

Großmann, Harald; Koopmann, Georg; Michaelowa, Axel

Article — Digitized Version

Die neue Welthandelsorganisation: Schrittmacher für den Welthandel?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Großmann, Harald; Koopmann, Georg; Michaelowa, Axel (1994) : Die neue Welthandelsorganisation: Schrittmacher für den Welthandel?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 74, Iss. 5, pp. 256-264

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137126>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Harald Großmann, Georg Koopmann, Axel Michaelowa

Die neue Welthandelsorganisation: Schrittmacher für den Welthandel?

Nach langwierigen Verhandlungen konnte im vergangenen Monat die Uruguay-Runde des GATT abgeschlossen werden. Welche Änderungen beinhaltet das neue Vertragswerk? Wie ist das Erreichte zu bewerten? Welche Bedeutung hat die künftige Welthandelsorganisation (WTO)?

Mit der Unterzeichnung der Schlußdokumente der Uruguay-Runde durch 121 Länder am 15. April 1994 in Marrakesch wurde eine neue Welthandelsordnung aus der Taufe gehoben und ein länger als sieben Jahre währender, gelegentlich schon totgesagter Verhandlungsprozeß erfolgreich abgeschlossen. Mit viel Glück werden die Verträge noch in diesem Jahre ratifiziert, so daß am 1. 1. 1995 die Welthandelsorganisation (WTO) ihre Arbeit aufnehmen und die Umsetzung der Verhandlungsergebnisse beginnen könnte. Das weitgespannte Vertragswerk soll Unzulänglichkeiten und Funktionsmängel des alten GATT überwinden helfen:

□ Zentrale GATT-Regeln und -Verfahren wurden von den Handelspartnern häufig mißachtet. Beispiele sind die Schutzklausel (Artikel 19) und die Streitschlichtung (Artikel 23). Hier haben oftmals bilateral vereinbarte Exportbeschränkungen und Importsteigerungen sowie unilaterale Handelssanktionen multilaterale Lösungen verdrängt. Verbraucher- und Drittlandinteressen blieben dabei auf der Strecke.

□ Zahlreiche Vorschriften waren ungenügend spezifiziert. Unscharfe Antidumping- und Antisubventionsbestimmungen verführten zu protektionistischem Mißbrauch. Die Subventionsregeln waren ungeeignet, eine wettbewerbsverfälschende Industriepolitik einzudämmen. Wenig präzise Vorgaben für (regionale) Integrationsvorhaben leisteten einer Fragmentierung des Handelssystems Vorschub.

□ Mehrere Wirtschaftsbereiche (Landwirtschaft, Textil, Flugzeugbau) waren von der Anwendung der allgemeinen GATT-Bestimmungen ausgenommen, während für eine Reihe weiterer Sektoren, Aktivitäten und Probleme von wachsender Relevanz das Abkommen von vornherein nicht anwendbar war. Zu diesen „Blindstellen“ der überkommenen Handelsordnung zählen die Dienstleistungen, der Schutz geistiger Eigentumsrechte, die Direktinvestitionen und die Probleme im Schnittstellenbereich von Handel, Wettbewerb, Umwelt- und Sozialstandards.

□ Das GATT war vornehmlich auf die Regelung – und den Abbau – handelspolitischer Eingriffe *an der Grenze* ausgelegt. Mit wachsender Verflechtung der Volkswirtschaften rückten jedoch die außenwirtschaftlichen Nebenwirkungen *binnenwirtschaftlicher* Interventionen und zugleich deren Anfälligkeit gegenüber außenwirtschaftlichen Einflüssen immer stärker in das Blickfeld. Der hieraus erwachsenden Notwendigkeit internationaler Abstimmung wurde das multilaterale Regelwerk nicht gerecht.

□ Der multilaterale Verhandlungsprozeß war auf die Interessen der Industrieländer zugeschnitten, während die Entwicklungsländer die ihnen eingeräumten Vorrechte, insbesondere die Freistellung von der Reziprozität, intensiv nutzten. Nicht-Reziprozität war jedoch vielfach gleichbedeutend mit Nicht-Beteiligung an den Verhandlungen. Mit dem Vordringen der Schwellenländer und dem generell gestiegenen Exportinteresse der Entwicklungsländer war eine Neukonstitution der Verhandlungen auf verbreiteter Länder- und Themenbasis geboten, um zusätzliche Möglichkeiten für den Austausch von Zugeständnissen zu schaffen.

Die aktive und konstruktive Beteiligung der Entwicklungsländer war ein hervorstechendes Merkmal der Uruguay-Runde. In den Zollverhandlungen erbrachten sie

Dr. Harald Großmann, 39, Georg Koopmann, 48, Dipl.-Volkswirt, und Axel Michaelowa, 26, Dipl.-Volkswirt, sind Mitarbeiter der Abteilung Wirtschafts- und Finanzbeziehungen zwischen Industrieländern des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

erstmalig Gegenleistungen beträchtlichen Ausmaßes. So gehören etwa Hongkong, Südkorea und Singapur zu den elf Ländern¹, die für zehn Produktgruppen² einen vollständigen Zollabbau vereinbart haben. Nicht minder bedeutsam als die Zollsenkungen ist der steile Anstieg der Zollbindungen. Für 72% ihrer Tariflinien für Industrieprodukte dürfen die Entwicklungsländer künftig die Zollsätze nicht mehr einseitig über ein festgesetztes Niveau steigern. Vor der Uruguay-Runde betrug dieser Anteil 22%. Der Importanteil der Produkte mit Zollbindung beläuft sich auf etwa 60% (vorher 14%)³. Damit wird der Marktzugang in den Entwicklungsländern wesentlich verbessert und die Planungssicherheit der Exporteure erhöht.

Die Bereitschaft zur Reziprozität hat sich ausgezahlt: Der durchschnittliche (mit den jeweiligen Handelsströmen gewogene) Zollsatz auf Industriegüterimporte der Industrieländer aus Entwicklungsländern⁴ wird um 37% sinken und damit etwa im gleichen Maße wie der entsprechende Zoll für Industrieländerprodukte (um 38%)⁵. Auch die Eskalation der Zolltarife mit der Verarbeitungsstufe wird deutlich reduziert⁶. Dementsprechend verbessern sich die handelspolitischen Bedingungen für eine Diversifizierung der Entwicklungsländerexporte.

Insgesamt werden die Industriegüterzölle der Industrieländer bis 1999 im (ungewogenen) Durchschnitt von 6,3% auf 3,9% sinken⁷. Der Anteil zollfreier Importe an der gesamten Industriegüterimport dieser Staaten wird von 20% auf 43% steigen, während auf Produkte mit Spitzenzöllen⁸ nur noch 5% (vorher 7%) der Einfuhren entfallen werden.

Änderungen im Textilhandel

Eine bedeutende Ausnahme von der allgemeinen Entwicklung stellt indes die Textilindustrie dar. Hier wird der Importanteil der Hochzollpositionen mit 28% (gegenüber vorher 35%) auf hohem Niveau verharren. Das geringe Ausmaß der Zollsenkungen von durchschnittlich 15,5% auf 12,1% läßt sich unter anderem dadurch erklären, daß

¹ Die anderen Länder sind Finnland, Japan, Neuseeland, Norwegen, Österreich, Schweden, die Schweiz und die Europäische Union.

² Bauausrüstungen, landwirtschaftliche Geräte, medizinische Apparaturen, Stahl, Bier, Liköre, pharmazeutische Produkte, Papier- und Druckerzeugnisse, Möbel, Spielzeug.

³ Die genannten Anteile liegen noch deutlich unter den entsprechenden Prozentsätzen der Industrieländer (und der Transformationsländer), die in der Uruguay-Runde die Bindung ihrer Industriegüterzölle komplettiert haben. Die Entwicklungsländer sind jedoch weit aufgerückt. In Lateinamerika wird mit 100% das Industrieländerniveau bereits erreicht. Allerdings werden in Entwicklungsländern die Zölle häufig auf einem Niveau oberhalb der tatsächlich erhobenen – und in jüngster Zeit vielfach kräftig gesenkten – Sätze gebunden, so daß Spielraum für einseitige Zollanhebungen verbleibt.

⁴ Ohne die am wenigsten entwickelten Länder.

Zölle künftig einen Teil der Schutzfunktion übernehmen sollen, die bislang von bindenden Importquoten erfüllt wurde⁹.

Für die Entwicklungsländer war das Ziel des Abbaus dieser überwiegend durch das Multifaserabkommen (MFA) sanktionierten bilateralen Quotenregelungen eine *Conditio sine qua non* für ihre Teilnahme an der Uruguay-Runde. Tritt das neue Textilabkommen wie geplant zu Beginn des nächsten Jahres in Kraft, werden folgende Regelungen wirksam:

Zum 1.1.1995 müssen mindestens 16% des Importvolumens (mit dem Basisjahr 1990) der vom MFA erfaßten Produkte den allgemeinen GATT-Regeln unterstellt und die für 1994 geltenden Zuwachsraten der noch nicht liberalisierten Quoten um 16% erhöht werden.

Zu Beginn der Jahre 1998 und 2002 sind weitere 17% bzw. 18% der Einfuhren zu liberalisieren und die Zuwachsraten der Restquoten um 25% bzw. 27% aufzustoßen.

Zum 1. 1. 2005 sollen die verbliebenen Warengruppen, d.h. 49% des Einfuhrvolumens, in das GATT integriert werden.

Die Beseitigung der MFA-Restriktionen und sonstiger nicht GATT-konformer Einfuhrbeschränkungen¹⁰ wird die internationalen Warenströme in der Textilindustrie steigern und die Wohlfahrt in den beteiligten Ländern verbessern. Die Entwicklungsländer können einer Schätzung der Europäischen Verbraucherorganisation zufolge mit einem Handelsgewinn von 40 bis 50 Mrd. US-Dollar und die Konsumenten in den Industrieländern mit Preis-senkungen um 5% rechnen¹¹.

⁵ Wenn Textil- und Bekleidungserzeugnisse sowie Fisch und Fischprodukte aus der Berechnung ausgeklammert werden, schneiden die Entwicklungsländer mit 51% sogar deutlich besser als die Industriestaaten (mit 44%) ab. Für die Einfuhren von Industrieprodukten aus den am wenigsten entwickelten Ländern betragen die Zollsenkungen in Industrieländern 25% insgesamt bzw. 59% ohne Textil und Fisch.

⁶ Beim Übergang von Rohmaterialien zu Halbwaren beträgt die De-Eskalation (gemessen als prozentuale Verminderung der Differenzen zwischen den Durchschnittszollsätzen) 38%, von Halbwaren zu Fertigerzeugnissen 23%.

⁷ Bei einigen Produkten (z.B. Textil) wird sich die Zollsenkung länger hinziehen.

⁸ Dies sind Zollsätze von über 15%.

⁹ Bei Vorliegen bindender Importquoten werden die jeweiligen Zölle im wesentlichen auf ein Umverteilungsinstrument reduziert, denn der tatsächlich erhobene Zollsatz ist naturgemäß niedriger als das Zolläquivalent der Quote.

¹⁰ Diese Maßnahmen, hauptsächlich EU-Vereinbarungen mit AKP-Staaten, Mittelmeerländern und anderen Vertragspartnern, sollen entweder im Jahre 1995 in Übereinstimmung mit dem GATT gebracht oder aber progressiv abgebaut werden.

¹¹ Vgl. „Kritik an halbherzigem Liberalisierungsfahrplan“, in: Handelsblatt v. 15. 4. 1994.

Aus mehreren Gründen könnte jedoch der Abbau handelspolitischer Diskriminierung im Textilsektor deutlich hinter den Erwartungen zurückbleiben:

- Die in das Textilabkommen eingebaute Progression des Quotenabbaus und der Quotenaufstockung täuscht insofern, als der „harte Kern“ der Protektion – der Schutz besonders „sensibler“ Warengruppen – zehn Jahre lang weitgehend unangetastet bleiben dürfte¹².
- Eine *spezifische* Textil-Schutzklausel ermöglicht es den Importländern, während der Laufzeit des Abkommens selektiv neue Schutzmaßnahmen gegenüber einzelnen Exportländern zu ergreifen, sofern ein tatsächlicher oder drohender Importanstieg aus diesen Ländern der heimischen Industrie ernsthaften Schaden zufügt oder zuzufügen droht.
- Auch für die Zeit nach der GATT-Integration steht die Textilindustrie der Importländer keineswegs schutzlos da. Die dann auch für den Textilsektor verbindliche neue *allgemeine* Schutzklauselregelung des GATT ermöglicht gezielte Importrestriktionen gegenüber dynamischen Exporteuren für einen Zeitraum von bis zu vier Jahren, wenn die Exporte „disproportional“ ansteigen und im Inland einen ernsthaften Schaden verursachen.

Zu vermuten ist, daß die Importländer relativ häufig

¹² Die Importländer müssen zwar bei dem ersten Integrationsschritt und den beiden folgenden Zwischenschritten jeweils Waren aus vier verschiedenen Produktgruppen (Fasern und Garne, Gewebe, textile Fertigware, Kleidung) einbeziehen, doch dürften sich dabei jeweils genügend weniger sensible Waren finden lassen – zumal diese Integrationschritte nur 51% der gesamten zu integrierenden Importe einschließen müssen –, so daß die Integration der kritischen Kategorien bis zum Ende der Laufzeit des Abkommens hinausgeschoben werden kann.

¹³ Sie umfaßt einige agrarexportierende asiatische und lateinamerikanische Länder sowie Australien, Kanada und Ungarn.

¹⁴ Die am wenigsten entwickelten Länder werden von den Verpflichtungen befreit.

¹⁵ Diese Umrechnung erfolgt anhand der Differenz zwischen Weltmarkt- und Inlandspreis (dem um 10% erhöhten Interventionspreis im Falle der EU) der Jahre 1986 bis 1988.

von der Selektivitätsoption Gebrauch machen werden. Leidtragende dürften in erster Linie bisher weniger etablierte Anbieter sein, deren Exporte am ehesten „disproportional“ wachsen werden.

Zögernde Liberalisierung des Agrarhandels

Mit der immer stärker zunehmenden Subventionierung der Landwirtschaft rückte auf Druck der USA und der Cairns-Gruppe¹³ der Agrarhandel in den Mittelpunkt der Uruguay-Runde. Die USA forderten eine vollständige Liberalisierung des Agrarhandels bis zum Jahr 2000, während die EU und Japan ihr Schutzniveau weitgehend aufrechterhalten wollten. Die gesamte Runde wäre 1990 an dieser Frage fast gescheitert. Erst 1992 konnte ein Durchbruch erzielt werden: Bis 2001 (für Entwicklungsländer¹⁴ bis 2005) ist eine partielle Liberalisierung vorgesehen; alle nicht-tarifären Handelshemmnisse müssen in Zölle umgewandelt werden¹⁵; diese sind in den Industrieländern durchschnittlich um 36%, in den Entwicklungsländern um 24% zu reduzieren¹⁶; ein ermäßigter Zollsatz gilt für Produkte, deren Einfuhren weniger als 3% des inländischen Konsums betragen.

Andererseits können *Zusatzzölle* („spezielle Schutzklausel“) erhoben werden, wenn das Einfuhrvolumen einen relativ niedrig angesetzten Schwellenwert übersteigt oder der Einfuhrpreis unter den durchschnittlichen Einfuhrpreis der Jahre 1986 bis 1988 fällt. Diese Klausel wird aufgrund der derzeit niedrigen Weltmarktpreise unmittelbar greifen. Darüber hinaus ermöglicht eine Son-

¹⁶ Diese Verringerung ist allerdings ungewichtet. Es besteht also die Möglichkeit, hohe Reduktionen bei unwichtigen Produkten vorzunehmen, um den Schutz bei anderen Produkten nicht so stark abbauen zu müssen. Bei jedem Produkt muß die Zolllsenkung mindestens 15% betragen. Die tatsächliche durchschnittliche Zollverringerung beläuft sich auf 37%; ihre Bandbreite schwankt zwischen 26% bei Milchprodukten und 52% bei Gewürzen und tropischen Blumen. In der Ausgangsperiode (1986 bis 1988) war aufgrund niedriger Weltmarktpreise und hoher Interventionspreise das Zolläquivalent besonders hoch, so daß ein Teil des Zollabbaus bereits implizit erfolgt ist.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HAMBURG

KONJUNKTUR VON MORGEN

Jahresbezugspreis
DM 135,-
ISSN 0023-3439

Der vierzehntäglich erscheinende Kurzbericht des HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg über die Binnen- und Weltkonjunktur und die Rohstoffmärkte

NOMOS-VERLAGSGESELLSCHAFT BADEN-BADEN

derklausel die Beibehaltung von nicht-tarifären Importbeschränkungen unter bestimmten Bedingungen¹⁷.

Die Industrieländer müssen ihr „Aggregiertes Subventionsmaß“¹⁸ um 20% (Entwicklungsländer um 13,3%) senken¹⁹. Eine Reihe nicht direkt produktionsbezogener Subventionen wird ausgeklammert²⁰. Die Exportsubventionen sollen auf 64% des Durchschnitts der Jahre 1986 bis 1990 sinken, die subventionierten Mengen auf 79% (für Entwicklungsländer 76% bzw. 86%). Eine massive, ökonomisch nicht gerechtfertigte Subventionierung der Landwirtschaft ist somit nach wie vor möglich; sie wird Produktion und Handel weiterhin verzerren.

Das Abkommen bleibt in vielen Bereichen bei der Liberalisierung des Agrarhandels auf halbem Wege stehen. Aufgrund der Festlegung der Referenzperioden, der Ausklammerung einer Reihe von Subventionsarten und dem Einbau zahlreicher Schutzmechanismen ist zunächst kein durchgreifender Abbau des Protektionismus zu erwarten. Nachbesserungen sind hier unerlässlich und dürften aufgrund der zunehmenden fiskalischen Engpässe auch politisch durchsetzbar sein.

Das GATT-Sekretariat rechnet aufgrund der Zollreduktion bei Industriegütern, des Abbaus der MFA-Quoten und der Agrarliberalisierung bis zum Jahr 2005 mit einer Erhöhung des Weltexports um mindestens 755 Mrd. US-Dollar (20% des Weltexports 1992) und der globalen Einkommen um 235 Mrd. US-Dollar²¹. Tatsächlich werden insgesamt erheblich höhere Handels- und Einkommenseffekte der Uruguay-Runde erwartet, denn die genannten Schätzwerte gehen vom Status quo aus. Ein Scheitern der Uruguay-Runde hätte wahrscheinlich negative Handels- und Einkommensänderungen mit sich gebracht.

¹⁷ Die Bedingungen lauten: Die Einfuhr des Rohprodukts und seiner Folgeprodukte muß 1986 bis 1988 weniger als 3% des inländischen Konsums betragen haben. Seit 1986 werden keine Exportsubventionen für die verarbeiteten Produkte erhoben. Für verarbeitete Produkte ist ein Mindestzugang von 4% des inländischen Konsums der Basisperiode 1986 bis 1988 zu gewährleisten, der pro Jahr um 0,8% angehoben wird.

¹⁸ Es umfaßt die 1986 gezahlten Direktsubventionen, die Stützung des Marktpreises (gegenüber dem durchschnittlichen Einfuhrpreis der Jahre 1986 bis 1988) und Inputsabventionen.

¹⁹ Da das Subventionsniveau 1986 besonders hoch war, liegt die zukünftig vorzunehmende Subventionsverringerung häufig deutlich darunter.

²⁰ Dies sind beispielsweise Einkommens- und Strukturanpassungssubventionen sowie die Regionalförderung und Beihilfen zum Umweltschutz.

²¹ Jeweils gerechnet zu Preisen von 1992 (vgl. News of the Uruguay-Round, April 1994, S. 23). Noch höher wird der Einkommenseffekt von der OECD geschätzt: 274 Mrd. US-Dollar bis zum Jahre 2002 (vgl. OECD: Assessing the effects of the Uruguay-Round, Paris 1993). Eine gemeinsame Studie von OECD und Weltbank gelangt, ebenfalls bis zum Jahre 2002, zu einem Einkommensgewinn von 213 Mrd. US-Dollar. Dabei sind die Auswirkungen des Quotenabbaus in der Textilindustrie nicht berücksichtigt; vgl. I. Goldin, O. Knudsen, D. van der Mensbrugghe: Trade liberalisation: global economic implications, Paris 1993.

Außerdem werden dynamische Effekte durch verschärften Wettbewerb, Investitionsanstöße, gesteigerte Forschungsaktivitäten usw. nicht berücksichtigt. Darüber hinaus werden auch die Liberalisierungsofferten im Dienstleistungssektor vernachlässigt. Schließlich bleiben die ordnungspolitischen Resultate der Uruguay-Runde unberücksichtigt: die Schaffung neuer und Modifizierung bestehender Regeln, Verfahren und Institutionen für den internationalen Warenhandel, den Dienstleistungsaustausch und den Schutz geistiger Eigentumsrechte.

Regeln für den Warenursprung

Im Bereich des Warenhandels wurde erstmals eine für alle WTO-Mitglieder verbindliche Rahmenregelung für die Bestimmung des Warenursprungs geschaffen. Angesichts wachsender internationaler Produktionsverflechtung und einer ungebrochenen Neigung zu handelspolitischen Diskriminierungen ist die Neuregelung sicher nicht nur von technischem Interesse. Sie soll handelspolitische Willkür eindämmen und verhindern, daß Ursprungsregeln zu Schutzregeln werden. Vorgesehen ist ein dreijähriges Arbeitsprogramm zur Harmonisierung der *autonomen*, d.h. bei nicht-präferentiellen handelspolitischen Instrumenten angewendeten Ursprungsregeln zwischen den WTO-Mitgliedern. Für alle relevanten Politikfelder werden einheitliche Regeln angestrebt²².

Gegenüber den vagen Ursprungsbestimmungen der multilateralen Kyoto-Konvention von 1977, die überdies von bedeutenden Handelspartnern (insbesondere den USA) nicht angewendet werden, stellt das WTO-Abkommen über Ursprungsregeln zweifellos einen Fortschritt dar, der Unsicherheit im internationalen Handel vermindern helfen könnte. Indes bleibt ungewiß, ob und wann die Harmonisierung tatsächlich erreicht wird, und die den Regierungen auferlegten Pflichten erscheinen insgesamt zu unbestimmt und wenig verbindlich²³.

Das Abkommen klammert *präferentielle* Ursprungsregeln im Rahmen einseitiger Präferenzgewährung und präferentieller Handelsvereinbarungen aus. In einer separaten Übereinkunft werden jedoch die GATT-Regeln (Artikel 24) über den Austausch exklusiver Handelsvorteile in Zollunionen und Freihandelszonen zum Teil neu definiert. Dabei geht es insbesondere um die multilaterale Einbindung starker *regionalistischer* Tendenzen im Welthandel.

²² Im Abkommen über Ursprungsregeln werden u.a. genannt: Antidumping- und Ausgleichszollmaßnahmen, Schutzklauselmaßnahmen, das öffentliche Auftragswesen, diskriminierende Quoten und Zollkontingente.

²³ Relativ konkret wird das Abkommen bei der Festlegung eines positiven Standards: Ursprungsregeln sollen explizit bestimmen, welche Merkmale „Ursprung“ begründen.

Der Übereinkunft zufolge darf die „angemessene Zeitspanne“ für die Realisierung einer Zollunion oder Freihandelszone in Zukunft höchstens zehn Jahre betragen²⁴. Kein bedeutender Sektor soll von der internen Liberalisierung ausgenommen werden. Ein vorgegebener Berechnungsmodus für den gemeinsamen Zolltarif in einer Zollunion soll gewährleisten, daß der Zollschatz nicht erhöht wird. Die Kompensationsregelung gegenüber Drittländern wird präzisiert.

Die neue Regelung bietet jedoch keine ausreichende Gewähr für den Schutz der Handelsinteressen außenstehender WTO-Mitglieder. Es wird in Kauf genommen, daß mehr Handel von Drittländern umgelenkt als mit ihnen geschaffen wird. Um dies zu verhindern, müßten die Partnerländer verpflichtet werden, parallel zum Abbau der internen Handelsschranken auch das externe Schutzniveau zu senken²⁵. Des weiteren müßte namentlich für kleinere Partnerländer die volle Wahrung ihrer multilateralen Rechte, insbesondere in Streitfällen, gewährleistet sein²⁶. Nicht zuletzt wäre es notwendig, durch eine Stärkung der multilateralen Disziplin (etwa im Rahmen der Schutzklausel- und Antidumpingbestimmungen) die Neigung der Partnerländer zu bremsen, Integrationskosten (in Form eines erhöhten Anpassungsdruckes durch interne Handelsschaffung) in Drittländer zu „exportieren“.

Das Schutzklauselabkommen

Gemäß Artikel 19 des GATT ist den Vertragsparteien die vorübergehende Aussetzung, Rücknahme oder Korrektur eingegangener Verpflichtungen, einschließlich der Zollzugeständnisse, erlaubt, wenn heimische Industrien durch eine unvorhergesehene Zunahme von Einfuhren ernsthaften Schaden erleiden oder zu erleiden drohen. Die Schutzklausel wurde von den Vertragsparteien in der Vergangenheit verhältnismäßig selten in Anspruch genommen, was auf die Umständlichkeit des Verfahrens zurückzuführen ist. Die nichtdiskriminierende Anwendung der Schutzmaßnahmen bedeutete praktisch Neuverhandlungen mit allen betroffenen Handelspartnern. Kam es dabei zu keiner Einigung hinsichtlich der vom Importland zu leistenden Kompensation, wurde den Exportländern das Recht eingeräumt, Gegenmaßnahmen zu ergreifen. An die Stelle der Schutzmaßnahmen gemäß Artikel 19 des GATT traten daher immer häufiger bilaterale, durch das GATT nicht gedeckte Selbstbeschränkungsabkommen.

Das Schutzklauselabkommen soll die weitere Ausweitung der GATT-Bestimmungen durch sogenannte „Grauzonenmaßnahmen“ verhindern. Freiwillige Exportbeschränkungen (VERs), Marktabsprachen (OMAs) oder ähnliche Maßnahmen auf der Export- oder Importseite werden ausdrücklich untersagt. Alle bestehenden Grauzonen-

maßnahmen müssen innerhalb von vier Jahren nach Inkrafttreten des WTO-Abkommens auslaufen oder mit den geltenden GATT-Bestimmungen in Einklang gebracht werden. Als Ausnahme ist jeder importierenden Vertragspartei die Fortführung lediglich *einer* solchen Grauzonenmaßnahme bis zum Ende des Jahres 1999 gestattet, wenn die direkt betroffenen Exportländer zustimmen. Diese Ausnahmeregelung zielt eindeutig auf das Automobilabkommen zwischen der EU und Japan ab, das im Schutzklauselabkommen auch ausdrücklich genannt wird.

Die gemäß Artikel 19 des GATT erlaubten Schutzmaßnahmen sind im Prinzip nichtdiskriminierend anzuwenden und müssen sich auf ein Ausmaß beschränken, das zur Verhütung oder Behebung eines ernsthaften Schadens oder zur Erleichterung der Anpassung notwendig ist. Ihre Laufzeit beträgt zunächst maximal vier Jahre, kann jedoch um weitere vier Jahre verlängert werden. Bei einer Geltungsdauer von mehr als einem Jahr sind die Importbeschränkungen fortlaufend zu lockern. Die von einer Schutzmaßnahme betroffenen Exportländer dürfen drei Jahre lang keine Gegenmaßnahmen ergreifen.

Im Falle mengenmäßiger Importbeschränkungen soll die Zuteilung der Kontingente im Einvernehmen mit allen Vertragsparteien erfolgen, die ein wesentliches Interesse an der Lieferung der Ware haben. Erweist sich dieses Verfahren als nicht praktikabel, sind die Anteile der Exportländer an der Gesamteinfuhr der betreffenden Ware während einer früheren Vergleichsperiode als Basis für die Zuteilung der Kontingente heranzuziehen. Unter gewissen Voraussetzungen ist ein Abweichen von diesen Bestimmungen erlaubt, so daß im Falle von Mengenbeschränkungen nunmehr die Möglichkeit besteht, Schutzmaßnahmen unter der Schirmherrschaft des GATT *selektiv* anzuwenden. Diese sind allerdings auf maximal vier Jahre befristet.

Durch die dreijährige Vergeltungsfreiheit und die Möglichkeit einer selektiven Anwendung von Schutzmaßnahmen wird die Attraktivität der Schutzklausel beträchtlich erhöht. Im Grunde läuft die Reform des Artikels 19 auf die Legitimierung von Schutzmaßnahmen mit gleicher Wirkung wie „freiwillige“ Exportbeschränkungen hinaus. Ein Mißbrauch der Schutzklausel wird durch die Bestim-

²⁴ In „außergewöhnlichen Fällen“ ist jedoch eine längere Frist möglich.

²⁵ Eine solche externe Liberalisierungsverpflichtung ließe sich als Gegenleistung der Partnerländer für den Verzicht der übrigen WTO-Mitglieder auf ihren Meistbegünstigungsanspruch und die damit verbundenen Exporteinbußen interpretieren.

²⁶ Ein solcher „GATT acquis“ ist beispielsweise im Abkommen der EFTA-Länder mit der ehemaligen CSFR enthalten. In den Europa-Abkommen der EG hingegen findet sich keine entsprechende Klausel.

mungen nicht verhindert, sondern nur zeitlich begrenzt. Andererseits ist nicht zu bestreiten, daß das Abkommen für mehr Transparenz sorgt. Ob dies ausreicht, negative Folgen für den internationalen Handel einzudämmen, erscheint allerdings zweifelhaft.

Die Antidumping-Regelung

Im Gegensatz zu Artikel 19 des GATT, bei dem es um den Schutz heimischer Industrien vor überlegener Auslands konkurrenz geht, richtet sich Artikel 6 gegen vermeintlich unfaire Handelspraktiken ausländischer Unternehmen und Regierungen. Er räumt den Vertragsparteien das Recht ein, Antidumping- oder Ausgleichszölle zu erheben, wenn durch Dumping oder Subventionen ein bestehender inländischer Wirtschaftszweig bedeutend geschädigt wird oder geschädigt zu werden droht bzw. die Errichtung eines inländischen Wirtschaftszweiges erheblich verzögert wird. Zwei Zusatzvereinbarungen (Antidumping- und Subventionsabkommen), die bereits in der Tokio-Runde Gegenstand von Verhandlungen waren, enthalten nähere Erläuterungen zur Durchführung des Artikels 6.

Das in der Uruguay-Runde ausgehandelte Antidumping-Abkommen bringt gegenüber dem alten Antidumping-Kodex weiter detaillierte Regeln. Diese betreffen die zur Feststellung von Dumping anzuwendenden Methoden, die beim Schadensnachweis zu berücksichtigenden Kriterien und die Verfahrensvorschriften für die Einleitung und Durchführung von Antidumping-Untersuchungen. Eine wesentliche Neuerung besteht darin, daß Antidumping-Maßnahmen spätestens fünf Jahre nach dem Zeitpunkt ihres Inkrafttretens auslaufen müssen, wenn nicht aufgrund einer Überprüfung festgestellt wird, daß bei Beendigung der Maßnahme eine weitere oder erneute Schädigung durch Dumpingimporte zu erwarten ist („sunset clause“). Eine andere Neuregelung schreibt die sofortige Einstellung von Antidumping-Untersuchungen in unbedeutenden Fällen vor („de minimis clause“). Das Abkommen klärt zudem die Rolle des Streitschlichtungs-Panels in Antidumpingfällen. Bei der Aufstellung von Antidumpingregeln konnte hingegen keine Einigung erzielt werden.

Genauer betrachtet erscheint das Abkommen eher wie ein Beschäftigungsprogramm für Bürokraten. So stellt sich die Frage, was unfair daran sein soll, wenn ausländische Unternehmen den Inlandsmarkt besonders preisgünstig beliefern. Ernsthafte Folgen wären nur dann zu erwarten, wenn die Unternehmen „räuberische“ Dumpingstrategien verfolgen könnten, ohne Gefahr zu laufen, vom Markt verdrängt zu werden. Zu bekämpfen wären dementsprechend nicht Dumpingimporte schlechthin, sondern die Ursachen, insbesondere Marktzugangsbe-

schränkungen, die es den Unternehmen ermöglichen, „räuberische“ Dumpingstrategien zu verfolgen. Das Antidumping-Abkommen hingegen bekämpft die Symptome; ob „räuberisches“ Preisverhalten tatsächlich vorliegt, kann hierbei nicht festgestellt werden. Es betont den Schaden, den importkonkurrierende Unternehmen durch Dumpingimporte erleiden, während Export- und Verbraucherinteressen kaum berücksichtigt werden.

Die Behandlung von Subventionen

Mit den Ausgleichsmaßnahmen, die gegenüber subventionierten Einfuhren ergriffen werden können, setzt sich ein Abschnitt im neuen Subventionsabkommen auseinander. Die Bestimmungen folgen beim Schadensnachweis und den Verfahrensvorschriften weitgehend dem Antidumping-Abkommen. Schutzmaßnahmen gegen Subventionen besitzen indes eine andere Qualität als Antidumping-Maßnahmen. Da die Vergabe von Subventionen für Politiker und Bürokraten im allgemeinen mit einem geringeren Risiko verbunden ist als Dumping für Unternehmen, die die finanziellen Folgen ihrer Fehleinschätzungen selbst zu tragen haben, bergen Subventionen eher die Gefahr eines „räuberischen“ Preisverhaltens. Hinzu kommt, daß Subventionen häufig den inländischen Marktzugang erschweren. Abwehrmaßnahmen gegenüber subventionierten Einfuhren sind jedoch nur dann sinnvoll, wenn es gelingt, zwischen schädlichen und unschädlichen Subventionen zu unterscheiden.

Artikel 16 des GATT verbietet Exportsubventionen für andere Waren als Grundstoffe, während interne Beihilfen, deren handelsverzerrende Wirkung beträchtlich sein kann, dem Ermessen der GATT-Mitglieder überlassen wird. Auch der Subventionskodex der Tokio-Runde änderte hieran nur wenig.

Das in der Uruguay-Runde ausgehandelte Abkommen definiert erstmals im GATT den Begriff der Subvention. Unter die GATT-Disziplin fallen nur die sogenannten „spezifischen“ Subventionen, die bestimmte Unternehmen oder Branchen begünstigen und nicht allgemein erhältlich sind. Den Grundpfeiler des Abkommens bildet die Unterscheidung von verbotenen, anfechtbaren und erlaubten Beihilfen. Verboten sind Subventionen, deren Gewährung von einem bestimmten Exportverhalten oder von einer bevorzugten Verwendung heimischer Güter abhängt. Damit wird gleichzeitig auch einem großen Teil der handelsbezogenen Maßnahmen im Investitionsbereich (TRIMs) die Grundlage entzogen.

Als anfechtbar gelten Subventionen, die zu einer ernsthaften Schädigung der Interessen einer Vertragspartei führen können. Dies wird beispielsweise dann angenommen, wenn eine Subvention 5% des Wertes eines Produk-

tes übersteigt. In einem solchen Fall hat das subventionierende Land auf Antrag den Beweis zu erbringen, daß die fragliche Beihilfe der klagenden Vertragspartei keinen ernsthaften Schaden zufügt.

Nicht anfechtbar sind neben den allgemein erhältlichen Beihilfen unter gewissen Voraussetzungen auch spezifische Beihilfen zur Unterstützung industrieller Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und benachteiligter Regionen sowie bestimmte Beihilfen zur Verbesserung des Umweltschutzes. Sonderregelungen gelten zum einen für die Entwicklungsländer, zum anderen für die Bereiche Flugzeugbau und Landwirtschaft. Wenn auch nicht zu erwarten ist, daß sämtliche wettbewerbsverzerrenden Beihilfen mit einem Schlag verschwinden, so werden einem Subventionswettbewerb, der letztlich für alle Beteiligten von Nachteil ist, durch das neue Subventionsabkommen doch zumindest engere Grenzen als vorher gesetzt.

Technische Handelshindernisse

Der komplexe Zusammenhang zwischen binnen- und außenwirtschaftlichen Zielen und Instrumenten wird besonders bei den technischen Handelshindernissen in Form divergierender Produkt- und Prozeßnormen, Hygienestandards, Prüfverfahren, Konformitätskontrollen etc. zwischen den einzelnen Ländern deutlich. Mit den WTO-Abkommen über technische Handelshemmnisse und Hygienemaßnahmen²⁷ wird versucht, den außenwirtschaftlichen Schaden, den solche internationalen Standarddifferenzen verursachen können, zu begrenzen²⁸. Die WTO-Mitglieder werden grundsätzlich verpflichtet, nationale Regulierungen auf der Basis internationaler Standards zu entwickeln. Hierdurch dürften ohnehin vorhandene Internationalisierungstendenzen verstärkt werden²⁹. Zentrale Auskunftsstellen in den Ländern, erweiterte Notifizierungspflichten und ein Wohlverhaltenskodex für Normungsgesellschaften bei der Entwicklung freiwilliger Standards sollen erhöhte Transparenz gewährleisten.

²⁷ Das Abkommen über Hygienemaßnahmen deckt den Bereich der Lebensmittelkontrolle sowie den Schutz vor Tier- und Pflanzenkrankheiten ab.

²⁸ Internationale Standarddifferenzen verzerren oftmals den internationalen Wettbewerb. Hieraus resultierende Wohlfahrtsverluste können als außenwirtschaftlicher Preis der (versuchten) Korrektur von Marktversagen durch binnenwirtschaftliche Regulierungen bei international unterschiedlichen Prioritäten und Gegebenheiten gesehen werden. Sie können aber auch Ausdruck protektionistischer Standardsetzung sein, die in verdeckter Form inländische Produzenten vor ausländischen Konkurrenten zu schützen oder ihnen Wettbewerbsvorteile auf den internationalen Märkten zu verschaffen sucht.

²⁹ Vorreiter dieser Entwicklung scheint die Europäische Union zu sein, die nach den ernüchternden Harmonisierungserfahrungen aus der Vor-Binnenmarktzeit internationale Standards favorisiert. Bei elektrotechnischen Standards etwa beträgt die Überlappung bereits annähernd 90%, bei anderen internationalen Standards 40% bis 50%; vgl. „Uruguay deal boosts world standardisation“, in: Financial Times v. 4. 2. 1994.

Neben Produktstandards werden oftmals auch Prozeß- und Verfahrensnormen (wie z.B. Bestimmungen über die Verwendung von Wachstumshormonen oder die Hygiene in Schlachthäusern) vom WTO-Abkommen erfaßt. Hierüber waren in der Vergangenheit mehrmals scharfe Handelskonflikte ausgebrochen. Von gegenseitiger Anerkennung der Standards selbst ist in dem Abkommen jedoch nicht die Rede. Es bleibt daher weit hinter dem europäischen Modell der gegenseitigen Anerkennung bei Mindestharmonisierung zurück. In Verbindung mit dem neuen Streitschlichtungsmechanismus könnte es aber insbesondere dazu beitragen, die protektionistische Zweckentfremdung der Standardsetzung und -durchsetzung zu bekämpfen.

Einbeziehung der Dienstleistungen

Mit einem Volumen von 1030 Mrd. US-Dollar im Jahre 1993 erreichte der Dienstleistungshandel bereits nahezu 30% des Warenhandels (3580 Mrd. US-Dollar)³⁰. Eine stärkere Expansion wurde bisher jedoch durch eine Vielzahl staatlicher Regulierungen verhindert. Die grundsätzliche Bedeutung des Abkommens über den Dienstleistungshandel (GATS) ist daher sehr hoch einzuschätzen.

Bezüglich der Marktöffnung konnten in der Uruguay-Runde allerdings nur bescheidene Ergebnisse erzielt werden. Einige ursprünglich anvisierte Liberalisierungsschritte wurden seitens der USA und der EU wieder zurückgenommen, so daß das Abkommen im wesentlichen einen Rahmen für eine weitere Marktöffnung absteckt. Der Marktzugang wird durch wechselseitige Zugeständnisse auf Meistbegünstigungsbasis geregelt³¹. Nach dem Grundsatz der Inländerbehandlung dürfen dann ausländische Dienstleistungen und Dienstleister nicht diskriminiert werden; eine wettbewerbsneutrale unterschiedliche Behandlung ist jedoch möglich³². Die Meistbegünstigung gilt, kann jedoch unter nicht näher ausgeführten Bedingungen für zehn Jahre aufgehoben werden. Die Anwendung von Schutzmaßnahmen in Notfällen soll bis 1998 geregelt werden und den Grundsatz der Nichtdiskriminierung berücksichtigen.

³⁰ Vom weltweiten Dienstleistungsexport entfielen 1992 16,2% auf die USA, 10,2% auf Frankreich, 6,5% auf Italien und 6,4% auf Deutschland; vgl. GATT Press Release v. 30. 3. 1994, S. 7, 19. Allerdings ist die Datenbasis unzulänglich; vgl. B. Hoekman, R. Stern: International transactions in services – issues and data availability, in: R. Stern (Hrsg.): The multilateral trading system, Ann Arbor 1992, S. 400 ff.

³¹ In Bereichen, in denen bereits Vergünstigungen gewährt wurden, sind u.a. Beschränkungen der Anzahl der Dienstleister, des Werts und der Zahl der Dienstleistungen und der Anzahl der für die Erbringung bestimmter Dienstleistungen nötigen ausländischen Arbeitskräfte unzulässig. Marktzugang, Inländerbehandlung und die Anerkennung ausländischer Ausbildungs- und Prüfungsleistungen, Normen und Genehmigungsverfahren sollen in Verhandlungsrunden schrittweise umgesetzt werden.

³² Eine laxer Auslegung dieser Bestimmung kann zu Diskriminierung führen.

Das Abkommen enthält Ausnahmeregelungen für Einzelbereiche:

- Ausländischen Anbietern von *Finanzdienstleistungen* soll das Niederlassungsrecht gewährt und unter anderem die Einführung neuer Bank- und Versicherungsdienstleistungen erlaubt werden. In ausgewählten Bereichen erhalten sie Inländerbehandlung. Die USA erhalten eine Befreiung von der Meistbegünstigung.
- Bezüglich der *Telekommunikation* soll Dienstleistungsanbietern aus Mitgliedstaaten Zugang zu allen öffentlichen Netzen ermöglicht werden. Allerdings wird über die Meistbegünstigung für grundlegende Telekommunikationsleistungen noch verhandelt.
- Im *audiovisuellen Sektor* konnte zwischen der EU und den USA, für die audiovisuelle Produkte an zweiter Stelle des gewerblichen Exports stehen, keine Einigung über die Marktöffnung gefunden werden.
- Öffentliche Ausschreibungen* unterliegen nicht der Meistbegünstigung. Die Bevorzugung nationaler Dienstleistungen und die Beschränkung des Marktzugangs bleiben gestattet. Die Frage der Verzerrung des Dienstleistungshandels durch Subventionen wird ebenfalls ausgeklammert.

Die relativ allgemein gehaltenen Abkommensbestimmungen und die zahlreichen Ausnahmeregelungen lassen der Interpretation des Abkommens einen breiten Raum. Kosten und Nutzen der in der Regel nicht-tarifären Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich lassen sich kaum quantifizieren, so daß die Abwägung von Zugeständnissen in zukünftigen Verhandlungsrunden erschwert wird. Es ist zu befürchten, daß die Inanspruchnahme der Ausnahmeregelungen, wie die Aufhebung der Meistbegünstigung in bestimmten Sektoren, zu einer lang andauernden Abschottung von Sektoren führt. Gleichmaßen ist eine umfassende Umsetzung der Inländerbehandlung nicht zu erwarten. Um zu vermeiden, daß Liberalisierungsbestrebungen blockiert werden könnten, wäre an die Schaffung sektorspezifischer Kodizes zu denken, die nur für die Unterzeichnerstaaten gelten. Langfristig sollten diese dann in Bestimmungen überführt werden, die für alle Mitgliedstaaten verbindlich sind.

Geistige Eigentumsrechte

Zum Schutz des geistigen Eigentums existieren außerhalb des GATT bereits mehrere internationale Vereinbarungen. Erwähnenswert sind insbesondere die Pariser Konvention zum Schutz des gewerblichen Eigentums (Patente, Gebrauchsmuster, Fabrik- und Handelsmarken, Herkunfts- und Ursprungsbezeichnungen), die Berner Konvention zum Schutz des Urheberrechts an Werken

der Literatur, Musik und Bildenden Kunst, die Römische Konvention zum Schutz der ausübenden Künstler, Hersteller von Tonträgern und Sendeunternehmen sowie das Washingtoner Übereinkommen über den Schutz des geistigen Eigentums an integrierten Schaltkreisen. Auch existiert mit der Weltorganisation für Geistiges Eigentum (WIPO) bereits seit Jahrzehnten eine internationale Einrichtung, welche die meisten internationalen Vereinbarungen verwaltet und deren Ziel es ist, den weltweiten Schutz des geistigen Eigentums durch zwischenstaatliche Zusammenarbeit zu fördern.

Das Abkommen über handelsbezogene Aspekte geistiger Eigentumsrechte (TRIPs) enthält Bestimmungen, die weit über die bisherigen internationalen Vereinbarungen hinausgehen. Für einen großen Teil geistiger Eigentumsrechte (Urheberrecht und verwandte Rechte, Handelsmarken, geographische Herkunftsangaben, Industriedesigns, Patente, Topographien von integrierten Schaltkreisen sowie Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse) gelten in Zukunft höhere Schutzstandards. Vor allem aber verpflichten sich die Unterzeichnerstaaten, auf nationaler Ebene die notwendigen Vorkehrungen zur *Durchsetzung* der Schutzstandards zu treffen.

Um ihre Gesetzgebung mit den TRIPs-Bestimmungen in Einklang zu bringen, wird den Industrieländern eine Übergangsperiode bis 1996 eingeräumt. Für Entwicklungsländer und Staaten, die sich im Transformationsprozeß von der zentralen Planwirtschaft zur Marktwirtschaft befinden, gilt eine Frist bis 2000. In den am wenigsten entwickelten Ländern kann die Übergangsperiode bis 2006 dauern, wobei eine Fristverlängerung unter bestimmten Voraussetzungen möglich ist. In Konfliktfällen steht der integrierte Streitschlichtungsmechanismus des GATT zur Verfügung, wobei den geschädigten Vertragsparteien als letztes Mittel sogar sektorübergreifende Sanktionen gestattet werden können.

Es ist weitgehend unstrittig, daß fehlende oder unzureichende Mindestnormen beim Schutz des geistigen Eigentums die internationale Arbeitsteilung und den Technologietransfer beeinträchtigen. Der Handel mit markenverletzenden Produkten schwächt den Qualitätswettbewerb und bildet eine Gefahrenquelle für Gesundheit und Sicherheit der Verbraucher, so daß die Durchsetzung restriktiver Schutzstandards hier dringend geboten ist. Ein geringer Patentschutz mindert den Anreiz, Investitionen in Forschung und Entwicklung zu tätigen. Allerdings darf nicht übersehen werden, daß höhere Schutzstandards in diesem Fall nicht nur Vorteile, sondern insbesondere für die Entwicklungsländer auch Nachteile in Form höherer Preise mit sich bringen. Doch dürften auch hier vor allem aufgrund des Technologietransfers die Ge-

winne überwiegen. Insgesamt stellt das Abkommen eine deutliche Verbesserung gegenüber den bisher bestehenden internationalen Vereinbarungen dar.

Entscheidungsfindung und Streitschlichtung

Die Welthandelsorganisation soll – analog zum IWF und zur Weltbank – die für alle Welthandelsfragen zuständige Institution werden. Sie ersetzt das bisherige lose System der Verhandlungsrunden durch eine Struktur, in der regelmäßig Verhandlungen auf verschiedenen Ebenen stattfinden³³ und ist für alle Verträge zuständig, die im Rahmen der Uruguay-Runde verabschiedet wurden. Diese Verträge müssen von allen WTO-Mitgliedern umgesetzt werden³⁴. Somit führt die Einrichtung der Welthandelsorganisation zu einer wesentlich erweiterten multilateralen Disziplinierung der Handelspolitik; diese beschränkt sich nicht mehr auf grenzbezogene Maßnahmen, sondern greift tief in die Binnenwirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten ein.

Entscheidungen basieren weiterhin auf dem Konsensprinzip. Falls kein Konsens erreicht werden kann, hat jedes Land eine Stimme. Ausnahmeregelungen bedürfen einer 3/4-Mehrheit der Ministerkonferenz. Bisher war nur eine 2/3-Mehrheit der beim GATT-Rat anwesenden Länder erforderlich. Eine beschlossene Ausnahmeregelung muß befristet sein; bereits bestehende Ausnahmeregelungen laufen im Januar 1997 aus. „Ewige“ Ausnahmeregelungen, die bisher Liberalisierungsfortschritte in wichtigen Bereichen behinderten, fallen somit weg.

Bestimmte Grundregeln wie z.B. Abstimmungs- und Streitschlichtungsregeln sowie die Meistbegünstigung können nur geändert werden, wenn alle Länder die Änderung annehmen. Änderungen, die die Rechte und Pflichten der Mitgliedsländer berühren, treten erst in Kraft, wenn zwei Drittel der Länder sie gebilligt haben und gelten nur für diese Länder. Andere Änderungen gelten nach der Zustimmung von zwei Drittel der Mitglieder für alle Länder.

Die Mitgliedschaft erstreckt sich automatisch auf die Mitgliedsländer des „alten“ GATT, die die Abkommen ratifizieren. Die Aufnahme von Neumitgliedern bedarf wie im bisherigen Verfahren der Zustimmung einer 2/3-Mehrheit in der Ministerkonferenz. Zur Zeit drängen noch viele Länder in das GATT, da sie davon ausgehen, daß in der Übergangsphase nur wenige Staaten von der bei einem Beitritt möglichen Suspendierung der Verpflichtungen Gebrauch machen werden.

Eine zentrale Funktion der Welthandelsorganisation ist die Streitschlichtung. Hierzu wurde ein integriertes, für alle Abkommen der Uruguay-Runde geltendes Verfahren eingerichtet³⁵. Handelskonflikte sollen vorrangig auf dem

Verhandlungsweg gelöst werden. Die beteiligten Staaten³⁶ können freiwillig auf Mediations- und informelle Schlichtungsverfahren zurückgreifen. Die Einsetzung eines Schiedsgerichts kann nicht mehr von betroffenen Staaten verhindert werden; sein Bericht kann nur noch einstimmig abgelehnt werden. Der Bericht kann jedoch vor einer ständigen Berufungsinstanz angefochten werden; ihr Urteil soll sich auf rechtliche Fragen beschränken und kann ebenfalls nur einstimmig abgelehnt werden.

Setzt der betroffene Staat die Empfehlungen des Berichts nicht innerhalb der festgesetzten Zeit um, kann der Antragsteller Verhandlungen über eine angemessene Kompensation verlangen. Scheitern diese, kann der Antragsteller zu Sanktionen greifen, die grundsätzlich im gleichen Sektor verhängt werden sollen. Sie können sich aber auch auf andere Sektoren und – als Ultima ratio – auf andere Abkommen erstrecken („cross retaliation“).

Durch das neue Streitschlichtungsverfahren mit seinen gut strukturierten Vorschriften werden die Verteidigungsmöglichkeiten kleiner und wirtschaftlich schwächerer Länder deutlich verbessert. Betroffene Staaten können sich einem Urteilsspruch nicht mehr entziehen, indem sie ihn einfach ignorieren, wie es jüngst wieder bei der Frage der EU-Bananenimportregelung geschehen ist. Ausschlaggebend dafür ist die Aufwertung der Schiedsgerichte und der ständigen Berufungsinstanz. Empfehlungen und Entscheidungen dieser neutralen Gremien wird Vorrang vor einseitig erhobenen Forderungen mächtiger handelspolitischer Kontrahenten eingeräumt.

Die WTO-Mitglieder sind verpflichtet, von der multilateralen Streitschlichtung Gebrauch zu machen, wann immer sie anwendbar ist, und der Anwendungsbereich wird mit der Ausdehnung der multilateralen Regeln auf Dienstleistungen und den Schutz des geistigen Eigentums weit gesteckt. Insoweit wird handelspolitische Willkür (und das „Gesetz des Dschungels“) zurückgedrängt und einer Eskalation von Handelskonflikten vorgebeugt. Im Prinzip sollten daher unilaterale Pressionen und Sanktionen, wie sie etwa die USA in der Vergangenheit mehrfach praktiziert haben, künftig weitgehend ausgeschlossen sein. Dies setzt allerdings die Bereitschaft der WTO-Mitglieder voraus, sich der neuen Welthandelsordnung zu unterwerfen.

³³ Mindestens alle zwei Jahre findet eine Ministerkonferenz statt.

³⁴ Im Gegensatz dazu galten die in der Tokio-Runde verabschiedeten Kodizes nur für einen kleinen Teil der GATT-Mitglieder.

³⁵ Sind Entwicklungsländer in einen Streitfall verwickelt, sollen sie eine Vorzugsbehandlung erhalten.

³⁶ Wenn ein Drittstaat ein begründetes handelspolitisches Interesse an den Verhandlungen hat, kann er die Teilnahme beantragen.