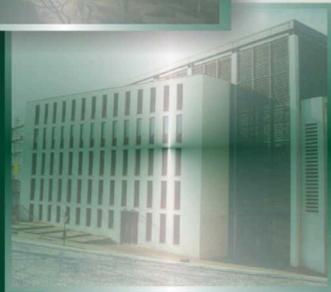




Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg



Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht

Herausgegeben von:
Prof. Dr. Christian Tietje
Prof. Dr. Gerhard Kraft
Prof. Dr. Rolf Sethe

Christian Tietje (Hrsg.)
Der Beitritt Russlands
zur Welthandelsorganisation
(WTO)

August 2005

Heft 44

Der Beitritt Russlands zur Welthandelsorganisation (WTO)

Deutsch-Russisches Seminar
an der Wolshki-Universität „Tatitschew“ in Togliatti/Russland
(16. bis 20. Februar 2005)

Herausgegeben von

Christian Tietje

Institut für Wirtschaftsrecht
Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht
Juristische Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

Christian Tietje/Gerhard Kraft/Rolf Sethe (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 44

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://www.dnb.ddb.de> abrufbar.

ISSN 1612-1368

ISBN 3-86010-798-4

Schutzgebühr Euro 5

Die Hefte der Schriftenreihe „Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht“ finden sich zum Download auf der Website des Instituts bzw. der Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht unter den Adressen:

www.wirtschaftsrecht.uni-halle.de
www.telc.uni-halle.de

Institut für Wirtschaftsrecht
Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht
Juristische Fakultät
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Universitätsplatz 5
D-06099 Halle (Saale)
Tel.: 0345-55-23149 / -55-23180
Fax: 0345-55-27201
E-Mail: ecohal@jura.uni-halle.de

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort.....	7
A. Einführungsrede des Rektors (<i>Prof. W.A. Jakuschin</i>).....	9
B. Economic Overview of Development Prospects in Samara Region after Russia's Accession to the WTO (<i>Dmitri Yakovenko</i>).....	11
C. Samara Region on the Threshold of Russia's Accession to the WTO (<i>Vladimir Geniatullin</i>).....	14
D. Negotiations on Russia's Accession to the WTO: Past Stages and Main Subjects (<i>Denis Palagin</i>).....	17
E. The World Trade Organization Accession Process (<i>Dipl.-Jur. Sebastian Wolf</i>).....	19
I. Introduction	19
II. Key Benefits from WTO Membership.....	19
III. The Accession Process	20
1. Non-Procedural Requirements of Applicants	20
2. Procedural Aspects of Accession.....	22
a) Request for Accession	22
b) The Memorandum on the Foreign Trade Regime	22
c) Fact-Finding Stage.....	23
d) The Negotiation Process.....	23
e) Formal Conclusion of Accession.....	24
IV. Russia's Progress in WTO Accession.....	24
V. Conclusion	25
F. The Process of Accession to the WTO (<i>Olga Kazakova</i>).....	26
G. Das Regelungssystem des GATS und seine Bedeutung für Russland (<i>Birgit Rost, LL.M.oec.int.</i>)	29
I. Einführung.....	29
II. Struktur und Zielsetzung des GATS	29
III. Wesentliche Bestimmungen des GATS.....	30
1. Anwendungsbereich	30
2. Liberalisierungsverpflichtungen.....	31

a) Meistbegünstigung.....	31
b) Transparenz	32
c) Spezifische Verpflichtungen.....	32
IV. Funktionsweise des GATS: Zusammenfassung	33
V. Die Liberalisierung von Dienstleistungen und seine Bedeutung für Russland.....	33
1. Die Beitrittsverhandlungen	33
2. Liberalisierung von Finanzdienstleistungen.....	34
3. Reformbestrebungen	35
VI. Fazit.....	36
H. Internationaler Investitionsschutz und Perspektiven der Entwicklung eines Investitionsschutzregimes in der WTO-Rechtsordnung (<i>Yvonne Wardin, LL.M.oec.int.</i>)	37
I. Einleitung.....	37
II. Funktionsweise des Investitionsschutzes.....	38
III. Bilaterale Investitionsabkommen.....	39
IV. Das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten – ICSID.....	40
V. Welthandelsorganisation – WTO	41
1. Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen – TRIMs-Übereinkommen	41
2. Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen – GATS.....	42
3. Multilaterales Investitionsschutzabkommen in der WTO	42
4. Perspektiven	43
I. Russlands Erdöl und Erdgas im Kontext der WTO-Rechtsordnung (<i>Ulrich Klaus</i>).....	45
I. Einführung.....	45
II. Maßgebliche Aspekte.....	45
1. Wirtschaftliche Grundlagen	45
2. Energie in der WTO-Rechtsordnung	46
3. Energiegüterhandel – Erdöl und Erdgas im Rahmen des GATT.....	46
a) Verbot der mengenmäßigen Beschränkung bei Im- oder Export (Art. XI GATT).....	46
b) Tarifbindung bei Einfuhrzöllen (Art. II (1) (b), Art. I GATT).....	47
c) Subventionen (Art. XVI GATT und Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen).....	48
d) Handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen).....	48
e) Weitere potentielle Konfliktpunkte im Energiegüterbereich	49
4. Energiedienstleistungen im Rahmen des GATS	49
J. Problems of Accountancy in the Light of Russia's Accession to the WTO (<i>Andrei Sazhnev</i>)	50

K. WTO-Antidumpingrecht – Hoffnung für Russlands Wirtschaft? (<i>Lilian Habermann, LL.M.oec.</i>).....	52
L. The Process of Dispute Settlement in the WTO (<i>Anna Kostitsina</i>).....	60
M. The World Trade Organization: The Future of Trade begins today. – Dispute Settlement. The unique Aspect of the WTO Activity – (<i>Anastasia Chaburkina</i>).....	63
N. Current Participation of Non-State Actors in the WTO – Future Perspectives for Russian Corporations, Business Associations and NGOs (<i>Karsten Nowrot, LL.M.</i>).....	66
I. Introduction.....	66
II. Decision-Making Processes.....	66
III. Dispute Settlement Processes.....	68
IV. Conclusion.....	70
O. Compatibility of the Regional Economic Integration with the WTO Standards on the Example of the Commonwealth of Independent States (<i>Firsov Yuri</i>).....	71
P. Russia’s Accession to the WTO: Pros and Cons (<i>Dmitri Kovalevskii</i>).....	73

VORWORT

Seit Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) zum 1. Januar 1995 sind ihr mehr als 20 Staaten neu beigetreten. Nach dem Beitritt Chinas am 11. Dezember 2001 sind mit heute 148 WTO-Mitgliedern nahezu alle wirtschaftlich und politisch bedeutenden Handelsmächte der Welt in der WTO vertreten. Eine Ausnahme ist allerdings immer noch die Russische Föderation. Seit dem 16. Juni 1993 gibt es eine, noch unter dem alten GATT 1947 eingerichtete, WTO-Arbeitsgruppe, die sich mit dem russischen WTO-Beitritt befasst. Obwohl die Arbeitsgruppe bislang 27-mal getagt hat und überdies unzählige bilaterale und multilaterale Treffen mit dem russischen WTO-Beitritt befasst waren, steht gegenwärtig (August 2005) immer noch nicht abschließend fest, wann Russland der WTO beitreten wird. Schon dies weist darauf hin, dass das ohnehin komplexe WTO-Beitrittsverfahren im Falle Russlands mit besonderen Herausforderungen konfrontiert ist.

Die Ursachen für die schwierigen und langwierigen Beitrittsverhandlungen der Russischen Föderation sind vielschichtig. Sie liegen nicht nur im spezifisch ökonomischen Bereich begründet, sondern sind vielmehr in einer komplexen Problemstruktur aus internationaler Politik und russischem Wirtschafts-, Gesellschafts- und Rechtssystem zu sehen. Dabei kann auch kein eindimensionaler und monokausaler Erklärungsansatz gesucht werden, der beispielsweise nur auf die spezifischen Probleme eines so genannten Transformationsstaates abstellt. Vielmehr ist zum einen zu bedenken, dass ein WTO-Beitritt regelmäßig von höchster politischer Sensibilität im internationalen System gekennzeichnet ist. Das hat bereits der Beitritt Chinas gezeigt; gegenwärtig lässt sich das an den Beitrittsverhandlung des Iran, zu denen am 26. Mai 2005 eine WTO-Arbeitsgruppe eingerichtet wurde, beobachten.

Zum anderen ist aber auch zu sehen, dass die Erfüllung der WTO-Beitrittsvoraussetzungen weit über die eigentliche Liberalisierung des Außenhandels eines Staates hinausgeht. Das WTO-Recht greift durchgehend tief in die innerstaatlichen Rechts- und Verwaltungsstrukturen sowie die Gerichtsorganisation ein. Zahlreiche WTO-Übereinkommen enthalten detaillierte völkerrechtliche Verpflichtungen, die nur dann erfüllt werden können, wenn umfassende und effektive rechtsstaatliche Strukturen in dem jeweiligen Kandidatenstaat erfüllt sind. Über die „hochpolitischen“ Gesichtspunkte eines WTO-Beitritts hinausgehend zeigen sich in diesem Bereich regelmäßig die größten Schwierigkeiten im Beitrittsprozess, da die WTO-Mitglieder einem Beitritt erst dann zustimmen, wenn die entsprechenden innerstaatlichen Strukturen geschaffen sind.

Die Komplexität des Beitritts Russlands zur WTO ist seit einiger Zeit Forschungsgegenstand der Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht (TELC). Zusätzlich zu verschiedenen Seminaren und Publikationen haben Mitarbeiter der Forschungsstelle im Jahre 2003 ein erstes Seminar in Wolgograd und Ischewsk zum WTO-Recht durchgeführt. Nach dem Anfang 2005 ein Kooperationsvertrag zwischen der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der Wolshski Universität

von W.N. Tatitschew, Togliatti, abgeschlossen wurde, bot sich zum zweiten Mal die Gelegenheit, ein Seminar zum Beitritt Russlands zur WTO in Russland selbst durchzuführen. Das Seminar fand vom 14. bis 20. Februar 2005 zunächst in Moskau und dann in Togliatti an der Wolga statt. Die sechs deutschen Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht haben in Moskau zunächst in der Deutschen Botschaft Gespräche über den aktuellen Stand der Beitrittsverhandlungen Russlands geführt. Anschließend wurden in Togliatti von Doktoranden, Mitarbeitern und Studierenden Referate zu verschiedenen Themen im Zusammenhang mit dem russischen WTO-Beitritt gehalten und intensiv diskutiert. Wie die nachfolgend veröffentlichten Seminarreferate verdeutlichen, zeigten sich dabei ganz unterschiedliche inhaltliche und wissenschaftliche Perspektiven. Es wurde bewusst davon abgesehen, die Seminarreferate für die vorliegende Publikation zu vereinheitlichen; sie sollen vielmehr in der vorliegenden Form die Breite des geführten Diskurses möglichst authentisch wiedergeben.

Die Reise der deutschen Teilnehmer nach Moskau und Togliatti wäre ohne die großzügige finanzielle Unterstützung der KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau, der Stiftung Rechtsstaat des Landes Sachsen-Anhalt und der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg nicht möglich gewesen. Für die gewährte Unterstützung sind wir sehr dankbar.

Halle, im August 2005

Prof. Dr. Christian Tietje

A. Einführungsrede des Rektors

Prof. W.A. Jakuschin

Sehr geehrte Damen und Herren! Gestatten Sie mir die Teilnehmer des gemeinsamen russisch-deutschen Seminars „Aktuelle Probleme der WTO: Der Beitritt Russlands zur WTO“ zu begrüßen. Es freut mich sehr, Sie hier in den Räumen unserer Universität zu empfangen, und erlauben Sie mir meiner Hoffnung Ausdruck zu geben, dass der Geist unserer Hochschule, die Atmosphäre der Ehrerbietung und des Schaffensbeginns zu interessanten Überlegungen in WTO-Fragen und zum Erfolg des Seminars beitragen werden.

Die Welthandelsorganisation wurde am Ende der Uruguay-Runde am 1. Januar 1995 gegründet. Wie jedes Entscheidungsorgan, steht auch die WTO immer wieder vor der Herausforderung, widerstreitende Interessen miteinander zu vereinbaren. In diesem Zusammenhang waren, sind und werden verschiedene Probleme von Bedeutung sein, die ihrer Lösung, gerade auch in Hinblick auf den Beitritt Russlands, noch harren.

Die Einbindung Russlands in die Welthandelsorganisation schreitet voran. Aber je näher ein erfolgreicher Abschluss rückt, desto intensiver werden die Diskussionen über Zeitdauer, Bedingungen und Folgen des Beitritts zur WTO. Die russische Regierung wird wegen der Beschleunigung des Beitrittsprozesses kritisiert. Andere wiederum meinen, dass die Einbindung in die WTO die Öffnung des inländischen russischen Markts erfordert, worauf die russischen Unternehmer aber nicht vorbereitet seien. Hieraus könnten sich nachteilige Entwicklungen für Russland ergeben. Der Zusammenbruch der Industriesektoren, der Verfall von Landwirtschaft und Dienstleistung und ein Millionenheer von Arbeitslosen seien zu befürchten. Ist diesen Befürchtungen Glauben zu schenken? Oder kann Russland doch profitieren von der Einbindung in die WTO, die über 90% des Welthandelsumschlages umfasst? Kritiker machen darauf aufmerksam, dass ein der WTO beigetretenes Land, welches von einer solch schweren Krise befallen wird, auch dann nur innerhalb des von der WTO vorgegebenen Rahmens agieren kann. So hat noch kein Teilnehmer der GATT/WTO die Organisation verlassen und 31 Länder führen derzeit Beitrittsverhandlungen durch.

Es gibt die Redeweise, dass die Welthandelsorganisation „ein Klub der Reichen“ ist und mittels der Liberalisierung des Welthandels den Interessen der fortschrittlichen Monopolen, vor allem den amerikanischen, dient. Inzwischen ist bekannt, dass es zu den offiziellen Zielen der WTO zählt, das Lebensniveau zu erhöhen, die Beschäftigung zu fördern und eine optimale Nutzung der Weltressourcen unter Schonung der Umwelt zu verwirklichen.

Die WTO sieht ein komplexes System von Maßnahmen vor, die ihren Teilnehmern nicht nur den Export und Import von Waren und Dienstleistungen erleichtern soll, sondern Investitionen, den Austausch des intellektuellen Eigentums und das Heranziehen von in- und ausländischen Fachleuten fördern, bürokratische Hürden abbauen, und den Wettbewerb beleben soll. Durch diese Anreize werden Handel, Inves-

titionen und schließlich Beschäftigung und Konsum wachsen. Somit wird das Ziel der WTO, das Lebensniveau der Bevölkerung zu erhöhen, verwirklicht werden können.

Was Russland betrifft, bleibt die Nichtvollendung der Reformen das Haupthindernis seiner wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung. Viele Reformen im Energie- und Transportbereich, auf dem Gebiet der Boden-, Steuer-, Bank-, Währungs-, Verwaltungsgesetzgebung gerieten auf halbem Wege ins Stocken, andere existieren gar nur als Entwurf. Die Ausrichtung Russlands auf den Beitritt zur WTO dient nicht nur im außenwirtschaftlichen Bereich als Vektor der Veränderungen der Gesetzgebung des Landes, sondern auch im innenwirtschaftlichen Bereich. Wir stehen jetzt vor der Notwendigkeit der radikalen Erneuerung des ganzen Rechtssystems unseres Landes.

Ich möchte bemerken, dass die übernommenen Verpflichtungen Russlands keineswegs die totale Öffnung des russischen Markts beabsichtigen. Vielmehr werden lediglich die Schutzniveaus bestimmter Waren und Dienstleistungen im Laufe der Verhandlungen in Einklang gebracht. Das betrifft insbesondere das Niveau des Zollschatzes, die staatlichen Subventionen und den Zugang der ausländischen Investoren zum russischen Markt.

Eine Reihe von Verpflichtungen, insbesondere das Meistbegünstigungsregime erfüllen wir schon viele Jahre in vollem Einvernehmen mit bilateralen Vertragsgestaltungen. Zudem sind die Jahre der Beitrittsvorbereitung nicht vergebens verlaufen. Es ist gelungen Gesetze, die die wirtschaftliche und außenwirtschaftliche Tätigkeit regulieren, unter Berücksichtigung der WTO-Regeln vorzubereiten und zu verabschieden. Nach der Einschätzung der ausländischen Experten wurde Russland auf den Beitritt zur WTO besser als andere Länder, einschließlich China, vorbereitet.

Sodann wird dem WTO-Land eine Übergangsperiode von 5-7 Jahren gewährt, die für die Erfüllung der Bedingungen notwendig sind. Die WTO-Normen sehen auch das Recht jedes Landes auf Schutzmaßnahmen bestimmter Branchen im Falle besonderer Krisensituationen vor. Mit dem Beitritt zur Welthandelsorganisation bekommen die russischen Unternehmer endlich die Möglichkeit den Mechanismus der Befriedung von Handelsstreitigkeiten zu nutzen.

Was unseren Beitritt zur WTO wirklich schwierig gestaltet, ist die mangelnde Fähigkeit der Institutionen, die Interessen der verschiedenen gesellschaftlichen Schichten Russlands zu vertreten und zu beschützen. Die Unternehmen wurden nur bei der Ausarbeitung der Programmhandlungen im Zusammenhang mit dem Beitritt zur WTO einbezogen. Die Interessen der Verbraucher sind so gut wie gar nicht vertreten. Die Hauptmasse der Verbraucher hat nur eine vage Vorstellung über die Vorteile und Nachteile der Teilnahme Russlands an der WTO.

Darum hoffe ich, dass dieses Seminar sich nicht nur mit aktuellen Problemen der Welthandelsorganisation als solcher beschäftigen wird, sondern sie im Kontext des Beitritts Russlands zur WTO unter Berücksichtigung unterschiedlicher Standpunkte beleuchten wird.

Ich wünsche den Teilnehmern des Seminars viel Erfolg! Ich bedanke mich bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

B. Economic Overview of Development Prospects in Samara Region after Russia's Accession to the WTO

Dmitri Yakovenko

Obvious as it is, Russia is compelled to join the WTO. It is also undoubted that this will bring about enhanced competition in all economic segments. Russia is not striving for accession on any terms – this will be based on the real state of Russian economy and provide the necessary protection of national producers, with competitive business environment being maintained. Taking into account the bilateral Russian-American negotiations, the question of Russia's accession to the WTO may be solved positively.

Unfortunately, not all economic segments and not all Russian regions are able to adapt to the new environment and therefore the influence of the discussed event will vary from business to business and from region to region. Moreover, it is rather difficult to forecast the consequences for particular enterprises and business areas. There are diverse assessments and evaluations of these effects in terms of GDP, employment, production output, prices and expenditures. Yet, it is possible to single out some generally accepted tendencies.

For business areas:

- The enhancement of competition with import in the domestic market;
- The decrease in prices for imported component parts;
- The increase in demand for certain goods (supplements and component parts to imported goods);
- Increase in the flow of foreign investments, updating of infrastructure and legislation.

For the population:

- The increase in absolute income;
- The increase in expenditures on housing and communal services;
- Possible growth of unemployment and decrease in wages in certain business segments (mainly in automobile industry).

As it was mentioned above, the influence of Russia's accession to the WTO will vary in every single region of the Russian Federation. Those member regions with the economy represented mainly by the few industries (the share of such regions is fairly big, for example, farming-oriented regions) may suffer considerable losses due to the growing competition. The same is true for those regions that have a high volume of operational expenditures in their budgets. Current economic and financial environment in the majority of Russian regions can be characterized by the lack or even absence of the so-called "investment zone" in their budgets – a buffer zone whose potential can be used to stabilize the relationship between the budget and the business entity in the deteriorating market conditions. In such regions budget deficit can grow stratospherically.

One of the stipulations for Russia's accession to the WTO is leveling of prices for energy carriers in the internal and external markets. This means a sufficient increase in prices for energy sources inside the country. Everybody knows that winter season in

Russia is a crisis that can be overcome only if the Federal Government renders substantial support. In this respect among the most vulnerable regions is the Far East. Such disproportional influence on regional budgets may also lead to the reevaluation of the role of particular members of the Russian Federation in the overall development of the country, and may lead to changes in the current cross-budget relations. To safeguard their interests against world manufacturers, the regions need to increase their competitive advantages and to focus on the two main areas: innovations and investment policy.

The experience of *Samara* region testifies to a leading role of the current competitive capacity of a region. Some irrefutable advantages *Samara* region has now are as follows:

- Diverse economic structure (heavy concentration of multifunctional industries within the territory);
- High level of competitive capacity in both domestic and external markets;
- High level of employment in small business (14%, unlike 10% in Russia);
- Advantageous geographical location, important transportation centre;
- Considerable innovative, scientific and educational resources;
- High level of investments in the regional budget.

Diversity enabled *Samara* region to “catch” several waves of the economic growth of the 90s’. In 2003, the industrial output of the region totalled 79% in contrast with 1990, whereas that in the whole country hardly reaches 67%. Diversity increases economic stability. This peculiarity is expected to counter the effects of joining the WTO. The majority of the Russian regions do not have such an advantage due to less diverse economy.

The following data testify to the high level of competitiveness of goods manufactured in *Samara* region. Our region has a sufficient turnover of foreign commerce (the 5th place in Russia) and even more sufficient volume of trade with foreign countries excluding the former Soviet Republics (the 3^d place in Russia). A very important index of competitiveness is expenses per ruble of product in the enterprises of *Samara* region. This index has changed at a considerably lower rate than that in the whole country.

Increased efficiency of management should be accounted for by the fact that in the 90s there was a change in the structure of the ownership of *Samara* regional enterprises towards the growing share of external proprietors (+20%).

The advantage of the region in terms of geographical position is the existence of a large agglomerative effect – several large cities are located in the close proximity and concentrate substantial industrial, social and cultural entities that are closely linked by intensive relations. This effect leads to the concentration of labour and sales markets. The existence of extensive agglomeration ensures the effect of rapid modernization not only for a particular city but for its adjacent areas as well. Advantageous geographical location of the region will enhance further growth of investment volume. It is the growth of investments which is one of the main advantages of joining the world trade agreement.

At present investment activity of the enterprises located in *Samara* region is twice as high as on average in Russia. But everything is relative. The only big science intensive corporation with sufficient science budget is AvtoVAZ Plc. The level of innova-

tions in this company in comparison with 2001 has sufficiently decreased. AvtoVAZ looks rather “poor” in comparison with the world competitors in amount of expenditures on scientific development. Two years ago the world leader of the automobile industry “Ford” spent approx. 8 billion US-dollar on innovative development, “General Motors” – approx. 6 billion US-dollar, whereas AvtoVAZ a thousand times less – 6 million US-dollar.

The slowdown of the innovative process could be mainly accounted for by some passiveness of the region in promoting its investment potential as the major part of investments including investments in innovative activities still comes from internal reserves. This can be seen as a consequence of the so-called “self-sufficiency” policy, which is typical of Russian donating regions and able to do harm after Russia’s accession to the WTO. As the world experience shows, after a country enters the WTO it gets additional impetus for development based on fair competition. But what is required is the open regional policy aimed at attracting additional resources into the area.

The main disadvantage of our regional economy on the threshold of Russia’s accession to the WTO is the dependence on big business and mainly on the situation in automobile industry. As it was mentioned earlier, competitiveness of the automobile plant AvtoVAZ remains low. The absence of significant innovative breakthroughs in this area can lead to decrease in the amount of sales of its production. This, in its turn, can result in reducing production volume not only in automobile industry but also in allied industries as well as in reducing tax proceeds in budgets of all levels, unemployment growth and other aftereffects. Heavy concentration of production in one single city *Togliatti* will largely do harm to the local population: the middle class will be turning into socially disadvantaged citizens. Thus, even within a region the consequences can be of different nature. Economically diverse and export-oriented regions will prove to be the least vulnerable.

Drawing the line under the evaluation of the prospects of *Samara* region we can state that in our region objective barriers for social and economic development in the open market are lower than in other regions of the Russian Federation. Nevertheless, it is important not only to use the existing advantages but also to develop them in different ways allowing for the world experience. This will depend not only on adequate resource potential but on the policy of the regional government as well.

