

EF antidumper verdensøkonomien

Jørgen Ulff-Møller Nielsen, lektor,
Institut for Udenrigshandel, Handelshøjskolen i Århus

1. Indledning

Der er tegn på en tripolær opdeling af det globale handelssystem centreret omkring EEA, NAFTA og Sydøstasien.¹ Inden for hver pol vil frihandel være fremherskende, og mellem polerne vil der være fortsat høje og i værste fald voksende handelsbarrierer. Udfaldet af den igangværende Uruguayrunde er afgørende for om dette fæstningsscenario slår igennem. Selv om et multilateralt system med fælles reduktioner i handelsbarriererne med sikkerhed vil bidrage til en global vækst i velfærden, vil den tripolære regionalisme kunne fungere som en »næst bedste løsning« forudsat, at barriererne mellem blokkene ikke tager til. Årsagen er, at landene i de tre poler udgør naturlige handelspartnere, hvorfor handelsskabelsen ved intern liberalisering må forventes at overgå handelsforvridningen.²

Udviklingen i Vest-Europa fra midten af 1980'erne frem til 1993 kan betragtes som et case på en sådan regionalisering med Det Indre Marked og EEA-aftalen som en betydningsfuld intern liberalisering af handelen, mens retningen i blokkens eksterne handelspolitik er mere usikker. Dette sidste forhold er udgangspunktet for denne artikel, der belyser den – ikke uvæsentlige – del af EF's eks-

terne handelspolitik, der vedrører antidumping.³

For at kunne forstå begrundelsen for og implikationerne af antidumping gives først i afsnit 2 en introduktion til dumpingbegrebets placering i økonomisk teori. EF's antidumpinglovgivning skitseres i afsnit 3, mens omfanget af EF's antidumpinglovgivning berøres i afsnit 4. En mere detaljeret analyse gives i afsnit 5, og fremstillingen rundes af i afsnit 6 med en vurdering af den fremtidige rolle for antidumping i EF.

2. Dumping i teoretisk lys

Dumping kan meget generelt defineres som *salg af et produkt på et eksportmarked til en pris (P_x), der er lavere end varens »normale værdi«.*⁴ Det er klart, at uden en nærmere præcisering af begrebet den »normale værdi« er definitionen indholdsløs.

Figur 1. Dumpingformer

- | | |
|----|---------------------|
| a: | $MC \leq P_x < P_h$ |
| b: | $P_x < MC < P_h$ |
| c: | $P_h = P_x < MC$ |

Kalder vi hjemmemarkedsprisen for P_h og produktionsomkostningerne for MC (grænseomkostninger)⁵ kan vi sondre mellem tre dumpingtilfælde, som klarlægger begrebet »den normale værdi«, jvf. figur 1. Efter a er det interessante, at eksportprisen er lavere end hjemmemarkedsprisen. Dette gælder også efter b, men her fokuseres på, at eksportprisen er under »produktionsomkostningerne«. Dette sidste gælder også efter c, men her er hjemmemarkeds- og eksportpris identiske. Da hjemmemarkedsprisen efter a og b er højere end eksportprisen dækker disse to tilfælde begge over fænomenet *geografisk prisdiskriminering*. En nødvendig *forudsætning* herfor er, at hjemmemarkedet og eksportmarkedet er *segmenteret* (pga. forskellige forbrugerpræferencer, handelsbarrierer mm.). b og c har omvendt det tilfælles, at der sælges på eksportmarkedet til *ikke-omkostningsdækkende priser*.

Efter figur 1 er den normale værdi således enten hjemmemarkedsprisen eller »produktionsomkostningerne«. Disse dumpingformer dækker ganske godt de opfattelser, man finder i den teoretiske litteratur, men også de definitioner, der med GATT som inspirationskilde anvendes i en række landes handelslovgivning, herunder EF's.

En dumpingmodel

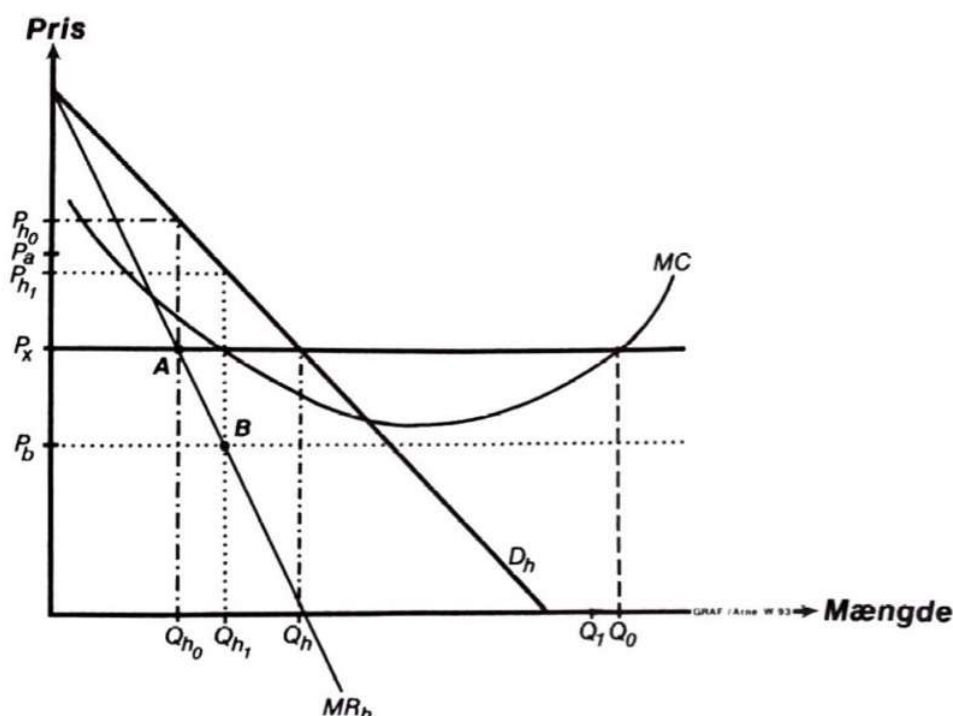
I figur 2 vises en simpel model til forklaring af dumpingform a og b i figur 1. Produktionen på hjemmemarkedet antages at finde sted under monopol med D_h som afsætningsfunktion, mens eksportmarkedet er karakteriseret ved en uendeligt elastisk afsætningsfunktion. Uden markedssegmentering fås en fælles pris svarende til verdensmarkedsprisen P_x .⁶ Med fuld viden om afsætnings- og omkostningsforholdene findes den gevinstoptimale produktion som Q_0 , hvor verdensmarkedsprisen P_x skærer grænseomkostningsfunktionen. Heraf går Q_h til indenlandsk forbrug og $Q_0 - Q_h$ til eksport.

Er eksportlandets hjemmemarked gennem handelspolitiske tiltag segmenteret fra verdensmarkedet, vil det være muligt og optimalt for monopolisten at prisdiskriminere efter princippet, at grænseomkostningerne skal være identisk med grænseomsætningen på hvert marked. Da grænseomsætningen på eksportmarkedet er konstant og lig eksportprisen, bliver den indenlandske grænseomsætning af samme størrelse i punktet A på grænseomsætningsfunktionen for hjemmemarkedet, MR_h . Produktionen bliver folgelig stadig Q_0 , men nu afsættes der kun Q_{h0} til hjemmemarkedet til en pris på P_{h0} , mens resten, dvs. $Q_0 - Q_{h0}$ eksporteres til P_x . Der foreligger folgelig dumping efter definition a i figur 1, idet $P_x < P_h$, men eksport vil under de givne forudsætninger aldrig finde sted, hvis $P_x < MC$!⁷

Modellen kan let udvides til at inkludere *cyklisk dumping*, hvorved dumping er temporær og resulterer i situationer, hvor eksportprisen er under grænseomkostningerne. Dette kan ske ved at introducere afsætningsmæssig usikkerhed og tilpasningsomkostninger i produktionen. Vi vælger det mest enkle tilfælde, hvor den indenlandske producent er underkastet usikkerhed om den eksogent givne eksportpris, mens hjemmemarkedsefterspørgslen antages sikker. Yderligere forudsættes risikoneutralitet, samt uendelige store tilpasningsomkostninger for produktionen, jvf. tilsvarende forudsætninger hos Davies&McGuinness (1982).

