

Hauser, Heinz

**Article**

## Die Zukunft des Welthandelssystems

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:* Hauser, Heinz (2006) : Die Zukunft des Welthandelssystems, Aussenwirtschaft, ISSN 0004-8216, Universität St.Gallen, Schweizerisches Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung (SIAW-HSG), St.Gallen, Vol. 61, Iss. 3, pp. 255-273

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/231104>

**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.*

## **Die Zukunft des Welthandelssystems\***

Prof. Dr. Heinz Hauser

Universität St. Gallen

Nach dem voraussichtlich definitiven Scheitern der Doha-Runde stellt sich die Frage, wie es weitergehen soll. Dazu ist vorerst nach den Gründen des Scheiterns zu fragen. Als tiefer liegende Ursachen weist der Beitrag auf folgende Punkte hin: Es ist erstens unklar, wer die neue Liberalisierungsrunde eigentlich wünschte. Diese ist mehr aus einem defensiven Interesse der EU (Abwehr einseitiger Verhandlungen über weitere Zugeständnisse im Agrar- und Dienstleistungsbereich) entstanden. In den letzten Jahren ist zudem eine abbröckelnde Unterstützung für weit reichende Marktöffnungsschritte zu beobachten, was in den Wirkungen noch dadurch verstärkt wird, dass die WTO zunehmend in politisch heikle Politikbereiche eingreift. Die heterogene Mitgliederstruktur und schwierige Entscheidungsprozesse erschweren zudem eine Einigung auf weit reichende Reformschritte.

Es ist allerdings zu beachten, dass die Schwierigkeiten weitere Liberalisierungsschritte im Rahmen der WTO betreffen und dass die Institution selbst und insbesondere das Regelwerk der WTO deshalb nicht grundsätzlich in Frage gestellt werden. Auf diesem Hintergrund ist die Verwaltung des Bestehenden Chance und Verpflichtung gleichzeitig. Für zukünftige Marktöffnungsverhandlungen muss man sich vermehrt darauf besinnen, dass die WTO im besten Falle eine Plattform bieten kann, innerhalb derer liberalisierungswillige Länder koordiniert vorgehen können. Die Multilateralisierung regionaler Abkommen oder Sektorabkommen mögen solche Schritte sein. Generell wird man wieder verstärkt zu einer Strategie gradueller Liberalisierungen zurückfinden müssen. Dies mag wenig spektakulär sein, wird aber am Ende weiter führen als gross angelegte Maximalprogramme, die Konfrontation anstelle von Kooperation fördern.

*Keywords:* WTO, Doha-Runde, Handelsliberalisierung

*JEL-Codes:* F13, F15

Auch wenn die Doha-Runde offiziell noch nicht endgültig abgeschlossen wurde – die Verhandlungen sind auf unbestimmte Zeit suspendiert und können jederzeit wieder aufgenommen werden –, so sind doch die Aussichten auf eine Fortführung der Verhandlungen sehr schlecht. In der Agrarfrage sind die Positionen bezüglich Marktzugang sehr weit auseinander, und es ist kaum absehbar, wo ein Kompromiss liegen könnte, der für alle Parteien innenpolitisch durchsetzbar wäre. Die Verhandlungen bei den nicht-landwirtschaftlichen Gütern sind angesichts der Probleme

---

\* Der Beitrag ist zuerst in der Festschrift zum 60. Geburtstag von Professor WOLFGANG SCHÜRER erschienen. Der Text wurde inhaltlich leicht angepasst, um den inzwischen eingetretenen Entwicklungen (Suspendierung der Verhandlungen der Doha-Runde auf unbestimmte Zeit am 24. Juli 2006) Rechnung zu tragen. Vgl. HAUSER (2006a).

im Agrarbereich noch gar nicht richtig aufgenommen worden und auch hier liegen die Ausgangspositionen sehr weit auseinander. Bei den Dienstleistungen sind zwar mehrere *Request-Offer* Runden durchgeführt worden, die Angebote sind aber enttäuschend.

Dabei drängt die Zeit sehr. Im Sommer 2007 läuft die *Trade Promotion Authority* (TPA) der U.S. Regierung aus. Ohne diese Kompetenz sind die Vereinigten Staaten handelspolitisch kaum handlungsfähig, da dann der Kongress das Verhandlungsergebnis in einzelnen Punkten abändern könnte. Wie die Erfahrungen unter der Regierung Carter gezeigt haben, ist eine neue TPA kaum in absehbarer Zeit zu erwarten. Die Zeit ist generell für einen namhaften Liberalisierungsschritt ungünstig. 2007 und 2008 stehen in wichtigen Ländern (Frankreich, USA, Brasilien) Präsidentschaftswahlen an, was die Regierungen für besondere Zugeständnisse gegenüber Einzelinteressen anfällig machen wird. Vorwahljahre waren für Liberalisierungsinitiativen noch nie ein günstiges Umfeld. Innenpolitisch hätten 2004 und 2005 ein günstiges Zeitfenster geboten, das man leider verstreichen liess.

Wie soll es weitergehen? Die Frage nach der Zukunft des Welthandelssystems nach einem Scheitern der Doha-Runde wurde bislang noch kaum gestellt. Offizielle Kreise dürfen diese Frage aufgrund der besonderen Situation schon gar nicht öffentlich aufwerfen, da dies einem frühzeitigen Eingeständnis des Scheitern gleich käme – und das offizielle Ziel ist nach wie vor ein erfolgreicher Abschluss. Aber auch akademische Kreise sind in dieser Frage erstaunlich still. Man weist zwar ausgiebig auf die wirtschaftlichen Gefahren eines Scheiterns hin und beschwört die wirtschaftliche Einsicht und die Notwendigkeit politischer Entscheide auf höchster Ebene. Dabei wird insbesondere auch die Frage thematisiert, inwieweit regionale und bilaterale Präferenzabkommen die multilateralen Bemühungen gefährden oder allenfalls ergänzen. Eine gewisse Ratlosigkeit über das weitere Vorgehen ist aber nicht zu übersehen. Die Ausarbeitung einer tragfähigen Strategie zur Förderung des weltwirtschaftlichen Potenzials im Rahmen des politisch Möglichen ist für die Welthandelsorganisation WTO keine triviale Aufgabe. Sie wird auch in diesem Aufsatz nur ansatzweise geleistet werden können.