C. Samara Region on the Threshold of Russia's Accession to the WTO

Vladimir Geniatullin

Systemic transformation is a distinguishing feature of modern Russian economy. Its basic components are carrying out institutional transformations, structural reformation of economy, decentralization of management process. These points are closely interrelated and cannot be considered separately.

The cities of *Samara* region comprise its major social, economic, labour and intellectual resources. Subjective assessment and evaluation of these resources brings about some contradiction. At first glance, many economic indexes testify to distinct competitive advantage of *Togliatti* over the other cities of the region. For instance, over the last decade, *Togliatti* has been second to none in terms of its industrial output. The runner-up is *Samara*, the other cities being also-rans. *Togliatti* and *Samara* provide a solid foundation in economy of the region. In 2003, the unit volume of industrial output in *Togliatti* totaled over 50% of the regional output, whereas in *Samara* it makes up 28,7%. The other cities have a far smaller volume of industrial output.

Togliatti is also a leader in terms of dynamics of the index. Its unit volume in the whole industrial output increased from 28,2% to 57,3% in the period 1985-1999. Although this index has fallen over the last 4 years, its leadership is not challenged. The statistical analysis shows that *Samara* and *Togliatti* have remained leaders of institutional transformations in the region over the whole period of economic reforms. These cities comprise approx. 90% of business activities. It is noteworthy, however, that *Samara's* potential surpasses that of *Togliatti* by 36 points, whereas *Togliatti* has a high unit volume of working population which makes up 66,4%.

Togliatti itself also undergoes a continuous process of institutional reforms. Some dynamic changes in the structure of organization in different business segments prove this fact. The data show that unit volume of companies oriented towards trade and general business activities has substantially grown against a backdrop of reduction in unit volume of industrial and building companies. This fact reflects the process of the development of small business which gravitates towards economic activity not involving big capital outlays. Yet, the contribution of small business in production of goods and services remains insignificant.

Economic stabilization and transition to economic growth create a favorable environment for competitive enhancement of the cities. The importance of this category is to grow as it is a moving force of their investment appeal. The cities' competitive capacity is closely linked with efficiency of their economic potential. We can describe it as a qualitative result of using economic potential in production of goods and services located within the city area.

The formation of the system of indexes of the cities' competitive capacity presupposes allowing for a variety of links between the indexes of efficiency of reproduction processes on a city level and the indexes of their production and resource potential. Many indexes characterize investment appeal of the cities. This system of indexes can be supplemented by a set of figures showing the growth rate and the result of market-

ing reforms, the process of privatization and their peculiarities in different business segments including housing and communal services.

The information about a number of indexes proves to be insufficient. The analysis shows that several indexes of competitive capacity are unequal to the indexes of productive efficiency, which testifies to their proximity but not identity. According to the yield of capital investments in 2003, *Togliatti* comes ninth and *Samara* eighth. The ratios drawn above testify to low efficiency of using the capital assets in these cities. This can be accounted for by predominance of extensive use of the capital assets, which in its turn results in reduction in their competitive capacity. Yet, labour productivity in *Togliatti* comes second in the region, while the costs per 1 ruble of production and the level of its profitability come third.

The analysis of competitive capacity of the cities within *Samara* region including *Togliatti* in many respects testifies to the underused potential which can be rectified by the structural economic reformations, increase in labour productivity and general productive efficiency through implementation of new technologies and nonstandard organizational decisions.

From the very beginning of economic reforms, *Togliatti* enjoyed a privilege of not being oriented towards military-industrial establishment. Those companies without such a privilege suffered a crisis due to the reduction in government work and financing. Moreover, the city economy had a high diversity of business activity. A wide range of enterprises ran successful business in a variety of industrial areas. Here we can mention the public corporation "Transformator", the public corporation "Volga Cement Plant", the public corporation "Phosphorus", the public corporation "Leftbank Concrete Plant" and others which took leading positions in Russian electric machine industry, cement engineering, chemical industry, petrochemical industry. This fact alleviated the aftereffects of economic reforms, though it did not eliminate them. Three companies went bankrupt and some others are still in crisis. Thus, the city lost its former privilege and has shown some evidence of monofunctional economic structure: the automobile plant "Autovaz" accounts for 80% of the total industrial production in the city. The city has fallen prey to the economic prosperity of one single company, therefore we need careful treatment of the consequences Russia's accession to the WTO can have for the city.

The analysis of industrial structure in the city makes us focus on poor development of hi-tech industries. Very scant scientific and technical advances have been made over a long period, with the research being concentrated on the Volga Automobile Plant. Scant is also the contribution of academic establishments, which makes up as little as 3%.

Potentially, car industry is an active technology-consuming area. However, the growing unit volume of high-tech production used for constructing cars can result in higher prices and lower competitive capacity. Yet, we admit that the city has a sound foundation for further development of high-tech production, which is robot-building in *Autovaz* and cooperation with aerospace and defense industry in *Samara*.

The economic reforms lead to a number of other aftereffects. The system of elementary vocational training has almost been reduced to ruins so that today industrial building sector of the city has very scarce high-skilled workers. In 2003, accumulated depreciation reached 68,5% whereas the rate of capital re-equipment remained inad-

missibly low – 1,7%. This means that the overall renewal will be possible in as many as 60 years. After Russia joins the WTO, technological backwardness of Russian companies can be conserved, since companies will economize on capital allowances in order to preserve competitiveness and it will be enormously difficult to bridge this gap.

Negative tendency is shown through a high volume of costs in the value of 1 ruble of production. It has increased from 74% to 89,2% in the period from 1994 till 2003. Even so, unit volume of wage in costs totals as little as 11-12%. It comes natural that after Russia's accession to the WTO employers will curb the wage-push in order to maintain and enhance their competitive capacity.

Unfortunately, there is little discussion in the city as to the negative consequences of Russia's accession to the WTO, which is aggravated by an ambiguous position of the federal government providing local authorities, industrial management, unions and the population with scant information about the issue. This proves typical of Russia. As often as not some democratic principles like duty to inform the population and responsibility before the public remain unrealized. This report shows how unclear and controversial the consequences of Russia's accession to the WTO are. The people are generally prejudiced against Russia's accession to the WTO as it is believed to result in a total fraud just as it happened with privatization of the state-owned property or even more aggravating social and economic aftereffects. It is also generally perceived that the process of Russia's accession to the WTO is carried out by policy-makers indifferent to Russia and her citizens. Even so, the government does nothing to destroy this prejudice. We believe that there are some possible scenarios which can entail aggravated social conflict in the city and can have uncontrollable consequences.

D. Negotiations on Russia's Accession to the WTO: Past Stages and Main Subjects

Denis Palagin

With all its great potential modern Russian economy can develop efficiently only in the active cooperation with the world market of goods and services. The economic reforms carried out in this country require the same conditions. In their turn, the rules of the game in the world market under conditions of globalization are defined now by all member countries collectively, with the decisive role of the World Trade Organization in it, that unites about 150 countries and covers over 95% of the world trade circulation.

In the strategic prospect Russia should enter the WTO. Russia does not participate in the process of making world trade rules. It leads to stagnation of the Russian economy and reduces its competitiveness. The WTO membership should become a defense instrument for Russia's national interests in the world markets and a powerful external stimulus for resolving the issues we have to resolve. A successful development of the Russian economy is only possible in case the country orients to the world market's tough demands and conquers its own new niches in it.

The WTO creates equal and favourable conditions of commercial activity for the Russian business in exchange for foreign competition in the open home market. Russia together with WTO member countries should fix the rates of import tariffs and terms of service import, levels of the state support of agrarian sector and also accept the WTO rules in the process of trade dispute settlement. The WTO norms and regulations should be adopted by the national legislation and have a priority over it.

These trade conditions are in the process of being gradually liberalized in the course of WTO trade negotiation rounds (the last one started in January, 2002). Exceptions or transitional periods are also provided for certain countries, customs unions or free trade areas. In other words trade conditions are changeable or variable including the process of a country's accession to the WTO.

It is natural that export-oriented branches of the Russian business, especially in real economic sector, are interested in getting similar advantages and privileges. It is also important that with the WTO membership our so far imperfect business legislation can get great experience in the field of modern economic law, that could make it much more united, full, systematized, predictable and universal. There would be less bureaucracy concerning external economic links.

However, there is an important question what steps should be taken for the Russian business in its present state to be able to use all these advantages and what is more, to avoid unacceptable losses once the home market is open for foreign competition. The Russian government has already begun negotiations on the country's accession to the WTO and declared its initial attitude. Unfortunately, the latter has been formulated without proper consultations with home business and the entry programme as well as all necessary explanatory work haven't confirmed it yet.

The results of polled enterprises show that the situation should be changed. The authorities and businessmen must cooperate in the process of preparation to Russia's access to the WTO.

As a great world power Russia possesses a number of obvious competitive advantages. These are her resources, the unique Euro-Asian location, still preserved scientific and industrial potential, high qualification of labour force, developed transport network. There are also impressive examples of successful endeavours of several Russian companies to penetrate to foreign markets. It is obvious though that Russia's WTO accession in itself can't result in an immense growth of the home export, nor can it guarantee its immediate increase.

Firstly, the WTO stimulates basically the trade of manufactured goods and science intensive production whereas Russian export consists mainly of raw material and fuel (that are permitted to foreign markets almost without limitations).

Secondly, the structure of Russian export is very inert and can't be changed quickly towards processing branches due to lowered production capacity of the home industry and transport and the slow technical progress in the country.

Thirdly, as the crisis falls back the increasing demand for home production inside the country has already led to a number of export limitations. Finally, Russia has access to the main volume of tariff privileges fixed by the WTO through its bilateral trade agreements with member countries.

The import prospect forecast is different. Foreign goods and services can essentially increase competition in the home market, which may prove to be dangerous for the Russian industry. It largely concerns food, pharmaceutical, chemical, motor-car and aircraft, light and electronic industry, sectors of insurance, financial services and retailing, small and medium business, etc. That is why, only 10% of the polled Russian companies have declared that they are ready to conduct their business in the framework of the WTO norms and regulations.

Abundance of cheap imported goods could certainly be beneficial for a home customer, provided there is an efficient domestic competition and security of consumer's rights that this country lacks as yet.

Russia as a state system is not prepared to enter the WTO as well. The country does not have any clear and well-grounded industrial policy, i.e. the idea which branches of the national industry and to what extent need protection or stimulation. Without it the negotiations on Russia's entry into the WTO are conducted somewhat at random. There is no state system of external economic information for business, which results in breaches and mistakes of the exporters. The government does not support the industrial export. Russian regions stand off the preparatory work. And finally there is no guarantee that the government will not compensate the reduction of customs profits that may be the result of WTO import liberalization through the introduction of additional domestic business taxes.

E. The World Trade Organization Accession Process

Dipl.-Jur. Sebastian Wolf

I. Introduction

The establishment of the World Trade Organization (WTO) has increased the security and predictability of the international trading system. The liberalization of international trade potentially offers many benefits for all countries. However, to the extent that only membership in the WTO allows countries to design their development strategies in a more predictable and stable trading environment, non-member countries, could be placed at a considerable disadvantage in the future.

Consequently, most acceding countries have come to realize that membership in the WTO is increasingly seen as a necessary recognition by the international community and an essential step towards their full integration into the world trading system as a way to stabilize and expand their economies. Therefore it is not surprising that the number of countries requesting accession is still increasing, even though accession to the WTO is a quite difficult and complex process. These complexities combined with a large number of governments which have applied to join the WTO, have made the process of accession for new members since 1995 quite slow. For this reason, accession to the WTO has often been compared to “catching a moving train” and why many countries tried to obtain membership in the last years. As of December 2004 it was a process being faced by 28 countries, 9 of them transition economies and about half of the remainder, least developed countries.

The WTO itself has always actively promoted the accession of new members as the universality of the international trading system remains a major goal of the Organization. This is consistent with the belief, that broadening the membership of the WTO increases the global welfare and the individual benefits that can be enjoyed by its Members.

The objective of my speech is to analyze the process of accession of new members to the World Trade Organization. Since too many issues are within the scope of accession to the WTO, the speech can of course not claim to provide a complete and exhaustive discussion of all issues concerned with the topic. The first section will briefly summarize the main benefits that countries can expect from WTO membership. The next part will then focus on the legal provisions and the corresponding procedural steps of the accession process itself. The final section draws main conclusions and reviews the progress made on accession to the WTO by Russia.

II. Key Benefits from WTO Membership

There are certain key advantages to WTO membership. A first benefit is a result of the accession process itself, namely, the national preparation for the country's participation in the WTO system through the systematic examination, and strengthening of national trade-related laws and policies. As a result, the application for membership

often generates an essential external commitment to initiate the necessary domestic reforms. This is because WTO accession requires policies and institutions to be brought in line with the provisions of the main international agreements administered by the Organization. Perhaps the most challenging task is to introduce laws and institutions for the operation of private enterprises and markets free from government controls and state trading practices.

Another benefit associated with WTO membership is the Most Favored Nation access opportunity in foreign markets. The main dimension of market access is the extension of permanent and unconditional MFN-status. At the present, non-members have been granted MFN-treatment only voluntarily through negotiating bilateral market access arrangements with their major trading partners, which is quite costly. Besides, there is no guarantee that non-members will be granted MFN-treatment in the future. For example, the United States extension of MFN-status to Russia remains subject to an annual review.

WTO membership is also important for reasons of dispute settlement. Although membership itself can not prevent protective action by other trading partners, it provides access to a binding and rules-based dispute settlement system that is available to all WTO Members. The WTO's dispute settlement mechanism helps to resolve dispute peacefully and constructively and has proven to be a major success since its establishment.

However, being a member of the WTO is especially important for the possibility of "writing the rules of the game". In general, acceding countries realize that being outside the WTO framework has made it exceedingly complicated for them to influence decisions on key issues of international trade. The best option to design development strategies in a more predictable way is through participation in international institutions like the WTO, where international economic decision-making takes place.

III. The Accession Process

1. *Non-Procedural Requirements of Applicants*

The "Agreement Establishing the World Trade Organization" (hereinafter WTO-Agreement) determines two types of membership: the original and the accessing. According to Article XI:1 WTO-Agreement, the contracting parties to GATT' 47 and the European Communities became original members of the WTO.

The key legal provision governing accession for new members is provided in Article XII WTO-Agreement. Accordingly, accession is regulated on the following terms:

"(1) Any State or separate customs territory possessing full autonomy in the conduct of its external commercial relations and of the other matters provided for in the Agreement and the Multilateral Trade Agreements may accede to this Agreements on terms to be agreed between it and the WTO. Such accession shall apply to this Agreement and the Multilateral Trade Agreements annexed thereto.

- (2) Decisions on accession shall be taken by the Ministerial Conference. The Ministerial Conference shall approve the agreement on the terms of accession by a two-third majority of the Members of the WTO.
- (3) Accession to a Plurilateral Trade Agreement shall be governed by the provisions of that Agreement.”

Since Russia as well as the former Soviet Union were not contracting parties of the GATT’ 47 Article XII WTO-Agreement is the relevant legal basis for its accession procedure.

The WTO itself notes that one of the most striking things about Article XII WTO-Agreement is its brevity and the resulting absence of guidance on the terms to be agreed upon for membership and the procedures to be used for negotiating these terms. The rules and procedures to be followed for negotiating these terms have evolved separately as will be examined in the next section of this paper.

Following Article XII:1 WTO-Agreement, the applicant requesting accession to the WTO needs to be a state or separate customs territory. Secondly, the prospective member can only attain membership in the Organization obeying the terms agreed between it and the WTO. Finally the candidate is required to accede to the WTO-Agreement and all of the Multilateral Trade Agreements annexed to it, following the “single-undertaking” approach as contained in Article II:2 WTO-Agreement. Because Plurilateral Trade Agreements are not part of the “single-undertaking” approach, accession to these agreements is not obligatory. However, major WTO Members are likely to insist that the prospective member will accept them at least as a matter for negotiation.

In this context, the accession process reflects the WTO’s contractual nature and institutional specificity as an “umbrella organization”. Accession to the WTO is essentially a process of negotiation, quite different from accession to other major International Organizations like the United Nations, the International Monetary Fund or the World Bank, which is largely an automatic process, based on specified entry conditions. Consequently, applicant countries cannot be entitled a legal right to accede to the WTO as affirmed by the jurisdiction of the International Court of Justice (ICJ) in case of precise entry conditions. The ICJ has made clear that the accession of a country can not be made dependent on conditions which go beyond the specified entry conditions or are not associated with them. With reference to the WTO, other than economic aspects may not have an influence on the admission decision. Anyhow, it is arguable that even political aspects are a permissible admission criterion due to the overall stability of the World Trading System. This is particularly relevant for adherence to human rights obligations. In either case, applicants are at least given the right to have their accession case heard by the WTO Members.

In practical terms, many issues of the Multilateral Trade Agreements, which only provide reference levels of obligation, may be subject to negotiations. The prospective member is required to comply with all WTO-Agreements and to pay a “membership fee” in terms of specific commitments to open markets in return for the right to enjoy the benefits from liberalization that have previously been negotiated by the existing members.

Because Russia is a sovereign nation it fulfills the first condition precedent for accession to the WTO. The remaining two obligations set out by Article XII:1 WTO-Agreement are decided on a detailed process during the following procedural steps.

2. Procedural Aspects of Accession

The procedural aspects of the accession negotiations are, as already mentioned above, not regulated in Agreements of the WTO. Therefore, the loophole resulting from the very limited scope of Article XII WTO-Agreement has been closed by guidelines prepared by the WTO Secretariat, which codify the rules and procedures to be followed during the accession. Broadly speaking, the accession procedure can be divided into four major phases, an introductory phase of formalities and three substantive phases.

a) Request for Accession

In the first stage, a country wishing to accede to the WTO submits a formal written request for accession to the Director General of the WTO. The request is considered by the General Council which establishes a Working Party with standard terms of reference, which read as follows:

“To examine the application of the Government of [...] to accede to the WTO-Agreement under Article XII and to submit to the General Council/Ministerial Conference recommendations which may include a draft Protocol of Accession”.

In this context the question arises, if the General Council is legally obliged to establish a Working Party. Otherwise the request for accession could be rejected as a result of a negative “consideration”. However, taking into account the above mentioned remarks on accession to international organizations under international law, the General Council’s scope for a judgment evaluation seems to be quite limited. The fact that Article XII:1 WTO-Agreement limits membership to states or separate customs territories indicates that the General Council may refuse the establishment of a Working Party, if the applicant is not a state or separate customs territory in sense of Article XII:1 WTO-Agreement.

Once a Working Party is established, participation is open to all interested members of the WTO. However, the number of participants in the Working Party varies considerably, especially depending on the interest generated by individual accessions. In case of applications by large countries like China or Russia, numerous countries participate in this process. In practice, especially with regard to applications by smaller countries, much fewer WTO Members are typically involved.

b) The Memorandum on the Foreign Trade Regime

In the following first substantive phase, the applicant is required to present a detailed memorandum to the Working Party on its Foreign Trade Regime. The memorandum will cover all aspects of the trade regime and will explain all relevant trade regulations and policies in order to provide the basis for a detailed fact finding by the

Working Party. This process is inevitably demanding, especially on the applicant, since the issues concerned include much more than trade in goods and services. Due to the wide range of issues, it is impossible to cover this in detail in this paper. The most relevant subjects include the applicant's policies affecting foreign trade in agricultural products, measures necessary for the implementation of the TBT- and SPS-Agreement, foreign exchange management and controls investment and competition policy, protection of intellectual property e.g.

Although some technical assistance is provided by the WTO, the preparation of the Foreign Trade Memorandum is completely the responsibility of the prospective member and so is any delay in its preparation. The only way for the applicant to accelerate the subsequent stages of the accession procedure is to present a complete and accurate memorandum.

c) Fact-Finding Stage

Once the Foreign Trade Regime Memorandum is prepared and circulated to other WTO Members of the Working Party, the accession process enters the next stage. In the further proceedings the Working Party is going to examine the Memorandum in detail. The purpose of the review that takes place during this phase is to make sure that the national legislation of the applicant country is in conformity with the WTO-Agreements. Other WTO Members may pose specific questions and concerns on various aspects of the applicant's foreign trade regime. Questions can therefore address areas of possible inconsistency between WTO-Agreements, domestic laws and policies or any other area of trade. The number of meetings held by the Working Party strongly depends on the adequacy of information provided by the acceding country and the complexity of the policies reviewed. The entire fact-finding stage can be quite comprehensive, for instance, in the case of South Africa in 1994, the United States posed 400 questions with regard to the protection of intellectual property alone. In case of Russia, this procedural step took more than a year.

d) The Negotiation Process

When the examination is sufficiently advanced, the Working Party may initiate the actual negotiation phase, even if the fact-finding continues. The acceding country will be requested to submit an initial schedule of offers in goods and services. The initial schedule usually covers tariff rates, specific commitments for market access and other policies for trade in goods and services. Once these initial offers are tabled, the applicant government engages in bilateral negotiations with interested members of the Working Party. The negotiations are held bilaterally reflecting the special trade interests that different countries may have. Through a process of offers by the applicant and requests by WTO Members, the new Member negotiates commitments under three main categories:

- (1) market access for goods including tariff rates and tariff-bound levels,
- (2) market access for services, and
- (3) trade in agricultural products.

On the basis of the WTO's Most-Favored-Nation principle, the concessions offered by the acceding country in the course of negotiations, apply equally to all WTO Members after the applicant has obtained full membership, even though the commitments are negotiated bilaterally.

e) Formal Conclusion of Accession

When the bilateral negotiations are in the process of being finalized, a draft report containing a summary of proceedings is prepared for consideration by the Working Party. In addition, the agreed schedules of commitments and concessions on goods and services are prepared. These documents will be attached to a Protocol of Accession, which sets out all terms of accession agreed between the acceding country and WTO Members. When the Working Party has completed its mandate to the satisfaction of all its members, it adopts the "accession package", consisting of Report and Draft Protocol of Accession (annexing the schedules of Concessions and Commitments) at a final meeting.

After approval by the Working Party, the documents are forwarded to the General Council or Ministerial Conference for approval. Two final documents will be issued: the decision of the General Council and the Protocol of Accession, which states that the country accedes to the WTO and defines the schedules and outlines final provisions for timing of acceptance of the Protocol and full membership in the WTO.

Following the General Council's adoption of the Report of the Working Party and the approval of the draft decision by a two-thirds majority of the WTO Members' positive vote, the applicant is invited to sign the Protocol and to accede to the Organization. The Protocol of Accession enters into force 30 days after acceptance by the applicant government, either by signature or by ratification, if parliamentary approval is required.

IV. Russia's Progress in WTO Accession

As an example of how complex, difficult and long accession to the WTO can be, Russia has been seeking membership since 1993. Russia officially applied for accession to the GATT in 1993. A Working Party was set up the same year, which was later, after the establishment of the WTO in 1995, transformed into the Working Party for the accession of the Russian Federation to the WTO. The Russian memorandum describing its foreign trade regime was submitted in March 1994. Russia has already been negotiating for over 10 years in order to become a WTO Member. However, it is worth mentioning that ten years is no unusual time period for completing an accession to the WTO, especially in case of countries representing strong economies. For example, China formally became WTO Member after almost 15 years of negotiations.

Until February 2005, the Russian Working Party officially had met 26 times. Currently the Working Party examining Russia's request for accession is comprised of representatives of over 60 states, reflecting the WTO Members recognition of Russia's importance as a trading partner. At the present the WTO is the only major interna-

tional organization without Russian participation. On the other hand, Russia is the largest world trading nation outside the WTO. For this reason, the world's major trading powers have come to realize the importance of Russia's accession to the WTO. Recognizing that Russia must be considered as one of the fastest growing economies, the European Commission and the United States recently declared the Russian economy no longer to be an economy in transition, but completely market-based.

Nevertheless these statements should not outplay the remaining challenges, even though it is more or less commonly accepted that, as a result of intensification of negotiations in 2003, Russia has now entered the final stage of the accession process. The Russian Federation has already signed agreements concluding the bilateral market access negotiations with number of its trading partners. Especially the European Union has been a key player in Russia's accession talks, as European businesses will be the largest beneficiaries from Russia's WTO accession. The European Union is by far and away Russia's most important trading partner. After its enlargement, the European Union represents over 50% of Russia's external trade. On the other hand, Russia is the European Union's fifth major trading partner, accounting for nearly 5% of the European Union's overall trade. Therefore both sides have a strong interest in opening up their economies and lowering barriers to bilateral trade. In a long-awaited move, Russia and the European Union signed a bilateral trade deal in May last year, which will bring Russia a step closer to WTO membership.