Eksportprisen antages – fx af konjunkturmæssige årsager – at variere stokastisk ifølge en symmetrisk fordeling afgrænset af en maksimal pris på P_a og en minimal pris på P_b med P_x som den *forventede* pris. Når verdensmarkedsprisen er i bund, antages denne at være under grænseomkostningerne. I en situation, hvor eksportprisen er kendt før produktionen, vil der naturligvis ikke produceres til eksport, når P_b gælder. Men da pro-

Figur 2. Geografisk prisdiskriminering med cyklisk dumping



duktionen finder sted før markedspriserne kendes, må det indgå i producentens planlægning, at en situation, hvor den realiserede eksportpris er under MC, kan opstå. Selv om den forventede pris er konstant, vil det alligevel være optimalt i produktionsplanlægningen at satse på en produktionskapacitet over tiden, der er mindre end Q_0 , fx Q_1 ,⁸ for netop at reducere tabet i de perioder, hvor $P_x < MC$.

Produktionen Q_1 vil følgelig være uforandret over tiden, uafhængig af de realiserede værdier af P_x . Hvad der derimod kan variere er allokeringen af Q_1 mellem hjemme- og eksportmarkedet. Hvis P_b i en periode bliver den realiserede verdensmarkedspris, vil det være optimalt at fordele salget, så det giver ens grænseomsætning på de to markeder (i punkt B), dvs Q_{h1} til hjemmemarkedet til prisen P_{h1} og $Q_1 - Q_{h1}$ til eksport til prisen P_b , hvor sidstnævnte pris er under grænseom-

kostningerne. Grunden til, at det kan betale sig at sælge til under MC, er, at i *ex-post* situationen er alle omkostninger 'sunk', og ved at sælge 'tabsgivende' til eksport undgår producenten at ødelægge hjemmemarkedet. Vi har altså her et eksempel på dumping efter definition b i figur 1, men dumping i betydningen, at $P_x < MC$, er temporær.

Ud fra denne cykliske dumpingteori må man især forvente dumping ($P_x < MC$) på markeder, hvor der er store omkostninger ved at tilpasse produktionskapaciteten til de aktuelle efterspørgselsforhold, og hvor samtidig efterspørgslen er meget varierende (fx stål), se fx Bernhardt (1984).

En række dumpingmodeller koncentrerer sig om salg under grænseomkostninger uden, at der foreligger forskelle mellem eksport- og hjemmemarkedspriser, jvf. definition c i tabel 1. Hos Ethier (1982) formuleres således

en cyklisk dumping-model under *fuldkommen konkurrence*, hvor produktionen kun vanskeligt og kostbart kan tilpasses variationer i efterspørgslen pga. stivheder (løn- og ansættelseskontrakter) på faktormarkedet. Overskudsproduktion og dumping følger da, hvis den realiserede efterspørgsel i en lavkonjunktur er lav sammenlignet med virksomhedens forventninger.

En interessant variant findes hos Blair & Cheng (1984), hvor det vises, at *risikoaversion* fører til, at en virksomhed vælger at tage den laveste pris på det marked, hvor risikoen er størst, for her igennem at reducere profitvariationen. Det følger heraf, at internationale prisforskelle ikke nødvendigvis har noget at gøre med forskelle i efterspørgselselasticiteterne mellem markederne, men kan være et resultat af efterspørgselsusikkerhed og risikoaversion.

Det er interessant ved alle ovenfor nævnte dumpingforklaringer, at de er et resultat af rationel virksomhedes adfærd *uden*, at der hos de eksporterende virksomheder ligger *bevidste* intentioner om at drive konkurrenterne ud af det marked, der eksporteres til. Det er derfor uklart, hvorfor der bag disse dumpingformer skulle være tale om *unfair* handelspraksis. Velfærds-mæssigt vil geografisk prisdiskriminering, herunder cyklisk dumping fra et land med international prisindflydelse, give importlandet fordele på to områder. For det første i form af lavere importpriser (bytteforholdsgevinst) og for det andet gennem den konkurrencefremmende effekt, der kommer fra importen. Man kan derfor tale om, at dumping i disse tilfælde er et *symptom* på »markedsfejl« (ufuldkommen konkurrence, markedsegmentering, tilpasningsomkostninger i produktionen mm.) snarere end *årsagen* til, at der er forvridninger af markedet.

Det kan på den anden side ikke afvises, at dumping kan være et resultat af strategiske træk hos eksportøren med det formål at slå konkurrenterne ud af markedet ved i en periode bevidst at påtage sig et tab, for efterfølgende at hæve prisen for at opnå en monopolgevinst. Denne form for dumping, der kaldes *rovdumping* eller predatory dumping, kan ske i form af såvel geografisk som intertemporal prisdiskriminering. Teoretisk er en sådan dumpingform blevet modelleret for et marked, hvor oligopolister kæmper om markedsandele, og hvor selve dumping fungerer som et forsøg på at skabe eller fastholde *adgangsbarrierer*. I to klassiske artikler af Kreps og Wilson (1982) hhv. Milgrom (1982) vises det – inden for rammerne af en spilteoretisk model – hvordan en sådan adfærd kan være gevinstmaksimerende under ufuldkommen information.⁹

Det eneste rationelle argument *mod* dumping er således tilfældet med rovdumping, da denne form har til formål at skabe eller fastholde monopol-tendenser. Antidumpingforanstaltninger vil derfor i sådanne tilfælde kunne skabe såvel globale fordele som fordele for importlandene. Problemet er imidlertid, at det kan være svært – nærmest umuligt – at adskille tilfælde, hvor der foreligger predation fra de andre (uskadelige) dumpingtilfælde. En antidumpinglovgivning fører derfor nemt til væsentlige samfundsøkonomiske tab, specielt når tilfældene med predation kun udgør en beskedn andel af de samlede dumpingtilfælde. Det skyldes blandt andet, at antidumpingbeskyttelse *generelt* skaber grobund for indenlandske monopolvirksomheder. Det bedste forsvar mod rovdumping synes derfor at være skabelse af et åbent marked for såvel inden- som udenlandske virksomheder gennem *konkurrencepolitik* frem for antidumping-politik.

3. EF's antidumpinglovgivning

I følge Romtraktatens artikel 113 bygger den fælles *eksterne* handelspolitik i EF på ensartede principper, herunder foranstaltninger mod dumping og subsidieordninger. For handel mellem EF-landene er den prisadfærd virksomheder i ét EF-land udøver i ét andet underkastet Romtraktatens generelle konkurrenceregler (artikel 85 og 86). Det nugældende juridiske grundlag for EF's antidumpingpolitik er en rådsforordning fra 1988,¹⁰ der dels bygger på GATT-traktatens artikel VI og dels den mere detaljerede antidumpingkodeks fra 1979 udarbejdet i forbindelse med Tokyorunden.