Ausgangspunkt ist in einem ersten Schritt die Diagnose der heutigen Schwierigkeiten. Weshalb bekundet die WTO Mühe, den Schwung des unzweifelhaft grossen Schrittes aus der Uruguay-Runde mitzunehmen? Was sind die tiefer liegenden Ursachen für das voraussehbare Scheitern

der Doha-Runde? In einem zweiten Schritt möchte ich fragen, weshalb die Mitgliedsländer die WTO überhaupt unterstützen. Schliesslich ist nur die Weiterentwicklung stecken geblieben, ich habe aber noch keine offizielle Stimme gehört, die eine Auflösung der WTO fordern würde. Ebenso ist die Anziehungskraft für neue Mitglieder nach wie vor ungebrochen. Schliesslich werde ich in einem dritten Schritt versuchen, einige strategische Ausrichtungen zu skizzieren, die in dieser Situation weiter helfen könnten.

## **1 Strukturelle Ursachen der heutigen Schwierigkeiten<sup>1</sup>**

### **1.1 Wer wollte eigentlich die Doha-Runde?**

Im Grunde hätte man bereits im Vorfeld der Doha-Runde gewarnt sein müssen. Diese entsprang von Anfang an eher einer Politik der Abwehr und des Einforderns und nicht der Strategie reziproker Liberalisierung, dem zentralen Baustein bisheriger Runden. Zu Beginn war es eigentlich nur die EU, die vehement eine neue umfassende Runde forderte. Die Vereinigten Staaten zeigten nur schwaches Interesse, und die Entwicklungs- und Schwellenländer waren negativ eingestellt. Die EU liess sich dabei von einer eher defensiven Strategie leiten. Man wollte verhindern, dass sich die Verhandlungen auf die in den Uruguay-Abkommen für 2000 bereits eingeforderten weiteren Liberalisierungen im Agrar- und Dienstleistungsbereich beschränkten, da man sich dort einseitig in der Rolle des Gebers sah – im Agrarbereich gegenüber den USA und wichtigen Schwellenländern, im Dienstleistungsbereich gegenüber den USA.

Als sich die anderen Partner ins Boot holen liessen, geschah dies nur um den Preis kaum vereinbarter Forderungspositionen (HAUSER 2002). Die Entwicklungs- und Schwellenländer bestanden auf Sonderregelungen für die eigene Entwicklung und auf einseitigen Liberalisierungsmassnahmen der Industriestaaten. Die USA betonten von Anfang an, dass eine solche Runde umfassend sein müsse und insbesondere die Agrarwirtschaft der Industrieländer und die industriellen und gewerblichen Einfuhren der Schwellenländer einschliessen müsse. Mangels Fortschritten in den anderen Dossiers blieb in den bisherigen Verhandlungen auch weitgehend unbemerkt, dass der amerikanische Kongress in seiner *Trade Promotion Authority* Vorgaben für den Bereich Medien formuliert hatte, die deutlich

---

<sup>1</sup> Zu diesem Abschnitt vgl. auch HAUSER (2006b, S. 13–17).

über das für die EU Verhandeltbare hinausgingen. In einem Kommentar aus dem Jahre 2002 zum Mandat der Doha-Runde hatte ich geschrieben, dass es ausserordentlich schwierig sein werde, für die grossen Mitgliedsländer bzw. Ländergruppen ein Paket zu schnüren, das diesen eine *win-win* Situation und damit ein ausreichendes «Systeminteresse» an einem erfolgreichen Abschluss verschaffen würde.

«Ein Abschluss der Verhandlungen mit relativ geringfügigen Ergebnissen ist mit grösserer Wahrscheinlichkeit zu erwarten als eine grosse Entwicklungsrunde. Dann besteht allerdings die Gefahr, dass die hohen Erwartungen, die sich zumindest aus dem Text der Doha-Erklärung für eine Entwicklungsrunde ableiten lassen, enttäuscht werden. Enttäuschte Erwartungen sind jedoch keine gute Basis für eine weitere fruchtbare Zusammenarbeit von Entwicklungs- und Industrieländern im Rahmen der WTO – dies ist vermutlich das grösste Risiko der Doha-Runde.» (HAUSER 2002, S. 148)

Diesem Kommentar aus dem Jahre 2002 ist aus heutiger Sicht wenig beizufügen. Im folgenden werde ich auf einige tiefer liegende strukturelle Ursachen hinweisen, die eine umfassende Verhandlungsrunde schwierig machten und sie auch heute stark belasten.

## 1.2 Abbröckelnde Unterstützung für eine globale Marktwirtschaft

Die WTO fordert zwar keinen sofortigen Freihandel, ihre Grundprinzipien und ihre Verhandlungsdynamik sind aber auf die Schaffung einer globalen Marktwirtschaft ausgelegt. Möglichst umfassende Nichtdiskriminierung (Meistbegünstigung und Inländerbehandlung) und Disziplin bei den nicht-tarifären Massnahmen (technische Vorschriften, Gesundheitsvorschriften, Subventionen) sollen verzerrende Markteingriffe des Staates beschränken. Schutz ist zwar zugelassen, aber nur auf der Basis gebundener Zollsätze und nicht über mengenmässige Beschränkungen – es soll das wirtschaftlich effizientere Instrument gewählt werden, das weniger Raum für diskretionäre Staatseingriffe bietet. Mit der Uruguay-Runde wurde das Ausmass der Zollbindung für Entwicklungs- und Schwellenländer deutlich erhöht und das Dienstleistungsabkommen (GATS) sowie das Abkommen zu Geistigen Eigentumsrechten (TRIPS) haben den Geltungsanspruch der WTO entscheidend ausgedehnt.

