

Wettbewerbs- und Industriepolitik

FRITZ FRANZMEYER

Unter dem Stichwort ‚Eurosklерose‘ war zu Beginn der achtziger Jahre für Westeuropa allgemein ein struktureller Mangel an wirtschaftlicher Vitalität im Vergleich zu den USA und Japan diagnostiziert worden. Zwar hat sich dies nach dem Abklingen des steilen Konjunkturbooms in den USA als übertrieben erwiesen. Die schockartige Perzeption von Schwächen des ‚europäischen Modells‘ löste indes neben makroökonomischen Politikreaktionen auf nationaler wie auf supra- und internationaler Ebene in Westeuropa eine Aufholjagd im technologischen Bereich aus, begleitet von Korrekturprozessen auf einer Reihe von industriepolitisch relevanten Feldern. Die wichtigsten unter ihnen sind die Besinnung auf das bisher nicht völlig erschlossene Potential eines integrierten europäischen Marktes, die Rückkehr zu mehr Wettbewerb in strukturschwachen Sektoren, die Entwicklung der Informationstechnologie zur Erzeugung neuartiger Güter wie zur Modernisierung der Produktionsverfahren, die Entdeckung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) als treibende Kraft im Anpassungsprozeß, die Zusammenführung von Unternehmen aus verschiedenen Mitgliedstaaten zu europäischen Kooperationsstrukturen sowie die Förderung unternehmerischer Innovationsbereitschaft durch Risikobeteiligung bei Projekten von grundsätzlicher Bedeutung und hohem Finanzaufwand.

Verzahnung mit anderen Politikbereichen

Analytisch wird es immer schwerer, zwischen Industriepolitik, Forschungs- und Entwicklungs-(FuE-)Politik, Binnenmarktpolitik, Handelspolitik und Wettbewerbspolitik der Gemeinschaft zu trennen¹. In der Einheitlichen Europäischen Akte² ist ausdrücklich vorgesehen, die Binnenmarktbestrebungen durch das Ziel der Technologiegemeinschaft zu flankieren. Wettbewerbspolitik im Zeichen des vergrößerten Binnenmarktes muß mehr als bisher Kooperation und Konzentration im Unternehmensbereich zulassen, gleichzeitig aber dafür sorgen, daß der Wettbewerb zwischen den vergrößerten Gruppierungen funktioniert. Letzteres verlangt u. a. eine weniger permissive Praxis der Beihilfengenehmigung auf der Stufe marktreifer Produkte als bisher. Da Beihilfen ein wichtiges Instrument der Industriepolitik sind, wandelt diese damit ihren Charakter von der eher rückwärtsgewandten Erhaltung alter Industrien an ihren bisherigen Standorten hin zu einer vorwärtsgerichteten, ‚synergetischen‘ Erschließung von Innovationsfeldern. Zugleich leistet die Industriepolitik einen entscheidenden Beitrag zur – auch beschäftigungspolitisch – erforderlichen Umstrukturierung der Produktion in Richtung Dienstleistungen. Denn die Nutzung der neuen ‚mechatronischen‘

Produkte im Investitions- wie im Verbrauchsgüterbereich verlangt eine Umgebung von ebenso neuen Dienstleistungen aus der Informations- und Kommunikations-(IuK-)Technologie. Insofern sollte statt von ‚Industriepolitik‘ besser von ‚Strukturpolitik‘ gesprochen werden. Da das Angebot an IuK-Diensten eine Infrastruktur voraussetzt, die derzeit noch zum großen Teil von öffentlichen Monopolen kontrolliert wird – so daß auch die Dienste selbst kontrolliert werden –, erfordert die Forcierung der zukunftsorientierten Strukturpolitik zugleich die Ausweitung der Wettbewerbspolitik auf den Dienstleistungsbereich³ und das öffentliche Beschaffungswesen. Die Liberalisierung dieses Sektors ist wiederum eines der zentralen Anliegen bei der Vollendung des Binnenmarktes⁴.

