

Anti-dumping maatregelen

Instrument voor protectie ?

Dominik REYNDERS

promotor :

Prof. dr. Walter VANTHIELEN

Voorwoord

Dit deel van de eindverhandeling wordt meestal eerst gelezen en laatst geschreven. In mijn geval is dit niet anders. Tijdens het schrijven van deze eindverhandeling leerde ik waar het in de economische wetenschap echt om draait. Daarom is een dankwoord gepast voor de mensen die hiertoe hebben bijgedragen.

Ik wil vooral Prof. Dr. Walter Vanthielen (U Hasselt) bedanken. Hij was alles wat een laatstejaarsstudent mag verwachten van een promotor. Hij zorgde voor een eerste kennismaking met antidumping protectie en maakte mij enthousiast voor de economische problemen die met dit fenomeen verbonden zijn. Hij moedigde mij aan af te werken waar ik aan begonnen was op momenten wanneer ik het het meest nodig had. Ik kan enkel hopen na een jaar met hem samen te hebben gewerkt op een onderwerp voor een doctoraatproefschrift bij hem omwille van zijn onuitputbaar enthousiasme en bewonderenswaardige kennis van de economische wetenschap en de internationale handelspolitiek. Zijn commentaar en suggesties hebben de inhoud en kwaliteit van mijn eindverhandeling aanzienlijk verbeterd. Tijdens de voorbereiding van mijn eindverhandeling heb ik genoten van de hulp van het bibliotheekteam van de Universiteit Hasselt. Ik bedank hen allen voor de hulp met gericht opzoeken van relevante literatuur.

Ik wil ook mijn beste vriend en vriendin bedanken omdat ze mij af en toe de zorgen over mijn eindverhandeling deden vergeten. Ik heb mij altijd enorm geamuseerd en kunnen ontspannen in hun gezelschap. Verder bedank ik mijn moeder en vader voor hun morele en financiële steun.

Ten slotte bedank ik wijlen Mevrouw Coenen voor de hulp en de kans die ik kreeg om te studeren aan de Universiteit Hasselt, zonder haar zou ik nooit een universitair diploma gehaald hebben.

Samenvatting

Antidumping maatregelen zijn de laatste decennia één van de belangrijkste handelsbelemmeringen geworden. De Uruguay onderhandelingsronde van de WTO (1986-1994) heeft de Antidumping Code niet veranderd zoals economisten gehoopt hadden. In feite werd er niet veel veranderd en wat veranderd werd, heeft de Antidumping Code er niet op verbeterd. In tegenstelling, de cumulatie van marktaandelen om de aanwezigheid van schade te bewijzen heeft nu wettelijke grondslag gekregen. Het gebruik van antidumping maatregelen door de traditionele gebruikers (voornamelijk Australië, Canada, de EU en de VS) is de laatste decennia vrij constant gebleven, maar er kwamen ontzettend veel zogenaamde 'nieuwe gebruikers' bij waardoor het gebruik van antidumping maatregelen nu schering en inslag is. India is momenteel het land dat het grootste aantal antidumping zaken per jaar instelt. India verdrong de VS van de eerste plaats in de lijst van meest intensieve antidumping gebruikers. Ook landen als Argentinië, Brazilië, China, Turkije, Mexico en Zuid-Afrika maken op intensieve wijze gebruik van de antidumping wetgeving. Daarom vond ik het interessant om antidumping als onderwerp voor deze eindverhandeling te kiezen. De centrale onderzoeksvraag waarop ik een antwoord zoek luidt als volgt: 'Antidumping maatregelen: middel tot protectie?'

Enkel als een buitenlandse producent zijn goederen dumpst op de binnenlandse markt met de intentie alle binnenlandse concurrenten uit te schakelen om zo een monopoliepositie te verwerven, zijn antidumping maatregelen gerechtvaardigd. Deze vorm van dumping noemt men roofdumping. Roofdumping komt echter zelden voor. Er zijn andere gemakkelijkere en minder dure manieren om een monopoliepositie te verwerven. Bovendien moet er een substantiële toegangsdrempel tot de industrietak bestaan om roofdumping tot een succesvol einde te brengen. Indien er geen toegangsdrempel is zullen er al langer hoe meer nieuwe concurrenten de markt betreden wanneer de monopolist zijn prijs doet stijgen om de eerder geleden verliezen te recupereren.

Vrij snel werd duidelijk dat op basis van economische feiten de antidumping wetgeving gemanipuleerd kan worden om import tegen te werken. Dumping wordt afgeschilderd als een oneerlijke handelspraktijk om zo aanhang te winnen. Dumping is echter een perfect normale handelspraktijk die wij als economen als prijsdiscriminatie kennen. Antidumping maatregelen zorgen voor een enorm welvaartsverlies. De consumenten in het binnenland betalen een kunstmatig hoog gehouden prijs wat weliswaar de binnenlandse producenten ten goede komt, maar globaal gezien is door antidumping maatregelen de welvaart in het binnenland en op wereldniveau lager dan de welvaart zou zijn onder vrijhandel. Bovendien moet men ook rekening houden met de moeite en kosten van lobbyen en van het opstellen van antidumping wetgeving.

De paper van Vandenbussche en Konings (2002) levert statistisch bewijs dat de winstmarges van bedrijven binnen de EU stijgen na het instellen van antidumping maatregelen door de Europese Commissie. Deze studie is van zeer grote omvang en de resultaten zijn zeer significant waardoor we kunnen besluiten dat antidumping maatregelen het middel bij uitstek zijn om protectie te verwerven.

De beste oplossing voor het antidumping probleem zou de afschaffing van elke vorm van antidumping wetgeving zijn, maar omwille van de zeer sterke aanhang en het wijdverspreide gebruik van antidumping lijkt deze oplossing uitgesloten. Het is opmerkelijk dat de traditionele gebruikers nog steeds voorstander blijven van antidumping maatregelen terwijl tegenwoordig ook tegen hen steeds meer 'nieuwe gebruikers' antidumping maatregelen instellen. Als de antidumping wetgeving niet kan afgeschaft worden, dan zijn serieuze hervormingen dringend aan de orde. De basis van de hervormingen moet economisch gerechtvaardigd zijn, zodat we naar een wereld evolueren die beter is, meer vrijhandel en meer welvaart. Er zou in de antidumping wetgeving een clausule moeten worden opgenomen die ook rekening houdt met de belangen van de consument. Ook de cumulatie van marktaandelen om schade door dumping te bepalen zou geschrapt moeten worden. Het bepalen van schade aan de binnenlandse economie en het bepalen van de dumpingmarge is momenteel de zwakste

schakel in de antidumping wetgeving. Landen hebben veel teveel vrijheid en kunnen bijna met gelijk welke dumpingmarge afkomen. Misschien de allerbelangrijkste hervorming van de antidumping wetgeving is het opstellen van een betere definitie voor dumping, bijvoorbeeld één die met relevante indicatoren als marktsegmentatie en de mate van concurrentie op de binnenlandse markt rekening houdt. Dat is de hoop die wij als economisten moeten koesteren en waar we voor moeten blijven vechten. Met deze eindverhandeling tracht ik mijn steentje daartoe bij te dragen.

De literatuur over contingent protection en over antidumping in het bijzonder is zeer duidelijk: zoals antidumping maatregelen tegenwoordig worden gebruikt, is het zeker een manier om bepaalde industrietakken te beschermen.

Inhoudsopgave

VOORWOORD	II
SAMENVATTING	III
LIJST VAN GRAFIEKEN	VIII
LIJST VAN TABELLEN	IX
INLEIDING	1
HOOFDSTUK 1: ECONOMISCHE ANALYSE.....	8
1.1 DEFINITIES	8
1.2 REDENEN WAAROM BEDRIJVEN DUMPEN	9
1.2.1 Prijsdiscriminatie	9
1.2.2 Roofdumping.....	13
1.2.3 Dumping en learning-by-doing effecten in de productie.....	15
1.2.4 Capaciteitoverschot	16
1.2.5 Overgangsdumping	19
1.2.6 Sociale dumping	21
1.3 DUMPING EN WELVAART VAN HET IMPORTERENDE LAND	21
1.4 ANTIDUMPING PROTECTIE EN DE WELVAART VAN HET IMPORTERENDE LAND.....	23
1.4.1 Het optimale douanerecht argument	24
1.4.2 Het infant-industry argument	26
1.4.3 Strategisch handelsbeleid.....	27
1.4.4 Het politiek economische argument voor protectie.....	28
1.5 CONCLUSIE	29

HOOFDSTUK 2: ANTIDUMPING BELEID	31
2.1 ONDERZOEK NAAR DUMPING	32
2.2 SCHADEBEPALING	35
2.3 HET OPLEGGEN VAN ANTIDUMPING MAATREGELEN	39
2.4 DE URUGUAY RONDE.....	42
2.5 CONCLUSIE	44
 HOOFDSTUK 3: GESCHIEDENIS EN ONTWIKKELINGEN VAN ANTIDUMPING.....	 45
3.1 MEER DAN 100 JAAR ANTIDUMPING WETGEVING	45
3.2 EVOLUTIE VAN HET AANTAL ANTIDUMPING ZAKEN OVER DE LAATSTE 100 JAAR	47
3.3 DE 'NIEUWE GEBRUIKERS'	51
3.4 TIJD VOOR HERVORMING VAN DE ANTIDUMPING WETGEVING!	61
3.5 CONCLUSIE	63
 HOOFDSTUK 4: GEVOLGEN VAN ANTIDUMPING PROTECTIE VOOR DE MACHT VAN BINNENLANDSE PRODUCENTEN	 65
4.1 THEORETISCHE ACHTERGROND	66
4.2 METHODOLOGIE	67
4.3 DATA	70
4.4 RESULTATEN.....	74
 HOOFDSTUK 5: ANTIDUMPING MAATREGELEN EN DE VOLKSREPUBLIEK CHINA.....	 80
5.1 KENMERKEN VAN DE ANTIDUMPING ZAKEN TEGEN CHINA.....	81
5.2 REDENEN VOOR DE HOGE ANTIDUMPING INTENSITEIT EN DOUANERECHTEN TEGEN CHINA.....	86
 CONCLUSIE	 93
 LIJST VAN GERAADPLEEGDE WERKEN	 95

Lijst van grafieken

Hoofdstuk 1

Grafiek 1.1 : dumping door een prijsdiscriminerende buitenlandse monopolist

Grafiek 1.2 : dumping en leereffecten in de productie

Grafiek 1.3 : het optimale douanetarief argument

Hoofdstuk 3

Grafiek 3.1 : jaarlijks aantal antidumping zaken over de periode 1922-2002

Grafiek 3.2: aantal antidumping zaken en schade bepalingen over de periode 1947-2002

Grafiek 3.3 : aantal antidumping zaken en aantal goederen waarvoor een antidumping zaak werd ingesteld

Grafiek 3.4 : groei van het aantal landen met een antidumping statuut per decennia

Grafiek 3.5: aantal antidumping zaken per tijdsinterval van vijf jaar voor de traditionele en de nieuwe gebruikers

Lijst van Tabellen

Hoofdstuk 3

Tabel 3.1 : overzicht van het aantal antidumping maatregelen per land over de periode 1 juli 2002 tot 30 juni 2003

Hoofdstuk 4

Tabel 4.1 : Antidumping onderzoeken ingesteld door de Europese Commissie in 1996

Hoofdstuk 5

Tabel 5.1 : Exporteurs waartegen twee of meer antidumping onderzoeken ingesteld zijn voor de periode 1 juli 2002 tot 30 juni 2003

Tabel 5.2 : De zes meest getroffen economieën door antidumping onderzoeken over de periode 1980 tot 2001

Tabel 5.3 : Chinese industrietakken die het vaakst doelwit zijn van antidumping onderzoeken

Inleiding

Mijn eindverhandeling startte met de artikels "Dumping, one of those economic myths" (Kerr, 2001) en "Is Anti-Dumping Here to stay?" (Tharakan, 1999). In het eerste artikel vergelijkt de auteur dumping met mythes. Mythes zijn verhaaltjes die wijdverspreid zijn en worden geloofd maar die na enig onderzoek geen enkele grondslag blijken te hebben. Ze worden gewoon verteld om mensen te animeren of om ze schrik in te boezemen. In het internationale handelsrecht bestaat net zo een mythe, namelijk dumping. Deze mythe brengt in tegenstelling tot de 'gewone' mythen aanzienlijke kosten met zich mee, zowel voor bedrijven die internationaal handelen als voor belastingbetalers in importerende landen. Kerr werpt een blaam op economen die de dumping mythe niet kunnen of willen ontmaskeren. Dumping is een economische materie en men kan niet van politici of advocaten verwachten dat zij de mythe zullen onthullen, niet-economen hebben de vereiste wetenschappelijk economische kennis niet om te begrijpen waar het dumping debat echt om draait. Tharakan (1999) meent dat de politiek economische literatuur betreffende protectie in het algemeen en het antidumping systeem in het bijzonder, het dumping probleem duidelijker moet formuleren zodat ook niet-economen begrijpen dat het overvloedige gebruik van antidumping maatregelen wereldwijd een belangrijk economisch probleem is waar dringend een oplossing moet worden gezocht. Begrippen als comparatieve voordelen of een toename van de welvaart worden moeilijk of verkeerd begrepen door niet-economen. Het woord 'dumping' op zich heeft een negatieve connotatie voor de meeste mensen. Daarom aanvaardt het brede publiek dat dumping kan aangeklaagd worden en er zware maatregelen kunnen volgen. Tharakan (1999) schrijft dat 'dumping' bij de meeste mensen beelden oproepen van kinderarbeid, vreselijke werkomstandigheden, schending van de mensenrechten en andere wrede daden. Voorstanders van antidumping maken hier dankbaar gebruik van om maatregelen te rechtvaardigen. Het is daarom aan ons, Economen en TEW'ers om het onrechtmatige gebruik van antidumpingmaatregelen aan te klagen en de dumping problematiek in een

duidelijke en begrijpbare taal te formuleren zodat de mensen een realistisch beeld over dumping krijgen.

Kerr stelt verder dat wij, economen, het probleem van dumping aan de basis moeten aanpakken: de antidumping wetgeving moet dringend hervormd worden. Barfield (2003) deelt Kerr's mening in zijn paper "Antidumping reform: time to go back to basics". Ik probeer door middel van deze eindverhandeling een bijdrage te leveren aan de onthulling van de dumping mythe. In het tweede artikel dat aan de basis van deze thesis ligt wordt de relevantie van de bezorgdheid omtrent dumping aangetoond.

Het probleem van de econoom die dumping analyseert is dat het internationale handelsrecht reeds definities voor dumping heeft bepaald (Kerr, 2001; Tharakan, 1999). Dit heeft als gevolg dat het leeuwendeel van het werk over dumping de definities als gegeven beschouwt en dan de effecten analyseert van de toepassing van deze definities op een reeks omstandigheden of een bepaalde antidumping maatregel. Het hart van de dumping mythe ligt echter aan de logica die aan de grondslag ligt van de aanvaarde definities in het internationale handelsrecht. Voor leden van de World Trade Organisation (WTO) worden antidumping maatregelen ondernomen door nationale instituties die beroep doen op de geschillenregeling van de WTO conform het WTO antidumping verdrag. Meer bepaald conform artikel zes van de General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) van 1994. De definities van dumping die gebruikt worden in het antidumping verdrag luiden als volgt:

Artikel 2.1:

For the purpose of this Agreement, a product is to be considered as being dumped, i.e. introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for like product when destined for consumption in the exporting country.

Artikel 2.2:

When there are no sales of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country or when, because of the particular market situation or the low volume of sales in the domestic market of the exporting country, such sales do not permit a proper comparison with a comparable price of like product when exported to an appropriate third country, provided that this price is representative, or with the cost of production in the country of origin plus a reasonable amount for administrative, selling and general costs and for profits.

Het is belangrijk erop te wijzen dat deze definities apart moeten toegepast worden, niet gelijktijdig.

De eerste definitie (artikel 2.1) kan beschreven worden als de prijsdiscriminatie definitie. Deze definitie heeft de voorkeur van de WTO. De centrale vraag die we ons moeten stellen is waarom we prijsdiscriminatie als een oneerlijke praktijk moeten beschouwen? Prijsdiscriminatie is een normale winstmaximaliserende handelspraktijk wanneer een bedrijf verschillende vraagcurven heeft in een gesegmenteerde markt. Prijsdiscriminatie wordt op nationaal niveau aanvaard als een normale legitieme handelspraktijk. Waarom zou een handelspraktijk die op nationaal niveau niet als oneerlijk wordt overwogen, wel oneerlijk zijn op internationaal niveau?

De tweede definitie (artikel 2.2) suggereert dat dumping plaatsvindt wanneer de prijs die een bedrijf aanrekent in het importerende land minder is dan de totale productiekost. Als we deze definitie toepassen op nationaal niveau zijn er heel wat bedrijven die deze wet overtreden. Bedrijven verkopen niet altijd aan een break-even of een hogere prijs. Soms lijden bedrijven verlies, bijvoorbeeld in een recessie, of wanneer een bedrijf de markt verkeerd inschatte en zo met een immense voorraad zit. Het bedrijf is dan praktisch verplicht om de voorraad tegen lage prijs van de hand te doen,

desnoods aan een prijs die lager is dan de kostprijs om zo toch een deel van het verlies te recupereren. Waarom zouden buitenlandse bedrijven aan een hogere standaard moeten voldoen dan nationale bedrijven bij het hanteren van eenzelfde prijsstrategie? Kortom, zoals dumping momenteel door de WTO wordt gedefinieerd blijkt het helemaal geen oneerlijke handelspraktijk te zijn.

Het is relatief gemakkelijk om de definities van de WTO af te wijzen als handelspraktijken die niet van belang zijn voor het beleid van overheden. Dumping kan wel degelijk ernstige gevolgen voor de binnenlandse markt hebben zodat een ingreep van de overheid noodzakelijk is, meer bepaald wanneer er sprake is van roofdumping. Het is toch merkwaardig dat de GATT, in het kader van haar globale doelstelling, namelijk het promoten van vrijhandel, aan haar leden toelaat protectionistische antidumping maatregelen te nemen in geval van dumping (Vandenbussche, 1995). Onder roofdumping wordt verstaan dat een buitenlandse producent via een agressieve prijspolitiek alle binnenlandse producenten tracht uit te schakelen. Daarna kan het buitenlandse bedrijf via de inmiddels verworven monopoliepositie zijn prijzen opdrijven en monopoliewinsten realiseren. Vanuit economisch standpunt is deze tactiek uiteraard verwerpelijk. Vanthielen (2005) vindt deze vorm van dumping een oneerlijke handelspraktijk waartegen men terecht moet optreden. De uitdaging voor economen ligt in het ontwerp van een formeel model voor roofdumping en enkele simpele, maar ondubbelzinnige tests die kunnen gebruikt worden als internationale norm (Kerr, 2001). Zolang deze taak niet volbracht is kan er weinig positiefs aan het dumping debat worden toegevoegd.

Roofdumping is een eerder zeldzame gebeurtenis. Er zijn andere, meer efficiënte manieren om monopoliekracht te verwerven, bijvoorbeeld door fusies en overnames. Waarom zijn er de laatste decennia dan zoveel antidumping zaken ingediend? In de literatuur over dumping wordt antidumping beschouwd als een probleem van de laatste twee decennia. Met deze conventionele kijk op antidumping is Irwin (2005) het echter niet eens. In zijn paper "The rise of US anti-dumping activity in historical perspective"

schrijft hij dat het niveau van antidumping zaken die onderzocht worden door de overheden eind jaren 1930 en eind jaren 1950, begin jaren 1960 verrassend hoog is en vergelijkbaar met de periode na 1980. Uit zijn onderzoek blijkt dat voor de jaren 1970 de meeste onderzochte antidumping zaken verworpen werden bij gebrek aan bewijs van een oneerlijke prijs. Tegenwoordig worden merkwaardig genoeg praktisch alle antidumping aanvragen verder onderzocht. Verder stelt Irwin (2005) vast dat de stijging van het aantal antidumping zaken sinds begin jaren 1980 gerelateerd is aan de stijging van meervoudige aanvragen of cumulatie, dit zijn aanvragen die verschillende landen tegelijk aanklagen voor dumping van hetzelfde product op de binnenlandse markt. Het marktaandeel van alle landen die dumpen worden gewoon opgeteld waardoor het veel eenvoudiger is de norm te halen die gehanteerd wordt voor het vaststellen van schade op de binnenlandse markt. Bovendien daalt het aantal producten waarvoor antidumping maatregelen worden aangevraagd al sinds midden jaren 1980, wat suggereert dat enkele industrietakken steeds opnieuw protectie zoeken.

De paper "A centennial of anti-dumping legislation and implementation: introduction and overview" van Deardorff en Stern (2005) geeft een goed overzicht van antidumping wetgeving in de voorbije eeuw. De auteurs stellen vast dat voor de Tweede Wereldoorlog slechts enkele van de meest ontwikkelde landen antidumpingmaatregelen troffen. Sinds vorig decennium zijn antidumping maatregelen een vorm van handelsbeleid van de meeste ontwikkelde landen, maar ook van ontwikkelingslanden en economieën in transitie, de zogenaamde 'nieuwe gebruikers'.

Prusa (2005) besluit in zijn paper "Anti-dumping: a growing problem in international trade" dat antidumping maatregelen frequenter gebruikt worden, door meer landen en tegen meer producten dan ooit tevoren. Er zijn de laatste 20 jaar heel veel 'nieuwe gebruikers' van antidumping maatregelen bijgekomen. Vooral minder geïndustrialiseerde landen en ontwikkelingslanden gebruiken tegenwoordig antidumping meer en intensiever dan gelijk welk land ooit heeft voorgedaan.

Bovendien meent Prusa dat antidumping maatregelen meer schade veroorzaken dan roofdumping zelf.

Deze eindverhandeling heeft tot doel te onderzoeken of antidumping maatregelen vanuit economisch standpunt een oplossing bieden voor oneerlijke handel of dat antidumping eerder een machtig politiek instrument is dat door de overheden gemanipuleerd wordt met als doel machtige kiezers tevreden te stellen. Mijn centrale onderzoeksvraag luidt daarom als volgt: **“Antidumping maatregelen: middel tot protectie?”**

Ik start deze thesis met een economische analyse van de dumpingproblematiek. Ik maak een kritische analyse van de argumenten die worden aangehaald om antidumpingmaatregelen in te stellen. Verder onderzoek ik de meest recente ontwikkelingen in het antidumping debat. Ik baseer mij vooral op de papers die geschreven werden in de periode 2003-2005.

China is reeds meer dan tien jaar het land waartegen de meeste antidumping aanklachten ingediend worden. Enkele van deze zaken duiken af en toe op in de Belgische pers en halen zelfs het nationale televisienieuws. Daarom geef ik een bondige bespreking van de antidumping maatregelen tegen China en de ontwikkelingen over de laatste jaren.

Ten slotte baseer ik mij bij het zoeken naar een antwoord op mijn onderzoeksvraag op enkele papers en een doctoraat over dumping van twee Belgische auteurs: Vandenbussche H. en Tharakan. Hilke Vandenbussche is verbonden aan de Katholiek Universiteit Leuven en schreef haar doctoraat over Antidumping. Haar promotor was Professor doctor P.K.M. Tharakan die verbonden is aan de Universiteit Antwerpen. Tharakan deed jarenlang onderzoek omtrent de dumping problematiek. Op aanraden van mijn promotor, Prof. Dr. Walter Vanthielen, las ik enkele papers van Tharakan en

Vandenbussche en raadpleegde ik Vandenbussche's doctoraat, wat de kwaliteit van mijn eindverhandeling ten goede kwam.

Tijdens mijn onderzoek zocht ik naar een antwoord op de onderzoeksvraag van deze thesis door middel van een uitgebreide literatuurstudie. Naarmate mijn onderzoek vorderde werd duidelijk wat antidumping maatregelen zijn en welke gevolgen en een enorme impact ze hebben op de internationale handel. Uiteindelijk besloot ik om een studie van Vandenbussche te gebruiken om aan de hand van data en een econometrisch model statistisch te bewijzen of antidumping maatregelen al dan niet een invloed hebben op de winstmarges van de binnenlandse producent. Indien na het instellen van antidumping maatregelen de winstmarges significant stijgen, is bewezen dat antidumping maatregelen een middel tot protectie zijn.

Hoofdstuk 1: Economische analyse

In dit hoofdstuk maak ik een micro-economische analyse van de dumping problematiek, zodat de lezer van deze eindverhandeling een voldoende theoretische achtergrond krijgt zodat hij/zij meer gevorderde papers en onderzoeken die later in deze eindverhandeling besproken worden gemakkelijker begrijpt. Zo kan de lezer zich op wetenschappelijk economische basis zelf een mening vormen over antidumping. Ik beschrijf eerst de redenen waarom bedrijven dumpen. Hierbij werp ik een kritische blik op de argumenten die worden aangehaald om antidumping maatregelen in te stellen.