Ob es die Ausdehnung der Marktdisziplin auf neue Themen und Länder gewesen ist oder ob eine gewisse Verlagerung der Perspektive stattgefunden hat – oder beides – sei einmal dahin gestellt. Tatsache ist, dass die Schaffung einer globalen Marktwirtschaft als leitendes Prinzip für die WTO auf mehreren Ebenen in Frage gestellt wird:

a) In erster Linie ist auf die Tatsache hinzuweisen, dass zunehmend angezweifelt wird, ob eine Marktöffnungsstrategie ohne Schutzmechanismen einen angemessenen Entwicklungsbeitrag leistet. Neben kirchlichen Kreisen und zahlreichen entwicklungsorientierten NGOs (besonders einflussreich in dieser Hinsicht Oxfam) haben sich auch Ökonomen von hoher internationaler Reputation in diese Richtung vernehmen lassen (vgl. z.B. RODRICK 1997 oder STIGLITZ 2002).

b) Der Agrarkonflikt lässt sich ebenfalls auf die Frage zurückführen, wie weit dieser Sektor der globalen Marktdisziplin unterworfen werden soll. Mit der Uruguay-Runde hatte man zwar die Landwirtschaft in das WTO-Regelwerk zurückgebracht; die Instrumente und die eingegangenen Verpflichtungen wurden aber derart gewählt, dass der Anspruch auf eine eigene landwirtschaftliche Produktion nicht wesentlich eingeschränkt wurde. Man akzeptierte einen stärkeren Strukturwandel und verlagerte die Unterstützung auf nicht direkt produktionswirksame Direktzahlungen, die externe Marktöffnung blieb aber relativ bescheiden (bezüglich der schweizerischen Entwicklung vgl. dazu HAUSER und ZIMMERMANN 2002). Zumindest wenn man die Forderungen wichtiger agrarexportierender Entwicklungsländer betrachtet, scheint ein solcher Kompromiss kaum mehr möglich zu sein.

c) Schliesslich ist nicht zu verkennen, dass mit dem Allgemeinen Dienstleistungsabkommen (GATS) und dem Abkommen zum Schutze Geistiger Eigentumsrechte (TRIPS) Themen einbezogen wurden, die politisch stark besetzt sind. In den entwickelten Industriestaaten ist die hitzige Debatte zum *Service Public* angesprochen, für Entwicklungs- und Schwellenländer wird der Souveränitätsanspruch im Finanzdienstleistungsbereich thematisiert, und in den ärmeren Entwicklungsländern sorgt man sich um die Versorgung mit preisgünstigen Medikamenten zur Sicherung der öffentlichen Gesundheit. Der Anspruch marktwirtschaftlicher Regelungsprinzipien für diese Bereiche wird stark in Frage gestellt.

### 1.3 Politisch sensible Themen

Bezüglich der Themen brachte die Uruguay-Runde in mehrfacher Hinsicht eine deutliche Zäsur und Ausweitung. Man hatte zu Recht anerkannt, dass der Marktzugang immer weniger von den traditionellen Grenzmassnahmen (Zölle, Quoten, administrative Behandlung an der Grenze) abhängt, sondern vermehrt durch innerstaatliche Regulierungen beeinflusst wird. Entsprechend wurde in der Uruguay-Runde grosses Gewicht darauf gelegt, innerstaatliche Massnahmen mit starken Auswirkungen auf den Marktzugang ausländischer Anbieter in die Disziplin des für alle einheitlich geltenden Regelwerks einzubeziehen. Die Abkommen zu technischen Handelshemmnissen und zu sanitären und phytosanitären Massnahmen sowie das Subventionsabkommen sind in erster Linie zu nennen. Damit greift die WTO bereits im Güterhandel in innenpolitisch sehr sensible Fragen ein. Die Streitfälle zu hormonbehandeltem Fleisch<sup>2</sup>, zur Freisetzung gentechnisch veränderter Pflanzen<sup>3</sup> oder zum amerikanischen Steuersystem<sup>4</sup> sind herausragende Beispiele für die politische Sprengkraft entsprechender Urteile der Streitschlichtungsorgane. Die Frage, ob die WTO-Entscheidungsverfahren für derartig hochpolitische Auseinandersetzungen ausreichend demokratisch legitimiert sind, wird zunehmend intensiver gestellt (sehr prominent BARFIELD 2001). Auf jeden Fall wächst die Skepsis, über eine Verstärkung der WTO-Disziplin hinsichtlich solcher *behind-the-border measures* wichtige politische Auseinandersetzungen an die Streitschlichtungsorgane und insbesondere an den Appellate Body als letzter Instanz zu delegieren. Viele dieser strittigen Fragen bedingen eine Güterabwägung, für welche die WTO-Organen weder ermächtigt noch ausreichend politisch legitimiert sind.

### 1.4 Strukturen und heterogene Mitgliedschaft

Die WTO ist eine internationale Organisation, welche die Interessen von Regierungen vertritt und keine supranationalen Eigenschaften wie die Europäische Union aufweist. Entscheide werden auf Konsensbasis gefällt, und es gibt meines Erachtens angesichts der völkerrechtlichen Natur des

2 DS 26: European Communities – Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones) (Complainant: United States).

3 DS 291, 292, 293: European Communities – Measures Concerning the Approval and Marketing of Biotech Products (Complainants: United States, Canada, and Argentina, respectively).

4 DS 108: United States – Tax Treatment for «Foreign Sales Corporations» (Complainant: European Communities).

WTO-Vertragswerks auch keine realistische Alternative dazu. Das Konsensprinzip ist aber ein ausserordentlich anspruchsvolles Entscheidungsverfahren, vor allem wenn man die Zahl und die Heterogenität der Mitglieder berücksichtigt. Die WTO zählt heute 149 Mitglieder (Stand Juni 2006), wovon mehr als zwei Drittel Entwicklungs- oder Schwellenländer von zum Teil völlig unterschiedlichem Entwicklungsstand sind. Angesichts dieser Heterogenität ist es ausserordentlich schwierig, ein Verhandlungspaket zu schnüren, das allen Mitgliedern im Vergleich zur heutigen Situation einen Vorteil bringt.

Kurzfristig erschwerend, langfristig aber vermutlich unterstützend ist die Tatsache, dass sich aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre die weltwirtschaftlichen Gewichte verlagert haben. China, Indien, Brasilien, Südkorea, Mexiko aber auch viele kleinere und mittlere Entwicklungs- und Schwellenländer sind zu wichtigen Trägern des Welt Handels geworden. Dies hat zu Machtverschiebungen in der WTO geführt, an die sich die Beteiligten noch nicht voll angepasst haben. Industriestaaten müssen lernen, dass WTO-Verhandlungen nicht mehr nur aufgrund eines transatlantischen Kompromisses (allenfalls ergänzt durch Japan) vorangetrieben werden können. Zumindest an der Ministerkonferenz in Cancun schien sich diese Einsicht noch nicht durchgesetzt zu haben. Weitreichende Reformschritte sind nur möglich, wenn wichtige Entwicklungsländer als Träger weiterer Liberalisierungsschritte gewonnen werden. Die Aufforderung geht aber auch an die neuen Mitspieler. Als Stütze der WTO kann nur gelten, wer selbst bereit ist, entsprechende Verpflichtungen zu übernehmen. Es muss vermehrt anerkannt werden, dass eine reziproke Liberalisierung auch im Interesse der meisten Entwicklungs- und Schwellenländer liegt und dass das Bestehen auf einer einseitigen Marktöffnung seitens der Industriestaaten nicht weiterführt. Falls sich das neue wirtschaftliche Machtgleichgewicht auch im Verhalten der entsprechenden WTO-Mitglieder niederschlagen sollte, kann durchaus eine neue Koalition für eine globale Liberalisierung gefunden werden, der aber neben den grossen Industriestaaten die oben angeführten Schwellenländer angehören müssen. Während einer mehr oder weniger langen Übergangszeit besteht aber die Gefahr, dass die Anpassung der Strukturen und des Entscheidungsverhaltens an die neuen weltwirtschaftlichen Gegebenheiten zu einer gewissen Blockade der Institution führen kann.

## 1.5 Fazit: Verwaltung des Bestehenden als Aufgabe und als Chance

Was bedeutet ein Scheitern der Doha-Runde für die WTO? In erster Linie sind es verpasste Chancen zur Weiterentwicklung der Welthandelsordnung. Bringt es auch einen Rückschritt im Vergleich zum heutigen Zustand? Nicht notwendigerweise. Das Regelwerk der Uruguay-Runde ist weiterhin in Kraft, und die Verfahren zur Streitschlichtung sind durch den Verhandlungsstillstand nicht direkt betroffen. Zur Zeit sind auch keine Anzeichen dafür sichtbar, dass die Mitgliedstaaten die Urteile der Streitschlichtungsorgane schlechter umsetzen würden als früher. Es ist zu sehen, dass die WTO-Streitschlichtung im Vergleich zum früheren GATT wesentlich weniger durch einen Rückgang des allgemeinen Rückhaltes gefährdet ist. In den achtziger Jahren wurden zunehmend Panelberichte durch das Veto der beklagten Partei blockiert. Dies ist heute nicht mehr möglich. Solange die Streitschlichtungsorgane ihre hohe Qualität der Rechtsinterpretation beibehalten und sich mit Rücksicht auf die Souveränitätsansprüche der Mitgliedstaaten einem *judicial restraint* unterwerfen, bietet die Streitschlichtung eine wichtige Stütze für das bisherige System.

Die Hauptbeteiligten dürfen allerdings nicht den Fehler machen, ein allfälliges Scheitern der Doha-Runde medienwirksam als grundsätzliche Gefährdung der Welthandelsordnung zu interpretieren. Diese Wahrnehmung könnte sich sonst verfestigen und die politische Unterstützung für die heutige Ordnung unnötigerweise schwächen. Die Verwaltung des bisherigen Standes an regelorientierter Weltmarktintegration ist eine wichtige Aufgabe und auch eine Chance für neue Initiativen in der Zukunft. Dies wird nach einem Scheitern der Doha-Runde die unmittelbare kurzfristige Verpflichtung der WTO-Mitglieder sein müssen.

## 2 Weshalb brauchen die Mitgliedstaaten die WTO?

Die WTO ist eine internationale Organisation im Dienste der Mitgliedstaaten, bzw. der in ihr vertretenen Regierungen. Die WTO selbst wird nicht müde zu betonen, dass sie primär im Dienste der Mitgliedstaaten steht und keine eigene Agenda hat.<sup>5</sup> Diese Selbstbescheidenheit ist vermutlich eine zutreffende Beschreibung der ihr von den Mitgliedern zuge-

---

5 Vgl. beispielsweise die von der WTO 2005 herausgegebene Broschüre *Understanding the WTO*, insbesondere Kapitel 7.

wiesenen Rolle.<sup>6</sup> Die WTO ist eine Plattform für Verhandlungen und für die Schlichtung von Streitfällen zwischen Regierungen. Das WTO-Recht hat keine direkte Wirkung in den Mitgliedstaaten (Private können, anders als in der EU, Rechte nicht mit direktem Bezug auf die WTO Abkommen vor nationalen Gerichten einklagen) und Private haben keinen Zugang zu den Verhandlungen oder zur Streitschlichtung – ausser sie werden von den Mitgliedstaaten in ihre Vertretung integriert. Die im Titel gestellte Frage, weshalb die Mitgliedstaaten die WTO brauchen, ist deshalb alles andere als trivial und bietet eine gute Ausgangsbasis für die in Abschnitt 3 diskutierten strategischen Alternativen.

Zu allererst ist festzuhalten, dass das Verhalten der Regierungen dafür spricht, dass diese der WTO-Mitgliedschaft hohen Wert zumessen. Es ist kein Fall bekannt, wonach sich eine Regierung ernsthaft den Austritt aus der Organisation überlegte. Noch stärker in diese Richtung spricht die Attraktivität für neue Mitglieder. Seit dem 1. Januar 2000 sind 14 Mitglieder neu aufgenommen worden und zur Zeit stehen Beitrittsverhandlungen mit 31 weiteren Kandidaten an.

## 2.1 Sicherung von Absatzmärkten für die eigene Industrie

Dieses merkantilistische Argument hat in der öffentlichen Wahrnehmung nach wie vor einen hohen Stellenwert. Nationale Handelspolitik soll in erster Linie die Exportinteressen der eigenen Industrie fördern, und die WTO ist die geeignete Plattform, diese Zielsetzung auf multilateraler Ebene zu erreichen. Die Instrumente dazu sind Marktöffnung und stabile Rahmenbedingungen für die Geschäftstätigkeit der eigenen Unternehmen auf fremden Märkten.

Das Argument hat seine ökonomische Berechtigung für Industrien, die unter Bedingungen steigender Skalenerträge und unvollkommener Märkte arbeiten. Die Marktgrösse ist unter diesen Bedingungen ein ent-

---

6 Dies hat sich besonders deutlich im Streit um die sogenannten *Amicus Curiae Briefs* gezeigt. Dabei handelt es sich um Eingaben von nicht direkt an einem Streitfall beteiligten Personen oder Organisationen, die von den Streitschlichtungsorganen nach freiem Ermessen berücksichtigt werden können. Der Appellate Body stützte sich auf die Kompetenz, Informationen nach freiem Ermessen einholen zu können, und bezeichnete die Eingabe von *Amicus Curiae Briefs* als zulässig. Dies hat zu sehr heftigen Reaktionen einer grossen Zahl von Mitgliedstaaten, insbesondere Entwicklungsländern, geführt, die darin ein weiteres Nord-Süd-Gefälle vermuteten, da die meisten der aktiven NGOs in Westeuropa oder Nordamerika beheimatet sind. Obwohl rechtlich nicht eingeschränkt, haben die Streitschlichtungsorgane in der Folge keine *Amicus Curiae Briefs* in ihre Entscheidungsfindung einbezogen. Vgl. dazu BRÜHWILER (2005).

scheidender Faktor für den Kostenverlauf. Vor allem kleine Länder, deren Binnenmarkt unzureichend für die Ausschöpfung der Grössenvorteile ist, sind auf die Sicherung internationaler Märkte angewiesen. Der Ansatz hat allerdings auch seine Grenzen. Die Öffnung ausländischer Märkte ist in der Regel nur möglich, wenn man reziprok eigene Liberalisierungen anbietet. Dies bedeutet aber erhöhte Konkurrenz und potenziellen Arbeitsplatzverlust in der eigenen Wirtschaft. Dem Gewinn an Exportchancen steht der Verlust auf dem eigenen Markt gegenüber. Auch wenn Ökonomen auf den damit verbundenen Effizienzgewinn hinweisen, so sieht die politische Wirklichkeit oft anders aus. Unmittelbar negativ betroffene Interessen importkonkurrierender Branchen haben politisch mehr Gehör als das abstrakte Argument zukünftiger Effizienzgewinne.

Positive Verhandlungsergebnisse kommen auf diesem Hintergrund vor allem dann zustande, wenn die Länder sich gegenseitig Marktöffnungen anbieten können, die für die Exporteure des Partnerlandes relativ grosse Gewinne bei vergleichsweise tiefen Anpassungskosten für die eigene Wirtschaft versprechen, wenn die Verhandlungspartner, um in der Sprache der Aussenhandelstheorie zu bleiben, komparative Liberalisierungsvorteile haben. Dies ist gegeben, wenn die Länder komplementäre Wirtschaftsstrukturen aufweisen. Eine gegenseitige Marktöffnung ist politisch ebenfalls einfacher zu realisieren, wenn diese zu einer brancheninternen Differenzierung mit steigendem intra-industriellem Handel führt. Die Restrukturierung erfolgt dann innerhalb derselben Branche, was geringere Anpassungskosten nach sich zieht.

Mir scheint, dass die bisherigen Liberalisierungserfolge von GATT und WTO recht genau dem oben skizzierten Muster folgen und heute unter diesem Gesichtspunkt an Grenzen stossen. In der Landwirtschaft sind Marktöffnungen nicht komplementär und Produktdifferenzierung ist auf globaler Ebene nur beschränkt möglich. Bei nicht-landwirtschaftlichen Gütern, die heute durch differenzierte Produkte und intra-industriellen Handel gekennzeichnet sind, hat man den Handel zwischen Industriestaaten weitgehend liberalisiert. Die Ausdehnung auf Schwellenländer ist deshalb schwierig, weil diese bereits vorteilhafte Marktzutrittsbedingungen auf den Märkten der Industrieländer haben und nun einseitige Angebote machen müssten. Unausgeschöpfte Möglichkeiten für gegenseitig vorteilhaften Tausch lassen sich am ehesten für den Abbau von Handelshindernissen zwischen Schwellenländern ausmachen.

## 2.2 Unterstützung eigener Liberalisierungsanstrengungen

Das eben diskutierte Argument der Marktsicherung mag politisch im Vordergrund stehen, ökonomische Studien weisen der internen Struktur- anpassung mehr Gewicht zu. Für eine Volkswirtschaft ist es vorteilhaft, den Konsum und die Produktionsstrukturen an den relativen Preisen des Weltmarktes auszurichten. Protektion hat zur Folge, dass Arbeitskräfte und Kapital, an Weltmarktpreisen gemessen, einen unterdurchschnittlichen Ertrag aufweisen; Liberalisierung führt diese einer produktiveren Verwendung zu. Marktöffnung führt somit nicht zu Kosten, wie es dies das merkantilistische Argument vermuten liesse, sondern ist zum Vorteil des liberalisierenden Landes. Diese Aussage gilt in den meisten Fällen bereits für eine unilaterale Liberalisierung.

Koordiniertes Vorgehen im Rahmen der WTO kann für eine Regierung, die interne Liberalisierungsgewinne realisieren will, unter folgenden Aspekten Vorteile bieten (HAUSER und ROITINGER 2004):

a) Eine einseitige Liberalisierung führt zwar zu einer effizienteren Verwendung der Ressourcen, kann aber unter Umständen negative Wirkungen auf die Weltmarktpreise haben, welche die Effizienzgewinne ganz oder teilweise kompensieren. Die Weltmarktpreise für Importgüter steigen aufgrund der höheren Nachfrage, was zu einer Verschlechterung der *Terms of Trade* führt. Bei koordinierter Liberalisierung wird dieser Preis- effekt vermieden.<sup>7</sup>

b) Aus der *Public Choice* Literatur weiss man, dass sich die positiv und negativ von einer Marktöffnung betroffenen Kreise politisch sehr ungleich durchsetzen können. Die Verlierer sind häufig konzentriert und ihr Verlust fällt unmittelbar an, während sich die Konsumenten als hauptsächlich von einer Liberalisierung Begünstigte kaum organisieren lassen. Bei reziproken Verhandlungen kann die Regierung die einheimische Exportindustrie mobilisieren, was das innenpolitische Gleichgewicht zugunsten vermehrter Offenheit verschiebt.<sup>8</sup>

c) Regierungen können sich nur schwer für die Zukunft binden. Heutige Entscheide lassen sich durch abweichende Beschlüsse zukünftiger politi-

---

7 Das *Terms of Trade* Argument wurde schon sehr früh als Begründung für reziproke Handelszuge- ständnisse vorgetragen. Für eine frühe Arbeit vgl. SCITOVSKY (1942). BAGWELL und STAIGER (1999) haben das *Terms of Trade* Argument Ende der neunziger Jahre wieder in den Vordergrund gerückt.

8 Vgl. zu diesem Argument HAUSER (1988).

scher Entscheidungsgremien jederzeit umstossen. Der Politik fehlt das Pendant zu langfristig bindenden privaten Verträgen. Dies hat weit reichende Konsequenzen. Insbesondere kann das Problem der Zeitinkonsistenz von wirtschaftspolitischen Massnahmen auftreten.<sup>9</sup> Das Argument wurde im geldpolitischen Zusammenhang entwickelt: Wenn die Notenbank aus einer inflationären Phase heraus ein Restriktionsprogramm ankündigt und umsetzt, hängen die Anpassungskosten sehr stark davon ab, ob die privaten Akteure, allen voran die Sozialpartner in den Lohnverhandlungen, ihre Planung darauf einstellen. Wenn nicht, sind die späteren realwirtschaftlichen Kosten einer restriktiven Geldpolitik sehr hoch. Dies wird einen starken politischen Druck auslösen, die restriktive Politik in Abweichung zur ursprünglichen Planung wieder zu lockern. Je weniger glaubhaft die Durchsetzung einer einmal beschlossenen Politik ist, desto grösser ist die Versuchung, sich schon gar nicht darauf einzustellen und desto höher sind die Kosten einer gewünschten Politikänderung. In der Geldpolitik ist die Schaffung unabhängiger Zentralbanken eine institutionelle Lösung, um dieser Gefahr zu begegnen. Die Situation ist in der Handelspolitik durchaus analog anzutreffen, und die Bindung durch WTO-Verpflichtungen kann einen entsprechenden institutionellen Ausweg bieten. Eine schrittweise Liberalisierung von hoch geschützten Märkten hätte in der Regel im Vergleich zu einer Schocktherapie geringere Anpassungskosten, sofern sie als glaubwürdiges Programm wahrgenommen wird. Wenn nicht, werden sich die privaten Wirtschaftsakteure nicht darauf einlassen, mit dem Wissen, dass die zu erwartenden hohen zukünftigen Anpassungskosten zu politischen Korrekturen führen werden. Die Agrarpolitik ist ein schönes Beispiel dafür, wie ohne externe Bindung kaum eine konsistente Anpassungsstrategie über die Zeit realisiert werden kann. Die WTO bietet nun eine Möglichkeit zur externen Selbstbindung, welche die Glaubwürdigkeit erwünschter Marktöffnungen erhöht.

### **2.3 Schutz vor externen Wirkungen ausländischer Regierungsmassnahmen**

Handelspolitische Massnahmen einer Regierung können die Interessen anderer Länder in vielfältiger Weise negativ betreffen. Die WTO bietet handelspolitische Prinzipien sowie eine Verhandlungs- und Streitschlichtungsplattform, die es erlauben, solche Effekte zu begrenzen.

---

9 Dieses wurde erstmals von KYDLAND und PRESCOTT (1977) präzise formuliert.

Zollbindung, Meistbegünstigung, Inländerbehandlung sowie Verbot mengenmässiger Beschränkungen dienen in hohem Masse diesem Ziel. Die beiden Abkommen zu technischen Handelshemmnissen (*Technical Barriers to Trade und Sanitary and Phytosanitary Measures*) haben ebenfalls in erster Linie die Aufgabe, externe Wirkungen innenpolitischer Massnahmen zu begrenzen. Offensichtlich ist dieses Anliegen auch beim Subventionsabkommen, das den Einsatz staatlicher Unterstützungen zur Erreichung industriepolitischer Ziele begrenzen soll. Man kann alle diese Prinzipien und Instrumente auch aus marktwirtschaftlichen Effizienzaspekten begründen, die Tatsache, dass das Regelwerk der WTO breite Unterstützung seitens der Mitgliedstaaten erfährt, ist aber meines Erachtens mehr aus dem Wunsch erklärbar, politische Externalitäten zu begrenzen. Ökonomische Erkenntnisse würden leichtfertiger auf die Seite gestellt.

Die Ausgangsfrage dieses Abschnittes lautete: Weshalb brauchen die Mitgliedstaaten die WTO? Aus meiner Sicht liegt die Hauptmotivation im Regelwerk und in der dazugehörigen Streitschlichtung, die ein multilaterales Instrument bieten, externe Wirkungen von politischen Entscheidungen ausländischer Regierungen zu beschränken. Um Missverständnissen vorzubeugen: diese werden nicht beseitigt, es mag aber gelingen, sie im Rahmen eines allseits anerkannten Regelwerks zu begrenzen. Eine zweite wichtige Aufgabe sehe ich darin, über die multilaterale Bindung interne Liberalisierungsbestrebungen zu unterstützen.

### 3 Quo Vadis WTO?

Der Aufsatz geht vom wahrscheinlichen Scheitern der Doha-Runde aus. Nach einer Analyse der tiefer liegenden Ursachen wurde der Frage nachgegangen, weshalb die Mitgliedsländer die WTO denn eigentlich brauchen: zumindest scheint es auf den ersten Blick paradox, dass die Verhandlungsrunde derart enttäuschend ausfällt, während gleichzeitig die Institution an sich nicht ernsthaft in Frage gestellt wird und nach wie vor ungebremste Anziehungskraft auf neue Mitglieder ausübt. Zum Abschluss möchte ich einige Überlegungen zur Zukunft der WTO anfügen.

### 3.1 Das Scheitern der Doha-Runde stellt das Regelwerk nicht in Frage

Zu allererst ist festzuhalten, dass ein Scheitern der Doha-Runde das Regelwerk nicht ernsthaft beeinträchtigt. Unter dem Stichwort *rules* wurden in der Doha-Runde nur einige kleinere Aspekte verhandelt. Dies deutlich im Gegensatz zur vorangehenden Uruguay-Runde, bei der wichtige Teile des Regelwerkes (Dienstleistungen, Geistige Eigentumsrechte, Agrarfragen, technische Handelsbarrieren) neu formuliert wurden. Ein Scheitern der Doha-Runde hätte deshalb weit weniger weit reichende Konsequenzen als dies bei der Uruguay-Runde der Fall gewesen wäre.

Da die Mitgliedstaaten, wie oben unter dem Stichwort der Begrenzung externer Politikwirkungen dargelegt wurde, am Regelwerk ein hohes eigenständiges Interesse haben, ist auch nicht zu erwarten, dass das Scheitern der Doha-Runde zu einem allgemeinen Zerfall der WTO-Ordnung führt. Eine gewisse Gelassenheit ist durchaus am Platz. Trotzdem kann es nicht schaden, wenn man nach den turbulenten Jahren der Verhandlungen über Marktzutrittsbedingungen den Regelaspekt besonders betont und ihm im Tagesgeschäft Sorge trägt. Die Unterstützung der Mitgliedstaaten für das Regelwerk ist der tragende Pfeiler der WTO-Ordnung.

Für die Streitschlichtungsorgane lässt sich daraus eine starke Forderung für *judicial restraint* ableiten. Die wichtigste Funktion der Streitschlichtung besteht darin, den Vertragspartnern einen gewissen Schutz vor externen Effekten neuer Politikmassnahmen zu gewähren. Erwartungsschutz muss die leitende Maxime sein. Die Streitschlichtungsorgane sollten nicht danach streben, die Abkommen im Sinne maximaler Liberalisierungswirkungen zu interpretieren. Wenn die Streitschlichtung im Sinne einer kaum voraussehbaren Marktöffnungsstrategie nach merkantilistischem Muster eingesetzt wird und auf diesem Wege die Mitgliedstaaten zwingt, eigene Regulierungskonzepte aufzugeben, dann gefährdet dies langfristig die politische Unterstützung für das WTO-Regelwerk. Nicht-diskriminierung, wie in Artikel III:4 GATT vorgesehen, und nicht eine an einem Binnenmarktkonzept ausgelegte Marktöffnungsstrategie, sollte wieder vermehrt die Leitlinie sein.

### 3.2 *Two Level Game* für neue Marktzutrittsverhandlungen

Die Doha-Runde krankte nicht zuletzt daran, dass sie auf beiden Seiten unter den Ansprüchen hehrer Prinzipien geführt wurde, die deutlich über das politisch Realisierbare hinausgingen. WTO-Verhandlungen bringen nicht Ergebnisse, weil diese ökonomischer Effizienz oder moralischen Ansprüchen genügen, sondern weil Regierungen den ausgehandelten Kompromiss besser als den *Status Quo* betrachten. Dabei scheint mir während der Doha-Runde die Natur der Verhandlungen als *Two Level Game* (PUTMAN 1988) verloren gegangen zu sein. Regierungen müssen in solchen Verhandlungen immer auf zwei Ebenen (im Falle der EU drei Ebenen) gleichzeitig einen Kompromiss finden. Erstens muss der Ausgleich zwischen den Ländern gefunden werden. Ebenso wichtig ist aber, dass das Ergebnis auf nationaler Ebene im politischen Prozess konsensfähig ist. Internationale Abkommen müssen schliesslich national ratifiziert werden. Gute Verhandlungsführung versucht, an die Grenze des vom Partner intern Realisierbaren, aber nicht darüber hinaus zu gehen. Diesen Grundsatz scheinen in den Agrarverhandlungen sowohl die G 20 als auch die G 10 und bei den nicht-landwirtschaftlichen Gütern die USA mit ihrer Nullzollinitiative verletzt zu haben. Damit wird der *win-win set*, der für beide Parteien intern realisierbar wäre, eine leere Menge. Eine etwas zynische Interpretation könnte an der eingangs geäußerten Vermutung anknüpfen, dass eigentlich niemand die Doha-Runde wirklich ernsthaft wollte. Als sie dann in Gang kam, wurde sie zur möglichst kraftvollen Formulierung der eigenen Positionen benutzt, ohne Rücksicht auf mögliche Verhandlungsabschlüsse. Vermutlich beurteilen die meisten Verhandlungsdelegationen den *Status Quo* zudem als nicht sonderlich bedrohlich, so dass die Rückfallposition durchaus akzeptabel erscheint.

### 3.3 WTO als Plattform für liberalisierungswillige Regierungen

Verhandlungen zur Marktöffnung sollten bewusster an die Diagnose anknüpfen, dass die WTO eine Verhandlungsplattform ist, innerhalb derer Mitgliedstaaten, die ein eigenes Interesse an der Liberalisierung haben, multilaterale Unterstützung finden. Ohne dieses Eigeninteresse ist es schwierig, gegenseitig konsensfähige Kompromisse zu finden. Was heisst dies konkret? Eine ernsthaft zu prüfende Variante sind sogenannte Sektorabkommen, mit denen sich die Hauptproduzenten- und Hauptkonsumentenländer auf einen abgestimmten Zollabbau für einen ausgewählten Sektor einigen, der dann in die nationalen Verpflichtungslisten übernom-

men wird. Diesen Weg hatte man mit dem IT-Abkommen<sup>10</sup> ausserhalb einer grossen Verhandlungsrunde und mit mehreren Sektorabkommen, darunter Medikamente und Medizinaltechnik, in der Uruguay-Runde gewählt. Könnte ein solcher Weg heute nicht für den Textil- und Bekleidungssektor eingeschlagen werden? Wenn sich die grossen Produzenten- und Konsumentenländer (EU, USA, China, Indien, Brasilien, ergänzt durch kleinere Handelsmächte) auf einen gegenseitigen Zollabbau auf Meistbegünstigungsbasis einigten, würde dies erhebliches Handelspotenzial für alle Beteiligten frei setzen. Die ausgelösten Strukturanpassungen würden sich vermutlich in Grenzen halten, da die grossen Regionen schon sehr weitgehend komplementäre Produktionsstrukturen aufweisen. Analoge Überlegungen gelten für den Dienstleistungsbereich, wo man 1997 ein entsprechendes Sektorabkommen für Finanzdienstleistungen in die *schedules* aufnahm. Auch hier sollte man den Spielraum für weitere Sektorabkommen intensiv ausloten. Solange die beteiligten Länder einen Grossteil des internationalen Handels abdecken, wäre ein Abschluss auf Meistbegünstigungsbasis anzustreben. Das Dienstleistungsabkommen liesse aber auch Raum, bei ungenügender globaler Beteiligung den Weg multilateraler Abkommen in Abweichung von der Meistbegünstigung zu gehen.

Auf dem konzeptionellen Hintergrund «Plattform für liberalisierungswillige Regierungen» ist auch das Verhältnis zu bilateralen oder regionalen Präferenzabkommen etwas entspannter zu sehen. Regionale Abkommen sind gerade deshalb attraktiv, weil sie in der Lage sind, besondere Interessen an einem gegenseitigen Austausch von Marktöffnungsverpflichtungen flexibler aufzunehmen. Das Hauptaugenmerk sollte nicht so sehr auf die Abgrenzung der beiden Integrationsformen als Alternativen, sondern vielmehr auf die Frage gelegt werden, wie die regionale Integration möglichst kompatibel zu einer multilateralen Weltwirtschaftsordnung gestaltet werden kann.<sup>11</sup> Wichtig sind der weitere Abbau von Aussenzöllen, die grundsätzliche Offenheit für neue Mitglieder und eine gegenseitig kompatible Ausgestaltung der Ursprungsregeln.

---

10 Dieses wurde an der Singapur Ministerkonferenz vom Dezember 1996 von 29 WTO-Mitgliedern unterzeichnet. Vgl. dazu auch WASESCHA und SCHLAGENHOF (1998).

11 Ein Anliegen, das im Zentrum eines neuen Aufsatzes von BALDWIN (2006) liegt.

### **3.4 Regelwerk mit graduellen Marktöffnungsverhandlungen**

Meine Überlegungen lassen sich in wenigen Sätzen zusammenfassen: Die Sicherung des Regelwerkes hat in den nächsten Jahren Priorität. Dafür findet man auch die Unterstützung der Mitgliedstaaten. Für weitere Marktöffnungsverhandlungen sollte man vom Grundsatz ausgehen, dass die WTO vor allem eine multilaterale Unterstützung für Liberalisierungsschritte bieten kann, welche die Regierungen im eigenen Interesse anstreben. Dies heisst, dass man wieder zur Strategie gradueller Liberalisierung zurückfindet. Dies mag wenig spektakulär sein, wird aber am Ende weiter führen als gross angekündigte Maximalprogramme, die Konfrontation anstelle von Koordination fördern, eine hohe Wahrscheinlichkeit des Scheiterns tragen, sehr viel Verhandlungsenergie binden und im Falle eines Misserfolgs die Reputation der Institution gefährden.

## Literatur

- BAGWELL, KYLE and ROBERT W. STAIGER (1999), An Economic Theory of GATT, *American Economic Review* 89 (1), S. 215–248.
- BALDWIN, RICHARD E. (2006), *Multilateralising Regionalism*, Paper presented as the 2006 World Economy Annual Lecture, Nottingham UK, 22 June 2006.
- BARFIELD, CLAUDE E. (2001), *Free Trade, Sovereignty, Democracy. The Future of the World Trade Organization*, Washington D.C.: AEI Press.
- BRÜHWILER, CLAUDIA FRANZISKA (2005), Amicus Curiae in the WTO Dispute Settlement Procedure: A Developing Country's Foe? *Aussenwirtschaft* 60 (3), S. 347–396.
- HAUSER, HEINZ (2006a), *Die Zukunft des Welthandelssystems*, in: BINER, ALEXANDER, MICHAEL BROCKHAUS, ANDREAS R. KIRCHSCHLÄGER, RUDOLF STÄMPFLI und ROLF TANNER (Hrsg.), *International Public Affairs: Im Spannungsfeld von Freiheit und Verantwortung*, Bern: Stämpfli Verlag, S. 129–145.
- HAUSER, HEINZ (2006b), Schweizerische Aussenwirtschaftspolitik zwischen Wunsch und Wirklichkeit, *Aussenwirtschaft* 61 (1), S. 9–23.
- HAUSER, HEINZ (2002), Die Ministererklärung von Doha: Start zu einer kleinen Marktöffnungsrunde oder zu einer umfassenden Entwicklungsrunde, *Aussenwirtschaft* 57 (2), S. 127–150.
- HAUSER, HEINZ (1988), *Foreign Trade Policy and the Function of Rules for Trade Policy Making*, in: DETLEV C. DICKE und ERNST-ULRICH PETERSMANN (Hrsg.), *Foreign Trade in the Present and a New International Economic Order*, Fribourg: University Press, S. 18–38.
- HAUSER, HEINZ und ALEXANDER ROITINGER (2004), Two Perspectives on International Trade Agreements, *Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht* 64 (3), S. 641–658.
- HAUSER, HEINZ und THOMAS A. ZIMMERMANN (2002), Agrarpolitik 2007 aus Sicht des internationalen Handels, *Die Volkswirtschaft* 76 (9), S. 19–23.
- KYDLAND, FINN E. and EDWARD D. PRESCOTT (1977), Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans, *Journal of Political Economy* 85 (3), S. 437–491.
- PUTMAN, ROBERT D. (1988), Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games, *International Organization* 42 (3), S. 427–460.
- RODRICK, DANI (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington D.C.: Institute for International Economics.
- SCITOVSKY, TIBOR (1942), A Reconsideration of the Theory of Tariffs, *Review of Economic Studies* 9 (2), S. 89–110.

- STIGLITZ, JOSEPH (2002), *Globalization and its Discontents*, London: Allen Lane.
- WASESCHA, LUZIUS and MARKUS SCHLAGENHOF (1998), Information Technology Agreement (ITA) – Towards a New Area of Sectorial Market Liberalisation in WTO, *Aussenwirtschaft* (53) 1, S. 113–127.
- WTO (2005), *Understanding the WTO*, Internet: [http://www.wto.org/English/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/tif\\_e.htm](http://www.wto.org/English/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm) (Seitenaufruf vom 24. Juli 2006).