Udgangspunktet for en antidumpingundersøgelse er en *klage* til Kommissionen fra en eller flere EF-virksomheder. Typisk optræder en brancheforening som mellemlid, idet Rådets forordning kræver, at klagerne repræsenterer størstedelen af EF-produktionen for det pågældende produkt. I klagen skal det sandsynliggøres, at der både foreligger dumping, og at denne har skadet EF-industrien. Hvis Kommissionen accepterer sandsynliggørelsen, »iværksættes en procedure«. Hovedprincippet i en sådan procedure, som den er skitseret i GATT-reglerne og dermed i EF's regler, fremgår af figur 3.

For at afgøre, om der foreligger dumping, skal varens »normale værdi« bestemmes. Udgangspunktet er her, at der findes et indenlandsk forbrug i eksportlandet af det pågældende produkt, i hvilket tilfælde hjemmemarkedsprisen P_h anvendes. EF anvender imidlertid ofte det supplerende krav, at hjemmemarkedssalget mindst skal udgøre 5 pct. af det samlede salg hos eksportøren. En anden betingelse for brug af P_h er, at denne giver dækning for produktionsomkostningerne. Er disse krav ikke opfyldt, fastlægges normalværdien som produktionsomkostningerne i eksportlandet eller i sjældne

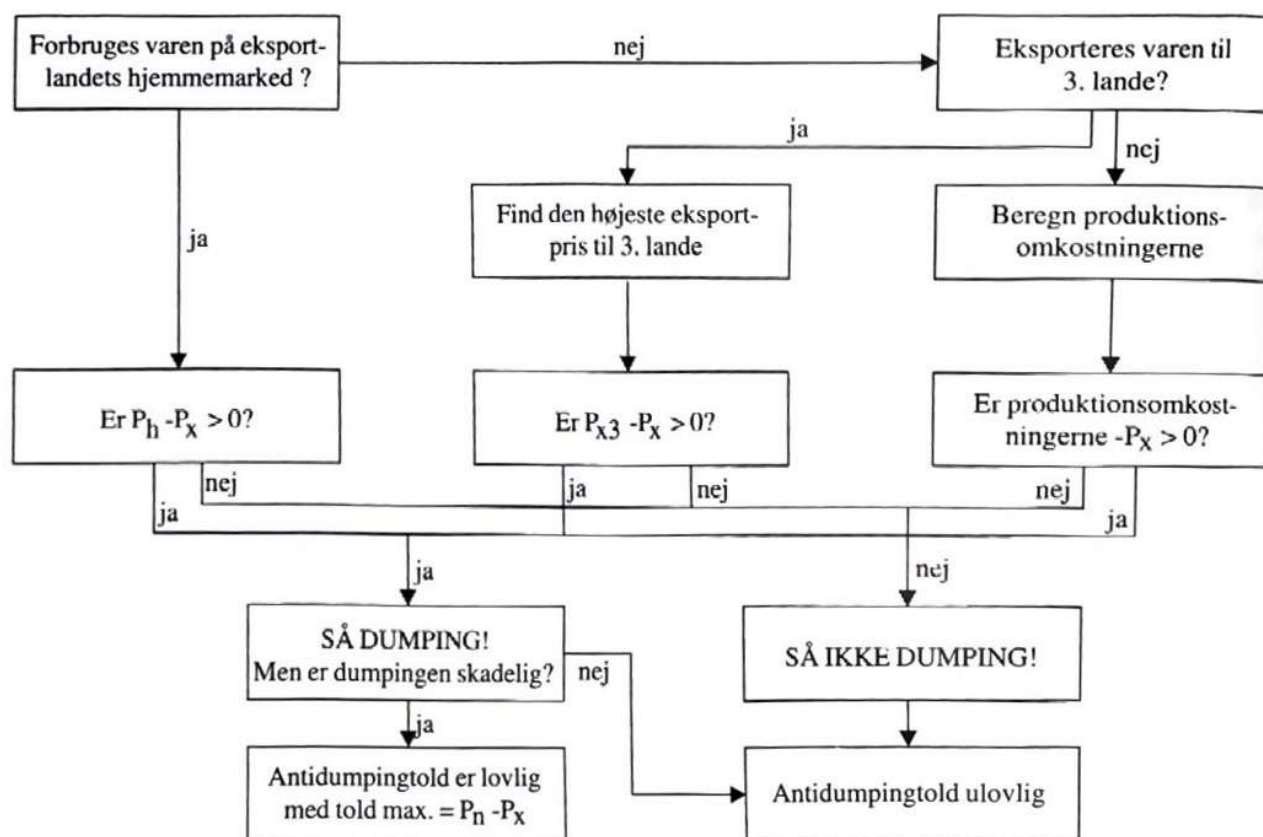
tilfælde som den højeste eksportpris til tredjelande.¹¹ I de mange tilfælde, hvor »omkostningsmetoden« anvendes, beregner Kommissionen enhedsomkostningerne og tillægger en fortjenestemargin, der fastsættes fra sag til sag, i modsætning til USA, hvor denne er en standardstørrelse på 8 pct. Det er velkendt, at objektiv omkostningsfordeling mellem en virksomheds produkter og markeder er umulig, og metodens subjektivitet er derfor indlysende.

Også beregningen af eksportpriserne er forbundet med stor usikkerhed, specielt når salget sker gennem salgsdatterselskaber. I dette tilfælde anvender EF justerede priser, der findes ved at tage salgsprisen til første *uafhængige* køber i EF fratrullet påløbne omkostninger fra import til videresalget inkl. beregnet fortjeneste i det pågældende salgslid. Denne metode er blevet kritiseret for *manglende symmetri*, idet der ikke i samme omfang justeres for omkostninger i salgskanalerne ved eksportørernes indenlandske salg. Resultatet bliver, at dumpingmarginens størrelse er en funktion af marketingomkostninger, der især er høje ved modne differentierede produkter, jvf. Norall (1986). Et andet eksempel på asymmetri er, at der ses bort fra den del af eksportørens salg i EF, der finder sted med en negativ dumpingmargin, hvorved den beregnede dumpingmargin overvurderes, jvf. Bellis (1989).

Efter, at det er konstateret, at der foreligger en positiv dumpingmargin, skal det afgøres om EF-industrien har lidt *skade*. De afgørende kriterier er her, at EF-producenterne mister markedsandele til dumperne eller, at der foreligger prisunderbud. Det undersøges også, om dumping er den egentlige årsag bag tabet af markedsandele mm.

Ud over skadesanalyse mht den berørte EF-industri gør Kommissionen sig også overvejelser om virkningen af antidumpingforan-

Figur 3. GATT's antidumping-regler



Note: P_n angiver varens »normalværdi«, P_h den indenlandske forbrugerpris i eksportlandet, P_x eksportprisen og P_{x3} højeste eksportpris til tredjeland.

staltninger for »EF i sin helhed«. Virkningen på forbrugerne af de pågældende produkter tillægges dog stort set aldrig betydning. Synspunktet er tværtimod, at man bedst varetager forbrugernes langsigtede interesser ved at sikre en »stærk EF-industri«. GATT-såvel som EF-reglerne om antidumping er klart baseret på producentinteresser. Generelle velfærdsøkonomiske betragtninger spiller ingen praktisk rolle.

En antidumpingprocedure kan nu ende med det resultat, at der ikke foreligger dumping eller skade. I disse tilfælde afsluttes undersøgelsen derfor uden indgreb. Foreligger der imidlertid såvel dumping som skade indføres

en *told* eller et *pristilsagn*,¹² der er en bindende forpligtelse om at hæve eksportprisen til et bestemt niveau, godtages. Indgrebets størrelse må maksimalt svare til den beregnede dumpingmargin. EF har her den liberale praksis – i modsætning til USA og Canada – at der kun indføres en told eller et pristilsagn, der er tilstrækkelig til, at skaden kan elimineres, hvilket ofte betyder en told eller et pristilsagn, der er mindre end den beregnede dumpingmargin. Antidumpingforanstaltningerne udløber i EF efter 5 år, men kan forlænges efter en fornyet undersøgelse.