V. Conclusion

The original timetable for Russia's entry to the WTO by 2003 has slipped several times, but was quite ambitious from the beginning. It has to be concluded that Russia should join the WTO as quickly as possible to get the full advantages of international integration and free trade. WTO membership would therefore be a logical continuation of Russia's advance towards a full market economy. Nevertheless it must be emphasized that Russia is not looking to obtain membership at all costs, as a well balanced accession is always preferred to a quick accession, even though the two are not necessarily exclusive. Therefore ensuring an appropriate basis for Russia's membership will be of outstanding importance. Looking ahead, there can be no doubt that WTO accession will be to the mutual benefit of Russia and the multilateral trading system.

F. The Process of Accession to the WTO

Olga Kazakova

It is known that the best policy is not the one which promises greater effect but that which is possible to be realized. The change in the external and internal conditions of national economic development imposes definite restrictions on the external economic policy. Its accents are objectively shifted from its former dominant – the strengthening of the open-door policy – onto other tasks which were not given enough attention during the last few years. It is the formation of the integrated community of post-soviet republics with the overall usage of economic interaction with the forming world poles of the trade-financial power. It is the accession to the World Trade Organization (WTO) on the acceptable conditions and the dilution of dependence on the International Monetary Fund (IMF) and the International Bank of Reconstruction and Development (IBRD). It is the precise tuning of regulation instruments of export and import of goods, services and capital including direct foreign investments along with the home production interests taken into consideration. Such shift of accents onto the needs of structured reconstruction of economy, the increase of its competitiveness and the satiation of internal market can largely contribute to the country's overcoming of the crisis both in the national economy in the whole and the external economic ties in particular as well as coming onto the way of stable growth.

In 1993 Russia officially applied for the accession to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and pursuant to the procedures a Working Group (WG) was formed which later with the establishment of the WTO in 1995 was transformed into the Working Party (WP) for the accession of the Russian Federation to the WTO. The mandate of the WP implies the detailed study of country's trade regime and the elaboration of conditions of Russia's participation in the WTO.

The process of talks on Russia's accession to the WTO began in 1995. At the initial stage of this process the principal matter was the multilateral consideration of the economic mechanism and trade-political regime of Russia on the account of their compliance with the WTO standards.

In 1998 after the introduction of Russia's initial tariff concessions in goods and ideas of support in the sphere of agriculture the WP members interested in their access to the markets of goods started bilateral talks with Russia. In 1999 the WTO member countries were given the draft list of specific commitments in services and the list of exemptions from the Most Favoured Nation Treatment. Since the year 2000 all the aspects of Russia's accession to the WTO had been discussed within the talks.

At the present moment the WP for Russia's accession to the WTO consists of 58 countries, members of the WTO which form the European Union (EU). Since December 2003 the WP chairman was the WTO representative of Iceland *Stefan Johannesson*. Over 50 countries are involved today in the talks on tariffs and about 30 countries on the access to the market of services. The talks results should be finalized in Protocols signed by the parties.

Pursuant to the established procedures the talks take place in the WTO Secretariat in Geneva on a multilateral level: the systemic issues are discussed on the official and

unofficial meetings of the WP; questions of agriculture – during the multilateral consultations with the participation of the WP members interested in them; talks on the market access are held on a bilateral level. In the framework of the accession process the talks are held on the four principal directions:

1. Talks on tariffs: Their principal task is to define the maximum rate of import duties Russia will be able to use with the accession to the WTO in all the trade nomenclature of internal activity.

2. Talks on agriculture: Besides tariff aspects these talks include the discussion of admissible extent of internal governmental support of the agricultural sector and of the level of export subsidies on agricultural goods and alimentary products. The above mentioned issues are considered during the multilateral consultations with the participation of the so-called “quadro” group (the USA, the EU, Japan, Canada), the “Kern group” (the leading exporters of agricultural products) and a number of developing countries.

3. Negotiations on the access to the market of services: The purpose of these talks is the coordination of the terms of foreign suppliers’ access to the Russian market of services. The process of negotiations at this stage is focused on the weak sectors (financial, telecommunication and transportation services), which are the major interest of the leading WTO member countries. Bilateral talks have also shown the parties’ divergences on the so-called horizontal regulation of trade in services. A series of multilateral consultations on special aspects of such kind of regulation in Russia was held in 2002-2003. Natural monopolies, subsidies, borderland territories, cultural heritage, antimonopolistic regulation and common use services were discussed. In October 2003 there were also talks on the list of exemptions from the MFNT and the regulation of separate sectors of services.

4. Talks on systemic issues: These talks are devoted to the determination of the measures Russia will have to take in the sphere of legislation and its usage for the fulfilment of its commitments as the WTO member. They are based on the project of the report made by the WP. It's the final document of the negotiations in which along with the Protocol of the accession is given a set of rules and commitments that Russia will inflict upon itself pursuant to the results of the talks. The documents may fix commitments on tariff concessions in the sphere of goods, the level of governmental support of agriculture as well as commitments in the sphere of trade in services.

Russia's accession to the WTO corresponds with its strategic plans for providing equal participation in the international economic relations, which are considerably regulated by standards and rules of this organization. At the same time the accession to the WTO requires the solution of a complex of problems concerning the economy of the whole country. With the accession to the WTO Russia will get an opportunity to take part in the world trade on equal terms, a chance to use the WTO mechanisms for the protection of its own interests and the right to assert the state interests in the establishment of world trade regulations.

Undoubtedly, the accession to the WTO will attract investors' attention to some industries, including the automobiles production, since foreign investors will be able to rely on more stable trade-political conditions and eased export of their goods produced in Russia to the markets of the developing countries. Besides this, the produc-

tion of Russian manufacturers will get easier access to the external markets and it will help to overcome the home industry specialization on the raw materials.

The accession to the WTO will also allow Russia to accord the economic legislation of the country with the international standards, the Russian technical standards with the international ones. All this will contribute to the extension of Russian production export as well as the intensification of the competition from the side of foreign manufacturers in the Russian market, which is indispensable for the increase in quality of the goods and services produced in Russia.

The main advantage of the accession to the WTO for Russian exporters is the possibility to protect their interests with the help of its mechanisms since the scale of discrimination of Russian export in the world market is critical. It is mainly the accusation of dumping. Anti-dumping sanctions are applied to Russian exporters by the EU, the USA, Mexico, India, Brazil and some other countries in the form of 100% anti-dumping duties on Russian export and restricting quotas. Russian importers may also hope that sooner or later with the accordance to the WTO rules the Russian import tariff will also be reduced. The Russian State will get a new set of means for administrative regulation of external trade approved by the WTO which will enable to protect the internal market legally.

To my mind the accession to the WTO is an indispensable condition of Russia's further integration into the system of the international economic ties. However there is hardly any sense in obtaining the membership in this organization at any price. It would be better for Russia as an observer to use the time by continuing the talks with the WTO members, taking part in the Round of Millennium, increasing the competitiveness of Russian manufacturers and strengthening of the protection of certain sectors of the internal market.

It is obvious enough that for negotiations the country must have distinct ideas of the priorities of structural policy of the state for the nearest years and of the programme of improvement of the mechanism of import regulation and export support, including goods and services of intellectual work. Basing on such ideas it is possible to determine distinctly the limits of concessions the country may inflict upon itself in order to get the accession to the WTO. It will be also useful to sum up all the advantages and disadvantages of each step on the way of convergence of Russian and international standards of regulation of the exchange of goods and services.

G. Das Regelungssystem des GATS und seine Bedeutung für Russland

Birgit Rost, LL.M.oec.int.

I. Einführung

Das GATS-Abkommen der Welthandelsorganisation gehört zu den wichtigsten Ergebnissen der letzten großen Welthandelsrunde, besser bekannt als „GATT-Uruguay-Runde“ (1987-1994). Es ist seit 1995 in Kraft und schafft erstmals Regeln für den internationalen Dienstleistungshandel für alle Mitglieder der WTO. Der Bedarf für die Aushandlung des GATS beruhte u.a. auf der wachsenden Bedeutung des grenzüberschreitenden Dienstleistungshandels in allen Ländern. Von 1980 bis zum Jahre 2002 ist der weltweite Handel von Dienstleistungen um mehr als das Vierfache gestiegen. Er entspricht knapp einem Fünftel des gesamten Welthandels. Zum Vergleich: der internationale Warenhandel hat sich im gleichen Zeitraum „nur“ gut verdreifacht. Schätzungen gehen davon aus, dass im Jahr 2020 der Anteil der Dienstleistungen am globalen grenzüberschreitenden Handel 50% ausmachen wird. Die Bedeutung des Dienstleistungshandels ist auch in Russland im Zuge wirtschaftlicher Reformen und der Privatisierung der russischen Wirtschaft enorm gewachsen. So verdoppelte sich der Anteil des Dienstleistungssektors am russischen Bruttosozialprodukt von 28% im Jahre 1991 auf 55% im Jahre 2000. Der Anteil Russlands am weltweiten Handel mit Dienstleistungen ist hingegen mit über 1% eher gering. Die handelsmäßig wichtigsten beiden Dienstleistungsbereiche sind der Reiseverkehr und die Transportleistungen, gefolgt von Finanz- und Telekommunikationsdienstleistungen. Anteilsmäßig stark abgenommen hat die Bedeutung der Dienstleistungsbeschaffung der öffentlichen Hand.

II. Struktur und Zielsetzung des GATS

Das GATS schafft einen gesetzlichen Rahmen für den internationalen Handel mit Dienstleistungen, der für alle WTO-Mitgliedsstaaten gültig ist. Dabei unterscheidet das GATS zwölf Klassifikationen nach der Art der Dienstleistungen; hierzu zählen etwa Kommunikationsdienstleistungen (z.B. Post, Telekommunikation und audiovisuelle Dienstleistungen), Transport, Finanzdienstleistungen, Umweltdienstleistungen, Bildung, Tourismus u.a. Vier Kategorien nach der Art der Erbringung von Dienstleistungen werden unterschieden, sog. „modes“:

- Die *grenzüberschreitende Erbringung*, bei der analog zum Güterhandel Dienstleistungen mit Hilfe von Trägermedien (Video) oder auf elektronischem Wege von einem Land zu einem anderen transportiert werden, wobei Anbieter als auch Nachfrager in ihrem Land verbleiben.
- Die *Inanspruchnahme einer Dienstleistung im Ausland*, wobei sich der Nachfrager in das Land des Anbieters der Dienstleistung begibt (Tourismus).

- Die Erbringung durch *kommerzielle Präsenz* eines Dienstleistungsanbieters im Ausland (Serviceleistungen durch eine Niederlassung im Ausland).
- Die Erbringung einer Dienstleistung durch die *vorübergehende Präsenz natürlicher Personen* im Ausland.

Die Struktur des Allgemeinen Dienstleistungsabkommens ist durch drei Teile gekennzeichnet. Ein Rahmenabkommen bestehend aus 29 Artikeln beinhaltet die grundsätzlichen Bestimmungen und Prinzipien des Dienstleistungshandels, die für alle Mitgliedstaaten verbindlich sind. Es folgen acht sektorspezifische Anlagen [Anlagen zu: Ausnahmen von Artikel II (Meistbegünstigung), grenzüberschreitendem Verkehr natürlicher Personen, Luftverkehrsdienstleistungen, Finanzdienstleistungen (zweifach), Seeverkehrsdienstleistungen, Telekommunikation und Basistelekommunikation], in denen die Grundlagen für diese entsprechenden Bereiche geregelt sind sowie Beschlüsse der Minister über weitere Arbeitsprogramme (beispielsweise die Fortführung der Verhandlungen über die Streitbeilegungsverfahren für das GATS, den grenzüberschreitenden Verkehr natürlicher Personen oder den Bezug des GATS zu Umweltfragen, usw. und eine „Vereinbarung über Verpflichtungen bei Finanzdienstleistung“). Den dritten Teil bilden die „Listen der spezifischen Verpflichtungen“, die dem Abkommen beigelegt sind und einen wesentlichen Teil des Abkommens darstellen (Art. XX Abs. 3 GATS). Diese sind einheitlich aufgebaut, unterteilt in Länder und Arten der Dienstleistungserbringer und führen die Meistbegünstigungsausnahmen, Marktzugangsbeschränkungen und die Beschränkung der Inländerbehandlung an. Dazu kommen, als integrierter Bestandteil des GATS, die Listen, die die länderspezifischen Meistbegünstigungsausnahmen aufzeigen.

III. Wesentliche Bestimmungen des GATS

1. Anwendungsbereich

Das GATS regelt sowohl alle Formen des Dienstleistungshandels als auch den Zugang zu ausländischen Märkten.

Der Dienstleistungsbegriff ist umfassend. Er beinhaltet jegliche Form der Dienstleistungserbringung (Vgl. Art. XXVIII lit. b GATS). Ausgenommen sind nur solche Dienstleistungen, die in Ausübung hoheitlicher Gewalt erbracht werden (Art. I Abs. 3 lit. b GATS). Öffentliche Dienste, die nach Art. I Abs. 3 lit. c GATS weder auf kommerzieller Basis noch in Konkurrenz zu anderen Dienstleistungsanbietern erbracht werden, sind vom Liberalisierungsprozess nicht umfasst. Weitere Einschränkungen werden in den weitreichenden Sonderregelungen für einzelne Sektoren in den Anhängen des GATS gewährleistet.

Der sachliche Anwendungsbereich des Allgemeinen Dienstleistungsabkommens ist offen geregelt. Nach Art. I Abs. 1 GATS findet das Abkommen Anwendung auf alle Maßnahmen seiner Mitglieder, die den Handel mit Dienstleistungen beeinträchtigen. Dies umfasst Gesetze, Verwaltungsrichtlinien und wird ausgedehnt bis zur Verwaltungspraxis (Art. XXVIII lit. a GATS). Dies bezieht sich auf alle Staatsebenen, die Staats- und Landesregierungen und die öffentlichen Behörden, sowie ausdrücklich auch die nichtstaatlichen Stellen, die öffentliche Aufgaben erfüllen (Art. I Abs. 3 lit. a GATS).

2. Liberalisierungsverpflichtungen

Die Länder verpflichten sich, wenn sie einzelne Sektoren und Erbringungsarten in die Länderlisten eintragen, zur Einhaltung der zentralen Prinzipien des GATS, und zwar insbesondere zur Meistbegünstigung, Inländerbehandlung und Transparenz.

a) Meistbegünstigung

Anknüpfend an das GATT bildet die Meistbegünstigung eine zentrale Verpflichtung des GATS-Abkommens, die jedes Mitglied „sofort und bedingungslos“ (Art. II Abs. 1 GATS) gewähren muss. Danach ist jeder Mitgliedstaat verpflichtet, Dienstleistungen und Dienstleistungserbringer eines anderen Mitgliedstaates ebenso günstig zu behandeln, wie gleiche Dienstleistungen und Dienstleistungserbringer aus einem anderen Staat unabhängig von dessen WTO-Mitgliedschaft. Entgegen dem Wortlaut dieser Vorschrift wird die Meistbegünstigungspflicht im GATS jedoch nicht als „unbedingte“ Pflicht gewährt, was zu einer flexibleren Anwendung führt. Vielmehr sieht das Abkommen eine Reihe von Ausnahmen vor. Der Geltungsbereich der Meistbegünstigung im GATS wird durch sog. Negativlisten bestimmt. Die Pflicht zur Meistbegünstigung bezieht sich somit grundsätzlich auf alle Dienstleistungssektoren mit Ausnahme der Bereiche, die ein Mitglied explizit in seine Liste gemäß der Anlage zu Ausnahmen von Artikel II angeführt hat.

Voraussetzung dafür ist, dass die Ausnahmelisten vor dem Inkrafttreten des WTO-Vertragswerks beim GATT hinterlegt wurden.

Die Industrieländer, v.a. die EU, haben zahlreiche Meistbegünstigungsausnahmen angemeldet, so bei Finanzdienstleistungen, Telekommunikation, audiovisuellen Diensten, Seeverkehr und bei der Erbringungsart des grenzüberschreitenden Personenverkehrs. Das Prinzip der Meistbegünstigung erfährt in weiteren GATS-Bestimmungen eine Wiederholung, z.B. in Art. VIII GATS (Machtmissbrauch von Dienstleistungsmonopolen).

Die folgenden, im Vertrag aufgeführten und für alle Vertragspartner geltenden, allgemeinen Ausnahmemöglichkeiten von der Meistbegünstigung sind zu erwähnen:

Art. II Abs. 3 GATS: danach steht im unmittelbaren Grenzverkehr jedem Land die Möglichkeit zu, den angrenzenden Regionen „Vorteile zu gewähren, um...den Austausch von örtlich erbrachten und genutzten Dienstleistungen zu erleichtern“.

Art. V GATS: hiernach erlaubt die Schaffung von wirtschaftlichen Integrationsräumen die Schaffung von Freihandelsräumen für den Dienstleistungshandel. Diese Ausnahmeregelung ist wichtig für den Europäischen Binnenmarkt und andere regionale Wirtschaftszusammenschlüsse (beispielsweise NAFTA).

Ebenfalls ausgenommen sind die öffentliche Beschaffung von Dienstleistungen (Art. XIII GATS) sowie die allgemeinen Ausnahmen in Art. XIV GATS und die sicherheitspolitischen Ausnahmen des Art. XIV *bis* GATS.

b) Transparenz

Art. III GATS verpflichtet zur Transparenz der nationalen Regeln und ermöglicht den Dienstleistungserbringern Rechtssicherheit. Demnach sind alle Rechtsvorschriften und getroffenen Maßnahmen der einzelnen nationalen Regierungen, die den Geltungsbereich des Abkommens betreffen, spätestens bei ihrem Inkrafttreten zu veröffentlichen oder anderweitig bekannt zu machen.

Jeder Mitgliedstaat musste innerhalb von zwei Jahren nach Inkrafttreten der WTO, also spätestens seit Ende 1997, mindestens eine Auskunftsstelle innerhalb seiner Verwaltung errichtet haben, um ausländischen Unternehmen und Regierungen Informationen über die Regelungen innerhalb eines Dienstleistungssektors zu Verfügung stellen zu können.

c) Spezifische Verpflichtungen

Wie bereits erwähnt ist die Einhaltung der Meistbegünstigung für die Mitgliedstaaten, sofern sich einzelne Vertragspartner keine Ausnahme vorbehalten haben, grundsätzlich verbindlich. Der freie Marktzutritt ist im GATS jedoch nicht verpflichtend. Die Prinzipien Marktzugang (Art. XVI) und Inländerbehandlung (Art. XVII) sind in Teil III, Spezifische Verpflichtungen, geregelt. Sie sind nur auf diejenigen Sektoren anwendbar, die die WTO-Mitglieder in Länderlisten spezifischer Verpflichtungen aufgenommen haben.

Während die Industrieländer alle wichtigen Sektoren in ihren Länderlisten zumindest abdecken, haben Entwicklungsländer eine geringere Zahl von Sektoren liberalisiert. Liberalisierung und Marktöffnung hängen von der Konzessionsbereitschaft der Mitgliedstaaten ab und sind wesentlich beeinflusst von den politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen eines Staates. Ein Staat kann also entscheiden, inwieweit ausländische Dienstleistungsunternehmen, beispielsweise internationale Banken, Zugang zum nationalen Markt erhalten sollen. Auf Grund der flexiblen Struktur des GATS, die es den Staaten überlässt, die zu liberalisierenden Sektoren selbst zu bestimmen, spricht man auch von einem „Bottom Up“-Ansatz. Die Öffnung der einzelnen Dienstleistungssektoren geschieht schrittweise in mehreren Runden und erfolgt etwa nach dem Muster: „Gibst du mir die Dienstleistung Bildung, gebe ich dir die Dienstleistung Verkehr“. Die Liberalisierung der Dienstleistungen wird in sehr vielen Einzelpunkten – 12 Sektoren bzw. 155 Subsektoren „mal“ den jeweils vier verschiedenen Dienstleistungserbringungsarten (Modes) – verhandelt. Die Rücknahme von einmal eingegangenen Liberalisierungsverpflichtungen ist nur möglich, wenn die dadurch geschädigten Handelspartner Kompensationen, z.B. in Form von Liberalisierung anderer Bereiche, erhalten.

Art. XVII GATS bindet die Mitgliedstaaten an das schon erwähnte Prinzip der Inländerbehandlung. Es bildet eine fundamentale Regel für das GATT und TRIPS, wird aber im GATS nur zur Anwendung gebracht, wenn spezifische Verpflichtungen festgelegt sind.

Für den Dienstleistungsbereich bedeutet die Inländerbehandlung, dass ausländische Dienstleistungsanbieter in den dem Wettbewerb geöffneten Bereichen nicht schlechter behandelt werden dürfen, als vergleichbare inländische Anbieter. Es darf

also keine Diskriminierung zwischen diesen ausländischen und inländischen Unternehmen stattfinden.

Das Recht auf Marktzugang und die damit verbundene Inländerbehandlung sind das Liberalisierungsziel des GATS, das jedoch von einer grundsätzlichen Anerkennung der nationalen Selbstbestimmung eingeschränkt wird. Das GATS anerkennt in seiner Präambel und Art. VI, der Vorschrift über die „innerstaatlichen Regelungen“, ausdrücklich das Recht der Mitgliedstaaten, die Erbringung von Dienstleistungen nach eigenem Ermessen zu regulieren und dabei Zielsetzungen ihrer nationalen Politik zu verfolgen. Art. XIX Abs. 2 GATS legt fest, dass der in Zukunft stattfindende Liberalisierungsprozess „unter angemessener Berücksichtigung der nationalen und politischen Zielsetzung...stattfindet“. Diese Bestimmungen spiegeln den Interessenkonflikt zwischen den Zielen der Liberalisierung im Dienstleistungssektor und der Beibehaltung nationaler selbst bestimmter Regelungen wieder.

IV. Funktionsweise des GATS: Zusammenfassung

Das GATS-Abkommen ermöglicht den WTO-Mitgliedern differenzierte Liberalisierungsansätze entsprechend der folgenden Prinzipien:

- Bei den GATS-Verhandlungen geht es um die Öffnung von Dienstleistungsmärkten für ausländische Anbieter. Es geht also nicht um die Deregulierung von Dienstleistungen.
- Jedes WTO-Mitglied kann die Bedingungen festlegen, unter denen ausländische Anbieter eine Dienstleistung erbringen.
- Gemäß dem GATS-Abkommen beruhen die Verpflichtungen der WTO-Mitglieder nicht auf Gegenseitigkeit, d.h. wenn ein WTO-Mitglied einen bestimmten Sektor öffnet, ist das andere Mitglied nicht im Gegenzug verpflichtet, auch seinerseits diesen Sektor zu öffnen.
- Mit dem GATS wurde der institutionelle Rahmen für weitere Liberalisierungsverhandlungen geschaffen (fortschreitende Liberalisierung, Art. XIX GATS).

V. Die Liberalisierung von Dienstleistungen und seine Bedeutung für Russland

1. Die Beitrittsverhandlungen

Die Öffnung des russischen Dienstleistungsmarktes für ausländische Dienstleistungsunternehmen ist ein Hauptthema der Beitrittsverhandlungen Russlands zur Welthandelsorganisation. Die GATS-Verhandlungen konzentrieren sich zum einen auf die allgemeinen Verpflichtungen wie Meistbegünstigung (Art. II GATS), Transparenz (Art. III GATS): Erfordernis eines russischen GATS-Informationszentrums, Anerkennung (Art. VII GATS), Innerstaatliche Regelung (Art. VI GATS), Monopole (Art. VIII GATS, problematisch sind hier vor allem die staatliche Preisregulierung auf dem Energiemarkt und die Monopolstellung des russischen Telekommunikationsunternehmens „Rostelkom“) und Subventionen (Art. XV GATS), zum anderen auf die spezifischen Rechte und Pflichten des Teil III GATS. Im Oktober 1999 schlug die

russische Regierung den WTO Mitgliedern vor, in Dienstleistungsverhandlungen zu treten. Koordiniert werden die Verhandlungen von der 67 Mitgliedsländer zählenden „Working Party on Services of the Russian Government Commission on WTO Accession“. Im Laufe der GATS-Verhandlungen, die Anfang 2000 unter der Führung des Rats für Handel mit Dienstleistungen begonnen haben, sind vor allem folgende Dienstleistungssektoren von Bedeutung: Telekommunikations- und Finanzdienstleistungen, Internetdienstleistungen und Transportdienstleistungen (besonders See- und Luftverkehr). Zu den federführenden Ländern im Verhandlungsprozess zählen u.a. die USA, EU, Kanada, Japan, Norwegen, Schweiz und Australien.

