

Institut für Volkswirtschaftslehre
der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Seminar in Reale Außenwirtschaft

Professor Horst Raff, Ph.D.
Dozent: Gerald Willmann, Ph.D.

Wintersemester 05/06

Antidumping

Semesteranschrift:

Ernestinenstr. 7

24143 Kiel

Abgabetermin: 03.03.06

Manuel Schimm

Matrikel-Nr.:779234

Studienfach: Volkswirtschaftslehre

6. Fachsemester

Zusammenfassung

Antidumping ist eines der wichtigsten und am meisten angewendeten Instrumente der Handelspolitik geworden. Allerdings werden die Auswirkungen der Antidumping-Gesetzgebung heftig diskutiert. Diese Arbeit analysiert die Ungenauigkeiten in den Antidumpingregelungen und stellt mit den Ergebnissen einen Bezug zu der übermäßigen Nutzung dieses Instruments der Handelspolitik her. Anhand der Antidumpinggesetze und Verfahrensabläufe in den USA und der EU wird gezeigt, dass Antidumping in dieser Form nicht dem ursprünglichen Zweck der Wiederherstellung fairer Wettbewerbsbedingungen dient, sondern zur Benachteiligung ausländischer Unternehmen benutzt wird.

Gliederung

1. Einleitung	2
2. Definitionen von Dumping und Antidumping.....	3
2.1 Definition von Dumping.....	3
2.2 Definition von Antidumping.....	3
3. Unterschiedliche Dumpingformen	4
3.1 Räuberisches Dumping.....	4
3.2 Dumping durch Marktdominanz im Inland	5
3.3 Dumping in Verbindung mit der Markteinführung neuer Produkte	5
3.4 Dumpingpreise aufgrund von Überproduktion.....	5
3.5 Sozial- und Umweltdumping	5
3.6 Währungsdifferenzen als Ursache von Dumping	6
4. Kritische Würdigung der Antidumping-Gesetze	6
4.1 Kritische Würdigung der Definition von Dumping im GATT	7
4.3 Betrachtung der Antidumpinggesetze aus ökonomischer Sicht	9
5. Anwendung der Antidumping-Gesetze	10
5.1 Zunahme von Antidumpingverfahren im Sinne des Protektionismus	11
5.2 Ablauf von Antidumping-Verfahren: Antidumping als Unternehmensstrategie.....	12
5.2.1 Antidumping als strategische Komponente: Das Modell von Prusa.....	13
5.2.2 Ablauf des Antidumpingverfahren in den USA.....	15
5.2.3 Vergleich der Auswirkungen des Verfahrensabläufe in den USA und in der EU ..	16
5.3 Kartellbildungen als Ergebnis von Antidumpinggesetzen	17
6. Schlussfolgerungen	17
7. Literaturangaben	19

1. Einleitung

Kanada war im Jahr 1904 das erste Land, das Antidumpinggesetze eingeführt hat. In den Jahren darauf folgten Neuseeland (1905), Australien (1906) und die USA (1916). Zu dieser Zeit basierten die Antidumping-Regelungen auf der Angst, dass ein ausländisches Unternehmen durch Dumpingpreise die inländischen Unternehmen vom Markt verdrängen könnte, um danach höhere Monopolpreise zu verlangen. Übergreifende Antidumping-Regelungen wurden erstmals in dem GATT¹ von 1947 verabschiedet. An diesem Abkommen waren damals 23 Länder beteiligt. Heute hat die WTO 148 Mitglieder, der Gebrauch von Antidumping-Maßnahmen ist allerdings überproportional und gerade in den letzten 25 Jahren drastisch gestiegen. Antidumping hat sich in vielen Ländern vom am wenigsten gebrauchten Instrument der Handelspolitik hin zum beliebtesten Werkzeug entwickelt, mit dem Ziel billige Importe aus dem heimischen Markt herauszuhalten. Nach Meinung vieler Autoren ist Antidumping lediglich eine moderne, verkappte Form der Protektion eines inländischen Marktes. Befürworter der bestehenden Regelung halten einen gewissen Schutz für notwendig, um fairen Handel zu garantieren, bzw. wieder herzustellen.

Welchem Zweck Antidumping tatsächlich dient, wie es genutzt wird und welche Möglichkeiten es einheimischen Unternehmen und Wirtschaftszweigen offenbart, wird anhand der Vorgaben seitens der WTO und den jeweiligen Antidumpinggesetzen einzelner Staaten verdeutlicht. Dabei spielen insbesondere die Definitionen und Auslegungen der Begriffe „Dumping“ und „Schädigung“ eine entscheidende Rolle, da beides zwingend vorliegen muss, um Antidumpingmaßnahmen zu ergreifen. Deshalb beschäftigt sich Kapitel 2 mit den im GATT vereinbarten Definitionen dieser Begriffe, während Kapitel 3 diversen Szenarien gewidmet ist, in denen Dumpingpreise entstehen können. Eine kritische Würdigung der Antidumpinggesetze erfolgt anschließend in Abschnitt 4. Das fünfte Kapitel dieser Arbeit stellt einen Bezug her zwischen den unpräzisen Antidumpingregelungen im GATT und der immens gestiegenen Zahl eingeleiteter Verfahren. Dabei wird durch Betrachtung der Gesetzgebung sowie dem Ablauf von Antidumpingverfahren in den USA als auch in der EU deutlich, welche strategischen Vorteile sich für ein inländisches Unternehmen aus einer Dumpingbeschwerde und dem daraus resultierenden Verfahren ergeben.

¹ GATT ist die Abkürzung für General Agreement on Tariffs and Trade. Der Plan eine internationale Handelsorganisation ins Leben zu rufen konnte 1947 nicht realisiert werden, daraufhin sind die GATT entstanden. Die so genannte Uruguay-Runde im Rahmen des GATT endete 1994 mit der Marrakesch-Erklärung, mit der die Welthandelsorganisation (WTO) gegründet wurde. Die GATT werden heute von der WTO überwacht.

2. Definitionen von Dumping und Antidumping

Um die Wirkungen und die Aufgaben von Antidumping zu beschreiben, werden in diesem Abschnitt zunächst Begrifflichkeiten definiert. Dabei ist zuerst der Begriff des Dumpings abzugrenzen, da die Erfüllung des Dumping-Tatbestandes erforderlich ist, um Antidumping-Maßnahmen einzuleiten.

2.1 Definition von Dumping

Die WTO gibt in Artikel VI des GATT zwei Definitionen vor:

„Dumping besteht dann, wenn ein Unternehmen eines Landes ein Produkt unterhalb seines normalen Wertes auf den Markt eines anderen Landes bringt. Dieses Szenario liegt vor, wenn:

- a) der Exportpreis des exportierten Produktes niedriger ist, als der vergleichbare Preis einer gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr, die zur Verwendung im Ausland bestimmt ist, oder
- b) bei Fehlen eines vergleichbaren Inlandpreises der Exportpreis niedriger ist als
 - i. der höchste vergleichbare Preis einer im normalen Handelsverkehr zur Ausfuhr bestimmten Ware in ein drittes Land, oder
 - ii. die Herstellkosten dieser Ware im Ursprungsland, zuzüglich einer angemessenen Spanne für Verwaltungs-, Vertriebs- und allgemeine Kosten, sowie für Gewinn,² was dem normalen bzw. fairen Wert eines Gutes entspricht.