Der rote Faden, der sich durch diese integrationspolitischen Überlegungen zieht und 1986 die Richtschnur aller einschlägigen Gemeinschaftsaktivitäten war, ist die Stärkung der Konkurrenzposition europäischer Unternehmen auf dem Weltmarkt wie dem europäischen Markt. Ein wesentliches Element hoher Wettbewerbsfähigkeit ist die rasche Anpassung an veränderte Nachfrage- und Kostenstrukturen. Diesem Postulat wurden in den letzten Jahrzehnten viele Großunternehmen nicht gerecht. Dies gilt vor allem für die Mitgliedstaaten Italien, Frankreich, Großbritannien und Belgien, deren Exportstrategie auf dem Konzept der ‚nationalen Champions‘ beruhte⁵. Bei diesem Konzept war der Staat meist selber stark in die Unternehmenspolitik involviert, sei es durch Investitionsauflagen, hohe Beihilfen, eigene Kapitalbeteiligungen oder Repräsentanten in den Vorstands- und Aufsichtsgremien. Das Ergebnis zahlreicher Fehlschläge ist zum einen eine breite Deregulierungs- und Reprivatisierungswelle, zum anderen eine Renaissance des Typus ‚Kleine und mittlere Unternehmen‘.

Die Reprivatisierung kann ausschließlich im nationalen Rahmen betrieben werden. In der Deregulierungspolitik bemüht sich auch die Gemeinschaft um Teilhabe und ist dazu auch, soweit der zwischenstaatliche Handel berührt ist, vom Vertrag her befugt (Art. 37 und 86 EWGV). Das gilt vor allem für die Beseitigung der staatlichen Handelsmonopole (etwa im Telecom-Sektor), aber auch für die ‚technische Liberalisierung‘ (neues Konzept der gegenseitigen Anerkennung statt der Harmonisierung von Normen und Standards⁶ bei gleichzeitig höheren Anforderungen an gemeinschaftliche Mindeststandards in den Bereichen Umwelt, Sicherheit und Gesundheit⁷ sowie für die Liberalisierung des Aufsichtswesens (im Sinne der Sitzlandzuständigkeit), die für die Integration der Märkte in einigen traditionellen, aber gleichwohl unverzichtbar expansiven Dienstleistungssektoren wie Banken und Versicherungen bedeutsam ist.

Die Wiederentdeckung kleiner und mittlerer Unternehmen

Während aber hier die Kommission gegen nationale – und wegen der vertraglichen Schutzklauseln (Art. 36 EWGV) rechtlich starke – Widerstände anzukämpfen hat und die tatsächliche Entwicklung vielfach von den Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes abhängt⁸, zieht sie heute in der Aufwertung der KMU mit den nationalen Regierungen an einem Strang und kann zahlreiche po-

sitiv-konstruktive Maßnahmen ergreifen, wenngleich auch hier die ‚Negativintegration‘ im Sinne der Beseitigung von Hemmnissen eine bedeutende Rolle spielt. Die Positivstrategie hat die Kommission in einem „Aktionsprogramm für die KMU“⁴⁹ unterbreitet. Die – großenteils schon vollzogenen – Maßnahmen reichen von der Einrichtung einer „Task Force KMU“ über die Verbesserung des Informations- und Technologietransfers (Ausbau des „Heiratsbüros“, Einsetzung eines „Business Cooperation Network“) und die Bereitstellung von Kapital, etwa über die Tranche IV des „Neuen Gemeinschaftsinstruments“, bis zu juristischen Hilfestellungen (Schaffung der gesellschaftsrechtlichen Form der „Europäischen Interessenvereinigung“; der Kommissionsbeschluß, bei allen künftigen unternehmensrelevanten Rechtsinitiativen die Auswirkungen auf KMU vorweg untersuchen zu lassen). Zu den ‚Negativmaßnahmen‘ zählt vor allem die wettbewerbsrechtliche Politik der „Gruppenfreistellung“ vom Kartellverbot nach Art. 85 Abs. 3 EWGV. Im Zuge dieser Politik waren von 1983 bis 1985 Freistellungsverordnungen für Alleinvertriebs- und Alleinbezugsvereinbarungen, Spezialisierungsvereinbarungen, Lizenzverträge und FuE-Vereinbarungen erlassen worden⁵⁰. Noch in Vorbereitung befinden sich entsprechende Freistellungsverordnungen für Franchising⁵¹ und Know-how-Vereinbarungen. Diese Arbeiten wurden 1986 vorangetrieben. Das gleiche gilt für eine Mitteilung über die kartellrechtliche Stellung von sogenannten Gemeinschaftsunternehmen⁵², denen die Kommission im Hinblick auf die Verbesserung der europäischen Wettbewerbsposition überaus große Bedeutung beimißt⁵³. Bis auf den Aspekt der rechtlichen Selbständigkeit haben Gemeinschaftsunternehmen dieselbe wettbewerbspolitische Qualität wie entsprechende Vereinbarungen zwischen Unternehmen. Desweiteren hat die Kommission – in Revision einer Bekanntmachung von 1977 – die Voraussetzungen neu und großzügiger definiert, unter denen Unternehmensvereinbarungen jeder Art von vornherein als wenig bedeutsam und damit als kartellrechtlich irrelevant angesehen werden⁵⁴.

