

Stand und kritische Analyse der globalen Liberalisierung:  
WTO, GATT, GATS, TRIPs und  
ihre Auswirkungen auf den Außenhandel

Prof. Dr. Jörn Altmann

Hochschule Reutlingen  
Reutlingen University

European School of Business (ESB)

Alteburgstraße 150  
D-72762 Reutlingen  
Tel.: 07121/271 - 410  
Fax: 07121/24 0-9 71

[www.esb-reutlingen.de](http://www.esb-reutlingen.de)



**Hochschule Reutlingen**  
Reutlingen University

Prof. Dr. Jörn Altmann  
Prodekan European School of Business (ESB),  
Dekan MBA-Programme  
Hochschule Reutlingen  
Altburgstrasse 150, D-72762 Reutlingen  
Tel. ++49-7121-271-700, Fax ++49-7121-270-821  
joern.altmann @ t-online.de

**Stand und kritische Analyse der globalen Liberalisierung:  
WTO, GATT, GATS, TRIPs und ihre Auswirkungen auf den Außenhandel**

(Working Paper)

(wird veröffentlicht in Zentes, Joachim (Hrsg.), Außenhandel: Marketingstrategien und Managementkonzepte, Gabler Verlag 2004)

**Abstract**

Der Beitrag skizziert den gegenwärtigen Stand der internationalen Handelsabkommen der WTO vereinigt sind. Die Liberalisierungsbestrebungen der WTO sind im Warenhandel mit Ausnahme des Agrarsektors weit fortgeschritten. Im Bereich der Dienstleistungen, der geistigen Eigentumsrechte und der Investitionen sind die Positionen von Industrie- und Entwicklungsländern noch sehr inkongruent; die Verhandlungen stagnieren. Die Argumente der Liberalisierungsgegner vernachlässigen tendenziell die Eigenverantwortung vieler Staaten für ihre Entwicklung. Die WTO-Verträge stimulieren internationale Wirtschaftsbeziehungen in vielen Bereichen, implizieren jedoch tendenziell asymmetrische Effekte.

**1. Globalisierung und Welthandel**

„Was die Weltwirtschaft angeht, so ist sie verflochten.“<sup>1</sup> Schöner kann man es nicht ausdrücken. Indikatoren der Verflechtung sind der Waren- und Dienstleistungshandel, die Direktinvestitionen, die Produktion und die Finanzströme. Tucholsky hatte natürlich vor fast 75 Jahren sicherlich auch nicht ansatzweise eine Vision von den heutigen weltwirtschaftlichen Strukturen. Zu den 100 größten wirtschaftlichen Einheiten der Welt zählen nur noch 49 Länder, die übrigen sind Konzerne. Der Umsatz von DaimlerChrysler entspricht dem BIP Polens, der von WalMart dem BIP Österreichs. Ein Drittel des Welthandels ist Intrafirmenhandel, ein weiteres Drittel Interfirmenhandel zwischen globalen Konzernen,<sup>2</sup> und nur ein Drittel ist "klassischer" Welthandel.

<sup>1</sup> Kurt Tucholsky, Kurzer Abriß der Nationalökonomie, in: Weltbühne 15.9.1931.

<sup>2</sup> Und zwar in zunehmendem Maße unter Einschluß von transnationalen Konzernen aus der Dritten Welt.

Die Regierungen von Industrieländern betonen die Chancen der Globalisierung (das Scheitern der WTO-Konferenz in Cancún / Mexiko im September 2003 wurde entsprechend beklagt), die Regierungen vieler Entwicklungsländer fürchten die Risiken für Entwicklung und Umwelt (und nicht wenige feierten Cancún als Erfolg). Die öffentliche Meinung ist folglich je nach politischer Grundposition geteilt.

Auch auf der unternehmerischen Ebene sind die Meinungen unterschiedlich, aber nicht so extrem: Für sehr viele Unternehmen ist das internationale Geschäft („Going Global“) zur Existenzgrundlage geworden. Wer am Welthandel Geld verdient, ist zufrieden. Aber vielen Unternehmern bläst der kalte Wind des internationalen Wettbewerbs direkt ins Gesicht: Die Importkonkurrenz aus Billiglohnländern nimmt zu; die Arbeitslosenzahlen in Deutschland spiegeln das wider. Im täglichen Leben wird die Bevölkerung laufend mit internationalen Wirtschaftsaspekten konfrontiert: Neben der Wetterkarte sind die Bewegungen des Dollarkurses oder die Entwicklung des Dow-Jones- oder des Nikkei-Index fester Bestandteil der Nachrichtensendungen (wenngleich dem Durchschnittsbürger die konkrete Relevanz solcher Daten oft unklar bleiben dürfte). Durch spektakuläre Ereignisse im Zusammenhang mit WTO-, IWF- und Weltbankkonferenzen mit teils aufrührähnlichen Straßenschlachten gelangte die Problematik der Globalisierung aber mehr und mehr ins Blickfeld der breiten Öffentlichkeit, die sich bislang um das Agieren solcher Institutionen nur wenig gekümmert hatte.

## **2. WTO / GATT**

Die World Trade Organization (WTO) ist die wichtigste Institution für den Welthandel. Ihr Credo ist die Förderung des globalen Freihandels. Den Industrieländern scheint die Mitgliedschaft den Industrieländern im Gegensatz zu den Entwicklungsländern tatsächlich Impulse gegeben zu haben, möglicherweise, weil die Entwicklungsländer eine Vielzahl von Ausnahmeregelungen in Anspruch genommen haben. Andrew Rose vertritt die Ansicht, daß andere Faktoren als die GATT/WTO-Mitgliedschaft viel wichtiger für die ökonomische Entwicklung sind, u.a. die Größe der Handelspartner, ihre geographische Entfernung, ihre kulturelle Nähe, gleiche Sprache und die Zugehörigkeit zu einem regionalen Freihandelabkommen. (Rose 2003; Hoekmann et al. 2003; E+Z 2/2003).

Der Nutzen einer WTO-Mitgliedschaft besteht zum einen darin, daß ein Land die Möglichkeit hat, auf die rechtlichen Rahmenbedingungen Einfluß zu nehmen. Natürlich ist ein kleines Land dabei chancenlos, aber die WTO-Konferenz in Cancún im September 2003 hat gezeigt, daß sich durch Gruppenbildung massive Effekte ergeben können. Zum anderen stehen Mitglieder auch unter dem Schutz der WTO (vgl. unten zur Streitschlichtung). Auch hier ist ein kleines Land

grundsätzlich chancenlos (kann Mali den USA mit einem Embargo drohen?), aber die WTO-Diskussion würde in einem solchen Fall eine meist unerwünschte Publizität bedeuten.

Der Übergang vom GATT 1947 zur WTO markiert einen Paradigmenwechsel. Das GATT war geprägt von der Marktliberalisierung für Handelsgüter. Die WTO 1995 verknüpft den Warenhandel (GATT)<sup>3</sup> mit ‚neuen‘ Themen (Malhotra 2003:4): GATS (Handel mit Dienstleistungen). TRIPs (handelsbezogene Aspekte des geistigen Eigentumsrechts). Hinzu kommen zwei plurilaterale Abkommen mit geringerer Mitgliederbreite als die multilateralen Abkommen: Die Abkommen über den Handel mit zivilen Luftfahrzeugen (21 Mitglieder) und über Fragen des öffentlichen Beschaffungswesens (22 Mitglieder) (Senti 2000b). Innerhalb des GATT 1994 gibt es insgesamt 15 Unterübereinkommen. Die meisten regeln den Güterhandel in bestimmten Wirtschaftssektoren (z.B. Landwirtschaft, Textilwaren und Bekleidung) oder beziehen sich auf spezielle Maßnahmen, die Bezug zum Warenhandel haben. Zu dieser Kategorie gehören das Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMs) und das Übereinkommen über die Anwendung gesundheitspolizeilicher und Pflanzenschutz-rechtlicher Maßnahmen. Das Vertragswerk der WTO muß von jedem einzelnen Mitgliedstaat – nach dem Alles-oder-Nichts-Prinzip – insgesamt ratifiziert werden (*single undertaking*).

Den EU-Mitgliedern sind weite Bereiche des Außenwirtschaftsrechts der nationalen Kompetenz entzogen (Art. 113 EGV), u.a. die Zollpolitik und die Zuständigkeit für internationale Verträge der EU. Diese werden von der EU-Kommission ausgehandelt (auch die WTO-Verträge) und unterliegen nicht mehr der parlamentarischen Kontrolle der Mitgliedsstaaten; auch das Europäische Parlament hat nur begrenzte Einflußmöglichkeiten. Kritiker beklagen dies als „Demokratiedefizit“ (Hiebold 2000, Sander 2003), das sich aber auch auf die Rolle der Lobbyisten im Lager der Unternehmen ebenso wie auf die zunehmend einflußreicheren NGOs erstreckt. Insgesamt zeigt Deutschland in der WTO ein ‚low profile‘ (Lütticken/Stahl 2002, Mrusek 2001, Müller 2001).

Gegenwärtig sind 149 Staaten (davon 125 Entwicklungsländer) WTO-Mitglieder, die etwa 90 % des Welthandels abwickeln. Mitglieder sind nur Staaten, aber es ist offensichtlich, daß Unternehmen und Branchenverbände und andere Lobbyisten ebenso wie NGOs nachhaltiger Einfluß nehmen auf die Verhandlungsabläufe. Höchstes Beschlußorgan der WTO ist die Ministerkonferenz, in der alle Mitgliedstaaten vertreten sind und die mindestens alle zwei Jahre

---

<sup>3</sup> Die GATT-Bestimmungen sind in vielen Punkten überarbeitet, insgesamt aber in das WTO-Abkommen übernommen worden.

abgehalten wird (zuletzt in Cancún im September 2003).<sup>4</sup> Der Allgemeine Rat tagt mehrfach im Jahr; er setzt sich aus Botschaftern, Delegationsleitern und Beamten der Mitgliedstaaten zusammen. Die laufenden Geschäfte werden von einem Generalsekretär<sup>5</sup> geführt, der das Sekretariat in Genf und verschiedene Unterorgane und Arbeitsgruppen leitet. Die Einhaltung der Abkommen wird durch die WTO-Schiedsgerichtsbarkeit (DSM: *Dispute Settlement Mechanism*) überwacht.