1.1 Definities

Voor de volledige definities van dumping van de WTO zoals opgenomen in de General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) verwijs ik naar de probleemstelling (p. 11-12) van deze eindverhandeling.

Als een buitenlandse producent voor hetzelfde product een hogere prijs aanrekent aan de consumenten op de lokale markt dan aan de consumenten op de exportmarkt, dan dumpst de producent zijn product op de exportmarkt. In de literatuur over dumping wordt er een onderscheid gemaakt tussen prijsdumping en kostdumping. Prijsdumping verwijst naar het feit dat de prijs van het product op de exportmarkt lager is dan de prijs van hetzelfde product wanneer het verkocht wordt op de lokale buitenlandse markt. Kostdumping verwijst naar het feit dat de prijs op de exportmarkt lager is dan de marginale productiekost van de buitenlandse producent (Vandenbussche, 1995).

Symbolisch uitgedrukt:

$$\begin{array}{ll} \text{Prijsdumping: } P_F < P_H \\ \text{Kostdumping} & P_F < MC_H \end{array}$$

1.2 Redenen waarom bedrijven dumpen

In wat volgt ga ik verder in op mogelijke redenen waarom bedrijven hun goederen dumpen op een buitenlandse markt. Ik stel mij de volgende vraag: “Waarom verkopen bedrijven hun producten op de buitenlandse markt aan een lagere prijs dan op de binnenlandse markt?”

1.2.1 Prijsdiscriminatie

De oude literatuur over dumping van voor Wereldoorlog , die gedomineerd wordt door de klassieke analyse van Jacob Viner (1923) beschouwt prijsdumping als de enige relevante vorm van dumping (Vandenbussche, 1995). De voorwaarde voor prijsdumping beschreven in deze klassieke theorie is winstmaximaliserende prijsdiscriminatie door een buitenlandse monopolist. Daarom is de eerste en meest bekende oorzaak van dumping prijsdiscriminatie. Deze vorm van dumping wordt systematische dumping genoemd. Zoals dumping door de WTO wordt gedefinieerd in artikel 2.1 van de GATT is dumping gewoon een vorm van wat economen prijsdiscriminatie noemen. Onder prijsdiscriminatie verstaan we dat voor hetzelfde product verschillende prijzen worden gehanteerd op verschillende markten. Er moet aan twee voorwaarden voldaan worden vooraleer prijsdiscriminatie kan plaatsvinden:

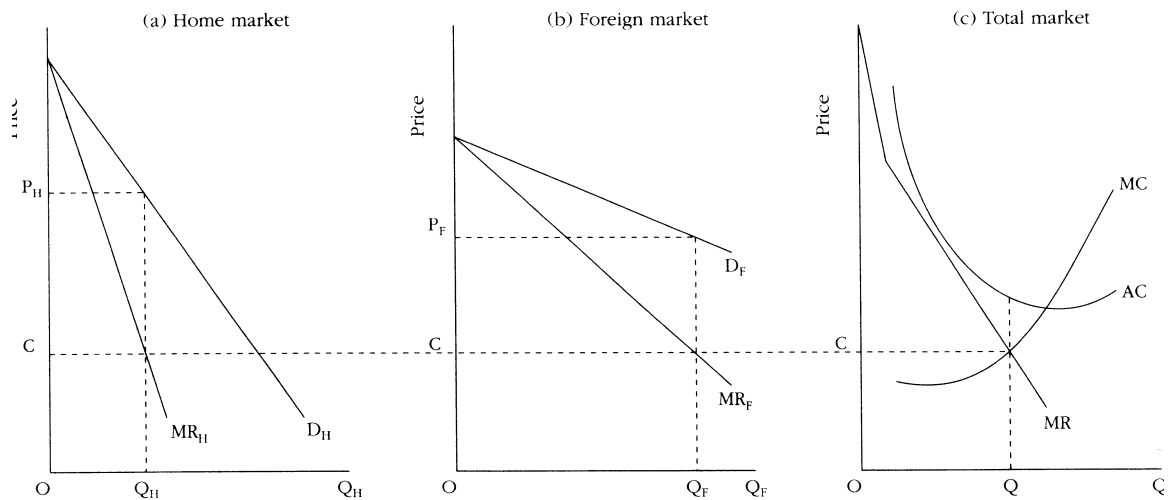
- Ten eerste moet de producent over de mogelijkheid beschikken de markten volledig van elkaar te scheiden (gesegmenteerde markten), anders zouden er arbitragemogelijkheden ontstaan. Importeurs in het land van oorsprong zouden het product gaan importeren vanuit het buitenland aan een lagere prijs en het daarna met winst doorverkopen op de binnenlandse markt. Dergelijke geografische segmentatie kan het gevolg zijn van hoge transportkosten en/of douanerechten of andere niet-tarifaire handelsbelemmeringen.
- Ten tweede moet de exporteur te maken hebben met een verschillende prijselasticiteit van de vraag in beide markten. Meer bepaald zal de prijselasticiteit van de vraag in het buitenland groter zijn dan in het binnenland

omdat de exporteur meer concurrentie heeft op de buitenlandse markt. Op de binnenlandse markt heeft hij meer macht. Dit betekent dat om bepaalde redenen de consumenten op de buitenlandse markt meer prijsgevoelig zijn dan de consumenten op de binnenlandse markt (Vandenbussche, 1995). De volgende figuur toont een exporteur met aanzienlijke macht zowel in de binnenlandse markt als in de buitenlandse markt. De vraagcurve voor de binnenlandse markt is steiler (meer inelastisch) waardoor de producent in staat is een hogere prijs aan de consument aan te rekenen dan aan de buitenlandse consument. Ik veronderstel dat de exporteur zijn winst maximaliseert. De voorwaarde voor winstmaximalisatie van de monopolist is de volgende:

$$MY(x) = [0] \quad MC(x)$$

Deze voorwaarde voor winstmaximalisatie van de monopolist leidt tot de prijs OP_H op de binnenlandse markt en tot de prijs OP_F op de buitenlandse markt. In onderstaande figuur is de marginale kost gelijk aan OC , dus de prijs die de producent aanrekent is OP_H op de binnenlandse markt. OP_H is veel hoger dan OP_F , de prijs die wordt gehanteerd voor de buitenlandse markt. Het verschil tussen OP_H en OP_F noemt men de dumpingmarge.

Grafiek 1.1 : dumping door een prijsdiscriminerende buitenlandse monopolist



MC : marginale kost

MR_H : marginale opbrengst van de buitenlandse producent op de binnenlandse markt

MR_F : marginale opbrengst van de buitenlandse producent op de buitenlandse markt

P_H : prijs aangerekend door de buitenlandse producent op de binnenlandse markt

P_F : prijs aangerekend door de buitenlandse producent op de buitenlandse markt

Dit is de klassieke dumpingtheorie van Viner (1923). Hij onderzocht dumping die ontstaat door prijsdiscriminatie onder een monopolie in gesegmenteerde markten met een hogere elasticiteit van de vraagcurve in de exportmarkt dan in de thuismarkt.

Waarom dergelijke prijsdiscriminatie schadelijk is voor het importerende land is niet zo duidelijk. Dumping is voordelig voor de consumenten in het importerende land omdat zij het product systematisch tegen een lagere dan de normale prijs kunnen kopen (Gandolfo, 1998); (Tharakan 1999). De verliezers zijn de consumenten in het

exporterende land, want zij betalen een hogere prijs dan de consumenten in de buitenlandse markt.

Internationale prijsdiscriminatie zoals hierboven beschreven, heeft voornamelijk een negatieve impact op de welvaart van het exporterende land. Door de monopoliepositie in de eigen markt kan de exporteur de prijs kunstmatig hoog houden (Tharakan, 1999). De consumenten in het importerende land winnen, vooral als er systematisch wordt gedumpt. Dumping zonder de intentie een monopolie te creëren kan geheel consistent zijn met perfecte concurrentie op de markt van het importerende land. In het algemeen denken economen dat de welvaart op het niveau van het importerende land en op het niveau van de wereld zal dalen door antidumping maatregelen. De invoering van antidumping maatregelen zal een verlies voor de welvaart op niveau van de wereld veroorzaken omdat het verlies aan consumentensurplus op de buitenlandse markt normaal gezien groter is dan de toename van het producentensurplus door protectie. Dit is niet enkel te wijten aan het feit dat de consumenten een hogere prijs moeten betalen voor de geïmporteerde producten, maar ook omdat de prijzen die de binnenlandse producenten vragen hoger blijven dan de prijzen zouden zijn zonder douanetarieven (Tharakan, 1999).

Volgens Tharakan (1999) zijn de kosten van protectie in het algemeen, en van antidumping douanerechten in het bijzonder, niet beperkt tot een verlies aan consumentensurplus. Protectionistische maatregelen hebben juist een tegenovergestelde nadelige impact op de hele economie. Foute signalen worden door de overheid naar investeerders en naar de arbeidsmarkt gezonden. Deze signalen hebben tot gevolg dat de investeerders minder zullen investeren. De afname van investeringen leidt tot minder economische groei en tewerkstelling. Bovendien worden arbeidskrachten op een kunstmatige wijze tewerkgesteld in onproductieve 'beschermde' industrietakken. De verminderde concurrentie zorgt voor een verlies aan economisch dynamisme en moedigt kartelvorming aan. Bij al de bovenstaande effecten zou men

nog de kosten van fouten en van manipulatie van het antidumping beleid moeten optellen (Tharakan, 1999).

Volgens Grimwade (1996) en Vandenbussche (1995) zal in het geval van systematische dumping de binnenlandse industrietak in het importerende land kleiner zijn dan zonder dumping. Hoe dan ook is er geen enkele reden waarom deze vorm van dumping het overleven van de buitenlandse industrietak in gevaar brengt. Ofwel moeten de producenten in het importerende land uitzoeken hoe ze hun productiekost kunnen laten dalen ofwel moeten ze stoppen met produceren. In het laatste geval zal de industrietak krimpen maar niet noodzakelijk verdwijnen. Het feit dat er minder producenten zijn omdat de prijs van geïmporteerde producten lager is rechtvaardigt het gebruik van protectionistische maatregelen niet. Dit is een logisch gevolg van competitieve krachten die op de binnenlandse markt werken. Bovendien wordt prijsdiscriminatie op nationaal niveau aanvaard als een normale legitieme handelspraktijk. Waarom zou een handelspraktijk die op nationaal niveau niet overwogen wordt als oneerlijk, wel als oneerlijk bestempeld moeten worden op internationaal niveau? Bijgevolg kan men zich afvragen waarom de WTO het gebruik van antidumping maatregelen gebaseerd op prijsdiscriminatie heeft goedgekeurd.

1.2.2 Roofdumping

Een tweede oorzaak van dumping is de situatie waarin de buitenlandse producent via een agressieve prijspolitiek de binnenlandse producenten tracht uit te schakelen. Daarna kan het buitenlandse bedrijf via de inmiddels verworven monopoliepositie haar prijzen opdrijven en monopoliewinsten realiseren en de verliezen uit de voorgaande periode recupereren. Deze vorm van dumping noemt men roofdumping. Roofdumping houdt in dat de prijs die wordt gehanteerd voor de buitenlandse markt lager is dan de marginale kost. Het gaat hier dus over kostdumping. Dat roofdumping schadelijk is voor de buitenlandse economie is overduidelijk. Wanneer roofdumping succesvol is, zal elke vorm van concurrentie in de buitenlandse markt verdwijnen. Op korte termijn hebben

de consumenten in de binnenlandse markt baat bij roofdumping, ze betalen immers een abnormaal lage prijs. Op lange termijn zullen de consumenten echter prijzen moeten betalen die veel hoger liggen dan de marginale kost. Dergelijke praktijken zijn in veel landen illegaal en kunnen leiden tot gerechtelijke vervolging. Daarom kunnen gevallen van roofdumping op een adequate manier behandeld worden onder de nationale concurrentiewetgeving.

Wat minder duidelijk is, is de mate van roofdumping in de internationale handel. Kerr (2001) meent in zijn artikel 'Anti-dumping: one of those economic myths' dat roofdumping zelden voorkomt. Ook Grimwade (1996) deelt deze mening. Grimwade stelt "it seems improbable that, in recent years, anything more than a small fraction of antidumping cases have been concerned with such behaviour" (Grimwade, 1996:100). De reden dat er zo weinig roofdumping plaatsvindt, is dat de voorwaarden waaronder het de moeite loont de roofdumping strategie te volgen zeer beperkend zijn. Ten eerste moet de exporteur meer financiële middelen ter beschikking hebben dan de concurrentie in de buitenlandse markt. Als aan deze voorwaarde niet wordt voldaan zal de exporteur niet in zijn opzet slagen om de concurrentie op de buitenlandse markt uit te schakelen. Hij zou achterblijven met enorme verliezen die hij niet meer te boven komt. Ten tweede moet er een toegangsdrempel in de buitenlandse markt bestaan, anders zouden, wanneer de exporteur zijn prijzen terug doet stijgen er meer en meer nieuwe bedrijven de markt binnendringen om zo een stuk van de monopoliewinst te verkrijgen. Naarmate meer bedrijven de markt binnendringen, zal door de toenemende concurrentie de monopoliewinst verdwijnen. Het resultaat is dat de exporteur niet al zijn verliezen zal kunnen recupereren. Dit is de reden waarom roofdumping in de traditionele literatuur over dumping aangevoeld wordt als van secundair belang. Deze twee voorwaarden zorgen ervoor dat roofdumping beperkt is tot die industrietakken waarin één bedrijf een substantieel deel van de wereldmarkt bezit en waarin het aantal bedrijven zeer klein is.

Zowel Kerr als Grimwade wijzen erop dat er meer efficiënte wegen naar monopoliewinsten leiden. Zo kan de exporteur door overnames en fusies de controle over de buitenlandse bedrijven verwerven. Grimwade (1996) schrijft dat bovendien bedrijven een kartel zouden kunnen vormen om een hogere minimumprijs te hanteren. Beide strategieën kosten in elk geval veel minder geld dan de roofdumping strategie waarbij de exporteur de producten voor een lange periode aan een prijs verkoopt die lager is dan de marginale kost.

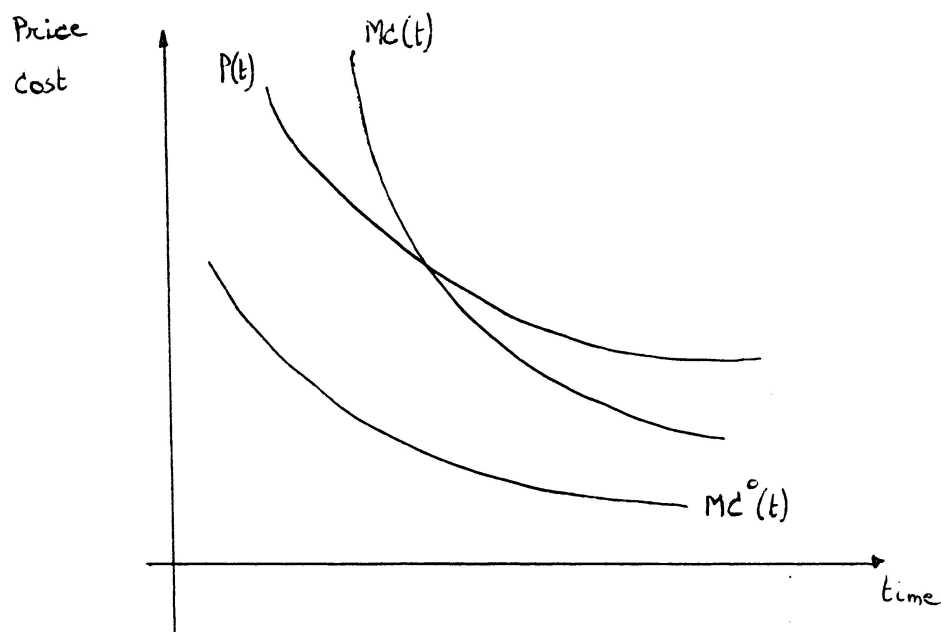
1.2.3 Dumping en learning-by-doing effecten in de productie

Pearson (2004) en Vandenbussche (1995) maken een belangrijke opmerking betreffende de verkoop aan een lagere prijs dan de marginale kost. Economisten toonden aan dat in een markt met perfecte concurrentie bedrijven in het algemeen hun producten verkopen tegen een prijs die gelijk is aan de marginale kost. Bedrijven verkopen zelfs systematisch onder de marginale kost als ze zich verder op de leercurve bevinden. In een productieproces moet men 'leren' verstaan als het behalen van een lagere eenheidskost morgen door de ervaring die de producent vandaag opdoet. Het zogenaamde 'learning-by-doing' slaat een kloof tussen de huidige marginale kost $MC(t)$ op tijdstip t en de economische marginale kost $MC^o(t)$ (Vandenbussche, 1995). De huidige marginale kost kan volgens Vandenbussche (1995) best begrepen worden als een soort boekhoudkundige kost terwijl men onder de economische marginale kost de opgedane ervaring een kostenvoordeel moet verstaan die een neerwaartse verschuiving van de huidige marginale kostencurve veroorzaakt waardoor de economische marginale kostencurve $MC^o(t)$ onder de huidige marginale kostencurve $MC(t)$ ligt. Leereffecten kunnen bijzonder sterk zijn in het begin van de productlevenscyclus. Het doel van bedrijven is de huidige waarde van de verwachte winststromen over de gehele productlevenscyclus te maximaliseren. Om de winststromen te maximaliseren stellen bedrijven de marginale opbrengst $MR(t)$ in elke fase van de productlevenscyclus gelijk aan de economische marginale kost $MC^o(t)$. Gebaseerd op deze veronderstellingen is het mogelijk dat:

$$MC(t) > P(t) > MC^o(t).$$

Dit betekent dat een bedrijf haar product verkoopt tegen een prijs die lager is dan de huidige marginale kost MC , maar hoger dan de economische marginale kost MC^o . Hierna volgt een grafiek die bovenstaande argumentatie verduidelijkt.

Grafiek 1.2 : dumping en leereffecten in de productie



1.2.4 Capaciteitsoverschot

Een derde oorzaak van dumping is het bestaan van een capaciteitsoverschot dat ontstaat door de combinatie van onzekerheid betreffende de vraag naar het product en hoge korte termijn aanpassingskosten. Deze situatie doet zich voor in bedrijfstakken met felle concurrentie en waar de vraag schommelt, maar waar de bedrijven op korte termijn grote aanpassingskosten hebben wanneer ze de output moeten veranderen om aan de vraag tegemoet te komen. Dit is het geval voor vele halffabrikaat

industrietakken zoals staal en chemicaliën die continu produceren en die hoge omschakelkosten hebben waardoor de capaciteit continu gebruikt dient te worden. In deze industrietakken fluctueert de vraag ook hevig. Omdat de vraag onzeker is, is het moeilijk voor de producenten om het juiste productievolume te kiezen. Als het bedrijf te weinig investeert in capaciteit zal het zelden teveel produceren maar zal het vaak aanpassingskosten moeten maken om de productie op te drijven wanneer de vraag hoger is dan verwacht. Als het bedrijf te veel investeert in capaciteit zal het regelmatig teveel produceren. Het bedrijf zal dan genoodzaakt zijn om het teveel aan geproduceerde goederen tegen een verlaagde prijs te verkopen. Als het bedrijf echter het productie overschot in het buitenland kan verkopen zal het eerder kiezen voor overcapaciteit. Als de vraag dan lager is als verwacht wordt het productie overschot geëxporteerd tegen een prijs die lager is dan de productiekost en lager dan de aangerekende prijs op de binnenlandse markt. Als de producent zijn productie overschot op de binnenlandse markt zou verkopen dan zal hij een lagere prijs ontvangen voor elke eenheid, ook voor de 'normale' productie. Door het productie overschot te verkopen in het buitenland kan de binnenlandse prijs gehandhaafd blijven. Een deel van de winst die behaald wordt op de binnenlandse markt dient dan als compensatie voor het geleden verlies in het buitenland. Toch kan deze strategie minder kosten dan het maken van aanpassingskosten om de productie te beperken en zo aan de vraag tegemoet te komen.

Men kan zich de vraag stellen of antidumping maatregelen wel verantwoord zijn in deze situatie? Er bestaan een aantal argumenten voor het invoeren van antidumpingmaatregelen:

- Ten eerste is er het argument van oneerlijke concurrentie, volgens Grimwade (1996) is dit het minst overtuigende argument. Bedrijven verkopen regelmatig een deel van hun productie onder de kostprijs als de vraag beneden peil is. Dit is een correcte handelspraktijk wanneer de opbrengst van de verkoop gebruikt kan worden ter compensatie van vaste productiekosten. Zowel Kerr (2001) als Grimwade (1996) vragen zich af waarom buitenlandse bedrijven aan een hogere

standaard zouden moeten voldoen dan nationale bedrijven bij het hanteren van dezelfde prijsstrategie.

- Een tweede argument dat gebruikt wordt om antidumping maatregelen te rechtvaardigen is gebaseerd op het feit dat verschillende landen een verschillende kostenstructuur hebben. Hieruit volgt dat sommige landen meer geneigd zijn te dumpen. In sommige landen is de ratio:

$$\frac{\text{Vaste kosten}}{\text{Totale kosten}}$$

hoger dan in andere landen. De verschillen kunnen het gevolg zijn van het overheidsbeleid. In dit geval zijn compenserende maatregelen wenselijk. Langs de andere kant is het noodzakelijk om aan te tonen dat het opleggen van antidumping heffingen wel de beste manier is om het probleem op te lossen. Grimwade (1996) stelt dat een land meer kans heeft om het slachtoffer van dumping te worden als het ontslaan van werknemers minder kostelijk is dan in andere landen. Deardorff (1990) beweert dat het beter is om ofwel een belasting te heffen op het ontslaan van werknemers ofwel om het bedrijf te subsidiëren om de tewerkstelling te behouden dan het nemen van antidumping maatregelen.

- Ten derde wordt gesteld dat antidumping maatregelen nodig zijn om de variatie in tewerkstelling te verminderen. Frequent stijgen en dalen van binnenlandse productie en tewerkstelling zorgen voor aanzienlijke aanpassingskosten in het importerende land. Nochtans is de variatie in tewerkstelling grotendeels te wijten aan vaste lonen. Op een perfecte markt zouden de lonen fluctueren met weinig of geen variatie in de tewerkstelling. Het beste beleid zouden maatregelen zijn die tot doel hebben de lonen meer flexibel te maken. Het nadeel van minder stabiele lonen zou men moeten afwegen tegen de kost van het instellen van antidumping maatregelen voor het importerende land die

zullen leiden tot een hogere prijs van het product in kwestie. Deardorff (1990) meent dat, zelfs als het aanpassingsprobleem een rechtvaardige grond voor protectie zou zijn, een antidumping beleid niet het meest geschikte instrument is. Als een industrie tijdelijke protectie nodig heeft, is het beter om protectie in te stellen via de Safeguard of Escape Clause van de GATT omdat het hier eerder gaat om een aanpassingsprobleem en niet om een dumpingprobleem per se. Antidumping autoriteiten zijn minder goed uitgerust om dergelijke zaken af te handelen.

1.2.5 Overgangsdumping

Overgangsdumping plaatsvinden wanneer een exporteur zijn prijs zet onder de marginale kost om zo de verkoop te maximaliseren en marktaandeel te winnen. In dit geval is het zetten van een prijs lager dan de marginale kost een soort van investering in de marketing van het product, die de moeite loont als de exporteur op lange termijn winst kan maken. Omdat het product verkocht wordt aan een prijs die lager is dan de marginale kost, kan de zaak behandeld worden alsof het om roofdumping gaat, wat duidelijk niet het geval is. Het kan bijvoorbeeld gaan om een nieuwkomer in een industrie die genoodzaakt is om een lagere exportprijs te hanteren dan de gevestigde bedrijven om zo consumenten van traditionele merken aan te trekken. Dergelijke prijszetting onder de marginale kost is tijdelijk. De exporteur heeft niet de intentie zijn rivalen uit te schakelen, maar eerder om toegang te de industrie te verkrijgen. Eenmaal het bedrijf toegang tot de industrie heeft verworven zal het bedrijf de prijs verhogen en hopen dat het verlies kan recupereren dat het heeft opgelopen in de voorgaande periode. Het is duidelijk dat er niets schadelijks is aan dergelijk gedrag. Integendeel, voor zover dit nieuwe producenten in de industrie toelaat verhoogt het de concurrentie voor de gevestigde bedrijven wat uiteraard gunstig is voor de consument.