Zusammengefasst bedeutet dies, dass Dumping vorliegt, wenn ein Unternehmen die gleichen Produkte auf dem Exportmarkt zu niedrigeren Preisen verkauft als auf dem Heimatmarkt, oder wenn der Exportpreis für ein Produkt geringer ist als dessen Durchschnittskosten.

2.2 Definition von Antidumping

Ein Antidumping-Gesuch ist ein Gesuch seitens eines inländischen Unternehmens, welches die Bitte um Schutz vor gedumpten Importen beinhaltet. Generell ist Dumping nicht verboten und es liegt im eigenen Ermessen jeder Unternehmung, ob auf einem ausländischen Markt eine aggressive Preisstrategie verfolgt wird. Trotzdem räumt die WTO einem Staat das Recht ein, die inländische Produktion zu schützen, wenn ein Unternehmen oder eine Einzelperson

² Vgl. WTO, Artikel VI des GATT; Online-Verbindung: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf

dieses beantragt. Gemäß Artikel VI des GATT³ darf ein Unterzeichnerland Antidumping-Maßnahmen einleiten, sobald drei Voraussetzungen erfüllt sind:

- 1) Ein Importprodukt muss gemäß oben stehender Definitionen gedummt sein
- 2) Für die inländischen Unternehmen entsteht ein Schaden
- 3) Dieser Schaden muss kausal mit dem Dumpingpreis des Importproduktes zusammenhängen

Sind diese Voraussetzungen erfüllt, dann darf der Staat eine Schutzbarriere in Form eines Antidumping-Zolls erheben. Die Höhe des Zolls ergibt sich aus der Differenz des normalen Wertes des betroffenen Gutes⁴ und dem Exportpreis.

3. Unterschiedliche Dumpingformen

Die Abgrenzung des Dumping-Begriffs nach dem GATT erscheint nicht sehr konkret. Deshalb widmet sich dieses Kapitel den verschiedenen Dumpingformen, mit dem Ziel daraufhin zu analysieren, was gemäß obiger Definition alles als Dumping interpretiert werden kann.

Viner unterscheidet Dumping nach der Länge der Zeit, die es andauert. Demnach kann es sporadisches Dumping, kurzfristiges bzw. mittelfristiges Dumping oder langfristiges Dumping geben.⁵ Neuere Dumpingtheorien beziehen Umweltsituationen, die möglichen Interessen einer Unternehmung und die Dauer des Dumpings mit ein. So können mehrere Szenarien entstehen, in denen es zu Dumping kommt. Diese werden im Folgenden erläutert.

3.1 Räuberisches Dumping

Hat eine Firma die Strategie, auf einem ausländischen Markt die Konkurrenten zu verdrängen und den zu Markt erobern, dann wird dieses Ziel meist mit Hilfe extrem niedriger Preise verfolgt. Das wird dann räuberisches Dumping oder predatory dumping genannt. Diese Form des Dumpings ist kurz- oder mittelfristig, da spätestens nachdem das Unternehmen die gewünschte Monopolstellung innehat, die Preise wieder erhöht werden. In diesem Fall wären der Absatzmarkt und die Mechanismen der Preisbildung unter Wettbewerb zerstört. Deshalb wird diese Dumpingform auch als schädlich für das Inland bewertet. Sollte die Strategie des räuberischen Dumpings aufgehen, erleidet die inländische Wirtschaft langfristig Verluste in

³ Wird auch oft „Antidumping-Artikel“ genannt

⁴ Wird oft auch der „faire Preis“ genannt

⁵ Vgl. Viner (1923)

Form von überhöhten Preisen und negativen strukturellen Anpassungen (z.B. Verlust von Arbeitsplätzen). Das kann nicht durch die kurzfristigen Gewinne aufgrund der Dumpingpreise kompensiert werden.⁶

3.2 Dumping durch Marktdominanz im Inland⁷

Befindet sich ein Unternehmen auf dem heimischen Markt in einer dominanten Wettbewerbsposition, dann kann es aufgrund fehlender Konkurrenz höhere Preise als auf dem internationalen Markt verlangen. Die Preise auf ausländischen Märkten wären dann niedriger, als der im Inland und es entsteht Dumping. Weiterhin kann die Preisdifferenz verschärft werden, wenn das Unternehmen die inländischen Gewinne dazu benutzt, um im Ausland noch günstiger anzubieten. Dieses Szenario entsteht oft, wenn der heimische Markt durch Handelsmaßnahmen geschützt ist.

3.3 Dumping in Verbindung mit der Markteinführung neuer Produkte⁸

Oft braucht es eine aggressive Preisstrategie, um ein Produkt auf einem ausländischen Markt zu etablieren. Besonders bei neuen Produkten, die den Konsumenten vorgeführt werden müssen, bzw. bei starker Konkurrenz, ist das Erlangen von Marktanteilen in erster Linie über niedrige Einführungspreise möglich. Diese können dann sogar unterhalb der Herstellungskosten liegen. Wenn das Unternehmen später eine gute Wettbewerbsposition erreicht hat, werden die Preise angehoben, so dass anfängliche Verluste kompensiert werden.

3.4 Dumpingpreise aufgrund von Überproduktion

Die Überproduktion eines Unternehmens im Inland wird auf einem oder mehreren ausländischen Märkten zu Niedrigpreisen abgesetzt. Auf diese Weise sollen die Lagerbestände gesenkt und Lagerkosten eingespart werden. Ursache für Überproduktion können Marktunsicherheiten und daraus resultierende falsche Annahmen bezüglich der Marktentwicklung sein. Diese Art von Dumping ist sporadisch und dient nicht dazu, ein konkurrierendes Unternehmen aus dessen Heimatmarkt zu verdrängen.

3.5 Sozial- und Umweltdumping

Diese Formen des Dumpings entstehen durch unterschiedliche Produktionsbedingungen in verschiedenen Ländern. Im Fall von Sozialdumping nutzt ein Unternehmen günstige soziale

⁶ Vgl. Willig (1998)

⁷ Vgl. Willig (1998)

⁸ Vgl. Kostecki, M. (1991)

Faktoren, wie z.B. niedrige Löhne, aus. Umweltdumping liegt vor, wenn eine Volkswirtschaft unter weniger restriktiven Umweltauflagen produziert, als eine andere Volkswirtschaft. So erhält ein Unternehmen Kostenvorteile gegenüber einer Firma in einem anderen, die unter hohen Löhnen und Umweltstandards produziert. Insbesondere Entwicklungsländer versuchen auf diese Weise die komparativen Nachteile gegenüber den Industrieländern zu verringern.

3.6 Währungsdifferenzen als Ursache von Dumping

Gemäß der Definition von Dumping nach Artikel VI des GATT sind die Preise für eine Ware, die ein Unternehmen auf dem inländischen und auf dem ausländischen Markt verlangt, entscheidend. Wenn die Währung des importierenden Landes abwertet, dann ist der Wert des Produktes, gemessen in der Währung des Einfuhrlandes, gestiegen. Aufgrund solcher Wechselkursschwankungen entstehen Dumpingpreise, auch wenn die exportierende Firma das nicht beabsichtigt.

Brander und Krugman haben in ihrem reziproken Modell des internationalen Handels dargestellt, wie unter der Annahme von Cournot-Wettbewerb und Freihandel zwischen zwei Ländern Dumpingpreise auf dem jeweiligen Exportmarkt entstehen, was als Phänomen des reziproken Dumpings beschrieben wird. Hier führt die Öffnung der Märkte zu einem allgemeinen Gleichgewicht mit Wohlfahrtssteigerungen in beiden Ländern, da der Effekt des größeren Wettbewerbs und der Marktvergrößerung den Wohlfahrtsverlust wegen der entstehenden Transportkosten überkompensiert⁹.