Tendenzwandel in der Beihilfenpraxis

Besonders die innovationsbezogenen Freistellungen sind der Kommission ein Anliegen. Sie sind ein wichtiges Element ihrer Technologiepolitik⁵⁵. Diese innovationsorientierte Haltung kommt mehr und mehr auch in ihrer Beihilfenpolitik zum Ausdruck. Auf diesem Gebiete ist die Gemeinschaft einmal als Genehmigungsbehörde für die mitgliedstaatliche Beihilfenpraxis tätig. Zum anderen vergibt sie eigene Beihilfen für konkrete Projekte und Programme. In beiden Fällen ist seit einigen Jahren ein deutlicher Tendenzwandel zu beobachten. Standen bis Anfang der achtziger Jahre die Sanierung der Altindustrien Stahl, Schiffbau, Textil- und Bekleidung, synthetische Fasern im Vordergrund, teilweise gekoppelt mit regionalen Entwicklungsprogrammen, so stehen heute mehr und mehr zukunftsbezogene, hochtechnologieorientierte Programme im Mittelpunkt, u. a. in den Bereichen Mikroelektronik (ESPRIT), moderne Produktionsverfahren (BRITE), Telekommunikation (RACE), Biotechnologie und neue Werkstoffe

(EURAM)¹⁶. Nach dem Subventionskodex Stahl von 1981 liefen die Produktions- und Investitionshilfeprogramme Ende 1985 aus. Auch der Außenschutz für die Stahlindustrie wird seit Anfang 1986 zunehmend gelockert¹⁷, und durch schrittweisen Abbau der Produktionsquoten wird der Wettbewerb in der Branche zusätzlich revitalisiert. Ähnlich ist die wirtschaftspolitische Entwicklung beim Schiffbau. Die fünfte Richtlinie für Beihilfen an den Schiffbau, die noch eine der jeweiligen nationalen Krise entsprechende – also nicht an gemeinschaftsinterne Wettbewerbsneutralität gebundene – Subventionshöhe zuließ und in ihrer Geltungsdauer mehrfach verlängert wurde, ist Ende 1986 endgültig ausgelaufen. Sie wurde durch die sechste Richtlinie¹⁸ ersetzt, die stärker wettbewerbsorientiert ist und zudem die Beihilfenvergabe auf Schiffstypen der Hochtechnologie beschränkt.

Das hinter dieser restriktiveren Beihilfenpolitik stehende Kommissionskonzept beruht auf der Einsicht, daß Unternehmen außerhalb versorgungswirtschaftlicher Ausnahmebereiche (Energie, Landwirtschaft) auf die Dauer aus eigener Kraft existenzfähig sein müssen. Die Subventionen waren daher streng an die Auflage eines starken – wenn auch in den Vorgaben wohl noch nicht ausreichenden – Kapazitätsabbaus sowie der Errichtung einer aus sich selbst lebensfähigen Unternehmensstruktur gebunden und werden bei Stahl¹⁹ seit Anfang 1986 überhaupt nur noch für Stilllegungszwecke in einer Übergangszeit bewilligt, wenn man von den allgemein zulässigen Hilfen für FuE sowie Umweltschutz einmal abieht.