Een tweede vorm van overgangsdumping komt vaak voor in hoog technologische industrietakken waar er voortdurend nieuwe producten en productieprocessen worden

ontwikkeld. Heel vaak kan men, als gevolg van het concept 'al doende leert men' in deze industrietakken tijdens de eerste fasen van de productie aanzienlijk besparen op productiekosten. Een voorbeeld van een product waar er overgangsdumping voor kan bestaan is DRAM (dynamic random access memory) chips waar de kosten substantieel dalen naarmate het productievolume stijgt. Elke verdubbeling van het productievolume gaat gepaard met een vermindering van kosten van 30 tot 40 procent (Tyson, 1992). Het is dan ook geen verrassing dat er in de DRAM chips industrie door Amerikaanse en Europese producenten voortdurend Japanse en Koreaanse bedrijven van dumping worden beschuldigd (Tyson, 1992). De productiekostenbesparingen zorgen ervoor dat het voor de producent lonend kan zijn om voor het product in het begin een prijs te vragen die lager is dan de marginale kost. Door de lage prijs zou de verkoop in die mate kunnen stijgen dat de productie genoeg stijgt om leereffecten te genereren. Dit resulteert in dumping als de prijs van het goed lager is voor de buitenlandse markt als voor de binnenlandse markt. Als bijvoorbeeld het maximale verkoopvolume in het binnenland bereikt is, zou het bedrijf met export kunnen beginnen gebaseerd op een prijszetting onder de marginale kost. Zo wordt de verkoop in het buitenland voldoende gestimuleerd om het vereiste productievolume te behalen. Is deze vorm van dumping schadelijk? Het belangrijkste argument dat gewoonlijk naar voren wordt gebracht om maatregelen te nemen tegen deze vorm van dumping is dat men ervoor moet zorgen dat de nationale producenten verder op de leercurve komen dan de buitenlandse producenten. Vaak beweert men dat deze industrieën speciale voordelen bezorgen aan het land omdat de antidumping maatregelen aan de binnenlandse productiefactoren de mogelijkheid bieden hogere winsten te boeken dan in andere sectoren van de economie ofwel dat ze de voordelen van externaliteiten of een surplus voortbrengen voor de rest van de economie. Zelfs als deze argumenten aanvaard worden, moet er nog altijd bewezen worden dat een antidumping beleid het beste middel is om de vooropgestelde doelen te bereiken. Zeer duidelijk is dit niet het geval. De theorie leert ons dat het geven van voldoende productiesubsidies aan binnenlandse producenten een veel beter middel is om de storende invloed op de markt te corrigeren (Grimwade, 1996); (Salvatore, 2004). Ook Cuyvers (2002) gaat hiermee akkoord. Cuyvers meent dat

wanneer blijkt dat er in een economie binnenlandse distorties bestaan, de overheid best maatregelen neemt die ingrijpen in de binnenlandse economische structuur en niet in de economische relaties met andere landen.

1.2.6 Sociale dumping

Een bijkomend probleem is de zogenaamde 'sociale dumping'. Cuyvers en Vandewalle (2003) menen dat de import uit ontwikkelingslanden tegen uitzonderlijke lage prijzen als dumping aanzien worden hoewel er geen merkbaar prijsverschil bestaat tussen de uitvoerprijs en de prijs op de binnenlandse markt. De lage uitvoerprijs is dan meestal toe te schrijven aan het lage loonpeil in het betrokken ontwikkelingsland. De syndicale organisaties van de industrieel ontwikkelde landen beschouwen dit echter als 'sociale dumping', omdat veelal de lage lonen een gevolg zijn van het stelselmatig onderdrukken door dictatoriale regimes van alle pogingen tot de vorming van vakbonden. Binnen de Wereld Handelsorganisatie (WTO) bekampen de vertegenwoordigers van de ontwikkelingslanden hardnekkig deze visie. Ze vrezen dat indien het begrip 'sociale dumping' ingang vindt, de meeste industrieel ontwikkelde landen de producten van de ontwikkelingslanden zullen belasten met anti-dumpingrechten en zo de afzetmogelijkheden van de ontwikkelingslanden beperkt zullen houden. Tot heden staat de WTO aan een land slechts toe anti-dumpingrechten te heffen indien het kan bewijzen dat exportprijzen worden toegepast, die beantwoorden aan de traditionele definitie van dumping.

1.3 Dumping en welvaart van het importerende land

Nu ik de belangrijkste motieven voor dumping besproken heb is de volgende stap logisch: men moet zich afvragen of dumping tegen de belangen van de wereldhandel is. Anders gesteld moet men uitzoeken of antidumping maatregelen al dan niet verstandig zijn door te kijken naar de welvaart van de wereld.

Een statische analyse die de situaties voor en na dumping vergelijkt en de winst en het verlies aan welvaart tegen elkaar afweegt in een partieel evenwicht analyse zal dumping steunen, omdat 'dumping' door een buitenlands bedrijf betekent dat de consumenten in het importerende land de producten tegen een lagere prijs kunnen kopen dan de consumenten in het buitenland (Vandenbussche, 1995).

Vanuit een dynamisch standpunt werden verscheiden bedenkingen gemaakt in zowel de traditionele als de moderne dumping literatuur.

De traditionele dumping literatuur gebaseerd op het werk van Viner legt de nadruk op de onzekerheid van de periode waarover een product gedumpt wordt. Viner meent dat in het geval van permanente dumping de prijzen een weergave zijn van comparatieve voordelen en dat het importerende land enkel baat kan hebben bij dumping. Hetzelfde kan gezegd worden over een andere vorm van dumping die Viner (1923) sporadische dumping noemt. Het gaat hier over een tijdelijke verkoop van goedkope buitenlandse producten op de binnenlandse markt te wijten aan onverwachte omstandigheden op de markt. Volgens Viner zijn de baten van de consumenten op de binnenlandse markt groter dan het verlies van producenten op de binnenlandse markt omdat dumping zo zorgt dat binnenlandse bedrijven alert en efficiënt blijven.

De moderne dumping literatuur neemt een ietwat ander standpunt in. Roofdumping wordt overwogen als de enige echte bedreiging voor de globale welvaart omwille van de kwaadaardige intenties van de buitenlandse exporteur. De exporteur vraagt een prijs in de exportmarkt die lager is dan de eigen korte termijn winstmaximaliserende prijs met de bedoeling de binnenlandse concurrentie uit de markt te drijven. Wanneer hij in dit opzet geslaagd is zal de exporteur de prijs laten stijgen tot op een monopolie niveau om de geleden verliezen goed te maken. Het prijsvoordeel dat de consumenten genoten in het importerende land in de beginfase verdwijnt in de latere fase wanneer de exporteur de prijs laat stijgen.

Eerder in mijn eindverhandeling beschreef ik het feit dat roofdumping theoretisch enkel mogelijk is in geconcentreerde industrietakken met een substantiële toegangsdrempel. Hier is wel plaats voor een regulerend beleid in nationale en internationale context om de concurrentie en het consumentensurplus te vrijwaren op lange termijn. Dit lijkt te suggereren dat antidumping maatregelen een goede oplossing zijn om roofdumping te voorkomen. Een kritische opmerking kan hier gemaakt worden die de lezer in gedachte zou moeten houden: antidumping maatregelen die dienen als afschrikmiddel voor roofdumping, kunnen enkel een 'second-best' remedie zijn. De beste oplossing is een beleid dat als doel heeft de toegangsdrempels te verlagen zodat de industrietak op de binnenlandse markt competitiever wordt. Zo wordt de mogelijkheid voor roofdumping als een winstgevende strategie uitgesloten. Vandenbussche (1995); Cuyvers (2002) en Salvatore (2004) menen dat 'first-best' maatregelen de bron van de marktdistortie moeten aanpakken. Een handelsinstrument zoals antidumping maatregelen om roofdumping te voorkomen kunnen de welvaart van het importerende land en van de wereld verhogen, maar ze kunnen nooit 'first-best' zijn zolang er binnenlandse instrumenten beschikbaar zijn om te corrigeren voor een marktdistortie.

De vraag die men zich moet stellen is de volgende: "Kunnen overheden andere motieven hebben om protectionistische antidumping maatregelen te nemen?" of anders gesteld: "Is de antidumping wetgeving niet enkel gemaakt om roofdumping te bestrijden?" Er zouden heel wat andere redenen kunnen bestaan voor het frequente gebruik van antidumping maatregelen.

1.4 Antidumping protectie en de welvaart van het importerende land

Nu komen we echt tot de kern van de zaak. We zullen onderzoeken of de antidumping wetgeving andere motieven kan dienen dan enkel het voorkomen van roofdumping. In de traditionele handelstheorie onderscheid men twee gevallen waar unilaterale protectie de welvaart kan verhogen tot op een niveau hoger dan het welvaartsniveau

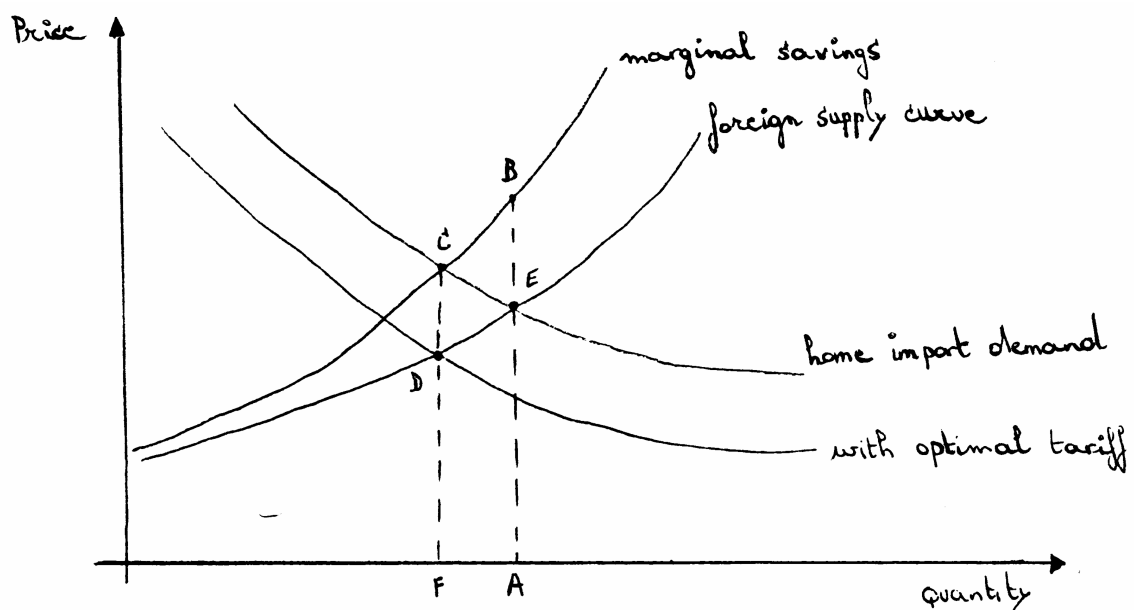
bij vrijhandel. Het eerste geval is het argument van het optimale douanerecht en het tweede geval is het 'infant-industry' argument. De moderne handelstheorie voegt nog een geval toe: het strategische handelsbeleid argument. Zowel het argument van het optimale douanerecht, het infant-industry en het strategische handelsbeleid argument zijn gebaseerd op de veronderstelling dat de overheid als doel heeft de welvaart van het land te maximaliseren. Nog een andere verklaring voor protectie is het politiek economische argument van protectie die dit doel van de overheid in vraag stelt.

1.4.1 Het optimale douanerecht argument

In de traditionele handelstheorie zijn alle industrietakken perfect competitief. Vrijhandel is voor de welvaart altijd beter dan protectie. De enige uitzondering is het optimale douanerecht argument (Meade, 1955 in Vandenbussche, 1995). In het optimale douanerecht argument staat centraal dat een relatief laag douanerecht in groot land gunstig kan zijn voor de 'terms-of-trade'. De verbeterde terms-of-trade kan een verhoogde welvaart voor het importerende land als gevolg hebben. Onder een groot land verstaat men een land dat monopolie macht heeft op de wereldmarkt voor zijn geïmporteerde goederen. Als de verbetering in de terms-of-trade van het importerende land groter is dan de traditionele protectie kosten, stijgt de nationale welvaart. Het optimale douanerecht wordt geïllustreerd in onderstaande grafiek. Onder vrijhandel bevindt het land zich in punt E. De marginale spaarcurve MS in de grafiek geeft voor elk niveau van import aan hoeveel de economie kan sparen door de import te verminderen met één eenheid. De MS curve ligt boven de buitenlandse aanbodcurve omdat het importerende land door één eenheid minder te importeren niet enkel de prijs van het goed spaart, maar door een verminderde vraag gaat de prijs van alle andere eenheden ook naar beneden. De essentie van het optimale douanerecht argument is de exploitatie van de consumenten in het importerende land door de monopoliemacht. Een land dat de wereldprijs kan beïnvloeden kan de prijs doen dalen door haar vraag te beperken. De onderstaande grafiek toont aan dat het de moeite loont om de handel te beperken. Door één eenheid minder te importeren in het punt E sparen we AB in exportproducten die nodig zijn om de import te betalen zodat minder importeren een

netto besparing BE oplevert. Het beste wat we kunnen doen is de import te beperken tot in het punt C. In het punt C is het marginale spaarniveau gelijk aan de vraag naar import producten. C ligt echter niet op de buitenlandse aanbodcurve. In feite zal de hoeveelheid OF geïmporteerd worden en het optimale douanerecht is gelijk aan CD. FD is de internationale prijs van de import producten terwijl FC de binnenlandse prijs is.

Grafiek 1.3 : het optimale douanerecht argument



In de antidumping zaken waar de Europese Unie price undertakings in plaats van antidumping douanerechten gebruikt om een zaak te beëindigen, is het optimale douanetarief argument geen goede verklaring. Bij een price undertaking zal de buitenlandse producent vrijwillig zijn exportprijs verhogen met een negatief in plaats van een positief effect op de terms of trade van het importerende land. Het positieve effect op de terms of trade is juist de drijfveer van het optimale douanerecht argument.

In de zaken waar de Europese Unie douanerechten heft, kan het optimale douanerecht argument niet uitgesloten worden als mogelijke verklaring. Volgens Vandenbussche (1995) is het optimale douanerecht argument in essentie gelijk aan het rent-shifting argument voor protectie in de strategische handelsbeleid literatuur (cfr. infra). Het optimale douanerecht is een uitbuiting van de consument door een monopoliepositie in het importerende land waar de overheid van het land dat het douanerecht heft voordeel uit haalt.

1.4.2 Het infant-industry argument

Volgens de Hechscher-Ohlin theorie zal een land enkel produceren in de industrietakken waar het een comparatief voordeel heeft. Het infant industry argument is gebaseerd op het feit dat men gelooft dat een land een comparatief voordeel kan creëren door middel van tijdelijke protectie. De superioriteit van een land boven een ander land in een bepaalde industrie tak ontstaat dikwijls omdat het ene land eerder is begonnen te produceren en zich dus al verder op de leercurve bevindt. Het kan zijn dat het ene land geen intrinsiek voordeel heeft of het andere land geen nadeel, maar enkel een tijdelijke superioriteit door de opgedane kennis en ervaring. Een tijdelijke protectie om een nieuwe industrie te beschermen kan ervoor zorgen dat het andere land haar oorspronkelijke nadeel kan wegwerken en zo de andere landen die al op de markt aanwezig zijn inhaalt. Vandenbussche (1995) vindt het belangrijk erop te wijzen dat het infant industry argument enkel van toepassing is op nieuwe industrietakken waarin de productie onderhevig is aan leereffecten. Toch is niet iedereen overtuigd dat het infant industry argument een geldige uitzondering is op de algemene regel van vrijhandel. Baldwin (1969 in Vandenbussche, 1995) toont aan dat het infant industry argument enkel geldt wanneer kapitaalmarkten imperfect zijn. Als kapitaalmarkten perfect functioneren zou de infant fase in de productie overwonnen kunnen worden door een goedkope financiering aan de infant zodat het de geleden verliezen kan dekken.

De beste oplossing is daarom een verbetering van de werking van kapitaalmarkten. Baldwin's argument wordt algemeen aanvaard. Het gaat in tegen het infant industry argument voor protectie. Ondanks Baldwin's argument het infant industry argument niet verwerpt, beperkt het het gebruik tot de minder ontwikkelde landen waar het vaak goedkoper is om douanerechten te heffen dan om een effectieve kapitaalmarkt te creëren. In de Europese Unie en de Verenigde Staten werken de kapitaalmarkten vrij goed. Daarom is het infant industry argument daar niet van toepassing. Bovendien worden de meeste antidumping maatregelen eerder genomen in industrietakken die reeds lang gevestigd zijn in plaats van in die industrietakken die nog in de infant fase zitten.

1.4.3 Strategisch handelsbeleid

Tegenwoordig heerst er in weinig industrietakken perfecte competitie. Bedrijven hebben meestal slechts enkele concurrenten en hebben de mogelijkheid om prijzen te beïnvloeden. Bedrijven nemen vaak strategische prijsbeslissingen en beïnvloeden zo de acties van hun concurrenten. Er bestaan een hele reeks modellen van imperfecte competitie die aantonen dat onder bepaalde voorwaarden overheidsinterventies de welvaart kunnen verhogen in industrietakken waar internationale 'rents' bestaan (Brander en Spencer 1985 in Vandenbussche, 1995). Dit argument voor protectie noemt men het strategische handelsbeleid argument. Volgens het strategische handelsbeleid argument willen overheden bepaalde strategische industrietakken beschermen. Met strategische industrietakken bedoelt men industrietakken die ofwel hogere winsten halen dan onder perfecte concurrentie ofwel industrietakken waar de sociale baten groter zijn dan de private baten. Door de strategische industrietakken te steunen hoopt de overheid rent te verschuiven van de handelspartner naar het importerende land. Brander en Spencer waren de eerste die dit aantoonde. Hun model bestaat uit twee bedrijven A en B die gelokaliseerd zijn in twee verschillende landen. Beide bedrijven produceren hetzelfde homogene product en concurreren voor omzetvolume in een derde land C.

Als één van de bedrijven, we veronderstellen bedrijf A, meer kan produceren dan de hoeveelheid in het Cournot evenwicht, wordt het andere bedrijf B gedwongen minder te produceren en kan er rent verschoven worden van land B naar land A. Zonder overheidsinterventie kan bedrijf A de dreiging meer te produceren echter niet hard maken, omdat bedrijf A verlies zal maken als bedrijf B beslist om haar huidige productievolume aan te houden. Een exportsubsidie toegekend aan bedrijf A door de overheid kan de dreiging geloofwaardig maken. Brander en Spencer (1985 in Vandenbussche 1995) tonen aan dat de toename in de winst van bedrijf A hoog genoeg is om de kosten van de exportsubsidie te dekken. Vandenbussche (1995) meent dat hieruit volgt dat land A nu beter af is.

Vandenbussche (1995) bemerkt dat er nog geen enkel bewijs is geleverd in de antidumping literatuur dat antidumping maatregelen kunnen dienen om rent te verschuiven van het ene naar het andere land.

Tot nu toe hebben we verondersteld dat de overheid als doel heeft de nationale welvaart te maximaliseren bij het instellen van antidumping maatregelen. In de volgende paragraaf laten we deze veronderstelling weg.

1.4.4 Het politiek economische argument voor protectie

Een alternatieve theorie over het gedrag van overheden is de theorie van de 'optimaliserende politiekeker'. In deze theorie wordt verondersteld dat de politiekeker zijn eigen belangen nastreeft in plaats van de belangen van de natie. Goed georganiseerde belangengroepen die baat hebben bij protectie doen moeite om hun belangen samen te laten vallen met de belangen van politici. De moeite die de belangengroepen doen wordt 'rent seeking' genoemd. De mate van rent seeking hangt af van de verwachte baten van protectie. Wanneer overheden protectie verlenen aan bedrijven door hoeveelheidbeperkingen (quota's), zullen bedrijven middelen investeren in de concurrentie voor importlicenties. Het gaat hier dus duidelijk over een argument dat de

belangen van de producenten en de politici verdedigt in plaats van de belangen van de natie.

1.5 Conclusie

Het is duidelijk dat voor een economet roofdumping de enige vorm van dumping is waartegen protectionistische maatregelen gerechtvaardigd zijn. Roofdumping is echter enkel winstgevend onder zeer specifieke marktvoorwaarden. Ten eerste moeten er toegangsdrempels tot de industrietak bestaan die de exporteur toelaten een monopolieprijs aan de consument over een voldoende lange periode aan te rekenen om al de eerder geleden verliezen te recupereren nadat alle concurrentie op de binnenlandse markt verdreven werd. Ten tweede kan roofdumping enkel plaatsvinden in geconcentreerde industrietakken met een beperkt aantal actieve bedrijven.

Omdat roofdumping tegen de belangen van de globale welvaart is, is elke antidumping wetgeving die roofdumping tracht te voorkomen gerechtvaardigd. Toch kan een antidumping beleid enkel een second best oplossing zijn omdat een antidumping beleid het gebruik van handelsinstrumenten met zich meebrengt om een fenomeen te verhelpen dat zijn oorsprong vindt in binnenlandse toegangsdrempels. De beste oplossing zou een beleid zijn dat probeert de marktdistorties weg te werken die ervoor zorgen dat roofdumping een winstgevende strategie kan zijn. Een globaal concurrentiebeleid die de concurrentie op markten over verschillende landen garandeert zou geschikt zijn.

Mijn literatuurstudie leidde tot nog twee andere mogelijke verklaringen voor het gebruik van antidumping protectie. Recente handelsliteratuur suggereert dat unilaterale marktinterventies de welvaart van een land kunnen doen stijgen tot op een hoger niveau als onder vrijhandel. Het moet dan wel gaan om imperfect competitieve industrietakken waar er substantiële winsten gemaakt worden. Het gebruik van

handelsbeleid met als doel unilateraal de welvaart te verhogen wordt rent-shifting genoemd.

Een alternatieve verklaring komt uit de politiek economische literatuur over protectie. Als een overheid andere doelen nastreeft dan de welvaart van het land te maximaliseren, zullen belangengroepen proberen hierop in te spelen om een beslissing te bekomen in hun eigen voordeel. Dit wordt rent-seeking genoemd.

Hoofdstuk 2: Antidumping beleid

Nu we de problematiek economisch geanalyseerd hebben, is het interessant om de antidumping wetgeving eens nader te bestuderen. Veel auteurs klagen de wetgeving rond dumping zware gebreken kent. De wet zou bescherming moeten bieden tegen oneerlijke concurrentie, maar de ironie wil dat de wetgeving juist concurrentiele bedrijven straft en monopolistisch gedrag aanmoedigt.

Het antidumping beleid behandelt dumping als een vorm van prijsdiscriminatie in gesegmenteerde markten. Een antidumping tarief wordt ingesteld om de dumpingmarge weg te werken. Op die manier wordt de prijs kunstmatig hoger gehouden dan de prijs zou zijn op een markt met perfecte competitie.

Het antidumping beleid van de WTO vindt men terug in artikel van de GATT. Tijdens de Kennedy onderhandelingsronde van de WTO werd de Antidumping Code opgesteld. Later werd tijdens de Tokyo onderhandelingsronde de Antidumping Code herbekeken. De nieuwste Antidumping Code werd opgenomen in de 'Final Act' tijdens de Uruguay onderhandelingsronde. De antidumping Code bevat een reeks regels die het antidumping beleid van de WTO bepalen. Deze regels hebben betrekking op de vaststelling van dumping, het berekenen van de dumpingmarge, het bepalen of er al dan niet schade wordt veroorzaakt door dumping aan het importerende land, het opleggen van douanerechten en procedures die de dumping autoriteiten van het importerende land moeten volgen na er een dumping klacht werd ingediend. Het is belangrijk hier te vermelden dat elk land vrij beslist of het een antidumping beleid voert. De enige vereiste is dat het beleid conform de regels van artikel van de GATT en van de antidumping code is. Dit betekent dat het antidumping beleid vaak verschilt tussen landen onderling, wat problemen kan veroorzaken voor exporteurs omdat ze rekening moeten houden met verschillende regels en procedures in verschillende landen. Op zich kan dit al een handelsbelemmering creëren.

Hieronder volgt een bondige samenvatting van de antidumping procedure die elk land dat gebruik wilt maken van de artikel van de GATT en van de Antidumping Code zeer zorgvuldig moet volgen.

Tijdens het hele antidumping onderzoek mogen alle belanghebbende partijen relevante bewijzen indienen.