In dem geschilderten Fall ist Dumping kein Problem, sondern mit positiven Effekten verbunden. Allerdings stellt das Modell nur ein Szenario von vielen dar. Dumping kann, wie oben beschrieben, in mehreren Formen auftreten, wobei die verschiedenen Arten hier von sehr restriktivem Dumping bis hinzu nicht restriktivem bzw. unverschuldetem Dumping gegliedert sind. Niedrigpreise sollten dann bekämpft werden und bekämpft werden können, wenn sie langfristig negative Folgen haben. Das wäre dann der Fall, wenn der Schaden durch strukturelle Anpassungen größer ist als der Gewinn aufgrund der niedrigen Preise, was in den genannten Dumping-Arten nur auf das räuberische Dumping zutrifft.

4. Kritische Würdigung der Antidumping-Gesetze

Als Grundlage für das internationale Antidumpingrecht diente der 1921 verabschiedete Antidumping Act der USA, welcher wiederum aus dem Revenue Act von 1916 hervorging.

⁹ Vgl. Brander, J. und Krugman, P. (1983)

Dieser stellte das erste amerikanische Antidumpinggesetz dar und galt ausdrücklich dem Schutz vor räuberischem Dumping.¹⁰ Antidumping gehört heute zu den Standardinstrumenten des Außenhandels. Die aktuellen Regelungen und Definitionen nach Artikel VI des GATT sind aber offensichtlich weitläufiger als beim Revenue Act von 1916, der lediglich der Bekämpfung unfairer Handelspraktiken diene.

4.1 Kritische Würdigung der Definition von Dumping im GATT

Da Dumping zwingend vorliegen muss, um handelspolitische Maßnahmen in Form von Antidumping zu ergreifen, spielt die Interpretation der vorliegenden Preise und die Definition dessen, was unter den Begriff Dumping fällt, eine entscheidende Rolle. Gemäß Artikel VI des GATT wird ein Preis als zu niedrig bewertet, wenn eine gleichartige Ware auf dem Exportmarkt billiger ist als im normalen Handelsverkehr des Herkunftslandes. Dieser Tatbestand ist aber bei allen sechs genannten Szenarien erfüllt. Im Fall von räuberischem Dumping erscheint es sinnvoll, einen Wirtschaftszweig durch angemessene Zölle auf importierte Ware zu schützen. Auch niedrige Exportpreise, die aufgrund abgeschotteter heimischer Märkte oder staatlicher Subventionen zustande kommen, können Antidumpingzölle rechtfertigen. Die Preisunterbietung ist dann nämlich kein Resultat effizienterer Produktion, sondern lediglich Ausdruck unfairer Wettbewerbsbedingungen. Dumpingpreise zur Markteinführung neuer Produkte bzw. anlässlich von Überproduktion treten nur sporadisch auf und haben keine schädigenden Auswirkungen auf die inländische Wohlfahrt. Obwohl nicht die Absicht der Verdrängung inländischer Unternehmen besteht, können auch diese Szenarien laut des GATT als Dumping eingestuft werden. Das ist sogar möglich, wenn Währungsschwankungen und nicht die Exporteure selbst für Preisdifferenzen auf dem Import- und Exportmarkt verantwortlich sind: Bei Preisunterbietungen durch eine Abwertung der Währung des Importlandes muss der Exporteur seine Preise erhöhen, um eine Antidumpinguntersuchung zu vermeiden, wenn sich der Wechselkurs während einer Übergangsfrist von 60 Tagen nicht wieder auf dem vorherigen Niveau einpendelt.¹¹ Sozialdumping fällt nicht unter die im GATT gegebene Definition, da es sich hier um einen komparativen Vorteil handelt, welcher in Entwicklungsländern meist der einzige Vorteil im internationalen Wettbewerb ist. Es ist deutlich geworden, dass die in Artikel VI des GATT gegebene Definition von Dumping sich lediglich auf den Preisunterschied beruft und keine Rücksicht auf Umweltsituationen, Motive der Unternehmen und Zeitdauer der Preisunterbietungen nimmt.

¹⁰ Vgl. Niels, G. (2000)

¹¹ Vgl. Artikel VI des GATT; Absatz 2.4.1

4.2 Kritische Würdigung der Definition von Schädigung im GATT

Dumping an sich reicht noch nicht aus, um schützende Maßnahmen einzuleiten. Durch den Tatbestand der Preisunterbietung muss des Weiteren eine Schädigung der inländischen Unternehmen hervorgerufen werden. Der Begriff der Schädigung ist aber im GATT nicht klar definiert. In der letzten Änderung des Antidumping-Kodex durch die Uruguay-Runde 1994 in Marrakesch wurde folgende Vorgehensweise bei der Schadensfeststellung verabschiedet:

- Untersuchung des Umfangs der gedumpten Importe sowie deren Auswirkungen auf die Preise gleicher Waren im Inland
- Analyse der Folgen für die inländische Industrie
- Untersuchung aller anderen bekannten Faktoren, die für die Schädigung verantwortlich sein könnten

Das bedeutet, dass der Marktzuwachs des exportierenden Unternehmens und dessen Auswirkungen die maßgeblichen Größen sind, um eine Schädigung festzustellen. Ein „Schaden“ kann unter dieser Betrachtung auch dann auftreten, wenn inländische Unternehmen in einem wachsenden Wirtschaftszweig ihren Absatz numerisch steigern konnten, aufgrund der ausländischen Billigimporte aber relativ weniger Marktanteile haben. Antidumpingmaßnahmen lassen sich in diesem Fall als Schutz zum Erhalt von Erwerbs- und Wachstumschancen einsetzen.¹² Gemäß Artikel VI; Absatz 3.7 des GATT ist der Tatbestand der Schädigung dann schon erfüllt, wenn lediglich eine Schädigung der inländischen Industrie droht. Wann genau eine Schädigung eintritt, wird im Antidumping-Code nicht klar definiert. Den nationalen Behörden wird aber selbst dann die Möglichkeit eingeräumt, eine Schädigung festzustellen, wenn keiner der Indikatoren zutreffende Ergebnisse liefert.

