

50 Jahre GATT

Am 1. Januar 1948 trat das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) in Kraft. Welche Liberalisierungsfortschritte beim Welthandel wurden in den vergangenen 50 Jahren gemacht? Welche Aufgaben stehen auf der Tagesordnung?

Patrick Low, Ludger Schuknecht*

50 Jahre GATT – eine Bilanz

Nach 50 Jahren General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), das am 1. 1. 1948 in Kraft getreten ist, haben wir uns an ein funktionierendes Welthandelssystem gewöhnt. Die meisten von uns denken nicht viel darüber nach, daß unsere täglichen Konsumgewohnheiten und unser Wohlstand ohne Welthandel und ohne Spielregeln für diesen Welthandel nicht möglich wären.

Dies war nicht immer so: Handel gibt es zwar schon seit Menschengedenken, aber bis 1948 war Handelspolitik weitestgehend eine nationale Angelegenheit. Die Zwischenkriegszeit mit der großen Depression und der Zweite Weltkrieg haben allerdings gezeigt, daß die Handelspolitik und damit der Welthandel zu leicht Spielball von protektionistischen Sonderinteressen werden kann. In der Zeit der großen Depression schrumpfte das Welthandelsvolumen durch zunehmenden Protektionismus um 60%. Handelsbarrieren trugen damit erheblich zur Verschärfung der Weltwirtschaftskrise und indirekt zum Aufstieg Hitlers und zum Zweiten Weltkrieg bei.

In diesem Lichte muß man die Bemühungen der Gründungsväter des GATT sehen, eine Welthandelsordnung zu schaffen, die Frieden und Wohlstand durch internationa-

le Bindung der Handelspolitik sicherte. In Anbetracht des bisherigen Erfolges kann man das GATT wohl als (welt)ordnungspolitische Meisterleistung betrachten, die erheblich zum Nachkriegsfrieden und zum Nachkriegswohlstand beigetragen hat.

Manche Politiker, Interessengruppen und Wissenschaftler stellen diese Handelsordnung allerdings immer wieder leichtfertig in Frage, um kurzfristig Wählerstimmen zu gewinnen, Arbeitsplätze zu sichern, ökonomische Sonderfälle zu diskutieren oder um Aufmerksamkeit zu erregen. Aus populistischer Perspektive ist der Handel deshalb oft in der Defensive: die Wohlfahrtsgewinne durch niedrige Preise oder ein größeres Angebot sind nicht leicht sichtbar. Die Gewinner, die Konsumenten, sind schlecht organisiert, während die potentiellen Verlierer deutlich sichtbar und lautstark auftreten. Deshalb ist es angebracht, aus Anlaß des fünfzigsten Geburtstages die Entwicklung des GATT und die Herausforderungen der Zukunft aufzuzeigen und damit die Bedeutung der Welthandelsordnung neu ins Bewußtsein zu rufen¹.

Die Grundlagen des GATT

Das ursprüngliche GATT-Vertragswerk und die Erweiterungen

und Änderungen der letzten Jahrzehnte haben drei Ziele:

- die Bindung der nationalen Handelspolitik durch Regeln und präzise Verpflichtungen,
- die progressive Liberalisierung des Welthandels und
- die Lösung von Handelskonflikten.

Das Prinzip der Nichtdiskriminierung dominiert die ursprünglichen GATT-Regeln und deren spätere Änderungen und Erweiterungen in zwei Formen. Das Prinzip der „Meistbegünstigung“ soll die

* Wir danken Michael Finger für wertvolle Kommentare.

¹ Die folgenden Ausführungen basieren auf Marc Bacchetta, Patrick Low, Aaditya Mattoo, Ludger Schuknecht, Hannu Wager: Electronic Commerce, the Internet and the Role of the WTO, WTO Special Studies Series, Nr. 2, Genf 1998 (erscheint im März); GATT Secretariat: The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Texts, Genf 1994; John H. Jackson: The World Trading System. Law and Politics of International Economic Relations, 2. Auflage, Cambridge 1997 (Cambridge University Press); Masamichi Kono, Patrick Low, Mukela Luanga, Aaditya Mattoo, Maika Oshikawa, Ludger Schuknecht: Opening Markets in Financial Services and the Role of the GATS, WTO Special Studies, Genf, September 1997; Martin Will, L. Alan Winters (Hrsg.): The Uruguay Round and the Developing Countries, Cambridge 1996 (Cambridge University Press); World Trade Organization Ministerial Conference: Press Brief for the Fiftieth Anniversary of the Multilateral Trading System, Singapur 1996; World Trade Organization: Trading in the Future, Genf 1997.

internationale Diskriminierung zwischen den Vertragsparteien verhindern, indem Handelserleichterungen, die einem Land zugute kommen, gleichzeitig allen Vertragsparteien gewährt werden müssen. Dieses Prinzip verhindert eine übermäßige Politisierung und Komplizierung der Verhandlungen und schützt vor allem kleinere Vertragsparteien. Das Prinzip der „Inländerbehandlung“ soll die Diskriminierung zwischen in- und ausländischen Anbietern durch nationale Regulierung und Besteuerung verhindern. Nur Zölle dürfen zum Schutz der einheimischen Produktion eingesetzt werden, um ein Höchstmaß an Transparenz und Effizienz der Handelspolitik zu gewährleisten. Für alle Vereinbarungen ist Einstimmigkeit der unterzeichnenden Mitglieder erforderlich. Dies unterstreicht den Charakter der Freiwilligkeit der handelspolitischen Bindungen.

Nach Inkrafttreten des ursprünglichen GATT-Abkommens stand zunächst die Implementierung der Regeln und Verpflichtungen sowie die Verringerung der Handelsbarrieren im Vordergrund. Dies ist in Anbetracht von sehr hohen Durchschnittszöllen und zahlreichen mengenmäßigen Beschränkungen nach dem Zweiten Weltkrieg nicht verwunderlich. Im Laufe der Zeit rückte jedoch die Weiterentwicklung der Handelsregeln und der Konfliktlösungsmechanismen in den Vordergrund. Niedrigere Handelsbarrieren führten in den 80er Jahren zu einer Umleitung des protektionistischen Drucks von Zöllen auf nichttarifäre Handelshemmnisse. Außerdem machten sinkende Zölle vielfach erst andere Handelsbarrieren sichtbar. Dies erhöhte das Interesse der Vertragsparteien, sich zunehmend auch mit Quoten und nationalen Regulierungen wie Subventionen, geisti-

gen Eigentumsrechten oder technischen Handelsbarrieren zu beschäftigen. Die wachsende Staats-tätigkeit in den meisten Ländern rückte auch die Öffnung der öffentlichen Beschaffung für internationale Anbieter in den Vordergrund.

Der technische Fortschritt reduzierte die Transportkosten und ließ ganz neue Transportmedien entstehen. Die Luftfracht, der Containerverkehr oder der Handel über elektronische Medien waren vor dem Zweiten Weltkrieg nicht vorhanden oder nahezu bedeutungslos. Dies änderte sich und führte dazu, daß nicht nur mehr Güter, sondern auch Dienstleistungen zu erschwinglichen Preisen über wei-

te Entfernungen und Grenzen hinweg handelbar wurden. Schnittblumen oder frische Früchte aus tropischen Ländern, der internationale Tourismus, Beratungsverträge oder der Finanzdienstleistungshandel entwickelten sich zu bedeutenden Wirtschaftszweigen in vielen Industrie- und Entwicklungsländern. Mit den offenen Märkten als Grundvoraussetzung für diese Entwicklung wurden die Handelsregeln und Liberalisierungsbemühungen auf neue Handelsgebiete ausgedehnt.

Die Weiterentwicklung der Regeln und ihre Ausdehnung auf neue Aufgabenbereiche sowie die Aufnahme vieler neuer Mitglieder erforderte auch eine größere Flexibilität. Während anfänglich nur 20 bis 30 Mitgliedsländer über Zollreduzierungen verhandelten, mußten sich später 100 und mehr Vertragsparteien über sehr komplizierte neue Vertragswerke einigen. In bestimmten Bereichen (z.B. Regionalabkommen, Entwicklungsländer, Dienstleistungshandel) können deshalb die Prinzipien der Meistbegünstigung und der Nichtdiskriminierung zu einem gewissen Grad eingeschränkt werden.

Die wachsende Verflechtung der Weltwirtschaft und die zunehmende Bandbreite und Kompliziertheit der Handelsregeln rückte auch das Interesse an geordneter Konfliktbeilegung in den Vordergrund. Das Streitbeilegungsverfahren wurde weiterentwickelt, und Schiedsgerichtsentscheidungen erhielten eine bindende Wirkung. Dies erlaubte es dem GATT und neuerdings der WTO, eine zunehmende Anzahl immer komplizierterer Konflikte mit wachsender Autorität beizulegen und damit das Regelwerk zu festigen und die Glaubwürdigkeit der Liberalisierungserfolge zu erhöhen.

Die Autoren
unseres Zeitgesprächs:

Dr. Patrick Low, 48, ist Leiter der Forschungsabteilung der World Trade Organization in Genf; Dr. Ludger Schuknecht, 35, ist Mitarbeiter dieser Abteilung. Die Autoren vertreten nicht die offizielle Position der WTO, sondern ihre eigene Meinung; Fehler sind ausschließlich von ihnen zu verantworten.

Prof. Dr. Hans-Jürgen Vosgerau, 66, lehrt Wirtschaftstheorie, insbesondere Außenwirtschaftstheorie, an der Universität Konstanz; Dr. Günther G. Schulze, 35, ist wissenschaftlicher Assistent an diesem Lehrstuhl.

Dr. Harald Großmann, 43, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung „Wirtschafts- und Finanzbeziehungen zwischen Industrieländern“ des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

Die Etablierung der neuen Ordnung

Nach der Weltwirtschaftskrise und dem Zweiten Weltkrieg sollte die International Trade Organization (ITO) als eine von drei Bretton-Woods-Institutionen den Welthandel sichern. Von 1946 bis 1948 wurde deshalb die Havanna-Charta verhandelt, die für die ITO jedoch ein wesentlich breiteres Mandat als die Regelung des Welthandels vorsah. Das GATT war als Teilabkommen der Havanna-Charter vorgesehen und trat bereits am 1. 1. 1948 in Kraft. Als die Havanna-Charta und die ITO vom US-Kongreß nicht verabschiedet wurden, blieb nur das als Provisorium vorgesehene GATT in Kraft, bevor es nach 47 Jahren am 1. 1. 1995 von der Welthandelsorganisation (WTO) abgelöst wurde.

Die ersten 25 Jahre des GATT standen sehr stark im Zeichen der schrittweisen Senkung von Zöllen und der Beseitigung von Mengenbeschränkungen. Nach einer anfänglichen Zollsenkung im Jahre 1947 befaßten sich die drei Verhandlungsrunden in den 50er Jahren in Ancey, Torquay und Genf, die Dillon-Runde von 1960-1961 und die Kennedy-Runde von 1964-1967 ebenfalls vornehmlich mit Zollreduzierungen. In den ersten vier Runden lag die Zahl der Teilnehmerländer nur zwischen 13 (Ancey) und 38 (Torquay), aber schon die Kennedy-Runde hatte über 60 Teilnehmer. In dieser Zeit wurden die Durchschnittszölle auf Industrieprodukte in Industrieländern auf ca. 10% gesenkt.

Mit Ausnahme von einer Überarbeitung der GATT-Regeln 1955 standen die Änderung und die Weiterentwicklung der GATT-Regeln zunächst nicht zur Debatte. Eine Ausnahme war die Revision der Antidumpingregeln während der Kennedyrunde. Die Beschrän-

kung auf Zölle und der ökonomische Boom der Nachkriegszeit, der den protektistischen Druck in Grenzen hielt, waren wahrscheinlich die Hauptgründe dafür, warum die Verhandlungsrunden in dieser Zeit relativ kurz und erfolgreich waren. Bis in die frühen 70er Jahre hatte sich aber so viel Reform- und Erweiterungsbedarf bei den Handelsregeln angestaut, daß die Weiterentwicklung der Handelsregeln und der Konfliktlösungsinstitutionen ein viel stärkeres Gewicht bekamen.

Jenseits von Zöllen und Güterhandel

Die letzten 25 Jahre haben eine eindrucksvolle Entwicklung des Welthandelssystems erfahren, ohne daß jedoch die Ziele und die Grundprinzipien des ursprünglichen GATT-Vertrags grundsätzlich geändert wurden. Die Ausdehnung des Bereichs der handelbaren Güter und Dienstleistungen und Frustrationen über die zunehmende Anwendung von nichttarifären Handelshemmnissen, Fiskalpolitik und Regulierungen zur Handelsbehinderung oder -förderung führten dazu, daß die Tokyo-Runde von 1973 bis 1979 eine sehr viel breitere Agenda als frühere Runden hatte. Verhandlungen über nichttarifäre Handelshemmnisse, technische Handelsbarrieren, die internationale Ausschreibung von öffentlichen Aufträgen, Antidumping und „countervailing duties“, Importlizenzen und Zollwertfestsetzung führten schließlich zu einem stark verbreiterten Aufgabenbereich für das GATT. Die Einführung der bedingten Meistbegünstigung erleichterte die Liberalisierung und Bindung der Handelspolitik in neuen Bereichen. Die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer wurde juristisch festgeschrieben.

Obwohl die Tokyo-Runde große

Fortschritte in der Liberalisierung und Regelentwicklung erzielte, gelang ihr kein Durchbruch bei der Einführung von praktikablen „safeguards“-Regeln. Die Landwirtschaft und die Textil- und Bekleidungsindustrie unterlagen im wesentlichen nicht der GATT-Disziplinierung. Zudem wurden in den Folgejahren mit der zweiten Ölkrise, der Rezession in den Industrieländern und der Schuldenkrise vermehrt Selbstbeschränkungsabkommen und andere Maßnahmen in einer Grauzone zwischen GATT-Legalität und Illegalität abgeschlossen, und Antidumpingmaßnahmen verzeichneten einen starken Zuwachs.

Um das multilaterale Welthandelssystem zu stärken und der Liberalisierung neue Dynamik zu verleihen wurde deshalb die Uruguay-Runde ins Leben gerufen, die mit achtjähriger Dauer (1986-1994) die längste und mit 123 Teilnehmern auch die größte Verhandlungsrunde in der Geschichte des GATT wurde. Die Uruguay-Runde erzielte große Fortschritte. Die Zölle auf Industrieprodukte wurden weiter reduziert, so daß nach der vollständigen Implementierung der Uruguay-Runde das Durchschnittszollniveau für Industriegüter in den Industrieländern unter 4% liegen wird. Die Antidumping- und Countervailing-duty-Regeln und die Safeguards-Bestimmungen wurden reformiert. Die internationale Vergabe öffentlicher Aufträge, der Handel von Staatsbetrieben, Subventionen, Zollwertbestimmung, Importlizenzen, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen und Ursprungslandregeln wurden erfolgreich verhandelt. Die Textil- und Bekleidungsindustrie und die Landwirtschaft werden nach einer Übergangszeit in den GATT-Rahmen integriert und nichttarifäre Handelshemmnisse abgeschafft oder in Zölle umgewandelt.

Dienstleistungen, Investitionen und geistiges Eigentum sind in eigenen Abkommen neu ins multilaterale Handelssystem aufgenommen worden.

Die WTO hat am 1. 1. 1995 als permanente Organisation mit rechtlich eindeutigen Status das GATT abgelöst. Das „dispute settlement system“ ist wesentlich gestärkt worden: Entscheidungen der Kommission können nicht mehr von einzelnen Ländern blockiert werden, eine Berufungsinstanz wurde eingerichtet, und klare Regeln über Verfahren und Zeitablauf wurden eingeführt.

Einige Verhandlungen zur Bindung und Liberalisierung des Dienstleistungshandels sind nach der Uruguay-Runde weitergeführt worden, und im Jahre 1997 sind Abkommen im Bereich der Telekommunikationsdienstleistungen (Telefon etc.), der Informationstechnologie (Computer etc.) und der Finanzdienstleistungen (Banken, Wertpapiere, Versicherungen) erfolgreich abgeschlossen worden.

Herausforderungen für die Zukunft

Seit dem Zweiten Weltkrieg und der Gründung des GATT haben die Weltwirtschaft und der Welthandel ein historisch einmaliges Wachstum erfahren. Das Welthandelsvolumen wuchs real pro Jahr um 6%, eineinhalbmal so schnell wie das reale Wirtschaftswachstum, und ist heute 17mal so groß wie vor 50 Jahren. Der Welt-Güterhandel betrug

5,1 Billionen US-\$ im Jahre 1996, wovon der Anteil der Industriegüter über 75% lag. Der Wert des Dienstleistungshandels liegt inzwischen bei fast 1,3 Billionen US-\$, was einem Viertel des Güterhandels entspricht. Eine Reihe von Studien hat außerdem einen signifikanten Zusammenhang zwischen Marktöffnung und wirtschaftlicher Entwicklung festgestellt. Dieses Wachstum von Wirtschaft und Handel ist sicherlich auch ein Erfolg des GATT, das die Vorhersehbarkeit der Handelspolitik und damit die Stabilität der Weltwirtschaft durch internationale Selbstbindung wesentlich erhöht hat.

Einige Herausforderungen für die Zukunft liegen auf der Hand. Liberalisierungsfortschritte in der Landwirtschaft, der Textil- und Bekleidungsindustrie und in einigen Sektoren mit immer noch zweifelhaften Zöllen sind notwendig. Im Dienstleistungshandel sind der Marktzugang und die Nichtdiskriminierung in einigen Sektoren und Ländern noch nicht garantiert. Eine Reihe von großen Handelsnationen wie Rußland und China, aber auch viele der ärmsten Länder müssen ins Welthandelssystem integriert werden. Die zunehmende Zahl von Regionalabkommen kann zur weiteren Handelsliberalisierung beitragen, sie kann aber auch zu immer komplizierteren Handelsstrukturen mit unerwarteten Nebeneffekten führen.

Manche Gruppierungen versu-

chen, die Umwelt- und Sozialpolitik oder die Menschenrechtsfragen über die Handelspolitik durchzusetzen. Während das GATT (und jetzt die WTO) der Durchsetzung solcher Ziele in der am wenigsten handelsbehindernden Weise nicht entgegensteht, so wäre die WTO wahrscheinlich damit überfordert, andere Länder über die Handelsregeln zu einer bestimmten Umwelt-, Sozial- oder Menschenrechtspolitik zu zwingen. Last but not least muß sich die WTO mit der entstehenden „Informationsgesellschaft“ auseinandersetzen, in der Produkte elektronisch über das Internet transportiert werden können und in der der Zugang zu Informationen ein entscheidender Standortfaktor sein wird.

Die WTO als GATT-Nachfolger wird sich also nicht über einen Mangel an Aufgaben in der Zukunft beklagen können. Allerdings sollte noch einmal daran erinnert werden, daß die WTO-Abkommen der Zustimmung einer jeden Regierung und damit indirekt der Bevölkerung eines jeden Landes bedürfen. Die Schwierigkeiten bei den amerikanischen „fast-track“-Verhandlungen zeigten erst jüngst, daß die Unterstützung von Handelsregeln und Handelsliberalisierung immer wieder gestärkt werden muß, um einen Rückfall in populistische, auf die kurze Frist ausgerichtete und an Sonderinteressen orientierte Handelspolitik zu verhindern.

Hans-Jürgen Vosgerau, Günther G. Schulze

Der Weg zu einem liberalen Welthandel

Die Geschichte des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), seiner Vorläuferin, der International Trade Organisation

(ITO), und seiner Nachfolgerin, der World Trade Organisation (WTO), ist ein typisches Beispiel für den Prozeß der Internationalisierung

oder Globalisierung, wenn man diesen als Interaktion zwischen den Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen für

die Weltwirtschaft einerseits und den Veränderungen der grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Transaktionen andererseits versteht. Die Architekten der Weltwirtschaftsordnung nach dem Zweiten Weltkrieg hatten neben der Weltbank und dem Internationalen Währungsfonds die ITO als dritte Säule vorgesehen. Sie sollte – dem Freihandelsgedanken entsprechend – den seit der Weltwirtschaftskrise darniederliegenden internationalen Austausch wieder zur Blüte bringen und protektionistische Tendenzen eindämmen. Hierzu sollte die ITO mit weitreichenden Kompetenzen ausgestattet werden, die naturgemäß die nationale Souveränität beschränkten. Dem amerikanischen Kongreß ging dies zu weit; deswegen scheiterte die ITO. An ihre Stelle trat mit mehrjähriger Verzögerung das wesentlich bescheidenere GATT, dessen Geburtstag sich dieser Tage zum fünfzigsten Mal jährt.

Das GATT war keine eigene Institution, sondern nur ein Vertrag zwischen weiterhin souveränen „Vertragsparteien“, die lediglich durch ein Sekretariat in Genf unterstützt wurden. Entscheidungen konnten nur von den versammelten Regierungsvertretern getroffen werden, unter denen freilich jene der USA und der anderen Industrienationen sowie später der Europäischen Gemeinschaften und der fernöstlichen Staaten eine besondere Rolle spielten.

Trotz der schwachen Kompetenzen und der wenig schlagkräftigen Organisation hat das GATT sehr beachtliche Erfolge bei dem Bemühen erzielt, den Welthandel zu liberalisieren. Die insbesondere von den USA immer wieder vorangetriebene Liberalisierung führte in diesem halben Jahrhundert zu einer Senkung der durchschnittlichen Zollsätze von fast 50% auf weniger als 5%. Dies trug wesent-

lich zu einer realen Expansion des Welthandels bei, die im Zeitraum 1966 bis 1994 mit 4,8% p.a. weit über der realen Expansion des Weltsocialprodukts mit 1,8% jährlich lag¹.

Einfache Grundprinzipien

Diese beeindruckende Leistung basiert auf wenigen einfachen Prinzipien, welche es ermöglichten, in acht aufeinanderfolgenden Zollsensungsrunden auch die zunächst widerstrebenden und dem Protektionismus zugeneigten Handelspartner Schritt für Schritt von den Vorteilen abgestimmter und wechselseitiger Liberalisierungsmaßnahmen zu überzeugen. So ist das GATT treffend als ein Kartell der freihändlerischen Regierungen gegen die um ihre Märkte bangenden Produzenten bezeichnet worden. Durch internationale Verträge binden sich die Regierungen selbst gegen politische Einflußnahme protektionistischer Interessen der importkonkurrierenden Wirtschaftszweige und sichern sich zugleich die Unterstützung ihrer Exportindustrien – so gerät der vertraglich festgeschriebene Austausch von Marktzutritt zum Ausweg aus dem Gefangenendilemma zunehmenden Protektionismus.

Die einfachen Grundprinzipien sind das der Meistbegünstigung, d.h. das Verbot der Diskriminierung zwischen verschiedenen Ausländern an der Zollgrenze, das der Inländerbehandlung, also das Verbot der Diskriminierung zwischen Ausländern und Inländern nach Überschreiten der Zollgrenze; die grundsätzliche Ächtung mengenmäßiger Handelsbeschränkungen; der in allseitigem Einvernehmen und gegenseitig abgestimmte Abbau von Importzöllen

sowie die Möglichkeit, bei unerwarteten schwerwiegenden Störungen gewisse Liberalisierungsmaßnahmen wenigstens zeitweise wieder zurückzunehmen, ohne daß dies zu Gegenmaßnahmen der Handelspartner führt.

Eine Variante dieser Schutzklauseln sind die Antidumping- und Antisubventionsregeln, die freilich zunehmend mißbraucht wurden, wie noch zu erörtern ist. Außerdem verpflichteten sich die Vertragsparteien zur Transparenz ihrer handelspolitischen Maßnahmen: Gesetze und Vorschriften müssen zugänglich und nachvollziehbar sein. Zur Beilegung von Streitigkeiten wurde ein allerdings sehr wenig durchschlagskräftiges Streit-schlichtungsverfahren eingerichtet, das inzwischen jedoch deutlich verbessert werden konnte.

Die Charakterisierung des alten GATT wäre unvollständig, wenn nicht erwähnt würde, daß große Bereiche von der Liberalisierung ausgenommen werden mußten. Hierzu gehören insbesondere die Agrarwirtschaft und die Textilwirtschaft (Multifaser-Abkommen).

Schwieriger werdender Interessenausgleich

Die erwähnten acht multilateralen Verhandlungsrunden zum Zollabbau begannen in Genf 1947, wurden zwei Jahre später in Ancey und von 1950 bis 1951 in Torquay fortgesetzt. Es folgten die Genfer Runde von 1955 bis 1956, die Dillon-Runde von 1961 bis 1962, die Kennedy-Runde von 1964 bis 1967, sowie die Tokyo-Runde von 1973 bis 1979. Den bisherigen Abschluß und Höhepunkt bildet die von 1986 bis 1993 dauernde Uruguay-Runde, welche 1994 in Marrakesch zur Gründung der WTO führte.

Die kontinuierlich steigende Dauer der GATT-Runden zeigt, daß der Interessenausgleich desto

¹ International Monetary Fund (Hrsg.): International Financial Statistics, Yearbook 1996, Washington DC, 1996.

schwieriger wurde, je weiter die Liberalisierung schon fortgeschritten war. Charakteristisch für das Verfahren war, daß erweiterter Marktzugang in einen Sektor bzw. für bestimmte Produkte als Konzession gewährt wurde, wenn das liberalisierende Land an anderer Stelle bei anderen Produkten einen erweiterten Marktzugang erstreiten konnte. Das Produzenteninteresse an verbessertem Marktzugang – eine geradezu merkantilistisch anmutende Zielsetzung – wurde also mobilisiert, um die Versorgung mit preiswerten Waren zu verbessern. Das Konsumenteninteresse an vergrößerten Konsummöglichkeiten und damit die „Gewinne aus Außenhandel“, welche von der Außenhandelstheorie behauptet werden, wird nun also indirekt, gewissermaßen durch die Hintertür, realisiert.

Fazit: Die erfolgreiche Institution der GATT-Liberalisierungsrunden trug maßgeblich zu einer beispiellosen Expansion des internationalen Warenhandels bei. Da dieser sich jedoch qualitativ änderte und da sich nach Wegfall des Zollschutzes und der Ächtung quantitativer Beschränkungen die protektionistischen Interessen andere Wege suchten, entwickelten sich neue Herausforderungen an das GATT, welche seine Anpassung bzw. Weiterentwicklung erforderlich machten.

Notwendige Weiterentwicklung

Der „neue Protektionismus“ bediente sich vorwiegend des Mittels der „nontariff barriers“ (NTBs). Der Erfindungsreichtum der Protektionisten aus dem privaten und dem öffentlichen Bereich ist geradezu bewundernswert. Vielfach zielte der Protektionismus nicht vor allem auf den Schutz einzelner Industrien ab, sondern war motiviert durch die Beseitigung von

Zahlungsbilanzungleichgewichten. Insbesondere in den USA wurde in den 80er Jahren das Leistungsbilanzdefizit als Vorwand für protektionistische Maßnahmen bemüht. Ein skurriles Beispiel stammt aus Frankreich, wo der Import japanischer Fernsehgeräte behindert wurde durch die administrative Verfügung, daß diese nur in einem kleinen Zollamt in Poitiers verzollt werden dürften.

Durchgängig sind die NTBs Maßnahmen, die im Inneren des Importlandes greifen, da ja die traditionellen handelspolitischen Maßnahmen an den Außengrenzen (Zölle, Quoten) infolge der Liberalisierung weggefallen waren. Zu ihnen gehören beispielsweise Umweltvorschriften oder technische Standards, die von Ausländern schwerer zu erfüllen sind als von inländischen Produzenten. Damit entzogen sich die NTBs dem traditionellen GATT-Instrumentarium, das wegen des unangefochtenen Souveränitätsprinzips nicht in das Innere der nationalen Jurisdiktionen hineinreichte.

Viele NTBs entwickelten sich aus dem Mißbrauch traditioneller GATT-Schutzmechanismen. Ein viel diskutiertes und quantitativ eines der bedeutendsten Beispiele ist die „Fortentwicklung“ des Antidumping-Zolls zu freiwilligen Exportbeschränkungen (voluntary export restrictions, VERs) und weiter zu „undertakings“, einer Variante des alten internationalen Kartells. Der Mißbrauch des Antidumping-Instrumentariums ist wegen der Spielräume bei der quantitativen Bestimmung der Dumpingspanne möglich. Wenn trotzdem der Antidumping-Zoll nicht ausreicht, um den Importmarkt zu schützen, werden die Exporteure zu einer freiwilligen Beschränkung (VER) „überredet“.

VERs haben für die ausländi-

schen Produzenten den Vorteil, daß sie die Renten, die sonst über die Antidumping-Zolleinnahmen dem Importland zugute kommen, selbst appropriieren können. Dies schmälert ihren Widerstand gegen die Protektion des Inlandes. Das „undertaking“ ist perfekt, wenn die Mengenvereinbarungen durch Preisabsprachen komplettiert werden. Der Exporteur verzichtet auf große Mengen, erhält aber garantierte Preise, während der Importsektor bei ebenfalls hohen Preisen vor lästiger Konkurrenz geschützt wird. Nur wenn die Abnehmer des Produkts selbst als Produzenten eine starke Stellung haben, ist Gegenwehr erfolgversprechend, so etwa im Falle der deutschen Maschinenindustrie, welche überhöhte Chip-Preise erfolgreich verhinderte.

Die effizienten Abwehrmaßnahmen gegen derartige Verzerrungen liegen auf der Hand. Sie müssen am Ort der Verzerrung einsetzen, im Fall des Dumping also mittels geeigneter Wettbewerbspolitik im Exportland. So werden die Voraussetzungen für die Preisdifferenzierung bei segmentierten Märkten, bei denen der Preis auf dem ausländischen Markt unter den Kosten liegt, beseitigt: Die Monopolgewinne schmelzen ab. Ähnliches gilt für den Fall von Subventionen. Doch bisher ist eine solche Kompetenz zum Einsatz erstbesten wirtschaftspolitischer Instrumente in einem anderen Land weder im GATT noch in der neuen WTO realisiert. Ob die „trade-related anti-trust principles“ (TRAPs), über die derzeit in der WTO beraten wird, Abhilfe schaffen können, ist offen. Weltwirtschaftliche Effizienzsteigerung verlangt, Marktverzerrungen an der Quelle zu beseitigen; da viele Länder dies von sich aus wegen strategischer Überlegungen nur in unzureichendem Maße tun, steht nur ein international abge-

stimmtes Vorgehen (wie schon beim Zollabbau praktiziert) als Ausweg aus dem Gefangenendilemma offen. Das Problem einer internationalen Wettbewerbsordnung bleibt auf der Agenda.

Die „new issues“

Die mehrfach erwähnte starke Expansion des Welthandels war von großen strukturellen Veränderungen begleitet. So nahm der Anteil diversifizierter Industrieprodukte (intra-industrieller Handel) deutlich zu; Dienstleistungen, früher vielfach nicht handelbar, wurden infolge technischer Fortschritte in der Kommunikationstechnik international immer mehr transferierbar. Dazu gehören nicht nur Finanzdienstleistungen der Banken und Versicherungen, sondern auch Beratungsdienste und immaterielle Güter wie Kenntnisse, Verfahren und Technologien, deren Eigentums- und Verfügungsrechte meist nur schwer zu definieren und unter hohen Kosten durchzusetzen sind. Hier liegt einer der Gründe für das Wachstum internationaler oder multinationaler Unternehmen, das untrennbar mit internationalen Kapitalbewegungen und insbesondere ausländischen Direktinvestitionen verknüpft ist.

Diese neuartigen grenzüberschreitenden Transaktionen entzogen sich dem durch das GATT gegebenen institutionellen Rahmen. Hieraus resultierte die Notwendigkeit, die sogenannten „new issues“ in die Welthandelsordnung einzubeziehen. Auf diese Weise entstanden die neuen Bereiche des GATS, des General Agreement on Trade in Services, das TRIMs-Abkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen sowie das TRIPs-Abkommen der „trade-related intellectual property“-Regeln.

Das GATS-Abkommen integriert

den Handel mit Dienstleistungen in das internationale Regelwerk und dehnt das Diskriminierungsverbot (Inländerbehandlung und Meistbegünstigung) sowie den Grundsatz progressiver Liberalisierung auf diese Transaktionen aus. Das TRIPs-Abkommen schreibt neben dem Gebot der Nichtdiskriminierung zum ersten Mal weltweit gültige Mindeststandards zum Schutz geistigen Eigentums (Patente, Markennamen, Computerprogramme, Herkunftsprogramme etc.) vor. Dies ist besonders im Pharma- und Biotechnologiebereich sowie in der Musik- und Medienindustrie von erheblicher Bedeutung. Unter TRIMs versteht man alle Auflagen, die einem ausländischen Investor gemacht werden und die den Güterhandel beeinflussen. Die Bestimmungen über TRIMs im Rahmen des GATT verbieten nun Mindestinlandsauflagen, die beispielsweise einen Mindestanteil von heimischen Vorprodukten an der Produktion vorschreiben, Mindestexportauflagen, Zahlungs- oder Handelsbilanzaufgaben, die ein bestimmtes maximales Verhältnis von erlösten und im Inland verwendeten Devisen bzw. von importierten Vor- und exportierten Endprodukten vorschreiben. Sie sind ihrer Natur nach quantitative Handelsbeschränkungen und daher nicht GATT-konform.

Neben den „new issues“ sind aber auch die Regeln für den Güterhandel weiterentwickelt worden. So sind neue Zollsenkungen beschlossen worden und grundsätzlich Einigung darüber erzielt worden, den Agrar- und Textilbereich unter das Dach der WTO zu stellen, ohne daß substantiell schon viel erreicht worden wäre. Außerdem ist jetzt nur noch eine einheitliche Mitgliedschaft (single package) und nicht wie bisher eine Menüauswahl für alle Länder möglich.

Erweiterte

Kompensationsmöglichkeiten

Die Interessen an einer Regulierung der neuen Probleme waren naturgemäß sehr unterschiedlich verteilt. So nützt das TRIPs-Abkommen vornehmlich den entwickelten Ländern, die nun keine Konkurrenz mehr von Imitatoren in Entwicklungs- und Schwellenländern ohne Patentschutz fürchten müssen. Dies ist von besonderer Bedeutung im Pharmamarkt, wo die Kosten der Innovation sehr hoch, die der Imitation aber vergleichsweise gering sind. So wurde das TRIPs-Abkommen vor allem von der US-amerikanischen Pharmaindustrie forciert.

Um auch Übereinkünfte in solch strittigen Punkten erzielen zu können, bedurfte es in der Uruguay-Runde einer Erweiterung der Kompensationsmöglichkeiten. Diese wurden in den bisher von der Liberalisierung ausgesparten Sektoren der Agrar- und der Textilwirtschaft gefunden. Im Gegenzug zu ihrer Zustimmung, insbesondere zum TRIPs, GATS- und TRIMs-Abkommen, an denen die Industrieländer größeres Interesse hatten, wurden den Entwicklungsländern erweiterte Marktzugänge nicht nur im Industriesektor, sondern vor allem im Textil- und Agrarbereich eingeräumt. Insbesondere im Agrarbereich kam es bis zum Schluß der Uruguay-Runde zu heftigen Auseinandersetzungen auch zwischen den Industrieländern, namentlich zwischen den USA und der Europäischen Union. Zwar mußten viele Probleme ausgeklammert oder mit langen Übergangsfristen für ihre Lösungen versehen werden, doch gelang es schließlich, die Uruguay-Runde zu Ende zu führen und die Welthandelsorganisation zu etablieren.

Die WTO ist nun endlich eine

richtige internationale Organisation mit einem den beiden anderen Bretton-Woods-Instituten vergleichbaren Statut und deutlich verbesserten Durchsetzungsmöglichkeiten. Deren Kern besteht in dem neuen Streitschlichtungsverfahren, welches erstmals auch Beschlüsse gegen die Stimme des Landes, das gegen die Regeln verstoßen hat, ermöglichen. Diese Beschlüsse können mit Hilfe erweiterter Sanktionsmaßnahmen durchgesetzt werden („cross retaliation“)².

Es liegt auf der Hand, daß die Durchsetzung von Maßnahmen gegen mächtige Handelsnationen, insbesondere die USA, besondere Schwierigkeiten verursacht. So haben sich die USA bei der Ratifizierung das Recht vorbehalten, bestimmte Vereinbarungen im Streitschlichtungsverfahren in Frage zu stellen, wenn die WTO mehr-

² Näheres findet sich hierzu im vorstehenden Beitrag von Patrick Low, Ludger Schuknecht: 50 Jahre GATT – eine Bilanz.

mals gegen die USA entscheiden sollte. Wichtige und sensible Probleme werden also weiterhin nur sehr vorsichtig angepackt werden können.

Offene Fragen

Die Etablierung der WTO in Marrakesch 1994 nach Abschluß der Uruguay-Runde ist ein deutliches Markzeichen für einen liberalen Welthandel. Gleichwohl bleiben noch immense Probleme zu lösen. Von der bisherigen Erfolglosigkeit, eine internationale Wettbewerbspolitik zu vereinbaren, war schon die Rede. Die Antidumping-Regeln bedürfen dringend der Verbesserung. Wünschenswert wäre ihre ersatzlose Streichung. Auch im Agar- und Textilbereich stehen viele substantielle Liberalisierungsschritte noch aus. Ein weiteres Problem ist der zunehmende Regionalismus, der zwar GATT-konform ist (Art. 24), aber der Leitidee einer weltweit einheitlichen Liberalisierung ohne Verzerrung des internationalen Handels widerspricht. Verstärkte Integra-

tionsbemühungen von Europäischer Union, NAFTA, APEC oder Mercosur bergen die Gefahr effizienzvermindernder Handelsumlenkung.

Verstärkt gerät der Einfluß traditionell nationaler Politiken auf den internationalen Handel ins Blickfeld. Dazu gehört der Komplex „Handel und Umwelt“, welcher sich in einem fortgeschrittenen Stadium der Klärung befindet. Auch Zusammenhänge zwischen Handel und Investitionen werden verstärkt beachtet, wobei die WTO Fortschritte in dem Bemühen erzielt, ihre Zuständigkeit auch für internationale Investitionen zu festigen. Die Zusammenhänge zwischen Sozial- und Arbeitsstandards und internationalem Handel werden heftig diskutiert; doch ist hier noch keine Lösung in Sicht. Gleichwohl besteht die Chance, daß mit der institutionellen Aufwertung der WTO weiterhin Fortschritte auf dem Weg zu einem liberalen Welthandelsregime möglich sind.

Harald Großmann

Die Entwicklung einer Welthandelsordnung

Als das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) am 1. Januar 1948 in Kraft trat, war vorgesehen, es anschließend in eine umfassende Welthandelsordnung einzubringen und eine Internationale Handelsorganisation (ITO) zu schaffen, die für die Einhaltung des Regelwerkes zuständig sein sollte. Da die ITO aber am Widerstand des US-Kongresses scheiterte, blieb das GATT fast fünfzig Jahre lang als Provisorium bestehen. Erst in der Uruguay-

Runde, die von 1986 bis 1993 dauerte, gelang es, die Welthandelsordnung auf andere Bereiche als den Warenhandel auszudehnen und das GATT in eine endgültige Organisationsform zu überführen. Die Welthandelsorganisation (WTO), die am 1. Januar 1995 ihre Arbeit aufnahm, bildet den institutionellen Überbau für das reformierte GATT und alle anderen Verträge, die im Rahmen der Uruguay-Runde verabschiedet wurden.

Eckpfeiler der Handelspolitik

Kern des alten und des reformierten GATT ist der Grundsatz der Nichtdiskriminierung mit seinen beiden Ausprägungen, der Meistbegünstigung und der Inländerbehandlung. Die Verpflichtung zur Meistbegünstigung beinhaltet, daß sämtliche handelspolitischen Vergünstigungen, die einem Land gewährt werden, unverzüglich und unbeding auf alle anderen GATT-Mitgliedstaaten auszudehnen sind. Bilaterale Liberalisierungsschritte

werden somit automatisch multilateral wirksam. Der Grundsatz der Inländerbehandlung besagt, daß ausländische Waren nicht weniger günstig als gleichartige Inlandsprodukte behandelt werden dürfen. Zum Schutz der inländischen Produktion vor ausländischer Konkurrenz sind im Prinzip nur Zölle erlaubt. Von diesen allgemeinen Regeln macht das GATT freilich bedeutende Ausnahmen, die in der Vergangenheit wiederholt den Gegenstand heftiger Auseinandersetzungen bildeten und auch zukünftig die WTO beschäftigen werden.

Die Forderung nach Gleichbehandlung der Handelspartner hatte bereits gegen Ende des Zweiten Weltkrieges die Gründungsmitglieder des GATT entzweit. Die Briten wollten seinerzeit ihre Commonwealth-Präferenzen aus dem Jahre 1932 nicht preisgeben, während die Amerikaner auf einer strikten Anwendung der unbedingten Meistbegünstigung bestanden. Man einigte sich schließlich darauf, bestehende Präferenzen vorläufig beizubehalten. Neue Präferenzen sollten aber nur noch im

Rahmen von Freihandelszonen und Zollunionen zulässig sein. So entstand Artikel 24 des GATT, der das Meistbegünstigungsprinzip für diese Integrationsräume im Verhältnis zu Drittländern außer Kraft setzt. Eine weitere Ausnahme vom Nichtdiskriminierungsgebot bilden die Handelspräferenzen zugunsten von – und zwischen – Entwicklungsländern, die sich auf den „waiver“ des Jahres 1971 und die „enabling clause“ von 1979 stützen.

Der Zusammenschluß zweier oder mehrerer Länder zu einer Wirtschaftsgemeinschaft ist nicht immer unproblematisch. Handelserschaffenden Effekten, die in den Mitgliedstaaten zu Einkommenssteigerungen führen, stehen handelsumlenkende Effekte gegenüber, die für Drittländer mit erheblichen Nachteilen verbunden sein können. Insofern ist nicht auszuschließen, daß mit der Schaffung von Handelspräferenzzonen das Ziel verfolgt wird, die eigenen Wirtschaftsinteressen auf Kosten von Drittländern durchzusetzen. Dies spricht dafür, bei Abweichungen vom Grundsatz der Meistbegünsti-

gung strenge Maßstäbe anzulegen, was in der Vergangenheit aber nicht geschah. Wichtiger noch als die Gleichbehandlung der Handelspartner ist allerdings der multilaterale Abbau der Handelschranken, denn mit fortschreitender Öffnung der Inlandsmärkte verlieren gleichzeitig bilaterale und regionale Präferenz- und Freihandelsregelungen an Gewicht.

Etappen der Liberalisierung

Bis in die zweite Hälfte der sechziger Jahre prägte der Zollabbau die multilaterale Handelspolitik. Hier konnte das GATT beachtliche Erfolge erzielen, auch wenn wichtige Sektoren wie die Landwirtschaft oder Textil und Bekleidung von der Anwendung der allgemeinen GATT-Bestimmungen weitgehend ausgenommen waren. In den siebziger Jahren geriet der Liberalisierungsprozeß ins Stocken. Zwar schritt der Zollabbau weiter fort, dafür gewannen jedoch die nichttarifären Handelshemmnisse zunehmend an Bedeutung. Hierzu zählen sogenannte Grauzonenmaßnahmen („freiwillige“ Exportbeschränkungen, Markt-

Klaus Rennings/Olav Hohmeyer (Hrsg.)

Nachhaltigkeit

Der Band stellt die Bedeutung des Konzepts der Nachhaltigkeit für die Ökonomie, den Globalisierungsprozeß sowie die technischen, sozialen und institutionellen Innovationen heraus. Er weist nach, daß trotz der Globalisierung Handlungsspielräume für die nationale Umweltpolitik bestehen. Dabei werden auch armuts- und wachstumsbedingte Umweltprobleme der Dritten Welt in die Analyse einbezogen.

1997, 331 S., brosch., 95,- DM, 694,- öS, 86,50 sFr, ISBN 3-7890-5025-3
(ZEW – Wirtschaftsanalysen, Bd. 8)

 **NOMOS Verlagsgesellschaft · 76520 Baden-Baden**

sprachen usw.), der Ausschluß ausländischer Mitbewerber von öffentlichen Aufträgen, aber auch der industriepolitische Mißbrauch von Antidumpingmaßnahmen, Subventionen und Ausgleichszöllen sowie nationaler Regulierungen wie z.B. technische Normen und Standards.

In der Tokyo-Runde des GATT, von 1973 bis 1979, bildeten die nichttarifären Maßnahmen neben den Zöllen erstmals ein zentrales Verhandlungsthema. Die Verhandlungen führten zu Vereinbarungen über Antidumping, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen, technische Handelshemmnisse, öffentliche Aufträge, Zollwertbestimmungen und Einfuhrlicenzverfahren. Deren Regeln waren aber zum Teil so unscharf gefaßt, daß beträchtlicher Spielraum für protektionistischen Mißbrauch verblieb. Auch das Problem der Grauzonenmaßnahmen wurde in der Tokyo-Runde nicht gelöst, da man bei der Reform der Schutzklausel (Artikel 19 des GATT) keine Einigung erzielen konnte, ob Schutzmaßnahmen in Zukunft auch selektiv gegenüber einzelnen Ländern angewandt werden dürfen. Die wenig erfolgreichen Verhandlungen der Tokyo-Runde waren ein wesentlicher Grund dafür, daß sich die nichttarifären Handelshemmnisse gegen Ende der 70er Jahre und in den 80er Jahren weiter ausbreiteten.

Immer häufiger traten bilaterale, durch das GATT nicht gedeckte Selbstbeschränkungsabkommen an die Stelle nichtdiskriminierender, zeitlich befristeter Schutzmaßnahmen gemäß Artikel 19 des GATT. Bei den Antidumping- und Ausgleichsmaßnahmen rückte die Abwehr „unfairer“ Handelspraktiken zusehends in den Hintergrund; es dominierten die Schutzinteressen wettbewerbsschwacher Industrien. Bei der Subventionsver-

gabe ging es immer weniger um die Korrektur von Marktversagen als vielmehr darum, heimischen Unternehmen Vorteile zu verschaffen. Daraus resultierende Konflikte zwischen GATT-Mitgliedern wurden oftmals außerhalb des GATT geregelt und ohne Rücksicht auf die Handelsinteressen dritter Länder beigelegt. In der Uruguay-Runde nahmen die nichttarifären Handelshemmnisse daher einen noch größeren Stellenwert ein. Die Notwendigkeit, ein substantielles Verhandlungsergebnis zu erreichen, stellte dabei die Vertragsparteien auf eine ernsthafte Bewährungsprobe und zog die Verhandlungen in die Länge.

Umfassende Renovierung

Die Uruguay-Runde hat zu einer umfassenden Renovierung und Ergänzung der Welthandelsordnung geführt. Insbesondere wurden die im Rahmen der Tokyo-Runde ausgehandelten Kodizes einer gründlichen Überprüfung unterzogen. Die Antidumpingbestimmungen wurden enger gefaßt, die Subventions- und Antisubventionsregeln präzisiert. Darüber hinaus entstanden in der Uruguay-Runde eine Reihe neuer Abkommen, die u.a. die Anwendung der Schutzmaßnahmen, den Agrarhandel und den Handel mit Textilien und Bekleidung betreffen. Das Schutzklauselabkommen verbietet ausdrücklich „freiwillige“ Exportbeschränkungen, Marktabsprachen und ähnliche Maßnahmen auf der Import- oder Exportseite und verlangt deren Beendigung bis spätestens 1999. Im Gegenzug räumt das Abkommen die Möglichkeit ein, die Schutzklausel unter der Schirmherrschaft des GATT selektiv anzuwenden.

Der Handel mit Agrarprodukten soll in einer Übergangszeit von sechs bis zehn Jahren dem Handel

mit gewerblichen und industriellen Produkten gleichgestellt werden; grundsätzlich müssen alle nichttarifären Handelshemmnisse bis zum Jahre 2001 (für Entwicklungsländer bis zum Jahre 2005) in Zölle umgewandelt werden. Zudem ist die Verringerung des Außenschutzes, der binnenwirtschaftlichen Stützungsmaßnahmen und der Exportsubventionen vorgesehen. Der Welthandel mit Textilien und Bekleidung soll ebenfalls den allgemeinen GATT-Regeln unterworfen werden. Das neue Textilabkommen schreibt vor, die bestehenden Quoten in vier Etappen bis zum Jahre 2005 zu beseitigen. An ihre Stelle könnten allerdings Antidumpingmaßnahmen, Subventionen und Ausgleichszölle sowie mit der Option der Selektivität ausgestattete Schutzmaßnahmen treten.

Herausragende Bedeutung in der Welthandelsorganisation hat die Streitschlichtung. Hierzu wurde ein integriertes, für alle Abkommen der Uruguay-Runde geltendes Verfahren eingerichtet, das eine wesentliche Verbesserung gegenüber dem alten Streitbeilegungsverfahren des GATT darstellt. So kann die Einsetzung eines Schiedsgerichtes von betroffenen Staaten nicht mehr verhindert werden; sein Bericht kann nur noch einstimmig abgelehnt werden. Zudem wurde eine rechtliche Berufungsinstanz eingeführt, deren Urteil ebenfalls nur einstimmig abgelehnt werden kann. Setzt der betroffene Staat die Empfehlungen des Berichts nicht um, kann der Antragsteller Kompensation verlangen und gegebenenfalls zu Sanktionen greifen. Mit dem neuen Streitschlichtungsverfahren ist ein schlagkräftiges Instrument gegen die vielfältigen Formen des Protektionismus geschaffen worden, das auch zum Einstieg in neue handelspolitische Themen genutzt werden könnte.