2.1 Onderzoek naar dumping

Vooraleer een antidumpingzaak onderzocht wordt moet het importerende land bewijzen dat de exporteur wel degelijk zijn goederen op de binnenlandse markt dumpt. Dit houdt in dat de exportprijs wordt vergeleken met de normale waarde van het product. Artikel VI van de GATT stelt dat de normale waarde bepaald kan worden op drie verschillende manieren:

- 1 Volgens artikel 2.1 wordt de normale waarde bepaald door *'the comparable price, in the ordinary course of trade for the like product when destined for consumption in the exporting country'*. Er is veel controverse rond de woorden *'in the ordinary course of trade'*. Dit zinsdeel is opgenomen om ervoor te zorgen dat er niet vergeleken wordt met een prijs op de binnenlandse markt die lager is dan de marginale kost. In hoofdstuk 1 hebben we gezien dat de verkoop aan een prijs die lager is dan de marginale kost een normale handelspraktijk is in de nationale markt, maar dat deze prijsstrategie natuurlijk slechts tijdelijk is tot de voorraad verkocht is. Ook de prijs die gehanteerd wordt voor de verkoop tussen handelspartners wordt buiten beschouwing gelaten, het moet gaan om de prijs die aan de consument wordt aangerekend. Bijvoorbeeld wanneer een exporteur aan een verwant bedrijf op de binnenlandse markt verkoopt wordt de prijs die hier wordt aangerekend door de exporteur in het algemeen niet beschouwd als *'in the ordinary course of trade'*. Ook als het product niet in voldoende

hoeveelheid op de binnenlandse markt verkocht wordt lijkt deze methode niet geschikt.

- 2 De normale waarde kan ook vastgesteld worden op basis van 'the highest comparable price for the like product for export to any third country in the ordinary course of trade' of de exportwaarde methode. De prijzen die aangerekend worden wanneer het product geëxporteerd wordt naar een derde land kan als benadering dienen voor de binnenlandse prijs. De Europese Commissie maakt weinig gebruik van deze methode omdat ze stelt dat als een exporteur zijn goederen dumpst op een markt, de probabiliteit vrij hoog is dat de exporteur zijn goederen ook dumpst op andere markten (Grimwade, 1996). Bellis (1990: in Grimwade, 1996) gelooft echter dat dit meer ligt aan de administratieve gewoontes. In tegenstelling tot de Europese Commissie, gebruikt de US Department of Commerce voornamelijk de exportwaarde methode.
- 3 Volgens artikel 2.2 kan de normale prijs ook bepaald worden als er bijna of helemaal geen soortgelijke producten op de binnenlandse markt worden verkocht: *'the cost of production of the product in the country of origin plus a reasonable addition for selling cost and profit'*. Deze methode wordt ook wel de samengestelde prijsmethode genoemd. De productiekosten worden bepaald door alle kosten op te tellen, zowel de variabele als de vaste, die gemaakt werden gedurende de periode dat het product geproduceerd werd, als de materiaalkosten en de fabricagekosten. Er is veel controverse rond de methode die gebruikt wordt om de *'reasonable addition'* voor uitgaven van verkoop, administratie en andere algemene uitgaven te bepalen. In de Verenigde Staten wordt er 10 procent voor algemene uitgaven bijgeteld, maar de Europese Unie gebruikt de werkelijke kosten (Grimwade, 1996). Als een product doorverkocht wordt door een handelspartner, worden de algemene verkoopkosten van de partner bij opgeteld. Deze kosten worden gealloceerd op basis van één of ander criterium, zoals bijvoorbeeld de omzet. In de antidumping code van de WTO staat te lezen dat *'as a general rule, the addition for profit shall not exceed the profit normally realised on sales of products for the same general category in the*

domestic market of the country of origin'. In de praktijk wordt in de Verenigde Staten minimum 8 procent bijgeteld, terwijl men in de Europese Unie probeert een redelijke winstmarge te bepalen gebaseerd op de gemiddelde winstmarge van de exporteur in zijn eigen land. Wanneer er geen winst wordt gerealiseerd, kan de Europese Unie de winstmarges van andere producenten gebruiken die worden gerealiseerd op het product in het land van oorsprong. De samengestelde waarde methode is een zeer willekeurige schatting van de normale waarde door de moeilijkheden die rijzen bij het schatten van de kosten en bij het bepalen van de winstmarge.

Nadat de normale waarde is geschat, moeten de antidumping autoriteiten op gelijkaardige wijze de exportprijs schatten. Als men de normale waarde en de exportprijs kent, kan men de dumpingmarge bepalen. Volgens de regels van de GATT moeten de twee prijzen vergeleken worden 'at the same level of trade, normally at the ex-factory level, and in respect of sales made as nearly as possible at the same time' (artikel II:6, GATT Antidumping Code, 1979). Deze regel vereist dat de exportprijs gereduceerd moet worden met alle kosten van transport of douanerechten die betaald moeten worden. Het niveau van deze kosten is belangrijk. De Europese Unie wordt vaak bekritiseerd omdat ze regelmatig de exportprijs methode gebruikt. De reden van kritiek is dat men zo aan exportbedrijven die hun product op de markt brengen via dure kleinhandelszaken meer kosten kan alloceren dan aan bedrijven die hun product verkopen aan onafhankelijke importeurs. Dit is belangrijk wanneer het gaat om gedifferentieerde consumptiegoederen.

De dumpingmarge wordt bepaald door het verschil te berekenen tussen de normale waarde en de exportprijs. Gewoonlijk wordt in de mate van het mogelijke elke export van het goed vergeleken met een gewogen gemiddelde normale waarde en wordt dan gebruikt om een gewogen gemiddelde dumpingmarge te bepalen. Dit zorgt voor een anomalie: de export die verkocht wordt aan een hogere prijs dan de normale waarde worden niet in rekening gebracht voor de berekening van de dumpingmarge. Stel dat de

gewogen gemiddelde normale waarde gelijk is aan €100. Stel dat er 10.000 eenheden van het product worden verkocht tegen €90 en 10.000 eenheden tegen €110. Als men voor het bepalen van de exportprijs alle verkochte eenheden in rekening brengt is de dumpingmarge gelijk aan 0 en is er dus geen sprake van dumping. In de praktijk worden de 10.000 eenheden verkocht tegen €110 buiten beschouwing gelaten, zodat de dumpingmarge hier 10 procent zal bedragen. Bijgevolg menen de antidumping autoriteiten dat een product wordt gedumpt terwijl dit helemaal niet het geval is. De antidumping autoriteiten gebruiken als argument dat de exportprijzen boven de normale waarde irrelevant zijn om te bepalen of er dumping is of niet.

2.2 Schadebepaling

De tweede fase in een antidumping onderzoek is de schade-test. Artikel VI van de GATT stelt dat dumping enkel wordt veroordeeld als:

It causes or threatens material injury to an established industry in the territory of a contracting party or materially retards establishment of a domestic industry.

De woorden '*material injury*' staan in contrast met de vereiste voor '*serious injury*' in de GATT Safeguards Clause. Pearson (2004) meent dat '*material injury*' een veel soepelere standaard is dan de vereiste '*serious injury*' in de Escape Clause wetgeving. Het is veel moeilijker om aan te tonen dat de producent ernstige schade lijdt dan aan te tonen dat hij materiële schade lijdt. Dit verschil wordt vaak gerechtvaardigd op grond van het argument dat het gemakkelijker moet zijn om steun te krijgen in geval van oneerlijke handel. De Antidumping Code tracht te bepalen wat bijdraagt tot materiële schade, maar doet dit zeer vaag. Het stelt dat de bepaling van schade gebaseerd is op twee aspecten:

- 1) 'the volume of dumped imports and their effect on prices in the domestic market for like products'; en

- 2) 'the consequent impact of these imports on domestic producers of such products'.

In de code is een lijst opgenomen met factoren die moeten onderzocht worden wanneer men de impact op de binnenlandse industrie wil bepalen:

werkelijke en potentiële daling van de productie, verkoop, marktaandeel, winst, productiviteit, return on investment (ROI), gebruik van capaciteit, factoren die een invloed hebben op de binnenlandse prijzen, werkelijke en potentiële negatieve effecten op de cash flow, voorraden, tewerkstelling, lonen, groei en mogelijkheid tot nieuwe investeringen.

Deze lijst is echter niet exhaustief. In feite is de reeks factoren zo ruim dat bijna elke vorm van concurrentie één of meer van deze effecten zal hebben. De GATT code stelt dat:

There may be other factors which at the same time are injuring the industry, and the injuries caused by other factors must not be attributed to the dumped imports (artikel III:4).

Men zou kunnen denken dat deze vereiste voldoende is om te voorkomen dat landen schade toeschrijven aan landen wanneer in werkelijkheid andere factoren aan de basis van de schade liggen. Desondanks toont Messerlin (1989) aan dat in de praktijk louter de correlatie tussen een plotselinge toename van de import en een daling van de binnenlandse productie voldoende reden is voor de Europese Commissie om materiële schade vast te stellen. Het feit dat twee verschijnselen zich voordoen op hetzelfde moment zegt echter helemaal niets over een oorzakelijk verband. Voor 1982 was het de gewoonte in de VS om de dumpingmarge te vergelijken met de mate waarin de binnenlandse producent een lagere prijs moest vragen door de import om vast te stellen of er al dan niet materiële schade werd geleden. Als de prijsverlaging door de import groter was dan de dumpingmarge, kon men aannemen dat het niet de dumping was die de oorzaak was van de materiële schade. Na 1982 liet de VS de zogenaamde '*marge analyse*' spijtig genoeg vallen. De '*marge analyse*' speelde in de Europese

Commissie geen rol om de materiële schade te bepalen behalve in de context van de '*de minimis*' regel. De '*de minimis*' regel stelt dat als de dumpingmarge kleiner of gelijk is aan 1,5% er geen sprake is van materiële schade.

Verder is er ook veel controverse rond de cumulatiepraktijk. Bij cumulatie voegt men de gedumpte importgoederen van verschillende landen samen om de materiële schade te bepalen. Stel dat er vier exporterende landen zijn met elk een marktaandeel van 5% in het importerende land en dat men dumping van hetzelfde product vaststelt. Moeten de dumpingaanklachten tegen deze landen apart of samen behandeld worden? Indien men ze apart zou beoordelen zal het, gegeven het kleine marktaandeel van elk van de landen, moeilijk zijn om materiële schade aan te tonen. Als men de vier dumping zaken echter tegelijk behandeld, zal het marktaandeel van de gedumpte goederen voldoende zijn om materiële schade aan te tonen. Hieruit volgt dat cumulatie ervoor kan zorgen dat 'kleine' exportlanden toch gesanctioneerd kunnen worden. Stel dat men vaststelt dat twee grote landen een product dumpen op de binnenlandse markt. Bovendien stelt men vast dat twee kleine landen hetzelfde product dumpen, maar zij hebben ieder een zodanig klein marktaandeel dat indien ze apart beoordeeld zouden worden er geen sprake van materiële schade zou zijn. Door de twee grote en twee kleine landen samen te voegen is het mogelijk om materiële schade voor het importerende land vast te stellen. Bijgevolg zal men ook antidumping maatregelen tegen de twee kleine landen instellen. Jackson (1992; in Grimwade, 1996) benadrukt dat men zo een effectieve toegangsdrempel creëert voor kleine exporteurs. Het risico dat een klein land loopt op een antidumping onderzoek is toegenomen (Grimwade, 1996). Het kan zijn dat de kosten voor de verdediging in de antidumping zaak hoger liggen dan de potentiële winsten van de export. In dit geval zullen kleine exporteurs het risico niet willen lopen door de buitenlandse markt te betreden. Een andere mogelijkheid is dat de kleine exporteurs hun prijs aanpassen aan de 'normale prijs' die gehanteerd wordt door producenten op de binnenlandse markt om zo de verdenking van dumping te voorkomen. Palmeter (1991; in Grimwade 1996) stelt dat '*cumulation has permitted*

antidumping to become a selective safeguard, with a minimal injury requirement, and with no compensation obligation'.

Het is opmerkelijk in artikel van de GATT staat dat dumping niet enkel veroordeeld wordt als de dumping werkelijk schade veroorzaakt voor de binnenlandse producenten, maar ook als dumping schade dreigt te veroorzaken aan een industrie of de oprichting van een binnenlandse industrie vertraagt. Met andere woorden, louter de dreiging van het veroorzaken van schade kan voldoende zijn om antidumping maatregelen in te stellen. Als tegenargument stelt men dat het importerende land snel moet kunnen reageren tegen dumping die dreigt schade te veroorzaken voor de schade werkelijkheid wordt. Maar wat houdt een dergelijke bedreiging in? In de Verenigde Staten moet aan de voorwaarde dat de dreiging 'reëel en imminent' is voldaan worden om antidumping maatregelen te kunnen instellen. Een louter 'speculatieve' dreiging is niet voldoende. In de Europese Unie wordt relatief weinig gebruik gemaakt van deze voorwaarde. Messerlin (1989; in Grimwade 1996) meent nochtans dat alleen al het bestaan van een dergelijke voorwaarde kan dienen om exporteurs te ontmoedigen meer te exporteren naar een land waar bovenstaande wetgeving geldt. Zo kan bijvoorbeeld de beslissing van een producent in een nieuw geïndustrialiseerd land om de export capaciteit te vergroten door te investeren in een nieuwe productie eenheid voldoende grond zijn om gerechtelijke acties uit te lokken in één of meer van de geïndustrialiseerde landen waarnaar de producent exporteert. Het is dan ook geen verrassing dat verschillende nieuw geïndustrialiseerde landen bezorgd zijn dat de 'schade dreiging' clause in de toekomst een machtig wapen kan worden voor de westerse landen om op een effectieve manier hun markten af te sluiten van buitenlandse export producten.

Door het gemak waarmee binnenlandse producenten antidumping wetgeving kunnen gebruiken als een protectionistisch wapen, pleit men dat er in de GATT Code een 'nationaal belang' clause moet worden opgenomen. Dit zou ervoor zorgen dat de importerende landen ook rekening moeten houden met de belangen van de consument in plaats van enkel met de belangen van de binnenlandse producenten. Zo worden bij

de eindbeoordeling in de dumping zaak de kosten van antidumping voor het importerende land in zijn geheel in overweging genomen, zodat men vanuit economisch oogpunt de beste oplossing kan kiezen, namelijk de oplossing die de welvaart van het importerende land maximaliseert.

2.3 Het opleggen van antidumping maatregelen

Indien men schade vaststelt die veroorzaakt wordt door dumping, laat de regelgeving toe een antidumping douanerecht te heffen. Het antidumping douanetarief mag echter niet groter mag zijn dan de dumping marge. De Antidumping Code stelt dat het douanerecht kleiner zou moeten zijn dan de dumping marge indien dit voldoende is om de schade voor de binnenlandse industrie te vermijden (GATT artikel :1). De laatste zin staat ook wel bekend als de 'lesser duty rule'.

In de EU wordt het douanerecht zo bepaald dat de schade voor de binnenlandse industrie uitgesloten wordt. In de VS daarentegen wordt het douanerecht gewoon gelijk gesteld aan de dumpingmarge.

De GATT Code laat gedurende het antidumping onderzoek toe dat er voorlopige douanerechten worden gehoffen nadat men voorafgaand schade voor de binnenlandse producenten vaststelt en kan aantonen door middel van voldoende bewijs. De bijkomende douanerechten kunnen voor een periode van vier maanden ingesteld worden en deze periode kan verlengd worden tot maximaal zes maanden. Als het antidumping onderzoek geen bewijs van dumping, schade of dumping noch schade vaststelt, moet de bijkomende douanerechten terugbetaald worden. Indien het onderzoek een lagere dumping marge vaststelt dan de op voorhand bepaalde dumping marge en daarop afgestemde voorlopige douanerecht, moet het verschil zo snel mogelijk terugbetaald worden. Men is bezorgd over het aantal zaken waarin voorlopige douanerechten worden opgelegd, maar die uiteindelijk eindigen zonder instellen van

douanerecht of een douanerecht dat lager is dan het voorlopig opgelegde douanerecht. Na het bestuderen van de voorafgaande en de uiteindelijke beslissingen in antidumping zaken door het International Trade Commission (ITC) en de International Trade Administration (ITA) in de VS voor de periode 1980 tot 1989, vond Devault (1990; in Grimwade, 1996) dat in 66 procent van alle antidumping zaken voorlopige douanerechten werden opgelegd, maar in slechts 36 procent van de antidumping zaken werden definitieve douanerechten ingesteld. Devault's bevindingen suggereren dat het relatief gemakkelijk was voor de binnenlandse producenten om voorlopige steun te krijgen, maar ook dat een groot aantal van deze zaken niet hoeven te leiden tot antidumping maatregelen zoals ze voorlopig werden ingesteld (vooral omdat deze zaken falen op de werkelijke schade test). Dit levert een onnodige kost op voor zowel buitenlandse bedrijven, die gestraft worden op een onrechtvaardige manier, als voor de binnenlandse bedrijven, die tijd en geld verliezen met de verdediging in de antidumping zaak.

Artikel van de GATT Antidumping Code stelt dat de gerechtelijke acties in het antidumping proces op elk moment uitgesteld of beëindigd worden als de exporteur akkoord gaat met 'undertakings'. Bij undertakings herziet de exporteur meestal zijn prijs voor de buitenlandse markt ofwel stopt hij volledig met exporteren. De prijsverhoging moet echter niet groter zijn dan nodig om de dumping marge teniet te doen. Er wordt geschat dat voor de EU twee derden van alle antidumping maatregelen 'price undertakings' zijn (Europese Commissie, 1989; in Grimwade, 1996). De reden waarom de Europese Commissie de voorkeur geeft aan price undertakings blijkt de eenvoud te zijn waarmee de prijsverhoging wordt verzekerd. In het geval van douanerechten, kunnen de exporteurs hun prijs laten stijgen met minder dan het bedrag van het douanerecht, ondanks het feit dat de Europese Commissie een clause in de wet heeft opgenomen die toelaat bijkomende douanerechten te heffen als de exporteur niet het ganse bedrag van het douanerecht betaalt aan de autoriteiten. Het is duidelijk dat een schikking tot price undertaking in het antidumping proces voor de exporteur te verkiezen valt boven het opleggen van een douanerecht. Bij een price

undertaking behaalt de exporteur extra economische rent ten koste van het importerende land in tegenstelling tot het douanerecht, waar de exporteur moet betalen aan autoriteiten van het importerende land. De Europese Commissie is er fier op dat ze meer gebruik maakt van de price undertakings omdat zo de schade die wordt berokkend aan de binnenlandse producenten weggewerkt wordt zonder de exporteurs te straffen. Ikzelf vind dit ook een betere oplossing. Er zijn echter ook economen die kritiek uiten op het antidumping beleid van de Europese Commissie. Messerlin (1989; in Grimwade, 1996) ziet de neiging tot price undertakings als een aanmoediging tot kartelvorming. Stegemann (1989; in Grimwade, 1996) stelt dat price undertakings in essentie een legaal substituut zijn voor illegale prijsafspraken. Steggemann meent dat, in een andere situatie, dergelijke prijsafspraken veroordeeld worden als illegaal volgens artikel 85 van het Verdrag van Rome, maar in de context van antidumping worden die prijsafspraken aangemoedigd. De regels van de GATT vertonen hieromtrent een zwak punt. De GATT heeft geen duidelijke criterium om een keuze te maken tussen douanerechten en price undertakings. Tharaken (1993) levert interessant bewijs dat dit gebrek aan duidelijkheid de mogelijkheid biedt aan de Europese Commissie om price undertakings te gebruiken als wapen in haar handelsbeleid door bijvoorbeeld price undertakings te weigeren aan exporteurs uit landen waarmee de Europese Unie een groot bilateraal handelstekort heeft.

Ten slotte sluit ik dit hoofdstuk af met een korte bespreking omtrent de duur van de antidumping douanerechten. De oorspronkelijke Antidumping Code stelde dat de douanerechten moeten blijven gelden zolang het nodig is om dumping die schade berokkent aan de binnenlandse producenten teniet te doen (artikel :1). Dit artikel van de Antidumping Code werd herbekeken en stelde nieuwe limieten op de duur van de antidumping maatregelen. De regelgeving van de Europese Commissie heeft altijd een 'sunset clause' gehad die de duur van de antidumping maatregelen beperkte tot vijf jaar. Na vijf jaar loopt elke maatregel ten einde tenzij de belanghebbende partij kan aantonen dat de beëindiging van de antidumping maatregel opnieuw zou leiden tot schade of opnieuw dreigt schade te berokkenen. Bovendien kan elke exporteur een

aanvraag doen om zijn zaak te herbekijken op voorwaarde dat er tussen de uitspraak van het antidumping proces en de aanvraag tot herziening minstens één jaar tijd zit. In de Verenigde Staten kan een exporteur die aantoonst dat er gedurende twee jaar geen enkele verkoop gebeurd is tegen een lagere dan de 'eerlijke' prijs een intrekking van de antidumping maatregelen eisen.

2.4 De Uruguay Ronde

Zeven jaar na haar start in Punta del Este (Uruguay) en drie jaar later dan was gepland werd de ronde over multilaterale handelsonderhandelingen die we nu kennen als de Uruguay Ronde uiteindelijk succesvol beëindigd. Tot op het laatste moment was het onzeker of de onderhandelaars wel tot een overeenkomst zouden komen. De uiteindelijke overeenkomst werd formeel ondertekend door alle partijen op een bijeenkomst van de staatshoofden in april 1994 in Marrakech (Marokko). Op 1 januari 1995 was de nieuwe overeenkomst van kracht en werd de WTO opgericht als opvolger van de GATT (Grimwade, 1996a).

Voor de afronding van de Uruguay ronde was een strengere antidumping wetgeving één van de belangrijkste taken van de onderhandelaars. Men dacht dat geen enkele overeenkomst omtrent handelsliberalisatie enige waarde had tenzij er nieuwe regels werden opgesteld waardoor landen niet meer zo gemakkelijk antidumping maatregelen konden gebruiken om import te beperken. Naarmate de onderhandelingen vorderden werd echter snel duidelijk dat de twee grootste gebruikers van antidumping maatregelen, de VS en de EU, niet bereid waren enige toegeving te doen waardoor de kracht van hun antidumping wapenarsenaal zou verminderen. De VS en de EU wilden in tegenstelling een strengere antidumping wetgeving die hen zou toelaten sneller en meer effectieve acties te ondernemen tegen landen die dumpen, bijvoorbeeld door nieuwe regels in de Antidumping Code op te nemen waardoor een land moeilijker een antidumping aanklacht kan ontwijken. De houding van de VS en de EU maakte het bijna

onmogelijk om een overeenkomst te sluiten die vanuit het standpunt van vrijhandel enigszins bevredigend was. Het feit dat er geen nieuwe regels in de Antidumping Code werden opgenomen die toelieten om maatregelen te nemen als een land een antidumping aanklacht wou ontwijken is zeker een opluchting. Tegenwoordig twijfelt men over de toelaatbaarheid van dergelijke uitbreiding van de Antidumping Code. Grimwade (1996a) is hierover niet te spreken.

In andere opzichten is de nieuwe Antidumping Code een teleurstelling. De meeste verbeteringen hielden louter verband met procedures. Zo zorgt de nieuwe Antidumping Code dat het iets moeilijker is geworden voor een binnenlandse producent om een antidumping zaak te starten. De nieuwe regels hebben ook de vrijheid waarmee overheden in het importerende land dumping en schade konden bepalen ietwat beperkt. De nieuwe Antidumping Code sloeg er niet in de zeer dubieuze methoden aan te pakken die vele landen gebruiken om dumping te bewijzen, maar de methoden die gebruikt mogen worden om de dumpingmarge te berekenen werden beperkt. De nieuwe Antidumping Code biedt betere protectie voor kleinere exportlanden. Ook de 'sunset clause' werd tijdens de Uruguay Ronde opgenomen in de Antidumping Code.

De aanpassing van de Antidumping Code zijn onvoldoende om ervoor te zorgen dat producenten afzien van het gebruik van antidumping maatregelen om import te beperken. De mogelijkheden die de antidumping wetgeving biedt om relatief snel acties te ondernemen tegen import zorgen ervoor dat antidumping maatregelen een aantrekkelijke optie blijven. Het verbod op vrijwillige exportbeperkingen (VER's) in de nieuwe Safeguard overeenkomst leidt tot een verhoogd gebruik van antidumping maatregelen. De methoden die gebruikt worden om dumping vast te stellen blijven dubieus en objectief en zorgen voor extreem hoge dumpingmarges. Bloningen (2004) meent dat de Uruguay Ronde, in plaats van antidumping protectie te verminderen, het gebruik van antidumping nog deed toenemen juist door de aanpassingen aan de Antidumping Code. Bloningen (2004) meent dat de nieuwe Antidumping Code bijna

letterlijk kan overgenomen worden door elk land dat lid is van de WTO om een eigen antidumping wetgeving in te voeren die consistent blijft met de WTO antidumping code.