Diese Auflagen wurden weitgehend befolgt. Betrachtet die Kommission daher – vom Regional- und Sozialaspekt sowie von weiteren Stilllegungen abgesehen – die Subventionen bei Stahl und Textilien als weitgehend abgeschlossenes Kapitel und diejenigen im Schiffbau als legitimen Ausgleich für unfaire Handelspraktiken Japans und Südkoreas, so versucht sie im Hochtechnologiesektor umgekehrt, die Regierungen zur Förderung von noch mehr Forschungs- und Entwicklungsarbeiten anzuregen. Gegen Beihilfeanträge dieser Art erhebt sie in der Regel keine Einwände. Im Gegenteil, sie steht ihnen „im Prinzip positiv gegenüber“²⁰. Nach dem neuen „Gemeinschaftsrahmen für staatliche Forschungs- und Entwicklungshilfen“²¹ akzeptiert sie in der industriellen Grundlagenforschung generell einen Beihilfensatz von 50%²², bei besonderer Bedeutung und hohem Risiko sogar, je nach ihrem Ermessen, mehr²³. Außerdem beantragte die Kommission eine drastische Erhöhung der Gemeinschaftsmittel für Forschung und Technologie. Sie wird dabei aber von den großen Mitgliedstaaten derzeit deutlich in die Schranken verwiesen. Diese Zurückhaltung ist nicht etwa nur Reflex der makroökonomisch orientierten Politik der Haushaltskonsolidierung in den meisten Mitgliedstaaten – wäre es doch denkbar, daß nationale durch gemeinschaftliche Aktivitäten finanzierungsneutral substituiert werden. Vielmehr zeigen sich hier Unterschiede in der Einschätzung der Effektivität, der ökonomischen Effizienz, aber auch der Kongruenz gemeinschaftlicher Forschungsaktivitäten mit den jeweiligen nationalen technologischen Interessen.

Gemeinschaftsforschung: Skepsis nicht ausgeräumt

Der Einwand mangelnder Effektivität richtet sich vor allem gegen die Bevormundung von Unternehmen durch marktferne „Eurokraten“²⁴. Die Kommission kann hier jedoch auf das große Echo des ESPRIT-Programms in seiner 1986 ausgelaufenen ersten Phase sowie auf das „spektakuläre Anlaufen“ des BRITE-Programms²⁵ im Jahre 1986 verweisen. Wenn aber die Kommission den Anfangserfolg von ESPRIT zum Anlaß nimmt, für Phase II gleich eine Verdreifachung der Mittel zu fordern, so ist es vielleicht gerade die hier aufscheinende Tendenz zur sich ausbreitenden „Verwaltung von Quantität“, die das Europäische Parlament den eindeutigen Vorrang qualitativer Ziele im Rahmenprogrammmentwurf vermissen ließ²⁶.

Der Einwand mangelnder Effizienz zielt einmal auf die sogenannten Mitnahmeeffekte, das heißt auf die Bereitstellung von öffentlichen Geldern für Projekte, die die Unternehmen im Kampf um die Erhaltung ihrer Wettbewerbsposition ohnehin – allein oder in joint ventures – in Angriff genommen hätten. Derartige Subventionen, so das Argument, ließen die Unternehmen nur in ihren Eigenanstrengungen erlahmen und entzögen knappe Mittel dringlicheren Verwendungen. Sie wirkten daher auf längere Frist einzel- wie volkswirtschaftlich kontraproduktiv. Es genüge, wenn sich die Kommission im wesentlichen auf die Bereitstellung von Informations- und Kommunikationsdiensten beschränke, die potentiell Partner lediglich zusammenführe, und wenn sie ihnen die Kooperation kartellrechtlich ermögliche. Außerdem wird die Rationalität einiger der von der Kommission herausgestellten Kriterien bezweifelt, aufgrund deren gemeinschaftliche FuE-Aktionen in Gang gesetzt werden sollten. Dazu zählt die Vermeidung von Doppelarbeit. Das Gegenargument lautet hier, es müsse auch im vorwettbewerblichen Bereich bis hinein in die industrielle Grundlagenforschung den Wettbewerb der Ideen geben, wenn die Gefahr vermieden werden solle, daß man sich zu frühzeitig auf bestimmte FuE-Linien festlegt. Außerdem komme es – bei aller Ansprache der KMU – doch im wesentlichen zu einer Kooperation der Großen, wodurch eine nicht problemfreie Tendenz zu Großprojekten ausgelöst werde und Marktzutrittsschranken für Außenseiter errichtet würden. Die Problematik von subventionierten Großprojekten wird darin gesehen, daß die Marktperspektiven nicht hinreichend vorhersehbar sind, daß die Projekte häufig einer Kostenexplosion unterliegen und daß es schwer ist, im fortgeschrittenen Stadium des Projekts Subventionen selbst dann zu stoppen, wenn es sich als unwirtschaftlich erweist.