Selv om EF's antidumpinglovgivning således på en række områder er liberal i sin

struktur (feks. udløb efter 5 år og told mindre end dumpingmargin), så er det afgørende dog, hvordan lovgrundlaget *praktiseres*.

4. EF's anvendelse af antidumping

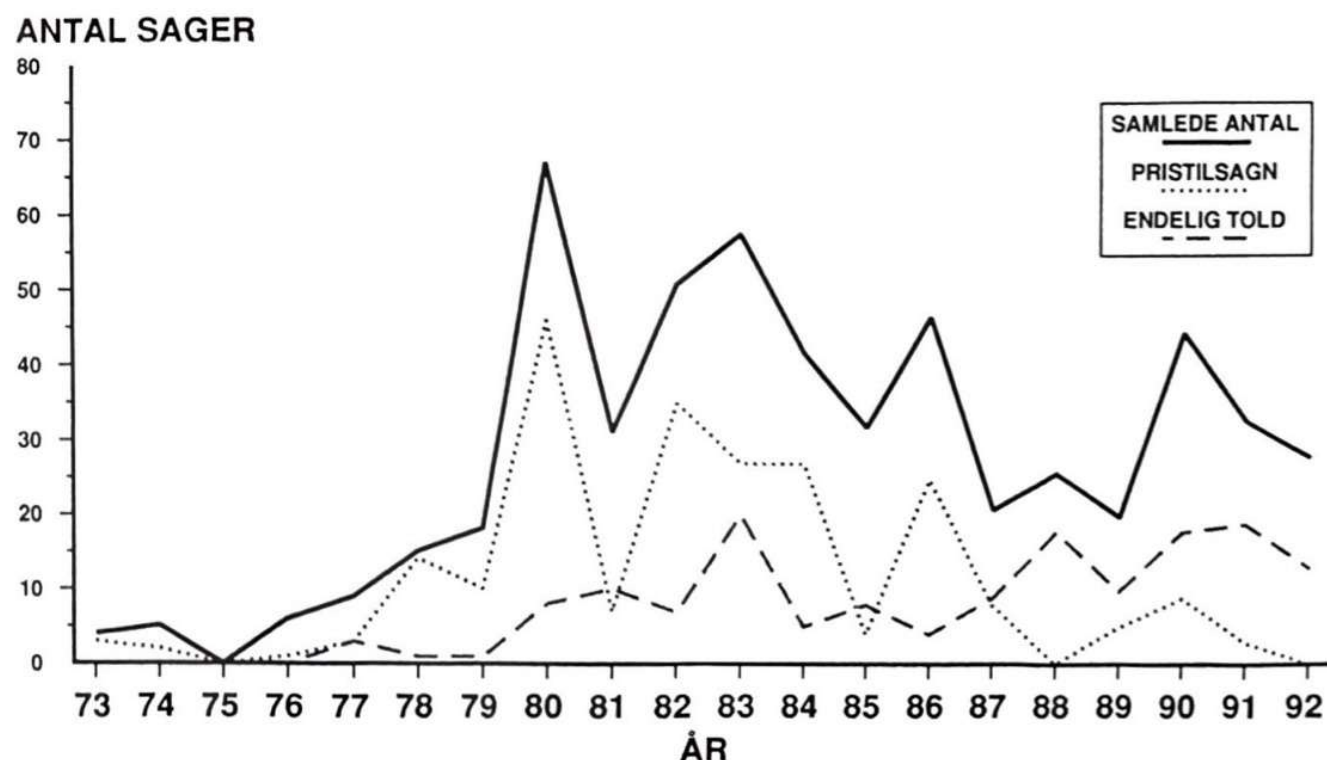
Australien, USA, Canada og EF er i den nævnte rækkefølge blandt storbrugerne af antidumping som handelspolitisk middel, idet 90 pct af de samlede antidumpingforanstaltninger i perioden 1980 til juni 1992 kom fra disse lande.¹³

Figur 4 viser antal årligt afsluttede antidumpingforanstaltninger i EF opdelt efter resultatet er en endelig told eller pristilsagn. Det ses, for det første, at EF's antidumpingpolitik får fodfæste omkring 1980 med ca. 35

afsluttede sager pr. år op til 1992. For det andet er det karakteristisk, at afslutningsformen »pristilsagn« op til 1986 har været den dominerende form, hvorefter »endelig told« overtager rollen. Den store vægt på pristilsagn er i grel modsætning til, hvad der gælder de andre storbrugere af antidumping. Endelig ses det for tredje, at en ikke ubetydelig del – ca. 35 pct. – af de afsluttede sager ender uden indgreb.¹⁴

I tabel 1 er såvel den geografiske som den produktmæssige fordeling af EF's antidumpingforanstaltninger vist. På landesiden er det karakteristisk, at lande med planøkonomier (Østeuropa og Kina) udgør ca. 40 pct, mens I-lande og NIC-lande nogenlunde ligeligt deler de resterende tilfælde. Af en-

Figur 4. EF's antidumpingundersøgelser 1973-92 opdelt efter afslutningsform



Kilde: Kommissionens niende og tiende årsberetning om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger, Luxembourg 1991 og 1992 samt EF-tidende, diverse numre 1973-1980 samt 1992.

Note: Forskellen mellem det totale antal og summen af told og pristilsagn angiver »andre årsager«, der indeholder: 1) ingen dumping og subsidier, 2) ingen skade og 3) andet. Tællingsenheden er ét land og ét produkt.

Tabel 1. Geografisk og produktmæssig fordeling af EF's antidumpingforanstaltninger (told og tilsagn) 1973-92 (pct)

	Kemiske produkter	Maskiner	Tekstiler og sko	Jern & Stål	Forbruger elektronik	Træ & papir	Kontor- udstyr, edb mm.	Øvrige	Alle produkter
<i>I-lande i alt</i>	11,6	2,5	2,5	5,8	0,8	1,8	2,0	1,0	28,0
USA	5,6	-	1,0	0,3	-	-	-	-	6,8
Japan	1,8	2,0	0,5	0,7	0,8	-	2,0	0,8	8,6
EFTA	2,0	0,5	0,5	1,5	-	1,3	-	-	5,8
<i>NIC-lande i alt</i>	6,0	1,5	5,6	6,1	3,0	1,0	-	3,3	26,6
Asien	1,5	1,0	2,5	0,3	2,5	0,3	-	1,8	9,8
Latinamerika	1,7	-	1,0	3,3	-	0,5	-	0,8	7,0
Jugoslavien	1,8	0,3	0,3	1,5	0,5	0,3	-	0,3	5,0
Tyrkiet	0,8	-	2,0	0,8	-	-	-	-	3,5
<i>U-lande i alt</i>	7,0	-	1,0	0,5	0,5	-	0,3	1,2	10,6
Kina	4,3	-	0,5	-	0,5	-	0,3	1,2	6,8
<i>Østeuropæi- ske lande</i>	18,9	2,8	0,5	3,5	2,5	1,3	-	5,3	34,8
<i>Alle lande</i>	43,7	6,8	9,6	15,9	6,8	4,0	2,3	10,9	100

Kilde: Kommissionens 1.-9. årsberetning om Fællesskabets antidumping og antisubsidieforanstaltninger, Luxembourg 1983-1992, samt diverse numre af EF-tidende 1973-1980 og 1992.

keltlande indtager Japan førstepladsen efterfulgt af USA og Kina. På produktsiden skiller den kemiske industris produkter sig klart ud med ca. 44 pct. af tilfældene.