2.5 Conclusie

De antidumping code van de WTO is op vele vlakken ontzettend vaag en biedt de mogelijkheid aan landen om antidumping maatregelen als een protectionistisch wapen te gebruiken tegen de verspreiding van buitenlandse goederen op de binnenlandse markt. De antidumping wetgeving is vanuit economisch standpunt zeer cru gezegd een grote flop. Ernstige hervormingen van de antidumping code zijn dringend aan de orde. De beste oplossing zou zelfs een totale afschaffing van alle antidumping regelgeving zijn, zodat vrijhandel meer kans krijgt. Spijtig genoeg lijkt dit een utopie.

Hoofdstuk 3: Geschiedenis en ontwikkelingen van antidumping

3.1 Meer dan 100 jaar antidumping wetgeving

De regering van Canada was de eerste ter wereld die in 1904 een antidumping wet goedkeurde. Al snel werd de Canadese wetgeving gevolgd door de meeste belangrijke handelsnaties in de geïndustrialiseerde wereld voor en na WO I . Vlak na WO II werden Antidumpingmaatregelen opgenomen in de GATT. Tegenwoordig heeft zowat elk geïndustrialiseerd of ontwikkelingsland een antidumping wetgeving goedgekeurd.

Voor WO II werden antidumping maatregelen slechts door enkele landen uitgevoerd. Sindsdien worden er steeds meer antidumpingmaatregelen ondernomen door geïndustrialiseerde landen en door ontwikkelingslanden. Het ziet ernaar uit dat antidumping de handelspolitiek bij uitstek is geworden om de binnenlandse producenten te beschermen tegen vermeende dumping door buitenlandse exporteurs.

Met het oog op het stijgende en wijdverspreide gebruik van antidumpingmaatregelen, werd er op 12 maart 2004 in de University of Michigan (VS) een symposium georganiseerd. Dit symposium benadrukte een aantal papers die handelden over antidumpingmaatregelen in een historische context, theoretische en empirische analyses van de oorzaken en gevolgen van antidumpingmaatregelen, overzichten van de ervaringen met antidumpingmaatregelen van bepaalde belangrijke handelsnaties/regio's en beoordelingen en voorstellen om de antidumping en safeguard maatregelen te hervormen in de nationale wetgeving en in de GATT/WTO (Deardorff en Stern, 2005).

Ik geef hieronder een beknopt overzicht van de zaken die behandeld worden in de verschillende papers van het symposium die ik interessant vond.

In zijn paper: 'Antidumping at 100 years and counting', bemerkt Ciurak (2005) dat de eer de eerste te zijn die een antidumpingmaatregel uitvoerde aan Canada toekomt. Het was een redelijke stap omdat de wetgeving bepaalde dat een douanerecht kon opgelegd worden die even groot was als het verschil tussen de verkoopprijs in Canada en de 'fair market value'. De 'fair market value' werd bepaald als de prijs die gehanteerd werd in het land van productie. Het speciale antidumping tarief had een bovengrens van 50% van het maximum tarief dat wettelijk kon opgelegd worden. Er waren nog enkele 'bells and whistles' voor zover de toepassing van het speciale antidumping tarief beperkt was tot de producten die in Canada zelf geproduceerd werden en waar er voldoende binnenlands aanbod was. Er bestond geen schadetest.

In historische context, maakten antidumping maatregelen hun intrede in een tijdperk van sterke globalisatie, waarin de productiefactoren arbeid en kapitaal internationaal vrij konden bewegen zoals nooit tevoren, maar ook een tijdperk dat gekenmerkt wordt door het ontwaken van economisch nationalisme in nieuwe geïndustrialiseerde landen en een groeiende angst voor de macht van grote multinationals die oprezen om schaalvoordelen te halen door massaproductie. Het behalen van schaalvoordelen op zich werd vergemakkelijkt door de groei van de internationale handel. Dit wordt aangetoond door een overeenkomstige evolutie van de wetgeving van anti-economische belangengemeenschap. Vandaag de dag, in een nieuwe periode van sterke globalisatie, welke gekenmerkt wordt door zorgen over globalisatie zoals in het voorgaande tijdperk, is het belangrijk om op een merkwaardig verschil te wijzen: het aantal antidumping maatregelen nam toen niet snel toe, dat is nu wel het geval.

De vroege integratie van antidumping in de economische theorie als een internationale tegenhanger van het nationale concurrentiebeleid heeft op zijn minst enige officiële ratificatie gekregen in internationale verdragen, en overheden zien het instellen van antidumping maatregelen als een gerechtvaardigd beleid, zij het ten behoeve van de internationale orde. Nochtans onthult een analyse van het gebruik van antidumping maatregelen dat antidumping een instrument is dat door de nationale overheid kan

gebruikt worden als een geschikt alternatief voor de safeguard-optie van de WTO. Het gebruik van antidumping maatregelen op deze wijze zorgt voor een belangrijk dispuut tussen 'free traders' en 'fair traders'.

3.2 Evolutie van het aantal antidumping zaken over de laatste 100 jaar

In de paper 'The rise of US Anti-dumping Activity in Historical Perspective' bemerkt Irwin (2005) dat het grootste deel van het wetenschappelijk onderzoek over antidumping gericht is op de periode na 1980. Irwin onderzoekt de geschiedenis van het gebruik van antidumping wetgeving. Door de periode vanaf WOII tot nu te onderzoeken, probeert hij een antwoord te vinden op volgende vragen:

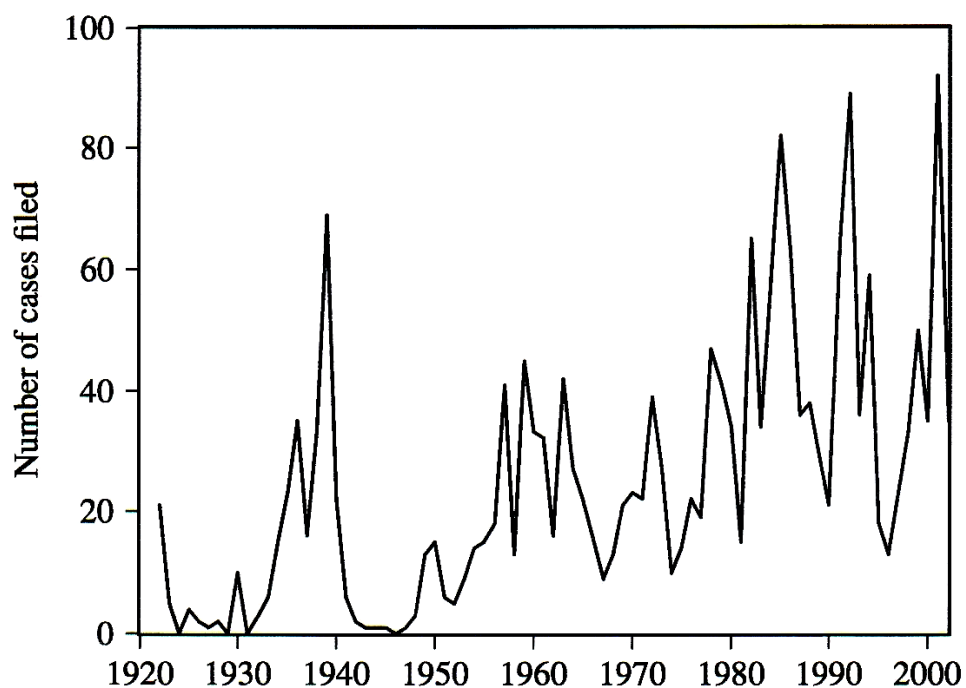
- Is het waar dat voor de jaren 1980 weinig antidumping aanvragen werden ingediend?
- Zo ja, wat verklaart het lage aantal antidumping aanvragen, gegeven dat antidumping nu overwogen wordt als een gemakkelijk instrument voor import-competition bedrijven om protectie te verkrijgen?
- Welke economische en politieke factoren verklaren de verschuiving naar intensiever gebruik van antidumping maatregelen in de tijd?

Irwin (2005) onderzoekt bepaalde wettelijke en organisatorische veranderingen in het antidumping beleid van de VS vanaf de aanvang van antidumping wetgeving tot nu. Hij toont ook gegevens over de evolutie van het jaarlijkse aantal antidumping onderzoeken. Uit zijn data onderzoek volgt dat:

- Het aantal antidumping onderzoeken eind jaren 1930 en eind jaren 1950 begin jaren 1960 is verrassend hoog en vergelijkbaar met het niveau na de jaren 1980. Dit is een directe contradictie met de conventionele kijk op het gebruik van

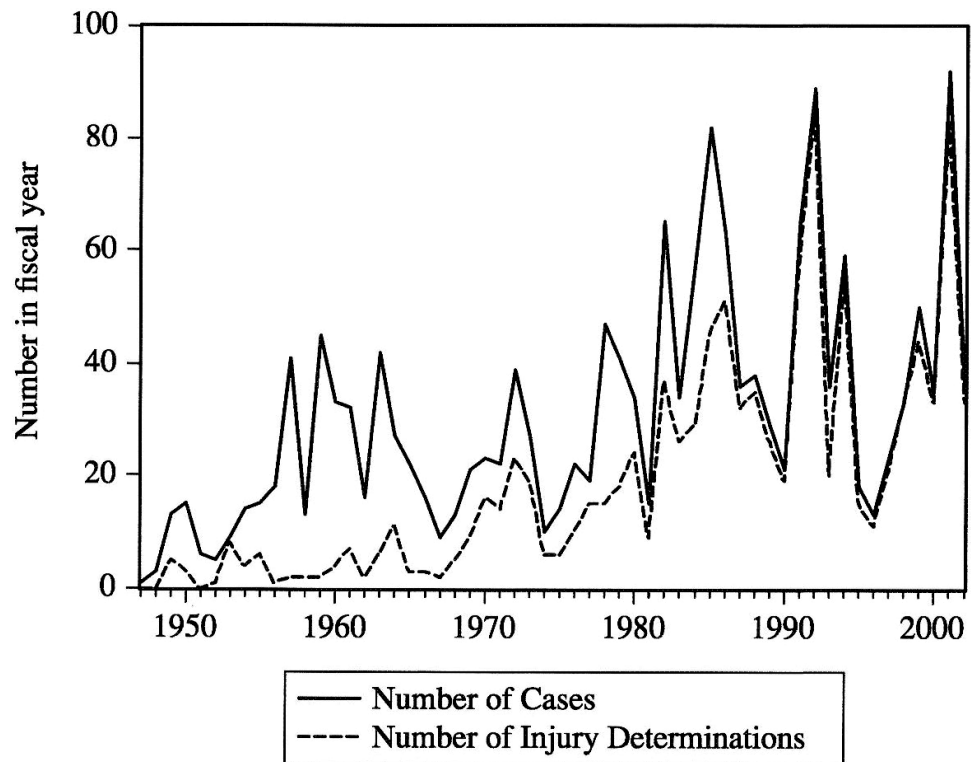
antidumping maatregelen. Aggarwal (2004) merkt op dat er geen exacte gegevens bestaan omtrent het antidumping gebruik voor 1980, omdat de GATT niet vereiste dat landen protectionistische maatregelen moesten melden. Wat vaststaat, is dat antidumping maatregelen geen fenomeen zijn van de laatste twee decennia.

Grafiek 3.1 : jaarlijks aantal antidumping zaken over de periode 1922-2002



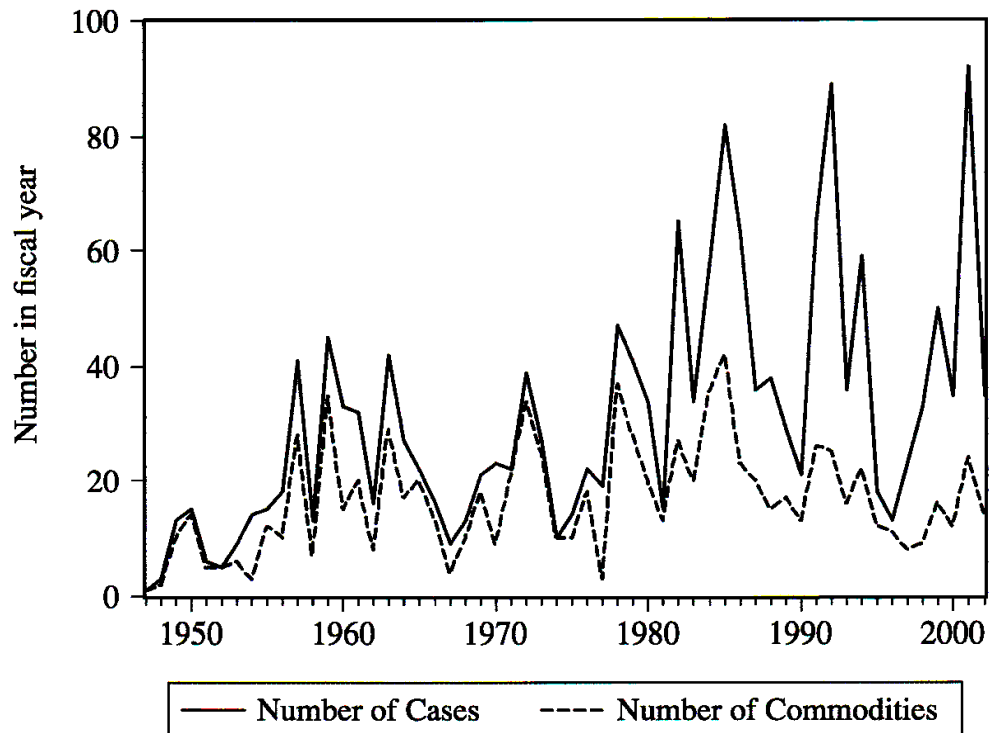
- De meeste antidumping aanvragen in de VS voor de jaren 1970 werden verworpen door het US Treasury Department bij gebrek aan bewijs van verkoop tegen een lagere dan de eerlijke prijs. Nu geraken echter (met het Commerce Department dat nu onderzoekt of er verkocht wordt tegen een lagere dan de eerlijke prijs) bijna alle antidumping aanvragen in de schadebepaling fase in het antidumping proces.

Grafiek 3.2: aantal antidumping zaken en schade bepalingen over de periode 1947-2002



- De stijging in het aantal antidumping zaken sinds de jaren 1980 is gerelateerd aan de stijging van meervoudige aanvragen of cumulatie, dit zijn aanvragen die verschillende landen tegelijk aanklagen die hetzelfde product op de markt van de VS dumpen. Bovendien wordt het aantal producten waarvoor antidumping maatregelen worden aangevraagd sinds de jaren 1980 kleiner.

Grafiek 3.3 : aantal antidumping zaken en aantal goederen waarvoor een antidumping zaak werd ingesteld



- De macro-economische determinanten van het aantal antidumping zaken zijn: de werkloosheidsgraad en de wisselkoers (een appreciatie is positief gerelateerd met het aantal antidumping onderzoeken). Aggarwal (2004) meent dat in een economische recessie elke concurrentie door import een neerwaartse druk veroorzaakt op de capaciteit van binnenlandse bedrijven, de winstmarges en de tewerkstelling. Onder deze omstandigheden is de kans op vaststelling van materiële schade voor de binnenlandse producenten groter. Daarom lobbyen de binnenlandse producenten bij de overheid en zetten ze de overheid onder druk om protectie voor de eigen industrie te bekomen. De onderzoeksresultaten van Irwin (2005) komen overeen met die van Aggarwal (2004). Irwin (2005) meent echter dat een stijgende graad van import penetratie positief gerelateerd is met

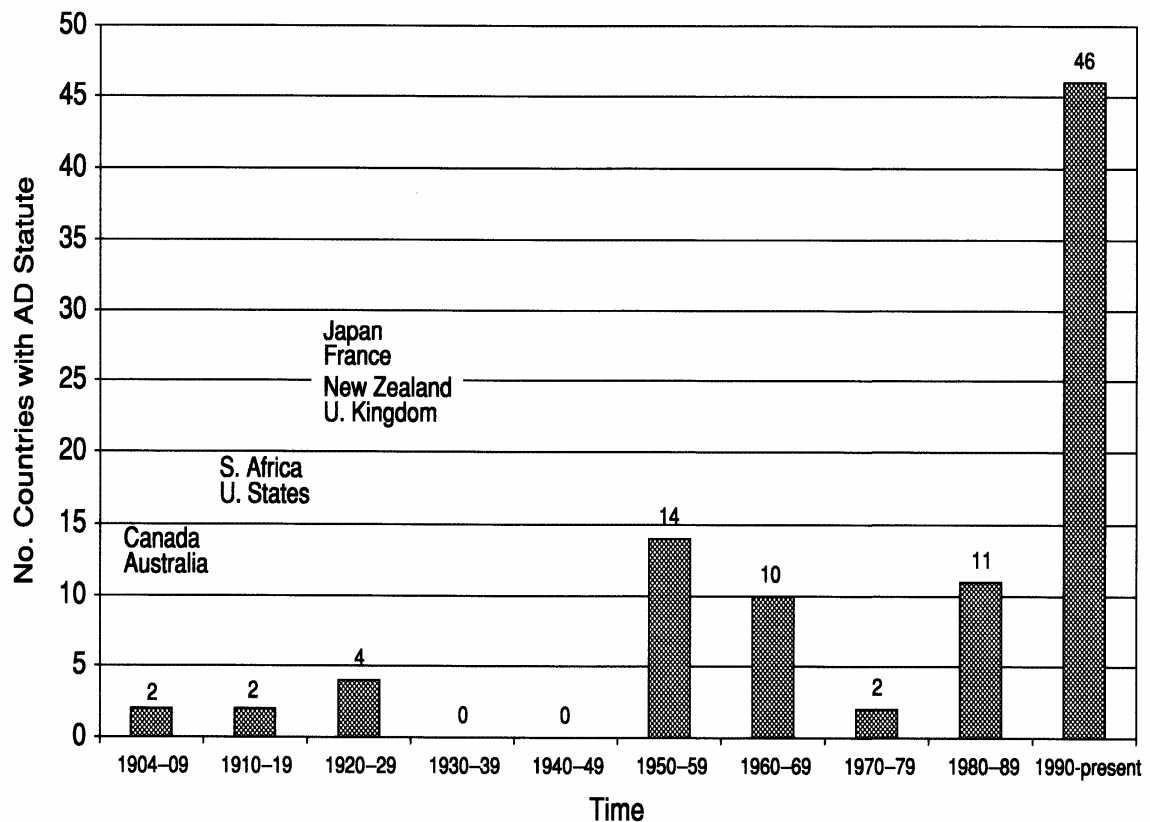
het aantal antidumping onderzoeken. Ten slotte zorgde de wetsverandering in 1984 ervoor dat het indienen van meervoudige aanklachten werd aangemoedigd.

3.3 De 'nieuwe gebruikers'

Thomas Prusa (2005) onderzoekt in de paper 'Anti-dumping: A Growing Problem in International Trade' de verspreiding van het gebruik van antidumping maatregelen. Hij toont aan dat antidumping meer gebruikt wordt, door meer landen, en tegen meer producten dan ooit tevoren. Hij bespreekt het patroon van antidumping aanklachten en benadrukt dat veel landen en industrieën slechts één doel hebben: protectie verwerven. De recente evolutie van het gebruik van antidumping maatregelen suggereert dat door de wijdverspreide greep van antidumping protectie, antidumping hervormingen zeer onwaarschijnlijk zijn. Antidumping wordt niet enkel meer gebruikt door ontwikkelde landen met een hoog inkomen per capita. Tegenwoordig maken de landen met een gemiddeld en een laag inkomen per capita ook steeds meer gebruik van antidumping maatregelen.

Onderstaande grafiek toont de groei van het aantal landen met een antidumping statuut per decennia. Merk op dat tot midden jaren 1950, antidumping een handelsbeleid was dat slechts door acht landen gevoerd werd. De acht landen waren: Canada, Australië, de Verenigde Staten, Japan, Frankrijk, Nieuw Zeeland en het Verenigd Koninkrijk.

Grafiek 3.4 : groei van het aantal landen met een antidumping statuut per decennia

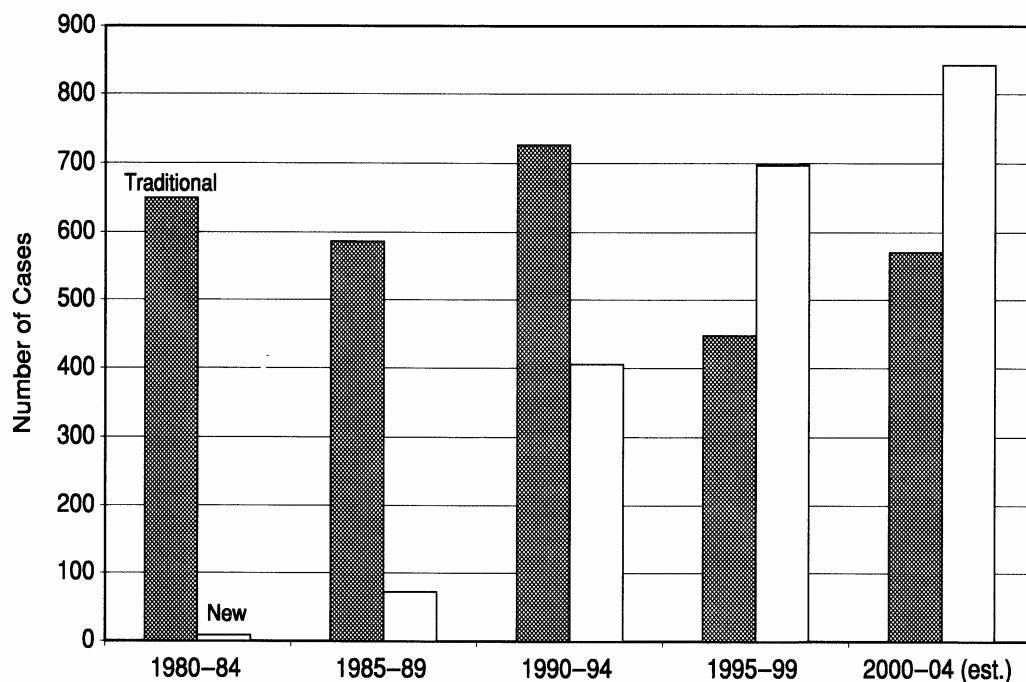


Ondanks het feit dat tijdens de eerste 75 jaar het aantal antidumping zaken niet accuraat is bijgehouden, kan men toch besluiten dat antidumping maatregelen slecht een beperkt probleem in de internationale handel waren juist omdat slechts acht landen antidumping maatregelen ondernomen. Daarom is het geen verrassing dat de onderhandelaars weinig risico zagen bij het opnemen van antidumping regels in de GATT overeenkomst. Deze overeenkomst legde landen die lid zijn van de WTO niet op een eigen nationale antidumping wetgeving op te stellen, maar het lijkt dat lidmaatschap van de WTO, leden ertoe aanzette om dit wel te doen. Zo is bijvoorbeeld het aantal landen dat lid is van de WTO en het aantal landen dat antidumping maatregelen gebruikt over de laatste 25 jaar verdriedubbeld. Prusa (2005) toont aan dat de laatste tien jaar meer nieuwe landen bijkwamen (46) die antidumping

maatregelen gebruiken dan tijdens de eerste negentig jaar (45). Ook Young en Wainio (2005) bevestigen dat de laatste 25 jaar het aantal landen die antidumping maatregelen intensief gebruiken gestegen is van acht landen in het begin van de jaren 1980 tot 42 landen nu.

De volgende grafiek toont het aantal antidumping zaken voor de traditionele en de nieuwe gebruikers van antidumping maatregelen per tijdsinterval van vijf jaar. Het is interessant om te zien dat het gebruik van antidumping maatregelen door de traditionele gebruikers vrij constant blijft (Bloningen, 2004) rond een gemiddelde van 100 tot 125 antidumping zaken per jaar (Prusa, 2005). De evolutie in het gebruik van antidumping maatregelen door de nieuwe gebruikers ziet er heel anders uit. Het aantal antidumping zaken stijgt van bijna nul zaken per jaar in het begin van de jaren 1980 tot meer dan 800 zaken per jaar nu.

Grafiek 3.5: aantal antidumping zaken per tijdsinterval van vijf jaar voor de traditionele en de nieuwe gebruikers



Young en Wainio (2005) beweren dat sinds 1995 de ontwikkelingslanden meer dan 60 percent van alle antidumping aanklachten indienen. In de onderstaande tabel uit het WTO jaarverslag van 2004 zien we dat India, de meest intensieve gebruiker van antidumping maatregelen onder de nieuwe gebruikers, tegenwoordig meer steunt op antidumping wetgeving dan de Verenigde Staten. De gegevens in de tabel hebben op de periode van 1 juli 2002 tot 30 juni 2003.