Vertragsänderungen und -erweiterungen müssen von den Mitgliedstaaten einstimmig beschlossen werden.<sup>6</sup> Formal gilt das demokratische Prinzip "Ein Land, eine Stimme" (im Unterschied zu IMF und Weltbank, wo das Stimmrecht von der Höhe der Finanzbeiträge abhängt). Faktisch dominieren aber oft einzelne Länder und Ländergruppen, weil letztlich die ökonomische Potenz die Mitgliedsstimmen gewichtet und „Tauschgeschäfte“ an der Tagesordnung sind, denn wegen der formalen Einstimmigkeit ist es erforderlich, im Vorfeld und Hintergrund von Entscheidungen um Verbündete zu werben.<sup>7</sup> (Für Cancún z.B. war allgemein ein Deal erwartet worden: Zugeständnisse im Agrarsektor gegen Aufnahme von Verhandlungen zu den „neuen Themen“, darunter ein Investitionsabkommen. Dieses Junktim dürfte in näherer Zukunft wieder aufgenommen werden). Die faktische Machtverteilung in der WTO spiegelt das Nord-Süd-Gefälle wider (Kwa 2002). Das gilt sowohl für die Entscheidungsfindung als auch für die Handhabung des Schiedsmechanismus. Als internationale Institution unterliegt die WTO keiner unmittelbaren parlamentarischen Kontrolle.

Die WTO ist multilateral angelegt: Wichtige Fragen des Welthandels sollen nicht einseitig (unilateral) oder zweiseitig (bilateral) oder von nur einigen Ländern (plurilateral) entschieden werden, sondern allgemeingültig. Das Prinzip des freien Handels steht im Zentrum der WTO-Verträge. Die diversen Verhandlungsrunden im GATT haben weltweit eine erhebliche Verringerung der Zölle erbracht, aber das Bild ist uneinheitlich. Die EU hat einen Durchschnittszollsatz von 4,1 % bei Industriewaren, von 8,4 % bei Textilien und Bekleidung und von 16,1 % bei Agrarwaren. Sie erhebt aber noch immer auf fast 8 Prozent aller Produktgruppen Zölle von über 15 %. In manchen Entwicklungsländern liegen einzelne Zölle erheblich über dem

---

<sup>4</sup> Berichte finden sich u.a. bei Buckley 2003, Sampford 2003, Liebig 2003, Decker/Mildner 2003, Evenett 2003.

<sup>5</sup> Seit September 2002 Supachai Panichpakdi, Indonesien.

<sup>6</sup> Kombinationstheoretisch brauchte man 1948 für einen Konsens bei 18 GATT-Staaten insgesamt 153 bilaterale Verhandlungen. Bei 148 Staaten sind es 10.878. Wenn jedes Gespräch nur 10 Minuten dauerte, würde man theoretisch 181 jeweils zehnstündige Verhandlungstage dafür benötigen (nach iwd 36.2003:7).

<sup>7</sup> Der US-amerikanische Handelsbeauftragte Chuck Grassley sagte beispielsweise offen, dass der Rahmen für die Verhandlungen in Doha von den Quad-Ländern (EU, Kanada, Japan und USA) festgelegt wurde. Damit wurden natürlich wichtige Weichen gestellt, wenngleich nicht alle Strategien aufgegangen sind (<http://www.ug-oegb.at/alternat/01/1216.htm>, 8.12.2003).

Durchschnitt,<sup>8</sup> teilweise aus Schutzzollüberlegungen, meist sind es aber Fiskalzölle, um den Staatshaushalt zu finanzieren.

Zollsenkungen sind tendenziell ein Stimulus für zunehmende Exporte und werden von exportstarken Ländern begrüßt. Gleichzeitig erhöhen sie den Wettbewerbsdruck im Importland und sind in schwachen Volkswirtschaften weniger beliebt. Zollsenkungen und freier Warenhandel sind aber nur eine notwendige und sicher keine hinreichende Bedingung für zunehmende Exportchancen. Die damalige DDR genoß aus verfassungsrechtlichen Gründen eine zollfreie Sonderbehandlung für ihre Exporte in die Bundesrepublik Deutschland. Offensichtlich sind andere Faktoren für die ökonomische (und soziale) Entwicklung eines Landes wesentlicher, und Fehlentwicklungen der Weltwirtschaft können nicht für alle Entwicklungsprobleme verantwortlich gemacht werden. Die internen Rahmenbedingungen eines Landes sind direkt von diesem Land beeinflusbar,<sup>9</sup> und hier spielen in hohem Maße die Eigenverantwortung der jeweiligen Regierungen, *dedication and commitment* und *Good Governance* (zu oft *ungood governance*) eine Rolle. Ganz sicher sind interne und zwischenstaatliche Konflikte ursächlich für die schleppende Entwicklung vieler Staaten. „Afrika ist längst nicht mehr Opfer, sondern Täter, und hat nichts zur Entwicklung des Kontinents beigetragen.“<sup>10</sup>

Grundsätzlich beruht die WTO auf dem Postulat, daß Handelsfragen von politischen oder anderen Sachfragen – Arbeits- und Sozialstandards, Umweltschutz, Entwicklungs-, Gesundheits- und Bildungspolitik – getrennt behandelt werden können. So wird etwa seit der Ministerkonferenz in Singapur 1996 erklärt, dass für Fragen von Arbeitsstandards allein die ILO zuständig ist (Woolcock 2003). Dies wird zunehmend problematischer; die ausschließliche Fixierung auf den Handelsaspekt wäre in einem nationalstaatlichen Kontext nicht durchzuhalten. Insofern stellt diese "Neutralität" der WTO eine hochpolitische Entscheidung dar.

Während in der Vergangenheit GATT und WTO eher Foren für Spezialisten waren, sind die WTO-Verhandlungen in starkem Maße politisiert worden. Eine WTO-Konferenz ist heutzutage ein hochbrisantes Ereignis, zu dem auch zahlreiche Vertreter von NGOs anreisen und tendenziell gegen die Globalisierung und den Welthandel Stimmung machen. In den letzten Jahren verbinden sich insbesondere mit den WTO-, IMF- und Weltbanktagungen in Seattle (1999), Prag (2000) und Genua (2001) Erinnerungen an sehr gewalttätige Auseinandersetzungen (Odell 2003). Bemerkenswert ist, daß zwischen dem Erfolg der Konferenz von Marrakesch, die 1994 zur Gründung der WTO führte, und dem ersten massiven

---

<sup>8</sup> Indien 31 % bei Industriewaren, 41 % im Agrarsektor, 31,3 % bei Textilien und Bekleidung, 94 Prozent aller Zölle über 15 %; für Brasilien sind die Werte 13,8 %, 12,6 %, 20,3 %, 41,3 % (iwd 36.2003:6f.).

<sup>9</sup> Vgl. ebenso den peruanischen Ökonomen Hernando De Soto in: Wirtschaftswoche 8.1.2004.

WTO-Debakel in Seattle nur fünf Jahre lagen. Die zeitlich letzte Konferenz in Cancún/Mexiko im September 2003 ging zwar relativ friedlich über die Bühne, wurde jedoch ergebnislos abgebrochen, weil sich eine Gruppe von 21 Ländern<sup>11</sup> zusammenschlossen und die aus ihrer Sicht unzumutbaren Forderungen der Industrieländer ablehnten. Damit war (ist) die Doha-Runde zunächst blockiert. Viele NGOs feierten dies lautstark als Erfolg in der Auseinandersetzung mit den reichen Industrieländern, andere Stimmen sehen darin eher einen Misserfolg: „Ein Sieg der Armen“ - „Eine Niederlage der Armen“ - „Der Pyrrussieg der Armen“ - „Die reichen Fans der Armen feiern das Scheitern“ „Das Diktat der Industrieländer ist gescheitert“ - „Zwischen Jubel und Betroffenheit.“

Die 148 Staaten der WTO konnten sich weder auf den Abbau von Agrarsubventionen noch auf Verhandlungen über ein globales Investitionsabkommen einigen. Europäer und Amerikaner wollten mehr Sicherheit bei Investitionen und Themen wie Umweltschutz und Sozialstandards in eine neue „Entwicklungsrunde“ aufnehmen (EWSA 2003:4), die Entwicklungsländer – angeführt von Brasilien, Indien, Argentinien, Südafrika und Ägypten – lehnten dies strikt ab und verlangten Fortschritte beim Zollabbau in Industrieländern und beim Subventionsabbau für Agrarprodukte. Was man natürlich weniger lautstark hört, ist beispielsweise, daß Brasilien bei Importen aus Entwicklungsländern viel höhere Zölle erhebt als die EU, und daß die Gegner des Investitionsschutzabkommens von Kenia und Uganda angeführt wurden, die damit wenig zu tun haben, weil das ausländische Investitionsvolumen ziemlich gering ist. Aus dem Club der Reichen, der die WTO einst war, ist – bedingt durch das Prinzip „ein Land, eine Stimme“ – ein vielstimmiger Verein geworden. Die Machtbalance hat sich spätestens durch den Beitritt Chinas verändert; die USA und Europa geben nicht mehr allein den Ton an. Bemerkenswert ist der Einfluß, der von den NGOs ausgeht, die in Cancún mit 2000 Vertretern präsent waren. Sie entstammen dem westlichen Lobbyisten- und Verbandswesen, vertreten zwar altruistische, aber durchaus auch eigene Interessen. Die selbsternannten Anwälte der Armen sind jedoch nicht legitimiert; ihren Auftrag haben sie sich selbst gegeben. Wer sie aber kritisiert, handelt sich den Vorwurf des Armenfeindes ein.

### **3. Das General Agreement on Trade in Services (GATS)**

Das *General Agreement on Trade in Services* (GATS) ist gegenwärtig mit das umstrittenste Teilabkommen der WTO. In den Statistiken wird nicht immer strikt die Trennung zwischen Waren und Dienstleistungen deutlich, wenn vom internationalen Welthandel die Rede ist. Etwa 80 % sind Warenhandel (Volumen ca. 6000 Mrd. USD), 20 % Dienstleistungshandel. (ca. 1500

---

<sup>10</sup> Drechsler, Wolfgang, Afrikas Dilemma, in: Handelsblatt 19.1.2004.