Det er også karakteristisk, at langt de fleste af produkterne må karakteriseres som forholdsvis standardiserede og traditionelle. I gruppen kontorudstyr, EDB mm. findes dog eksempler på højteknologiske produkter.

5. Analyse af EF's antidumpingpolitik

Er EF's brug af antidumping en rimelig reaktion mod unfair handelspraksis (predation); er der tale om nyprotektionisme i form af alderdoms- eller opdragelsesbeskyttelse af EF-industrien, eller benyttes antidumping som et middel til at åbne de tredielandes markeder, som betragtes som lukkede for EF's eksportører? Disse spørgsmål diskuteres nærmere i dette afsnit.

Udvikling

EF-kommissionen overtog ansvaret for EF-landenes antidumpingpolitik i 1968, men benyttelsen af dette instrument tager først fart omkring 1975. Tre faktorer synes at spille ind: For det første har de successive GATT-runder efterhånden reduceret det generelle beskyttelsesniveau væsentligt, hvorfor behovet for nye instrumenter har trængt sig på. For det andet skabte recessionen efter første oliekrise overgangen til en lang periode med lavere vækst og tiltagende beskæftigelsesproblemer, der har udløst en konjunkturelt bestemt efterspørgsel efter beskyttelse fra EF-industrien. En tilsvarende efterspørgsel kommer for det tredje fra den mere strukturelt bestemte forskydning i de komparative fordele inden for en række traditionelle produkter (stål, tekstiler og forbrugerelektronik) til gunst for en række nyindustrialiserede lande. EF's antidumpingpolitik synes således tidsmæssigt at falde sammen med nyprotektionismen, der starter i 70'erne og

fortsætter med uformindsket styrke ind i 80'erne og 90'erne. År til år variationen i antallet af afsluttede sager korrelerer til gengæld ikke signifikant med den generelle EF-konjunktur målt ved afvigelsen i EF's vækstrate fra trendvæksten. Mikroøkonomiske (fx. branchemæssige konkurrenceforstyrrelser mm) såvel som administrative forhold omkring sagernes gennemførelse kan her snarere bidrage til forklaringen.

Kvantitativ betydning for importen

Der skal nu knyttes nogle kommentarer til figur 4, der gav en oversigt over *antallet* af afsluttede antidumpingsager, uden der blev givet noget bud på den økonomiske betydning heraf.

For det første skal det understreges, at figuren kun viser årets foranstaltninger, og *ikke beholdningen* af foranstaltninger, der er i kraft. For hele perioden 1973-1992 er der indført 396 foranstaltninger, 155 i form af told og 241 i form af pristilsagn. Efter de regler, der har været gældende siden 1985, ophører told og pristilsagn automatisk efter 5 år¹⁵ med mindre sagen genoptages. Genoptagne sager indgår ikke i figur 4. Ca. 25 pct. af de sager, der udløber efter femårs reglen fortsætter efter en fornyet undersøgelse (KOM 1992). For de resterende 75 pct. af tilfældene er dumping ophørt eller EF-virksomhederne eller Kommissionen har af andre årsager ikke ønsket sagen taget op. For det andet, er det sikkert ikke urimeligt at antage, at fem år med told eller pristilsagn virker disciplinerende på mange af de pågældende eksportørers prisadfærd således, at antidumping stadig udøver sin indflydelse, nu blot uden et direkte juridisk grundlag. Man kan udmærket forestille sig, at måske op mod 300 »antidumpingforanstaltninger« har effekt i 1992 mod det officielle antal på 145 (KOM(1992)). Hertil skal lægges virkningen fra de eksportører, der når at tilpasse deres priser opad, inden en antidumpingsag mod dem bliver star-

tet. Det potentielle antal lande og virksomheder kan således være ganske stort. Af disse årsager skal man også tage Kommissionens beregninger over omfanget af den handel, der er berørt af antidumpingforanstaltninger med al mulig forbehold. En sådan beregning (KOM (1991) viser, at kun 0,6 pct. af EF-landenes samlede import berøres af antidumpingtold.¹⁶ I denne undersøgelse er virkningen af den midlertidige told, der indføres, mens en undersøgelse står på, ikke indregnet. Og da antallet af pristilsagn er større end toldtilfældene, vil dette forhold alene mere end fordoble importandelen. Lægges hertil det ukendte antal tilfælde, hvor blot eksistensen af antidumping som en trussel og usikkerhedsfaktor påvirker prismængdeadfærden, kan den samlede virkning blive betydelig.

Afsluttende skal det understreges, at når Kommissionen beregner importandelen for de berørte dumpingtilfælde som procent af den samlede EF-import, så er der produktområder, der næppe vil blive inddraget under antidumpingbeskyttelse, fordi andre former for beskyttelse fungerer. Det gælder landbrugsprodukter (variable eksportsubsidier og importafgifter) og det gælder en række produktområder, der falder ind under forskellige frivillige eksportbegrænsningsaftaler. Samtidig er antidumping utænkelig for produkter, hvor prisfastsættelsen sker på internationale børser (feks. olie), og hvor EF er nettoeksportør, da risikoen for gengældelse er overvejende sandsynlig. Måles dumpingforanstaltningernes importandel derfor i forhold til den import, der »kan« rammes, bliver procentdelen straks betydeligere. Konklusionen bliver da, at for de produktområder, hvor antidumping synes at være et brugbart instrument til beskyttelse, er det *en ikke ubetydelig andel* af de pågældende produktgruppers import, der berøres.¹⁷ Denne konklusion understøttes af Messerlin (1989), der viser, at 3 år efter starten på en anti-

dumpingundersøgelse er de importerede mængder for de berørte produktgrupper faldet med 40 pct., og toldækvivalenten af antidumpingindgrebene er på 23 procent. Betydelige velfærdstab synes således at være til stede.

Predation?

I den teoretiske gennemgang angav vi *predation* som det eneste økonomisk rationelle argument for antidumping. Men i GATT- og EF reglerne mod dumping er der intet direkte krav om, at der skal foreligge predation. Da EF-myndigheden ikke på forhånd kan gennemskue eksportørernes motiver, vil indgreb på basis af formodet predation med stor sandsynlighed slå fejl. Når man således ser på de mere end to hundrede produkter, der har været berørt af endelig told eller pristilsagn, kan det være svært at finde blot ét eksempel, der lugter af predation. Det skyldes, at der typisk er flere eksportører involveret, endda fordelt over flere lande. Selv hvor der kun er én virksomhed involveret, vil der typisk også være producenter i andre 3. lande, som faktiske eller potentielle eksportører til EF-markedet. Messerlins undersøgelse viser således, at antidumpingforanstaltninger efterfølges af en vækst i eksporten fra lande, der ikke er berørt af antidumping, en vækst der endda er større end væksten i intra-EF-handelen!

Alderdoms eller opdragelsesbeskyttelse?

Krydstabuleringen af lande- og produktgrupper i tabel 1 viser et mønster i retning af en koncentration af foranstaltninger over

produkter og lande. Landemønstret er uddybet ved hjælp af tabel 2, der viser forholdet mellem det relative antal antidumpingforanstaltninger mod et land eller en landegruppe i forhold til landet eller landegruppens relative betydning i EF's import i 1985.