Die Ergebnisse der Uruguay-Runde stellen zwar eine Konkretisierung des Antidumpingrechts dar, aber insbesondere die Definition der Schädigung lässt den nationalen Instanzen, Wirtschaftszweigen und einzelnen Unternehmen sehr viel Interpretationsspielraum. Unter dieser Betrachtung stellt das bestehende Antidumpingrecht eher ein protektionistisches Handelsinstrument denn eine Schutzmaßnahme dar: Im Grunde genommen kann so jede bedeutsame Veränderung innerhalb eines Wirtschaftszweiges als Schädigung betrachtet werden, da der Schaden nicht im Hinblick auf räuberische Absichten oder eine Beeinträchtigung des Wettbewerbs im Inland geprüft wird.¹³

¹² Vgl. Pachmann, R. M. (2005), „Das Verhältnis von Antidumping zum internationalen Wettbewerbsrecht“, Online-Verbindung:

http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=977174751&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=977174751.pdf

¹³ Vgl. Pachmann, R. M. (2005)

4.3 Betrachtung der Antidumpinggesetze aus ökonomischer Sicht

Für Internationale Antidumpingbehörden als auch für nationale Wirtschaftszweige gilt die Wiederherstellung von fairen Wettbewerbsbedingungen als Rechtfertigung für das Einleiten von Antidumpingverfahren. Allerdings ist die Gesetzgebung zu weitläufig, so dass sich die Anwendung von Antidumping nicht auf die tatsächlich bedrohliche räuberische Preisdifferenzierung beschränkt. Aus Wohlfahrtsmaximierender Sicht führt eine solche Anwendung zu einem Ergebnis, welches nicht das Gewinnmaximum darstellt. Ist eine Preisunterschreitung weder Ausdruck einer räuberischen Strategie, noch von unfairen Wettbewerbsbedingungen wie Subventionen oder abgeschotteten Märkten, dann ist der niedrigere Preis lediglich das Ergebnis einer effizienteren Produktion. In diesem Fall führt die Anwendung von Antidumping, wie jede andere den Handel hemmende Maßnahme auch, zu einer niedrigeren inländischen Wohlfahrt. Das zeigt die folgende Betrachtung für das Inland im Rahmen eines partiellen Gleichgewichts für den Sektor des gedumpten Gutes:

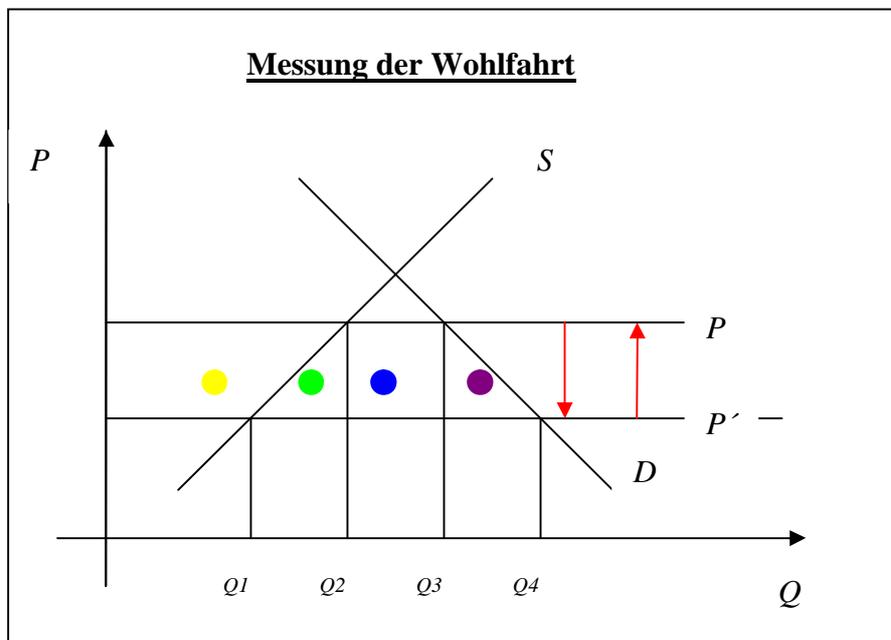


Abbildung 1

Die Nachfrage nach dem Gut wird durch die Nachfragekurve D und das Güterangebot wird durch S dargestellt. Der Ausgangspreis ist der Preis P , bei dem die Nachfrage nach dem Gut im Inland bei Q_3 liegt, die Produktion im Inland aber lediglich Q_2 beträgt und somit die Differenz importiert werden muss. Durch Dumping des ausländischen Unternehmens sinkt der Preis im Inland auf das Niveau von P' . Das hat zur Folge, dass die Nachfrage auf Q_4 steigt, die inländische Produktion aber auf das niedrigere Niveau von Q_1 gedrückt wird und die Differenz von $Q_4 - Q_1$ importiert wird. Wobei deutlich sichtbar ist, dass diese Importmenge größer ist, als vorher $Q_3 - Q_2$. Werden nun Antidumping-Maßnahmen

eingeleitet und die Importe mit Zöllen belegt, dann sind diese Importe im Inland zum „fairen“ Preis erhältlich und der Preis verschiebt sich wieder auf sein Ausgangsniveau P .

Die Wohlfahrtswirkungen von Antidumping für das Inland lassen sich anhand der bunt markierten Felder überprüfen. Bei der durch Antidumping verursachten Erhöhung des Preises auf P büßen die Konsumenten alle vier markierten Felder an Konsumentenrente ein. Da die Produzentenrente lediglich um das gelb markierte Feld steigt und die Zolleinnahmen des Inlands sich auf das blau markierte Feld beschränken, sinkt die inländische Wohlfahrt um das grüne und das lila gekennzeichnete Feld. Der Verlust von grün resultiert aus der Produktionsverzerrung¹⁴, während der Verlust von lila durch die entstehende Konsumverzerrung¹⁵ begründet werden kann. In dieser Darstellung macht es also aus Wohlfahrtsmaximierender Sicht keinen Sinn, Antidumping-Maßnahmen einzuleiten, da durch Freihandel ein höheres Wohlfahrtsniveau erreicht wird. In einem Zwei-Länder-Modell von Anderson, Schmitt und Thisse wird dies belegt, so dass die Schlussfolgerung getroffen werden kann: „Eine Regierung, die das Ziel hat, die nationale Wohlfahrt zu maximieren, verzichtet darauf Antidumping-Zölle zu erheben“.¹⁶

Maßgeblich in der Antidumping-Gesetzgebung ist aber nicht die Schädigung der gesamten Wirtschaft, sondern der Schaden einzelner Unternehmen oder Wirtschaftszweige, weshalb Wohlfahrtsmaximierende Gesichtspunkte in den Antidumping-Regelungen auch keine Rolle spielen. Das ist eigentlich auch nicht erforderlich, da jede nationale Antidumpingbehörde selbst entscheiden kann, ob ein Antrag seitens eines Unternehmens Maßnahmen rechtfertigt oder nicht. Die stetig zunehmende Zahl an Antidumping-Verfahren deutet jedoch darauf hin, dass nicht immer im Sinne der Wohlfahrtsmaximierung entschieden wird und Antidumping eher als protektionistische Maßnahme und nicht als nötiger Schutz dient.

5. Anwendung der Antidumping-Gesetze

Wie bereits erwähnt besteht die Möglichkeit, dass Dumpingpreise aufgrund räuberischer Absichten entstehen, oder das Ergebnis von Dominanz in einem geschützten ausländischen Markt sind. Daher gibt es durchaus Gründe, die für Antidumping-Maßnahmen und die Möglichkeit des Schutzes der inländischen Unternehmen sprechen. Allerdings ist fraglich, ob sich tatsächlich alle eingeleiteten Verfahren dadurch begründen lassen.

¹⁴ Durch den Zoll wird im Inland z. T. ineffizient produziert

¹⁵ Durch den erhöhten Preis wird weniger konsumiert

¹⁶ Vgl. Anderson, S., Schmitt, N., Thisse, J. (1995)

5.1 Zunahme von Antidumpingverfahren im Sinne des Protektionismus

Das Szenario des räuberischen Dumpings ist nicht sehr realistisch. Zunächst ist das Risiko für den ausländischen Anbieter nur schwer kalkulierbar. Dieser weiß nicht, wie lange er sein Produkt zum Dumpingpreis anbieten muss, bis er alle inländischen Anbieter vom Markt verdrängt hat, sofern es ihm überhaupt gelingt. Sollte das dennoch klappen, dann besteht immer noch die Möglichkeit, das hergestellte Gut zusätzlich aus einem dritten Land zu importieren. Der ausländische Importeur steht nicht nur mit den inländischen Unternehmen in Konkurrenz, sondern auch mit weiteren ausländischen Produzenten, die auf dem gleichen Markt operieren.