<sup>11</sup> Die unterschiedlich Gruppe 20, 21, 22 oder 20+ genannt wird. Sie repräsentiert mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung und fast zwei Drittel der Bauern.

Mrd. USD). Weltweit arbeiten rund 30 % der Beschäftigten im Dienstleistungssektor, Tendenz steigend. Pauschal gesehen sind etwa 60 % des Weltprodukts Dienstleistungen, in den westlichen Industrieländern im Schnitt 65-70 % des BIP, in Brasilien 49, in Indien 41 und in Kambodscha etwa 34 Prozent (OECD 2001:17).

### **Ziele des GATS**

Bislang waren weite Teile der Dienstleistungssektoren für ausländische private Anbieter verschlossen – u.a. Wasser- und Stromversorgung, Bildungswesen, medizinische Versorgung – , z.B. weil die jeweiligen Regierungen bestimmte Qualitätsstandards sicherstellen oder die lokale Beschäftigung fördern wollte. Ziele des GATS sind Marktöffnung, (implizit:) Privatisierung, Schaffung und Sicherung von Wettbewerb und die Inländergleichbehandlung für Unternehmen und Investoren im Bereich aller Dienstleistungen. Bestehende Zugangsbeschränkungen für neue Wettbewerber müssten fallen, beispielsweise auch bei Postmonopolen; Begrenzungen für ausländische Kapitalbeteiligungen an inländischen Unternehmen müssten aufgehoben und die Subventionierung von inländischen Wettbewerbern eingestellt werden.

In den sehr schwierigen Verhandlungen, die zur Gründung der WTO führten, akzeptierten die Entwicklungsländer die Teilverträge nur, weil die Industrieländer als Gegenleistung den weiteren Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse anboten. Nicht wenige Beobachter heben hervor, daß die GATS-Texte so komplex sind, daß auch unter von wirklichen Verhandlungsexperten nur wenige behaupten können, daß sie einen vollständigen Überblick hätten (Watkins 2002).

### **Geltungsbereich**

Das GATS erstreckt sich grundsätzlich auf jede Form des Dienstleistungshandels. Der Vertrag macht nicht den Versuch, den sehr vielschichtigen Begriff Dienstleistungen zu definieren. Das Abkommen erfasst vielmehr 12 Sektoren, die in 160 Disziplinen untergliedert sind (Sinclair 2003). Kennzeichen von Dienstleistungen sind die grundsätzliche Gleichzeitigkeit von Produktion und Verbrauch, Immaterialität, Vergänglichkeit und mangelnde Transportfähigkeit, d.h. eine gewisse Standortbindung (diese nimmt mit zunehmender Telekommunikation ab).<sup>12</sup> Vier Formen von Dienstleistungen (*modes*) unterliegen dem Abkommen: grenzüberschreitende Dienstleistungen im engeren Sinne (Dienstleistungen als Produkt: z.B. wird eine Gebrauchsanleitung per Post oder Internet exportiert) (Mode 1), Inanspruchnahme einer Dienstleistungen in einem anderen Land (Tourismus, Arztbesuch im Ausland) (Mode 2),

---

<sup>12</sup> Zu den Dienstleistungsbereichen zählen u.a. Tourismus, Freizeitangebote, Transport, Kommunikation jeder Art, incl. Radio und Fernsehen, Geschäftsdienstleistungen (z.B. Marketing-Konzepte, Unternehmensberatung), Rechtsberatung, Handel, Vertrieb, Verkehr, Straßenbau, Finanzdienstleistungen

Niederlassung von Firmen im Ausland (Direktinvestition, Filiale eines IT-Unternehmens im Ausland) (Mode 3), Grenzüberschreitung von Dienstleistern (Ingenieur baut Kläranlage im Ausland) (Mode 4). Modes 3 und 4 sind konzeptionell neu. Pauschal gesehen sind Dienstleistungen alle wirtschaftlichen Aktivitäten außer der Erzeugung von industriellen, landwirtschaftlichen oder bergbaulichen Produkten.

Vom GATS ausgenommen sind staatliche Dienstleistungen (*public services*) (was ein vager Begriff ist) sowie der Bereich von Luftverkehrsrechten und direkt damit verbundenen Aktivitäten (außer Reparatur- und Wartungsdienstleistungen). Nach der Philosophie des GATS sollen auch traditionell staatliche Bereiche dem Abkommen unterliegen, wie Bahn, Post, Telekommunikation, Energie- und Wasserversorgung (nicht das Wasser selbst, aber die damit verbundenen Dienstleistungen wie Zuleitung oder Aufbereitung von Wasser), Bildung (Vorschule, Erwachsenenbildung, Hochschulen, incl. Fernstudienangeboten), Gesundheit (Pflege-, Altenheime) oder der audiovisuelle Bereich der Kultur. Noch ausgenommen sind auch die Bereiche Notfallvorsorge, öffentliche Beschaffung und Subventionen.

### **Struktur des GATS**

Das GATS enthält drei Ebenen: das Rahmenabkommen (in Kraft seit 1995), die Anhänge mit Vertragsteilen für bestimmte Sektoren, die nach 1995 nachverhandelt wurden,<sup>13</sup> sowie die Positivlisten<sup>14</sup> mit Liberalisierungsverpflichtungen (*commitments*), mit denen die Mitgliedsländer individuell bestimmte Sektoren dem GATS öffnen. Somit kann jeder Staat selbst entscheiden, welche Dienstleistungsbereiche er unter welchen Bedingungen und in welchem Tempo privatisiert und/oder für den internationalen Wettbewerb öffnet und welche nicht. Letzteres kann sich theoretisch auf alle Dienstleistungen erstrecken, insbesondere aber auf Bereiche, welche das betreffende Land als staatliche Kernkompetenz ansieht.

Die WTO argumentiert daher, daß es keinerlei Zwang gibt, staatliche Dienstleistungen zu privatisieren; das Wort Privatisierung erscheine nicht einmal im Vertragstext; sogar staatliche oder private Monopole seien zulässig. Damit könnten Regierungen bestimmte Dienstleistungsbereiche weiterhin staatlich betreiben. Diese Position steht auf schwachen Füßen, denn die Ausnahmeklauseln für staatliche Dienstleistungen sind an zwei kumulative Merkmale geknüpft: Die betreffende Dienstleistung wird weder zu kommerziellen Zwecken noch im Wettbewerb erbracht. Fehlt eins der beiden Kriterien, fällt die Dienstleistungen unter das

---

(incl. electronic banking), Versicherungen, Bau, Umwelt (Abwasser-, Müllentsorgung, Audits), Sicherheit, Computerdienste, Informatik, Herzchirurgie sowie alle freien Berufe.

<sup>13</sup> U.a enthält der Anhang zu den Finanzdienstleistungen eine Liste der verhandelbaren Bank-, Versicherungs- und sonstigen Finanzdienstleistungen, allerdings ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

<sup>14</sup> Eine Positivliste enthält Sachverhalte, Produkte oder juristische Personen, für die ein internationales Abkommen gelten soll. Eine darüberhinausgehende Anwendung ist möglich, aber nicht verpflichtend.

GATS, und das bedeutet die Einhaltung von Meistbegünstigung (Inländerbehandlung) und Transparenzpflicht<sup>15</sup> sowie die progressive Liberalisierungspflicht ("*in-built commitment*"), d.h. der Staat ist bindend verpflichtet, den Marktzugang in weiteren Verhandlungsrunden zu erleichtern.

Wegen der kumulativen Ausnahmeklausel argumentieren Kritiker (Sander 2003:261ff.), daß der Ausschluß gesellschaftspolitisch wichtiger Bereiche wie Bildung und Gesundheit aus dem GATS vertragsrechtlich kaum haltbar ist, weil es sich typischerweise um staatlich und privat gemischte Strukturen handelt, so daß die Ausnahme gar nicht greifen kann. Viele Regierungen plädieren daher dafür, öffentliche Dienste zur Grundversorgung mit Wasser, Gesundheit, Bildung und soziale Absicherung explizit vom Liberalisierungsgebot auszunehmen. Eine Privatisierung könnte das flächendeckende Angebot wichtiger sozialer Dienste verringern (weil Firmen kaum gezwungen werden können, unprofitable Bereiche abzudecken, z.B. im öffentlichen Nahverkehr, bei der Postzustellung, der Strom- und Wasserversorgung oder im Bereich von Bildung und Gesundheitswesen), die Preise treiben und die Qualität beeinträchtigen (beispielsweise könnten nach einer Privatisierung bestimmte Stadtteile nicht mehr ausreichend mit Wasser beliefert werden)<sup>16</sup>. Dem könnte nur ein effizientes Kontroll- und Sanktionsregime entgegenwirken. Tatsächlich hat das Streitschlichtungsorgan der WTO (*Dispute Settlement Body*, DSB) in verschiedenen Fällen aber zugunsten einer Marktöffnung entschieden, und dies berührt sogar lokale Aspekte wie Bodennutzungsplanung, Werbung oder Ladenöffnungszeiten (Lampert 2002:5).

Aus Sicht der WTO beinhalten die Verpflichtungserklärungen keinerlei Einschränkung bezüglich der Aufrechterhaltung von nationalen Standards für Qualität, Sicherheit, Gesundheit, Umwelt, Preise oder anderer Ziele (nochmal: sofern diese Kriterien von vornherein definiert sind). Die *Commitments* für die Marktöffnung eines Servicebereichs sind aber bindend und faktisch kaum revidierbar, denn sie können nur im Konsens mit den betroffenen Ländern und Unternehmen verändert werden, was u.a. auch Entschädigungen einschließen kann. Dies dürfte in der Praxis inhaltlich und technisch das größte Problem darstellen, denn der betreffende änderungswillige Staat müsste mit allen 148 Staaten bilaterale Verhandlungen führen, und dies grundsätzlich

---

<sup>15</sup> Unter Transparenz versteht das GATS die Verpflichtung, alle relevanten Rechtsnormen zu veröffentlichen und Informationsstellen einzurichten, bei denen sich ausländische Regierungen und Unternehmen informieren können. Zudem muß die WTO von rechtlichen Veränderungen im Bereich der Dienstleistungen unterrichtet werden.