Blandt i-landene er Japan klart overrepræsenteret, og blandt de øvrige lande er det kun ulandene (ekskl. Kina), der friholdes.¹⁸ Kina, Jugoslavien, Tyrkiet og de Østeuropæiske lande er til gengæld klart overrepræsenterede. Dette kan fortolkes som *alderdoms-protektionisme*, hvor antidumping i høj grad rettes mod produkter fra lande med en (nyerhvervet) komparativ fordel: Tyrkiet i tekstiler, Østeuropa i kemikalier og stål, Fjernøsten i elektronik osv. Da de pågældende lande med høje koefficienter yderligere er politisk svage i forhold til EF, kan foranstaltningerne gennemføres uden den store protest, hvilket næppe i samme omfang gælder nabolandene i EFTA og USA.

For statshandelslande (Østeuropa og Kina) er graden af subjektivitet omkring beregning af den normale værdi og eksportpriser i sagens natur anderledes stor end for markedsøkonomier. Kommissionen benytter ved beregning af normalværdien typisk omkostningsdata fra lande med markedsøkonomi, som Kommissionen udvælger. Samtidig køres der typisk en sag mod 2-3 planlægningsøkonomier samtidigt for et produkt, hvorved sandsynligheden for at kunne påvise skade er stor. Det store antal sager mod Kina og Østeuropa understreger denne bias i meto-

Tabel 2. Betydningskoefficienter

	I-lande	USA	Japan	EFTA	NIC-lande	Asien	Latinam.	Jugo.	Tyrkiet	U-lande	Kina	Øst-europa	Alle lande
Koefficient	0,56	0,43	1,40	0,27	1,87	1,96	1,34	4,2	4,4	0,24	6,8	4,2	1,0

Kilde: Som tabel 1 samt Eurostat.

Note: Koefficienten er beregnet som et lands relative antal EF's antidumpingforanstaltninger (1973-92) divideret med landets relative andel af EF's samlede import 1985. En koefficient over 1 angiver, at landet er overrepræsenteret mht. antidumping.

derne. Men hvis det ønskes, at lande med statshandel skal indgå i den internationale arbejdsdeling, må man acceptere, at de på en række vareområder får »tildelt en komparativ fordel«.

Men også strategisk handels- og industripolitik (*opdragelsesbeskyttelse*) synes at blive brugt som argument. Det er således eksplicit sket i den såkaldte DRAM-sag (Dynamic Random Access Memory) mod Japan (1990) og Korea (1992), hvor Kommissionen fremhæver betydningen af en stærk elektroniskindustri og den strategiske rolle, som DRAM's har i denne forbindelse.

Netop fordi antidumping kan anvendes *selektivt*, åbnes der op for begrænsninger i konkurrencen fra lande, som vurderes specielt aggressive. Det relativt høje antal antidumpingsager mod Japan, specielt i form af told som endeligt middel, har været fortolket som en sådan handelspolitisk *gengældelse*, med det formål at tvinge de japanske myndigheder til større *handelsåbning*. Synspunktet går på, at Japan undlader at spille efter reglerne i et liberalt handelssystem, specielt på grund af landets mange uformelle barrierer (komplekse distributionssystemer mm.), der giver de japanske virksomheder unfair fordele. Asymmetrien i EF-lovgivningen omkring marketingomkostninger ved salgsdatterselskaber rammer da også især Japan pga. anvendelsen af salgsdatterselskaber indenfor de berørte produktgrupper, og på grund af de lange og komplekse distributionskanaler i Japan, se Norall (1986). Brug af antidumping på denne måde som markedsåbner underminerer klart det multilaterale handelssystem og GATT's rolle.

Pristilsagn kontra told

EF kommissionen har brugt sin hyppige anvendelse af pristilsagn som argumentationen for, at dens antidumpingpolitik er liberal jvf.

fx (GATT (1991)), idet den i overensstemmelse med GATT-traktaten hævder, at ideen med antidumping ikke er at skaffe toldprovenu, men at fjerne skaden på industrien.

Men hvad taler nu for og imod anvendelse af told og pristilsagn? Ved brug af told opnår EF det mest gunstige *bytteforhold*, hvorefter pristilsagn giver eksportøren en fordel, der svarer til toldprovenuet. En yderligere ulempe ved pristilsagn er – set fra EF's side –, at den prisfordel, som eksportøren opnår, giver denne økonomisk mulighed for forbedret konkurrenceevne gennem produkt-, kvalitets- og procesudvikling i en situation, hvor prisvåbnet er stækket.

Begrænsningen i priskonkurrencen vil samtidig kunne føre til *kartellignende forhold*. En forudsætning for en antidumpingundersøgelse er nemlig, at »EF-industrien« går sammen og klager til Kommissionen. Både når told og pristilsagn anvendes, er EF-industrien interesseret i i fællesskab at levere »passende« data, der kan udgøre grundlaget for beregning af told eller minimumspriser. Også blandt eksportørerne (når der er flere) er interessen for et samarbejde til stede for at sikre overholdelse af pristilsagnet. I tilfælde af told vil der derimod stadig være mulighed for prismæssig konkurrence mellem eksportørerne indbyrdes, og mellem eksportørerne og EF-producenterne. Pristilsagn kan derfor resultere i *implicitte EF-sanktionerede karteller* mellem eksportørerne og EF-virksomhederne (Stegeman(1990)); karteller, der skabt uden EF-Kommissionens mellemkomst, ville være i strid med EF's konkurrencelovgivning. Det er i denne forbindelse interessant, at antidumping og konkurrencelovgivningen er placeret i to forskellige direktorater i EF-Kommissionen med »vandtætte« skodder imellem. Hensigten er blandt andet, at de oplysninger EF-virksomhederne i fortrolighed afgiver i forbindelse med en antidumpingsag, ikke efterfølgende skal

kunne bruges af EF's konkurrencemyndigheder.

Det konkrete valg mellem told og pristilsagn kan også være baseret på handelspolitiske overvejelser. Det fremgår af en sag fra 1985 mod japanske producenter af gravemaskiner, hvor told blev resultatet trods et tilbud fra eksportørerne om pristilsagn. Ministerådet lagde her vægt på »de eksisterende handelsforhold med Japan«.

Om den udvikling siden 1987, hvor told vinder frem på bekostning af pristilsagn, er et resultat af en erkendelse af de konkurrencebegrænsende virkninger af pristilsagn; om den skyldes en skærpelse af handelspolitikken overfor især Japan og Østasiatiske NIC-lande eller om den skyldes administrative kontrolproblemer ved pristilsagn, er endnu uafklaret.

Efterspørgsel og udbud

For at antidumping kan fungere som et protektionistisk middel skal der både være efterspørgsel efter og udbud af antidumpingbeskyttelse. *Udbudet* kommer fra det politiske (Ministerrådet) og først og fremmest det administrative system (Kommissionen). Ministerrådet har ansvaret for vedtagelse af antidumpingforordningerne og dermed bredden i de rammer, som Kommissionen arbejder inden for. Kommissionen foretager de nødvendige undersøgelser og kommer med indstillinger til Rådet angående foranstaltninger. Hvis eksportørerne og Kommissionen imidlertid bliver enige om pristilsagn, kan undersøgelsen afsluttes uden at Rådet involveres. I denne sammenhæng er det store antal pristilsagn interessant. Men selv i de tilfælde, hvor Kommissionen foreslår en endelig told,¹⁹ har Ministerrådet konsekvent fulgt indstillingen.²⁰ Kommissionen, eller mere præcist den siddende kommissær for eksterne økonomiske forhold, synes således at have den helt afgørende betydning for anvendelsen af

antidumping, der således »afpolitiseres« og kan anvendes som *administreret protektionisme*.