Der Einwand mangelnder Kongruenz mit den nationalen Interessen wird auf verschiedenen Argumentationsebenen erhoben. So kann die Regierung oder die Industrie eines Landes auf bestimmten Gebieten einen tatsächlichen oder vermeintlichen Vorsprung vor den anderen Mitgliedstaaten haben, den man aus Wettbewerbsgründen verteidigen will. In dieser Lage wird von einer Ausweitung der Gemeinschaftsaktionen der Verlust dieses Vorsprungs befürchtet, noch dazu unter indirekter Mitfinanzierung durch die betroffenen Unternehmen. Zweitens

wird die Autonomie des Landes im Hinblick auf die Allokation der nationalen FuE-Ressourcen oder die Art der allokativen Steuerung beeinträchtigt. Länder wie Frankreich und Großbritannien mit ihrer intensiven militärtechnischen Forschung haben eine Präferenz für die direkte Förderungsmethode und geben Gemeinschaftsprojekten den Vorzug, die auch erhebliche rüstungswirtschaftliche spin-offs erwarten lassen, während vor allem die kleineren Länder von vornherein an maximaler ziviler Ausrichtung der Industrieforschung interessiert sind. Dies ist mit Einschränkungen auch in der Bundesrepublik der Fall, wo ebenfalls eine Präferenz für die indirekte Förderungsmethode besteht, und sei es auch in der ‚indirekt-spezifischen‘ Form. Und drittens gibt es Meinungsverschiedenheiten zwischen den Mitgliedstaaten, vor allem aber zwischen einzelnen EG-Ländern und der Kommission, über das Maß an Einbindung von Drittländern. Die französische Position ist seit vielen Jahren eindeutig ‚eurozentrisch‘, während die Bundesrepublik lange gezögert hat, sich etwa in das Projekt einer eigenständigen europäischen Weltraumfähre unter französischer Führerschaft (Hermes) einbinden zu lassen, und statt dessen auf die Kooperation mit den USA setzte. Erst die restriktive Handhabung des Technologietransfers durch die USA, insbesondere die negativen Erfahrungen mit der SDI-Beteiligung, ließen die Bundesregierung einlenken. Die britische Regierung wiederum setzt, in Erkenntnis eines aus eigener Kraft nicht aufholbaren technologischen Rückstands, nach wie vor auf die Kooperation mit den USA, aber auch mit Japan.

Nicht nur im Verhältnis zu den überseeischen Konkurrenten, sondern auch innerhalb Europas ist das Maß, vor allem aber der Bilateralitätsgrad der Kooperation mit Ländern außerhalb des Gemeinschaftsrahmens nicht unumstritten. Dies zeigt sich am Beispiel EUREKA²⁷. Hier ist die EG-Kommission ‚einer unter vielen‘. Zwar betont sie die Komplementarität zu den gemeinschaftsspezifischen Programmen (Vorwettbewerbsscharakter und „top-down“-Ansatz bei den EG-Programmen, Marktnähe und „bottom-up“-Ansatz bei EUREKA)²⁸, doch dürfte sie die Entwicklung von EUREKA auch mit Argwohn beobachten. Jedenfalls fehlt es nicht an Äußerungen von Repräsentanten der gemeinschaftlichen Technologiepolitik, die EUREKA entweder für überflüssig erklären, da der Gemeinschaft mit den COST-Aktionen – für die nun sicher nicht von ungefähr „eine erheblich verstärkte Werbung“ betrieben werden soll²⁹ – ein bewährtes Instrument für Drittlandskooperationen zur Verfügung stehe, oder die zumindest eine stärkere Einbindung von EUREKA in den Gemeinschaftsrahmen für sinnvoll gehalten hätten, da sich ja z. B. die Beihilfenüberwachungskompetenz der EG-Kommission von vornherein auch auf EUREKA-Projekte erstreckte, soweit EG-Mitgliedstaaten involviert sind.

Zusammenfassende Wertung

Insgesamt ist die Industrie- und Wettbewerbspolitik der Gemeinschaft im Jahre 1986 nicht eindeutig zu bewerten. Positiv ist die vielfältige Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen; sie erhöht die Intensität des Wettbewerbs und die

Flexibilität der volkswirtschaftlichen Produktionsstruktur. Die wettbewerbsrechtliche Ermöglichung von Kooperationsvereinbarungen zwischen KMU steht dem nicht entgegen, sondern trägt der Erweiterung der Märkte Rechnung. Sie ist zugleich ein Korrektiv für den fortschreitenden Konzentrationsprozeß, der ebenfalls im Lichte eines forcierten globalen Wettbewerbs zu sehen ist. Von der chemischen Industrie abgesehen spielt sich die Konzentration aber im wesentlichen noch im nationalen Rahmen ab, und die wenigen Gemeinschaftstransaktionen setzen sich der Zahl nach – wiederum mit Ausnahme der chemischen Industrie – nicht einmal positiv gegen die Drittlandstransaktionen ab. Die Herausbildung einer gemeinschaftlichen Unternehmensstruktur steckt also noch in den Anfängen und ist auch durch die Initiative zur Vollendung des EG-Binnenmarktes und der Technologiegemeinschaft nicht beschleunigt worden³⁰. Dies gilt auch für die Krisenbereiche Stahl und Schiffbau, in denen sich die Marktstruktur besonders drastisch verändert hat. Gerade hier wäre es darauf angekommen, einerseits die schlechten Standorte vollends stillzulegen, andererseits die guten den wettbewerbsstärksten Unternehmen in der Gemeinschaft zuzuführen. Viele Unternehmen hätten aufgelöst oder übernommen werden müssen. Die Sanierungskonzepte hatten aber von vornherein nationalen Zuschnitt. Entsprechend wurden die Beihilfen an der Schwere der nationalen Krise und nicht an der Überlebensfähigkeit der Unternehmen im internationalen Kontext ausgerichtet. Dies hat innerhalb der Gemeinschaft zu erheblichen Konflikten geführt. Im Bereich Stahl sind, dem Subventionskodex entsprechend, 1986 zwar keine Subventionen in Form von Produktions- oder Investitionszuschüssen mehr gezahlt worden. In den Ländern mit staatseigenen Unternehmen wird diesen aber weiterhin öffentlich bereitgestelltes Kapital zugeführt³¹. Inwieweit unter der neuen, sechsten Richtlinie für Schiffbaubeihilfen die vorgesehene Plafondierung, Reduzierung und Konzentrierung der Hilfe wirklich gelingt, ist nicht zuletzt davon abhängig, ob auch die vorgesehene Durchleuchtung und Vereinheitlichung der Subventionspraxis gelingt. Zudem ist hier die Absicht problematisch, die Subventionen in Höhe der Kostendifferenz der wettbewerbsfähigsten europäischen Werften gegenüber den Konkurrenzangeboten aus Japan und Südkorea zu begrenzen³². Lediglich eine Anti-Dumping-Subvention wäre angemessen gewesen, nicht aber eine solche, die auch produktivitäts- oder lohnneiveaubedingte Kostenvorsprünge ausgleicht. Immerhin würde mit diesem Schritt die Vollendung des Binnenmarktes begünstigt. Wiederum positiv zu bewerten ist die Abstufung der FuE-Subventionen nach der Marktnähe, wie sie im „Gemeinschaftsrahmen für staatliche FuE-Beihilfen“ vorgesehen ist. Schwerfallen dürfte es indes, den Nachweis zu erbringen, daß eine durchgängige Förderung industrieller Forschung und Entwicklung aus öffentlichen Mitteln die Wettbewerbskraft der Unternehmen generell stärke und daß dies um so mehr den Bestrebungen zur Vollendung des Binnenmarktes zugute komme, je mehr diese Mittel über den Gemeinschaftshaushalt laufen oder zumindest von der Gemeinschaft koordiniert werden. Diese Skepsis schließt eine eindeutig positive Bewertung von Gemeinschaftsforschung oder gemeinschaft-

licher Forschungsförderung in Fällen hohen Risikos, fundamentaler Bedeutung für Basisinnovationen, hoher Kapitalbindung und hoher sozialer Zukunftserträge nicht aus, wenn darüber Konsens unter allen Beteiligten besteht.

Anmerkungen

- 1 Vgl. auch Armin Geister, Wettbewerbs- und Industriepolitik, in: *Jahrbuch der Europäischen Integration* 1985, S. 163 ff.
- 2 Bulletin der EG, Beilage 2/1986.
- 3 Zum Dienstleistungsbereich zählt neben den unternehmensbezogenen Diensten u. a. auch das Transportwesen, das in der Gemeinschaft stark reguliert ist. In einem Teilbereich gerade dieses Sektors, dem Luftverkehr, unternahm die EG-Kommission 1986 entscheidende Schritte zur Liberalisierung (vgl. Kommission der EG, Zwanzigster Gesamtbericht über die Tätigkeit der Europäischen Gemeinschaften 1986, Luxemburg 1987, S. 193). Sie werden wegen des industriepolitischen Kontextes dieses Beitrages hier nicht behandelt.
- 4 Vgl. Kommission der EG, Vollendung des Binnenmarktes – Weißbuch der Kommission an den Rat. Dokument. Luxemburg 1985, S. 23 f., insbes. Zf. 86 und 87.
- 5 Vgl. die entsprechenden Länderberichte in: Fritz Franzmeyer u. a., *Industriepolitik im westlichen Ausland – Rahmenbedingungen, Strategien, Außenhandelsaspekte*, Band II, Länderberichte, DIW-Beiträge zur Strukturforchung, Heft 92/II, Berlin 1987.
- 6 Vgl. Kommission der EG, Vollendung des Binnenmarktes, a.a.O., S. 22.
- 7 Vgl. den neuen Artikel 100 a Zf. 3 EWGV, in: *Einheitliche Europäische Akte*, a.a.O., S. 12.
- 8 Im Berichtszeitraum z. B. die wichtigen ‚Versicherungsurteile‘ des EuGH vom 4. 12. 1986, insbesondere in der Rechtssache 205/84 *Kommission/Bundesrepublik Deutschland* (vgl. Kommission der EG, Zwanzigster Gesamtbericht, a.a.O., S. 117).
- 9 Dok. KOM (86) 445 endg.
- 10 Kommission der EG, Fünftehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Luxemburg 1986, S. 32 f.
- 11 Markenartikelvertrieb durch unabhängige Unternehmen unter der Firma und mit den Geschäftsmethoden des Markeninhabers (Franchise-Gebers).
- 12 Der Terminus leitet sich nicht von ‚Europäische Gemeinschaft‘ her, sondern bezeichnet ein rechtlich zwar selbständiges, aber von zwei oder mehreren konkurrierenden Mutterunternehmen ‚gemeinschaftlich‘ gegründetes Unternehmen, das zu einer den Wettbewerb zwischen ihnen unberührt lassenden Vermeidung von Doppelkosten oder Erzielung höherer Effektivität auf einem genau abgegrenzten Gebiet dient.
- 13 Vgl. Kommission der EG, Fünftehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, a.a.O., S. 44.
- 14 Vgl. Kommission der EG, Zwanzigster Gesamtbericht, a.a.O., S. 122 f.
- 15 Auch die OECD hält solche ‚komplexen Vereinbarungen, die sowohl Züge von Zusammenschlüssen als auch von Kartellen enthalten können‘, für wettbewerbsfördernd, wenn sie genau geprüft und beobachtet werden (vgl. OECD, *Competition Policy and Joint Ventures*, Paris 1986, S. 93 f.).
- 16 Zu den drei erstgenannten Programmen vgl. Klaus W. Grewlich, Forschungs- und Technologiepolitik, in: *Jahrbuch der Europäischen Integration* 1985, S. 205 ff. Zu EURAM vgl. Kommission der EG, Vorschlag für einen Beschluß des Rates zur Festlegung eines mehrjährigen Forschungsaktionsprogramms über Materialien (Rohstoffe und moderne Werkstoffe) 1986–1987, in: *ABl. der EG*, C 220 v. 30. 8. 1985, S. 3–7.
- 17 Bulletin der EG 9/1986, S. 10 ff.
- 18 Vgl. Richtlinie des Rates vom 26. 1. 1987 über Beihilfen für den Schiffbau (87/167/EWG); *ABl. der EG*, L 69 v. 12. 3. 1987, S. 55–64. Auch: Bulletin der EG, 10/1986, S. 10–12.
- 19 Vgl. u. a. Eberhard Wettig, Die Stahlindustrie in der Europäischen Gemeinschaft – Derzeitige Situation und Aussichten für die Zukunft, in: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 3/85, S. 321–334, insbes. S. 328 f. u. S. 333 f.; Kommission der EG, Bericht der Kommission an den Rat über die

- Anwendung der Regeln für Beihilfen an die Stahlindustrie 1984–1985, Dok. KOM (86) 235 endg., insbes. Teil „1985“, S. 5–9.
- 20 Vgl. Kommission der EG, Fünftehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, a.a.O., S. 181.
- 21 ABl. der EG, C 83 v. 11. 4. 1986, S. 2–6.
- 22 Ebd., S. 4, Zf. 5.3.
- 23 Ebd., Zf. 5.4.
- 24 Vgl. EG/Industrielle fordern unbürokratische Vergabe von Forschungsmitteln – Ein umstrittener Fünfjahresplan, in: Handelsblatt v. 24. 2. 1987.
- 25 Vgl. Kommission der EG, Zwanzigster Gesamtbericht, a.a.O., S. 161.
- 26 Vgl. Bulletin der EG, 6/1986, S. 35.
- 27 Zu EUREKA vgl. den Beitrag von Klaus W. Grewlich, Forschungs- und Technologiepolitik, in diesem Band.
- 28 Vgl. Kommission der EG, Vorschlag für eine Verordnung des Rates über ein gemeinschaftliches Rahmenprogramm im Bereich der Forschung und technologischen Entwicklung 1987–1991 (von der Kommission dem Rat vorgelegt), Dok. KOM (86) 430 endg., S. 3; die Ansicht der Komplementarität äußert auch Grewlich, a.a.O. (s. Anm. 27).
- 29 Vgl. Bulletin der EG, 7/8-1986, S. 36. Auch der Ausschuß hoher Beamter der COST sieht durchaus diese „Gefahr einer Überschneidung“ (vgl. Bulletin der EG, 10/1986, S. 25).
- 30 Diese Aussage fußt allerdings noch auf den Zahlen bis 1985 (Kommission der EG, Fünftehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, a.a.O., S. 222). Es bleibt abzuwarten, ob die im April verfügbaren Zahlen des Sechzehnten Wettbewerbsberichts für 1986 bereits den Einfluß der neuen Politik erkennen lassen werden.
- 31 Vgl. das Interview mit EG-Kommissar Narjes in: Wirtschaftswoche Nr. 9/1987, S. 124.
- 32 Vgl. Art. 4 Abs. 2 des Richtlinienvorschlages.

Weiterführende Literatur

- Bothe, Adrian, u. a.: EG-Politik auf dem Prüfstand – Wirkungen auf Wachstum und Strukturwandel in der Bundesrepublik Deutschland. Schwerpunktstudie im Rahmen der Strukturberichterstattung an den Bundesminister für Wirtschaft, hektographiert. Kiel 1986.
- Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Wettbewerbspolitik. Gutachten des wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft. Studien-Reihe 54, o. O. (1987).
- Franzmeyer, Fritz, u. a.: Industriepolitik im westlichen Ausland – Rahmenbedingungen, Strategien, Außenhandelsaspekte. Band I, Allgemeiner Teil; Band II, Länderberichte. DIW-Beiträge zur Strukturforchung, Heft 92/I u. 92/II, Berlin 1987.
- Härtel, Hans-Hagen, u. a.: Neue Industriepolitik oder Stärkung der Marktkräfte? Strukturpolitische Konzeptionen im internationalen Vergleich. Spezialuntersuchung 1 zum HWWA-Strukturbericht 1987, hektographiert, Hamburg 1986 (besonders Kapitel 4: Strukturpolitik der EG-Mitglieder im Konflikt zwischen nationalen und gemeinschaftlichen Lösungen).
- Kommission der EG (Hrsg.): Fünftehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Luxemburg 1986.
- Kommission der EG (Hrsg.): Sechzehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Luxemburg 1987.
- OECD, Competition Policy and Joint Ventures, Paris 1986.
- OECD, Competition Policy in OECD Countries 1984–1985, Paris 1987.