Russland entwickelt seit Beginn der GATS-Verhandlungen Listen mit spezifischen sektoralen Verpflichtungen. Jeder Listenentwurf zieht bilaterale und zumeist informelle Gespräche mit WTO Mitgliedern nach sich, die zugleich der Weiterentwicklung des Entwurfs dienen. Die gegenwärtigen Verhandlungen waren auf die Öffnung der volkswirtschaftlich bedeutsamen Sektoren Telekommunikations- und Finanzdienstleistungen gerichtet.

2. Liberalisierung von Finanzdienstleistungen

Die Einbindung Russlands in das WTO-System setzt u.a. einen liberalisierten Zugang ausländischen Kapitals zum russischen Markt, z.B. in Form von Beteiligungen, voraus. Seit September 2003 gibt es auf dem russischen Bankenmarkt keine einzige Filiale einer ausländischen Bank mehr. Will eine ausländische Bank in Russland tätig werden, muss sie eine 100%-ige russische Tochtergesellschaft gründen, wie es auch die vier deutschen Großbanken getan haben. Als solche sog. „Kreditinstitute mit ausländischer Kapitalbeteiligung“ können sie dieselben Bankgeschäfte wie jedes andere russische Kreditinstitut durchführen. Sie sehen sich jedoch, obwohl sie russische Banken sind, mit speziellen Beschränkungen bzw. höheren Anforderungen konfrontiert. Zum Beispiel kann die Zentralbank bei der Geschäftszulassung die Lizenz auf bestimmte Bankgeschäfte beschränken, wenn russische Banken im Herkunftsstaat des ausländischen Kreditinstituts auch Beschränkungen unterliegen. Die protektionistischen Maßnahmen Russlands im Bankensektor finden ihren Hauptgrund darin, dass der russische Finanzmarkt relativ klein, instabil und im internationalen Vergleich weiterhin schwach entwickelt ist. Obwohl sich der russische Finanzmarkt seit der Banken- und Finanzkrise vom August 1998 erholt hat und Bankensystem sowie Bankaufsicht reformiert werden, bedarf er diesbezüglich noch dringender Reformen.

Die Reform der Bankenaufsicht wurde im Jahre 2002 von russischer Regierung und Zentralbank zu einer der wichtigsten wirtschaftspolitischen Aufgaben erklärt. Einer der Hauptschwächen des russischen Bankensystems ist der niedrige Monetarisierungsgrad. Die Aktiva des russischen Bankensystems betragen im März 2004 nur 206 Mrd. US-Dollar. Im Vergleich macht dies nur 2,6% der deutschen Bankaktiva aus. Zudem ist das bestehende Ungleichgewicht von staatlichen und privaten Banken problematisch. 24 Staatsbanken, darunter die größten *Sberbank* und *Vneshtorgbank*, wickeln derzeit den Hauptteil aller Bankgeschäfte ab. Die Aufsicht über die Kreditinstitute wird von der russischen Zentralbank dezentral über ihre 59 Territorialverwaltungen in den Regionen durchgeführt. Schwierig stellt sich für den Zentralapparat die Angleichung der in den Regionen bestehenden unterschiedlichen Aufsichtspraxis dar.

Ein weiteres Problem stellt die Flut von Dokumenten, mehr als 90, dar, die von den Kreditinstituten täglich und monatlich zur Berichterstattung unterschrieben und bei der Zentralbank einzureichen sind. Die Zentralbank selbst hat eingeräumt, dass sie nicht in der Lage sei, alle diese Dokumente zu überprüfen. Trotz der genannten Schwächen ist im russischen Bankensystem eine ganz heterogene Entwicklung zu beobachten.

Zur Gewährleistung einer einheitlichen Aufsichtspolitik wurde im März 2004 ein einheitliches Aufsichtsorgan, der „Föderale Dienst für Finanzmärkte“, geschaffen. Die Finanzmarktaufsicht umfasst damit die Aufsicht über die Aktien- und Wertpapiermärkte, die Rentenfonds sowie über die Börsen. Die Bankenaufsicht wird aber weiterhin durch die Zentralbank ausgeübt. In nächster Zeit ist nicht mit einer Zulassung von Filialen ausländischer Banken zu rechnen. Das Hauptaugenmerk der Bankenaufsicht wird daher weiter auf dem Schutz der einheimischen Banken vor Übernahme durch ausländische Banken liegen. Mit der derzeitigen Zentralbankspitze und mit dem liberalen Makroökonom *Oleg Wjugin* als Leiter der neuen Finanzmarktaufsicht ist zu erwarten, dass die Aufsicht weiterhin verbessert und damit das russische Bankensystem stabilisiert wird.

3. Reformbestrebungen

Der russische Gesetzgeber ist darüber hinaus darum bemüht, die nationalen rechtlichen Rahmenbedingungen im Dienstleistungssektor an die Vorgaben des GATS anzupassen. In den letzten Jahren wurden zahlreiche Reformen im Bereich der Staatsverwaltung und des Steuersystems vorangetrieben mit dem Ziel, das Investitionsklima für ausländische Investoren bzw. Dienstleistungsunternehmen zu verbessern. Es ist zu erwarten, dass Russland die den Dienstleistungssektor betreffenden Gesetze an den Rahmen der eingegangenen politischen Verpflichtungen weiter anpassen wird.

Mit einer Marktöffnung und einem Übergang zu wettbewerblichen Strukturen im Dienstleistungssektor sind gerade für die Volkswirtschaft Russlands zahlreiche Vorteile verbunden. Die Liberalisierung des Dienstleistungsmarktes wird generell zu einem Abbau von strukturellen Verzerrungen und zu einer Reduktion von Kosten beitragen. Die Verfügbarkeit von Dienstleistungen, z.B. des Informations- und Kommunikationssektors, verbessert die Markt- bzw. Einkommenschancen auch für kleine Unternehmen verschiedener Wirtschaftszweige nachhaltig. Dienstleistungsexporte würden zur Positionierung in Märkten führen, die große Wachstumspotentiale aufweisen. Viele Dienstleistungen sind arbeitsintensiv und schaffen Beschäftigungsmöglichkeiten für entsprechend qualifizierte Personen in Russland.

Laut *Maxim Medwedkow*, Hauptverhandlungsführer Russlands, wird der WTO-Beitritt Russlands nicht zu einem Preisanstieg für Waren und Dienstleistungen auf dem russischen Inlandsmarkt führen sondern die Preise eher sinken lassen. Sicherlich stellt die Liberalisierung der Dienstleistungen die russischen Unternehmen unter einen erhöhten Wettbewerbsdruck, weil einige Dienstleistungen auch durch Unternehmen und Personen anderer WTO-Mitgliedstaaten auf z.B. dem europäischen Markt angeboten werden könnten. Ein gesunder Wettbewerb kann aber dazu führen, dass die hiesigen Anbieter mehr in Innovationen investieren und die Verbraucher neue Dienstleistungen sowie einen besseren Service erhalten.

VI. Fazit

Abschließend möchte ich festhalten: Russland verfolgt mit seinem WTO Beitritt und den damit einhergehenden GATS-Verhandlungen vor allem das Ziel, ein stabiles und wettbewerbsfähiges Umfeld für seinen Dienstleistungsmarkt zu schaffen. Der russische Dienstleistungsmarkt soll ausländischen Investoren zugänglich sein. Gleichzeitig sollen aber auch die russischen Dienstleistungsunternehmen geschützt werden vor Wettbewerbsnachteilen gegenüber ausländischen Dienstleistungserbringern. In den letzten Jahren hat Russland wichtige Gesetzesreformen vorgebracht und ist damit seinem Hauptziel, dem Beitritt zur Welthandelsorganisation, entscheidend näher gerückt. Um internationale Standards zu erreichen, müssen jedoch in den nächsten Jahren noch entscheidende Probleme in Angriff genommen werden.

H. Internationaler Investitionsschutz und Perspektiven der Entwicklung eines Investitionsschutzregimes in der WTO-Rechtsordnung

Yvonne Wardin, LL.M.oec.int.

I. Einleitung

Gegenstand meines Vortrages ist ein Thema, welches auf der letzten WTO-Ministerkonferenz in Cancún im September 2003 wiederholt heftige Diskussionen ob der Interessengegensätze von Entwicklungs- und Industrieländern ausgelöst hat – die Implementierung eines umfassenden Investitionsschutzregimes in die WTO-Rechtsordnung. Die Relevanz dieses Projekts gewinnt an Kontur, vergegenwärtigt man sich die Bedeutung ausländischer Investitionen im Weltwirtschaftssystem. Auslandsinvestitionen sind aufgrund des seit den 80er Jahren zu verzeichnenden Anstiegs, der um ein vielfaches höher als der des Welthandels ist, treibende Kraft für das weltweite Wirtschaftswachstum und überdies wesentlicher Faktor für den wirtschaftlichen Fortschritt der Entwicklungsländer. Der Investitionszufluss in die Entwicklungsländer wurde – trotz einer zwischenzeitlich weltweit rückläufigen Tendenz – um 9% auf 172 Mrd. US-Dollar aufgestockt. Insgesamt konnte im Jahre 2003 ein weltweiter Bestand an Auslandsinvestitionen von annähernd 7 Billionen US-Dollar verzeichnet werden, der sich in mehr als 900.000 Tochtergesellschaften von schätzungsweise 61.000 transnationalen Unternehmen realisiert.¹ Investitionen aus der Russischen Föderation – u.a. durch die vier größten transnationalen Unternehmen *Gazprom*, *LUKoil*, *RusAl* und *Norilsk Nickel*² – machten mit 59% einen Großteil der im Jahre 2003 durch die Staaten Zentral- und Osteuropas im Ausland getätigten Investitionen aus.³

Auslandsinvestitionen sind jedoch typischerweise mit erheblichen Risiken und politischen Unsicherheiten verbunden, da im Vergleich zum bloßen Gütertausch zunächst umfangreiche Kapitalanlagen im Gaststaat angesiedelt werden. Die im Hoheitsgebiet eines Gaststaates belegenen Investitionen unterliegen der souveränen Regelungshoheit des Staates, so dass bei Investoren ein starkes Interesse an der Schaffung effektiver Rechtssicherheit besteht. Diesem Bedürfnis wurde und wird im internationalen Investitionsschutzrecht weitgehend durch bilaterale, regionale und sektorale Investitionsabkommen Rechnung getragen. Ein umfassendes multilaterales Investitionsschutzabkommen, das unter besonderer Berücksichtigung problematischer Politikbereiche zu erhöhter Transparenz führen würde, konnte trotz jahrelanger Anstrengungen jedoch bisher nicht etabliert werden. Verhandlungen um den bisher umfangreichsten Entwurf für das Multilaterale Investitionsabkommen MAI im Rahmen der OECD mussten 1998 für gescheitert erklärt werden. Parallel wurde jedoch bereits die Erarbeitung eines Investitionsschutzregimes in der WTO initiiert, auf dessen Entwicklung und Perspektiven ich im Laufe der Ausführungen eingehen werde. Zunächst

¹ UNCTAD, World Investment Report 2004, xvii.

² UNCTAD, World Investment Report 2004, 74.

³ UNCTAD, World Investment Report 2004, 72.

möchte ich jedoch in die Funktionsweise des Investitionsschutzes allgemein einführen und zwei für den Investitionsschutz wesentliche Rechtsregime vorstellen.

II. Funktionsweise des Investitionsschutzes

Der Begriff völkerrechtlich geschützter Investitionen ist sehr weit auszulegen, indem grundsätzlich jegliche Vermögenswerte der Investoren umfasst sind. Neben dem Eigentum an beweglichen und unbeweglichen Sachen seien hierfür nur beispielhaft Anteilsrechte und Beteiligungen, Rechte des geistigen Eigentums und Konzessionen genannt. Ein erhöhtes Risikopotential birgt die Form der ausländischen Direktinvestitionen, bei der ein Investor sich nicht lediglich durch eine Kapitalbeteiligung einbringt, wie dies die Portfolioinvestitionen kennzeichnet, sondern unmittelbar die Kontrolle über die ausländische Investition übernimmt. Dies kann durch Unternehmensbeteiligungen, Tochtergesellschaften oder auch Zweigniederlassungen geschehen.

Bei der Behandlung ausländischer Investitionen hat der Gaststaat typischerweise bestimmte Schutzstandards zu beachten. Grundlegendes Prinzip ist die Nichtdiskriminierung. Nach dem Gebot der Inländergleichbehandlung muss dem ausländischen Investor grundsätzlich eine Behandlung zuteil werden, die nicht schlechter als die der staatsangehörigen Investoren des Gaststaates ist. Über Meistbegünstigungsklauseln werden dem Investor die gleichen Vergünstigungen gewährt, die auch einem Investor eines dritten Staates zugestanden werden. Darüber hinaus sind allgemeine Behandlungsstandards anerkannt, wie der generelle Grundsatz der gerechten und billigen Behandlung sowie des vollen und dauerhaften Schutzes und der Sicherheit. Für den Investitionsschutz von besonderer Bedeutung ist der fremdenrechtliche Mindeststandard, dass Enteignungen nur dann zulässig sind, wenn sie im öffentlichen Interesse erfolgen, keinen diskriminierenden Charakter haben und mit einer zumindest angemessenen Entschädigung verbunden sind.

Bedeutende prozessuale Elemente im Investitionsschutzrecht zur effektiven Durchsetzung der materiellrechtlichen Investitionsschutzvorschriften sind flankierende Streitbeilegungsmechanismen, die eine Einbindung internationaler Schiedsgerichte ermöglichen. Eine Stärkung des Investorenschutzes konnte insbesondere durch die gemischte Streitbeilegung erreicht werden. Hiernach wird den Investoren direkter Zugang zu internationalen Schiedsgerichten zur Durchsetzung ihrer Investorenrechte im Wege des Investor-Staat-Streitverfahrens eingeräumt. Investoren sind daher nicht mehr auf die Wahrnehmung begrenzter Fremdenrechte auf dem Wege des diplomatischen Schutzes durch ihren Heimatstaat verwiesen. Derart rechtlich gesicherte Rahmenbedingungen begünstigen das Investitionsklima und beeinflussen die Investitionsentscheidung bei der Wahl eines ausländischen Standortes.

Initiativen zur Förderung von Investitionen und Verbesserung der Investitionsbedingungen sind auch Gegenstand einer Zusammenarbeit der Europäischen Union mit Russland. Auf der Basis des im Dezember 1997 in Kraft getretenen Partnerschafts- und Kooperationsabkommens (PKA) zwischen der EU und der Russischen Föderation⁴ wird eine systematische Verwirklichung der dort festgelegten Ziele angestrebt.⁵

⁴ Partnership and Co-operation Agreement (PCA), ABl. (EG) L327/97, http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/russia/index_en.htm.

Das Abkommen regelt die politischen, wirtschaftlichen und handelspolitischen Beziehungen zwischen den Vertragspartnern. In einer Gemeinsamen Strategie⁶ der EU für Russland vom 4. Juni 1999 wurde als Herausforderung im Energiesektor auch die Förderung der Ratifizierung des Energiechartavertrages durch Russland bekräftigt. Am 1. Mai 2004 wurde die Geltung des Abkommens auf die zehn neuen EU-Mitgliedsstaaten erweitert.⁷ Zur Förderung von Ausländischen Direktinvestitionen in der Russischen Föderation wurde am dortigen Wirtschaftsministerium ein Zentrum für Auslandsinvestitionen (Foreign Investment Promotion Center) eingerichtet. Darüber hinaus sind in der Russischen Verfassung und zahlreichen Föderalen Gesetzen beziehungsweise Investitionskodizes Regelungen über die Behandlung ausländischer Investitionen vorgesehen.⁸

III. Bilaterale Investitionsabkommen

Nationale Investitionsgesetze bieten jedoch ebenso wie die üblicherweise zwischen Gaststaat und ausländischem Investor abgeschlossenen Investitionsverträge keinen absoluten Schutz vor der Regelungshoheit der Gaststaaten. Für Investoren besteht unter anderem das Risiko der einseitigen Änderung der staatlichen Rechtsordnung. Im internationalen Investitionsschutzrecht sichern die Heimatstaaten ihre Investoren daher zusätzlich durch zwischenstaatliche Abkommen ab. Dies geschieht in Form von regionalen Abkommen wie z.B. dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen zwischen den Vereinigten Staaten, Kanada und Mexiko mit einem Investitionskapitel, weiterhin sektoralen Abkommen, wie dem Energiechartavertrag speziell für den Energiesektor, und bilateralen Abkommen. Die Russische Föderation wendet den Energiechartavertrag nur provisorisch an, da eine Ratifikation bisher nicht erfolgt ist.

Bedeutendste Rechtsquelle im Internationalen Investitionsschutz sind derzeit schon aufgrund ihrer großen Anzahl die Bilateralen Investitionsabkommen. Hierbei handelt es sich um zwischen zwei Staaten geschlossene Abkommen zur gegenseitigen Förderung und zum Schutz von Investitionen aus dem einen Staat, die auf dem Gebiet des anderen Staates getätigt werden. Typischerweise wird in den standardisierten Abkommen der Begriff Investitionen definiert, der freie Transfer von Kapital und Erträgen sowie die bereits genannten materiellrechtlichen Kernelemente des Investitionsschutzes gewährleistet, und sind zwischenstaatliche oder gemischte Streitschlichtungsmechanismen vorgesehen. Ein weiter Liberalisierungsansatz in Abkommen der Vereinigten Staaten umfasst auch das Recht auf diskriminierungsfreien Marktzutritt.

Beginnend mit dem Bilateralen Investitionsabkommen zwischen Deutschland und Pakistan aus dem Jahre 1959 wurde diese Art der Abkommen zunächst zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern geschlossen. Mittlerweile haben jedoch auch Entwicklungsländer untereinander die Vertragspraxis übernommen. Nach Angaben der UNCTAD existieren derzeit etwa 2300 Bilaterale Investitionsschutzverträ-

⁵ Vgl. hierzu Gemeinsame Erklärung des EU-Russland-Gipfels v. 31. Mai 2003, para. 5, http://www.auswaertiges-amt.de/www/de/infoservice/download/pdf/eu/eu_rus_erkl.pdf.

⁶ Vgl. Art. 13 EUV i.V.m. Art. 23 Abs. 2 EUV.

⁷ Zustimmung der Russischen Föderation vom 27. April 2004.

⁸ Vgl. u.a. den 1991 Investment Code.

ge. Das Investitionsabkommen zwischen der Russischen Föderation und Deutschland ist seit dem 5. August 1991 in Kraft. In Zentral- und Osteuropa stieg die Zahl der geschlossenen Abkommen wegen des Transformationsprozesses zu Beginn der 90er Jahre rapide an, insgesamt stagnierte der weltweite Abschluss neuer Abkommen jedoch seit 2002 auf circa 80 pro Jahr. Aufgrund der recht detaillierten Kodifizierung völkergewohnheitsrechtlicher Regelungen sowie sonstiger Behandlungsstandards und des direkten Zugangs zu internationalen Schiedsgerichten konnte die Stellung der Investoren mit den Bilateralen Investitionsverträgen enorm gestärkt werden.

IV. Das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten – ICSID

Speziell für die Beilegung von unmittelbar mit Investitionen zusammenhängenden Streitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten hat die Weltbank in den 60er Jahren ein mittlerweile sehr erfolgreiches Instrumentarium zur effektiven prozessualen Sicherung von Auslandsinvestitionen, das ICSID, errichtet. Das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten wurde als eigenständige internationale Organisation mit In-Kraft-Treten der ICSID-Konvention am 14. Oktober 1966 gegründet. Die auch als Weltbankübereinkommen bezeichnete Konvention wurde inzwischen von 154 Staaten unterzeichnet und von 142 Staaten ratifiziert.⁹ Zur Beilegung der Investitionsstreitigkeiten sieht die ICSID-Konvention Schiedsverfahren und Vergleichsverfahren vor und bietet hierfür administrative Unterstützung. Materiellrechtliche Bestimmungen zum Investitionsschutz sind demgegenüber nicht enthalten. Neben der Ratifikation des Übereinkommens setzt die Zuständigkeit eines ICSID-Schiedsgerichts zusätzlich eine schriftliche Schiedsvereinbarung voraus. Derartige Vereinbarungen, mit denen sich die Parteien der ICSID-Schiedsgerichtsbarkeit unterwerfen, werden regelmäßig durch die Aufnahme von Schiedsklauseln in Investitionsverträgen getroffen – hierdurch wird dem Investor ermöglicht, direkt gegen seinen Gaststaat ein Verfahren vor einer unabhängigen Instanz einzuleiten. Die Konstituierung eines Schiedsgerichts erfolgt grundsätzlich durch Mitwirkung der Parteien bei der Ernennung von 3 Schiedsrichtern für die konkrete Investitionsstreitigkeit. Maßgeblich zur Effektivität des Schiedsverfahrens, welches mit einem bindenden vollstreckbaren Schiedsspruch endet, trägt auch die Ausschließlichkeit des Verfahrens¹⁰ bei. Die Russische Föderation hat die ICSID-Konvention am 16. Juni 1992 zwar unterzeichnet, jedoch bislang nicht ratifiziert. Dennoch können durch das 1978 eingeführte sog. ICSID Additional Facility-Verfahren unter bestimmten Voraussetzungen auch Streitigkeiten unter Beteiligung von Staaten, die nicht Partei der ICSID-Konvention sind, durch das ICSID administriert werden.

⁹ List of Contracting States and other Signatories of the Convention (as of December 20, 2004) <http://www.worldbank.org/icsid/constate/c-states-en.htm>.

¹⁰ Art. 53 ICSID-Konvention.

V. Welthandelsorganisation – WTO

Nach diesem Überblick möchte ich nun auf die Perspektiven eines multilateralen Investitionsabkommens in der WTO eingehen. Die Implementierung internationaler Investitionsschutzregeln in die Welthandelsordnung ist, wirft man einen Blick auf ihre Entwicklung, kein gänzlich neuer Ansatz. Bereits die Havanna-Charta für eine Internationale Handelsorganisation (International Trade Organization, ITO), die am 24. März 1948 auf der UNO-Konferenz von 54 Staaten unterzeichnet wurde, enthielt Bestimmungen zur Sicherung, aber auch Regulierung von Investitionen.¹¹ Die Ratifikation der Havanna-Charta scheiterte jedoch an der ablehnenden Haltung des US-amerikanischen Kongresses, so dass – zunächst als Provisorium – nur das GATT 1947 Geltung erlangte. Mit der Gründung der WTO am 1. Januar 1995 wurden zwei multilaterale Abkommen mit Regelungen zu Teilaspekten von Investitionen in das Welthandelssystem integriert, die ich im Folgenden kurz darstellen möchte.

1. *Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen – TRIMs-Übereinkommen*

Investitionsregelungen enthält zunächst das unter maßgeblicher Beteiligung Japans und der USA in der Uruguay-Runde des GATT verhandelte Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen. Das Mandat entstammt der Ministererklärung von Punta Del Este 1986, die – insbesondere nach dem FIRA-Panel-Bericht zur Vereinbarkeit eines kanadischen Investitionsgesetzes mit dem GATT – Regelungen zur Verhütung handelsbeschränkender und handelsverzerrender Auswirkungen von Investitionsmaßnahmen auf den Handel forderte. Der Anwendungsbereich des TRIMs-Übereinkommens beschränkt sich – wie bereits der Titel impliziert – auf Investitionsmaßnahmen, die sich auf den Handel mit Waren beziehen, die sog. TRIMs. Hierunter können alle Maßnahmen gefasst werden, die sich auf Investitionstätigkeiten auswirken und dadurch den Handel inländischer gegenüber ausländischen Unternehmen begünstigen. Dieses Zusatzabkommen beschränkt sich darauf, ohnehin bestehende Verpflichtungen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens GATT zu betonen und die Beseitigung bestehender Investitionshindernisse zu überwachen.

Besonders hervorgehoben werden die Verpflichtungen zur Inländerbehandlung nach Art. III Abs. 4 GATT 1994 und zur allgemeinen Beseitigung mengenmäßiger Beschränkungen gemäß Art. XI Abs. 1 des GATT 1994. In einer nicht erschöpfenden Liste im Anhang des Übereinkommens, orientiert an den Erwägungen des FIRA-Panel, werden beispielhaft gegen die beiden GATT-Bestimmungen verstoßende Investitionsmaßnahmen konkretisiert. Unvereinbar sind hiernach unter anderem Mindestquoten für die Verwendung inländischer Erzeugnisse – die sog. *local content*-Regelungen- und Importbeschränkungen.

¹¹ Havana-Charter for an International Trade Organization, United Nations Conference on Trade and Employment, Final Act and Related Documents, E-CONF. 2-78, United Nations publication, Sales No. 1948.II.D.4.

Die Russische Föderation erklärte im Rahmen der Beitrittsverhandlungen zur WTO, mit dem TRIMs-Übereinkommen unvereinbare Regelungen ihrer Gesetze ohne Übergangsfristen bis zum Beitritt zu beseitigen.

2. *Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen – GATS*

Investitionsregelungen sind darüber hinaus im GATS, dem Allgemeinen Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen enthalten, indem Direktinvestitionen in Dienstleistungsunternehmen durch kommerzielle Präsenz gemäß Art. I:2 (c) GATS als eine Form der Erbringung einer Dienstleistung angesehen werden. Als Dienstleistungserbringung im Sinne des Mode 3 kommt nach Art. XXVIII d) GATS jede Art der dauerhaften geschäftlichen oder beruflichen Niederlassung im Hoheitsgebiet eines anderen Mitglieds, unter anderem durch Zweigstellen und Repräsentanzen, in Betracht, die insbesondere im Finanzdienstleistungssektor der Russischen Föderation durch ausländische Niederlassungen von Banken und Versicherungen eine besondere Rolle einnehmen. Besonders hervorzuheben sind die Marktzugangspflichten nach Art. XVI GATS, die nach dem Positivlisten-Ansatz für die einzelnen WTO-Mitglieder nur in den Sektoren bestehen, für die sie speziell eine Verpflichtung zur Liberalisierung übernommen haben.

3. *Multilaterales Investitionsschutzabkommen in der WTO*

Da TRIMs-Übereinkommen und GATS im Ergebnis nur Teilbereiche der Behandlung von Investitionen erfassen, blieb die Forderung nach umfangreicher Sicherung von Auslandsinvestitionen weiterhin bestehen. Auf der ersten WTO-Ministerkonferenz 1996 in Singapur wurde als eines von vier neuen Handelsthemen, den hiernach bezeichneten „Singapore-Issues“¹², das Thema „Handel und Investition“ als Grundlage einer Diskussion über ein multilaterales Investitionsabkommen in der WTO erneut aufgenommen.¹³ Die daraufhin eingerichtete Arbeitsgruppe untersuchte unter anderem das Verhältnis zwischen Welthandel und Investition sowie dessen Auswirkungen auf Entwicklung und Wirtschaftswachstum. Nach dem Scheitern von Seattle im Jahre 1999 wurde das Mandat für die Aufnahme von Verhandlungen auf der Ministerkonferenz von Doha 2001 erwartet. Dort erteilten die WTO-Mitglieder jedoch nur ein erweitertes Mandat für die Arbeitsgruppe und einigten sich auf die Kompromissformel, dass Verhandlungen über ein Investitionsabkommen nach der Ministerkonferenz von Cancún im September 2003 aufgenommen werden, wenn ein ausdrücklicher Konsens über die Verhandlungsmodalitäten besteht. Bis dahin sollte die Arbeitsgruppe bestimmte Aspekte klären, wobei die besonders zu beachtenden entwicklungspolitischen Perspektiven unter Beteiligung von UNCTAD, OECD und Weltbank analysiert wurden. Entsprechend der konkretisierten Vorgaben in der Doha-Ministererklärung hat sich die Untersuchung in der Arbeitsgruppe auf 7 Schwer-

¹² Singapore issues: (1) trade and investment, (2) trade and competition policy, (3) transparency in government procurement, (4) trade facilitation.

¹³ Ministerial Conference, Singapore – Singapore Ministerial Declaration – Adopted on 13 December 1996, WT/MIN(96)/DEC v. 18. Dezember 1996, para. 20.

punkte konzentriert, die im Wesentlichen den Inhalt des diskutierten Abkommens erkennen lassen und in zahlreichen Berichten bereits detailliert behandelt wurden. Hierzu zählen Regelungen über Begriff und Umfang von Investitionen; Transparenz; Nichtdiskriminierung; Modalitäten für Verpflichtungen in der Vorinvestitionsphase; Vorschriften zur Förderung der Entwicklung; Ausnahmen und Klauseln zur Sicherung der Zahlungsbilanz sowie Konsultationen und Streitbeilegung zwischen den Mitgliedern.¹⁴ Die Liberalisierung des Marktzugangs, also die Zulassung einer ausländischen Investition im Gastland, sollte dem Positivlistenansatz des GATS folgen. Insgesamt sind die Bemühungen auf eine Investitionsliberalisierung ausgerichtet; die sonst in bilateralen Investitionsverträgen enthaltenen Bestimmungen zum Schutz der Investitionen waren ebenso wie ein Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren demgegenüber nicht vorgesehen.

Von vielen Entwicklungsländern, allen voran Indien, Thailand und Malaysia wurde die Behandlung des Themas Investition – wie der Singapore-Issues allgemein – in der WTO schon zu Beginn abgelehnt. Trotz des Bewusstseins um die positiven Effekte von Direktinvestitionen für die wirtschaftliche Entwicklung begründen die Entwicklungsländer ihre Vorbehalte gegenüber den neuen Handelsthemen vor allem mit der Befürchtung um Souveränitätsbeschränkungen. Sie betrachten die uneingeschränkte Regulierung von Investitionen als legitimes Mittel, ihre wirtschaftliche Entwicklung zu verbessern. Im Gegensatz zu den bilateralen Vertragsverhandlungen nutzen die Entwicklungsländer, die zwei Drittel der WTO-Mitglieder repräsentieren, ihre starke Verhandlungsposition auf multilateraler Ebene gegenüber den Industrienationen. Auch die Forderung von Zugeständnissen für die Entwicklungsländer, vor allem der Verzicht auf Exportsubventionen für Agrarprodukte, spielte in den Diskussionen eine bedeutende Rolle. Im Interesse der Durchsetzung ihrer entwicklungspolitischen Zielsetzungen sprachen sie sich im Ergebnis gegen den Beginn von Investitionsverhandlungen aus. Die in der Doha-Ministererklärung geforderte explizite Einstimmigkeit konnte somit auf der Ministerkonferenz in Cancún 2003 nicht erreicht werden.

Mit dem am 1. August 2004 durch den Allgemeinen Rat verabschiedeten sog. Juli-Paket über die Fortführung der Doha-Runde nach Cancún wurden die vier Singapur-Themen aus dem Arbeitsprogramm der Welthandelsrunde herausgenommen. Im Rahmen der Doha-Runde werden daher endgültig keine Verhandlungen zu einem multilateralen Investitionsschutzregime eingeleitet.¹⁵

4. *Perspektiven*

Die im Scheitern der WTO-Ministerkonferenz von Cancún erneut verdeutlichten erheblichen Interessengegensätze lassen einen Konsens der mittlerweile 148 WTO-Mitglieder über multilaterale Investitionsregeln wenig aussichtsreich erscheinen und werfen die Frage nach Perspektiven eines Investitionsabkommens in der WTO auf. Von der Europäischen Kommission wird alternativ in Erwägung gezogen, umfassende

¹⁴ Doha Ministerial Declaration, para. 22.

¹⁵ Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004 (“July Package”), WT/L/579 v. 2. August 2004.

Regelungen über Investitionen – außerhalb des Single Undertaking-Ansatzes der Verhandlungsrunde – in Form eines sog. plurilateralen Abkommens zu verhandeln.¹⁶ Plurilaterale Handelsabkommen, wie die in Anhang 4 enthaltenen Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen sowie über den Handel mit Zivilluftfahrzeugen, werden gemäß Art. II:3 WTO-Übereinkommen nur für die Mitglieder verbindlich – und integrierender Bestandteil der WTO-Rechtsordnung –, die sie angenommen haben. Zur Implementierung eines plurilateralen Abkommens über Investitionen in Anhang 4 bedarf es eines Beschlusses der Ministerkonferenz gemäß Art. X:9 WTO-Übereinkommen. Dieser gilt in Anwendung des sog. Konsensus-Verfahrens als gefasst, wenn kein auf der beschlussfassenden Tagung anwesendes Mitglied förmlich Einspruch erhebt.¹⁷ Ein Abkommen könnte so zunächst mit den bisher verhandlungsbereiten WTO-Mitgliedern, insbesondere den Staaten der informellen Gruppe „Friends of Investment“, unter ihnen z.B. Japan, Brasilien, Argentinien und Südafrika, erarbeitet werden. Allen übrigen WTO-Mitgliedern steht es dann jederzeit frei, sich entweder in die Verhandlungen einzubringen oder zu einem späteren Zeitpunkt das geltende Abkommen anzunehmen. Das Erreichen der Multilateralisierung setzt eine Akzeptanz des Abkommens voraus, die entscheidend dadurch beeinflusst wird, Verhandlungsführer nicht nur unter den Industriestaaten, sondern in hohem Maße unter einflussreichen Entwicklungsländern zu gewinnen. Die Europäische Kommission wird zunächst in langwierigen Sondierungsgesprächen die Bereitschaft der WTO-Mitglieder für ein plurilaterales Abkommen ermitteln müssen.

¹⁶ European Commission, Singapore Issues: Clarification of the EU position (a line to take for Member States and the Commission), v. 31. März 2004; Directorate-General for trade, Singapore Issues – Options post-Cancun, 30. October 2003 [Ref. 514/03], Options paper.

¹⁷ Vgl. erläuternde Fußnote zu Art. IX:1 WTO-Übereinkommen („The body concerned shall be deemed to have decided by consensus on a matter submitted for its consideration, if no Member, present at the meeting when the decision is taken, formally objects to the proposed decision“).

I. Russlands Erdöl und Erdgas im Kontext der WTO-Rechtsordnung

Ulrich Klaus

I. Einführung

Dieser Beitrag will untersuchen, welche Herausforderungen und Veränderungen ein WTO-Beitritt der Russischen Föderation für die russische Energiepolitik und den russischen Energiesektor mit sich bringt. Die Kurzanalyse bezieht sowohl das bestehende WTO-Vertragssystem, als auch die derzeitige Doha-Verhandlungsrunde und die laufenden Beitrittsgespräche der Russischen Föderation mit den WTO-Mitgliedern mit ein. Der Schwerpunkt liegt auf dem russischen Erdöl- und Erdgassektor, der mit dem umfangreichen Export von Energiegütern (Erdöl, Erdgas) und dem Import und Export von Energiedienstleistungen eine starke Verflechtung mit dem Welthandel aufweist.

II. Maßgebliche Aspekte

1. Wirtschaftliche Grundlagen

Im Bereich der Energiegüter (Erdöl, Erdgas) ist die Russische Föderation einer der wichtigsten Exporteure von Energieressourcen. Russland besitzt 5-10% der globalen Erdölreserven und ist der drittgrößte Erdölproduzent bzw. der zweitgrößte Erdölexporteur. In Bezug auf Erdgas ist die Stellung Russlands mit 30-35% der weltweit nachgewiesenen Reserven noch bedeutender. Russland ist der zweitgrößte Erdgasproduzent und mit Abstand der weltweit größte Exporteur von Erdgas. Der Export von Erdöl und Erdgas nimmt eine zentrale Rolle in der russischen Volkswirtschaft ein. Der Erdölsektor trägt zu rund 25-30% der Deviseneinnahmen und zu rund 20-25% des Föderalen Budgets bei. Der Erdgassektor ist für ca. 20% der Deviseneinnahmen und 20% des Föderalen Budgets verantwortlich. Im Ergebnis trägt der Export von Erdöl und Erdgas zu rund 20% des russischen Bruttoinlandsproduktes (BIP) bei und ist der Hauptmotor des starken Wachstums der Volkswirtschaft seit 1998 (BIP-Wachstum: 10% – 2000 / 5,1% – 2001 / 4,7% – 2002 / 7,3% – 2003 / 7,4% – 2004 vorläufig). Daneben importiert Russland auch Erdöl und Erdgas aus Nachbarländern (Aserbaidschan, Kasachstan, Usbekistan, Turkmenistan) für den Eigenverbrauch oder leitet dies im Transit nach Westeuropa.

Die Energiepolitik der Russischen Föderation, zusammengefasst in dem Regierungsprogramm „Energiestrategie der Russischen Föderation 2020“ vom 22. Mai 2003, sieht vor, den Erdölexport bis 2020 von jährlich 150 Mio. t auf bis zu 310 Mio. t zu steigern, also mehr als zu verdoppeln, und den Erdgasexport im selben Zeitraum von 185 Mrd. m³ auf bis zu 280 Mrd. m³ zu erhöhen, was eine Steigerung von ca. 50% bedeuten würde.

Im Zusammenhang mit dieser Förderungssteigerung ergibt sich auch ein erhöhter Bedarf an Energiedienstleistungen (z.B. Erkundung und Erschließung von Lagerstät-

ten, Förderung, Transport, Versorgung). Ein Teil dieser Energiedienstleistungen kommt aus dem hoch entwickelten, russischen Energiesektor selbst, es bleibt aber ein Restbedarf an ausländischen Dienstleistungen. Daneben expandieren russische Energieunternehmen mit ihren Dienstleistungen verstärkt auch auf Energiemärkte außerhalb Russlands.

2. *Energie in der WTO-Rechtsordnung*

Es ist zunächst zu klären, ob und wie Energie (Energiegüter und Energiedienstleistungen) in die WTO-Rechtsordnung und hier vor allem in das GATT bzw. GATS einzuordnen sind.

Angesichts der zentralen politischen Rolle von Erdöl und Erdgas im Kontext der internationalen Beziehungen könnte man zu dem Schluss kommen, dass Energiegüter vielleicht gar nicht von dem rechtlichen Anwendungsbereich des GATT erfasst werden. Dies liegt zum Teil daran liegen, dass die Mehrheit der wichtigen Erdöl- und Erdgasexporteure (z.B. Russland, Saudi Arabien, Iran, Irak, Algerien, Libyen) (noch) keine WTO-Mitglieder sind und somit ein Großteil des Energiegüterhandels außerhalb des WTO stattfindet. Dem GATT ist aber eine Ausnahme für die Güter Erdöl und Erdgas nicht zu entnehmen, so dass die Normen uneingeschränkt Anwendung finden. Neben dieser grundsätzlichen Frage, wurde in Bezug auf Erdöl, Erdgas und Elektrizität auch diskutiert, ob diese tatsächlich als Güter im Sinne des GATT oder nicht eher als Dienstleistungen (GATS) zu sehen sind. Als Abgrenzungsmerkmale dienen die Lagerfähigkeit und die Netzgebundenheit. Während im Bereich der Elektrizität diesbezüglich noch keine endgültige Klarheit herrscht, werden Erdöl und Erdgas definitiv als Güter im Sinne des GATT eingestuft. Beide sind lagerfähig und nicht notwendigerweise netz- bzw. pipelinegebunden.

Im Bereich der Energiedienstleistungen ist differenziert nach der Zulassung konkreter Dienstleistungen (Marktzugang, Inländergleichbehandlung) bzw. den Ausnahmen (Meistbegünstigungsklausel) zu fragen, so dass hier die Erfassung durch das GATS von Land zu Land unterschiedlich ausfällt und im Falle Russlands nur auf die aktuellen Beitrittsverhandlungen Bezug genommen werden kann.

3. *Energiegüterhandel – Erdöl und Erdgas im Rahmen des GATT*

Nachfolgend werden neben dem GATT selbst auch die güterrelevanten Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMs) und über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen hinsichtlich möglicher Konflikte beleuchtet.

a) *Verbot der mengenmäßigen Beschränkung bei Im- oder Export (Art. XI GATT)*

Generelle quantitative Import- oder Exportrestriktionen für Erdöl oder Erdgas existieren in der Russischen Föderation nicht. So wurden die Exportquoten für Erdöl schon 1995 abgeschafft. Die Russische Föderation verhängte in der Vergangenheit aber vermehrt Exportrestriktionen, um die einheimische Versorgung mit Erdöl bzw. Erdölprodukten im Winter sicherzustellen. Eine solche nichtdiskriminierende und

temporäre Exportrestriktion steht aber wohl im Einklang mit der Ausnahmeregelung in Art. XI (2) (a) GATT.

Problematischer im Zusammenhang mit Art. XI GATT ist aber die Zusammenarbeit der Russischen Föderation mit der OPEC. Die Russische Föderation nimmt seit 1997 als Beobachter an den Sitzungen der OPEC-Ministerkonferenz teil. Im Rahmen dieser Kooperation hat sich Russland wiederholt verpflichtet die Erdölproduktion mit dem Ziel zu senken, den Weltmarktpreis zu stabilisieren bzw. zu erhöhen. Es wird vertreten, dass diese Praxis eine indirekte, vom Verbot des Art. XI GATT erfasste Exportrestriktion sei. Selbst wenn diese Auffassung zutrifft, dürfte Russland aber auch als WTO-Mitglied kaum daran gehindert sein, diese Praxis fortzusetzen. Aus rechtlicher Sicht kommen als Ausnahmen zu Art. XI GATT hier der Art. XX (g) GATT in Frage. Art. XX (g) GATT erlaubt nichtdiskriminierende Maßnahmen zur Erhaltung erschöpflicher Naturschätze, sofern sie im Zusammenhang mit der Beschränkung der inländischen Produktion stehen. Erdöl und Erdgas sind erschöpfliche Naturschätze. Die Beschränkung der Erdölproduktion dient zwar in erster Linie dazu, die Exporteinnahmen zu stabilisieren oder zu erhöhen, man kann aber auch argumentieren, dass diese Maßnahmen der Erhaltung der Vorräte und somit zukünftiger Einnahmen dienen. Somit stehen die Chancen gut, dass eine solche Produktionsbeschränkung im Rahmen der OPEC-Kooperation in den Anwendungsbereich von Art. XX (g) fällt.

Eine indirekte Exportquotierung bei Erdöl und Erdgas dürfte für Russland also auch nach einem WTO-Beitritt bei Bedarf möglich sein. Weitere Ausnahmen von Art. XI GATT in Bezug auf natürliche Ressourcen finden sich in Art. XX (h) und (i) GATT.

b) Tarifbindung bei Einfuhrzöllen (Art. II (1) (b), Art. I GATT)

Im Bereich der Verhandlungen über Bindung von Einfuhrzöllen dürfte es bei den russischen Beitrittsverhandlungen in Bezug auf Erdöl und Erdgas kaum Probleme geben.

Diejenigen Staaten, aus denen Russland Energiegüter importiert, befinden sich selbst alle noch im Beitrittsprozess. Die Importzölle sind also kein Thema der derzeitigen Beitrittsverhandlungen. Darüber hinaus sind die betroffenen Staaten derzeit noch weitgehend vom Transit ihrer Energiegüter durch Russland bzw. vom Import nach Russland wirtschaftlich abhängig, so dass hier keine machtvolle Verhandlungsposition bestünde.

Auch beim Export der russischen Energiegüter spielen die Einfuhrzölle der WTO-Mitglieder keine wirtschaftlich bedeutende Rolle. Selbst wenn die importierenden Staaten unter Umständen eigene Energieressourcen besitzen, was in Bezug auf Erdöl und Erdgas nur ausnahmsweise der Fall ist (z.B. USA, Großbritannien, Niederlande, Norwegen), dann treten die russischen Energiegüter in der Regel nicht in einen Wettbewerb mit diesen einheimischen Energiegütern. Vielmehr decken sie den zusätzlichen Mehrbedarf, so dass die protektionistische Funktion der Einfuhrzölle nicht greifen kann und diese in der Regel sehr niedrig bzw. nicht vorhanden sind.

c) *Subventionen (Art. XVI GATT und Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen)*

Direkte Subventionen für Erdöl- und Erdgasexporte spielen angesichts der Nachfrage nach Energiegütern auf den Weltmärkten keine Rolle. In den Berichten der Russischen Föderation an die WTO-Accession Group über das Subventionssystem von 1997 finden sich auch keine entsprechenden Angaben.

Problematisch ist allerdings das sog. *Dual Pricing* bzgl. des russischen Erdgases und Erdöls. Durch das *Dual Pricing* System wird der Inlandspreis für Energiegüter auf relativ niedrigem Niveau festgelegt, während der Exportpreis sich an den internationalen Energiemärkten orientiert. So lag 2003 der Exportpreis für Erdöl rund um ein Vierfaches, der für Erdgas rund um ein Sechsfaches über dem Inlandspreis. Einige WTO-Mitglieder, inklusive der EU, sehen darin eine indirekte Exportsubvention für energieintensive Exportprodukte wie z.B. Stahl, Aluminium oder chemische Produkte, die nach Art. 3 des Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen (ÜSA) verboten sei. Die Russische Föderation argumentiert dagegen, dass es sich lediglich um die Nutzung eines komparativen Vorteils, nämlich preiswerter Rohstoffe, und somit um eine der Grundkonstanten der Freihandelsidee bzw. -theorie handle. Aus rechtlicher Sicht spricht viel dafür, dass das *Dual Pricing* tatsächlich eine Subvention im Sinne des Art. I (1) ÜSA ist. Spezifisch kommen hier die Beispiele in Anhang I (d), Anhang II ÜSA in Betracht. Gem. Art. I (2) ÜSA ist eine Subvention aber nur dann verboten (Art. 3 ÜSA) oder anfechtbar (Art. 5 ÜSA), wenn es sich um eine spezifische Subvention im Sinne von Art. 2 ÜSA handelt. Spezifisch sind aber nur solche Subventionen, die nur bestimmten Unternehmen oder Wirtschaftszweigen gewährt oder ausschließlich von diesen genutzt werden. Dies ist aber im Fall des *Dual Pricing* in Russland nicht der Fall. Neben diesen rechtlichen Überlegungen spricht auch die Tatsache, dass die EU bereits im Rahmen der bilateralen Beitrittsgespräche so starken Wert auf die Abschaffung bzw. Auflockerung des *Dual Pricing* wert legte, dafür, dass es sich hier nicht um eine originäre Beitrittsvoraussetzung, sondern um eine sog. WTO-Plus Bedingung handelt.

d) *Handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen)*

Im Hinblick auf handelsbezogene Investitionsmaßnahmen, die mit der Inländergleichbehandlung oder dem Verbot mengenmäßiger Beschränkungen nicht vereinbar sind, ist im Energiebereich vor allem das Gesetz über die Produktionsteilung (Nr. 225-FS vom 6. Dezember 1995) problematisch. Art. 7 und 8 enthalten mehrere Bestimmungen über die bevorzugte Stellung russischer Unternehmen und Waren bei der Ausführung der Produktionsteilungsabkommen. Diese sog. *local content requirement*-Bestimmungen widersprechen klar dem Anhang der TRIMs-Übereinkunft über unvereinbare TRIMs. Laut Aussage der russischen Regierung handelt es sich aber hierbei erstens um Kann-Bestimmungen, und beinhaltet zweitens keines der bislang geschlossenen Abkommen entsprechende Klauseln. Der Wortlaut des Gesetzes spricht aber bezüglich einiger TRIMs eindeutig von Muss-Bestimmungen, so dass hier ein Konflikt mit der TRIMs-Übereinkunft besteht.

e) *Weitere potentielle Konfliktpunkte im Energiegüterbereich*

- Staatliche Handelsunternehmen (Art. XVII GATT) und Pipeline- bzw. Exportmonopol von *Gazprom*
- Freiheit der Durchfuhr (Art. V GATT) und der Transit von Erdöl und Erdgas
- Weitere WTO-Plus Forderungen im Energiebereich

4. *Energiedienstleistungen im Rahmen des GATS*

Energiedienstleistungen in Bezug auf Erdöl und Erdgas sind Dienstleistungen, die bei der Erkundung, Förderung, Produktion und Verteilung von Erdöl und Erdgas anfallen. Energiedienstleistungen wurden bis zur jetzigen Doha-Verhandlungsrunde nicht als eigenes Paket verhandelt. Die „Service sectoral classification list“ der WTO erfasst darum auch spezifische Energiedienstleistungen nur ansatzweise, wie z.B. den Pipelinetransport von Brennstoffen sowie Dienstleistungen, die bei der Energieversorgung anfallen. Die meisten der im Erdöl- und Erdgassektor anfallenden Dienstleistungen werden aber indirekt durch die teilweise weit gefassten Dienstleistungsbeschreibungen erfasst (Ingenieurdienstleistungen, Technische Beratung). Dennoch existieren bislang für den Großteil der Energiedienstleistungen keine Zugeständnisse unter dem GATS. In der aktuellen Verhandlungsrunde wird erstmals eigenständig über Energiedienstleistungen verhandelt. Bislang wurden aber nur von wenigen Staaten Angebote für Zugeständnisse im Bereich der Energiedienstleistungen gemacht (EU, USA, Kanada, Japan, Norwegen, Venezuela).

Energiedienstleistungen spielen auch bei den derzeitigen Beitrittsverhandlungen Russlands eine Rolle. Bislang sind aber keine Details darüber bekannt geworden, inwiefern Russland im Bereich der Energiedienstleistungen zu Zugeständnissen bereit ist. Als ressourcenreiches Land mit einer hoch entwickelten Erdöl- und Erdgasindustrie sollte Russland aber ein Interesse haben, sein Know-how im Bereich der Energiedienstleistungen exportieren zu können. Ohne eine weitere Marktöffnung für den Import ausländischer Energiedienstleistungen werden sich diese Exportchancen aber kaum realisieren lassen.

J. Problems of Accountancy in the Light of Russia's Accession to the WTO

Andrei Sazhnev

Entering international markets is being much discussed in the economic community. One of the most urgent issues are the discrepancies in the format of financial information about companies in various countries. There is an obvious necessity in standardized accounting adopted worldwide in order to provide financial information of high quality.

One side of the problem can be described as discrepancy between reports aimed at inner and outer use. For instance, positive profit accounted according to the Russian standards easily turns into negative profit according to the American standards. Moreover, the amount of information available to foreign users can several times exceed the amount of information revealed to shareholders and taxation authorities within the country.

Another aspect of the problem is that every country has its own national requirements rooted in traditions of the accounting system as well as the internal revenue code. For instance, in 1993, in compliance with the German accounting system, the company Daimler-Benz showed the positive profit of 168 million Deutsch marks, whereas the American standards revealed the negative profit of 1 billion Deutsch marks for the same period. Therefore, it is necessary to elaborate unified international standards that will provide equivalent reporting for all businesses irrespective of the country. Otherwise, we will be forced to resort to experts, which is time- and money-consuming and which will eventually result in a slowdown of decision-making processes.

Russian accountancy suffers similar problems. Financial reporting performed in compliance with the current regulations does not contribute to effective business decisions, nor does it meet generally accepted parameters of revealing information in the market conditions. The problem is aggravated by the general opacity of economy that hampers investments into the real sector of economy as well as economic growth, access of Russian companies into external markets, development of the financial system. Yet, judging by the speed the Russian Government adopts new laws it will be easy to amend the legislation for the sake of entering the WTO and the period of introducing IFRS (International Financial Report System) in Russian businesses will be considerably curtailed. This means that unification of accountancy will not bring much benefit to companies.

In terms of IFRS, it should be stressed that these standards are not used worldwide. It is mainly connected with a range of options within the framework of IFRS, so a company specialist is free to opt for any method to use in calculations. Such a situation leads to the distortion of financial information and favours different manipulations. All these factors taken together can ultimately bring a business to financial ruin. That is what occurred to WorldCom, Enron, Texaco and other businesses.

However, everything said above by no means implies that Russia should remain aloof from the trends shaping the development of modern international market. Obvious as it is, Russian domestic market is inseparable from international market envi-

ronment. This is particularly true for the countries with transition economy, as their financial markets owe to foreign investments. Therefore, these countries ought to focus on investment processes including financial information and its conformity with the international standards.

Finally, we should spare a thought to the downside of ice – additional expenses which may result from the changes in accountancy. These expenses will involve purchasing and installing new software, adopting and amending laws, personnel training. The latter comprises specialists of statistics as well as specialists from taxation authorities. Moreover, there have been no Russian versions of the standards so far and the training curriculum proves unreasonably shortened.

All in all, one should not doubt the necessity of entering the WTO, rather one should seek for optimal solution to the problems the country is faced with.

K. WTO-Antidumpingrecht – Hoffnung für Russlands Wirtschaft?

Lilian Habermann, LL.M.oec.

Ich möchte über das WTO-Antidumpingrecht referieren und darlegen, welche Verbesserungen es nach dem Beitritt Russlands für die russische Wirtschaft bringen kann.

Russland hat im Zuge der Reformen und der neuen Wirtschaftsstrategie in den letzten Jahren einen respektablen ökonomischen Aufschwung zu verzeichnen. Für die Handelsbeziehungen und die Thematik des Antidumpings ist dabei insbesondere der Export russischer Waren interessant. Dieser hat sich von 71,3 Mrd. US-Dollar im Jahr 1998 auf fast 143 Mrd. US-Dollar im Jahr 2004 verdoppelt.

Das steigende Exportvolumen darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass russische Exporte sich zunehmender Diskriminierung und Handelsbeschränkungen durch andere große Wirtschaften gegenüber sehen. Die populärste Form der Handelsbeschränkungen, die Russland durch seine Handelspartner auferlegt werden, sind Antidumpingzölle. Der russischen Wirtschaft, die sich allein im Jahre 2003 mit 120 Antidumpingmaßnahmen belegt sah, entsteht dabei ein Schaden, den der russische Verhandlungsleiter und stellvertretende Wirtschaftsminister, *Maxim Medwedkow*, auf jährlich bis zu 4 Mrd. US-Dollar schätzt. Russischen Produzenten wird Dumping vorgeworfen, d.h. der Verkauf unter Normalwert. Diesem wird dann durch die Erhebung von Zöllen auf diese Waren begegnet. Allein in den Jahren 1997-2001 hat sich die Zahl der Fälle vervierfacht. Russland zählt damit zur *Big League* in Bezug auf Antidumpingvorwürfe. Derzeit werden seitens der EU Antidumpingzölle auf Aluminiumfolie, Elektrobleche, Stahlkabel und -seile, Eisen- und Stahlrohre sowie Rohrstücke, Siliziumkarbid, Ammoniumnitrat und Harnstoff erhoben. Betrachtet man die Handelsbeschränkungen aller Länder gegenüber Russland so betreffen 50% der Antidumpingvorwürfe den Stahlsektor. Auf chemische Produkte konzentrieren sich 15% der Antidumpingvorwürfe, gefolgt von 12% im Bereich des Maschinenbaus und 7% im Düngemittelsektor. Russische Produzenten wenden ein, dass hier die komparativen Kostenvorteile der Produktion in Russland künstlich auf die Ebene der hohen Produktionskosten der Länder angeglichen werden sollen, die die Vorwürfe erheben.

Betrachtet man die viel diskutierten Motive und Intentionen, so gehört neben:

- Mitspracherecht in wichtigen internationalen Handelsfragen
- Impulse für neuen Wirtschaftsstrategie und Stärkung der Reformen
- Erweiterung des internationalen Marktzugangs für russische Produkte

der durch das WTO-Recht gewährleistete zuverlässige Rahmen für die Beilegung von Handelstreitigkeiten insbesondere für den Bereich des Dumpings zu den meist genannten Beweggründen. Seitens der russischen Regierung wird daher betont, dass eine WTO-Mitgliedschaft der Vielzahl von Antidumpingverfahren, die insbesondere die EU und die USA gegen Russland initiieren, ein Ende bereiten wird.

Das WTO-Recht orientiert sich am Leitbild des Freihandels, wonach die jeweiligen komparativen Kostenvorteile Wohlfahrtsgewinne für alle beteiligten Volkswirtschaften bringen. Damit sich die Marktkräfte im Interesse eines freien Wettbewerbes frei entfalten, muss ein barrierefreier Handel gewährleistet sein. Die Bekämpfung von

Dumping – als Einbringen einer Ware auf den Markt eines anderen Landes unter ihrem normalen Wert – durch die Erhebung von Antidumpingzöllen stellt auf den ersten Blick eine Abweichung von diesem Leitbild dar.

Bei genauerer Betrachtung jedoch wird deutlich, dass das Antidumpingrecht die liberale Marktstruktur gerade erhalten will. Es greift immer und auch nur dann ein, wenn nicht mehr gewährleistet wird, dass Konkurrenten grenzüberschreitend zu gleichen Bedingungen konkurrieren. Stützt sich die Niedrigpreiseinfuhr auf echte Kostenvorteile, wie günstige Rohstoffe oder Energien, effektivere Produktionsmethoden oder Standortvorteile, so kann hier nicht von Dumping gesprochen werden. Diese Vorteile auszunutzen ist gerade von der WTO-Rechtsordnung gewollt und im Sinne einer wohlfahrts- und freihandelsorientierten Wirtschaftsordnung erwünscht. Nur wenn sich eine Wettbewerbsüberlegenheit auf Praktiken stützt, die nicht den Freihandelsgrundsätzen entsprechen, ist es Ziel des Antidumpingrechts, diesem entgegenzuwirken.

Artikel VI GATT regelt diese Form von Wettbewerbsverzerrungen und betont das Interesse des GATT an unverfälschtem Wettbewerb. Es wurden zudem weitere Regelungen getroffen, die Artikel VI GATT konkretisieren und dieses Regelungsinteresse durch detaillierte Durchführungs- und Verfahrensvorschriften für alle Mitgliedstaaten bindend festgelegt. Das jetzt maßgebliche Übereinkommen zur Durchführung des Artikel VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens 1994 (im Folgenden: ADÜ) in Anhang 1A des Übereinkommens zur Errichtung der Welthandelsorganisation (WTO) enthält Vorgaben zur Ermittlung von Dumping und des dahinter stehenden Abwehrinteresses, für Beweise, die Festsetzung und Erhebung von Antidumpingzöllen sowie deren Bekanntmachung und die Dauer und Erläuterungen der Feststellung. Insoweit normiert es den Rahmen und Umfang für die nationalen bzw. europarechtlichen Antidumpingregelungen der Mitgliedstaaten und der EG.

Die WTO-Regelungen sollen sicherstellen, dass Antidumpingmaßnahmen nicht für protektionistische Zwecke missbraucht werden. Die fortschreitende Senkung der Zölle hat dazu geführt, dass der Wettbewerbsdruck zunimmt. Die Spielräume, die das Verfahren zur Berechnung und Feststellung von Dumping lässt, werden daher vermehrt genutzt, um sich gezielt ausländischer Konkurrenz zu erwehren. Die Erfahrungen der russischen Wirtschaft belegen dies. Diesen Tendenzen will das Antidumpingrecht entgegenwirken und sicherstellen, dass Antidumpingmaßnahmen nur im Fall unrechtmäßiger Wettbewerbsverzerrung zur Anwendung kommen und nicht anderen protektionistischen Interessen dienen.

Das WTO-Antidumpingrecht ist für Russland als zukünftiges Mitglied daher in zweierlei Hinsicht bedeutsam:

- zum einen beeinflusst es das nationale Antidumpingrecht Russlands
- zum anderen regelt es nach einem Beitritt die Antidumpingverfahren, die gegen russische Exporte angestrengt werden. Dies möchte ich etwas näher ausführen:

Art. VI GATT und das ADÜ binden als völkerrechtliches Abkommen alle Mitglieder der WTO. Die dort enthaltenen Regelungen sind für die Mitgliedstaaten insofern verpflichtend, als dass nationale Antidumpinggesetze – sofern diese eingeführt sind – den dort niedergelegten Vorgaben folgen müssen. Zwar verpflichtet das WTO-Recht nicht zum Erlass von nationalen Antidumpingvorschriften, sobald sich jedoch

ein Mitgliedstaat zum Erlass entschließt, müssen diese WTO-konform ausgestaltet sein. Art. 18.4. ADÜ verlangt in diesem Zusammenhang, dass „jedes Mitglied alle erforderlichen Maßnahmen unternimmt, um sicherzustellen, dass seine Gesetze, sonstige Vorschriften und Verwaltungsverfahren spätestens zum Zeitpunkt, zu dem das WTO-Abkommen für dieses Mitglied in Kraft tritt, mit den Bestimmungen dieses Übereinkommens übereinstimmen.“

Auch Russland hat daher in der Vorbereitung der WTO-Mitgliedschaft sein Antidumpingrecht modifiziert, um es den noch näher darzulegenden Vorgaben des WTO-Rechts anzupassen. Bereits 1998 wurde ein Bundesgesetz verabschiedet, das „Maßnahmen zum Schutz der wirtschaftlichen Interessen der Russischen Föderation im Außenhandel“ zum Inhalt hat. Dies wurde von Beginn an auf seine WTO-Kompatibilität überprüft und überarbeitet. Als Konsequenz der Überprüfungen und mit der Intention, speziell für den Bereich der Schutzmaßnahmen den WTO-Vorgaben zu entsprechen, hat die Regierung Beschlüsse gefasst, die das Verfahren zur Ermittlung und Bestimmung von Rechtsverletzungen aufgrund von Dumpingimporten regeln. Auch hat die Staatsduma in ihrem letzten „Anpassungspaket“ am 18.11.2003 ein Gesetz „über Antidumping- Schutz- und Kompensationsmaßnahmen“ beschlossen. Es wird sich in den Beitrittsverhandlungen zeigen, in wieweit hierdurch eine WTO-Konformität erreicht werden konnte.

Eine weitere völkerrechtliche Verpflichtung wird allen WTO-Mitgliedern durch die im ADÜ festgelegten Notifizierungspflichten auferlegt. Dies wird folglich auch für Russland nach einem Beitritt zur WTO gelten. Dem Ausschuss für Antidumpingmaßnahmen, der Antidumpingmaßnahmen der WTO-Mitglieder verwaltet und eine Berichterstattung und Information gewährleistet, sind verschiedene Mitteilungen zu machen, die der Öffentlichkeit zugänglich sind.

So verpflichtet Art. 18.5. ADÜ alle WTO-Mitgliedstaaten ihre nationalen Gesetze, die die Bekämpfung von Dumping betreffen, dem Ausschuss für Antidumpingmaßnahmen mitzuteilen. Des Weiteren sind auch alle nachfolgenden Änderungen oder Ergänzungen zu notifizieren. Die Notifizierung der nationalen Antidumpinggesetze unterliegt dabei einer Überprüfung durch den Ausschuss für Antidumpingmaßnahmen.

Haben Mitgliedstaaten vorläufige oder endgültige Antidumpingmaßnahmen erlassen, so sind auch diese gem. Art. 16.4. ADÜ dem Ausschuss mitzuteilen. Ferner sind Halbjahresberichte anzufertigen, die eine Liste aller Antidumpingmaßnahmen enthalten. Diese Berichte können im WTO-Sekretariat von allen Mitgliedstaaten eingesehen werden.

Auch die für die Einleitung und Durchführung von Antidumpingverfahren zuständigen nationalen Behörden sowie die in diesem Zusammenhang zu durchlaufenden innerstaatlichen Verfahren sind dem Ausschuss gem. Art.16.5. ADÜ mitzuteilen.

Durch diese Notifizierungspflichten soll Transparenz auf diesem Gebiet der Antidumpinggesetze und -maßnahmen gewährleistet und gesichert werden.

Der zweite wichtige Punkt ist die Bedeutung des WTO-Antidumpingrechts für die russischen Exporte. Wie bereits anfangs dargelegt, sind russische Exporte in vielen Fällen mit handelsbeschränkenden Maßnahmen belegt. Geringe Lohnkosten, Rohstoffe und Energie verhelfen Russland zu komparativen Wettbewerbsvorteilen, die durch einen hohen Ausbildungsstand der Bevölkerung noch unterstützt werden. Russ-

lands potentielle Exportchancen befinden sich vor allem in Branchen, die im Westen als „politisch heikel“ gelten (Stahl, Schiffbau, Chemie, Landwirtschaft). Diese sind nun in besonderem Maße mit AD-Vorwürfen belegt. Antidumpingverfahren bringen in aller Regel für die betroffenen Unternehmen unerwartet große Belastungen mit sich und zwar sowohl für Hersteller, industrielle Verwender wie auch für Importeure und Exporteure. Außerdem werden Unternehmen nicht selten von solchen Verfahren tangiert, obwohl sie damit gar nicht gerechnet hatten. Besonders die russische Eisenmetallurgie und Aluminiumbranche zählt zu den konkurrenzfähigsten Zweigen auf dem Weltmarkt, die zudem stark Export orientiert sind. Die Entwicklung und der Erfolg dieser Branchen können jedoch nur dann gesichert werden und auch für die gesamte russische Volkswirtschaft Profite bedeuten, wenn die WTO-Mitglieder unlautere Dumpingpraktiken einstellen.

Mit dem Beitritt zur WTO unterliegen die Maßnahmen der wichtigsten Handelspartner Russland gegenüber einem detaillierten Regelwerk, was das Verfahren zur Überprüfung von Dumpingvorwürfen als auch die Festlegung der AD-Maßnahmen angeht. Zudem besteht die Möglichkeit, Maßnahmen und Vorwürfe durch den WTO-Streitbeilegungsmechanismus überprüfen zu lassen.

Ohne eine Mitgliedschaft in der WTO steht Russland dem derzeitigen Verhalten schutzlos gegenüber. Als Nicht-Mitglied hat Russland weder die Möglichkeit, die Vorwürfe mit Hilfe des Streitbeilegungsmechanismus zu überprüfen, noch gelten im Verhältnis zu Russland die Maßstäbe, die das GATT und seine Zusatzübereinkommen in diesem Bereich festlegen. Handelsbeschränkender Maßnahmen kann sich Russland derzeit allein durch ebenfalls willkürliche Gegenmaßnahmen erwehren. Die Entwicklungsmöglichkeiten der russischen Wirtschaft werden durch diesen Zustand stark eingeschränkt.

Im Zusammenhang mit der Antidumping-Diskussion sind es daher insbesondere die im Rahmen einer WTO-Mitgliedschaft verliehenen „Rechte“, die eine Mitgliedschaft für Russland erstrebenswert und essentiell für den weiteren wirtschaftlichen Fortschritt und eine weltweite Integration machen.

Art. VI GATT verbietet Dumping nicht per se, sondern gestattet vielmehr den Mitgliedstaaten (verpflichtet jedoch nicht), gegen diese Art der Wettbewerbsverzerrung vorzugehen, wenn ein solches Verhalten zu Schädigungen eines Wirtschaftszweiges führt oder zu führen droht.

Es soll betont werden, dass selbst wenn alle Voraussetzungen für die Erhebung von Antidumpingmaßnahmen gem. GATT und ADÜ erfüllt sind, keine Verpflichtung dazu besteht.

Art. 9.1. ADÜ überlässt es in jedem Fall dem betroffenen Mitgliedstaat, ob er eine Abwehrmaßnahme nach den Maßgaben des ADÜ ergreift oder davon Abstand nimmt.

In jedem Fall sind zunächst Voraussetzungen zu prüfen: Dafür muss Dumping gem. Art. 2 ADÜ festgestellt werden. Der in Art. 3 ADÜ normierte Schädigungsnachweis ist zu führen, wonach ein inländischer Wirtschaftszweig bedeutend geschädigt sein muss, eine Schädigung droht oder die Errichtung eines inländischen Wirtschaftszweiges erheblich verzögert wird. Weiter muss zwischen dem festgestellten Schaden und der gedumpten Einfuhr muss zudem ein Kausalzusammenhang beste-

hen. Sachdienliche Beweise müssen belegen, dass die Schädigung gerade durch das ermittelte Dumping verursacht worden ist.

Gem. Art. 2 ADÜ liegt Dumping vor, wenn der Ausführpreis einer Ware niedriger ist als der Normalwert der gleichartigen Ware auf dem Markt des Ausfuhrlandes. Es müssen folglich Normalwert und Ausführpreis verglichen werden.

Der Normalwert ergibt sich dabei aus dem tatsächlichen Inlandspreis, der bei Verkäufen im normalen Handelsverkehr erzielt wird. Generell werden Lohnniveau, Sozialkosten, Herstellungsweise und Währungsschwankungen dabei nicht berücksichtigt. Sie sind gerade Ursache für die in jedem Land unterschiedlich zu generierenden komparativen Kostenvorteile bei der Herstellung eines Produktes und entsprechen, wie bereits dargelegt, der Theorie der komparativen Kostenvorteile.

Neben dem Normalwert ist der Ausführpreis der betreffenden Einfuhrware der zweite wichtige Faktor. Dieser wird anhand des Preises ermittelt, zu dem die Ware erstmals im Einfuhrland verkauft wird. Ergibt der abschließende Vergleich von Normalwert und Ausführpreis, dass der Ausführpreis niedriger ist als der Normalwert, so bildet die Differenz der beiden Werte die Dumpingspanne. Diese scheinbar einfache Schlussfolgerung wirft in der Praxis oft Probleme auf. Das ADÜ verlangt nämlich in Art. 2.4. einen „fairen Vergleich“. Dabei sollen Faktoren Berücksichtigung finden, die zu Ungenauigkeiten in der Berechnung geführt haben. Das Ergebnis ist dahingehend zu berichtigen.

Um einen gerechten und fairen Preisvergleich zu erzielen, verlangt das ADÜ in erster Linie, dass nur gleichartige Waren miteinander zu vergleichen sind. Ist die ausgeführte Ware mit der, für die der Normalwert festgestellt wurde, nicht identisch, so erfordert der Vergleich, dass die Waren charakteristische Merkmale aufweisen, die denen der jeweils anderen stark ähneln, Art. 2.6. ADÜ. So schließen einerseits geringe Unterschiede der Zusammensetzung, des Materials, der Qualität, der Abmessungen, der Aufmachung usw. die Annahme der Gleichartigkeit nicht aus, andererseits können „Substitutionsprodukte“ nicht als gleichartig angesehen werden (Waren ohne gleiche physikalische Identität, die aber mit anderen Waren im Wettbewerb stehen, wie z.B. Kohle vs. Öl, Leitungsrohre aus Metall vs. aus Kunststoff). Diese die Vergleichbarkeit beeinflussenden Faktoren sind im Einzelfall gebührend durch eine aufwendige Preisberichtigung zu berücksichtigen. Die genaue Ermittlung der Dumpingspanne ist jedoch insbesondere deshalb von besonderer Wichtigkeit, weil in Art. 9.1. ADÜ ausdrücklich bestimmt wird, dass die zur Abwehr des Dumpings eingeführten Zölle keinesfalls höher als die konkret festgestellte Dumpingspanne sein dürfen.

Ein weiteres Problem stellen Einfuhren aus Ländern dar, in denen es marktwirtschaftlicher Bedingungen ermangelt (Nichtmarktwirtschaftsländer, NML). Preise und Kosten sind in diesen Ländern ohne Aussagekraft, da sie nicht durch Angebot und Nachfrage bestimmt werden. Die zweite Ergänzende Bestimmung zu Art. VI Abs. 1 in Anlage I des GATT 1994 erklärt dahingehend:

„Es wird anerkannt, dass sich bei Einfuhren aus einem Land, dessen Handel ganz oder nahezu ganz einem staatlichen Monopol unterliegt und in dem alle Inlandspreise vom Staat festgesetzt werden, besondere Schwierigkeiten bei der Feststellung der Vergleichbarkeit der Preise ergeben können; die einführenden Vertragsparteien werden in solchen Fällen unter Umständen der Tatsache Rechnung tragen müssen, dass ein ge-

nauer Vergleich mit den Inlandspreisen dieses Landes nicht in jedem Fall angebracht ist.“

Die nationalen Antidumpinggesetze sehen für diese Fälle Sonderregelungen vor, durch die eine an diese Situation angepasste Vergleichsbasis festgelegt wird. Der Normalwert wird danach anhand des Preises in einem Drittland mit Marktwirtschaft (Vergleichsland) und anhand der Informationen von dortigen Unternehmen ermittelt. Es ist jedoch angesichts der einzuhaltenden Fristen oft schwierig ein angemessenes Vergleichsland zu finden. Faktoren, wie Produktionsmengen, Zugang zu Rohstoffen, Herstellungsverfahren, wirtschaftliche Entwicklungsstufe und Verfügbarkeit der Arbeitskräfte müssen vergleichbar sein. Dies zu garantieren, stellt sich oft als problematisch dar. Zudem ist man auf die Zusammenarbeit der dortigen Behörden und Unternehmen angewiesen.

Diese Berechnungsmethode galt auch für Russland lange Zeit und war insofern nachteilig, als dass der Normalpreis nicht auf der Basis der russischen Kosten ermittelt, sondern anhand von Referenzländern geschätzt wurde. Auf dem EU-Russland Gipfel am 29. Mai 2002 haben sich die EU und Russland jedoch auf die Gewährung des Marktwirtschaftsstatus für Russland geeinigt. Die Berechnung nach den Kriterien für ein Marktwirtschaftsland ist damit auf alle Verfahren anwendbar, die nach dem 8. November 2002, dem Datum des Inkrafttretens, eingeleitet werden. Am 6. Juni 2002 gewährte auch die USA Russland die Anerkennung als Marktwirtschaft im Sinne der US-Antidumpinggesetze. Diese Statusänderung gilt als ein wichtiger Schritt zur WTO-Mitgliedschaft.

Die Entscheidung über das Ergreifen von Antidumpingmaßnahmen bedarf einer förmlichen Untersuchung auf nationaler Ebene. Ein solches Antidumpingverfahren gliedert sich in Eröffnungs-, Untersuchungs- und Entscheidungsverfahren.

Für die einzelnen Verfahrensschritte bestimmt das ADÜ Mindestvoraussetzungen, denen die jeweiligen nationalen bzw. europarechtlichen Antidumpinggesetze zu entsprechen haben. Hierdurch werden nationale Verfahrensrechte „interessierter Parteien“ (betroffenen Unternehmen, Regierungen, Verbraucher) im Antidumpingverfahren harmonisiert. Da Antidumpingverfahren Unternehmen unterschiedlich stark belasten und zudem ihr Ausgang von existentieller Bedeutung sein kann, ist es für die Betroffenen und Beteiligten von großer Bedeutung zu wissen, wie die Verfahren ablaufen, wo sie die entsprechenden Informationen erhalten können und welche Rechte ihnen in den Verfahren zustehen.

Vertreter eines inländischen Wirtschaftszweiges haben das Recht nach Art. 5 ADÜ einen Untersuchungsantrag zur Feststellung des Dumpings zu stellen. Dieser Antrag wird bei der nationalen Antidumpingbehörde eingereicht und muss ausreichende Beweise und somit genaue Informationen über das vorgeworfene Dumping und die dadurch verursachte Schädigung enthalten. Gem. Art. 5.4. ist es erforderlich, dass mindestens 25% der betroffenen Hersteller den Antrag unterstützen. Zudem muss die Dumpingspanne 2% des Ausführpreises betragen oder das Volumen der gedumpten Ware 3% der Einfuhren gleichartiger Waren in das Einfuhrland ausmachen, Art. 5.8. (de-minimis-Klauseln). Nur wenn diese Mindestanforderungen erfüllt sind, darf das Verfahren fortgeführt werden.

Dem Antragsverfahren folgt nach Prüfung durch die Antidumpingbehörde und nach Konsultation der betroffenen Mitgliedstaaten die Eröffnung des formellen Ver-

fahrens (oder der Antrag wird abgelehnt, wenn die Beweise nicht ausreichend oder die *de-minimis*-Voraussetzungen nicht erfüllt sind). Es gilt dann das Vorliegen von Dumping und Schädigung in einem komplexen Verfahren zu überprüfen und festzustellen.

Die Eröffnung des Verfahrens muss gem. Art. 12 ADÜ öffentlich bekannt gemacht werden. Für Antidumpingmaßnahmen der Gemeinschaft geschieht dies im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften (Reihe C). Weiterhin muss die Eröffnung des Verfahrens den Behörden des Ausfuhrlandes und anderen der Behörde bekannten interessierten Parteien mitgeteilt werden.

Die Untersuchung umfasst gem. Art. 6.1.1. die Versendung von Fragebögen an die ausführenden Hersteller, die bekanntermaßen betroffenen Einführer, den betroffenen Wirtschaftszweig, die Abnehmer und/oder die Verbraucher sowie die Vertreter des Ausfuhrlandes. Die eingehenden Antworten werden ausgewertet und andere interessierte Parteien auf Antrag angehört. Es folgen weitere Prüfungen der Antworten und Stellungnahmen und gegebenenfalls notwendige Kontrollbesuche der Antidumpingbehörde in den Betrieben der betroffenen Parteien.

Art. 5.10 ADÜ legt fest, dass die Untersuchungen innerhalb eines Jahres nach Einleitung des Verfahrens abgeschlossen sein müssen. Nur in Ausnahmefällen sind 18 Monate gestattet. Dadurch sollen Verzögerungen verhindert und ein Mindestmaß an Vorhersehbarkeit für die betroffenen Unternehmen gewährleistet werden.

Ergeben die Untersuchungen, dass keine Maßnahmen erforderlich oder die betroffenen Einfuhren in ihren Mengen als unerheblich anzusehen sind, so wird die Untersuchung bzw. das Verfahren eingestellt.

Stellt die Antidumpingbehörde jedoch nach einer ersten Sachaufklärung vorläufig fest, dass Dumping und eine dadurch bedingte Schädigung eines Wirtschaftszweiges vorliegen, so kann sie gem. Art. 7 ADÜ noch während des laufenden Untersuchungsverfahrens einen vorläufigen Antidumpingzoll festsetzen. Dies ist jedoch nur statthaft, wenn es erforderlich ist, um eine weitere Schädigung des betroffenen Wirtschaftszweiges zu verhindern. Die Umsetzung dieser Maßnahme gestaltet sich derart, dass die Einfuhr der betroffenen Ware nur gestattet wird, wenn eine Sicherheitsleistung in Höhe des festgesetzten vorläufigen Zolls entrichtet wird, Art. 7.2 ADÜ.

Sind die Untersuchungen endgültig abgeschlossen und liegen die genannten Voraussetzungen vor, können die betreffenden aus Drittstaaten eingeführten Waren mit einem endgültigen Antidumpingzoll belegt werden. Die Antidumpingzölle dürfen dabei die Dumpingspanne nicht übersteigen. Vielmehr soll der Antidumpingzoll in der Höhe angesetzt werden, die erforderlich ist, um die Schädigung des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft zu beseitigen. Art. 9.1.

Art. 11.3. bestimmt, dass der Antidumpingzoll im Grundsatz mindestens fünf Jahre nach der ersten Erhebung aufzuheben ist. Anderes gilt nur, wenn eine neue Untersuchung eine erneute oder fortgesetzte Schädigung festgestellt hat (Sunset-Klausel).

Während des gesamten Zeitraums in dem der Zoll erhoben wird, unterliegt die Antidumpingbehörde gem. Art. 11.2. einer Untersuchungspflicht. Sie muss in regelmäßigen Abständen *ex officio* oder auf Antrag überprüfen, ob die Voraussetzungen für die Erhebung des Antidumpingzolls noch vorliegen (Sunset-Review).

Veranlassen die Untersuchungen die Antidumpingbehörde, einen vorläufigen oder nach Abschluss der Untersuchungen endgültigen Antidumpingzoll einzuführen, besteht für diejenigen Parteien, deren Waren einem solchen Zoll unterliegen würden,

die Möglichkeit, die Festsetzung eines Antidumpingzolls abzuwenden. Gemäß Art. 8 ADÜ kann ein Untersuchungsverfahren ohne die Einführung vorläufiger oder endgültiger Zölle eingestellt werden, wenn sich die im Dumpingverdacht stehende Partei freiwillig verpflichtet, die schädigenden Auswirkungen des Dumpings zu beseitigen, indem sie ihre Exportpreise ändert oder die gedumpte Waren in geringeren Mengen oder überhaupt nicht mehr einführt.

Gem. Art. 9.3. ADÜ jedoch darf bei keiner Maßnahmen der festgesetzte Zoll die im Verfahren ermittelte Dumpingspanne übersteigen. Auch erachtet es das ADÜ als „wünschenswert“, im Fall der Erhebung eines Antidumpingzolles diesen unterhalb der Antidumpingspanne anzusetzen, wenn dies ausreichend ist, um die Schädigung des inländischen Wirtschaftszweiges zu beseitigen (lesser-duty-rule).

Kommt es zwischen WTO-Mitgliedern zu Streitigkeiten in der Anwendung von Antidumpingmaßnahmen, so sieht das ADÜ einen zweistufigen Rechtsschutz vor.

Zunächst sind die WTO-Mitglieder gem. Art. 17.3 ADÜ zu Konsultationen verpflichtet. Diese können verlangt werden, wenn ein WTO-Mitglied der Ansicht ist, dass „ein unmittelbar oder mittelbar erwachsender Vorteil zunichte gemacht oder geschmälert oder die Erreichung eines Ziel des ADÜ behindert wird.“

Führen diese Konsultationen zu keinem Ergebnis, kann eine Partei das Streitbeilegungsgremium um die Einsetzung eines Panels ersuchen. Das weitere Verfahren richtet sich dann nach Art. XXIII GATT und der Streitschlichtungsvereinbarung (DSU). Allerdings beschränkt das ADÜ – in Abweichung von den allgemeinen Regeln des DSU – den Prüfungsmaßstab darauf festzustellen, ob die Sachverhaltsermittlung richtig und die Sachverhaltenswürdigung unparteiisch und objektiv war. Diese Regelung war ein Zugeständnis für die Aufnahme der Klausel zur obligatorischen Streitbeilegung in das ADÜ. Durch diesen eingeschränkten Prüfungsmaßstab gewinnen die einzelnen Verfahrensbestimmungen immens an Bedeutung. Die nur eingeschränkte Prüfung der materiellen Rechtmäßigkeit wird durch die Überprüfung der Einhaltung der Verfahrensrechte kompensiert.

Als Ergebnis lässt sich feststellen, dass das WTO-Recht vor Antidumpingverfahren, die von einzelnen Ländern initiiert werden, nicht schützen kann. Auch verhindert es nicht Antidumpingzölle auf russische Exporte, die im Einklang mit hier dargelegten Regeln erhoben werden.

Mit dem Beitritt zur WTO jedoch unterliegen die Maßnahmen der wichtigsten Handelspartner Russland gegenüber – und umgekehrt – einem Regelwerk, das die willkürliche Verhängung von Antidumpingmaßnahmen nicht zulässt und zudem eine rechtliche Überprüfung vorsieht.

Inwiefern sich die Hoffnung der russischen Wirtschaft erfüllt und den zahlreichen Dumpingvorwürfe damit ein Ende bereitet wird, bleibt abzuwarten.

L. The Process of Dispute Settlement in the WTO

Anna Kostitsina

The World Trade Organization (WTO) came into being in 1995. It is the successor to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) concluded shortly after the Second World War.

The main goals of the WTO are liberalization of international trade, securing its fairness and predictability, assisting in economic growth and increasing of economic welfare of people. Currently more than 140 WTO member countries resolve these issues by controlling execution of multilateral agreements such as GATT, GATS, TRIPS as well as rendering assistance to developing countries and monitoring national economic policy of the states.

People have different views on multilateral trading system and on the WTO as a forum for countries to settle their differences on trade issues. Critical remarks about the WTO, however, are often based on an untrue notion of how the organization works. The idea that "the WTO dictates state policy to member governments" is not true. The WTO does not tell governments how to conduct their trade policies. In fact, it's a "member-driven" organization. The WTO agreements result from member governments' negotiations, decisions are made by consensus and are ratified in all members' parliaments.

The WTO body can use an enforcement mechanism and thus have a direct impact on the governments' policies only in case of a member's deviation from meeting its commitments which result in rising of trade dispute being submitted for the WTO. Normally the Dispute Settlement Body, where all member states are represented, gives a ruling by adopting the findings of a panel of experts or an appeal report. Even then, the scope of the ruling is narrow: it is simply a judgement or interpretation of whether a government has infringed one of the WTO's agreements. Yet, if the government does not intend to reconstitute the situation, it may face retaliatory measures sanctioned by the WTO.

The agreement on rules and procedures regulating dispute settlements provides a system where countries could adjust their disagreements through consultations. If it does not work, they can follow a well-organized stage-by-stage procedure providing for the possibility of resolving issues by a group of experts and giving a chance to appeal to the decisions on corresponding legal basis. The following figures illustrate members' trust to the system: by March 1999 there were 167 cases compared to 300 ones considered over the period of GATT's existence (1947-94). But despite the advantages of this system it is possible to find its shortcomings.

In spite of the fact that a lot of people support the multilateral trading system they still think it has two serious shortcomings. First, it concerns the promise that settlement of trade disputes will be "legally correct" and obligatory for carrying out by all the parties in every case being considered. Secondly, it is possible to reject the decision of the Dispute Settlement Body only in case all the WTO members approve of it unanimously. But it is practically impossible to achieve this.

We think that the legal guarantees in spheres not intending unanimity and concerning social and political bodies and customs of the member countries (in particular, public health, labour legislation, environmental protection, the sphere of services and national taxation) will result in quite an opposite reaction from below. According to this principle a new de facto system actually gives the right to make a final decision on the disputable issues to proper departments and bodies of appeal. Realization of the principle inevitably raises the problem of democratic lawfulness and national sovereignty.

As for means of dispute settlements there is no consensus. We suppose it would be better to restore factors of political and diplomatic character to the process of dispute settlement. On the initial stage of this process the General Director of the WTO could be powered with the right of interference, so he would be able to reconcile the parties and mediate in the disagreements which can result in hard political strives. But the WTO formulations veil the profound and essential discords. On the final stage there can be a blocking mechanism: if over one third of WTO members which share 25% of the whole trade volume between countries do not agree with a legal decision, it must be postponed until it can be discussed in the course of negotiations.

Probably, the strongest argument in favour of the existing system is that no alternative has been offered. And the alternative is returning to jungle law. The WTO practice of dispute settlements is being criticized by both politicians and lawyers, especially in the USA. They accuse judicial officials of exceeding their commission and creating a law instead of interpreting it.

But judges face a serious problem: they must do their job having no clear rules. According to Ehlermann, a former chairman of the Appellate Body, the final agreement on the Uruguay Round which is a 22000-page document defining functioning of multilateral trading system hides a lot of "gaps and uncertainties". Some of the rules contradict each other.

The absence of clarity on the text level is not occasional. In most cases it is a result of deliberate efforts ("constructive ambiguity" in the WTO language), hasty and crude work of members of trade delegations during negotiations who tried "to tie" irreconcilable contradictions on the paper. Only the Appellate Body has been in success to stay unharmed on this mine field. A number of reviewers note its professional skill and success in taking of clear and impartial decisions and, moreover, politically acceptable to WTO members. In other opinions only if the government searches for a way out by means of more active diplomacy but not relying on the judicial decision it will be possible to avoid domestic conflicts. When diplomacy does not work, legal disputes appear. According to specialists big WTO member countries could bring down tension of contradictions if most of the issues were resolved out of the WTO. For all that they admit that only a crisis of mechanism of dispute settlement can make them do it. As well as a number of trade diplomats, they accuse WTO members of disability to consolidate the legislative function of this organization and to cope with their weak points.

Approved mechanisms of the WTO didn't make the procedure of dispute settlement more effective as it had been before. And the WTO foundation didn't change the situation. Researchers suppose that the more the political and social importance of disputable measures increases, the less probable it is to make the party losing a case act

according to the WTO decisions. The same result is likely to be expected when the complaints are given by several plaintiffs. The procedures which have been used for 7 years are characterized as an important innovation in the system of international law which gave a chance to use the compulsion mechanism in trade dispute settlements and thus to discipline the protectionists.

However, as the authors of the research state that in fact all these procedures only created a cult of lawsuits thus having deprived the system of trade dispute settlements of diplomacy as its strongest part. The research proves that such procedure resulted only in prolongation of trade disputes in the course of subsequent trials. It gave respondents the possibility to get at least a 3-year delay before the WTO took some definite decision.

Entering the WTO is really important because in any case it will concern every one. The uncivilized Russian market will have to start a game by generally accepted rules becoming more available and open for goods and services from WTO members. It is obvious that quite a number of products can be cheaper and of higher quality than those of Russian producers. So today's competition between domestic producers will seem to be only a training. The further conditions will demand to compete equally with foreign competitors. Russia' accession to the WTO will bring a great challenge to the Russian business. Especially alarming it will be for those Russian companies which exist at the very least by leasing their areas to commercial organizations rather than by producing. There will be a lot of questions, misunderstandings and disputes which in any case will have to be settled.

**M. The World Trade Organization: The Future of Trade begins today.
– Dispute Settlement. The unique Aspect of the WTO Activity –**

Anastasia Chaburkina

Any system based on regulation of the rules is inefficient without a mechanism of dispute settlement because of the absence of conditions, allowing to provide obligatory performance of these rules. In the order, accepted by the WTO, equality of everybody before the law is emphasized which allows to achieve a greater degree of stability and predictability in trade relations. The system of dispute settlement is based on clear rules providing duration of the whole procedure. Initially decisions are prepared by the panel and then confirmed by all the member states of the WTO. The parties have an opportunity to appeal the decision of the panel in the order stipulated by the WTO rules.

However, the purpose of the WTO is not to make this or that verdict, but to reconcile the conflict whenever it is possible by means of negotiations with the parties. For this reason, by the beginning of 1997 in the framework of the system of dispute settlement of the WTO 17 from 19 disputes were settled by “injudicial methods”, without an expert group of the Dispute Settlement Body (the Agreement on mutual understanding concerning the rules and procedure of conflict settlement).

The members states of the WTO came to the consent that in case other member states break the trade rules they will refuse to act unilaterally and use collective system of dispute settlement. It means that they will operate according to the decisions made.

The procedure of dispute settlement was also considered by GATT, but there were no definite time limits of the disputes' consideration, the decisions could easily be subjected to blocking, and many disputes were considered without results during long periods of time. The agreement accepted in the course of the Uruguay Round contains a more harmonious system including a number of consecutive stages of the dispute settlement procedure. The agreement regulates the duration of procedures of dispute settlement and of decision making more effectively, having determined flexible time limits of each stage duration. In the agreement it is emphasized that operative consideration of disputes has greater value for efficient work of the WTO.

The agreement accepted in the course of the Uruguay Round, deprives a member state of the opportunity to block the decision in case of unfavourable outcome while according to the procedures stipulated by GATT, decisions could be made only by consensus that meant that any objection could block a decision. Now decisions are confirmed automatically if the unanimous opinion to refuse its confirmation is not delivered, i.e. the party wishing to block the decision, should convince all WTO member states of the necessity to refuse its confirmation.

In spite of the fact that the procedural features accepted by the WTO are quite different from the work of courts and other bodies of justice, nevertheless, the preference is given to dispute settlement based on the parties' agreement. That is why at the first procedural stage consultations between proper governments are held and even in the case dispute consideration passes to other procedural stages, there is always an opportunity of the problem solution based on the parties' agreement.

The panel is involved in conflict settlement. It consists of three (sometimes of five) experts from different countries who consider the parties' reasons and make a decision who is right. Members of the panel are chosen from the constant list of highly skilled candidates or invited from elsewhere. Members of the panel must operate independently, i.e. in their decisions they have no right to be guided by interests of any state.

Dispute settlement is included into the competence of the Dispute Settlement Body (to some extent it is analogous to the General Council). Only the Dispute Settlement Body can appoint the panel for conflict consideration, accept or not accept the panel's decisions and results of consideration of appeal complaints. The DSB carries out the control of execution of decisions and recommendations and has a power to resort to sanctions if this or that country does not carry out the decision made by the DSB.

The first stage are negotiations (about 60 days). Before other actions are accepted, the parties should carry on negotiations and try to overcome their disagreements by themselves. If it does not work, they can address the General Director of the WTO with the request to present it to a negotiator.

The second stage is consideration of the case by the panel (about 45 days for a choice of members of the panel and 6 months of sessions). If negotiations between the parties have brought no positive results, the party having the claims, asks to appoint the panel. The opposite party can only once block the assignment of the panel, but after the repeated session of the DSB the assignment of the panel cannot be blocked (if the unanimous decision to refuse its assignment is not made).

The final report of the panel must be submitted for the parties, as a rule within six months. If the issue demands urgent consideration, for example, if it concerns the products subjected to spoiling, the term of consideration can be reduced to three months.

In preparation of the first hearing the parties present their arguments concerning the case in written form to the panel. In the first hearing the plaintiff country, the respondent country as well as countries which have declared their interest to be considered appear at the first hearing. If one of the party gives reasons containing scientific or technical information the panel may consult with the experts in proper fields and appoint the panel for the preparation of the report.

Statement of opposing evidences: the countries present their opposing evidences in written form and make an oral statement at the second hearing.

The first draft of the report: The panel gives descriptive issues of the report based on facts and arguments having given the parties two weeks for examination. This report does not contain conclusions.

The intermediate report: The panel presents a progress report including conclusions and gives to the parties one or two weeks for examination.

The examination of the report: The period of the parties's examination must not exceed two weeks. During this time the panel can have an additional meeting with representatives of the countries.

The final report: Within three weeks the final report is presented to the parties and WTO members. If the panel considers that the point at issue contains the fact of infringement of WTO agreements or obligations, they recommend to take the steps

according to the WTO rules. The recommendation of the panel can include instructions on how to realize the measures.

The report of the panel becomes the decision if the DSB does not decline it. Both parties have rights to appeal.

Each party can give an appeal against the panel's decision. Sometimes appeals are given by both parties. The contents of the appeal must correspond to legal norms, i.e. not to admit changes of the indications given before or introducing new ones. The appeal considerations can confirm, change or cancel conclusions of the panel. As a rule the appeals are submitted within sixty days but not over ninety days. The DSB must accept or turn down the appeal in thirty-day term. The rejection of the appeal is possible only on the basis of the unanimous decision of the DSB members.

Enforcement of the decision: If a WTO member state commits an infringement it must eliminate the consequences of its wrongful acts immediately. The agreement on dispute settlement emphasizes that immediate carrying out of decisions and recommendations of the DSB is an important condition of the efficient elimination of differences for the welfare of all WTO members.

If the respondent country does not manage to settle a dispute on its own favour it must follow the recommendations contained in the panel's report or in the report according to the results of appeal's examination. Representatives of the respondent country must confirm their intentions to act this way at the meeting of the DSB which is conducted within thirty days from the date of the report confirmation by the panel. If it is impossible to follow the recommendations immediately, the WTO member gets the right to implement the recommendations within a certain time limit. In case there are no positive results achieved the member state must come into contact with the plaintiff country to define mutually acceptable sizes of indemnity as for instance reduction of tariffs in the trade spheres representing interest for the plaintiff country.

If the agreement on indemnity is not achieved after twenty days the plaintiff country can address a request to the DSB to apply restricted trade sanctions (arrest of acts of concessions and obligations) on the respondent country. The DSB must make such a decision unanimously within thirty days after the expiry of the certain time.

As a rule sanctions must be applied in the trade sphere which is the point of dispute. If it is practically impossible or less effective sanctions can be applied in the other sphere covered by the same agreement. If such an approach is also practically unrealizable or less efficient they can apply sanctions in the sphere to which the action of the other agreement is extended. In this way sanctions in trade areas being not related to the point of dispute are reduced to a minimum.

The DSB constantly controls the process of implementation of the decisions made. Unfinished cases are not removed from the agenda as long as the issue is not solved once and for all.

N. Current Participation of Non-State Actors in the WTO – Future Perspectives for Russian Corporations, Business Associations and NGOs

Karsten Nowrot, LL.M. (Indiana)

I. Introduction

The topic of my presentation is the participation of non-state actors in the work of the WTO – the term “non-state actors” thereby encompassing individuals, private corporations as well as non-profit oriented and business NGOs. Let me start with a quotation from the respective “Guidelines for Arrangements on Relations with Non-Governmental Organisations” adopted by the General Council of the WTO on 18 July 1996:

“Members have pointed to the special character of the WTO, which is [...] an intergovernmental treaty [...]. As a result of extensive discussions, there is currently a broadly held view that it would not be possible for NGOs to be directly involved in the work of the WTO or its meetings.”

Merely based on this – with regard to the importance to be assigned to my topic – quite discouraging statement one would assume that an analysis of the participation of non-state actors constitutes a rather brief undertaking. However, as already indicated by the ever-growing literature on this issue, the current and future participation of private entities in the WTO legal order can very well be described as one of the most contentious topics currently discussed in the area of international economic law. Taking into account the resulting complexity of this issue, it will not be possible to elaborate on it in a comprehensive way. Therefore, I have confined myself to give a general overview on the current possibilities for non-state actors to take part in the decision-making and enforcement processes in the WTO – an overview, that is intended to give you at least an idea of the future perspectives for the participation of Russian corporations, business associations and NGOs in the WTO following the accession of the Russian Federation to this international organization.