<sup>16</sup> Wasser an sich ist zwar ein Sachgut, das nicht unter das GATS fällt, doch stellt die Wasserversorgung eine Dienstleistung dar - in vielen Staaten eben klassisches Beispiel für einen *public service*. "Wasser ist die letzte Infrastruktur-Herausforderung für Privatinvestoren", (John Bastin, Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung). So musste zum Beispiel Bolivien auf Druck der Weltbank die öffentliche Wasserversorgung der Region Cochabamba privatisieren, woraufhin diese vom US-Konzern Bechtel gekauft wurde und der Wasserpreis sich innerhalb von Wochen verdoppelte. Aufgrund anhaltender Proteste der Bevölkerung wurde die Aktion zurückgenommen. Jetzt klagt Bechtel gegen Bolivien auf Schadenersatz (Greenpeace 2003).

nicht eher als drei Jahre nach Eingehen der Öffnungsverpflichtung. Für viele der eingegangenen *Commitments* konnten die Konsequenzen und die dadurch implizit notwendigen Einschränkungen gar nicht vorhergesehen werden, denn es fehlt an Daten für die Folgen der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs. Im Zeitablauf sich ergebende (Fehl-) Entwicklungen können später nicht berücksichtigt werden; die Bindung gilt für alle Zeit. Damit haben nicht wenige Bereiche ihre politischer Flexibilität eingebüßt, und Entscheidungsstrukturen nationaler, regionaler und lokaler Regierungen können unterlaufen werden.<sup>17</sup>

Hinzu kommen Ausnahmelisten, wenn Länder vorübergehend (bis zu zehn Jahren) das Meistbegünstigungsprinzip (MFN: *Most Favoured Nations*-Prinzip; Nichtdiskriminierungsprinzip; Inländerbehandlung) nicht anwenden, z.B. weil sie vor der WTO-Gründung bereits durch bilaterale Verträge gebunden waren (die Frist läuft Ende 2004 aus). Die Inländerbehandlung würde beispielsweise gleiche Konditionen für in- und ausländische Unternehmen bedeuten bei der Vergabe von Forschungssubventionen und eine Bevorzugung von Unternehmen mit lokaler Belegschaft untersagen. (Beispielsweise kann ein Land ausländischen Banken erlauben, auf dem Inlandsmarkt zu operieren: Dies wäre eine Marktzugangspflichtung. Wenn die Anzahl der entsprechenden Lizenzen begrenzt ist, wäre dies eine Marktzugangsbegrenzung. Wenn ausländische Banken im Gegensatz zu inländischen nicht in allen Geschäftsbereichen tätig werden dürfen, ist dies eine Ausnahme von der Inländerbehandlung; WTO 2002:34). Spätere Erweiterungen dieser Ausnahmen sind allerdings ausgeschlossen, und es besteht vertraglicher Druck, solche Sonderregelungen abzubauen.

### **Implikationen**

Das GATS eröffnet Exportchancen auf breiter Front, aber nur für entsprechend exportstarke Anbieter. Insbesondere Mode 4 führt sehr leicht zu verstärkter Konkurrenz,<sup>18</sup> so daß die meisten Länder nur wenige Berufssparten liberalisiert haben, vor allem innerhalb von Unternehmen (z.B. die Managerebene und Geschäftsreisende). Industrieländer plädieren dabei für die Einführung eines GATS-Visums (Abbot 2002). Entwicklungsländer wiederum fordern einen erleichterten Zugang zu den Arbeitsmärkten der Industrieländer auch für geringer qualifizierte Arbeitskräfte, bei gleichzeitiger (partieller) Befreiung von den Sozialversicherungsbeiträgen. Das GATS strahlt damit auf Verhandlungen aus über die Niederlassungsfreiheit von Unternehmen und die Freizügigkeit von Arbeitnehmern. Vor allem bei letzterem sehen Entwicklungsländer noch

---

<sup>17</sup> „GATS is designed to facilitate international business by constraining democratic governance“ (Sinclair 2003:68) und „In reality, the GATS is more of a governance agreement than a trade agreement“ (Lambert 2002:1)

<sup>18</sup> Da nach dem GATS ausländische Unternehmen ihre eigenen Beschäftigten in ausländischen Filialen arbeiten lassen können, erhöht sich die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt, weil kein Zwang besteht, auch Mindestlohnstandards oder Schutzbestimmungen für Arbeitnehmer zu exportieren.

Handlungsbedarf, denn das GATS erstreckt sich nicht auf Personen, die eine dauernde Beschäftigung suchen.

Die Intentionen der Dienstleistungslobby in Industrieländern sind wenig kompliziert und subjektiv einleuchtend: Märkte öffnen, Geschäfte machen (explizit EC 2000:17). Der Standpunkt der meisten Entwicklungsländer ist zumindest zwiespältig: Auf der einen Seite sind sie dringend an einem Import von Kapital und Know-how interessiert, auf der anderen Seite versuchen sie, ihre schwachen Wirtschaftsstrukturen vor der starken ausländischen Konkurrenz zu schützen. Dieser Spagat ist um so schwerer kollektiv auszuführen, als die Interessen im Entwicklungsländerlager sehr heterogen sind. Da sie sich nicht leicht bündeln lassen, sind im Rahmen der GATS-Verhandlungen schon viele (für Entwicklungsländer) problematische Entscheidungen getroffen worden. Das Scheitern der WTO-Konferenz in Cancún war daher sicherlich ein Auftrieb für den Gruppenprozeß innerhalb der Entwicklungsländer.

In die GATS-Verhandlungen sind weder demokratisch gewählte lokale Regierungen noch Bürgergruppen (incl. NGOs) noch die nationalen Parlamente noch das Europäische Parlament einbezogen worden. Das EP hat nicht einmal einen Beobachterstatus im zuständigen Ausschuß der EU-Kommission (Artikel-133-Ausschuß), der für die Europäische Kommission im Namen der EU verhandelt. Die Verhandlungstexte über das GATS waren geheim, bis sie der Süddeutschen Zeitung zur Verfügung gestellt wurden, die sie im Internet veröffentlichte (BR 2003). „Die Vorstellung, internationale Verhandlungen hinter verschlossenen Türen führen zu können, entspricht weder der Bedeutung des Themas noch einschlägiger Erfahrung mit anderen international verhandelten Regelwerken und Konventionen.“<sup>19</sup>

Nicht nur aggressive Gegner freier Märkte äußern Bedenken, daß viele soziale Dienstleistungen nicht kommerzialisiert werden dürften, vor allem solche, die von privaten (teilweise gemeinnützigen) Organisationen angeboten werden (soziale Dienstleistungen, Bildung). Kommerziellen Anbietern müssen nach dem GATS dieselben Zugangsbedingungen eingeräumt werden (inklusive staatlicher Förderungen) wie gemeinnützigen Vereinen oder den Trägern der freien Wohlfahrtspflege, ohne dass sie deren soziale Ausrichtung übernehmen müssen. Die EC sieht dies in den GATS-Verhandlungen allerdings weniger bedrohlich (EU 2000), was angesichts der EU-internen Privatisierungstendenzen nicht überrascht.

Die GATS-Verhandlungen sind ein kontinuierlicher Prozeß. Nach 1995 begann ab 2000 eine neue Verhandlungsrunde, die sich u.a. in der Ministererklärung von Doha niederschlug. Bis Ende 2002 haben die WTO-Mitglieder Gelegenheit gehabt, einander

---

<sup>19</sup> Aus den Protokollen des Deutschen Bundestages vom 14.3.2001 zu einem Antrag von Bündnis90/Grüne.

Liberalisierungsforderungen (*requests*) zu stellen, auf die entsprechende *offers* abgegeben wurden. (Dieser „Kuhhandel“ vollzog sich allerdings unter vollständigem Ausschluß der Öffentlichkeit.) Vorgesehen ist ein Abschluß der Verhandlungen bis 1.1.2005 – was sehr optimistisch ist.

#### **4. TRIPs**

Das Agreement on *Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPs) war geschaffen worden, um geistiges Eigentum zu schützen, etwa von Künstlern, aber z.B. auch von Computerprogrammen oder Mikrochips. Die gelegentlich verwendete Eingrenzung auf „globales Patentrecht“ ist zu kurz, denn das TRIPs bezieht sich auf alle Formen geistigen Eigentums. Dazu gehören Patente, Urheberrechte (©), Markenrechte und Warenzeichen(®<sup>TM</sup>), Geschmacksmuster, Layouts, geographische Herkunftsangaben (Cognac, Champagner, Scotch, Emmentaler, Darjeeling), Betriebsgeheimnisse und Sortenschutzrechte für Pflanzen. All diese Rechtssysteme erteilen ein zeitliches begrenztes Nutzungsmonopol, um die Entwicklungskosten zu amortisieren.

Zu seinem Schutz sollen die WTO-Mitgliedsstaaten Mindeststandards einführen, die größtenteils auch schon vor der WTO in der WIPO (*World Intellectual Property Organisation* der UN) verankert waren. Dadurch soll die Entwicklung neuen Wissens gefördert und geschützt werden, nach TRIPs 20 Jahre. Die Vorgeschichte des TRIPs verdeutlicht, welche massiven Interessengegensätze zwischen Nord und Süd hier vorliegen. Das TRIPs ist auf nachhaltigen Druck von einflussreichen Industrieunternehmen in die WTO-Agenda aufgenommen worden (Attac 2001:2). Während die Industrieländer auf eine Ausweitung der Schutzrechte drängen, setzen sich die Länder des Südens für Einschränkungen ein. In der aktuellen Diskussion gibt es zwei Schwerpunkte: Patente auf Pflanzen sowie Generika.