Ein anderes Ziel der Antidumping-Gesetzgebung ist der Erhalt, bzw. die Wiederherstellung von „fairem“ Handel. Als unfair könnte gelten, dass ein Unternehmen die Möglichkeit hat, aus einem geschützten oder abgeschotteten Heimatmarkt heraus zu operieren. Dadurch wäre es diesen Firmen möglich, die niedrigen Exportpreise mit Hilfe hoher Preise im geschützten Heimatmarkt zu finanzieren. Eine derartige Preispolitik macht aber auch hier langfristig nur Sinn, wenn konkurrierende Anbieter vom Markt verdrängt werden. Eine OECD-Studie von 1996 bezüglich eingeleiteter Antidumpingverfahren von 1979 bis 1991 in der damaligen EG, den USA, Kanada und Australien ergab, dass 94 % der Antidumping-Verfahren der Protektion der einheimischen Märkte diene, während lediglich 6 % auf unfairen Wettbewerb zurückzuführen sind.¹⁷ Die Zahlen verdeutlichen, dass die bestehende Gesetzgebung nicht nur die im vorangegangenen Kapitel beschriebenen Lücken offenbart, die zum Missbrauch von Antidumping führen könnten, sondern, dass Antidumping in den meisten Fällen tatsächlich als protektionistische Maßnahme eingesetzt wird.

Auf diesem Weg hat das Antidumping Einfuhrbeschränkungen und Zölle als wichtigstes Instrument der Handelspolitik abgelöst, was anhand der nächsten Darstellung deutlich wird:

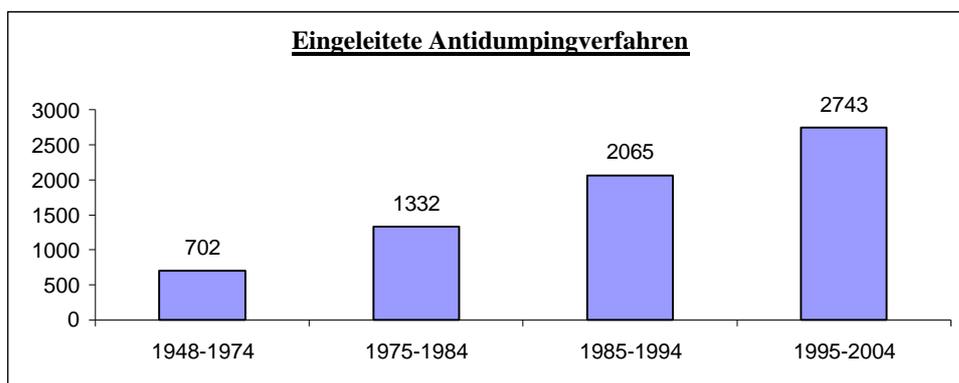


Abbildung 2

¹⁷ Vgl. OECD Economics Department (1996) „Trade and Competition: Frictions After The Uruguay Round“
Online-Verbindung: <http://www.oecd.org/dataoecd/33/36/1863507.pdf>

In den 27 Jahren von 1948 bis 1974 wurden weltweit nur 702 Antidumpingverfahren eingeleitet, während es in den 30 Jahren danach insgesamt 6140 Verfahren, mit stetig steigender Anzahl, gab¹⁸. Jahrzehntlang war die Zahl der Länder, die Antidumping genutzt haben, klein. In der ersten Hälfte der Achtzigerjahre stammten 99 % aller eingeleiteten Verfahren aus der EU, den USA, Kanada und Australien. Ab dieser Zeit haben die Länder, gegen die sich die Antidumpingklagen richteten, angefangen sich mit der gleichen Vorgehensweise zur Wehr zu setzen. So gehören mittlerweile China und vor allem Indien zu den Nationen, die dieses Werkzeug der Handelspolitik am häufigsten benutzen.¹⁹ Besonders häufig betroffen sind die Bereiche der Stahl- und der chemischen Industrie, die mit 1349 Verfahren von 1995 – 2004 fast die Hälfte der in diesem Zeitraum initiierten Verfahren auf sich vereinen.²⁰

Allerdings muss die Zahl der eingeleiteten Antidumpinguntersuchungen und die Anzahl der Fälle, in denen tatsächlich ein Schutzzoll verhängt wurde, differenziert betrachtet werden. Dass temporärer Schutz durch Antidumping die Produktivität der inländischen Unternehmen eines geschützten Sektors im Schnitt steigert, konnte in einer Analyse von Konings und Vandenbussche belegt werden. Dabei wurden die Produktivitätszuwächse von geschützten Unternehmen innerhalb der EU mit denen von ungeschützten verglichen.²¹ Auffällig ist aber, dass neben der immens gestiegenen Anzahl der Länder, die Antidumping nutzen und die immer größer werdende Menge von eingeleiteten Verfahren auch die Zahl der Verfahren steigt, in denen kein Schutzzoll verhängt wird, weil sie gar nicht zu Ende geführt werden. Dies lässt darauf schließen, dass die heimische Wirtschaft einen Vorteil aus der Anzeige von Dumping und einem daraus resultierenden Verfahren ziehen kann, der unabhängig von der Verhängung eines Antidumpingzolls ist. Wie diese Vorteile und strategischen Optionen entstehen können, wird im nächsten Abschnitt anhand des Ablaufs von Antidumpinguntersuchungen genauer beleuchtet.

5.2 Ablauf von Antidumping-Verfahren: Antidumping als Unternehmensstrategie

Die genannten Werte und Untersuchungen zeigen, dass Antidumping vorrangig nicht dazu benutzt wird, um unfaire Wettbewerbspraktiken zu bekämpfen, sondern um den einheimischen Unternehmen einen Vorteil im internationalen Wettbewerb zu verschaffen.

¹⁸ Werte von 1948 bis 1994 vgl. Zanardi, M. (2005) „Antidumping: A Problem In International Trade“, Online-Verbindung: <http://greywww.kub.nl:2080/greyfiles/center/2005/doc/85.pdf>; Werte von 1995 bis 2004 vgl. mit Zahlen der WTO, Online-Verbindung: http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

¹⁹ Vgl. WirtschaftsWoche Nr. 8 vom 16.02.2006, S.28

²⁰ Vgl. mit Zahlen der WTO, Online-Verbindung: http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

²¹ Vgl. Konings, J., Vandenbussche, H. (2005)

Dieser ergibt sich aus den Anforderungen, die an das des Dumpings bezichtigte Unternehmen gestellt werden, als auch aus dem Ablauf einer Antidumping-Untersuchung an sich. Das wird im Folgenden mit Hilfe eines Modells von Prusa (1992) erläutert, welches einen Bezug zu den konkreten Verfahrensabläufen in den USA und der EU herstellt.²²

5.2.1 Antidumping als strategische Komponente: Das Modell von Prusa²³

Warum es eine reizvolle Strategie für eine inländische Unternehmung ist, Schutz durch einen Antidumpingzoll zu beantragen, wird am Ablauf des dargestellten Prozesses deutlich:

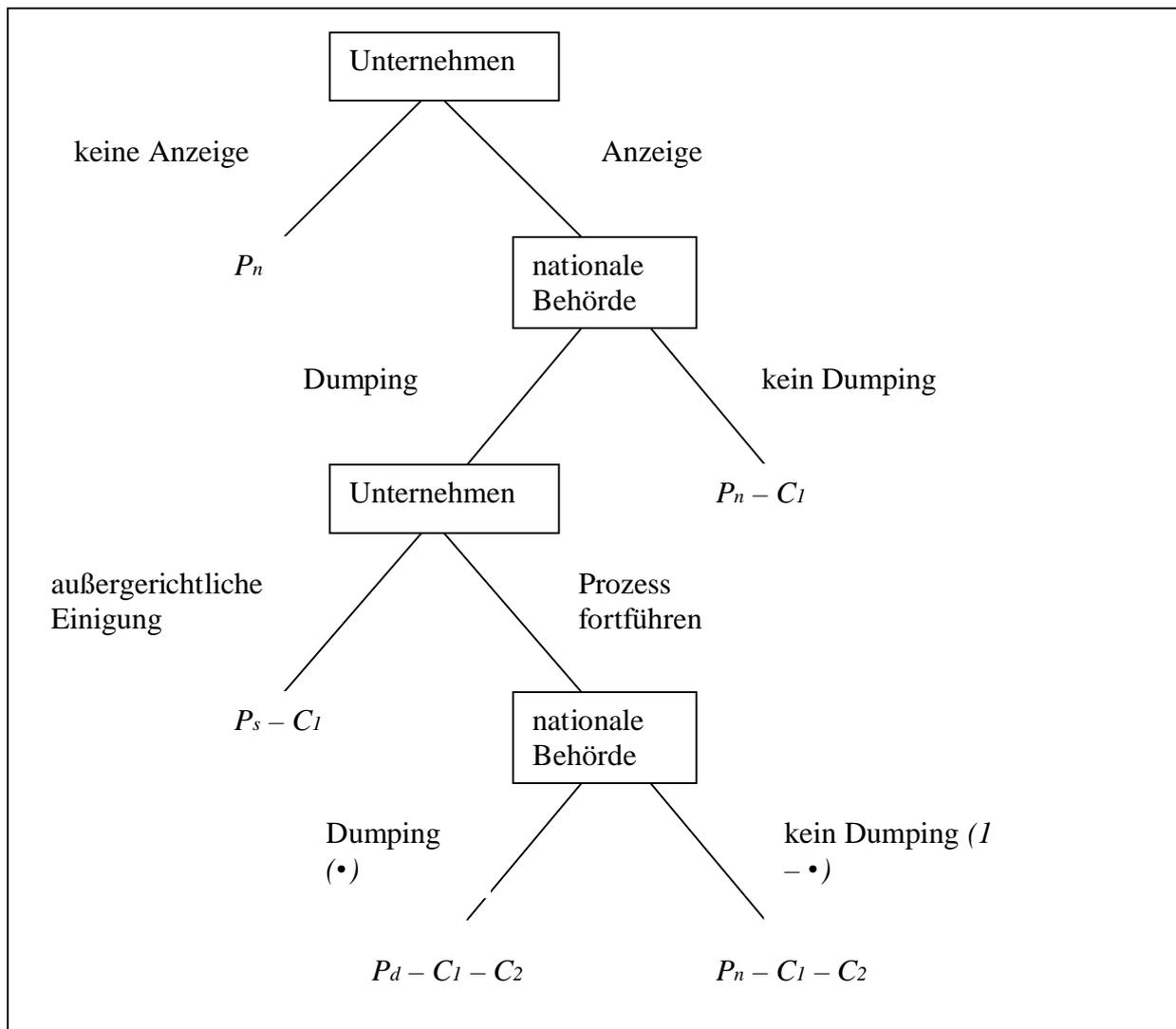


Abbildung 3

Alles beginnt mit der Entscheidung des Unternehmens, ob es eine Dumping-Anzeige verfasst und die nationale Behörde um Schutz bittet. Tut es das nicht, dann macht es einen Gewinn

²² Im Rahmen der Regelungen der WTO kann jeder Staat eine individuelle Antidumpinggesetzgebung formulieren

²³ Vgl. Prusa, T. (1992)

von P_n . Innerhalb einer bestimmten Frist wird der Dumping-Verdacht von der nationalen Behörde entweder vorläufig bestätigt oder zurückgewiesen. Bis hierhin sind dem Unternehmen Anwalts- und Antragskosten in Höhe von C_1 entstanden. Bestätigt die Behörde den Verdacht, dann muss das Unternehmen erneut entscheiden, ob es eine außergerichtliche Einigung mit dem ausländischen Unternehmen anstrebt, oder den Prozess weiter verfolgt, wobei weitere Kosten in Höhe von C_2 anfallen würden. Wird der Prozess fortgeführt, dann überprüft die nationale Behörde in einem längerfristigen Zeitraum alle Fakten und trifft eine endgültige Entscheidung, wobei mit der Wahrscheinlichkeit \bullet ein Zoll erhoben wird. In diesem Fall würde die inländische Unternehmung einen Gewinn von $P_d - C_1 - C_2$ machen. P_d muss größer sein als P_n , da der Sektor ja durch den Zoll geschützt wird.

Die nationale Behörde stellt bei ihrer ersten Entscheidung schon die Weichen für den Fortlauf des Prozesses. Wird in dieser Untersuchung die Dumping-Beschwerde als gerechtfertigt angesehen, dann liegt es nahe, dass dies bei der zweiten Untersuchung nicht so schnell revidiert wird. Das weiß auch die ausländische Unternehmung. Dadurch, dass die inländische Unternehmung zwischen diesen beiden Untersuchungen selber entscheiden darf, ob der Prozess weiter geführt wird, kann es, nach einem entsprechenden Ergebnis der ersten Untersuchung, Druck auf das ausländische Unternehmen ausüben. Das kann dazu führen, dass der ausländische Exporteur zustimmt, den Preis für sein Gut zu erhöhen, oder den Absatz freiwillig zu beschränken. Durch eine außergerichtliche Einigung spart das inländische Unternehmen nicht nur die Kosten C_2 , sondern schließt auch die Unsicherheit²⁴ ($1-\bullet$) aus. Der daraus resultierende Gewinn P_s ist logischerweise nahe P_d , da eine freiwillige Exportbeschränkung oder Preiserhöhung des Exporteurs die gleichen positiven Auswirkungen für die inländische Unternehmung hat, wie ein Antidumpingzoll. Ansonsten würde das inländische Unternehmen es vorziehen, den Prozess weiter voran zu treiben, was der Fall wäre, wenn $\bullet * P_d + (1-\bullet) * P_n - C_2 > P_s$ ist. D.h., der Prozess wird nur fortgeführt, wenn das Ergebnis der außergerichtlichen Einigung, welches P_s zur Folge hätte, nicht Nahe genug an P_d heranreicht. Die ausländische Unternehmung hat bei einem positiven Dumping Befund der ersten Untersuchung selber einen großen Anreiz, eine bilaterale Vereinbarung zu treffen. Erstens entstehen dem Exporteur keine Anwalts- und Prozesskosten und zweitens muss das Unternehmen keine betrieblichen Interna (z.B. Produktionskosten) preisgeben, die eine nationale Antidumpingbehörde im Laufe der Untersuchung für eine Urteilsfindung benötigt.