We zien dat India het meeste antidumping zaken gestart is over deze periode. India startte bijna drie keer meer antidumping onderzoeken dan de Verenigde Staten. De Verenigde Staten waren lange tijd het land dat het meeste onderzoeken startte, maar is sinds enige tijd nummer twee in het lijstje van meest intensieve antidumping gebruikers. Op de derde plaats komt China. De Europese Unie volgt heel dicht op een vierde plaats. Als men de belangrijkste 'nieuwe gebruikers' uit het lijstje haalt ziet men dat India, Argentinië, Mexico, Brazilië en Zuid-Afrika als 'nieuwe gebruikers' antidumping maatregelen het vaakst gebruiken (Crowley, 2004).

Tabel 3.1 : overzicht van het aantal antidumping maatregelen per land over de periode 1 juli 2002 tot 30 juni 2003

	Initiations	Provisional measures	Definitive duties	Price undertakings	Measures in force on 30.06.2003 ^b
Argentina	4	12	25	4	77
Australia	14	9	6	0	46
Brazil	9	1	4	0	56
Canada	7	5	1	0	87
China	17	38	11	0	29
Czech Republic	0	0	0	0	1
Egypt	3	0	9	0	14
European Communities	15	5	14	3	204
India	67	54	64	0	210
Indonesia	6	0	3	0	0
Jamaica	0	0	1	0	not reported
Japan	0	0	2	0	2
Korea	11	0	0	0	16
Latvia	0	2	1	1	1
Malaysia	0	2	0	0	not reported
Mexico	8	6	4	0	54
New Zealand	3	1	1	0	8
Peru	8	4	6	0	23
Philippines	2	0	5	0	4
Poland	0	2	2	2	8
South Africa	5	1	8	0	96
Chinese Taipei	2	0	2	0	9
Trinidad and Tobago	2	1	1	0	4
Turkey	11	6	24	0	48
United States	29	21	13	0	278
Venezuela	1	0	1	0	16
Total	238	191	229	10	1323

Young en Wainio (2005) vinden het verbazingwekkend dat de nieuwe gebruikers antidumping maatregelen zo intensief gebruiken omdat de meeste onder hen slechts zeer recent een nationale antidumping wetgeving hebben goedgekeurd.

Globaal gezien zijn de grafieken vrij duidelijk: de stijging in het gebruik van antidumping maatregelen wereldwijd wordt geheel veroorzaakt door de nieuwe gebruikers. Zonder de verspreiding van het gebruik van antidumping maatregelen over tientallen landen zou het aantal antidumping zaken over de laatste 25 jaar constant zijn gebleven.

Het is wel verontrustend dat de nieuwe gebruikers ervoor gekozen hebben om antidumping zeer intensief te gebruiken, ze gebruiken antidumping maatregelen veel intensiever dan de traditionele gebruikers. De nieuwe gebruikers hebben per geïmporteerde dollar 15 tot 20 keer meer antidumping aanklachten ingediend dan de traditionele antidumping gebruikers zoals de VS en de EU. Als deze ongelijkheid verder blijft duren doorheen de tijd, vooral als er nog meer nieuwe gebruikers die antidumping op een agressieve en intensieve manier gebruiken bijkomen, lijkt het onmogelijk dat de VS en de EU blijven doen alsof antidumping geen ernstig probleem is.

De snel veranderende reeks van landen die antidumping maatregelen gebruiken bemoeilijkt de onderhandelingen over antidumping hervormingen. Op korte termijn zorgt de sterke oppositie van de VS en de EU ervoor dat hervormingen zeer onwaarschijnlijk zijn. Op langere termijn kan het stijgende gebruik van antidumpingmaatregelen tegen de VS en de EU mogelijk zorgen voor minder ondersteuning voor behoud van de huidige wetgeving. Uiteindelijk kan dezelfde trend ervoor zorgen dat de EU en de VS beseffen dat het antidumping beleid faalt en dat de trend waarschijnlijk elke hervorming onmogelijk maakt. De nieuwe gebruikers die antidumping op een agressieve en intensieve manier gebruiken zouden kunnen beslissen dat ze zonder antidumping beleid niet kunnen overleven.

Prusa (2005) beschrijft ook de beweegredenen voor modern antidumping beleid. Hij verklaart dat antidumping niets meer te maken heeft met agressieve prijsstrategieën of met economisch schadelijke dumping. De agressieve prijsstrategie voorwaarde die

opgenomen was in de eerste antidumping wetteksten werd meer dan 75 jaar geleden verwijderd. De ironie wil dat men nu moet onthouden dat moderne antidumping helemaal niets te maken heeft met wat micro-economisten schadelijke prijsstrategie van de exporteur noemen.

Als antidumping niet gaat over de economisch gevoelig idee van roofdumping, waarover gaat het dan wel? Prusa (2005) meent dat er drie factoren aan de basis liggen van het wijdverspreide gebruik van antidumping maatregelen:

- 1) de vrijheid van handelen in een antidumping zaak

De vrijheid van handelen in een antidumping zaak is subtiel, complex en belangrijk. Terwijl de theoretische rechtvaardiging van het gebruik van antidumping maatregelen zwak is, is het de praktijk die het probleem van antidumping protectie kolossaal maakt. Zo is bijvoorbeeld de manier waarop de dumping marges worden uitgerekend alles behalve een eenvoudige boekhoudkundige regel. In zeer veel gevallen worden vergelijkbare producten niet verkocht in voldoende grote hoeveelheden op de buitenlandse en op de binnenlandse markt. In dit geval kan de overheid die bezig is met het antidumping onderzoek op een geheel vrije manier de prijs van vergelijkbare producten bepalen. Zelfs als er vergelijkbare producten bestaan, vinden de antidumping autoriteiten redenen om de prijzen aan te passen. Als vergelijkbare producten worden verkocht op de binnenlandse en op de buitenlandse markt, zijn een enorm aantal ingewikkelde prijsaanpassingen mogelijk. Als puntje bij paaltje komt kunnen de accountants van de overheid met eender welke dumpingmarge afkomen (Prusa, 2005).

Ik vind wat Prusa (2005) schrijft moeilijk te geloven, maar hij levert harde bewijzen. Hij stelt dat voor de periode 1980 tot 2000 de Verenigde Staten, het land met de meest transparante methodologie en procedures voor het berekenen van dumpingmarges, antidumping douanerechten hebben ingevoerd in meer dan

95 percent van de antidumping onderzoeken. Het is niet ongewoon dat het 'Department of Commerce' gedurende twee of drie jaar geen enkele antidumping zaak afwijst. Bovendien zijn de dumpingmarges niet onbelangrijk. Blonigen (2003 in Prusa, 2005) rapporteert een gemiddelde dumpingmarge vastgesteld door de VS ongeveer 65 percent bedraagt. Young en Wainio (2005) staan ook kritisch tegenover de procedure die de VS hanteert om de dumpingmarge te berekenen. Ze beweren dat de procedure vaak resulteert in een overschatting van de werkelijke dumpingmarge.

Wat mij nog meer verbaast is het feit dat de cijfers van de VS nog mild zijn vergeleken met de cijfers van sommige nieuwe gebruikers. Prusa (2005) berekende de gemiddelde dumpingmarges vastgesteld door India, de grootste nieuwe gebruiker (Prusa, 2005; Young en Wainio, 2005) van antidumping maatregelen, en vond een gemiddelde dumpingmarge van 80 percent.

Denk even na over wat de antidumping autoriteiten beweren als ze met dergelijke cijfers voor de dag komen. Een dumpingmarge van 65 percent betekent dat het buitenlandse bedrijf ofwel een exportprijs hanteert die 65 percent lager is dan de prijs die het aanrekent aan de consumenten op de binnenlandse markt, ofwel dat het bedrijf haar producten verkoopt aan een prijs die slechts 35 percent van de kostprijs bedraagt. Ik stel mij de vraag of dit wel mogelijk is. Of het mogelijk is of niet: dit betekent dat door de antidumping wetgeving een douanerecht van 65 percent tegen de exportproducten van het buitenlandse bedrijf kan worden opgelegd.

2) het feit dat antidumping maatregelen consistent zijn met de GATT/WTO

Antidumping protectie met de vrijheid waarmee antidumping zaken behandeld kunnen worden en alle vage regels van de antidumping wetgeving zijn opgenomen in de GATT en de WTO overeenkomsten. Antidumping is een vorm van protectie waarbij de WTO het land dat haar goederen dumpet op een

buitenlandse markt sancties oplegt. In tegenstelling tot de safeguard regels, vereist de WTO van het land dat antidumping maatregelen instelt geen compenserende korting op douanetarieven voor het land waartegen de maatregelen worden ingesteld. Het land waartegen douanetarieven worden ingesteld kan eveneens geen wraak nemen. Dit betekent dat landen antidumping douanerechten kunnen heffen zonder te vrezen voor wraakacties en zonder beroep bij de WTO. Zelfs als het land beroep aantekent bij de WTO en als de WTO een beslissing neemt in het voordeel van het land waartegen antidumping maatregelen worden ingesteld, hoeft het land dat antidumping maatregelen instelt de douanetarieven niet op te heffen. Het land dat antidumping maatregelen aanvroeg kan gewoon haar berekeningen verdraaien, haar redenen voor het instellen van antidumping maatregelen anders formuleren en de bewijslast terug op de partij leggen die beroep indiende om de zaken terug recht te zetten.

Er is geen enkel ander handelsinstrument dat zoveel protectie biedt en tegelijk zo weinig risico als antidumping maatregelen: zeer hoge douanerechten kunnen gemakkelijk opgelegd worden en de landen waartegen antidumping maatregelen worden ingesteld hebben geen kans om een degelijk beroep in te dienen en ze kunnen eveneens geen wraak nemen.

- 3) het succes en het falen van de GATT/WTO onderhandelingen over lagere douanetarieven

Staat de verspreiding van antidumping maatregelen in verband met de GATT/WTO? Het antwoord is duidelijk ja, op basis van het succes en het falen van de WTO onderhandelingsrondes.

Ik begin met het falen van de WTO onderhandelingsrondes. Zoals ik al eerder heb vermeld zijn antidumping maatregelen een instrument dat gedurende de eerste 75 jaar van haar bestaan slechts door een handvol landen gebruikt werd. Bovendien stelden deze landen meestal antidumping maatregelen in tegen andere landen die antidumping maatregelen gebruikten. Daarom waren antidumping maatregelen voor vele landen van geen belang.

De WTO faalde omdat het geen regels kon opstellen voor het opleggen van antidumping maatregelen die een economisch zinvolle betekenis hadden. In tegenstelling lieten de WTO regels aan de EU en de VS toe om via achterpoorten 'prohibitieve' douanerechten te heffen.

Ook het succes van de WTO onderhandelingsrondes draagt bij tot het wijdverspreide gebruik van antidumping maatregelen. Een deel van de uitleg waarom antidumping maatregelen tegenwoordig zoveel gebruikt worden is te verklaren door de afbouw van de douanetarieven. Wanneer landen zich bij de WTO aansluiten worden de douanetarieven meestal verlaagd. Dit kan tot gevolg hebben dat industrietakken die lange tijd van protectie hebben genoten geconfronteerd worden met internationale concurrentie. Zonder het te willen beseffen deze industrietakken vrij snel dat ze antidumping maatregelen kunnen gebruiken om de orde op de binnenlandse markt te herstellen.

3.4 Tijd voor hervorming van de antidumping wetgeving!

Claude Barfield (2005) weerlegt de wettelijke en economische argumenten die worden aangehaald om het huidige antidumping beleid te verdedigen in zijn paper: 'Anti-dumping Reform: Time to Go Back to Basics'. Hij biedt vier potentiële opties om het huidige protectionistische systeem te hervormen, vooral voor de VS.

De beste optie zou een afschaffing van de antidumping wetgeving zijn. De overheden moeten dan de nationale concurrentie wetgeving toepassen. Als dit wegens politieke redenen onmogelijk is, dan moet het huidige systeem herbekeken worden. De aanklagers zouden moeten aantonen dat het handelsbeleid van de regering bescherming biedt voor haar exporteurs en dat exporteurs de prijzen op de binnenlandse markt kunnen laten stijgen terwijl ze op de buitenlandse markt dumpen. Bovendien zou men aan het eind van het antidumping proces een test moeten invoeren die rekening houdt met de nationale belangen, of men kan de welvaart meten. Deze test laat toe dat de politici een economisch correcte beslissing nemen die de belangen van de natie dient. Ten slotte zouden zowel de WTO als de nationale leiders een systeem moeten uitdenken dat antidumping maatregelen substitueert door safeguard acties als eerste interveniërend mechanisme om de verdeeldheid tussen de nationale belangen te verbeteren en om tijdelijk op te treden tegen schommelingen in de import hoeveelheid.

In de paper 'Some Remarks on Reforming WTO antidumping/countervailing duties Rules' van Robert Staiger (2005) lezen we dat de lidstaten van de WTO dumping bekijken als een oneerlijke handelspraktijk. De lidstaten benadrukken dat de mogelijkheid moet bestaan om te verhinderen dat geïmporteerde goederen op de binnenlandse markt gedumpt worden en zo schade berokkenen aan de binnenlandse producenten. Hij bemerkt dat vanuit het traditionele standpunt van de econoom deze bewering onredelijk is en verworpen moet worden. Economen pleitten voor grondige hervormingen van de WTO antidumping reglementering. Het artikel VI van de GATT moet verbannen worden. Artikel VI geeft leden van de WTO het recht om antidumping

en countervailing duties te heffen op geïmporteerde goederen van andere WTO lidstaten. Ondanks de verdiensten van deze radicale hervorming, beschouwen niet-economen de afschaffing van artikel VI als een kansloze zaak. Het is dan ook interessant om andere uitgangspunten te overwegen. Staiger beweert dat door een ander uitgangspunt te overwegen, men tot een alternatieve manier van antidumping hervormingen kan komen die minder drastisch zijn.

Staiger meent dat twee kenmerken van de WTO antidumping reglementering zoals ze werden opgenomen in artikel VI en uitgewerkt in de WTO overeenkomst over de implementatie van artikel VI verdedigd kunnen worden:

- Ten eerste geeft deze reglementering overheden het recht om douanerechten te heffen op goederen die door buitenlandse producenten worden gedumpt op de binnenlandse markt.
- Ten tweede wordt dit recht geassocieerd met een relatief tolerante schade norm.

Bovendien meent Staiger dat een derde kenmerk van de antidumping reglementering problemen kan geven, zelfs als men vertrekt vanuit bovenstaand uitgangspunt. Het derde kenmerk is het gebrek aan compensatie bepalingen zoals in andere domeinen van de GATT/WTO.

Staiger (2005) ziet een mogelijke reden voor het wijdverspreide misbruik van antidumping maatregelen voor protectionistische doeleinden. Hij meent dat de antidumping wetgeving de mogelijkheid biedt voor unilaterale maatregelen die worden toegelaten door de WTO: onder het mom van antidumping maatregelen kunnen overheden import blokkeren en zo steun geven aan de eigen binnenlandse producenten zonder de vrees voor vergeldingstarieven of een eis voor compensatie van de handelspartners. Staiger meent dat zolang de onderliggende stimulans tot misbruik blijft bestaan, overheden waarschijnlijk nieuwe en ingenieuze manieren blijven zoeken zonder echter de wet te overtreden. Staiger stelt voor de antidumping wetgeving te hervormen zodat de negatieve stimulans tot protectie weggewerkt wordt. Er moet een

wetgeving gecreëerd worden die het gebruik van antidumping maatregelen meer in lijn brengt met een positieve internationale handelsvisie.

Tot slot schrijft Baldwin (2005) in zijn paper 'The Political Economy of Reforming the Anti-dumping Laws' dat hervorming van het antidumping beleid rekening moet houden met wat economisch als eerlijk wordt beschouwd. Baldwin smeekt dat de basis voor hervorming van antidumping maatregelen van politiek georiënteerde studies komt, gemaakt door academische specialisten en van arbeids- en werkgeversorganisaties wiens belangen negatief aangetast worden door het invoeren van antidumping protectie.

3.5 Conclusie

Antidumping wetgeving heeft een lange geschiedenis en net zolang wordt de antidumping wetgeving gebruikt tegen import producten. Ondanks de stijging van antidumping maatregelen door de ontwikkelde landen gedurende de laatste jaren meer schijnbaar is dan reëel (vooral door de meervoudige antidumping aanklachten binnen eenzelfde industrie) is het ook waar dat zowel antidumping wetgeving en antidumping maatregelen sterk in aantal zijn toegenomen in en door ontwikkelingslanden. De nieuwe gebruikers gebruiken al langer hoe meer antidumping maatregelen. Ondanks het feit dat er unanimitéit heerst onder de economen dat dumping vanuit het standpunt van consumentensurplus een normaal en voordelig economisch gedrag is, terwijl antidumping douanerechten alle fouten hebben van ordinaire protectie, heeft het gebruik van antidumping maatregelen zich verscholen in de wereld van het handelsbeleid naar het einde van haar eerste eeuw van bestaan.

De auteurs van de hierboven besproken papers hebben gezorgd voor een goede documentatie van de ontwikkelingen in het dumping debat en stellen zich de vraag wat er moet veranderen. Ondanks we het er waarschijnlijk allemaal over eens zijn dat de

intrekking van alle antidumping wetgeving de beste oplossing is, is het twijfelachtig om te verwachten dat dit in de nabije toekomst zal gebeuren. De antidumping wetgeving heeft een doel en machtige politieke krachten staan de afschaffing van de antidumping wetgeving in de weg. Antidumping zorgt voor een sterker en meer gerichte bescherming tegen snel stijgende import dan de legale GATT safeguard wetgeving toelaten. Antidumping geeft ook een betekenis aan 'oneerlijke handel' die vanuit economisch standpunt in essentie zonder betekenis is, maar die wel weerklank vindt bij de publieke opinie. Ten slotte is antidumping in de praktijk een potentieel politiek middel dat door overheden gemanipuleerd kan worden om machtige kiezers tevreden te stellen. Hierdoor is het onwaarschijnlijk dat antidumping ooit zal opgegeven worden door de overheden als politiek economisch instrument om binnenlandse producenten te beschermen tegen import uit het buitenland.

Om de schade veroorzaakt door antidumping maatregelen ooit te verminderen, zijn aanpassingen nodig die de noden erkennen en zich toch richten op de noden waaraan de huidige antidumping wetgeving poogt te voldoen. Verschillende suggesties werden in de hierboven besproken papers aangeboden, gebaseerd op bijvoorbeeld eerlijkheid als een geldige economische bezorgdheid te gebruiken in plaats van te ontkennen, of op de uitbreiding in plaats van de afschaffing van de rol van producentenbelangen bij de vormgeving van het antidumping beleid. Of deze suggesties een kans maken aanvaard te worden, weet niemand. Wat wel duidelijk is, is dat antidumping niet snel zal verdwijnen als probleem in het internationale handelsbeleid.

Hoofdstuk 4: Gevolgen van Antidumping protectie voor de macht van binnenlandse producenten

In dit hoofdstuk kom ik tot de kern van mijn eindverhandeling. Ik zoek namelijk een antwoord op de vraag: **'Antidumping: maatregel tot protectie?'**. Hieronder volgt een samenvatting van een twee verschillende onderzoeken van Jozef Konings en Hilka Vandenbussche, twee Belgische auteurs, verbonden aan de Katholiek Universiteit Leuven.

In de paper 'Does Antidumping Protection raise Market Power of Domestic Firms? Evidence from Firm Level Data' van Konings J. en Vandenbussche H. (2002), schatten de auteurs aan de hand van een steekproef de invloed van antidumping protectie op de macht van de binnenlandse bedrijven. De steekproef bevat data van 1666 producenten uit de Europese Unie die betrokken waren in Antidumping onderzoeken gestart in 1996. De bedoeling was de winstmarges te bepalen volgens de formule:

$$\frac{\text{Prijs}}{\text{Marginale Kost}}$$

voor en na het bedrijf antidumping protectie heeft verworven. De paper 'Antidumping Protection and Markups of Domestic Firms' van Konings J.; en Vandenbussche H. (2005) probeert eveneens statistisch bewijs te leveren dat antidumping maatregelen de winstmarges van de binnenlandse producenten verhogen.

4.1 Theoretische achtergrond

Een antidumping heffing lijkt sterk op een douanerecht. Het positieve effect van douanerechten op prijzen is zeer sterk voor een hele reeks oligopolistische kenmerken (Helpman En Krugman, 1989; in Vandenbussche en Konings, 2002). De auteurs houden het eenvoudiger door te onderzoeken wat er gebeurt in een duopoliemodel met een binnenlands en een buitenlands bedrijf. Wanneer de concurrentie beperkt is tot een strategisch aantal, zal een heffing op import goederen uit het buitenland leiden tot een verhoogde prijs op de binnenlandse markt (Brander, 1995). Protectie door middel van een heffing impliceert dat de prijs op de binnenlandse markt hoger zal zijn dan de prijs die zou gelden onder vrijhandel. We verkrijgen hetzelfde resultaat in het substituten model van Cournot. Een heffing op buitenlandse import goederen leidt tot een hoger output niveau voor de beschermde producent en een lager output niveau voor de buitenlandse producent. Volgens Vandenbussche en Konings kan men aantonen dat de daling van het buitenlandse output niveau groter is dan de stijging in het output niveau van de binnenlandse producent wat resulteert in een hogere prijs op de binnenlandse markt na de invoering van de heffing op de import.

De bovenvermelde modellen hebben een statisch karakter. De laatste jaren werden een aantal dynamische modellen ontwikkeld. Deze dynamische modellen houden er rekening mee dat bedrijven die betrokken zijn in antidumping zaken gestimuleerd worden een strategie te volgen om een gunstig resultaat van het antidumping onderzoek te bekomen (Fisher, 1992; Prusa, 1994; Pauwels et al., 2001; in Vandenbussche en Konings, 2002). Dit houdt in dat in de periode voor de bedrijven protectie verwerven, de prijzen kunnen verschillen van wat ze zouden zijn onder vrijhandel. De empirische voorspellingen van de richting waarin prijzen veranderen in de periode juist voor de protectie wordt ingesteld verschillen. Sommige modellen voorspellen een pro-concurrentie effect, terwijl andere een anticoncurrentie effect voorspellen. Het voorspelde effect hangt af van het soort goederen, substitutie of complementaire goederen, en van hoe het douanerecht bepaald wordt. De resultaten van de tweede periode, als de antidumping maatregelen werkelijk ingevoerd zijn, zijn daarentegen

dezelfde in alle modellen. De binnenlandse prijzen stijgen vis-à-vis de prijzen onder vrijhandel wanneer een douanerecht wordt opgelegd. Het is dit resultaat dat de twee auteurs in hun paper grondig bestuderen aan de hand van een empirische analyse.

4.2 Methodologie

Konings en Vandenbussche (2002) gebruiken een methodologie gebaseerd op die van Roeger (1995, in Vandenbussche en Konings, 2002), die start met de benadering geïntroduceerd door Hall (1988; in Vandenbussche en Konings, 2002) om winstmarges te schatten. Bij constante schaalvoordelen langs de productiezijde, en veronderstellend dat er slechts twee inputfactoren bestaan, arbeid en kapitaal, kan de primale Solow restterm gerelateerd worden aan de winstmarge prijs over marginale kost ($\mu = P/MC$). De auteurs gebruiken kleine letters om natuurlijke logaritmen aan te duiden, zo kan de primale Solow restterm geschreven worden als:

$$SR_{it} = \Delta q_{it} - \alpha_l \Delta l_{it} - (1-\alpha) \Delta k_{it} = (\mu_{it} - 1) \alpha_l (\Delta l_{it} - \Delta k_{it}) + \theta_{it} \quad (1)$$

Het subscript i staat voor het i-de bedrijf, subscript t voor tijd t, q, l en k staan respectievelijk voor de natuurlijke logaritmen van output, tewerkstelling en kapitaal; α_l is het aandeel van arbeid in de totale output en θ is de neutrale Hicks groeivoet voor technische ontwikkeling. Men kan een gelijkaardige uitdrukking als (1) verkrijgen met de duale Solow restterm (DSR) of:

$$DSR_{it} = \alpha_l \Delta w_{it} - (1 - \alpha_l) \Delta r_{it} - \Delta p_{it} = (\mu_{it} - 1) \alpha_l (\Delta w_{it} - \Delta r_{it}) + \theta_{it} \quad (2)$$

In uitdrukking (2) zijn w en r de natuurlijke logaritmen van de loonstijging en de interest op kapitaal en p_{it} is het natuurlijke logaritme van de prijs van bedrijf i voor de periode t. Als men (1) of (2) wil schatten stelt zich het probleem dat de verklarende variabelen gecorreleerd kunnen zijn met de productiviteitsschommelingen (θ). Door uitdrukking (2) van uitdrukking (1) af te trekken, vallen deze moeilijk observeerbare

productiviteitsschommelingen weg ten opzichte van elkaar. Hieruit volgt een vergelijking met enkel observeerbare variabelen, welke men kan interpreteren als een nominale Solow restterm (NSR):

$$NSR_{it} = \Delta(p_{it} + q_{it}) - \alpha_l \Delta(w_{it} + l_{it}) - (1 - \alpha_l) \Delta(r_{it} + k_{it}) = (\mu_{it} - 1) \alpha_l [\Delta(w_{it} + l_{it}) - \Delta(r_{it} + k_{it})]$$

(3)

De auteurs breiden deze vergelijking nog verder uit om de input van materialen M te incorporeren en komen uiteindelijk tot de volgende vergelijking:

$$\Delta(p_{it} + q_{it}) - \Delta(r_{it} + k_{it}) = \mu_{it} [\alpha_l \Delta(w_{it} + l_{it}) + \alpha_m \Delta(p_{mit} + m_{mit}) - (\alpha_l + \alpha_m) \Delta(r_{it} + k_{it})]$$

(4)

Met p_{mit} en m respectievelijk staan voor het logaritme van de prijs van input van materialen en het logaritme van input van materialen M, α_m is het aandeel van input van materialen in de totale output.