Virksomheder i EF, der befinder sig i global konkurrence med vægt på overlevelse gennem omkostningseffektivitet og ikke mindst produktdifferentiering, vil næppe være at finde i første række som efterspørgere efter antidumpingbeskyttelse. *Efterspørgerne* skal snarere findes blandt virksomheder, der føler sig konkurrencemæssigt trængt af eksportører i tredjelande. Da start af en antidumpingundersøgelse som nævnt tidligere kræver, at en stor del af EF-industrien skal være repræsenteret blandt klagerne, bliver de virksomheder, der føler et udtalt behov for beskyttelse, hurtigt opfordret af Kommissionen til at inddrage andre EF-producenter i klagen, gerne gennem en (ad hoc oprettet) brancheforening, således at klagegruppen typisk består af 4-5 producenter. Derved opstår der nemt et symbiotisk forhold mellem efterspørgsels- og udbudssiden. De samme brancheforeninger går da også igen og igen i klagerne. Da specielt den kemiske industris organisation²¹ er velkendt for sin stærke brancheorganisation, finder vi her én af årsagerne til de kemiske produkters førsteplads blandt varegrupper med antidumpingbeskyttelse. De mere end tre hundrede millioner EF-forbrugere er imidlertid kun svagt organiseret i EF-sammenhæng gennem organisationen BEUC, og i forhold til den enkelte antidumpingsag er interesserne klart asymmetriske. Tabet for den enkelte forbruger er meget beskedent, mens gevinsten for den enkelte producent kan være ganske stor.

6. Den fremtidige rolle

En række forhold synes afgørende for den fremtidige benyttelse af antidumping i EF. Det er for det første udviklingen af Det indre Marked. Det er for det andet EEA-samarbej-

det samt den eventuelle udvidelse af EF. For det tredje er det opsplitningen i Østeuropa, dels i form af planøkonomiernes sammenbrud, men også statsopsplitningen i det tidligere Sovjet og Jugoslavien. Endelig er det, for det fjerde, ret afgørende, hvilket resultat Uruguayrunden ender med.

Det indre Marked

Det indre Marked kan have konsekvenser for EF's anvendelse af antidumpingvåbenet gennem flere – delvist modsatrettede – effekter:

Gennem Det indre Marked *skærpes den interne konkurrence* mellem EF-virksomhederne. På monopolistisk konkurrerende og oligopolistiske markeder fører det bla. til strukturtilpasninger og fusioner mm. *Efterspørgslen* efter antidumpingbeskyttelse må som følge heraf ventes at stige, idet virksomhedernes forsøg på overlevelse gennem national protektionisme (subsider, tekniske handelshindringer mm) er reduceret drastisk, da det strider med hovedideen i Det indre Marked. Da EF's antidumpingtiltag – som nævnt flere gange – forudsætter, at det er EF-industrien, der er berørt, vil denne strategis succes afhænge af, om de andre branchedeltagere »er med på vognen« mht. at danne koalitioner mod ikke-EF-producenter. De stærke i branchen har naturligvis et noget begrænset incitament til at sikre EF-konkurrenternes overlevelse, men kan måske se lyst på muligheden for at knække de eksterne konkurrenter. Hvis strukturtilpasningen blandt EF-producenterne ender med fusioner, er sandsynligheden for øget efterspørgsel efter antidumping steget, da det er lettere for få store EF-producenter at overtale EF-kommissionen (og indgå koalitioner med andre store).

For *reduceret antidumpingefterspørgsel* taler, at Det indre marked på en række områder antager karakter af diskriminerende

handelsliberalisering med handelsforvridende virkninger. Da dette alt i alt løfter indtjeningen i en række EF-industrier, er behovet for beskyttelse reduceret. Hvis samtidig den interne EF-specialisering primært har karakter af intra-industriel specialisering for horisontalt differentierede produkter, vil de interne konkurrenceforskydninger og dermed de interne tilpasningsomkostninger være små.

På den anden side kan de handelsforvridende virkninger få eksterne konkurrenter til at optræde *mere aggressivt* for at kunne bevare deres markedsandele på EF-markedet. Den større efterspørgselselastisitet, de vil komme til at stå overfor, vil for samme grad af beskyttelse af deres nationale marked føre til lavere priser på EF-markedet og dermed øge en eventuel dumpingmargin.

Da antidumpingforanstaltninger forudsætter, at der foreligger *skade*, der kan henføres til den eksterne producents prispolitik, opstår problemet, om EF-producenterne kan dokumentere faldende markedsandele mm. Her trækker den handelsforvridende effekt naturligvis i den forkerte retning. Men ud fra det synspunkt (bla. fremstillet af EF-Kommissionen), at det indre marked skal ses som et strategisk handelspolitisk træk i forhold til de to andre triade-lande, Japan og USA, kunne noget tale for, at EF-Kommissionen var mere villig til at sanktionere antidumpingsager – et forhold som diverse brancheforeninger og store EF-producenter naturligvis er klar over og derfor vil overveje at udnytte.²²

Øvrige forhold

I EEA-aftalen skal antidumpingforanstaltninger som hovedprincip ikke kunne finde anvendelse mellem EEA-landene, jvf. KOM(92). For så vidt angår østeuropæiske lande, der har indgået en »Europaaftale« med EF, kan antidumping stadig anvendes,

men landene vil ikke længere blive betragtet som statshandelslande (jvf. KOM(1992)), hvorfor vilkårligheden ved beregning af den normale værdi reduceres. Der er altså grund til at vente en reduktion i antallet af sager fra disse lande, og i antallet af sager fra Stats-handelslande i det hele taget, fordi der bliver færre af dem! Modsat virker opsplittningen af Jugoslavien og det tidligere Sovjet, når vi registrerer antal sager og ikke deres betydning for EF's import.

Udviklingen i EF's antidumpingpolitik afhænger naturligvis også i høj grad af resultatet af *Uruguayrunden*. For det første kan denne føre til en ændret antidumpingkodeks. De foreløbige forhandlingsudkast (se f.eks. GATT(1992)) peger dog kun i retning af, at der sker en tilpasning til den fortolkning USA og EF faktisk har anvendt. For det andet, vil ethvert skridt i retning af handelsliberalisering reducere mulighederne for markedssegmentering og dermed geografisk prisdiskriminering og dumping. Men for det tredje viser historiske erfaringer – senest i Mexico – at når udenrigshandelen generelt liberaliseres, opstår der et behov for den administrerede protektionisme til lettelse af de omstillingsproblemer, som liberaliseringen skaber.

Afslutning

EF's antidumpingpolitik har vist stor generøsitet overfor EF-producenter med ringe omstillingsevne overfor konkurrencen fra især Japan, de nyindustrialiserede lande samt lande med planøkonomi. Det virker som om EF-virksomhederne har stået over for en meget elastisk udbudskurve (for antidumpingbeskyttelse). Virkningen af denne politik, i form af såvel statiske velfærdstab som manglende dynamik hos EF-industrien på grund af svækket konkurrencepres, bør ikke forklejnes. Den fremtidige anvendelse af antidumping må naturligvis fortone sig i tågen, men med EFTA og de østeuropæiske

landes stadigt stigende integration i EF vil antidumpingens rolle i højere grad end nu blevet rettet mod de to andre poler i det tripolare system, især den asiatiske. Skal denne trend undgås, er der et behov for en stramning af GATT's antidumpingregler.