##### **(1) Patente auf Pflanzen**

Die Entwicklungsländer stimmten dem TRIPs-Abkommen 1995 bei der WTO-Gründung nur unter dem Vorbehalt zu, dass ab 2000 die Regelung der Patentierung lebender Materie überprüft werde. Dieser Prozess ist im Gange. Während aber die Entwicklungsländer die Inhalte und Auswirkungen des Abkommens untersuchen wollen, möchten die Industrieländer lediglich die korrekte Umsetzung der Bestimmungen einer Überprüfung unterziehen. Dies hat zum Scheitern der Cancún-Konferenz mit beigetragen. Die Problematik besteht vor allem in der Auslegung des Patentrechts. TRIPs verpflichtet die WTO-Mitglieder, für Mikroorganismen sowie für Verfahren zur Herstellung von Pflanzen und Tieren Patentschutz bereitzustellen. Die Patentierbarkeit von Pflanzen und Tieren kann zwar im nationalen Recht eines Landes

ausgeschlossen werden, jedoch nicht für "veränderte" Lebensformen. Unternehmen aus Industrieländern können dadurch Patente auf das Wissen um seit Jahrhunderten traditionell entwickelte und genutzte Pflanzen erhalten, sobald diese genetisch verändert werden (Attac 2003 b). Dies bedeutet – nach einer Entscheidung des kanadischen Bundesgerichts im Oktober 2002 in einem konkreten Fall –, daß Landwirte Lizenzgebühren zahlen müssen, wenn sie Körner aus einer mit gekauftem Saatgut erzielten Ernte wieder aussähen wollen, so wie es gängige Praxis in der Landwirtschaft ist.

Zudem können nicht nur Erfindungen patentiert werden, sondern auch Entdeckungen, was vor allem für die biologische Vielfalt in Entwicklungsländern relevant ist. Nach TRIPs ist es möglich, Substanzen patentieren zu lassen, die man selber weder entwickelt noch entdeckt hat, wenn sie einer neuartigen kommerziellen Verwendung zugeführt werden. So kann der in Indien kultivierte Basmati-Reis heute unter dem Namen "Superior Basmati Rice" exklusiv von der US-Firma Rice Tec vermarktet werden; Grundlage ist ein vom US-Patentamt zuerkanntes Recht auf diese Reissorte. Ein anderes Beispiel ist der indische Neem-Baum, aus dessen Ölen und Säften seit Jahrhunderten antibakterielle und medizinische Wirkstoffe gewonnen werden; den Hindus gilt der Baum als heilig. Westliche Unternehmen haben 40 Patente beantragt, elf davon wurden genehmigt. Kritiker sprechen hierbei von „Biopiraterie“ (Staritz 2003:99).

## **(2) Generika**

Die Entwicklungsländer fordern billige Medikamente gegen Epidemien wie Aids, Malaria, Tuberkulose oder SARS. Die meisten Entwicklungsländer sahen bisher keinen (Produkt-) Patentschutz für Medikamente vor. Nach einem WTO-Beschluß im August 2003 sollen betroffenen Ländern im Falle eines Notstandes „Zwangslizenzen“ auf bestimmte Medikamente erteilt werden, die dann als „Nachbau“ (Generika) produziert werden (Slonia 2003). Damit wird deren Patentschutz aufgehoben und die Urheberrechte den Belangen der öffentlichen Gesundheit untergeordnet, wobei offen ist, wie ein solcher Notstand definiert wird. Die Pharmaindustrie fürchtet einen daraus resultierenden Preisdruck, nicht zuletzt über Re-Importe.

Allerdings sieht der TRIPs-Vertrag vor, daß die entsprechenden Produktionen in den Ländern erfolgen müssen, in denen der Patentschutz aufgehoben wird, aber viele Entwicklungsländer können solche technisch aufwendigen Produktionen gar nicht durchführen. Daher wurde von einigen Schwellenländern, u.a. Brasilien und Indien, vorgeschlagen, daß sie die betroffenen Länder mit preiswerten Medikamenten versorgen würden (Ginten 2003). Dies produziert neue Probleme: Die Importländer müssen sich verpflichten, die billigeren Kopien "im guten Glauben zum Schutz der öffentlichen Gesundheit" zu nutzen. Sie sollen kein Instrument sein, mit dem "industrielle und kommerzielle Ziele verfolgt werden". Sie müssen sicherstellen, daß es nicht zu

Re-Exporten in die Herstellerländer kommt. Damit sind sie zumeist überfordert, so daß verschiedene Hilfsorganisationen – u.a. Ärzte ohne Grenzen und Oxfam - die Neuregelung als zu kompliziert und unpraktikabel kritisieren. “Es wurde eine Lösung geschaffen, die de facto nicht anwendbar ist.”<sup>20</sup>

Südafrika hatte 1997 per Gesetz die Erzeugung von billigen Generika und deren Import erlaubt und wurde prompt von 39 Pharmakonzernen verklagt. Nach heftigen Protesten und medialer Aufmerksamkeit wurde die Klage mittlerweile zurückgezogen. Im Dezember 2003 haben nun die Firmen Boehringer Ingelheim und GlaxoSmithKline (GSK) der Produktion von Generika in Südafrika zugestimmt (ntv 10.12.2003).

### **5. Trade-Related Investment Measures (TRIMs) Agreement**

Die ursprünglichen Pläne von EU und USA für ein umfassendes Investitions- und Investitionsschutzabkommen innerhalb der OECD – das Multilateral Agreement on Investment (MAI) – konnten nicht verwirklicht werden und wurden vor allem aufgrund des Widerstands der französischen Regierung nach massiven öffentlichen Protesten 1997/98 aufgegeben. (Die USA hatten inhaltlich sehr ähnliche Regelungen bereits in Kapitel 11 des NAFTA-Vertrags realisiert.) Das ‚verwässerte‘ TRIMs – als Teil des GATT 94 – ist lediglich fünf Seiten lang und führt im Gegensatz zu GATS oder TRIPs keine neuen Regeln oder Verpflichtungen ein, sondern wendet die existierenden GATT-Regeln an, allerdings nur auf Waren, nicht auf Dienstleistungen. Dies jedoch hat weitreichende Konsequenzen, weil damit die Inländerbehandlung für Investitionen in jeglichem Wirtschaftssektor gilt – hierin liegt die Brisanz des TRIMs. Damit sind Sonderregeln für ausländische Investitionen nicht möglich, obgleich zahlreiche Industrieländer dies im Zuge ihrer eigenen Entwicklung durchaus so gemacht haben, u.a. durch Kapitalverkehrskontrollen (CCPA 2003:6).

Das Abkommen definiert nicht, was *trade-related investment measures* sind, sondern beschränkt sich auf einen Anhang mit Beispielen, u.a. Mindestinvestitionssummen, Zugangsbeschränkungen in bestimmten Sektoren, Zwangsbeschäftigung heimischer Arbeitskräfte oder Unternehmen, zwingenden Technologitransfer, Local-content-Vorschriften, Importrestriktionen, Restriktionen beim Kapital- oder Gewinntransfer oder die Vorgabe verbindlicher Exportziele. Nach dem Abkommen sind solche Vorschriften nicht zulässig (Nunnenkamp/Pant 2003, Brooks 2003). Sie wären bis 2000 abzuschaffen gewesen, aber zahlreiche Länder haben von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, diese Frist verlängern zu lassen, wobei offen geblieben ist, welche Prüfverfahren und welche Kriterien dafür anzuwenden sind (CCPA 2003:8). Faktisch haben EU, USA, Kanada und Japan als Beschwerdeführer gegen

<sup>20</sup> Martin Khor, Third World Network, in: heute.t-online.de, 30.8.2003.

solche Fristverlängerungen darauf bestanden, daß die betreffenden Länder mit ihnen bilateral und fallweise eine Einigung suchten, und nahmen das mögliche WTO-Drohpotential für Vertragsbrüche für sich in Anspruch. Die meisten bisherigen Beschwerden bei der WTO bezüglich TRIMs-widriger Vorschriften bezogen sich auf die Autoindustrie und die Lebensmittelindustrie.

Die aktuelle Diskussion dreht sich nach wie vor insbesondere um die Frage, ob das TRIMs Vorschriften bezüglich ausländischer Investitionen verbietet (was seitens der WTO verneint wird) oder ob es tatsächlich nur die unterschiedliche Behandlung von *Waren* im Zusammenhang mit in- bzw. ausländischen Investitionen untersagt (was seitens der WTO hervorgehoben wird). Gegner eines Investitionsabkommens wenden sich u.a. gegen die Möglichkeit, daß ein Investor unter Berufung auf ein TRIMs- oder MAI-Abkommen gegen die Investitionsbestimmungen eines Landes klagen und bei Vertragsverletzungen Schadenersatz erlangen könnte (Investor-Staat-Klageverfahren), so wie es im NAFTA-Vertrag verankert ist (FUE 2003, FoEI 2001). Mit Mode 3 des GATS besteht eine Überschneidung, weil dieses sich auf das „Erbringen von Dienstleistungen durch die kommerzielle Präsenz in einem anderen Land“ bezieht. Das GATS wird daher von der WTO als das erste multilaterale Investitionsabkommen der Welt angesehen, obgleich sich seine Vorschriften nur auf die Dienstleistungen beziehen, die in einer nationalen Liste von dem entsprechenden Land festgeschrieben wurden (vgl. oben).

In Anbetracht der Nichtexistenz eines multilateralen Investitionsabkommens schließen die Staaten bilaterale Abkommen: Deutschland hat solche Verträge mit mehr als 130 Partnerstaaten abgeschlossen, weltweit dürfte es etwa 2100 bilaterale Investitionsverträge geben (FUE 2003:4). Das Investitionsthema wird auf der WTO-Agenda bleiben. Viele Entwicklungsländer wollen tendenziell durchaus ausländische Investoren anders behandeln als inländische, insbesondere um die lokalen Entwicklungsprozesse beeinflussen und eigene schwache Industrien vor der starken Auslandskonkurrenz schützen zu können. Seitens der Industrieländer wird argumentiert, daß solche Diskriminierungen und fehlender Investitionsschutz gerade die gewünschten Investitionen verhindere. Es ist denkbar, daß seitens der Industrieländer eine Konstruktion präferiert wird, die im Stile des GATS den Zielländern eine Wahlmöglichkeit anbieten, welche Sektoren sie einem Investitionsabkommen unterwerfen wollen. Da die Abkommen der WTO faktisch irreversibel sind, hätten die Regierungen dann kaum eine Möglichkeit, getroffene Entscheidungen zu korrigieren. Gegner des TRIMs fordern anstelle eines WTO-Investitionsabkommens verbindliche internationale Regeln für Konzerne, etwa eine UN-Konvention, wobei die Rechte und Pflichten von Investoren (inklusive Haftung: "*corporate accountability including liability*") gleichermassen festlegt würden (FoEI 2002).

## 6. Agrarabkommen

Auf der Ministerratskonferenz der WTO in Cancún sollte auch das rudimentäre Agrarabkommen von 1994 weiterverhandelt werden. Ziele waren ein besserer Marktzugang durch Abbau von Zöllen, schrittweise Abschaffung von Exportsubventionen und eine deutliche Senkung von Direkthilfen an Bauern (Koester/Bruemmer 2003). Staaten wie Indien, Brasilien oder Argentinien kritisieren im Interesse ihrer exportorientierten Agrarindustrie zwar die verdeckten Exportsubventionen der Industriestaaten. Sie wollen aber den Ausbau des Weltagrarhandels ebenfalls voranbringen; nur eben „gerechter“.

Die 30 Mitglieder der OECD zahlen pro Jahr rund 320 Mrd. US-Dollar zur Unterstützung ihrer Bauern. Davon entfallen rund 115 Mrd. Dollar auf die EU und 90 Mrd. Dollar auf die USA. Das entspricht etwa dem Sechsfachen der öffentlichen Entwicklungshilfe. In den USA geht der Großteil dabei an exportorientierte Landwirte, die Baumwolle, Mais, Weizen oder Soja anbauen. Das Beharren der EU und der USA auf ihrer massiven Agrarprotektion war mit ursächlich für das Scheitern der WTO-Tagung in Cancún: Seit 1994 ist zwar die direkte Produktförderung "verboten", aber die USA und die EU schichten die Subventionen in vom WTO-Agrarabkommen erlaubte Sektoren um (Kieser 2003 a).<sup>21</sup>

Die Industriezölle sind weltweit von 1945 bis 1995 von 40 % auf rund 4 % gefallen, während die Agrarzölle nach wie vor bei durchschnittlich 62 % liegen (Malhotra 2003:9). Zolleskalation und Hochzölle sind in vielen Industrieländern ausgeprägt: Bei einzelnen Gütern (Zucker, Reis, Milchprodukten) werden nach wie vor Zölle von 200 % und mehr erhoben, während viele Entwicklungsländer ihre Zölle abbauen mußten, um IWF- oder Weltbank-Kredite zu erhalten. 70 Prozent der Bevölkerung in Entwicklungsländern sind in der Landwirtschaft beschäftigt. In den Industriestaaten lebt nur eine kleine Minderheit der Bauern. Weltweit 80 Prozent der Landwirte produzieren ausschließlich für den Eigenbedarf beziehungsweise für regionale Märkte. Sie exportieren nicht, sie haben deshalb auch kein Interesse an einer Exportförderung. Im Gegenteil: Ihre Existenz wird von Billigimporten bedroht. In manchen Ländern ist importierte Ware halb so teuer wie eigene Produktion. In der Konsequenz müssen viele Entwicklungsländer Nahrungsmittel importieren, weil ihre Produktion mit den Dumpingpreisen der Weltmärkte nicht mithalten kann. Dies hat nicht nur ökonomische Konsequenzen für Beschäftigung und Einkommen, sondern wirkt sich auch auf die Ernährungssicherung und den sozialen Zusammenhang in Kommunen aus.

Die Agrarsubventionen der Industrieländer werden auch in Zukunft im Zentrum der WTO-Verhandlungen stehen. Die Entwicklungsländer werden sich Zugeständnisse im Agrarbereich erkaufen müssen, höchstwahrscheinlich im Bereich eines Investitionsabkommens.

---

<sup>21</sup> z.B. Unterstützung für Forschung, Ausbildung und Vermarktung, Regionalprogramme, ländliche Infrastrukturmaßnahmen, sog. "green box"-Subventionen.

## 7. Das Streitbeilegungsverfahren

Der Streitbeilegungsmechanismus (*Dispute Settlement Mechanism*, DSM) ist gemeinsam mit der WTO 1995 in Kraft getreten. Er beruht auf dem *Dispute Settlement Understanding* (DSU), einem Abkommen, das Verfahren zur Beilegung von Streitfällen in Bezug auf sämtliche WTO-Verträge vorsieht. Das zuständige Gremium ist der *Dispute Settlement Body* (DSB, Streitbeilegungsgremium), das sich aus den diplomatischen Vertretungen aller 148 Vertragsstaaten zusammensetzt.<sup>22</sup> Die Partizipationsmöglichkeiten sind dabei nicht gleich: Viele arme Länder können sich keine permanente Vertretung in Genf leisten, womit sie von der entscheidenden Lobbyarbeit in den Gremien ausgeschlossen sind und an den relevanten Diskussionsprozessen nicht teilnehmen können. Es finden viele Ausschusssitzungen und Arbeitsgruppen statt, und daneben erfolgt ein erheblicher Teil der Vorarbeit in informellen Treffen, die nicht protokolliert werden. Während der Streitschlichtungsverfahren erarbeiten transnationale Unternehmen oft Expertisen für ihre Regierungen - juristische und ökonomische Ressourcen, über die die allermeisten Entwicklungsländer nicht verfügen (Pigott 2003:95).

Jeder Partei steht die Möglichkeit offen, ein Schlichtungsverfahren zu beantragen. Darauf folgt die Verpflichtung zu bilateralen Konsultationen. Erzielen die Konfliktparteien keine einvernehmliche Lösung, hat jede Partei das Recht, die Bildung eines Schiedsgerichts zu beantragen, welches einen Bericht erstellt. Ein solches Panel besteht aus drei bis fünf Experten aus einem Gesamtpool von rund 160 für vier Jahre gewählten unabhängigen Mitgliedern.<sup>23</sup> Das Panelverfahren ist sehr intransparent: Die Identität der Experten bleibt (offiziell) geheim, die Protokolle unter Verschluss, Fachleute von außerhalb werden kaum hinzugezogen, NGOs nicht zugelassen. Hinzu kommt, daß die Verfahrensregeln des DSU keineswegs eindeutig sind, so daß je nach Interessenlage von den Parteien versucht wird, sie mal so, mal so auszulegen (St. Gallen 2003:5f., Hauser/Zimmermann 2003:243, Mercurio 2003:121).

Der Panelbericht wird zunächst den Streitparteien und später allen WTO-Mitgliedern vorgelegt. Er gilt als verbindlich, wenn er weder von den Mitgliedern des DSB im Konsens abgelehnt wurde ("negativer Konsens ") (was unwahrscheinlich ist, da auch die streitenden Parteien zustimmen müßten), noch von einer Konfliktpartei ein Berufungsverfahren beantragt wird. Aus diesem "Zustimmungs-Automatismus" resultiert, daß die Panels faktisch die alleinige Entscheidungsgewalt haben. Setzt die unterlegende Partei die "Empfehlungen" des Panel nicht

---

<sup>22</sup> Für eine vertiefende (und extensive) Beschäftigung mit dem Thema der Streitschlichtung vgl. UNCTAD (2003 b). Siehe auch Busch/Reinhardt (2003), Steiner (2003) oder Holmes et al. (2003).

<sup>23</sup> Da auch Verwaltungsangehörige berufen werden können, ist die unterstellte Unabhängigkeit nicht so überzeugend.

rechtzeitig um, kann das DSB die geschädigte Partei zu unilateralen Handelssanktionen ermächtigen, die auch andere WTO-Abkommen betreffen können ("*cross-retaliation*").<sup>24</sup>

Unabhängig von inhaltlichen Einwänden hat das heutige Streitschlichtungsverfahren sicherlich den Vorteil, daß die früheren Möglichkeiten zur zeitlichen Verschleppung des Verfahrens und der Durchsetzung der Urteile nicht mehr existieren, denn auch von einer zügigen Abwicklung des Normalverfahrens kann nur im Konsens abgewichen werden. Es ist zwar möglich, Berufung beim *Standing Appellate Body* (SAB, Revisionsinstanz) einzulegen, worauf ein neuer Bericht erstellt wird. Dieser gilt allerdings abermals als angenommen, sofern er nicht einstimmig abgelehnt wird, d.h. die Zustimmung eines einzigen Mitgliedsland ist ausreichend. Der SAB beschäftigt sich dabei nur noch mit rechtlichen, nicht mehr mit inhaltlichen Fragen.

Revisionsberechtigt sind nur die Streitparteien, nicht aber am Ausgang des Verfahrens interessierte Drittstaaten (Senti 2000a). Diese haben lediglich ein Anhörungsrecht in der Revision.

Die WTO verfügt also nicht über ein eigenes Durchgriffsrecht, sondern es bleibt den betroffenen Mitgliedern überlassen, den WTO-Bestimmungen Geltung zu verschaffen. Dies hängt natürlich von der entsprechenden Machtposition ab, und in vielen Fällen verfügt das obsiegende Land faktisch über keine Druckmittel, im Gegenteil: Die Vergabe von Entwicklungshilfe und Krediten wäre leicht gefährdet; hier bestehen multiple Abhängigkeiten. Umgekehrt dienen erreichte Panelerfolge aber nicht immer der unmittelbaren Umsetzung, sondern man versucht, einen *bargaining chip* zu erhalten, den man später nutzen kann.<sup>25</sup>

Das Negativer-Konsens-Prinzip hat eine wahre Klageflut ausgelöst, überwiegend aus den Reihen der Industrieländer, denn die Kosten sind hoch für das komplizierte Verfahren, das sich lange hinziehen kann und viel juristisches Know-how erfordert. Die nötigen Expertenstäbe können sich ärmere Mitgliedsstaaten nicht leisten. In der bisherigen Spruchpraxis der Panels überwiegt der Freihandelsaspekt bei Konflikten zwischen Handelsinteressen und Umwelt- oder Konsumentenschutzinteressen. Kritiker bemängeln ferner, daß die WTO sich selbst kontrolliert, indem das DSB die Auslegung der WTO-Abkommen kontrolliert und u.a. entscheidet, was Kriterien wie „unnötig“, „behindernd“ usw. bedeuten (Steiner 2003).

---

<sup>24</sup> vgl. Implikationen bei Sander 2003 und Hilpold 2000. Dies strahlt auch auf bilaterale Handelsabkommen aus, wie zwischen den USA und Vietnam, wo vereinbart wurde, daß Vietnam härtere Rechtsnormen gegen die Wiederverwendung kommerziellen Saatgutes erlassen muß (vgl. zu GATS). Solche Sanktionen gibt es in keinem anderen UNO-Abkommen, u.a. zu Menschenrechten, Schutz der Biosphäre oder von Arbeitnehmerrechten (Staritz 2003:117).

<sup>25</sup> So im Verfahren gegen die USA (bei dem auch die EU auf der Klägerseite saß), deren exportfördernde Steuernachlässe von der WTO als illegal verurteilt wurden. (SZ 16.1.2002, NZZ 16.1.2002, Lütticken/Stahl 2003:13).

## 8. Fazit und Perspektiven

An der altbekannten Tatsache, daß der Abbau von Importrestriktionen die Exporte in die liberalisierenden Länder anregt, hat sich nichts geändert, auch nicht an der Feststellung, daß dies im Importland durchaus Verdrängungseffekte auslösen kann. Vor- und Nachteile des internationalen Handels können sich folglich nach wie vor durchaus asymmetrisch auf die beteiligten Länder verteilen. Solange schwache Volkswirtschaften kein kompensierendes Wirtschaftspotential entwickeln, wird dies auch in Zukunft zu Problemen führen, die sich u.a. in Widerstand gegen das Liberalisierungspostulat der WTO äußern.

Der internationale Wettbewerb erstreckt sich nicht nur – und zunehmend weniger – auf die Gewinnung von Marktanteilen. Viel wichtiger geworden ist die Gestaltung der Regeln für die globalen Märkte. Eigenes Entgegenkommen wird dabei vom Verhalten anderer abhängig gemacht (*managed trade*). Der zunehmende Liberalisierungsdruck, der von den WTO-Abkommen auf schwache Volkswirtschaften ausgeht, wird von diesen nur unter Zwang akzeptiert, solange kein hinreichendes Absorptionspotential existiert oder keine Kompensationen greifen.

Als Verhandlungsforum ist die WTO für einige Zeit nicht funktionsfähig, auch wenn für 2005 ein Ministertreffen in Hongkong ansteht.<sup>26</sup> Dies dürfte die Tendenz zur Regionalisierung des Welthandels und eine Desintegration des multilateralen Handelssystems verstärken. Die Zahl regionaler Freihandelsabkommen nach Art. 24 GATT, bei denen die Mitglieder die untereinander verabredete Liberalisierung nicht auf Drittstaaten ausdehnen müssen, hat rapide zugenommen. Diese sich oft mehrfach überlagernden vertraglichen Verflechtungen zwischen Handelspartnern führen zu einer Rechtszersplitterung und erhöhen die Transaktionskosten der Unternehmen erheblich, weil gleiche Waren aus verschiedenen Ländern unterschiedlich behandelt werden müssen (Altmann 2002:3ff.). In regionalen Abkommen sind Ergebnisse schneller und (zumindest meist) problemloser zu erzielen als im weltweiten Kontext.<sup>27</sup> Dies schwächt die Bereitschaft zu multilateralen Vereinbarungen (weil dann keine Differenzierung mehr möglich ist), die Bedeutung der internationalen Regeln und der Sanktionen zu ihrer Durchsetzung (Mansfield/Reinhardt 2003).

Die Cancún-Konferenz war kaum abgebrochen, als schon die ersten Ländervertreter bei der EU vorsprachen, und die EU wird Agrarverhandlungen zunächst bilateral mit Vertretern der „Gruppe

<sup>26</sup> „Die Doha-Runde liegt im Koma“ (Wirtschaftswoche 38/2003), „Die WTO ist auf der Intensivstation“ (Spiegel 15.9.2003).

<sup>27</sup> Das Stagnieren der Freihandelszone für den gesamten amerikanischen Kontinent – FTAA – ist ein Gegenbeispiel, neben vielen anderen Abkommen, die eine Liberalisierung nur auf dem Papier betreiben

21“ führen und die Kontakte zum Mercosur ausbauen. Dabei ergibt sich ein Wettbewerb zwischen den USA und der EU um die wichtigen Partner (*competitive regionalism*), mit Betonung auf wichtig, denn die schwachen Länder werden tendenziell nicht mit einbezogen (etwa die Hälfte der 148 WTO-Mitglieder sind an keinem bilateralen Abkommen beteiligt).

Es besteht eine gravierende Asymmetrie zwischen den Exportkapazitäten der Industrie- und der Entwicklungsländer. Viele Entwicklungsländer sind nicht in der Lage, die grundsätzliche Flexibilität des Abkommens und die günstigen Regeln für sich zu nutzen (Malhotra 2003:12). Dies wird ergänzt bzw. verschärft durch die insgesamt gesehen sehr schwache Verhandlungsposition der Entwicklungsländer gegenüber den massiven Beeinflussungsmöglichkeiten der Industrieländer-Lobbyisten.

Zu den Industrieländern als bisherigen Hauptakteuren sind eine Reihe von Schwellen- und Transformationsländern als neue Mitspieler hinzugekommen, u.a. in Form der Gruppe 21. Dadurch geraten die kleinen und ärmeren Länder in Asien, Lateinamerika und Afrika weiter unter Druck (Subramanian 2003:5). Es bleibt allerdings abzuwarten, wie sich die Solidarität innerhalb dieses ansonsten recht heterogenen Blocks entwickelt. Beispielsweise bemühen sich sowohl China als auch Indien als auch Japan um jeweils eigene bilaterale Beziehungen zur ASEAN. Tendenziell ergibt sich eine WTO der unterschiedlichen Geschwindigkeiten (UNCTAD 2003:9, Anderson/Yao 2003, Deardorff/Stern 2003).

Die gegenwärtig laufende Doha-Runde wird sicherlich nicht wie vorgesehen bis Ende 2004 abgeschlossen werden, sondern möglicherweise erst 2006 oder 2007 enden. Die Abstimmung innerhalb der erweiterten EU wird schwieriger sein denn je. In den USA wird Ende 2004 der Präsident gewählt, so daß während des Wahlkampfs kaum eine Reduzierung von Agrarsubventionen im Vordergrund stehen wird, was aber für die WTO-Verhandlungen unabdingbar wäre. Personell wird sich die Besetzung der wichtigsten Unterhändler auf Seiten der EU (Lamy), der USA (Zoellick) und der WTO (de Castillo) verändern.

Trotz des Debakels von Cancún hat sich aber vor allem auf Seiten von Entwicklungsländern die Erkenntnis durchgesetzt, daß eine Paralyse des Systems der Welthandelsordnung keineswegs – wie einige reiche NGOs behaupteten – zu ihrem Vorteil wäre. Hier ist ein konditioniertes Angebot zu erwarten (*conditional offer approach*): Entwicklungsländer würden ihre Bereitschaft zu Liberalisierungsverpflichtungen bekunden, sofern die Industrieländer sich zu bestimmten Gegenleistungen verpflichten. Es ist abzusehen, daß dies auf einen umfassenden Abbau der Agrarprotektion in Industrieländern hinausläuft, weil dies – in Abwesenheit *massiver*

---

und die Absichtserklärungen, die in den Verträgen verankert sind, nicht in die Praxis umsetzen (Altmann 2002).

Wirtschaftsförderung – das vielversprechendste Entwicklungspotential darstellt. Umgekehrt drängen die EU und die USA auf eine Erwidern ihrer autonomen Liberalisierungen im Bereich u.a. von Telekommunikation und Finanz-Dienstleistungen durch die anderen Länder. Die WTO-bedingten Handelseffekte werden zu weiterhin asymmetrischen Wirkungen führen, wenn das Wirtschaftspotential der Importländer sich nicht nachhaltig entwickelt. Dies wird - nach wie vor - teils eine Aufgabe der Entwicklungszusammenarbeit sein, aber auch und insbesondere von internen Eigenanstrengungen abhängen. Man kann das Pferd zur Tränke führen, aber saufen muß es selbst.

## Quellen

- Abbot, Roderik (2002), (Stellvertretender WTO-Generaldirektor, früher EC-Mitglied, zitiert bei Rediff.com Investor Information, Neu Dehli, 27.11.2002
- Altmann, Jörn (2002), Integration of Environmental Aspects in Regional and Inter-Regional Trade Agreements, Umweltbundesamt/BMU, Research Report 297 14 205, Berlin 2002
- ders., Außenwirtschaft für Unternehmen, 2. Aufl. Stuttgart 2001
- Anderson, Kym / Yao, Shunli (2003), How can South Asia and sub-Saharan Africa gain from the next WTO Round, in: Journal of economic integration (Seoul), Bd. 18:3, S. 466-481
- Attac, Sand im Getriebe, 8/2001 (19.11.2001).
- Attac (2003 a), Rundbrief 2/2003
- Attac (2003 b) [www.attac.de/cancun/trips.php](http://www.attac.de/cancun/trips.php) (26.10.03)
- BR (Bayrischer Rundfunk) (2003), Nikolaus Piper, Ressortleiter Wirtschaft der SZ, zitiert in [www.br-online.de/wissen-bildung/internetcouch/themen/globalisierung](http://www.br-online.de/wissen-bildung/internetcouch/themen/globalisierung) 26.10.03.
- Brooks, Douglas H. / Xiaoqin Fan, Emma / Sumulong, Lea R. (2003), Foreign direct investment: trends, TRIMs, and WTO negotiations, in: Asian development review : studies of Asian and pacific economic issues (Manila), Bd. 20:1, S. 1-33,
- Buckley, Ross P. (2003), The WTO and the Doha Round : the changing face of world trade, The Hague
- Busch, Marc L. / Reinhardt, Eric (2003), The evolution of GATT/WTO dispute settlement, in: Trade policy research, Ottawa : Minister of Public Works and Government Services S. 143-184
- Capling, Ann (2003), The multilateral trading system at risk? : Three challenges to the World Trade Organization, in: Buckley, Ross P. (2003), S. 37-57
- CCPA (Canadian Centre for Policy Alternatives) (2003), Briefing Paper Series: Trade and Investment, The WTO Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs), Ottawa
- Deardorff, Alan V. / Stern, Robert M. (2003), Enhancing the benefits for developing countries in the Doha Development Agenda negotiations, University of Michigan (Ann Arbor, Mich.) / Research Seminar in International Economics, School of Public Policy, 13 Aug. 2003
- Decker, Claudia / Mildner, Stormy (2003), Wo war der Wille in Cancun? : Der Fehlschlag der WTO-Ministerkonferenz, in: Internationale Politik : Europa-Archiv Bd. 58:10, S. 57-60
- Deutscher Bundestages, Protokolle vom 14.3.2001.
- EC (European Commission) (2000), Opening World Markets for Services, Towards GATS 2000, Brussels
- EC (European Commission) (2001), [http://europe.eu.int/comm/trade/services/gats\\_sum.htm](http://europe.eu.int/comm/trade/services/gats_sum.htm)
- EU (European Union) (2000), <http://gats-info.eu/int>
- Evenett, Simon J. (2003), The failure of the WTO ministerial meeting in Cancun : implications for future research, in: CESifo forum: a quarterly journal on European issues ; a joint initiative of Ludwig-Maximilians-Universitaet and the Ifo Institute for Economic Research / CESifo GmbH München, Bd. 4:3, S. 11-17
- EWSA (2003), Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema "Der WTO ein menschliches Antlitz verleihen: Vorschläge des EWSA", Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss (Hrsg.), Amt für Amtliche Veröff. der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg
- FoEI (Friends of the Earth International) (2001), NAFTA Chapter 11, Investor-to-State Cases: Bankrupting Democracy. Lessons for Fast Track and the Free Trade Area of the Americas., Washington D.C., September 2001.
- dies. (2002), Towards Binding Corporate Accountability, FoEI position paper for the WSSD, [www.foe.co.uk/resource/briefings/corporate\\_accountability.pdf](http://www.foe.co.uk/resource/briefings/corporate_accountability.pdf)

- FUE (Forum Umwelt & Entwicklung) (2003), Die Kontroverse über ein neues Investitionsabkommen in der WTO auf dem Weg zur WTO-Ministerkonferenz in Cancun - Sozial-ökologische Auswirkungen und Alternativen, Tagungsbericht, Bonn
- Ginten, Ernst August (2001), WTO streitet über Patentschutz, in: Die Welt, 13.2.2001
- Greenpeace (2003), GATS – Wenn alles zur Ware wird, in: Greenpeace Magazin, ACT 2/2003/GATS
- Hauser, H. (2001), Die WTO: Wohin geht der Weg?; in: Aussenwirtschaft, 56. Jg., Heft 1, S. 7-39
- Hauser, Heinz / Zimmermann, Thomas A. (2003), The challenge of reforming the WTO dispute settlement understanding, in: Intereconomics, Bd. 38:5, S. 241-245
- Hilpold, Peter (2000): Die EU im GATT/WTO-System, Frankfurt/M. u.a.
- Hoekman, Bernard / Michalopoulos, Constantine / Winters, L. Alan (2003), More favorable and differential treatment of developing countries: towards a new approach in the WTO, Washington, DC : World Bank, Development Research Group, Policy research working paper 3107
- Holmes, Peter / Rollo, Jim / Young, Alasdair R (2003), Emerging trends in WTO dispute settlement: back to the GATT? Washington, DC : World Bank, Development Research Group, Policy research working paper 3133
- Kieser, Albrecht (2003 a), Das WTO-Agrarabkommen bevorzugt Global Player, Volksstimme-Serie zum 5. WTO-Ministertreffen in Cancun, Teil 2, Volksstimme Wien 34/2003
- ders. (2003 b), Trips für den Profit. Geistiges Eigentum und Patentrechte in der WTO. Volksstimme-Serie zum 5. WTO-Ministertreffen in Cancun, Teil 3, Volksstimme Wien 36/2003
- Kletzer, Christoph (2001), Von den Kernaufgaben zur Selbstaufgabe des Staates: Wie aus Staatszielen Handelswaren werden, in European Education Forum, Attac Austria, Wien 2001
- Koester, Ulrich / Bruemmer, Bernhard (2003), How relevant is the failure of Cancun for World agriculture? in: Intereconomics, Bd. 38:5, S. 245-249
- Kwa, Aileen (2002), Power Politics in the WTO, Developing Countries Perspectives on Decision-Making, in: Focus on the Global South, Chulalongkorn University, Bangkok, 14.6.2002
- Lampert, Jean / Spencer-Chapman, Kathleen (2002), The General Agreement on Trade in Services (GATS): Democracy, Public Services and Government Regulation, MEP European Parliament, [www.jeanlampertmep.org.uk](http://www.jeanlampertmep.org.uk) September 2002
- Liebig, Klaus (2003), Die internationale Handelsordnung zu Beginn der Doha-Runde : entwicklungsfreundliche Reformen und neue Anforderungen an die Entwicklungspolitik, in: Mummert, Uwe (Hrsg.), Globalisierung und nationale Entwicklungspolitik, Münster, Wien 2003, S. 125-154
- Lütticken, Florian (2001), Deutsche und spanische Außenhandelspolitik im Rahmen der Uruguay-Runde des GATT, [www.deutsche-aussenpolitik.de/publications/sgefp.html](http://www.deutsche-aussenpolitik.de/publications/sgefp.html)
- Lütticken, Florian / Stahl, Bernhard (2002), Deutschland im GATT-WTO-System, in: Dittgen, H./Schmidt, S. (Hrsg.), Handbuch zur deutschen Außenpolitik, München 2002
- Malhotra, Kamal (2003), Auf dem Weg nach Cancún: Grundlinien einer Reform der Welthandelsordnung, UNDP, New York
- Mansfield, Edward D., Reinhardt, Eric (2003), Multilateral determinants of regionalism : the effects of GATT/WTO on formation of preferential trading arrangements, in: International organization : IO ; a journal of political and economic affairs, Cambridge University Press, Bd. 57:4, S. 829-862
- Mattoo, Aaditya / Subramanian, Arvind (2003), What would a development-friendly WTO architecture really look like? Washington, DC : IMF, IMF working paper 03/153
- Mercurio, Bryan (2003), Dispute settlement in the WTO: questioning the "security" and "predictability" of the implementation phase of the DSU?, in: Buckley (2003), S. 115-143
- Mrusek, Konrad (2001), Mehr tun für die Freiheit des Handels, in FAZ v. 29.9.2001, S.13
- Müller, Werner (2001): Goals and perspectives of multilateral trade agreements in the WTO from the German point of view, in: OECD Observer No. 228 (Sept. 2001)
- Nunnenkamp, Peter / Pant, Manoj (2003), Why the case for a multilateral agreement on investment is weak, Institut für Weltwirtschaft Kiel
- Odell, John S. (2003), Making and breaking impasses in international regimes : the WTO, Seattle and Doha, Robert Schuman Centre for Advanced Studies (Hrsg.), EUI working paper / RSC ; 2003:1
- OECD (2001), Trade Policy Committee, Open Service Markets Matter, TD/TC/WP2001, 24/Part1/Rev1
- dies. (2003), Trade and Competition: From Doha to Cancun, Paris
- Piggott, Judith (2003), How well is the WTO dispute settlement system working? In: Hrsg. Arestis, Philip (Hrsg.), Globalisation, regionalism, and economic activity, S. 80-97
- Rose, Andrew K. (2002), Do we really know that the WTO increases trade? Univ. of California, Occasional Paper No. 24 , Berkeley
- Sampford, Charles, et al. (2003), Living up to the promises of global trade, in: Buckley (2003), S. 9-36
- Sander, Gerald G. (2003), Zur unmittelbaren Anwendbarkeit der WTO-Abkommen in der europaischen Rechtsordnung, in: Verfassung und Recht in Uebersee, Bd. 36:2, S. 261-278

- 
- Senti, Richard (2000a): Handelsverhandlungen mit der EU aus der Sicht eines Drittstaates, in: Integration, 23. Jg., Nr.3
  - Senti, Richard (2000 b): WTO, System und Funktionsweise der Welthandelsordnung, Zürich und Wien
  - Sinclair, Scott (2003), The WTO and its GATS, in: Michie, Jonathan (Hrsg.), The handbook of globalisation, Camberley/UK, S. 347-357
  - Sinclair, Scott / Grieshaber-Otto, Jim (2002), Facing the Facts: A guide to the GATS debate, Canadian Center for Policy Alternatives, Ottawa
  - ders. (2000), How the World Trade Organization's new "services" negotiations threaten democracy, Canadian Center for Policy Alternatives, Ottawa
  - Slonina, Michael (2003), Durchbruch im Spannungsverhältnis TRIPs and Health: die WTO-Entscheidung zu Exporten unter Zwangslizenzen, in: Inst. für Wirtschaftsrecht, Beiträge zum transnationalen Wirtschaftsrecht 20, Halle (Saale)
  - Staritz, Cornelia (Hrsg.) (2003), Die geheimen Spielregeln des Welthandels : WTO - GATS - TRIPs – MAI, 2. Aufl., Wien 2003
  - Steger, Debra P. (2003), The struggle for legitimacy in the WTO, in: Trade policy research, Minister of Public Works and Government Services, Ottawa, S. 111-142
  - Steiner, Petra (2003), Das Streitbeilegungsverfahren der WTO, Köln
  - St. Gallen University (2003), WTO-News, 9.2003
  - Subramanian, Arvind / Wie, Shang-Jin (2003), The WTO promotes trade, strongly but unevenly / Arvind Subramanian; Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research, NBER working paper series 10024
  - UNCTAD (2003 a), Review of developments and issues in the post-Doha work programme of particular concern to developing countries: the outcome of the Fifth WTO, Geneva
  - UNCTAD (2003 b), Course on Dispute Settlement in International Trade, Investment and Intellectual Property, Genf und New York, United Nations, (Dokumentation bestehend aus 41 Heften)
  - Woolcock, Stephen (2003), The Singapore issues in Cancun: a failed negotiation ploy or a litmus test for global governance? in: Intereconomics, Bd. 38:5, S. 249-255
  - Watkins, Kevin (2002), Money Talks, in: The Guardian Newspaper, 24.4.2002.
  - WTO, GATS Facts and Fiction, [www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gats\\_factfiction\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gats_factfiction_e.htm)
  - Zänker, Alfred (2002), Die Dienstleistungsmärkte sollten geöffnet werden, in: Die Welt, 5.8.2002
  - Zwickel (2003), in: Zeit-Fragen (Zürich) Nr.14 vom 14. 4. 2003