De Roeger (1995; in Vandenbussche en Konings, 2002) methode is in het bijzonder geschikt als men toegang heeft tot de resultatenrekening van een bedrijf waar zowel output als input factoren gerapporteerd worden als nominale waarden. Deflatie van variabelen door gebruik van een prijsindex is niet langer nodig om de winstmarges te schatten. Bovendien lost de methode van Roeger (1995; in Vandenbussche en Konings, 2002) het probleem dat de verklarende variabelen gecorreleerd zijn met niet waarneembare productiviteitsschommelingen in de storingsterm inherent aan de methode van Hall (1988; in Vandenbussche en Konings, 2002) op. De auteurs gebruiken een bijkomende test die op een meer directe wijze het effect van antidumping maatregelen op de winstmarges van de bedrijven schat. Deze tweede benadering maakt gebruik van bruto winstmarges die kunnen afgeleid worden uit de jaarrekening van de bedrijven.

Vergelijking (4) toont dat men voor een schatting van de winstmarge (μ), informatie nodig heeft over omzet groei, groei in de loonkost, groei in materiaalkosten en groei in de waarde van het bedrijfskapitaal. De auteurs haalden informatie uit de jaarrekeningen van de bedrijven die opgenomen werden in de steekproef om de waarden van deze variabelen te bekomen. De resultatenrekeningen van de bedrijven in kwestie leverde informatie over omzet, loonkosten en materiaalkosten voor opeenvolgende jaren. Voor de waarde van het bedrijfskapitaal gebruikten de auteurs de boekwaarden zoals terug te vinden in de balans. Voor de interest op kapitaal volgden de auteurs Hall (1990; in Vandenbussche en Konings, 2002), maar deze vergelijkingen laat ik achterwege om plaats uit te sparen.

Verder maken de auteurs de veronderstelling dat winstmarges dezelfde zijn voor alle bedrijven binnen een bepaalde sector. Het is onmogelijk om voor elk bedrijf afzonderlijk een winstmarge te schatten omdat dit zou leiden tot een te hoog aantal vrijheidsgraden. De auteurs testen of de winstmarges verschillen voor en na het instellen van antidumping maatregelen, of in termen van vergelijking (4) splitsen ze de winstmarges in twee delen, de gemiddelde winstmarge voor protectie, voor de jaren 1991 tot 1995, en de gemiddelde winstmarge tijdens protectie, welke start op het moment van het instellen van het antidumping onderzoek, voor de jaren 1997 tot 1999.

De vergelijking die Vandenbussche en Konings (2002) gebruiken om te bepalen of de winstmarges beïnvloed worden na het instellen van antidumping maatregelen is de volgende:

$$\Delta y_{it} = \alpha + \mu_1 \Delta x_{it} + \mu_2 \Delta x_{it} \times AD + \mu_3 \Delta x_{it} \times GDP_{jt} + \beta_1 AD + \beta_2 GDP_{jt} + \psi_{it} \quad (5)$$

Deze vergelijking kan afgeleid worden van vergelijking (4) als volgt: de left hand side van (4) schrijft men als Δy_{it} en de term tussen haken in de right hand side als Δx_{it} . Merk op dat de kleine letters in vergelijking (4) verwijzen naar een logaritmische transformatie. Daarom kan men de left hand side in (4), de afhankelijke variabele Δy_{it} in vergelijking (5) beschouwen als de groei van de omzet per eenheid kapitaal. De

verklarende variabele Δx_{it} is een samengestelde variabele die staat voor de groei van verschillende waarden van input factoren die gewogen worden aan de hand van hun respectievelijke aandeel in de totale omzet. De samengestelde variabele Δx_{it} in vergelijking (5) is gekoppeld aan een dummy variabele AD. AD is gelijk aan één voor de jaren dat er antidumping maatregelen ingesteld worden om zo de verandering in de winstmarges als gevolg van protectie te bepalen. Bovendien wordt Δx_{it} gekoppeld aan de jaarlijkse groei van het bruto nationaal product per land (GNP) om veranderingen in winstmarges als gevolg van conjunctuur, vraagschommelingen en seizoensgebonden factoren te scheiden.

In vergelijking (5) staat μ_1 voor de winstmarge voor protectie, terwijl μ_2 staat voor de verandering in de winstmarge tijdens de antidumping protectie, hetgeen ons het meest interesseert. De totale winstmarge tijdens de antidumping protectie is gelijk aan $\mu_1 + \mu_2$. De verandering in de winstmarge als gevolg van conjunctuur wordt weergegeven door μ_3 ; α is een constante; β_1 en β_2 meten de directe impact van de controle variabelen, antidumping protectie en groei in GDP, op de afhankelijke variabele en ψ_{it} is een storingsterm.

4.3 Data

Vandenbussche en Konings (2002) focusten zich op alle antidumping zaken in het jaar 1996 omdat ze toegang hadden tot een bedrijfsdatabase. Omdat ze over data op bedrijfsniveau beschikten voor de jaren 1990 kozen ze om zich te richten op antidumping zaken in 1996 zodat ze gegevens konden terugvinden over dezelfde bedrijven voor en na het instellen van de antidumping onderzoeken. Tijdens het jaar 1996 werden in totaal vijftien antidumping onderzoeken ingesteld. De auteurs gebruikten negen van de vijftien onderzoeken in hun analyse omdat voor de andere zes onderzoeken gegevens ontbraken.

De 9 onderzoeken die door Vandenbussche en Konings werden gebruikt in de analyse vindt u in onderstaande tabel samen met de beslissing van de Europese Commissie voor elke zaak. Merk op dat elke zaak op één uitzondering na leidde tot het instellen van een douanerecht op buitenlandse import goederen. Enkel de zaak rond 'kunstvezel draden' werd beëindigd zonder instellen van antidumping maatregelen. Een beëindiging in het Europees antidumping beleid betekent dat hoewel een klacht is ingediend door een Europese industrietak, de Commissie na een grondig onderzoek besloten heeft geen protectionistische maatregelen in te stellen nadat de zaak afgesloten wordt.

Tabel 4.1 : Antidumping onderzoeken ingesteld door de Europese Commissie
in 1996

Product	Beslissing	Aandeel van dumping in import		Aantal EU bedrijven in de steekproef	Aantal aanklagers
		Waarde	Ton		
Kunst corundum	Douanerecht	14%	25%	67	3
Katoenen weefsels	Douanerecht	60%	63%	182	8
Kunstvezel draden	Beëindiging	25%	32%	155	2
Gekweekte Atlantische Zalm	Douanerecht/ Price undertaking	93%	93%	291	16
Naadloze stalen pijpen en buizen	Douanerecht	53%	64%	98	8
Polyester vezel garen	Douanerecht	38%	43%	99	9
Bedlinnen	Douanerecht	51%	59%	6	17
Roestvrij stalen klemmen	Douanerecht	85%	84%	762	5
Ferro-silicon- manganese	Douanerecht	26%	30%	6	7
Totaal				1666	75

Overgenomen uit de paper 'Does Antidumping Protection raise Market Power of Domestic Firms? Evidence from Firm Level Data' van Vandenbussche en Konings (2002).

Bovenstaande tabel toont voor elk antidumping onderzoek de uiteindelijke beslissing van de EU in kolom twee, het aandeel van geïmporteerde goederen van de extra-EU landen die genoemd worden in het antidumping onderzoek als 'alleged dumpers' in kolom drie, het aantal bedrijven uit de EU dat de auteurs gebruikten in hun schattingen in kolom vier en het aantal bedrijven dat klacht indienden in kolom vijf. De vierde kolom bevat het aantal bedrijven dat baat heeft bij het instellen van antidumping maatregelen voor het desbetreffende product.

Vandenbussche en Konings wijzen erop dat men met volgende zaken zeker rekening dient te houden. Ten eerste kan de steekproef het aantal bedrijven dat het product produceert waarvoor het antidumping onderzoek werd ingesteld onderschatten. Bedrijven waarin de productie van het goed niet de hoofdactiviteit uitmaakt werden niet in de steekproef opgenomen terwijl het duidelijk is dat ook deze bedrijven voordelen haalden uit de protectionistische maatregelen. Ten tweede menen Konings en Vandenbussche dat hun schattingen van de verandering in winstmarges waarschijnlijk lager zijn dan het werkelijke effect van de protectionistische maatregelen. Ten derde is de steekproef gebaseerd op antidumpingzaken in het jaar 1996 die bijna uitsluitend resulteren in het heffen van douanerechten. De auteurs benadrukken dat dit eerder toeval is, omdat het algemeen geweten is dat de Europese Unie naast douanerechten ook een hevig gebruiker van 'price-undertakings' is. Price undertakings kan men het best omschrijven als prijsafspraken tussen de Europese Commissie en de buitenlandse exporteur. Omdat uit de negen geanalyseerde antidumping onderzoeken slechts één een price undertaking tot gevolg heeft, menen Konings en Vandenbussche terecht dat hun onderzoek niet toelaat sterke inferenties te maken omtrent het effect van price undertakings. De resultaten van het onderzoek van Konings en Vandenbussche lijken echter te suggereren dat price undertakings leiden tot sterkere veranderingen in concurrentiekracht dan het instellen van douanerechten.

4.4 Resultaten

Om te beginnen toon ik de resultaten voor de samengevoegde steekproef, waarin alle antidumping onderzoeken samengevoegd worden om een idee te verkrijgen van het gemiddelde effect van protectie op de winstmarges van bedrijven. In onderstaande tabel vindt u de resultaten van de schatting van vergelijking (5) door middel van de kleinste kwadraten methode (OLS), vaste effecten, willekeurige effecten en een robuuste regressie.

De parameter die de verandering in de concurrentiekracht na 1996 toont is μ_2 . De significantie van deze parameter interesseert ons het meest.

Tussen de haken wordt de standaarddeviatie voor de betreffende parameter weergegeven. *** duidt op significantie op 1% kritische waarde, ** significantie op 5% kritische waarde. Voor de parameter μ_1 verwijst de statistische significantie naar statistisch verschillend van 1.

	OLS	Vaste effecten	Willekeurige effecten	Robuuste regressie
μ_1	1.32*** (0.011)	1.32*** (0.012)	1.32*** (0.011)	1.32*** (0.006)
μ_2	0.03*** (0.012)	0.044*** (0.014)	0.032*** (0.012)	0.031*** (0.007)
μ_3	-0.90** (0.503)	-1.08** (0.577)	-0.95** (0.503)	-1.81*** (0.303)
β_1	0.008** (0.004)	0.015*** (0.005)	0.009** (0.004)	0.007*** (0.002)
β_2	-0.086 (0.182)	-0.651*** (0.244)	-0.152 (0.186)	-0.322*** (0.110)
R ²	0.90	0.90	0.90	-
P-waarde	-	-	0.023	-
Aantal observaties	6855	6855	6855	6855

Uit bovenstaande tabel volgt dat de gemiddelde winstmarge voor protectie (μ_1) rond de 32% ligt. De stijging van de winstmarge tijdens de periode van protectie (μ_2) is 3 tot 4% en significant op 1% kritische waarde. Hieruit volgt dat de winstmarges stijgen tijdens de protectie periode als gevolg van het instellen van antidumping maatregelen.

Vergelijking (5) houdt rekening met veranderingen in conjunctuur welke de winstmarges ook kunnen beïnvloeden. In bovenstaande tabel wordt dit effect weergegeven door de variabele μ_3 . De resultaten in bovenstaande tabel tonen aan dat de winstmarges van bedrijven voor de samengevoegde steekproef significant stijgen na het instellen van antidumping protectie. Vermoedelijk verschilt de strategisch en technologisch gedrag van de bedrijven voor de verschillende productgroepen waarvoor antidumping onderzoeken werden ingesteld. Daarom is het leerrijk om ook te kijken naar elke antidumping zaak afzonderlijk. Konings en Vandenbussche focussen zich op

de resultaten van het vaste effecten model. De resultaten worden weergegeven in onderstaande tabel.

Protectie zaken	Number of EU firms	μ_1 before protection	Before AD	μ_2 change after protection	During AD	R²
Kunst corundum	67	0.76 (0.090)	P = MC	-0.095 (0.077)	P = MC	0.75
Katoenen weefsels	182	1.42*** (0.028)	P > MC	0.107*** (0.038)	P > MC	0.91
Gekweekte Atlantische Zalm	291	1.14*** (0.056)	P > MC	0.157** (0.07)	P > MC	0.71
Naadloze stalen pijpen en buizen	98	0.989 (0.058)	P = MC	-0.02 (0.06)	P = MC	0.80
Polyester vezel garen	99	1.37*** (0.04)	P > MC	0.128** (0.06)	P > MC	0.86
Roestvrij stalen klemmen	762	1.40*** (0.015)	P > MC	0.03** (0.016)	P > MC	0.94
Beëindigde zaak						
Polyester vezel garen	155	1.25*** (0.039)	P > MC	0.052 (0.044)	P > MC	0.94

Tussen de haken wordt de standaarddeviatie voor de betreffende parameter weergegeven. *** duidt op significantie op 1% kritische waarde, ** significantie op 5% kritische waarde. Als μ_1 statistisch verschilt van 1, is dit equivalent met een consumentenprijs die hoger is dan de marginale kost.

Kolom twee van bovenstaande tabel toont dat de prijs van twee producten zeer dicht bij de marginale productiekost liggen voor het instellen van antidumping maatregelen. De twee producten waarvoor hevige concurrentie heerst zijn 'kunst corundum', dat behoort tot de chemische nijverheid, en 'naadloze stalen pijpen en buizen' die behoren tot de staal industrie. Voor deze producten leren we dat het instellen van antidumping maatregelen geen enkele invloed heeft op de winstmarges van de binnenlandse producenten. Uit de resultaten zou men kunnen besluiten dat er voor deze producten voldoende concurrentie aanwezig is op de Europese markt om de prijzen te regelen, zelfs na de invoering van douanerechten op import. De prijzen blijven altijd ongeveer gelijk aan de marginale productiekost, waardoor monopoliewinsten voor binnenlandse producenten uitgesloten worden.

We weten uit tabel X dat het aandeel in de import uit landen die dumpen voor de kunst corundum relatief klein was vergeleken met de andere antidumping zaken. Dit wijst erop dat het aandeel in de import uit landen die niet dumpen groot was. De hevige concurrentie op de markt van kunst corundum, zelfs na antidumping protectie, kan te wijten zijn aan voldoende import afkomstig uit landen die niet dumpen. Konings en Vandenbussche werpen nog een andere mogelijke verklaring op. Het zou kunnen dat de hevige concurrentie te wijten is aan de lage graad van productdifferentiatie die de scheikunde sector kenmerkt. Voor homogene goederen woedt er in het algemeen hevige concurrentie en zullen de consumenten prijzen dicht tegen de marginale productiekost liggen. Voor de naadloze stalen pijpen en buizen speelt de concurrentie waarschijnlijk grotendeels op de binnenlandse markt omdat het aandeel in de import uit landen die niet dumpen relatief klein is. De staalsector heeft te kampen met wereldwijde overcapaciteit en een zeer sterke financiële steun van de overheid, op zijn minst in het

verleden, meestal onder de vorm van overheidssubsidies, die ervoor zorgen dat de consumentenprijzen laag blijven.

Uit kolom vier van bovenstaande tabel lijkt het dat in de markten van de andere productgroepen voor antidumping protectie imperfecte concurrentie heerst omdat al de prijzen hoger zijn dan de marginale productiekost. Konings en Vandenbussche merken op dat de oorspronkelijke winstmarges sterk verschillen voor de verschillende productgroepen. Voor de gekweekte Atlantische zalm zien we een positieve winstmarge voor antidumping protectie en de hoogste stijging in winstmarge na het instellen van antidumping maatregelen (hoogste μ_2). Noorwegen was het enige land waartegen onderzoek gevoerd werd door de Europese Commissie. Uit tabel X zien we dat Noorwegen 93% van de import van gekweekte Atlantische zalm in de EU voor zijn rekening neemt. Import diversificatie na protectie is daardoor zeer beperkt. Gezien Noorwegen zowat het enige land is dat gekweekte Atlantische zalm invoert in de EU zullen andere landen van buiten de EU zeer weinig voordeel halen na een veroordeling van Noorwegen. Dit maakt het de Europese producenten nog gemakkelijker hun prijzen te laten stijgen na antidumping maatregelen tegen Noorwegen, omdat het marktaandeel van producenten van buiten de EU zeer klein is en ze geen enkele macht hebben op de markt voor gekweekte Atlantische zalm.

Konings en Vandenbussche wijzen erop dat een stijging van de winstmarges twee verschillende oorzaken kan hebben. Ofwel kunnen de prijzen gestegen zijn, ofwel de kosten gedaald. Gebaseerd op economische theorieën lijkt het de auteurs aannemelijker te geloven dat de prijzen zijn gestegen als gevolg van antidumping protectie. Hoogst waarschijnlijk zullen de marginale productiekosten niet dalen na invoering van antidumping maatregelen. Dit alles wijst erop dat de macht van de binnenlandse producenten hoofdzakelijk gestegen is door een prijsstijging.

Na grondige studie van het onderzoek van Konings en Vandenbussche kan ik besluiten dat het instellen van antidumping maatregelen door de Europese Commissie zeer zeker

de binnenlandse producenten beschermt en hen meer macht geeft op de betreffende markten. Dit besluit is niet gebaseerd op één enkele studie, Konings en Vandenbussche verwijzen naar een aantal voorgaande onderzoeken met consistente resultaten.

Hoofdstuk 5: Antidumping maatregelen en de Volksrepubliek China

In dit hoofdstuk geef ik een overzicht van de kenmerken, redenen en gevolgen van antidumping aan de hand van antidumping maatregelen die ingesteld werden tegen de Volksrepubliek China. Ik koos ervoor om vooral voor China de dumping problematiek te bespreken omdat China één van de grootste en sterkst groeiende economieën ter wereld is en bovendien omdat China reeds een decennia lang de het meest voor dumping wordt aangeklaagd. In de onderstaande tabel uit het WTO jaarverslag 2004 blijkt dat voor de periode van 1 juli 2002 tot 30 juni 2003, China het land is waartegen de meeste antidumping onderzoeken zijn gestart.

Tabel 5.1 : Exporteurs waartegen twee of meer antidumping onderzoeken ingesteld zijn voor de periode 1 juli 2002 tot 30 juni 2003

Affected Country	Total	Affected Country	Total
China	42	Pakistan	4
European Communities and/or member States	32	Turkey	4
Korea	19	Argentina	3
Chinese Taipei	13	Australia	3
India	12	Brazil	3
United States	12	Chile	3
Thailand	11	Iran	3
Japan	10	Kazakhstan	3
Russia	8	Malaysia	3
Indonesia	7	Mexico	3
Canada	5	Venezuela	3
Romania	5	Faeroe Islands	2
Singapore	5	Poland	2
South Africa	5	Ukraine	2
		Total	227 ^c

Dit hoofdstuk is vooral gebaseerd op de paper 'The reasons for and the Impact of Antidumping Protection: The case of People's Republic of China' van Chu T. en Prusa T. (2004) en verder probeer ik, waar mogelijk, met enkele actuele en passende artikels uit de Vlaamse pers de bevindingen van Chu en Prusa (2004) te illustreren.

Ongeveer vijftientig jaar geleden startte China haar handelsliberalisatie. Sindsdien neemt men een steeds sneller toenemende export uit China waar. Kurtstjens B. (2001) schrijft in 'de Tijd' dat de export uit China in 2000 gestegen is aan een gemiddeld stijgingspercentage van 13,8% op jaarbasis. Door de verhoogde export, werd China het grootste doelwit van antidumping maatregelen en handelsconflicten ter wereld (Chu en Prusa, 2004).

Omdat China het grootste doelwit van antidumping maatregelen is, kan een analyse van de kenmerken, redenen en gevolgen van antidumping tegen China niet in deze eindverhandeling ontbreken.

5.1 Kenmerken van de Antidumping zaken tegen China

China is het grootste doelwit van antidumping maatregelen ter wereld. Tegen het einde van 2001 werden in totaal 457 antidumping onderzoeken tegen China ingesteld. Dit aantal is slechts iets lager dan het aantal onderzoeken ingesteld tegen alle landen uit de Europese Unie samen. Als de huidige trend zich in de toekomst voortzet zal China de EU in de nabije toekomst voorbijstreven. Vergeleken met gelijk welke afzonderlijke economie is China veruit het grootste doelwit van antidumping onderzoeken (Chu en Prusa, 2004). De gegevens in tabel X op pagina X van deze eindverhandeling bevestigen de bevindingen van Chu en Prusa (2004).

In onderstaande tabel vindt u een tijdreeks van de top zes economieën die getroffen worden door antidumping onderzoeken voor de periode 1980 tot 2001.

Tabel 5.2 : De zes meest getroffen economieën door antidumping onderzoeken over de periode 1980 tot 2001

Jaar	China	VS	Zuid Korea	Japan	Voormalige Sovjet Unie	Taipei	Andere	Totaal
1980	1	20	.	5	.	.	43	69
1981	1	11	5	9	1	4	62	93
1982	8	20	17	19	.	5	148	217
1983	8	16	12	21	.	10	106	173
1984	6	13	9	19	2	7	95	151
1985	8	14	12	20	1	12	135	202
1986	6	14	11	18	.	11	100	160
1987	1	18	8	19	1	6	66	119
1988	5	10	12	18	.	8	69	122
1989	4	8	6	10	1	6	61	96
1990	12	18	11	13	3	11	97	165
1991	16	16	12	18	16	10	140	228
1992	31	26	25	14	19	15	190	320
1993	45	31	17	11	21	11	161	297
1994	44	14	8	7	37	5	119	234
1995	20	12	14	5	9	4	92	156
1996	43	21	11	6	11	9	123	224
1997	33	15	15	12	17	16	135	243
1998	28	15	24	13	21	10	136	247
1999	41	14	34	22	29	22	187	349
2000	43	13	22	9	18	16	157	278
2001	53	13	19	12	13	19	211	340
Totaal	457	352	304	300	220	217	2633	4483

De VS was de meest aangeklaagde economie gedurende de vroege jaren tachtig. Japan nam die rol over voor de rest van de jaren 1980. Sinds 1992 was China jaar na jaar de

meest aangeklaagde economie ter wereld. China werd niet enkel de meest aangeklaagde economie ter wereld; het aanklachten per jaar is ook veel groter dan het aantal aanklachten tegen de VS en Japan toen zij nog de meest aangeklaagde economieën waren. Hoewel China enkel een significant doelwit van antidumping werd de laatste tien jaar, overstijgt het totale aantal antidumping zaken dat van de VS en van Japan. China rijst op tot de economie die het meest getroffen wordt door antidumping maatregelen (CHU en Prusa, 2004).

Ook de trend van het aantal antidumping zaken tegen China is positief en neemt snel toe. Het aantal antidumpingzaken tegen China was relatief klein in het begin van de jaren 1980. Sinds 1988 is het aantal aanklachten door zowel de VS als de EU tegen China opvallend gestegen (Verhulst en Graafsma 1992 in Chu en Prusa, 2004). Voor meer gedetailleerde informatie over de geschatte regressielijn verwijs ik naar de paper van Chu en Prusa. China heeft de steilste hellingscoëfficiënt van alle economieën met een positieve hellingscoëfficiënt, wat betekent dat het aantal antidumping aanklachten tegen China gemiddeld het snelste groeit vergeleken met eender welke economie. Hierdoor zal China waarschijnlijk het land met het grootste aantal aanklachten blijven en zal het aandeel dat China inneemt in het totale aantal antidumping aanklachten blijven stijgen.