Noter

1. EEA står for European Economic Area bestående af EF-landene og de fleste EFTA-lande. NAFTA står for Det Nordamerikanske Frihandelsområde bestående af Canada, USA og Mexico. For den tredje pol er der endnu ikke tale om et egentligt formaliseret handelsmæssigt samarbejde. Men ud fra økonomisk styrke og handelsrelationer kan man vælge at inddrage Japan, Hong Kong, Sydkorea, Taiwan og Aseanlandene blandt denne pols lande. I Lloyd (1992) testes hypotesen mht. polarisering af verdenshandelen inden for de tre blokke. Det konkluderes, at der er en *tendens* mod regionaliseret handel, da Vesteuropa og Asien har haft en relativt stigende indbyrdes handel indenfor deres egen blok.
2. Handelsskabelse angiver den øgede samhandel, der opstår, mellem deltagerne i et regionalt diskriminerende handelsarrangement, hvorimod handelsforvridning er den overflytning af import fra tredjelande med komparative fordele til lande indenfor handelsarrangementet uden komparative fordele.
3. De to andre centrale dele af EF's eksterne handelspolitik er subsidierne til EF's landbrugseksport samt de frivillige eksportbegrænsningsaftaler inden for tekstiler, autobiler, elektronik mm. som EF(landene) har indgået med en lang række lande.
4. Idet vi i det følgende kun interesserer os for dumping i forbindelse med *grænseoverskridende* økonomisk aktivitet.
5. I andre sammenhænge kan MC stå for de variable enhedsomkostninger eller de totale enhedsomkostninger efter en traditionel offerdefinition.

6. Forudsat, at vi ser bort fra transportomkostninger, således at eksportpris f.o.b. er identisk med importpris c.i.f.
7. Vi forudsætter, at hjemmemarkedsprisen er så høj, at den samlede produktion giver overskud. Det betyder, at der ikke er noget krav om, at P_x skal være højere end de variable enhedsomkostninger. For at eksport skal kunne betale sig, skal den blot give et positivt dækningsbidrag.
8. Vi vil ikke her berøre teknikken omkring den præcise fastlæggelse af den optimale produktionskapacitet under usikkerhed.
9. Disse modeller er dog ikke udbygget til at dække det internationale aspekt.
10. Rådets forordning (EØF) Nr. 2423/88 af 11. juli 1988 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab. Der findes en tilsvarende forordning (Nr. 2424/88) for Det Europæiske Kul-og Stålfællesskab. Disse forordninger dækker såvel antidumping som udligningsafgifter. I det følgende berøres kun antidumping.
11. Grunden til, at denne sidstnævnte metode næsten aldrig anvendes, er, at eksportpriser til tredjelande også kan være dumpede.
12. Næsten altid *pristilsagn*, men *mængdetilsagn* kan forekomme.
13. Ifølge Financial Times, den 15. december 1992 med GATT som kilde.
14. Hertil kommer de klager, som Kommissionen modtager, men som afvises uden en egentlig undersøgelse, fordi klagegrundlaget vurderes som for svagt.
15. I modsætning til f.eks. USA.
16. I GATT(1991, Volume II), benytter Kommissionen disse beregninger til at påstå, at: »...the fact remains that only about one percent of total imports is affected by anti-dumping duties. Therefore the impact of Community actions in this area should not be exaggerated«. Selv om den bagvedliggende undersøgelse således bruges i Kommissionens offentlige argumentation i fht. GATT, har det ikke været muligt, at få den til genemsyn.
17. Sætter man således med udgangspunkt i GATT(1989) industriimporten fra alle 4-cifrede toldgrupper, der er berørt af antidumping, i forhold til den samlede industriimport (ekskl. olie) bliver den berørte importandel på 35 pct. Argumentet bag en sådan beregning er, at produkter i en 4-cifret toldgruppe er forholdsvis nære substitutter, og en antidumping sag mod et produkt (og et land) vil påvirke prisadfærden hos producenterne af substituerende produkter.
18. Den lave værdi for u-lande skyldes dog, at vi i denne gruppe har inkluderet de olieproducerende lande.
19. For de sager, der hører under EKSF, har Kommissionen enekompetencen.
20. I følge GATT (1989) er der kun ét tilfælde, hvor Rådet har afvejet fra Kommissionens indstilling.
21. European Council of Chemical Manufacturers Federation (CEFIC).
22. Med den liberalt orienterede englænder Leon Brittan som kommissær for eksterne økonomiske forhold fra den 1. januar 1993 kan disse forventninger blive skuffede.

Litteratur

- Bellis, Jean-Francois, Vermulst, Edwin og Waer, Paul (1989): Further Changes in the EEC Anti-Dumping Regulation: A Codification of Controversial Methodologies. *Journal of World Trade*, vol. 23, no. 2.
- Bernhardt, Dan (1984): Dumping, Adjustment Costs and Uncertainty. *Journal of Economic Dynamics and Control* 8, pp. 349-370.
- Blair, Roger D. og Cheng, Leonard (1984): On Dumping. *Southern Economic Journal*, vol. 50, pp. 857-865.
- Davenport, Michael (1990): The Economics of Antidumping and the Uruguay Round. *Inter-economics*, November/December.
- Davies, Stephen W. og McGuinness, Anthony J. (1982): Dumping At Less Than Marginal Cost. *Journal of International Economics* 12, pp. 169-182.
- Ethier, Wilfred J. (1982): Dumping. *Journal of Political Economy*, 90, pp. 487-506.

- GATT (1991): Trade Policy Review. The European Communities 1991. Geneva.
- GATT (1992): News of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. Geneva.
- Hindley, Brian (1988): Dumping and the Far East Trade of the European Community. *The World Economy*, vol. 11, no. 4.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1983): Kommissionen for De europæiske Fællesskabers første årsberetning om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. KOM(83). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1984): Kommissionen for De europæiske Fællesskabers anden årsberetning til Europa-Parlamentet om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. KOM(84). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1986): Tredje årsberetning fra Kommissionen til Parlamentet om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. KOM(86). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1987): Fjerde årsberetning til Europa-Parlamentet fra Kommissionen om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. KOM(87). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1988): Femte årsberetning fra Kommissionen om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. KOM(88). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1989): Sjette årsberetning fra Kommissionen om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. KOM(89). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1990): Kommissionens syvende årsberetning om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. KOM(90). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1991): Kommissionens ottende årsberetning om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. SEK(91). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1991): Kommissionens niende årsberetning om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. SEK(91). Luxembourg.
- Kommissionen For De Europæiske Fællesskaber (1992): Tiende årsberetning fra Kommissionen til Europa-Parlamentet om Fællesskabets antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. SEK(92). Luxembourg.
- Kreps, David M. og Wilson, Robert (1982): Reputation and Imperfect Information. *Journal of Economic Theory*, 27, pp. 253-279.
- Lloyd, Peter J. (1992): Regionalisation and World Trade. *OECD Economic Studies*, No. 18.
- Messerlin, Patrick A. (1989): The EC Antidumping Regulation: A First Economic Appraisal, 1980-85. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 125.
- Messerlin, Patrick A. (1990): Anti-Dumping Regulations or Pro-Cartel Law? The EC Chemical Cases. *The World Economy*, vol 13, no. 4, pp. 465-492.
- Milgrom, Paul (1982): Predation, Reputation, and Entry Deterrence. *Journal of Economic Theory*, 27, pp. 280-312.
- Nicolaides, Phedon (1990): Anti-dumping Measures as Safeguards: The Case of the EC. *Intereconomics* November/December 1990.
- Norall, C. (1986): New Trends in Antidumping Practice in Brussels. *The World Economy*, vol. 9, no. 1.
- Stegeman, K. (1990): EC-Antidumping Policy: Are Price Undertakings a Legal Substitute for Illegal Price Fixing. *Weltwirtschaftliches Archiv*.
- Viner, J. (1923): *Dumping: A Problem in International Trade*. University of Chicago Press, Chicago.