²⁴ Diese ist zwar wie oben bereits erwähnt nicht sehr hoch, muss aber trotzdem ins Kalkül gezogen werden

Die Abläufe von Antidumpingverfahren in den USA und der EU, welche weltweit die wichtigsten Antidumpingsysteme darstellen,²⁵ sind ähnlich und haben grundsätzlich den im Modell von Prusa beschriebenen Verlauf. Allerdings enthält die amerikanische Antidumpinggesetzgebung noch weitere nachteilige Regelungen für die ausländischen Unternehmen, die über die oben beschriebene strategische Komponente hinausgehen.

5.2.2 Ablauf des Antidumpingverfahren in den USA²⁶

Zuerst muss ein Wirtschaftszweig oder ein Unternehmen ein Verfahren beantragen und den Vorwurf des Dumpings beschreiben. Die International Trade Administration (ITA) leitet dann ohne Vorauswahl ein Verfahren ein.²⁷

Im zweiten Schritt muss die ITC innerhalb von 45 Tagen die vorläufige Entscheidung treffen, ob eine Schädigung der inländischen Wirtschaft besteht. Bei dieser Entscheidungsfindung liegt die Beweislast beim Antragsteller.²⁸ Aufgrund der vagen Definition von „Schädigung“ seitens der WTO sollte dies aber keine allzu große Hürde darstellen. Gleichzeitig trifft das Department of Commerce (DOC) innerhalb von 160 Tagen eine vorläufige Entscheidung bezüglich der Erfüllung des Tatbestandes des Dumpings.²⁹ Um diesen Tatbestand zu erfüllen genügen vernünftige Gründe, anhand derer man annehmen kann, dass eine Preisdifferenzierung vorliegt.³⁰ Diese Formulierung bedeutet nichts anderes, als dass die beschuldigte Unternehmung beweisen muss, kein Dumping zu betreiben, um weitere Maßnahmen zu vermeiden. Dadurch fallen bei der ausländischen Firma hohe Anwalts- und Gerichtskosten an, die sich in den USA sogar bis in den siebenstelligen Bereich summieren können.³¹ Viel besorgniserregender ist für viele Unternehmen hierbei aber, dass eine Gegendarstellung verlangt, dem DOC Firmeninterna preiszugeben. Fällt die Dumpingentscheidung des DOC positiv aus, wird eine von dem beschuldigten Unternehmen zu leistende Sicherheitsleistung bestimmt, die der geschätzten Dumpingspanne entspricht.³² Somit kann in dieser Phase Druck auf den ausländischen Produzenten aufgebaut werden, eine bilaterale Vereinbarung einzugehen, oder seine Importmenge freiwillig zu beschränken bzw. die Preise zu erhöhen.

²⁵ Vgl. Pachmann, R. M. (2005)

²⁶ Vgl. U.S. Code Collection / Title 19 / Chapter 4 / Subtitle 4 / Part II; Online-Verbindung: http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode19/usc_sup_01_19_10_4_20_IV_40_II.html

²⁷ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 a (b)

²⁸ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 b (a)

²⁹ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 b (b)

³⁰ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 b (b)

³¹ Vgl. WirtschaftsWoche Nr. 8 vom 16.02.2006, S.28

³² Vgl. U.S. Code Collection § 1673 b (d)

In der dritten Phase trifft das DOC dann innerhalb von 75 Tagen nach der vorläufigen eine endgültige Entscheidung bezüglich der Dumping-Anschuldigung,³³ während die ITC spätestens nach 120 Tagen das finale Ergebnis im Hinblick auf die Schädigung mitteilen muss.³⁴ Fallen beide Entscheidungen positiv aus, hat das DOC sieben Tage Zeit, die Höhe des Antidumpingzolls zu bestimmen.³⁵ Ist eine von beiden Feststellungen negativ, wird das Verfahren eingestellt und das beschuldigte Unternehmen bekommt seine Sicherheitsleistungen erstattet.³⁶

5.2.3 Vergleich der Auswirkungen des Verfahrensabläufe in den USA und in der EU

Aus Sicht der Antragsteller ist es leichter in den USA ein Verfahren einzuleiten, als in der EU, da in der EU jeder Antrag vorab geprüft wird, ob Beweise für Dumping und ein damit zusammenhängender Schaden vorliegen.³⁷ Dadurch ermöglichen die amerikanischen Gesetze ein Verfahren auch ohne signifikante Anzeichen von Dumping und Schadensentstehung. Darüber hinaus liegt im europäischen Antidumpingrecht die Beweislast nicht beim beschuldigten Unternehmen, welches sich in den USA selbst entlasten muss.³⁸ Somit ist der ausländische Produzent gezwungen, Firmeninterna an das DOC weiterzuleiten, wenn der Verlauf der Untersuchung und deren Ergebnisse im Interesse der Firma beeinflusst werden sollen. Die inländische Firma kann nach amerikanischem Recht die Offenlegung aller Informationen verlangen, wenn sie belegen kann, dass Zahlen und Daten der Konkurrenz für den Ablauf des Verfahrens wichtig sind.³⁹ Zwar verschickt die Antidumpingbehörde der EU im Fall eines eingeleiteten Verfahrens Fragebögen zur Entscheidungsfindung, allerdings haben die beteiligten Parteien keinen Zugang zu vertraulichen Informationen.⁴⁰ Im Endeffekt ist das amerikanische Verfahren zwar transparenter, aber nach U.S. Antidumpingrecht ist die Möglichkeit nicht auszuschließen, dass ein Unternehmen eine Dumpingbeschwerde einreicht, um an interne Informationen der ausländischen Konkurrenz zu gelangen.

In beiden Gesetzestexten ist die Rücknahme des Verfahrens durch außergerichtliche Einigung der beteiligten Parteien ausdrücklich geregelt.⁴¹ Dies bedeutet, dass die Verordnungen in beiden Wirtschaftszonen, wie im Modell von Prusa erläutert, dazu führen, dass

³³ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 d (a)

³⁴ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 d (b)

³⁵ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 e (a)

³⁶ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 d (a) und (b)

³⁷ Vgl. EU-Antidumpinverordnung Artikel 5 (2); Online-Verbindung:

<http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31996R0384:DE:HTML>

³⁸ Vgl. Pachmann, R. M. (2005)

³⁹ Vgl. U.S. Code Collection § 1677 f (c)

⁴⁰ Vgl. EU-Antidumpingverordnung Artikel 6 (2) und (3)

⁴¹ Vgl. U.S. Code Collection § 1673 c (a) und (b); EU-Antidumpingverordnung Artikel 8 (1)

Antidumpingverfahren als strategische Komponente missbraucht werden, um die ausländische Konkurrenz zu einer „freiwilligen“ Selbstbeschränkung zu bewegen. Als Beleg dafür dienen die Zahlen der Jahre 1985 bis 2004: Innerhalb dieses Zeitraums wurden insgesamt 4808 Antidumpingverfahren eingeleitet, von denen lediglich 2688 (das entspricht 56 %) tatsächlich zu Antidumpingmaßnahmen geführt haben.⁴² Dies ist vor allem darin begründet, dass immer mehr Antidumping-Gesuche im laufenden Verfahren zurückgezogen werden. Meist geschieht das jedoch nicht, bevor das inländische Unternehmen ein bilaterales Abkommen mit dem ausländischen Konkurrenten erzielt hat.⁴³

5.3 Kartellbildungen als Ergebnis von Antidumpinggesetzen

Eine andere strategische Überlegung ergibt sich aus der Betrachtung, dass alle Firmen die herrschenden Antidumping-Gesetze der jeweiligen Länder kennen. In diesem Szenario besteht für die ausländische Firma die Option, sich mit dem inländischen Konkurrenten vorab zu besprechen und die Exporte freiwillig zu beschränken bzw. höhere Preise zu verlangen. So wird eine Dumping-Beschwerde bei Eintritt in den Markt von vornherein ausgeschlossen. Auch die inländische Unternehmung spart Zeit und Geld, wenn vor der Markteinführung eines ausländischen Produktes eine Absprache getroffen wird. D.h., die bloße Existenz von Antidumping-Regelungen beeinflusst die Entscheidungen der Unternehmen und könnte sogar bis zur internationalen Kartellbildung führen, was wiederum ein Handelshemmnis darstellt.

6. Schlussfolgerungen

Antidumping hat sich im Laufe der Jahre zu einem der beliebtesten Instrumente der Handelspolitik entwickelt, was vor allem an den unpräzisen Formulierungen und Definitionen des Antidumping-Artikels liegt. Dabei ist insbesondere die Auslegungsmöglichkeit des Dumping-Begriffs viel zu weitläufig, da jegliche Art von Preisdifferenzierung, egal wie sie zustande kommt, als Dumping im Sinne von Artikel VI des GATT interpretiert werden kann. Diese Tatsache ermöglicht es Unternehmen, Wirtschaftszweigen und ganzen Volkswirtschaften sich hinter dem Argument der Wiederherstellung des fairen Wettbewerbs durch Antidumpingmaßnahmen zu verstecken, auch wenn diese Maßnahmen rein protektionistischen Zwecken dienen. Damit ist Antidumping als Instrument der Handelspolitik nicht nur zweckentfremdet, sondern dient sogar eher der Unterstützung unfairer Verhaltensweisen, anstatt diese zu bekämpfen: Als strategische Komponente im

⁴² Werte von 1985 bis 1994 vgl. Zanardi, M. (2005) „Antidumping: A Problem In International Trade“, Werte von 1995 bis 2004 vgl. mit Zahlen der WTO

⁴³ Vgl. Rosendorff, B. (1996)

internationalen Wettbewerb verleiht die Antidumpinggesetzgebung den inländischen Unternehmen Macht und zwingt den ausländischen Unternehmen strengere Voraussetzungen auf, als den einheimischen Firmen. Speziell die Regelungen in den USA führen nicht nur zu einem immensen Kosten- und Zeitaufwand beim beschuldigten Unternehmen, sondern beinhalten darüber hinaus auch die Möglichkeit für den inländischen Wettbewerber, die ausländische Firma auszuspionieren.

Aus ökonomischen Gesichtspunkten macht Antidumping nur Sinn, wenn es zur Abwehr von räuberischem Dumping eingesetzt wird, da alle anderen Anwendungen den Handel hemmen und die inländische Wohlfahrt senken. Im Extremfall können Antidumpingregelungen sogar die Bildung internationaler Kartelle hervorrufen. Trotzdem erfreuen sich Antidumpingmaßnahmen immer größerer Beliebtheit, da die meisten Staaten eher dem Wunsch einzelner, dominierender Wirtschaftszweige und Lobbygruppen nach mehr Protektionismus nachkommen, anstatt größeren Wert auf die Maximierung der Wohlfahrt zu legen.

Antidumpingverfahren dienen nur zu einem sehr geringen Anteil tatsächlich der Abwehr von unfairen Wettbewerbspraktiken, weshalb Antidumpinggesetze aus wettbewerbspolitischer Sicht abgeschafft werden sollten. Dieses Instrument der Handelspolitik wird aber insbesondere von Industriestaaten wie Australien, Kanada, der EU und den USA mit am häufigsten genutzt.⁴⁴ Von daher erscheint eine Aufhebung des Schlupflochs Antidumping sehr unwahrscheinlich, da diese Länder wohl kaum ihre Interessen im Sinne eines fairen Wettbewerbs völlig aufgeben. Realistischer ist eine Änderung der bestehenden Regelungen innerhalb der WTO. Diese Modifizierungen sollten der Art sein, dass durch präzisere Definitionen der Auslegungsspielraum reduziert und somit die Anwendungsmöglichkeit eingeschränkt wird. Aber auch hier stellt sich die Frage, wie groß das Interesse führender Industrienationen ist, die Regelungen im Rahmen der WTO zu ändern, wenn das Ergebnis ein Antidumpingrecht darstellt, welches lediglich auf schädliche bzw. unfaire Dumpingformen anwendbar ist.

⁴⁴ Vgl. mit Zahlen der WTO: Eingeleitete Verfahren von 1995 bis 2004: Australien: 174; Kanada: 133; EU: 318; USA: 358. Das sind 36% aller in diesem Zeitraum eingeleiteten Verfahren

7. Literaturangaben

Anderson, S. P., Schmitt, N., Thisse, J.-F. (1995) „Who benefits from antidumping legislation?“, Journal of International Economics, Vol. 38, 321-337

Brander, J., Krugman, P. (1983) „A Reciprocal Dumping Model Of International Trade“, Journal of International Economics, Vol. 15, 313-321

EU-Antidumpinverordnung; Online-Verbindung: <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31996R0384:DE:HTML>

Konings, J. and Vandenbussche, H. (2005) „Antidumping Protection and Markups of Domestic Firms: Evidence from firm level data“, Journal of International Economics, Vol. 65, 151-165

Kostecki, M. (1991) „Marketing Strategies between Dumping and Antidumping Action“, European Journal of Marketing, Vol. 25, 1-19

Niels, G. (2000) „What Is Antidumping Policy Really About?“, Journal of Economic Surveys, vol. 14, No. 4, 467-492

OECD – Economics Department Working Paper No. 165 (1996) „Trade and Competition: Frictions After The Uruguay Round“; Online-Verbindung: <http://www.oecd.org/dataoecd/33/36/1863507.pdf>

Pachmann, R. M. (2005) „Das Verhältnis von Antidumping zum internationalen Wettbewerbsrecht“ Dissertation zur Erlangung des Grades eines Doktors der Rechte im Fachbereich Rechtswissenschaft der Universität Hamburg; Online-Verbindung: http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=977174751&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=977174751.pdf

Prusa, T. (1992) „Why are so many antidumping petitions withdrawn?“, Journal of International Economics, Vol. 33, 1-20

Rosendorff, P. (1996) "Voluntary Export Restraints, Antidumping Procedure, and Domestic Politics", The American Economic Review, Vol. 86, 544-561

U.S. Code Collection / Title 19 / Chapter 4 / Subtitle 4 / Part II; Online-Verbindung: http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode19/usc_sup_01_19_10_4_20_IV_40_II.html

Viner, J. (1923) „Dumping: A Problem in International Trade“, Chicago University Press (reprinted in 1991 by Augustus M. Kelley, Fairfield, NJ)

Willig, R. „The Economic effects of antidumping policy“ Brookings Trade Forum: 1998, 57-80; Online-Verbindung: <http://brookings.nap.edu/books/0815711875/html/78.html#pagetop>

WirtschaftsWoche „Bequemer Vorwand“, Nr. 8 vom 16.02.2006, S. 28-29

WTO, Artikel VI des GATT von 1994; Online-Verbindung: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf

Zanardi, M. (2005) „Antidumping: A Problem In International Trade“ <http://greywww.kub.nl:2080/greyfiles/center/2005/doc/85.pdf>