De intensiteit van antidumping maatregelen tegen China is ook zeer hoog. China is de zesde grootste economie ter wereld zowel op vlak van import als export in de internationale handel. China neemt in het jaar 2001 4,3% van de totale wereldexport voor haar rekening vergeleken met 17% van alle antidumping onderzoeken. China wordt vier keer meer aangeklaagd als men zou verwachten gegeven het aandeel van China in de wereldexport (antidumping-export ratio = 4) (Chu en Prusa, 2004). De auteurs wijzen erop dat deze ratio slechts een ruwe schatting van de antidumping intensiteit geeft. Ze gebruiken nog twee andere maatstaven om de antidumping intensiteit te meten die ook slechts een ruwe schatting opleveren. Wat we vooral moeten onthouden is dat er zeer intensief antidumping maatregelen tegen China worden gebruikt.

Wanneer aan het einde van het antidumping onderzoek maatregelen worden getroffen, blijken dat voor China meestal zeer hoge douanerechten te zijn. In vele zaken kan men spreken over beschermende 'prohibitieve' douanerechten. Liu en Vandenbussche (2002) rapporteren dat de EU een gemiddeld douanerecht van 41 procent tegen China instelt. De spreiding in douanerechten ingesteld door de EU tegen China ligt in het interval 10 tot 102 procent. Chu en Prusa (2004) vermelden nog een andere studie die EU antidumping maatregelen tegen China onderzocht. De studie van Fu (1997 in Chu en Prusa, 2004) onderzocht de invloed van antidumpingmaatregelen tegen China op de internationale handel. Fu vond een dramatische vermindering van de internationale handel. Zo vond Fu bijvoorbeeld dat de export van kleine kleurentelevisies uit China, polyester draad en videocassettes daalde met negentig procent.

Chu en Prusa onderzochten zelf het niveau van douanerechten die de VS instelden tegen import uit China. Hun resultaten toonden dat de VS zelfs nog hogere douanerechten tegen Chinese producten instelden. Het gemiddelde douanerecht van de VS tegen China bedraagt 54 procent.

De zogenaamde 'nieuwe gebruikers' van antidumping maatregelen, voornamelijk ontwikkelingslanden, heffen nog hogere douanerechten tegen China dan de EU en de VS. Zo hief Brazilië redelijk recent douanerechten op twaalf verschillende Chinese producten. Het gemiddelde van de douanerechten van Brazilië tegen China bedroeg 77 procent met een spreiding van 35 tot 203 procent (Chu en Prusa, 2004).

Een overzicht van de producten die doelwit zijn van antidumping onderzoeken vindt u in onderstaande tabel. We zien dat zeer veel Chinese industrietakken doelwit zijn van antidumping onderzoeken, maar de frequentie is voor sommige industrieën bijzonder hoog. Vier sectoren nemen tachtig procent van alle antidumping zaken voor hun rekening: 'Chemische nijverheid en chemische, petroleum, kool, rubber en plastic producten', 'Productie van metalen producten, machines en uitrusting', 'Textiel, kleding en leder industrie' en de 'Basis metaal industrie'. Tegen de eerste twee sectoren worden 55 procent van de antidumping onderzoeken ingesteld. Deze trend suggereert dat de

eenvoudige basisindustrieën waarin China het grootste kostenvoordeel heeft ook het meest getroffen worden door antidumping maatregelen.

Tabel 5.3 : Chinese industrietakken die het vaakst doelwit zijn van antidumping onderzoeken

Industrietak	Aantal antidumping zaken
Chemische nijverheid en chemische, petroleum, kool, rubber en plastic producten	158
Productie van metalen producten, machines en uitrusting	105
Textiel, kleding en leder industrie	62
Basis metaal industrie	55
Productie van non-ferro minerale producten, uitgezonderd petroleum en kool producten	31
Andere productie industrietakken	21
Productie van voeding, dranken en tabak	17
Papierproductie en papieren producten, drukkerij en publiciteit	8
Houtproductie en houten producten, inclusief meubels	6
Landbouw en jacht	4
Andere mijnbouw	4
Ontginning van ijzererts	3

China is het doelwit van een groot aantal economieën op het vlak van antidumping maatregelen. Als men de EU als één economie behandelt, zijn er 25 verschillende economieën die antidumping onderzoeken tegen Chinese exportproducten hebben ingesteld.

De vijf economieën die de meeste antidumping onderzoeken tegen China gestart zijn, zijn: de VS; de EU, India, Australië en Mexico. Samen goed voor 72 procent van alle antidumping zaken tegen China. Het gebruik van antidumping maatregelen is geconcentreerd rond een handvol zeer intensieve gebruikers (Chu en Prusa, 2004).

Ik besluit aan de hand van dit cijfermateriaal dat China het slachtoffer is van antidumping misbruik, zowel wat betreft het niveau van de douanerechten gehoffen op Chinese export als wat betreft de intensiteit van het antidumping gebruik.

5.2 Redenen voor de hoge antidumping intensiteit en douanerechten tegen China

- 1) Antidumping als strategie van binnenlandse bedrijven om buitenlandse concurrentie te blokkeren

Door de snelle stijging van het handelsvolume van China is er een overvloed aan publiciteit. De publiciteit rond China vermindert de kost om informatie te verwerven die men nodig heeft in een antidumping zaak. Chu en Prusa (2004) onderzochten of de mogelijkheid bestond voor verschillende economieën de informatie te kopiëren die door een andere economie gebruikt wordt in een antidumping zaak. Een eenvoudige maatstaf is te kijken hoeveel antidumping zaken voor gelijkaardige producten er binnen het jaar gestart worden door verschillende economieën. Als een antidumping zaak wordt gestart kort nadat een andere economie dit deed, kan men zeggen dat de tweede de oorspronkelijke aanklacht kopieert.

De auteurs vinden dat 83 antidumping zaken tegen China gewoon gekopieerd werden. Vooral zaken in de textiel en schoeisel industrie worden regelmatig

gekopieerd. Zo stelden bijvoorbeeld voor de textielindustrie de EU, Mexico, Turkije en Peru elk een antidumping onderzoek over een redelijk korte periode voor een hele reeks textielproducten een onderzoek in.

Bovendien menen Chu en Prusa (2004) dat antidumping een tactiek kan zijn voor industrieën die te kampen hebben met laagconjunctuur. Zo neemt men waar dat er regelmatig antidumping onderzoeken worden ingesteld voor dezelfde producten. Staal is hiervan een goed voorbeeld. Zowel de EU als de VS hebben het laatste decennia herhaaldelijk antidumping onderzoeken ingesteld voor verschillende typen staal.

Het lijkt dat antidumping protectie besmettelijk kan zijn onder de verschillende economieën en over de tijd een aangeleerd gedrag kan worden. Als een antidumping onderzoek tegen een buitenlandse concurrent een gunstig resultaat met een hoge waarschijnlijkheid oplevert voor de binnenlandse producent, of als het de import ontmoedigt door hoge procedurekosten, dan heeft antidumping de kans om een strategie te worden om buitenlandse concurrentie te blokkeren (Chu en Prusa, 2004).

2) Status van niet-markteconomie.

Er bestaan enkele algemeen aangenomen redenen waarom de antidumping maatregelen tegen Chinese exportproducten buiten proporties is. De meest aangehaalde verklaring is dat China de status heeft van niet-markteconomie.

De WTO laat toe dat economieën die een antidumping onderzoek starten niet de prijzen gebruiken van het product in de markt van de exporteur voor de berekening van verkoopprijs in de thuismarkt, kosten van inputs en dergelijke. De classificatie als niet-markteconomie maakt het voor de exporterende

economie uiterst moeilijk, zelfs virtueel onmogelijk, om zichzelf te verdedigen. China heeft altijd de status van niet-markteconomie gehad. Voor de toelatingsprocedure tot de WTO aanvaarde China dat de behandeling als niet markteconomie voor een periode van 15 jaar (de status als niet-markteconomie vervalt in 2016).

Omdat men de Chinese economie niet beschouwd als en markteconomie komen de prijzen op de Chinese markt niet overeen met de werkelijke kosten van inputs. Daardoor hoeven de onderzoekers in een antidumping zaak de inputprijzen op de Chinese markt niet te gebruiken om de productiekost te bepalen van het product waartegen het onderzoek loopt. Deze praktijk verhoogt de kans dat China beschuldigd wordt van dumping, omdat de lage loonkosten het belangrijkste comparatieve voordeel is van China in de internationale handel. In de praktijk geeft China's status van niet-markteconomie veel macht aan de antidumping onderzoekers. De onderzoekers hebben immers de mogelijkheid een economie met hoge inputprijzen te kiezen om China's kosten van inputs te bepalen. Hierdoor stijgt de kans dat China veroordeeld wordt voor dumping.

Met bovenstaand probleem in gedachte kan men zich de vraag stellen waarom bepaalde instanties China niet het statuut van markteconomie toekennen. De Tijd van 29 juni 2004 vermeldt dat de EU een aanvraag tot het statuut van markteconomie werd geweigerd. Zonder dergelijk statuut is het onmogelijk voor de Chinese bedrijven te bewijzen dat de productie en exportprijzen niet door de Chinese overheid opgelegd worden (De Tijd, 29 juni 2004).

Hoewel China's status van niet-markteconomie bijdraagt tot veroordelingen van China in antidumping zaken, is dit niet voldoende om het grote aantal zaken tegen China te verklaren (Blonigen, 2003).

3) Cumulatie

Cumulatie is nog een factor die het aantal antidumping zaken tegen China verhoogt. China kende een zeer sterke groei in de internationale handel. Het aandeel van China in de wereldhandel is zeven keer groter en het volume in de internationale handel is veertig keer groter in 2001 dan in 1977. Door de snelle groei van de internationale handel is het onvermijdelijk dat het aandeel van Chinese import in een bepaalde economie snel stijgt van niet-bestaande of zeer klein tot boven de drempel voor cumulatie. Zelfs als de import voor vele Chinese goederen slechts een klein deel van de totale markt inneemt, zal door de cumulatieve beoordeling China mee aangeklaagd worden in het antidumping onderzoek, zelfs indien China geen belangrijke exporteur voor de buitenlandse markt is.

4) Zwakke corporate governance zorgt voor weinig effectieve verdediging in antidumping onderzoeken.

Vooraf in de eerste decennia van antidumping onderzoeken tegen China, coördineerden de Chinese bedrijven hun zaak niet op een geschikte wijze. Dit weerspiegelt de zwakte van Chinese bedrijven in termen van corporate governance (Chu en Prusa, 2004).

Chinese bedrijven kunnen de hoge kosten voor advocaten met ervaring niet betalen. Vaak antwoorden ze in een antidumping onderzoek niet op de geschikte wijze of, in sommige zaken, helemaal niet. China heeft traditioneel een zwak rechtssysteem en de Chinese waarden moedigen een rechtszaak niet aan. Tussen alle 53 geschillen met de WTO betreffende antidumping, werd er niet één ingediend door China. China is de enige economie in de top tien van

de meest aangevallen economieën met antidumping zaken die niet één beroep tegen antidumping maatregelen bij de WTO heeft ingediend.

5) Foreign direct investment (FDI) en de 'antidumping driehoek'

Sinds China in 1992 een minder strenge regelgeving voor FDI invoerde is de FDI op Chinese bodem drastisch toegenomen. Momenteel zorgen de buitenlandse bedrijven met investeringen in China voor ongeveer 50 procent van de Chinese import en export (Chu en Prusa, 2004).

Bloningen (2000) meent dat FDI een manier is voor buitenlandse bedrijven om douanetarieven of antidumping taksen te vermijden, hij noemt dit fenomeen 'tariff-jumping'. Vandenbussche, Veugelers en Belderbos (1999) onderzoeken antidumping jumping in Europa. Chu en Prusa (2004) testen de hypothese dat FDI een belangrijke rol kan spelen in het grote aantal antidumping aanklachten tegen Chinese export producten. Een significant deel van de Chinese FDI komt van de vier Oost-Aziatische tijgers. Export uit deze vier landen worden vervangen door Chinese export. Een logische hypothese is dat antidumping aanklachten tegen China de antidumping aanklachten tegen deze economieën deels vervangen.

Aan de hand van een eenvoudige regressie tonen Chu en Prusa (2004) aan dat de FDI in China een belangrijke rol speelt in het aantal antidumping zaken tegen China.

6) Lage concentratie ratio in de Chinese industrieën

Één specifiek kenmerk van Chinese industrieën is hun zeer lage concentratie ratio. De lage productie concentratie wordt gezien als één van de grote problemen van de huidige industriële structuur in China.

Chu en Prusa (2004) vergelijken het Chinese concentratie niveau in de industrie met de concentratie ratio van de VS. In de VS zorgen de 50 grootste industriële bedrijven in 1997 voor 23 procent van de totale productie in de industriële sector en de 201 grootste bedrijven zorgen voor 60 procent van de totale industriële productie. Als we naar gegevens van China kijken, zien we dat de 375 grootste industriële bedrijven slechts 16 procent van de totale industriële output produceren en om tot 6à procent van de totale productie te komen is het enorme aantal van 22987 bedrijven nodig. Het verschil is enorm en deze cijfers tonen zeer duidelijk aan dat de Chinese industrie veel minder geconcentreerd is dan die van de VS.

Door de lage productie concentratie wordt de winstgevendheid van Chinese bedrijven sterk verminderd. In een antidumping onderzoek zorgen deze lage winstmarges juist voor hoge winstmarges bij het bepalen van de productiekost wat kan leiden tot hogere opgelegde douanerechten. De lage winstmarges van de Chinese bedrijven kan ook leiden tot nog lagere exportprijzen wat resulteert in meer Antidumping aanklachten.

Het kernprobleem van de lage concentratie en winstmarges in de Chinese industrieën is dat vele landen die China aanklagen voor dumping hoge concentraties en winstmarges hebben in dezelfde industrieën. In de sterk geconcentreerde industrieën, vertonen bedrijven meer een strategisch gedrag. De bedrijven zullen sneller antidumping maatregelen gebruiken als middel om buitenlandse concurrentie te beletten. Chu en Prusa (2004) verwijzen naar

een paper van Liu en Vandenbussche (2002) over antidumping maatregelen in de EU. In de paper tonen ze aan dat het grootste deel van e antidumping aanklachten komen van sterk geconcentreerde industrieën, meestal monopolisten of oligopolies in de markt van de EU. Een studie van Hansen en Prusa (1996 in Chu en Prusa, 2004) toont hetzelfde patroon voor de VS.

Chu en Prusa (2004) uiten net als Kerr (2001) en Barfield (2005) kritiek op de wetgeving omtrent dumping: "... this finding illustrates one of the great ironies of [antidumping] regulation. Instead of creating "fair" competition, it punishes the competitive international industries, and encourage uncompetitive domestic behaviour" (Chu en Prusa, 2004: p21).

Conclusie

Dat antidumping maatregelen de mogelijkheid bieden om de eigen industrietakken te beschermen tegen goedkopere buitenlandse producten staat als een paal boven water. Meestal zijn de goedkopere buitenlandse goederen te wijten aan een comparatief voordeel van het buitenland ten opzichte van het binnenland, maar er worden allerlei achterpoortjes gebruikt om toch de antidumping wetgeving te kunnen toepassen. Onder het mom van dumping wordt de prijs van de betrokken goederen door douanetarieven kunstmatig hoog gehouden terwijl de binnenlandse producenten gewoon minder efficiënt produceren. Enkele producenten worden er beter van ten koste van de consument (Mankiw en Swagel, 2004).

Economen vinden de geschiedenis van antidumping en het feit dat veel landen hardnekkig bij het standpunt blijven dat antidumping wetgeving nodig is om hen te beschermen tegen 'oneerlijke' buitenlandse concurrentie verbazend omwille van de vele gebreken die de antidumping code vertoont. Hierover is vrijwel elke econoom het eens. Het is waar dat niet-economen redenen aanhalen om antidumping maatregelen goed te keuren, maar het gaat bijna altijd om een redenering zonder enige economische basis, als het al niet helemaal drogredenen zijn. Er wordt ingespeeld op de publieke opinie en toch is er een hemelsbreed verschil tussen het beeld van dumping dat politici oproepen bij de bevolking en de betekenis van dumping in de antidumping wetgeving. Politici proberen hun eigen belangen na te streven, ze willen herverkozen worden en hopen op een dik betaalde baan na hun politieke carrière. De producenten spelen hierop in, zij willen enkel hun eigen winst maximaliseren. De producenten lobbyen bij de overheid om antidumping maatregelen te verkrijgen tegen buitenlandse exportproducten. Als laatstejaarsstudent TEW kan ik het gedrag van zowel de politici als dat van de producenten alleen maar afkeuren. Vrijhandel gaat boven alles. De consumenten worden er beter van en de globale welvaart stijgt.

De beste oplossing in heel het dumping debat zou een totale afschaffing van de antidumping wetgeving betekenen. Als econoom ga ik akkoord dat men tegen roofdumping terecht moet optreden, maar daarvoor bestaat er in de meeste landen reeds een goede wetgeving. Jammer genoeg lijkt een afschaffing van elke antidumping wetgeving een utopie. Momenteel bieden zowel de VS als de EU hevig weerstand zodat er tijdens onderhandelingsrondes van de WTO geen hervorming van de antidumping code mogelijk is. Wel vreemd als men weet dat tegenwoordig juist tegen hen enorm veel antidumping zaken lopen. De zogenaamde 'nieuwe gebruikers' gebruiken antidumping wetgeving om de eigen markt te beschermen op een veel intensievere manier als de VS, welke tot de jaren 1980 steeds koploper was op het gebruik van antidumping maatregelen.

De afschaffing van antidumping wetgeving lijkt een utopie, maar in elk geval zijn er dringend ernstige hervormingen van de Antidumping Code nodig, vele auteurs doen goede voorstellen. Men zou bijvoorbeeld rekening kunnen houden met de belangen van de consument, alhoewel Bhagwati (2002) meent dat een uitdrukking als 'rekening houden met consumentenbelangen' nog steeds aanleiding geeft tot het gebruik van achterpoortjes om de wetgeving als protectionistisch instrument te gebruiken. Een economisch model is nodig om te bepalen of er werkelijk sprake is van dumping en dat de producenten in het eigen land wel degelijk schade lijden. Momenteel zijn de producenten veel te vrij in de bepaling van de dumpingmarge en de geleden schade.

Toch is het mijn opdracht als econoom om de mensheid duidelijk te maken dat antidumping maatregelen absoluut niet kunnen. Wij economen moeten blijven vechten voor een betere wereld. Niet een wereld waar enkelingen met de economische rents gaan lopen en waar de consument de dupe is. Daarom: verban alstublieft elke antidumping regelgeving en streef naar een optimale vrije markt.

Lijst van geraadpleegde werken

Aggarwal A. (2004), Macro Economic Determinants of Antidumping: A comparative Analysis of Developed and Developing Countries, *World Development*, volume 6, p. 1043-1057.

Baldwin R. (2005), The Political Economy of Reforming the Anti-dumping Laws, *The World Economy*, volume 28, p. 745-747.

Barfield C. (2005), Antidumping reform: Time to go back to basics, *The World Economy*, volume 28, p. 719-737.

Bhagwati J., *Going Alone*, The MIT Press, 2002.

Bloningen B. en Prusa T. (2003), The Cost of Antidumping: The Devil is in the Details, *The Journal of Policy Reform*, volume 6, nr. 4, p. 233-245.

Bloningen B. (2000), Tariff-Jumping Antidumping Duties, NBER Working Paper nr. w7776, juli 2000.

Chu T. and Prusa T. (2004), The reasons for and the Impact of Antidumping Protection: The case of People's Republic of China, East-West Center: Economics Study Area, Economics Study Area Working Papers, nr. 69.

Ciuriak D. (2005), Anti-Dumping at 100 years and counting: A Canadian Perspective, *The world Economy*, volume 28, p. 641-649.

Crowley M. (2004), The worldwide spread of antidumping protection, *Chicago Fed Letter*, nr. 198, januari 2004.

Cuyvers L., Embrechts R., Rayp G., *Internationale economie*, Garant, 2002.

Cuyvers L. en Vandewalle G., *Techniek van de binnen- en buitenlandse handel*, Garant, 2003.

Deardorff A. and Stern R. (2005), A centennial of Anti-dumping legislation and implementation: Introduction and overview, *The World Economy*, volume 28, p. 633-640.

De Tijd (2001) 'Chinese buitenlandse handel had een prima jaar', 2 januari, p.4.

De Tijd (2004) 'EU weigert China status markteconomie', 29 juni 2004, p.5.

Desaeyere W., *Micro Economic Optimization*, Acco, 1998.

Gandolfo G., *International Trade Theory and Policy*, Springer, 1998.

Grimwade N., *International Trade Policy*, Routledge, 1996.

Grimwade N. (1996a), Anti-dumping Policy after the Uruguay Round – an Appraisal, *National Institute Economic Review*, nr. 155.

Gujarati D., *Basic Econometrics*, Mc Graw Hill, 2003.

Hansen W. en Prusa T. (1996), Cumulation and ITC decision-making: The sum of the parts is greater than the whole, *Economic Inquiry*, volume 34, p. 746-769.

Irwin D., *Free trade under fire*, Princeton university press, 2002.

Irwin D. (2005), The rise of US Anti-dumping activity in Historical Perspective, *The World Economy*, volume 28, p. 651-668.

Kerr W. (2001) 'Dumping – One of those economic myths', *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, volume 2, nummer 2, p. 211-220.

Mankiw G. and Swagel P., *Antidumping: the third rail of trade policy*, Council on Foreign relations, 2004.

Messerlin P., *Measuring the cost of protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s*, Institute for international economics, 2001.

Pearson C., United States trade policy – A work in Progress, Wiley, 2004.

Prusa T. (2005), Anti-dumping: A growing problem in international trade, *The World Economy*, volume 28, p. 683-700.

Rivera-Batiz, Oliva, *International trade: Theory, strategies, and evidence*, Oxford university press, 2003.

Salvatore D., *International Economics*, J. Wiley, 2004, 8ste editie.

Staiger R. (2005), Some Remarks on Reforming WTO AD/CVD Rules, *The World Economy*, volume 28, p. 739-743.

Tharakan P.K.M (1993), Contingent Protection: The U.S. and the EC Antidumping Actions, *The World Economy*, volume 16, nummer 5, p. 575-600.

Tharakan P.K.M. (1999), 'Is Anti-Dumping Here to stay?', *The World Economy*, volume 22, nummer 2, p. 179-206.

Tharakan P.K.M. (1999), The Question of Contingent Protection, *The world economy*, volume 22, p. 1251-1270.

Tharakan P.K.M. (1995), Political economy and contingent protection, *The economic journal*, volume 105, nr. 433, p. 1550-1564.

Vandenbussche H. en Konings J. (2002) 'Does Antidumping Protection raise Market Power of Domestic Firms? Evidence from Firm Level Data', *CEPR discussion papers*, nr. 3571.

Vandenbussche H. en Konings J. (2005) 'Antidumping Protection and Markups of Domestic Firms', *Journal of international economics*, volume 65, nr. 1, p. 151-165.

Vandenbussche H. en Liu X. (2002), European Union Antidumping Cases against China: An Overview and Future Prospects with Respect to China's World Trade Organization Membership, *Journal of World Trade*, volume 36, nr. 6, p. 1125-1144.

Vandenbussche H., Veugelers R. and Belderbos R. (1999) 'Undertakings and Antidumping Jumping FDI in Europe', Catholic University of Leuven, and CEPR London.

Vandenbussche H. (1995), The Economics of European Antidumping Legislation and its Implementation: a matter of rent-seeking or rent-shifting?, Doctoraat, Universiteit Antwerpen.

Vanthielen W. (2005), syllabus Internationale economie, 2005.

Viner J., Dumping: A problem in International Trade, University of Chicago Press, 1923.

World Trade Organisation (2004), Annual Report 2004, WTO, p. 45-47.

Young L.M. en Wainio J. (2005), The Antidumping Negotiations: Proposals, Positions and Antidumping Profiles, The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, volume 6, nummer 1, p. 23-46.

Auteursrechterlijke overeenkomst

Opdat de Universiteit Hasselt uw eindverhandeling wereldwijd kan reproduceren, vertalen en distribueren is uw akkoord voor deze overeenkomst noodzakelijk. Gelieve de tijd te nemen om deze overeenkomst door te nemen en uw akkoord te verlenen.

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

Anti-dumping maatregelen : instrument voor protectie ?

Richting: **Licentiaat in de toegepaste economische wetenschappen**

Jaar: **2006**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt houdt in dat ik/wij als auteur de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij kan reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

U bevestigt dat de eindverhandeling uw origineel werk is, en dat u het recht heeft om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. U verklaart tevens dat de eindverhandeling, naar uw weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

U verklaart tevens dat u voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen hebt verkregen zodat u deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal u als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze licentie

Ik ga akkoord,

Dominik REYNDERS

Datum: