

Zahrnt, Valentin

Article

Strukturelle Probleme zukünftiger WTO-Verhandlungen

Aussenwirtschaft

Provided in Cooperation with:

University of St.Gallen, School of Economics and Political Science, Swiss Institute for International Economics and Applied Economics Research

Suggested Citation: Zahrnt, Valentin (2005) : Strukturelle Probleme zukünftiger WTO-Verhandlungen, Aussenwirtschaft, ISSN 0004-8216, Universität St.Gallen, Schweizerisches Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung (SIAW-HSG), St.Gallen, Vol. 60, Iss. 2, pp. 209-238

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/231078>

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.

Strukturelle Probleme zukünftiger WTO-Verhandlungen

Valentin Zahrnt*

Visiting Fellow at the Graduate Institute of International Studies, Geneva

Im vorliegenden Artikel wird die Auffassung vertreten, dass strukturelle Gründe hinter den insgesamt unbefriedigenden Ergebnissen der WTO-Ministerkonferenzen seit der Uruguay-Runde und den gegenwärtigen Problemen mit einer neuen Welthandelsrunde stehen. WTO-Abkommen sind stärker von themenübergreifenden Interdependenzen betroffen, streben vermehrt tiefergehende Integration an und werden unter aktiverer Beteiligung von mehr Mitgliedsstaaten ausgehandelt, die zunehmend heterogene Vorstellungen über erstrebenswerte Ziele und geeignete Wege für die WTO einbringen. Diese Entwicklungen lassen erstens die Menge der für alle Mitgliedsländer zustimmungsfähigen Abkommen schrumpfen. Zweitens verschärfen sie die Problematik strategischer Interaktion zwischen den Mitgliedsländer: Da bei WTO-Verhandlungen mehr auf dem Spiel steht, im Vergleich zu den Kosten, die den Staaten aus der Verzögerung des Vertragsabschlusses entstehen, wählen die Staaten härtere Verhandlungsstrategien. Drittens erhöhen diese Entwicklungen die Komplexität der Verhandlungen. Viertens können Normen, die Erwartungen der internationalen Gemeinschaft hinsichtlich angemessener Verhandlungsführung koordinieren, weniger Orientierung bieten.

Keywords: multilateral negotiations, strategic interaction, complexity, norm-guided bargaining

JEL-Codes: F02, F13, F18

1 Einleitung

Seit dem Abschluss der Uruguay-Runde 1994 konnten nur geringe Verhandlungserfolge erzielt werden, während die Ministerkonferenzen 1999 in Seattle und 2003 in Cancún scheiterten.¹ Auch die Wiederaufnahme der Doha-Runde in Genf 2004 ist kein Zeichen einer Trendwende. Um lediglich einen Rahmen für die noch anstehenden konkret-inhaltlichen Verhandlungen festzulegen, wurde ein beträchtlicher Teil der Verhandlungsagenda aufgegeben. Ausserdem kam das Ergebnis unter besonderen Umständen zustande, die nicht dauerhaft bestehen bleiben werden.² Die Entwicklungsländer und die Zivilgesellschaft erwarteten nach ihrer Machtdemonstration in Cancún nicht, dass in Genf erwähnenswerte Entschei-

* Mein Dank gilt Prof. Dr. HORST BREZINSKI und Prof. em. Dr. UDO SIMONIS.

1 Siehe CHO (2004), HAUSER (2003) und RAGHAVAN (2000).

2 The Seattle to Brussels Network (2004).

dungen getroffen würden, und wurden somit überrascht. Dahingegen hatten die USA und die EU mit harten Bandagen eine Entscheidung in Genf vorbereitet, beispielsweise indem die Bildung von regionalen Integrationsabkommen und der Fluss von Entwicklungshilfegeldern von der Nachgiebigkeit der Entwicklungsländer abhängig gemacht wurden.

Der vorliegende Artikel versucht abzuschätzen, wie sich die Effektivität von WTO-Verhandlungen in Zukunft entwickeln wird. Hierzu werden zunächst relevante Entwicklungen im Umfeld der WTO analysiert (*Abschnitt 2*).

Sodann werden die Auswirkungen dieser Entwicklungen anhand von vier Problemen untersucht, die sich bei WTO-Verhandlungen stellen. Zuerst wird die Menge der zustimmungsfähigen Abkommen behandelt – all jene Abkommen, denen hinreichend viele Staaten zuzustimmen bereit wären, so dass dieses Abkommen zustande kommen könnte (*Abschnitt 3*).

Im Anschluss werden jene Probleme thematisiert, die aus der strategischen Interaktion im Verhandlungsprozess resultieren (*Abschnitt 4*). Diese Probleme entstehen, da sich die Mitgliedsstaaten auf ein konkretes Abkommen einigen müssen, dabei jedoch jeder Mitgliedsstaat einen möglichst grossen Vorteil für sich beansprucht.

Daraufhin wird betrachtet, wie die Komplexität von Verhandlungen die Staaten überfordern kann (*Abschnitt 5*). Offensichtlich besteht ein Zusammenhang zwischen der Menge der zustimmungsfähigen Abkommen und der Komplexität von Verhandlungen: Je weiter ein Abkommen gefasst wird und je mehr Themen also zu einem Gesamtpaket zusammengefasst werden, desto eher lassen sich zustimmungsfähige Abkommen entwickeln, desto komplexer gestaltet sich jedoch die Aushandlung.

Schliesslich wird untersucht, welchen Beitrag Normen über die angemessene Verhandlungsführung in Zukunft leisten können (*Abschnitt 6*). Solche Verhandlungsnormen bieten der internationalen Gemeinschaft Orientierung, indem sie umreissen, welche Konzessionen von welchen Mitgliedsstaaten erwartet werden.

2 Entwicklungen im Umfeld der WTO

WTO-Abkommen sind stärker von themenübergreifenden Interdependenzen betroffen, streben vermehrt tiefergehende Integration an und werden unter aktiverer Beteiligung von mehr Mitgliedsstaaten ausgehandelt, die zunehmend heterogene Vorstellungen über erstrebenswerte Ziele und geeignete Wege für die WTO einbringen.³

2.1 Themenübergreifende Interdependenzen

Interdependenzen – also die wechselseitige Abhängigkeit – zwischen internationalen Institutionen und ihren jeweiligen Themenfeldern gewinnen an Gewicht. Mit der fortschreitenden Integration der Nationalökonomien in den Weltmarkt und der Entstehung globaler Wertschöpfungsketten ist Handel zunehmend mit Direktinvestitionen verbunden. Zudem nehmen grenzüberschreitende Dienstleistungen einen immer höheren Stellenwert ein, die vom freien Personenverkehr abhängen.⁴ Das bedeutet, dass die WTO sich auch um die Regulierung der Märkte für Kapital und Arbeit kümmern muss, wenn sie den Handel mit Gütern und Dienstleistungen erleichtern will.

Neben diesen angrenzenden wirtschaftlichen Themenfeldern ist die Regulierung von Handel im Rahmen der WTO auch mit nicht-wirtschaftlichen Themenbereichen verknüpft.⁵ Aus entwicklungspolitischer Perspektive etwa ist die Leistung der WTO hervorzuheben, Entwicklungsländer in den Weltmarkt einzubinden, die Transparenz der nationalen Handelspolitik durch Länderstudien zu erhöhen und liberale wirtschaftspolitische Reformen zu fördern und zu festigen. Währenddessen beklagen Umweltschützer die direkten umweltschädlichen Effekte des Handels und des nicht-nachhaltigen Wirtschaftswachstums, den ökologische Politik entmutigenden forcierten Standortwettbewerb sowie den rechtlichen Konflikt zwischen WTO-Verpflichtungen auf der einen und nationaler Umweltpolitik sowie multilateralen Umweltabkommen auf der anderen Seite. Umgekehrt schaden rechtliche Konflikte und hinter Umweltschützer verborgener Protektionismus der wirtschaftlichen Integration im Sinne der WTO. Daher müssen die wechselseitigen Anforderungen von wirtschaftlichen und nicht-wirtschaftlichen Themenfeldern, die einen hohen Nach-

3 Siehe ZAHRT (2005).

4 Siehe CHAUDHURI, MATTOO und SELF (2004).

5 Siehe BIEMANN (2000), CHARNOVITZ (2002), DUNOFF (1999) sowie LEEBRON (2002).

holbedarf an Regulierung auf internationaler Ebene aufweisen, bei der Formulierung und Anwendung internationaler Verträge stärker berücksichtigt werden.

Neben diesen inhaltlichen Interdependenzen zwischen der WTO und anderen Themenfeldern entstehen zusätzliche Verknüpfungen aus strategischen Erwägungen heraus, die sich auf die internationale oder die innenpolitische Ebene beziehen können. Ein Beispiel hierfür ist der Versuch der USA 1999 in Seattle, Sozial- und Umweltstandards in der WTO zu verankern. Dies geschah weniger aus der Erwägung heraus, dass die WTO für solche Standards der geeignete Platz sei, als vielmehr um Druck auf die Entwicklungsländer ausüben zu können. Sozial- und Umweltstandards konnten dadurch nämlich direkt an die in der WTO debattierte Liberalisierung des Agrar- und Textilmarktes in den Ländern des Nordens geknüpft werden, einem Kernanliegen der Entwicklungsländer. Solche Verknüpfungen werden in Zukunft häufiger vorkommen, da die Staaten sich mehr und mehr vom Verhalten anderer Staaten betroffen fühlen und dieses in ihrem Sinne beeinflussen wollen. Dies kann an zunehmenden grenzüberschreitenden Auswirkungen des Verhaltens anderer Staaten liegen, etwa grenzüberschreitende Luftverschmutzung, aber auch an einer wachsenden Anteilnahme an den Verhältnissen in anderen Staaten an sich, wie etwa deren Umgang mit Kinderarbeit.

Ausserdem erhoffte sich die US-Regierung vom Schachzug, Sozial- und Umweltstandards in WTO-Verhandlungen zu integrieren, den Widerstand der politischen Linken gegen ein weiteres WTO-Abkommen mildern zu können. Da WTO-Verhandlungen innenpolitisch umstrittener werden, gewinnen derartige Erwägungen an Bedeutung. Insbesondere solange internationale Institutionen, welche soziale und ökologische Anliegen regeln, wesentlich schwächer ausgeprägt sind als die WTO, wird die Zivilgesellschaft Druck auf die WTO ausüben, sich dieser Anliegen anzunehmen.

2.2 Integrationstiefe

WTO-Abkommen betreffen immer stärker die inländische Politik der Mitgliedsstaaten, indem sie vermehrt Inlandsmassnahmen regulieren und positive Integration anstreben.⁶

⁶ Siehe HEISKANEN (2004), HOEKMAN und KOSTECKI (2001), OSTRY (2001) und ZAMPETTI (2001).

- 1) *Inlandsmassnahmen*: Ursprünglich konzentrierte sich die WTO darauf, Handelsmassnahmen wie Zölle, Importkontingente und Exportsubventionen zu regulieren. Nationalstaatliche Regulierung, die formell nicht mit Handel in Verbindung steht, wurde lediglich beanstandet, wenn sie in krass ungerechtfertigter Weise, insbesondere mit wirtschaftlichen Absichten, zwischen Anbietern unterschiedlicher Herkunft diskriminierte. Nun wendet sich die WTO verstärkt Inlandsmassnahmen zu.

- 2) *Positive Integration*: Die in der Vergangenheit dominierende *negative Integration* legte Staaten bestimmte *Verbote* auf. Beispielsweise dürfen WTO-Mitgliedsstaaten im Allgemeinen Importe nicht quantitativ beschränken, keine Zölle oberhalb einer vereinbarten Höhe erheben und nicht ungerechtfertigt zwischen Anbietern unterschiedlicher Herkunft diskriminieren. Hinzu tritt nun verstärkt die *positive Integration*, bei der Staaten bestimmte *Verhaltensgebote* einhalten müssen, wie etwa beim Schutz intellektuellen Eigentums. Während Verbote nur greifen, wenn Staaten regulieren wollen, bestimmen Gebote immer das staatliche Handeln, solange Staaten sich nicht von sich aus genau im Sinne der Gebote betätigen wollen. Ein weiterer Unterschied besteht darin, dass Verbote meist einfacher zu spezifizieren sind als Gebote, die umfangreiche Standards verlangen, um das eingeforderte Verhalten zu detaillieren.⁷

Hinter diesem Trend zu tiefergehender Integration stehen drei Antriebskräfte:

- 1) *Abnehmender Grenznutzen oberflächlicher Integration*: Mehrere Entwicklungen senken die Wirksamkeit weiterer oberflächlicher Integration und machen so tiefergehende Integration attraktiver. Zunächst nimmt die *relative* Bedeutung von handelshemmenden Inlandsmassnahmen zu, je mehr Handelsmassnahmen beseitigt werden. Wenn die Einhaltung eines Gesetzes über Verpackung und Recycling ausländischen Anbietern mehr Mühe bereitet als inländischen und somit das ausländische Produkt um 1% gegenüber dem inländischen verteuert wird, spielt diese Benachteiligung keine Rolle, solange die Zölle bei 20, 30 oder 40 Prozent liegen. Liegen die Zölle dagegen bei 4%, wie es bei Güterimporten in Industrieländern im Schnitt der Fall ist, macht

⁷ Zur Definition negativer und positiver Integration siehe SCHARPF (1999).

das fragliche Gesetz über Verpackung und Recycling einen spürbaren Teil der gesamten Handelshemmnisse aus.

Mit dem Verbot von Handelsmassnahmen nehmen tendenziell die Inlandsmassnahmen auch absolut zu. Je mehr einfache protektionistische Instrumente wie Zölle und Importkontingente nämlich verboten werden, desto mehr weichen Staaten auf indirekte Handelsbeschränkungen aus, indem sie beispielsweise Produktstandards auf die einheimische Industrie zuschneiden.

Ausserdem ist die mangelhafte Entwicklung nationaler, der weltwirtschaftlichen Integration zuträglicher Institutionen umso hinderlicher, je weniger Handelsmassnahmen den freien Warenfluss erschweren. Hierunter sind zum Beispiel schlecht ausgebaute Zollbehörden zu verstehen, so dass sich die Importwaren an den Grenzen stauen, oder schwache Gesetze zum Schutz unternehmerischen Wettbewerbs, so dass inländische Monopolisten ihre ausländische Konkurrenz von ihrem Heimatmarkt fernhalten können. Infolgedessen wird mit umfangreicherer negativer Integration der Bedarf nach tiefergehender Integration angeregt, um die Mitgliedsstaaten anzuhalten, der wirtschaftlichen Integration dienende Institutionen zu fördern.

- 2) *Ausgleichsbedürftige Nachteile oberflächlicher Integration:* Die Beseitigung von Handelshemmnissen schafft eine Nachfrage nach tiefergehender Integration, welche die nachteiligen Auswirkungen der Handelsliberalisierung behebt. Aus einer wirtschaftlichen Perspektive gilt es, Wettbewerbsverzerrungen einzudämmen, die unterschiedliche nationale Regulierung nach sich zieht.⁸ Solange konkurrierende Anbieter aus verschiedenen Ländern durch substantielle Handelshemmnisse getrennt sind, haben Unterschiede in der Wettbewerbspolitik beispielsweise geringe Relevanz. Fallen nun aber die Handelsbarrieren, so kann ein Anbieter, welcher auf seinem Heimatmarkt Monopolgewinne erzielt, andere Anbieter auch auf ausländischen Märkten in Bedrängnis bringen.

Daneben bewirkt Handelsliberalisierung zusätzliche Nachfrage nach tiefergehender Integration, um mit politischer Zielsetzung Marktergebnisse zu korrigieren.⁹ Denn die Beseitigung von Handelshemmnis-

8 Siehe DUNOFF (1999).

9 Siehe BECK (1998), GEHRING (2002), ZÜRN (1998).

sen beschleunigt die Integration der Nationalökonomien in den Weltmarkt. Darunter leidet die Fähigkeit von Nationalstaaten, autonom ihre politischen Ziele zu erreichen.¹⁰ Wenn Unternehmen zusätzliche Kosten aufgebürdet werden, um politische Ziele zu erreichen, so verlieren diese Unternehmen tendenziell Marktanteile oder verlagern Arbeitsplätze ins Ausland. Daher werden verstärkt Forderungen nach marktkorrigierender Politik an internationale Organisationen gestellt. Obwohl die WTO politischen Zielen wie Menschenrechts-, Gesundheits- und Umweltschutz nicht primär verpflichtet ist, wird sie sich diesen Forderungen vermutlich nicht entziehen können. Da die WTO über ein einzigartig wirkungsvolles Streitschlichtungssystem sowie harte Sanktionsmöglichkeiten verfügt und an der (Selbst-)Entmachtung der Nationalstaaten ursächlich beteiligt ist, wird die Zivilgesellschaft und ein Teil der Mitgliedsstaaten nachdrücklich versuchen, nicht-wirtschaftliche Ziele in der WTO zu verankern.

- 3) *Zuwendung zu neuen Themenfeldern:* Die WTO reguliert staatliche Massnahmen in Themenfeldern, die nur indirekt mit Handel in Bezug stehen. Dies betrifft beispielsweise den Schutz geistigen Eigentums. Dabei geht es im Gegensatz zu traditioneller Marktöffnung nicht darum, Höchstgrenzen für handelshemmende Massnahmen festzulegen – seien es Zölle oder nicht-wirtschaftliche Standards, beispielsweise zum Konsumentenschutz. Stattdessen setzt die WTO Mindeststandards bezüglich der Rechte an geistigem Eigentum, die Mitgliedsstaaten zu gewähren haben, und bezüglich der Vorkehrungen, mit denen sie den Schutz dieser Rechte zu bewerkstelligen haben.

Ein weiteres neues Themenfeld der WTO, das tiefgehende Integration verlangt, ist der Dienstleistungsverkehr. Dieser ist dicht reguliert, da Konsumenten – als Patienten, Versicherungsnehmer oder Bankkunden – vielfach schutzbedürftig sind und da Dienstleistungen häufig auf den stark regulierten Personenverkehr angewiesen sind. Somit bieten sich zahlreiche Möglichkeiten, ausländische Dienstleistungsanbieter durch Regeln, die formell inländischen, nicht-wirtschaftlichen Zielen dienen, vom Markt fern zu halten.

Aufgrund seiner wachsenden wirtschaftlichen Bedeutung rückt des Weiteren der Handel mit kulturellen Leistungen wie Musik und Film ins Blickfeld der WTO. In diesem Sektor existieren besondere wirt-

10 Siehe ALTWATER und MAHNKOPF (1999), RAUSTIALA (2003), WEISS (1999) sowie ZURN (1998).

schaftliche und kulturell-ideelle Anreize, der eigenen Produktion durch Inlandsmassnahmen unter die Arme zu greifen, wie etwa durch staatliche Mittel zur Filmförderung oder durch Quoten über den Anteil im Inland erstellter Filme, die in Kinos zu zeigen sind.¹¹

Ausserdem bestehen in einigen Dienstleistungssektoren wie etwa Telekommunikation und Energie natürliche Monopole. Ein Netz für die Übertragung von Daten oder Energie zu betreiben, verursacht fixe Kosten, unabhängig von der Dichte des Verkehrs auf diesem Netz. Da der Anbieter mit dem grössten Volumen an Daten oder Energie seine Fixkosten auf die meisten Kunden aufteilen kann, ist es ihm möglich, seine Leistung zum geringsten Preis anzubieten. Ohne eine aktive Wettbewerbspolitik hindert der monopolistische Anbieter die ausländischen Konkurrenten daran, in seinen Heimatmarkt einzutreten und Daten oder Energie über sein Netz zu übertragen.

Im Dienstleistungshandel führen also insbesondere das Schutzbedürfnis der Konsumenten, die Regulierungsbedürftigkeit des grenzüberschreitenden Personenverkehrs und die kulturelle Sensibilität zu handelshemmenden Inlandsmassnahmen, während die Anfälligkeit für unternehmerische Wettbewerbsbeschränkung zusätzliche marktliche Handelshemmnisse hervorbringt. Daher muss die WTO inländische Politik regulieren – auch mit Hilfe positiver Integration –, um den Dienstleistungshandel zu liberalisieren. Da die Öffnung des Dienstleistungshandels immense Effizienzgewinne verspricht, ist hier mit intensivierte Liberalisierungsbemühungen zu rechnen.

Diese drei Faktoren – abnehmender Grenznutzen oberflächlicher Integration, ausgleichsbedürftige Nachteile fortschreitender wirtschaftlicher Integration sowie die Zuwendung zu neuen Themen – treiben die WTO an, vermehrt auch Inlandsmassnahmen zu regulieren und Verhaltensverbote durch positive Integration in Form von Verhaltensgeboten zu ergänzen.

11. Siehe FRANCOIS und YPERSELE (2002).

2.3 Beteiligung der Mitgliedsstaaten

Die mitgliedstaatliche Beteiligung an der WTO nimmt quantitativ und qualitativ zu.¹² Rein zahlenmässig wird die Mitgliedschaft kontinuierlich erweitert, so dass heute nahezu alle Staaten der WTO angehören oder die Mitgliedschaft beantragt haben.

Aus einer qualitativen Perspektive ist zu verzeichnen, dass sich auch Staaten, die traditionell eine Randstellung eingenommen haben, aktiver an der WTO beteiligen. An der Uruguay-Runde wie auch an den Ministerkonferenzen in Seattle und Cancún, lässt sich ein umfassender Wandel in der Rolle der Entwicklungsländer feststellen.

In WTO-Verhandlungen vor der Uruguay-Runde tauschten vor allem die Industrieländer untereinander Konzessionen über verbesserten Marktzugang aus. Da in der WTO sämtliche Handelsbegünstigungen, die einem Land eingeräumt werden, automatisch allen Mitgliedern zugestanden werden müssen, gewannen Entwicklungsländer mit WTO-Mitgliedschaft – obwohl sie in den Verhandlungen passiv blieben und kaum eigene Konzessionen zugestanden – als Trittbrettfahrer begrenzten Zugang zu den Märkten der Industrieländer. Die Handelsliberalisierung richtete sich jedoch nach den Bedürfnissen der Industrieländer, so dass der Gewinn für die Entwicklungsländer mässig ausfiel.

In der Uruguay-Runde hingegen machten die Entwicklungsländer relevante Konzessionen, etwa bei der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs und beim Schutz intellektuellen Eigentums. Im Gegenzug konnten sie den Industrieländern die Marktöffnung in jenen Sektoren abverhandeln, in denen sie einen Wettbewerbsvorteil geniessen, wie Textilien und Landwirtschaft. Mit dieser neuen Rolle der Entwicklungsländer auf internationaler Ebene ging ein innenpolitischer Wandel einher; die politischen und wirtschaftlichen Einflussgruppen in den Entwicklungsländern drängen ihre Regierungen stärker, ihre Interessen in der WTO zu vertreten.

Neben dem Bemühen traditionell marginalisierter Mitgliedsstaaten, sich aktiver an der WTO zu beteiligen, liegt ein weiterer qualitativer Wandel darin, dass diese Staaten tatsächlich Einfluss in der WTO gewinnen. Üblicherweise werden Entscheidungen in der WTO *minilateral* – das heisst in-

12 Zu Entscheidungsprozessen in der WTO und der traditionell schwachen und nun aktiveren und einflussreicheren Rolle von Entwicklungsländern siehe CHO (2004), DRAHOS (2003), FORD (2002), KEOHANE und NYE (2001), SINGH (2000) und STEINBERG (2002).

formell zwischen wenigen, mächtigen Staaten – getroffen und anschließend mit geringfügigen Modifikationen *multilateral* – also durch die formalen Entscheidungsmechanismen im Ministerrat – verabschiedet. Vier Entwicklungen stören diesen minilateralen Entscheidungsprozess.

- 1) *Wirtschaftskraft*: Ausgeschlossene Mitgliedsstaaten, die sich gegen minilaterale Entscheidungen wenden, werden durch Drohungen gefügig gemacht. Drohungen bestehen insbesondere darin, internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit nicht mehr im Rahmen der WTO zu betreiben, sondern diese innerhalb regionaler Abkommen wie der EU und des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) oder in separaten, themenspezifischen Abkommen zwischen den Mächtigen und Willfähigen auszuhandeln. Derartige Drohungen werden für die mächtigen Staaten kostspieliger. Denn mit der engeren weltwirtschaftlichen Integration und der wachsenden Bedeutung der Märkte in den (ehemaligen) Entwicklungsländern sind Abkommen, die auf den Kreis hoch entwickelter Industrieländer beschränkt bleiben, weniger wert.
- 2) *Verhandlungsgeschick*: Daneben haben Entwicklungsländer ihre Verhandlungsfähigkeiten weiterentwickelt und insbesondere bestärkende Erfahrungen darin gemacht, dass sie in gemeinsamen Interessensgruppen ihre Positionen am wirkungsvollsten vertreten können – auch unter Einschluss einiger Industrieländer wie beispielsweise in der Cairns Group. Diese Gruppe, der so unterschiedliche Staaten wie Argentinien, Kanada, Ungarn, Indonesien und Australien angehörten, brachte den Stein zur Liberalisierung der Landwirtschaft in der Uruguay-Runde ins Rollen.
- 3) *Neue Akteure*: Wie insbesondere die Ministerkonferenz in Cancún gezeigt hat, resultiert eine weitere Schwächung des minilateralen Entscheidungsprozesses aus der Aufnahme weiterer Entwicklungs- und Schwellenländer, vor allem Chinas, und der Einmischung der globalen Zivilgesellschaft, die auf eine angemessene Beteiligung der Entwicklungsländer drängt.
- 4) *Interne Dissonanzen*: Den regeren Widerstand der wachsenden Zahl ausgeschlossener Staaten zu überwinden, während gleichzeitig Drohungen mit fortschreitender weltwirtschaftlicher Integration kostspieliger werden, bringt einen unverhältnismässigen Aufwand für die minilateral kooperierenden Staaten mit sich. Daher sind diese darauf angewiesen, mehr Staaten in einem früheren Stadium der Verhandlungen

miteinzubeziehen, um mit mehr Druck auf eine kleinere Zahl ausgeschlossener Staaten einwirken zu können. Der verstärkte Einbezug grosser Entwicklungsländer wie Brasilien und Indien – und zunehmende Spannungen zwischen den beiden Führungsakteuren USA und EU – schwächt jedoch den inneren Zusammenhalt der multilateralen Gruppe, so dass sie weniger geschlossen und wirkungsvoll gegenüber den übrigen Mitgliedsstaaten auftreten können. All dies führt dazu, dass die Beteiligung der relativ schwachen Mitgliedsstaaten in Zukunft mehr zählt.

2.4 Heterogenität der Mitgliedsstaaten

Die Mitgliedsstaaten werden in Belangen, die für die Zusammenarbeit in der WTO relevant sind, heterogener, und diese Heterogenität beeinflusst die Kooperation stärker.

- 1) *Materielle Heterogenität:* Dies betrifft zum einen die materiellen Voraussetzungen der Mitgliedsstaaten. Beispielsweise kann ein Teil der Staaten ihren Haushalt durch Steuern bestreiten, einige finanzieren sich durch die Rohstoffförderung, insbesondere von Erdöl, während andere Regierungen von Zolleinnahmen abhängen. Entsprechend sind die Staaten unterschiedlich betroffen, wenn Zolleinnahmen in Folge der Liberalisierung des Handels ausfallen. Ein anderes Beispiel betrifft den Entwicklungsgrad bestehender Institutionen, die der weltwirtschaftlichen Integration dienen, und die finanziellen Möglichkeiten der Staaten, diese auszubauen. Demgemäss fällt es Industrieländern wesentlich leichter als Entwicklungsländern, positive Leistungsanforderungen zu erfüllen – etwa umfassend über ihre handelshemmenden Massnahmen zu informieren, die Rechte am geistigen Eigentum wirkungsvoll zu schützen oder den unternehmerischen Wettbewerb zu fördern. Umfang und Relevanz materieller Heterogenität in der WTO wachsen, da mehr Mitgliedsstaaten aktiver und einflussreicher an der WTO partizipieren und die tiefere Integration sie vielfältiger berührt als oberflächliche Integration.
- 2) *Ideelle Heterogenität:* Zum anderen betrifft die zunehmende Heterogenität auch die ideellen Charakteristika der Mitgliedsstaaten. Hierzu zählen Werte, die besagen, welche Güter erstrebenswert sind, und Normen, die angemessene Verhaltensformen vorschreiben. Hierzu zählt auch Wissen, also Vorstellungen über den Zustand der Welt und

die gültigen Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge, die Staaten beachten müssen, um ihre Ziele zu erreichen.

Hier ist erstens zu verzeichnen, dass ein bestehendes Mass an Heterogenität zwischen den Mitgliedsstaaten grössere Bedeutung für die Funktionsfähigkeit der WTO erlangt. Grund ist die verstärkte Beteiligung der Entwicklungsländer und der Zivilgesellschaft, die ihre eigenen Vorstellungen einbringen und darauf beharren, dass diese in Abkommen Beachtung finden. Zweitens nimmt das Mass an ideeller Heterogenität zu. Ein Grund hierfür ist schlichtweg die steigende Zahl von Mitgliedsstaaten. Ein zweiter Grund liegt in der unterschiedlichen Natur traditioneller Handelsliberalisierung einerseits und tiefgehender Integration in angrenzenden wirtschaftlichen und nicht-wirtschaftlichen Themenfeldern andererseits.

Hinsichtlich *traditioneller Handelsliberalisierung* legt der gegenwärtig dominierende Zweig der Volkswirtschaftslehre – einer weltweiten Wissenschaft ohne wesentliche nationale Eigenarten – allen Staaten eine ähnliche liberale Handelspolitik nahe. Spezifische politische Ziele der Staaten sollen durch inländische Politikinstrumente erreicht werden, die den Handel nicht verzerren. Entsprechend dieser Sichtweise kann auch die inländische Einkommensverteilung gesteuert werden, ohne den Handel zu tangieren; insbesondere steht es Staaten frei, die inländischen Verlierer von WTO-Abkommen zu entschädigen. Dadurch bleiben die zwischen den Mitgliedsstaaten verschiedenartigen Werte und Normen, die zu unterschiedlichen politischen Zielsetzungen führen, für Verhandlungen innerhalb der WTO marginal, ebenso wie die voneinander abweichenden Vorstellungen, wie diese Zielsetzungen am Besten zu erreichen sind.

Ein solcher einheitlicher, klarer Rat, der unabhängig von nationalen Werten, Normen und Wissen besteht, lässt sich dagegen kaum für *angrenzende wirtschaftliche Themenfelder* finden, derer sich die WTO in wachsendem Masse annimmt. So gibt es beispielsweise nicht *eine* wissenschaftlich etablierte Konzeption effizienter Wettbewerbspolitik, sondern mehrere, vernünftig vertretbare und in der Praxis etablierte Ansätze, die bei Verhandlungen aufeinander prallen. Zudem bestehen Zielkonflikte zwischen wirtschaftlichen Themenbereichen. Das Recht auf geistiges Eigentum kann beispielsweise das Recht enthalten, den Handel mit Produkten, die eigenes geistiges Eigentum beinhalten, zu untersagen, um unterschiedliche Preise in verschiedenen Märkten

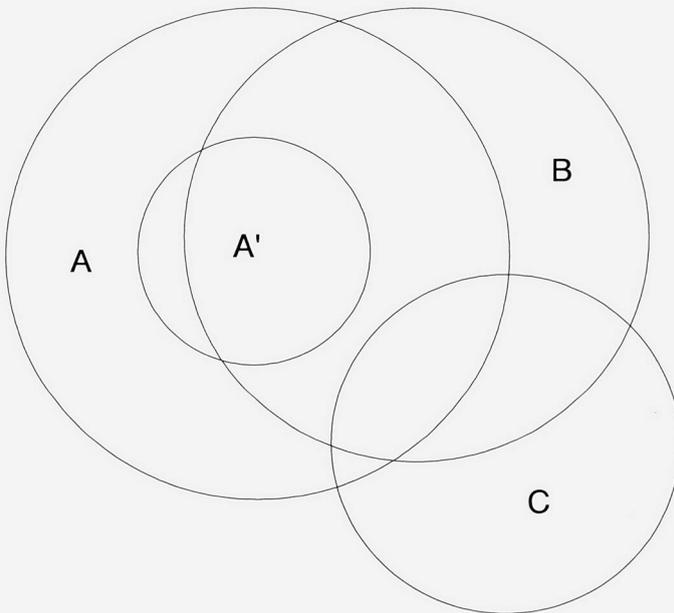
durchzusetzen – etwa höhere Preise in der EU als in Afrika. Dieses Recht steht dem Freihandelsgedanken entgegen. Solche Zielkonflikte können auf unterschiedliche Art gelöst werden.

Wo *nicht-ökonomische Themenfelder* betroffen sind, wird die Heterogenität der Mitgliedsstaaten noch gravierender. Der Handel mit gentechnisch veränderten Lebensmitteln beispielsweise berührt Werte und Normen hinsichtlich Gesundheit, Umwelt und Religion und erfordert wissenschaftliche Folgeabschätzungen. All diese Aspekte variieren zwischen den Staaten grundlegend.

3 Menge der zustimmungsfähigen Abkommen

Damit ein nutzenmaximierender Staat einem Abkommen zustimmt, muss er sich durch seine Zustimmung besser stellen als durch eine Ablehnung. Wenn die Menge der individuell vorteilhaften Abkommen vereinfacht als Kreis dargestellt wird, so ergibt sich bei drei Verhandlungspartnern A, B und C die *Abbildung 1*.

Abbildung 1 Menge zustimmungsfähiger Abkommen



Die Menge der zustimmungsfähigen Abkommen ist die Schnittmenge der individuell für all jene Staaten vorteilhaften Abkommen, die einem Abkommen zustimmen müssen, damit dieses wirksam wird. Deren Grösse hängt von drei Faktoren ab:

- Je grösser die Zahl der Staaten, deren Zustimmung benötigt wird, desto kleiner wird die Schnittmenge. A und B allein können sich auf mehr Abkommen einigen, als wenn sie auch auf die Zustimmung von C angewiesen sind.
- Je heterogener die Präferenzen der Staaten, desto kleiner wird die Schnittmenge. Wenn die Interessen von C schwerpunktmässig nicht weit von denen von A entfernt lägen, sondern innerhalb der von A und B abgedeckten Fläche, so würde die Zustimmungserfordernis von C die Schnittmenge nicht schmälern.
- Je kleiner die Menge individuell vorteilhafter Abkommen wird, desto kleiner wird auch die Schnittmenge. Würde A «wählerischer» und sich somit seine Menge individuell vorteilhafter Abkommen auf A' verringern, so wäre kein Abkommen zwischen A und C mehr möglich.

Daraus folgt, dass es angesichts wachsender Beteiligung der Mitgliedsstaaten – in Form von mehr Mitgliedern sowie aktiverer Beteiligung und grösserem Einfluss insbesondere der (ehemaligen) Entwicklungsländer – sowie angesichts ihrer zunehmenden Heterogenität schwieriger wird, zustimmungsfähige Abkommen zu finden. Ausserdem lassen einige Entwicklungen die Menge der individuell vorteilhaften Abkommen schrumpfen:

- 1) *Erfordernis normativer Konzessionen:* Tiefergehende Integration, die auch nicht-wirtschaftliche Themenfelder berührt, betrifft vermehrt Werte und Normen. Angesichts wachsender Heterogenität der Mitgliedsstaaten ist daher vermehrt mit normativen Konflikten zu rechnen, und mehr normative Konzessionen sind vonnöten, um Abkommen zu schliessen.¹³ Bei der Einigung auf einen rein technischen Standard, etwa eine Zollformalität, übersteigt der materielle Gewinn im Allgemeinen die materiellen Kosten der Anpassung. Es entsteht somit verhältnismässig leicht ein verteilungsfähiger Überschuss. Wenn hingegen normative Konzessionen die Vorteilhaftigkeit von Abkommen zusätzlich mindern, erachten Regierungen weniger Abkommen als dem nationalen oder parteipolitischen Interesse dienlich. Selbst wenn ein

¹³ Siehe DUNNING (2000), DUNOFF (1999), ESTY (2002), HOWSE und NICOLAIDIS (2003) und ZAMPETTI (2001).

Abkommen, das Normen und Werte berührt, für eine Regierung vorteilhaft wäre und sie zu den notwendigen normativen Abwägungen bereit wäre, können nationale Gesetze – und insbesondere Verfassungen – normative Kompromisse auf internationaler Ebene verhindern.

- 2) *Politisierung auf nationaler Ebene:* Tiefergehende Integration ist innenpolitisch umstrittener als traditionelle Handelspolitik. Insbesondere da Regierungen bemüht sind, keine politisch einflussreiche Interessensgruppe massiv zu verärgern, können innenpolitische Auseinandersetzungen die Kompromissbereitschaft von Regierungen auf internationaler Ebene lähmen. Zudem versuchen neben dem Handels- und Wirtschaftsministerium auch andere Ministerien – mit potenziell konfliktierenden Zielen – Einfluss auf die Verhandlungsposition ihres Landes auszuüben.¹⁴ Auch wenn aus diesem schwierigen Aushandlungsprozess auf nationaler Ebene eine Position resultiert, welche die Regierung engagiert international vertritt, so verfügen ihre Verhandlungsführer auf internationaler Ebene über weniger Spielraum, als wenn Regierungen ihre Verhandlungspositionen ohne breit angelegten innenpolitischen Diskurs vorgeben und anpassen können.¹⁵
- 3) *Normative Selbstbindung:* Schliesslich sind Regierungen versucht, sich normativ an eine bestimmte Position zu binden, um ihre Stellung im internationalen Verhandlungspoker zu stärken oder innenpolitisch Popularität zu gewinnen.¹⁶ Eine glaubwürdige Bindung entsteht daraus, dass Regierungen politisch kostspielige Konflikte mit der inländischen und globalen Zivilgesellschaft austragen müssen, wenn sie von ihren normativ fundierten Positionen abweichen. Da internationale Verhandlungen normativer und transparenter werden und die Zivilgesellschaft an politischer Relevanz gewinnt, steigen die politischen Kosten für Regierungen, die eine normative Selbstbindung aufgeben. Damit wird die normative Selbstbindung für Regierungen attraktiver. Aus der innenpolitischen Dynamik, die eine normative Selbstbindung entfalten kann, ergibt sich die Gefahr, dass der internationale Verhandlungsprozess blockiert wird.

14 Siehe SHAFFER (2001, 2004).

15 Siehe PUTNAM (1988) zu dem Zusammenhang zwischen nationaler und internationaler Ebene sowie insbesondere der erschwerten internationalen Verhandlungssituation, wenn die Verhandlungsführer gegenüber den innenpolitischen Anspruchsgruppen an Autonomie verlieren.

16 Siehe SCHELLING (1960). Für eine spieltheoretische Analyse der Umstände, unter denen selbst eine kostspielige Selbstbindung individuell vorteilhaft ist und unter denen Selbstbindung zu Verzögerungen oder Scheitern von Verhandlungen führen kann, siehe MUTHOO (1999) sowie FUDENBERG und TIROLE (1991).

Da die Menge der für alle Mitgliedsstaaten zustimmungsfähigen Abkommen schrumpft, wird es wahrscheinlicher, dass kein zustimmungsfähiges Abkommen im Rahmen der verhandelten Themen und unter den herrschenden Abstimmungsverfahren existiert. Die Mitgliedsstaaten können daraufhin mehr Themen gleichzeitig verhandeln, um ein umfangreicheres Abkommen zu entwickeln, das hinreichend Zustimmung findet – allerdings erhöhen sie damit die Komplexität der Verhandlungen.

4 Strategische Interaktion bei Verhandlungen

Innerhalb der Menge der zustimmungsfähigen Abkommen müssen sich die Mitgliedsstaaten auf konkrete Abkommen einigen. Dabei stellen sich Probleme bezüglich der strategischen Interaktion der Mitgliedsstaaten. Diese halten Konzessionen zurück und verzögern möglicherweise ihre Zustimmung zu einem sich abzeichnenden Abkommen, um in weiteren Verhandlungen ihren Vorteil zu Lasten der anderen Akteure zu erhöhen.

FEARON (1998) modelliert diesen Umstand anhand des spieltheoretischen Modells *war of attrition*. Es verhandeln zwei Akteure, A und B, über zwei mögliche Abkommen, x und y, die sie beide dem Zustand ohne Abkommen vorziehen. Dabei bevorzugt A das Abkommen x und B das Abkommen y. Je länger A wartet, umso wahrscheinlicher ist es, dass B vor ihm nachgibt und in das für A günstigere Abkommen x einwilligt. Allerdings entstehen A während des Wartens Kosten in Form eines entgangenen Gewinns, nämlich dem Unterschied zwischen dem ungünstigeren Abkommen y und dem gegenwärtigen Zustand ohne Kooperation. Entsprechend lässt sich das Strategiekalkül von B formulieren.

Aus der mathematischen Analyse folgt (auch wenn sich die Akteure unsicher sind, wie ihr Gegenüber die verschiedenen Verhandlungsergebnisse einschätzt) das einleuchtende Ergebnis: Je mehr bei Verhandlungen auf dem Spiel steht, je weiter also x und y in der Wertschätzung der Mitgliedsstaaten auseinander liegen, desto länger beharren die Akteure auf dem für sie vorteilhafteren Abkommen. Ebenso harren die Akteure umso länger aus, je geringer die Kosten einer Verzögerung ausfallen, je weniger sie also das ungünstigere Abkommen geringer schätzen als den Zustand ohne Abkommen.

Dieses Modell soll nun verändert werden, indem statt zwei möglichen Abkommen eine beliebig umfangreiche Menge von Abkommen unter-

stellt wird. In einer solchen Situation mit einer kontinuierlichen Menge von Abkommen lässt die Annahmenabhängigkeit der Spieltheorie keine hinlänglich belastbaren Ergebnisse zu.¹⁷

Daher soll auf Plausibilitätsbasis analog zu dem Model von FEARON argumentiert werden. Dabei werden anstelle einer konkreten Menge von Abkommen die Vor- und Nachteile der Kooperation betrachtet, aus deren Verteilung sich die Menge der möglichen Verträge unterschiedlichen Nutzens konstruieren lässt. Auf dem Spiel steht somit die Verteilung von Vor- und Nachteilen der Kooperation; jede Regierung beansprucht möglichst viele Vorteile für das eigene Land und will möglichst wenige Konzessionen machen. Dahingegen entsprechen die Kosten der Verzögerung dem entgangenen Gewinn, also den Vorteilen abzüglich der Nachteile für den Zeitraum der Verzögerung.

Da internationale Kooperation mit fortschreitender weltwirtschaftlicher Integration grössere wirtschaftliche *Vorteile* einbringt, erhöht sowohl den auf dem Spiel stehenden Betrag als auch die Kosten der Verzögerung. Daher lassen sich hieraus keine eindeutigen Schlüsse hinsichtlich der Kompromissbereitschaft der Mitgliedsstaaten ziehen.

Den wirtschaftlichen Vorteilen stehen in Zukunft zunehmend *Nachteile* gegenüber. Zum einen wächst die Heterogenität der Staaten, weshalb die Staaten mehr Konzessionen machen müssen, um auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen. Zum anderen können Mitgliedsstaaten nachteilige Auswirkungen internationaler Abkommen schlechter ausgleichen, da die Globalisierung ihre Handlungsfähigkeit schwächt und da die WTO ihren Handlungsspielraum einengt.¹⁸ Bei traditionellen Vereinbarungen zur Marktöffnung durch den Abbau von Zollschränken blieb der Umgang mit den inländischen ökonomischen, sozialen und ökologischen Auswirkungen der Liberalisierung in der Hand der Mitgliedsstaaten, solange sie die vereinbarte Marktöffnung nicht unmässig untergruben. Bei tiefergehender Integration werden den Mitgliedsstaaten weniger Möglichkeiten eingeräumt, die Auswirkungen internationaler Abkommen an ihre spezifischen Bedürfnisse anzupassen.

Das Übereinkommen über die Anwendung gesundheitspolizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher Massnahmen (SPS) beispielsweise schwächt

17 Siehe FEARON (1998).

18 Siehe DUNOFF (1999).

das Recht der Mitgliedsstaaten, Importe aus Gesundheits-, Tier- oder Umweltschutzgründen einzuschränken. Basierend auf dem SPS können WTO-Streitschlichtungsinstanzen unter anderem überprüfen, ob Importbeschränkungen in ungerechtfertigter Weise zwischen Anbietern diskriminieren oder ob sie den Handel stärker hemmen als zur Erreichung des politischen Ziels notwendig ist. Auch wenn diese Regelungen den Mitgliedsstaaten keine gesundheitlichen, tierrechtlichen oder ökologischen Standards vorschreiben, so üben sie dennoch einen indirekten Harmonisierungsdruck aus, da nationalstaatliche Regelungen, die von der verbreiteten Praxis der Mitgliedsstaaten und den Empfehlungen standardsetzender Institutionen abweichen, anfechtbar sind.¹⁹ Zudem besteht die Gefahr einer zukünftig restriktiveren gerichtlichen Auslegung der nationalstaatlichen Regelungsbefugnis durch die WTO.

Neben einer solchen indirekten Harmonisierung von Standards durch die Rechtsprechung legt die globale wirtschaftliche Integration auch eine direkte, globale Harmonisierung nationaler Standards nahe.²⁰ Die weltweite Vereinheitlichung des Rechts geistigen Eigentums beispielsweise würde die Kosten eindämmen, die Ersteller geistigen Eigentums zu dessen Schutz auf sich nehmen müssen. Diese fallen an, wenn die Ersteller sich bemühen, weltweit abzuklären, welchen Schutz sie für ihr geistiges Eigentum beanspruchen können, diesen Schutz zu erlangen und tatsächlich durchzusetzen. Auch bei der Verwaltung und in der Rechtsprechung liessen sich wesentliche Einsparungen erzielen, wenn der rechtliche Flickenteppich in ein weltweit gültiges Recht am geistigen Eigentum überführt werden würde. Einem diesbezüglichen Abkommen stehen zum einen materiell-wirtschaftliche Verteilungsstreitigkeiten im Wege, etwa darüber, wie ein globales Eigentumsrecht auszugestalten wäre – wobei jeder Staat eine für die eigene Volkswirtschaft günstige Lösung anstrebt – und wie die Erlöse aus der Gewährung globaler Eigentumsrechte zu verwenden wären. Zum anderen kommen ideelle Streitpunkte hinzu – die Staaten praktizieren unterschiedliche Ansätze zum Schutz geistigen Eigentums, die sie für besonders geeignet oder normativ angemessen halten. Um zu einer Einigung zu gelangen, sind Kompromisse unumgänglich: Die USA mögen sich bei einem globalen Abkommen sorgen, dass der Anreiz zu medizinischer Forschung zu Lasten der Patienten unverhältnismässig geschwächt würde, der EU mag die Patentierung des genetischen Codes von Lebewesen aus gesundheitlichen und ökologischen Besorgnissen her-

19 Siehe HEISKANEN (2004).

20 Siehe BARTON (2004).

aus widerstreben, und die Entwicklungsländer mögen die soziale Befürchtung hegen, dass Kleinbauern von multinationalen Saatgut-Konzernen abhängig gemacht werden. Wie auch immer die konkreten normativen Konzessionen ausfallen mögen, führt kein Weg an ihnen vorbei, wenn Standards über einen engen Bereich rein technischer Absprachen hinaus weltweit harmonisiert werden.

Die grössere Heterogenität der Mitgliedsstaaten erfordert also mehr Konzessionen, während die abnehmende autonome Regelungsfähigkeit und -berechtigung es den Mitgliedsstaaten erschwert, aus WTO-Regelungen hervorgehende Nachteile zu mindern. Mit anderen Worten, die Nachteile der Kooperation nehmen zu. Das bedeutet, dass mehr auf dem Spiel steht und gleichzeitig Verzögerungen weniger kosten. Verhandlungen ziehen sich entsprechend länger hin, bringen weniger weitreichende Ergebnisse hervor und scheitern eher.

Der traditionelle minilaterale Entscheidungsprozess – der nur auf die Einigung zwischen einigen mächtigen Staaten angewiesen war, woraufhin die minilaterale Einigung, notfalls über Drohungen, multilateralisiert wurde – minderte die Problematik strategischer Interaktion, indem die Anzahl der zu harten Verhandlungen fähigen Staaten, die eine Einigung blockieren können, gering gehalten wurde. Die Entwicklungen im Umfeld der WTO haben jedoch gezeigt, dass eine breitere Beteiligung der Mitgliedsstaaten an die Stelle des minilateralen Entscheidungsprozesses tritt und somit mehr Staaten beziehungsweise Gruppen von Staaten in der Lage sind, aus strategischem Kalkül Verzögerungen herbeizuführen.

5 Komplexität von Verhandlungen

Eigene zustimmungsfähige Vorschläge zu entwickeln, die Menge der unterbreiteten Vorschläge zu evaluieren und sich sodann auf einen Vorschlag zu einigen, ist ein hochgradig komplexes Unterfangen. Dies kann Verhandlungsführer in ihrer Fähigkeit, Informationen zu speichern, zu verarbeiten und zu kommunizieren, überfordern. Daher können Abkommen selbst dann hinter den vorteilhaftesten Lösungen zurückbleiben, wenn sich alle Mitgliedsstaaten kooperativ verhalten. Tatsächlich erhöhen mehrere Faktoren die Komplexität von WTO-Verhandlungen und führen so zu verstärkten Ineffizienzen: die Unsicherheit über die Auswirkung von Abkommen nimmt zu, in sich kohärente Abkommen zu entwickeln

wird gleichzeitig wichtiger und schwieriger, die Zahl relevanter Vorschläge wächst und Kommunikationsprobleme verschärfen sich.

- 1) *Unsicherheit über die Auswirkung von Abkommen:* Ursächlich für die wachsende Unsicherheit über die Auswirkung von Abkommen sind tiefere Integration und vermehrte themenübergreifende Interdependenzen.

Zum einen bringen Abkommen, die Standards setzen oder Normen und Werte berühren, nicht mehr notwendigerweise allen Mitgliedsstaaten Gewinne, wie es die traditionelle Handelstheorie für Freihandelsabkommen verspricht.²¹ Zugleich lässt tiefere Integration den Staaten weniger Spielraum, negative Auswirkungen von WTO-Abkommen durch Inlandsmassnahmen auszugleichen. Unerwartete, nachteilige Auswirkungen schlagen also stärker auf die nationale Wohlfahrt durch.

Zum Beispiel verlieren Entwicklungsländer zumindest kurzfristig durch das Abkommen über den Schutz intellektuellen Eigentums (TRIPs), aufgrund dessen sie Lizenzgebühren zahlen oder Güter, die geschütztes geistiges Eigentum enthalten, zu erhöhten Preisen importieren müssen. Unter dem Import von hormonbehandelten Fleischprodukten aus den USA leiden in den Augen der EU unmittelbar die Gesundheit der Konsumenten sowie langfristig die Möglichkeit, die europäische Fleischproduktion unter gesundheitspolitischen Aspekten zu regulieren. Die Skala möglicher Auswirkungen von WTO-Abkommen weitet sich folglich aus und umfasst verstärkt auch die Verlustseite.

Zum anderen wird es schwieriger einzuschätzen, welche Auswirkungen innerhalb der sich weitenden Skala eintreten werden.²²

- Die ökonomischen Effekte tieferer Integration in neuen Regulierungsgebieten der WTO sind komplizierter als die ökonomischen Effekte oberflächlicher Integration, die Handelsmassnahmen in Bezug auf traditionelle Industrien verbietet. Beispielsweise sind die Auswirkungen von TRIPs-Abkommen auf den Biotechnologie-Sektor schwieriger einzuschätzen als die Auswirkungen von Zollabbau auf die Stahlindustrie.

21 Siehe BHAGWATI (2001), CLIVE und KIRKPATRICK (2004), DUNNING (2000), HOWSE (2002).

22 Siehe HAAS (1992), JACKSON (2002).

- Nicht-wirtschaftliche Anliegen werden von WTO-Abkommen stärker betroffen – und lassen sich naturgemäss kaum kalkulieren.
- Schliesslich müssen die Verhandlungspartner das Wechselspiel zwischen WTO-Abkommen und den Abkommen anderer internationaler Institutionen vermehrt beachten. Vor allem multilaterale Umweltschutzabkommen stehen potenziell mit der WTO in Konflikt.

Der Grad an Unsicherheit macht sich auf drei Arten bemerkbar:

- Risiko-averse Staaten halten sich in Verhandlungen zurück. Je stärker die Mitgliedsstaaten von der WTO abhängen, desto vorsichtiger werden risiko-averse Mitgliedsstaaten sein, wenn es darum geht, nur bedingt kalkulierbare, möglicherweise kostspielige Verpflichtungen einzugehen.
 - Da jeder Staat die Auswirkungen auf die eigene Wohlfahrt am Besten einschätzen kann, besteht zudem der Anreiz, möglichst wenig eigene Informationen preiszugeben und die Verhandlungspartner zu täuschen. Dieser interessensgeleitete Umgang mit ungleich verteiltem Wissen verursacht weitere Ineffizienzen im Verhandlungsprozess.²³
 - Ausserdem werden Verhandlungen nicht nur dadurch beeinträchtigt, dass die zukünftigen Auswirkungen der gegenwärtig auf dem Tisch liegenden Vorschläge unsicher sind, sondern auch dadurch, dass Staaten, die sich in vergangenen Verhandlungen verschätzt haben, in gegenwärtigen Verhandlungen Kompensation einfordern. So führten die Beschwerden vieler Entwicklungsländer, aus dem Uruguay-Abkommen zu wenig profitiert zu haben, zu Forderungen, die zum Scheitern der Ministerkonferenzen in Seattle und Cancún beitrugen.²⁴
- 2) *Kohärenz der Abkommen*: Ein weiterer Aspekt zunehmender Komplexität besteht in dem wachsenden Anspruch an die Verhandlungsführer, in sich kohärente Abkommen auszuhandeln.²⁵ Im Fall von traditionellen Marktöffnungsverhandlungen lässt sich der Abbau von verschiedenen Handelsbarrieren für verschiedene Güter frei kombinieren, um zu einem zustimmungsfähigen Vorschlag zu gelangen. Aus Effizienzgesichtspunkten gilt der einfache Leitfaden: Je weniger Bar-

23 Siehe FUDENBERG und TIROLE (1991).

24 Siehe RAGHAVAN (2000).

25 Siehe ESTY (2002), HEISKANEN (2004).

rieren, desto grösser die globale Wohlfahrt. Bei tiefergehender Integration wirken die einzelnen Bestandteile eines Abkommens auf komplexere Weise zusammen. Daher muss die Auswirkung auf die Effizienz des Gesamtabkommens beachtet werden, wenn in einem Bereich Änderungen vorgenommen werden, um einen Vorschlag für widerstrebende Mitgliedsstaaten akzeptabel zu machen.

Das Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen, dem nur ein Teil der WTO-Mitgliedsstaaten angehört, bietet ein Beispiel, wie die Lösung von Verteilungsstreitigkeiten die Effektivität der Regelungen beeinträchtigen kann. Damit etwa die EU verpflichtet ist, bei öffentlichen Beschaffungen eine bestimmte Vergabepaxis gegenüber US-amerikanischen Unternehmen einzuhalten, müssen die USA ihrerseits entsprechende Vergabeverfahren gegenüber europäischen Unternehmen verwenden. Dies stellt zwar sicher, dass kein Staat ein Recht gewähren muss, das ihm nicht selbst eingeräumt wird. Jedoch ist das Abkommen umständlich und wenig wirksam – es ist zu undurchsichtig, um Transparenz in das öffentliche Beschaffungswesen zu bringen.²⁶

- 3) *Zahl relevanter Vorschläge:* Zudem steigt die Komplexität von Verhandlungen mit der Zahl relevanter Vorschläge. Diese war in der Vergangenheit verhältnismässig gering. In den Nachkriegsjahrzehnten basierte das Weltwirtschaftssystem auf der (im westlichen Lager) weithin geteilten Vorstellung, dass der Handel durch multilaterale Abkommen liberalisiert werden sollte, ohne weitreichend in die Souveränität der Mitgliedsstaaten einzugreifen. Dadurch war Handelsliberalisierung mit unterschiedlichen marktwirtschaftlichen Gesellschaftsmodellen vereinbar. Diese Vorstellungen gaben Richtung und Modus der Verhandlungen in den Grundzügen vor.²⁷

Heute kann dieses Paradigma wenig Orientierung bieten, da internationale Abkommen auf tiefergehende Integration abzielen und themenübergreifende Interdependenzen handhaben müssen, während der Nationalstaat – dessen Souveränität gemäss des veralteten Paradigmas bewahrt werden sollte – von der Globalisierung aufgeweicht wird. Kein alternatives Paradigma kann gegenwärtig die Nachfolge antreten; die Idee der Nachhaltigkeit ist zu umstritten, sobald es nicht um allgemeine Absichtserklärungen, sondern um prioritäre Ziele und

26 Siehe GAEDTKE (2003).

27 Siehe HEISKANEN (2004), HOWSE (2002), JACKSON (1997) und RUGGIE (1992).

Massnahmen geht. Daher gelangen verschiedenartige Vorstellungen, die unterschiedliche Ziele und Massnahmen rechtfertigen können, parallel in die WTO. An die Stelle des kollektiven Credos, multilateral Zölle zu senken, tritt die Diskussion um institutionelle Strukturen, um Mindest- und Höchststandards, sowie um konträre Konzepte, wie tiefergehende Integration umzusetzen sei.

Eine grössere Bandbreite von Vorschlägen kann daher mit stichhaltigen Argumenten vertreten werden. Die wachsende Beteiligung und Heterogenität der Mitgliedsstaaten bedeutet, dass ein steigender Anteil der vertretbaren Vorschläge auch tatsächlich unterbreitet wird. Zusätzlich werden die Vorschläge komplexer und tangieren stärker Werte und Normen, so dass es aufwendiger wird, Vorschläge zu verarbeiten.

- 4) *Kommunikation*: Ein letzter Gesichtspunkt wachsender Komplexität von Verhandlungen betrifft die Kommunikation zwischen den Verhandlungsführern. In der Vergangenheit war die WTO von spezialisierten Diplomaten geprägt, die über viele Jahre hinweg abseits des öffentlichen Interesses informelle Netzwerke und eine gemeinsame bürokratisch-elitäre Identität entwickelten.²⁸ Diese Organisationskultur und das daraus hervorgehende Sozialkapital, das Verhandlungen erleichterte, geht mit tiefergehender Integration, zunehmenden themenübergreifenden Interdependenzen, stärkerer Beteiligung der Zivilgesellschaft und fortschreitender Verrechtlichung der WTO verloren.²⁹ Das Spektrum derjenigen, die Verhandlungen führen oder diese einflussreich begleiten, weitet sich und umfasst vermehrt Politiker und Vertreter der Zivilgesellschaft sowie Bürokraten aus anderen Ministerien als nur aus dem Wirtschafts- und Aussenministerium. Somit treffen Verhandlungsführer und -positionen aufeinander, die unterschiedliche, teilweise entgegengesetzte Weltanschauungen und Diskussionsstile aufweisen. Da das Feilschen um Konzessionen beziehungsweise die Suche nach Lösungen erst beginnen kann, wenn die Akteure eine gemeinsame Wissensbasis als Grundlage geschaffen und eine Verhandlungsform gefunden haben, verzögern sich so die Verhandlungen.³⁰

28 Siehe KEOHANE und NYE (2001), WEILER (2001).

29 Siehe ESTY (2002), KEOHANE und NYE (2001), PETERSMANN (2001).

30 Siehe HAAS (1992), STÖSTEDT (1994) sowie YOUNG (1999).

6 Orientierung an Verhandlungsnormen

Im Verlauf der WTO-Verhandlungsrunden hat die internationale Gemeinschaft Normen darüber entwickelt, wie Verhandlungen angemessen zu führen sind. Insbesondere umreissen Normen – auf eher spezifische oder eher allgemeine Weise – welche Konzessionen von den Mitgliedsstaaten erwartet werden. Wenn solche Verhandlungsnormen von den Mitgliedsstaaten respektiert werden, erleichtern sie WTO-Verhandlungen, indem Staaten ihre eigenen Konzessionen und die der anderen daran messen können. Die Mitgliedsstaaten können die Verhandlungsnormen befolgen, weil sie diese für legitim halten, oder sie halten sich an Verhandlungsnormen, weil sie der konkreten Erwartungshaltung der internationalen Gemeinschaft, die sich aus diesen Normen ableitet, nicht widersprechen wollen.

Ein Beispiel für eine eher *spezifische* Verhandlungsnorm ist die Erwartung der internationalen Gemeinschaft in der Uruguay-Runde, dass die Industrieländer ihre Handelshemmnisse um einen Drittel und die Entwicklungsländer die ihrigen um ein Viertel reduzierten. Jedoch ist es bereits bei der Beseitigung von Handelsmassnahmen kompliziert, spezifische Verhandlungsnormen in der Praxis anzuwenden.

- Wie sollen Zollsenkungen und die Beseitigung mengenmässiger Importbeschränkungen miteinander verrechnet werden?
- Wie soll die Reduktion von Handelshemmnissen für verschiedene Güter und Verarbeitungsstufen auf einen Nenner gebracht werden?
- Wie soll das bestehende Niveau an Handelshemmnissen in den Forderungen nach zusätzlicher Marktöffnung berücksichtigt werden?

In Anbetracht derartiger Unklarheiten fällt es den Mitgliedsstaaten schwer, spezifische Verhandlungsnormen gemeinsam zu definieren und ihre Einhaltung zu gewährleisten. In vergangenen WTO-Handelsrunden haben spezifische Verhandlungsnormen dennoch eine hilfreiche Rolle gespielt. Diese Unterstützung versagt bei Verhandlungen über tiefere Integration. Wenn WTO-Vereinbarungen beispielsweise nationale Investitions- oder Wettbewerbspolitik kontrollieren sollen, ist es nicht möglich, aus einer Verhandlungsnorm für jeden Staat eine Zielvorgabe abzuleiten und ihm Freiraum bei der Erfüllung zu lassen.

Bei den *allgemeinen* Leitvorstellungen, wie Verhandlungen normativ angemessen zu führen sind, ist die Vorstellung hervorzuheben, dass Staaten

das Allgemeinwohl der internationalen Gemeinschaft achten sollen.³¹ Sobald ein bestimmter Vorschlag ein gewisses Mass an Zustimmung in der internationalen Gemeinschaft gefunden hat, konkretisiert sich diese allgemeine Leitvorstellung in der normativen Erwartung, dass sich alle Staaten diesem Vorschlag anschliessen.³²

Staaten, die sich dieser Erwartungshaltung widersetzen, müssen internationalem Druck widerstehen. Dieser beruht zum einen darauf, dass die internationale Gemeinschaft gegenüber einem Staat, der eine kränkelnde, import-konkurrierende Industrie schützt, überzeugend darlegen kann, dass andere Regierungen durch ein Abkommen über Handelsliberalisierung vergleichbare polit-ökonomische Probleme auf sich nehmen. Zum anderen beruht der Druck darauf, dass die internationale Gemeinschaft aufzeigen kann, dass der betreffende Staat seine Wohlfahrt erhöhen könnte, würde er dem internationalen Liberalisierungsabkommen zustimmen und gleichzeitig inländische Programme für einen effizienten und sozial abgedeckten Strukturwandel durchführen. Wenn eine Regierung ihre Kooperation dennoch verweigert, scheint ihr Verhalten, aus Kurzsichtigkeit oder innenpolitischer Schwäche heraus, gegen die Staatengemeinschaft gerichtet. Diese Regierung durch internationalen Druck zur Raison zu bringen, wird somit legitim.

Eine solche plausible Argumentation, die als Grundlage für kollektiven Druck dienen könnte, wird dadurch kompliziert, dass Werte, Normen und Wissen für internationale Abkommen an Relevanz gewinnen und die Unsicherheit über die Auswirkung von Abkommen wächst. Das Argument, dass andere Staaten ähnliche Konzessionen machen müssen, wird somit anfechtbar, da sich normative Konzessionen schwer vergleichen lassen. Auch lässt sich in Anbetracht der Unsicherheit, wie sich Abkommen auswirken werden, nicht eindeutig identifizieren, wann ein Staat opportunistisch seinen Gewinn aus einem Abkommen vergrössern möchte, und wann er berechtigterweise versucht, eine Benachteiligung aus einem Abkommen abzuwenden. Daher fällt es der internationalen Gemeinschaft zunehmend schwerer, normativ begründeten Druck auf solche Staaten auszuüben, die Konzessionen oder ihre Zustimmung zu Abkommen verweigern.

31 FINGER, REINCKE und CASTRO (1999), RUGGIE (1992).

32 DRAHOS (2003), KAHLER (1992).

7 Zusammenfassung

Die gescheiterten Verhandlungen in Seattle und Cancún sind nicht allein auf schlechte Verhandlungsvorbereitung oder das Zusammentreffen unglücklicher Umstände zurückzuführen, sondern sind als Alarmzeichen aufzufassen, die auf fundamentale Schwierigkeiten des gegenwärtigen Systems hinweisen. Zunehmende themenübergreifende Interdependenzen, tiefergehende Integration sowie stärkere Beteiligung und grössere Heterogenität der Mitgliedsstaaten werden tendenziell dazu führen, dass die Menge der für alle Mitgliedsstaaten zustimmungsfähigen Abkommen schrumpft, dass sich die strategische Interaktion der Mitgliedsstaaten verschärft, dass die Komplexität der WTO-Verhandlungen steigt und dass Verhandlungsnormen weniger Unterstützung im Aushandlungsprozess bieten können.

Literatur

- ALTVATER, ELMAR und BIRGIT MAHNKOPF (1999), *Grenzen der Globalisierung: Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*, 4. Auflage, Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- BARTON, JOHN H. (2004), Issues Posed by a World Patent System, *Journal of International Economic Law* 7 (2), S. 341–357.
- BECK, ULRICH (Hrsg.) (1998), *Politik der Globalisierung*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- BHAGWATI, JAGDISH (2001), *After Seattle: Free Trade and the WTO*, in: ROGER B. PORTER, PIERRE SAUVÉ, ARVIND SUBRAMANIAN und AMERICO B. ZAMPETTI (Hrsg.), *Efficiency, Equity, and Legitimacy: The Multilateral Trading System at the New Millennium*, Washington, D.C: Brookings Institution Press, S. 50–62.
- BIERMANN, FRANK (2000), Mehrseitige Umweltübereinkommen im GATT-WTO Recht: Untersuchungen zum rechtspolitischen Reformbedarf, *Archiv des Völkerrechts* 38, S. 455–504.
- CHARNOVITZ, STEVE (2002), *Trade Law and Global Governance*, London: Cameron May.
- CHAUDHURI, SUMANTA, AADITYA MATTOO und RICHARD SELF (2004), Moving People to Deliver Services, *Journal of World Trade* 38 (3), S. 363–393.
- CHO, SUNGJOON (2004), A Bridge Too Far: The Fall of the Fifth WTO Ministerial Conference in Cancún and the Future of Trade Constitution, *Journal of International Economic Law* 7 (2), S. 219–244.
- CLIVE, GEORGE und COLIN KIRKPATRICK (2004), Trade and Development: Assessing the Impact of Trade Liberalisation on Sustainable Development, *Journal of World Trade* 38 (3), S. 441–469.
- DRAHOS, PETER (2003), When the Weak Bargain with the Strong: Negotiations in the World Trade Organization, *International Negotiation* 8 (1), S. 79–109.
- DUNNING, JOHN H. (2000), The Future of the WTO: A Socio-Relational Challenge?, *Review of International Political Economy* 7 (3), S. 475–483.
- DUNOFF, JEFFREY L. (1999), The Death of the Trade Regime, *European Journal of International Law* 10 (4), S. 733–762.
- ESTY, DANIEL C. (2002), The World Trade Organization's Legitimacy Crisis, *World Trade Review* 1 (1), S. 7–22.
- FEARON, JAMES D. (1998), Bargaining, Enforcement, and International Cooperation, *International Organization* 52 (2), S. 269–305.
- FINGER, MICHAEL J., ULRICH REINCKE und ADRIANA CASTRO (1999), *Market Access Bargaining in the Uruguay Round: Rigid or Relaxed Re-*

- ciprocity?*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2258, Washington D.C.: World Bank Policy Research.
- FORD, JANE (2002), A Social Theory of Trade Regime Change: GATT to WTO, *International Studies Review* 4 (3), S. 115–138.
- FRANCOIS, PATRICK und TANGUY VAN YPERSELE (2002), On the Protection of Cultural Goods, *Journal of International Economics* 56, S. 359–369.
- FUDENBERG, DREW und JEAN TIROLE (1991), *Game Theory*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- GAEDTKE, JENS-CHRISTIAN (2003), Multilateralisierung des öffentlichen Beschaffungswesens im Rahmen der WTO, *Aussenwirtschaft* 58 (3), S. 327–352.
- GEHRING, THOMAS (2002), *Schutzstandards in der WTO? Die schleichende Verknüpfung der Welthandelsordnung mit standardsetzenden internationalen Institutionen*, in: MARKUS JACHTENFUCHS und MICHÈLE KNODT (Hrsg.), *Regieren in internationalen Institutionen*, Opladen: Leske + Budrich, S. 111–139.
- HAAS, PETER M. (1992), Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination, *International Organization* 46 (1), S. 1–35.
- HAUSER, HEINZ (2003), Die WTO nach Cancun, *Aussenwirtschaft* 58 (4), S. 459–488.
- HEISKANEN, VEIJO (2004), The Regulatory Philosophy of International Trade Law, *Journal of World Trade* 38 (1), S. 1–36.
- HOEKMAN, BERNARD M. und MICHEL M. KOSTECKI (2001), *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*, Oxford: Oxford University Press.
- HOWSE, ROBERT (2002), From Politics to Technocracy – and Back Again: The Fate of the Multilateral Trade Regime, *American Journal of International Law* 96 (1), S. 94–117.
- HOWSE, ROBERT und KALYPSO NICOLAIDIS (2003), Enhancing WTO Legitimacy: Constitutionalization or Global Subsidiarity, *Governance* 16 (1), S. 73–94.
- JACKSON, JOHN H. (1997), *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- JACKSON, JOHN H. (2002), Afterword: The Linkage Problem – Comments on Five Texts, *American Journal of International Law* 96 (1), S. 118–125.
- KAHLER, MILES (1992), Multilateralism with Small and Large Numbers, *International Organization* 46 (3), S. 681–708.
- KEOHANE, ROBERT O. und JOSEPH S. NYE JR. (2001), *Between Centralization and Fragmentation: The Club Model of Multilateral Cooperation*

- and Problems of Democratic Legitimacy*, in: ROGER B. PORTER, PIERRE SAUVÉ, ARVIND SUBRAMANIAN und AMERICO B. ZAMPETTI (Hrsg.), *Efficiency, Equity, and Legitimacy: The Multilateral Trading System at the New Millennium*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, S. 264–294.
- LEEBRON, DAVID W. (2002), Linkages, *American Journal of International Law* 96 (1), S. 5–27.
- MUTHOO, ABHINAY (1999), *Bargaining Theory with Applications*, Cambridge: Cambridge University Press.
- OSTRY, SILVIA (2001), *World Trade Organization: Institutional Design for Better Governance*, in: ROGER B. PORTER, PIERRE SAUVÉ, ARVIND SUBRAMANIAN und AMERICO B. ZAMPETTI (Hrsg.), *Efficiency, Equity, and Legitimacy: The Multilateral Trading System at the New Millennium*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, S. 361–380.
- PETERSMANN, ERNST-ULRICH (2001), Human Rights and International Law in the 21st century: The Need to Clarify Their Interrelationship, *Journal of International Economic Law* 4 (3), S. 3–39.
- PUTNAM, ROBERT D. (1988), Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games, *International Organization* 42 (3), S. 427–460.
- RAGHAVAN, CHAKRAVARTHI (2000), After Seattle, World Trade System Faces Uncertain Future, *Review of International Political Economy* 7 (3), S. 495–504.
- RAUSTIALA, KAL (2003), Rethinking the Sovereignty Debate in International Economic Law, *Journal of International Economic Law* 6 (4), S. 841–878.
- RUGGIE, JOHN G. (1992), Multilateralism: The Anatomy of an Institution, *International Organization* 46 (3), S. 561–598.
- SCHARPF, FRITZ W. (1999), *Regieren in Europa: Effektiv und Demokratisch?*, Frankfurt a.M.: Campus Verlag.
- SHAFFER, GREGORY (2001), The World Trade Organization under Challenge: Democracy and the Law and Politics of the WTO's Treatment of Trade and Environment Matters, *The Harvard Environmental Law Review* 25 (1), S. 1–93.
- SHAFFER, GREGORY (2004), Parliamentary Oversight of WTO Rule-Making: The Political, Normative, and Practical Contexts, *Journal of International Economic Law* 7 (3), S. 629–654.
- SHELLING, THOMAS C. (1960), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- SINGH, JATINDER PAL (2000), Weak Powers and Globalism: The Impact of Plurality on Weak-Strong Negotiations in the International Economy, *International Negotiation* 5 (3), S. 449–484.

- SJÖSTEDT, GUNNAR (1994), *Negotiating the Uruguay Round*, in: I. WILLIAM ZARTMAN (Hrsg.), *International Multilateral Negotiation: Approaches to the Management of Complexity*, San Francisco: Jossey-Bass Publishers, S. 44–69.
- STEINBERG, RICHARD H. (2002), In the Shadow of Law or Power? Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO, *International Organization* 56 (2), S. 339–374.
- THE SEATTLE TO BRUSSELS NETWORK (2004), *From Cancún to Hong Kong: Challenging Corporate Led Trade Liberalisation*, Berlin: The Seattle to Brussels Network.
- WEILER, JOSEPH H. H. (2001), *The Rule of Lawyers and the Ethos of Diplomats: Reflections on WTO Dispute Settlement*, in: ROGER B. PORTER, PIERRE SAUVÉ, ARVIND SUBRAMANIAN und AMERICO B. ZAMPETTI (Hrsg.), *Efficiency, Equity, and Legitimacy: The Multilateral Trading System at the New Millennium*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, S. 334–350.
- WEISS, LINDA (1999), Globalization and National Governance: Antinomy or Interdependence?, *Review of International Studies* 25 (5), S. 59–88.
- YOUNG, ORAN R. (1999), *Governance in World Affairs*, New York: Cornell University Press.
- ZAHRNT, VALENTIN (2005), *Die Zukunft globalen Regierens: Herausforderungen und Reformen am Beispiel der Welthandelsorganisation*, Stuttgart: Lucius und Lucius.
- ZAMPETTI, AMERICO B. (2001), *A Rough Map of Challenges to the Multilateral Trading System at the Millennium*, in: ROGER B. PORTER, PIERRE SAUVÉ, ARVIND SUBRAMANIAN und AMERICO B. ZAMPETTI (Hrsg.), *Efficiency, Equity, and Legitimacy: The Multilateral Trading System at the New Millennium*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, S. 34–49.
- ZÜRN, MICHAEL (1998), *Regieren jenseits des Nationalstaats*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.