II. Decision-Making Processes

From a normative perspective, the natural starting point for an evaluation of the possibilities for non-State actors to participate in the decision-making processes is Article V(2) of the WTO Agreement. This provision states in part that “[t]he General Council may make appropriate arrangements for consultation and cooperation with non-governmental organisations concerned with matters related to those of the WTO”. Based on this authorisation, the General Council adopted the already mentioned Guidelines for Arrangements on Relations with Non-Governmental Organisations. In rather broad terms, these Guidelines essentially only provide for enhanced public access to WTO documents and contain the recommendation that the WTO Secretariat should interact with NGOs “through various means such as inter alia the

organisation on an ad hoc basis of symposia on specific WTO-related issues, informal arrangements to receive the information NGOs may wish to make available for consultation by interested delegations and the continuation of past practice of responding to requests for general information and briefings about the WTO”.

The approach of the Guidelines is obviously rather restrictive, especially when compared to the practice of other international organisations, in particular the United Nations. Since 1996, however, the WTO Secretariat has initiated a variety of activities aiming at establishing closer contacts with non-state actors. For example, the Secretariat has since 1996 organised various issue-specific NGO symposia in order to intensify the dialogue with non-State actors. Furthermore, since the 1996 Ministerial Conference in Singapore NGOs are allowed upon accreditation to attend these Conferences, including the relevant Plenary Sessions. Since then the number of NGOs making use of this opportunity is constantly on the rise. While only 108 NGOs represented by a total number of 235 individuals representing environmental, business, development, consumer, labour and farm interests attended the above-mentioned Ministerial Conference in Singapore, 795 NGOs represented by 1.578 participants were present at the latest meeting in Cancún in September 2003.

Another opportunity for a number of NGOs and companies to take part in the work of the WTO is provided by two advisory bodies to the WTO Secretariat, one of which is composed of business organisations and individual companies and the other of non-profit-oriented NGOs. The recent establishment of these advisory bodies was announced by Director-General *Supachai Panitchpakdi* on 16 June 2003. They meet twice a year and, in the words of the Director-General, are established with the aim to “add to further transparency and understanding of the complexities of the WTO”.

Even in light of these activities initiated by the WTO in order to enhance the cooperation with non-State actors, the fact that these entities are so far not allowed to take part in the WTO decision-making processes directly and on a normative basis has already been subject to strong criticism and led to an ongoing controversial debate on whether and how to improve the possibilities for the participation of private actors in the WTO. Leaving aside the equally controversial issue of whether the WTO needs to enhance such participation in order to remedy its alleged “democratic legitimacy deficit”, it is rather doubtful whether the opportunities for non-State actors to take part directly in the decision-making processes of the WTO will be increased considerably in the near future. This is mainly due to the, to put it mildly, relatively reserved attitude of its members, especially that of the great majority of developing countries.

However, in this connection it is also important to draw attention to the fact that a comprehensive evaluation of the influence of non-State actors on the decision-making processes of the WTO should not confine itself to analysing the formal possibilities for participation. Rather, in order to gain a complete picture of the issue at hand, one also has to take into account the various informal means by which NGOs and, in particular, corporations and their respective business organisations are able to exercise considerable influence on individual WTO members, as well as the outcome of the decision-making processes of the WTO as a whole. A telling example – to mention but one – consists of the various informal ways by which non-State actors, including non-profit organisations like Greenpeace and the World Wide Fund for Nature, as well as transnational corporations and business organisations such as the

Transatlantic Business Dialogue and the International Chamber of Commerce, have influenced and are still taking part in the debate on trade and environment issues in the WTO Committee on Trade and Environment and the WTO itself.

III. Dispute Settlement Processes

The important distinction between opportunities for direct and formal participation, on the one hand, and informal means of influence, on the other, is also useful to apply when considering the possibilities for non-State actors to participate in the WTO dispute settlement system.

The direct participation of private actors as complainants or defendants in WTO Panel or Appellate Body proceedings is already excluded by the fact that the relevant provisions of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU), which only refer to WTO members, make sufficiently clear that the dispute settlement procedure is only open to them.

The only exception in the WTO legal system that provides for the direct participation of at least one kind of non-State actor, namely private corporations, as a complainant in such proceedings is the dispute settlement mechanism established under Article 4 of the Agreement on Preshipment Inspection. Up till now, however, this possibility has not gained any practical significance, since no complaints have yet been brought under this mechanism. Apart from this unique procedure, there is thus currently no possibility for non-State actors to participate directly as a party or third party in WTO dispute settlement proceedings. In light of these findings, it is therefore once again of considerable importance to evaluate the current opportunities for private actors to influence, at least indirectly, the outcome of cases submitted to the WTO by its members for dispute settlement.

With regard to private corporate actors, in particular, the possibilities for participation are already provided well in advance of the filing of a complaint by a WTO member under the DSU. Indeed, in the overwhelming majority of cases, the respective governmental authorities of WTO members not only receive their initial information on the trade-restricting practices of other members from the affected private corporations, but they also tend to enter into consultations with interested enterprises and their respective interest organisations prior to initiating dispute settlement proceedings. While in most WTO members these cooperative interactions between public authorities and private enterprises in preparation for the initiation of dispute settlement proceedings under the DSU only take place on an informal basis, the domestic legal systems of some members even provide institutionalised mechanisms for the participation of non-State actors. The most important examples of such formalised procedures are the regulations included in the United States' Trade Act of 1974, which are generally referred to as Section 301, on the one hand, and the mechanism provided for in the EC's Trade Barriers Regulation, which entered into force in 1995, on the other.

Although the scope of application of these procedures is not exclusively limited to WTO dispute settlement proceedings, both mechanisms have already served as useful tools for various private economic actors interested in exercising influence on the relevant public authorities, namely the US Trade Representative and the European

Commission, to initiate complaints at the WTO in order to challenge the legality of obstacles to free trade imposed by other WTO members. The underlying reasons for these forms of what has been appropriately characterised by *Gregory C. Shaffer* as “public-private partnerships in WTO litigation” are obvious: the experience of private corporations and the valuable information collected by them with regard to the trade-restricting practices of other WTO members often makes close cooperation – whether through institutionalised mechanisms or on an informal basis – between them and governmental authorities in the initial stage of WTO dispute proceedings an essential component of a successful complaint. One only needs to point to the central and well-documented role played by transnational corporations such as *Chiquita Brands International*, *Eastman Kodak* and *Fuji Photo Film* in the relevant WTO dispute settlement proceedings formally initiated by the United States against the European Union and Japan to illustrate the considerable influence exercised by some non-State actors even during the preliminary phase of cases brought before the WTO.

Moreover, once a complaint has been raised by a WTO member under the DSU, private actors have a variety of options – partly according to the relevant case law of the Appellate Body and partly on a more informal basis – for participating in Panel and Appellate Body proceedings. Leaving aside the possible involvement of interested private parties in the selection of the panellists – as occurred, for example, in the *Kodak/Fuji* case – one form of non-State actor participation is the option to be represented by an individual on the WTO member’s delegation to the Panel or Appellate Body proceedings. In this connection, the Appellate Body stated as early as 1997 that “we can find nothing in the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organisation [...], the DSU or the Working Procedures, nor in customary international law or the prevailing practice of international tribunals, which prevents a WTO Member from determining the composition of its delegation in Appellate Body proceedings”. The Appellate Body’s ruling, which was subsequently followed by a number of Panels, offers representatives of corporations and their private lawyers, but potentially also non-profit-oriented organisations, the possibility to serve as advisers on WTO member delegations and thereby opens up the possibility to exert influence on dispute settlement proceedings even during the oral hearings themselves.

In addition, even if private actors are not represented in WTO member delegations, a number of informal means have evolved in the practice of WTO litigation by which these entities are able to support WTO members in the course of dispute settlement proceedings, thereby potentially also exercising influence on the outcome of cases. In particular, private economic actors have been especially active in assisting WTO members in the preparation of their written submissions by making related documents or legal opinions available to them. In some cases, like for example in the Panel proceedings concerning *Japan – Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper*, the involvement of interested private economic actors even went as far as the drafting and formulation of considerable parts of the written submissions of both the United States and Japan. Furthermore, even though representatives of *Kodak* and *Fuji* did not serve directly as advisors on the delegations of the United States and Japan in the relevant WTO dispute settlement proceedings, both transnational companies were present in Geneva during the oral hearings to provide additional advice to the WTO members that were formally parties to the case.

Finally, the most well-known option for non-State actors to participate indirectly in the WTO dispute settlement proceedings is probably the possibility of submitting *amicus curiae* briefs. Despite the lack of explicit regulations on this procedural issue in the DSU, the Appellate Body has recognised the competence of the Panels, as well as, in a subsequent decision, its own competence, to take into account *amicus curiae* briefs submitted by interested non-State actors, albeit without granting these entities a legal right to have their submissions considered. The relevant findings of the Appellate Body and later reports dealing with the issue of *amicus curiae* briefs have led to an intensive and controversial discussion which cannot be dealt with in detail here. Moreover, the relevant case law has subsequently led to a considerable number of *amicus curiae* submissions by non-profit-oriented organisations, private corporations and their respective economic interest groups. This procedural possibility of submitting additional factual information and legal opinions thus provides interested non-State actors with an additional means of taking part indirectly in WTO dispute settlement proceedings and thereby at least potentially influencing the ruling of the relevant Panel or Appellate Body.

In sum, the lack of a possibility for non-State actor to act as complainants or defendants in WTO Appellate Body or Panel proceedings should be characterised merely as a procedural situation that, as correctly pointed out in the legal literature, does not live up to the actual important role, in particular, of private economic actors in the international economic system. However, even though this situation is unlikely to change in the near future, there are already sufficient different possibilities *de lege lata* for non-State actors to participate in the processes of judicial law-making and law enforcement that take place in Appellate Body and Panel proceedings. This justifies the conclusion that at present non-State actors already play an important, albeit mostly informal role in the WTO dispute settlement system.

IV. Conclusion

In concluding, I would like to stress again that this brief overview was intended to illustrate that the accession of the Russian Federation to the WTO not only adds a new and important member state to this international organization. Rather, – and this is to my mind of equal importance – this accession also opens up the possibility for countless Russian corporations, business associations and NGOs to participate in the WTO and thereby shape the future course of this institutional centre of the international economic system. And in order to show that this participation is not only an option generously granted to non-state actors by the members of the WTO, but rather an increasingly necessary component in the work of this international organization, I would like to confine myself to and end my presentation by citing the recent Report by the Consultative Board to the WTO Director-General published last month and bearing the title “The Future of the WTO” which prominently highlights as “a distinct feature of the tremendous transformation that has taken place in the global order [...] the growing sense that many global problems could only be effectively addressed through a partnership of state and non-state actors”.

O. Compatibility of the Regional Economic Integration with the WTO Standards on the Example of the Commonwealth of Independent States

Firsov Yuri

Economic integration as any other integration means consolidation and simplification of standards and regulations. The time has passed when the society existed in an atmosphere of differentiation. Now the CIS has also come to the idea of regional economic integration, which is associated first of all with the equation of prices for power resources and the equation of both import and export customs duties.

The economic system of the CIS differs from that of western countries. These differences can be explained by several reasons:

- the structure of prime cost of goods, work and services;
- enterprise participation in the foreign economic activity;
- the nature of goods produced;
- living standard of population;
- cultural and other factors.

The low living standard of population does not allow to increase the structure of work, services, goods of non-primary need namely transport facilities, comfortable living accommodations, household goods, etc. The large territory occupied by the CIS creates a great amplitude of fluctuation in demand and supply on these or those goods.

The main factor of Russia's accession to the WTO is the creation of competition in the market. Thus, for example, South-European automobile corporations are not able to compete with Russian automobile industry in the Far East and in Siberia because of climatic conditions. In that way, goods produced by WTO member countries must have the following characteristics:

- interchangeability;
- competitiveness.

Russia's accession to the WTO will help to develop a regional economic integration. The positive sides of the major CIS member's accession will be an increased living standard of population and as a result, its purchasing power.

Any economic system of a country or a group of countries can integrate into another one or impose conditions for the integration of economic systems.

At the moment legal regulation in the field of international economic activity of the Russian Federation is only being formed and is in its dynamic development. This is the factor of success in case of the accession to the WTO since conflict norms will not appear.

Compatibility of regional economic integration with the WTO standards is possible in the following cases:

- creation of competition in the market of goods, work and services;
- market price formation;
- equation of the structure of goods' prime cost;
- scientific and technical cooperation;

- participation of the CIS and WTO member countries in loan capital market formation and imposing of favourable economic conditions for regional and foreign investors.

The main reasons which prevent imposing favourable conditions are:

- conflict norms of the international and national law standards;
- differences in the absolute inflation value (for western countries 3-5%, for the Russian Federation 12-20%);
- unbalanced inflation.

As a whole the effect of Russia's accession to the WTO will be determined by the actions of the parties. The efficiency level of any integration is influenced by different factors, such as risk level, the number of unprofitable enterprises and the profit sharing in the price structure. It is impossible to create a joint trade network if the costs of the merchandises possessing the same characteristics but produced by different enterprises are different.

With Russia's accession to the WTO a great deal of attention should be paid to found the integrated system of formation of profit rate standards and other indices of financial results in various economic spheres.

P. Russia's Accession to the WTO: Pros and Cons

Dmitri Kovalevskii

“It is unreasonable and dangerous not to enter the WTO”
(V. Putin, President of Russia)

We have to admit that the country in which one third of domestic product is sold overseas cannot but integrate into the global economic order. On the one hand, we heavily depend on external markets, while some of the latter depend on the activity of Russian exporters. Russia suffers annual losses of 2,5 billion US-dollar due to the limited access to the key markets. Furthermore, we are unable to influence the process of making decisions that regulate the world trade, we are deprived of the opportunity to participate in the elaboration of the rules of the world trade. Since 1999, Russia has been taking urgent measures towards its accession to the World Trade Organization. While the generally accepted rule for all applicant countries stipulates the period of 3-4 years for adjusting any disagreement, for Russia this period is long overdue. There are both objective and subjective reasons for this.

It is not a secret that number one in the WTO is the USA whose policy significantly influences the viewpoints of other member countries. After all, to enter the WTO a country must have a market economy. The USA admitted these provisions for the Russian Federation; however, we are still subject to the regulations valid for the countries with no market economy. What is it – a double standard or a method to exert pressure?

Furthermore, in any historic period and particularly now that we are undergoing the process of globalization and integration every country stands up for its own interests. For instance, the USA demands that Russia opens its domestic market for American civil aircraft, especially “Boeing”. Japan wants us to let its automobiles in. In April 2002, China and Russia launched negotiations on tariffs and initially China demanded that Russia lowers its tariff barriers by 2-3 times in 3763 positions within a couple of years. Brazil disagrees on the allocated quotas for delivery of meat. The EU demands that Russia raises and levels her domestic prices for energy carries with the global ones.

Are these stipulations acceptable for Russia today? By no means. Yet, Georgia, due to the known events in the country, faced no stipulations concerned with its economic sector. On an American initiative, this country was admitted to the WTO for some political reasons. Analysts believe that Ukraine will also be given a free ticket to enter the WTO.

Let me stress it again. Many stipulations appear of nothing but political nature. For example, the time when Russia was to sign the bilateral agreement with the EU on Russia's accession to the WTO coincided with the time when Russia was to ratify the Kyoto Protocol. So did the agreement between Russia and China. Only after the territorial disputes had been settled and the adjacent islands had been surrendered to China did these negotiations take place.

I would like to point out that the commitments Russia is to take by no means imply the total openness of the Russian domestic market. The implication is that negotiators should coordinate the levels of protection for some definite goods and services. As a skilful trader, Russia drives a hard bargain. It touches upon customs protection, state subsidies, access of foreign investors into the domestic market and so on. The Duma representative *Mr. Shokhin* remarked that if we had managed to bring these plans to life, we would have turned into a hyper-protective country. However, *Mr. Margeloff*, Chairperson of the Committee on Foreign Affairs in the Federation Council, sounds doubting and says that as often as not we get so engrossed in protection of our markets that the accession in itself becomes pointless. The main problem is that many benefits, due to their long-term nature, look far-fetched.

Obviously, Russian industries show different degrees of readiness to enter the WTO. In terms of competitive capacity, the most vulnerable industrial sectors are automobile and aircraft industries, electronics, pharmaceutical industry, food-processing industry, insurance business and some other services. What is the remedy? There are different measures. We can agree to prolong the transition period for these goods and services up to 10 years (this is not a precedent). Yet, we have to keep in mind that the WTO is not a charity club and we should be ready for reciprocal concessions. Another variant is an active modernization of unfavourable sectors, partly through the governmental support.

Today incomplete reforms prove to be the stumbling block for the economic and social development. These reforms remain unfinished in relation to the legislation on energy, transport, agriculture, taxation, banking, currency, administration, etc. They have either gone half way through or have just been conceived. We confront with the necessity of drastic changes in the overall legal structure of the country. What we have to do is to eliminate the red tape in management, to break numerous barriers hindering the development of small and medium business, to reform natural monopolies, to protect entrepreneurs and consumers both in the domestic and external markets, to provide transparent and predictable relations among all economic entities and authorities of all ranks.

What will happen if Russia begins experimenting again ignoring the rules by which civilized states co-exist? Despite all possible faults and failures, the WTO has proved its efficiency. The determination to join it shows us the direction towards legal reforms in both foreign and domestic trade, and this policy does not allow us to go astray. The earlier we enter the WTO, the more determined the progress will be towards establishing a well-developed economy and legislation. It is only them that can secure high living standards of the Russian citizens.

Mr. Ashavski, a leading scientist of Diplomatic Academy, believes that globalization will facilitate the access of domestic goods into overseas markets, contribute to favourable environment within the country. Having entered the WTO Russia, will be able to take advantage of its mechanisms in order to settle commercial disputes, Russia will enjoy equal rights in making decisions.

Experts say that Russia got swept overboard the global market right after the revolution and accession to the WTO is the only chance to return. But in exchange the country will have to open its domestic markets. The Duma representative *Mr. Ryzhkoff* thinks there is nothing to worry about. "We are too addicted to our draw-

backs. We do not want to touch natural monopolies, we want to protect our markets of services and by doing this we do harm to our competitive capacity”, he says.

The WTO elaborates on a set of measures aimed to help its members facilitate not only export and import of goods and services, but also trade-related investments, attraction of home and overseas specialists, intellectual property conveyance. The essence of such measures is eliminating the red tape hindering foreign trade and fair competition. These measures will stimulate the growth of business activity, trade, investments and employment, which as a whole will increase the living standards. That is what a country can benefit from the WTO.

In conclusion, I would like to say that it is not the matter of accession but some other factors that will define the main tendencies for the development of Russian economy. It is not the terms of accession but macroeconomic situation, currency rate and other factors. Russia's accession to the WTO will yield fruit in the medium-term future.

Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht
(bis Heft 13 erschienen unter dem Titel: Arbeitspapiere aus dem
Institut für Wirtschaftsrecht – ISSN 1619-5388)

ISSN 1612-1368

Bislang erschienene Hefte

- Heft 1 Wiebe-Katrin Boie, Der Handel mit Emissionsrechten in der EG/EU – Neue Rechtssetzungsinitiative der EG-Kommission, März 2002, ISBN 3-86010-639-2
- Heft 2 Susanne Rudisch, Die institutionelle Struktur der Welthandelsorganisation (WTO): Reformüberlegungen, April 2002, ISBN 3-86010-646-5
- Heft 3 Jost Delbrück, Das Staatsbild im Zeitalter wirtschaftsrechtlicher Globalisierung, Juli 2002, ISBN 3-86010-654-6
- Heft 4 Christian Tietje, Die historische Entwicklung der rechtlichen Disziplinierung technischer Handelshemmnisse im GATT 1947 und in der WTO-Rechtsordnung, August 2002, ISBN 3-86010-655-4
- Heft 5 Ludwig Gramlich, Das französische Asbestverbot vor der WTO, August 2002, ISBN 3-86010-653-8
- Heft 6 Sebastian Wolf, Regulative Maßnahmen zum Schutz vor gentechnisch veränderten Organismen und Welthandelsrecht, September 2002, ISBN 3-86010-658-9
- Heft 7 Bernhard Kluttig/Karsten Nowrot, Der „Bipartisan Trade Promotion Authority Act of 2002“ – Implikationen für die Doha-Runde der WTO, September 2002, ISBN 3-86010-659-7
- Heft 8 Karsten Nowrot, Verfassungsrechtlicher Eigentumsschutz von Internet-Domains, Oktober 2002, ISBN 3-86010-664-3
- Heft 9 Martin Winkler, Der Treibhausgas-Emissionsrechtehandel im Umweltvölkerrecht, November 2002, ISBN 3-86010-665-1
- Heft 10 Christian Tietje, Grundstrukturen und aktuelle Entwicklungen des Rechts der Beilegung internationaler Investitionsstreitigkeiten, Januar 2003, ISBN 3-86010-671-6
- Heft 11 Gerhard Kraft/Manfred Jäger/Anja Dreiling, Abwehrmaßnahmen gegen feindliche Übernahmen im Spiegel rechtspolitischer Diskussion und ökonomischer Sinnhaftigkeit, Februar 2003, ISBN 3-86010-647-0
- Heft 12 Bernhard Kluttig, Welthandelsrecht und Umweltschutz – Kohärenz statt Konkurrenz, März 2003, ISBN 3-86010-680-5

- Heft 13 Gerhard Kraft, Das Corporate Governance-Leitbild des deutschen Unternehmenssteuerrechts: Bestandsaufnahme – Kritik – Reformbedarf, April 2003, ISBN 3-86010-682-1
- Heft 14 Karsten Nowrot/Yvonne Wardin, Liberalisierung der Wasserversorgung in der WTO-Rechtsordnung – Die Verwirklichung des Menschenrechts auf Wasser als Aufgabe einer transnationalen Verantwortungsgemeinschaft, Juni 2003, ISBN 3-86010-686-4
- Heft 15 Alexander Böhmer/Guido Glania, The Doha Development Round: Reintegrating Business Interests into the Agenda – WTO Negotiations from a German Industry Perspective, Juni 2003, ISBN 3-86010-687-2
- Heft 16 Dieter Schneider, „Freimütige, lustige und ernsthafte, jedoch vernunft- und gesetzmäßige Gedanken“ (Thomasius) über die Entwicklung der Lehre vom gerechten Preis und fair value, Juli 2003, ISBN 3-86010-696-1
- Heft 17 Andy Ruzik, Die Anwendung von Europarecht durch Schiedsgerichte, August 2003, ISBN 3-86010-697-X
- Heft 18 Michael Slonina, Gesundheitsschutz contra geistiges Eigentum? Aktuelle Probleme des TRIPS-Übereinkommens, August 2003, ISBN 3-86010-698-8
- Heft 19 Lorenz Schomerus, Die Uruguay-Runde: Erfahrungen eines Chef-Unterhändlers, September 2003, ISBN 3-86010-704-6
- Heft 20 Michael Slonina, Durchbruch im Spannungsverhältnis TRIPS and Health: Die WTO-Entscheidung zu Exporten unter Zwangslizenzen, September 2003, ISBN 3-86010-705-4
- Heft 21 Karsten Nowrot, Die UN-Norms on the Responsibility of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights – Gelungener Beitrag zur transnationalen Rechtsverwirklichung oder das Ende des Global Compact?, September 2003, ISBN 3-86010-706-2
- Heft 22 Gerhard Kraft/Ronald Krenzel, Economic Analysis of Tax Law – Current and Past Research Investigated from a German Tax Perspective, Oktober 2003, ISBN 3-86010-715-1
- Heft 23 Ingeborg Fogt Bergby, Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Streitbeilegungsrecht nach dem Energiechartavertrag aus norwegischer Perspektive, November 2003, ISBN 3-86010-719-4
- Heft 24 Lilian Habermann/Holger Pietzsch, Individualrechtsschutz im EG-Antidumpingrecht: Grundlagen und aktuelle Entwicklungen, Februar 2004, ISBN 3-86010-722-4
- Heft 25 Matthias Hornberg, Corporate Governance: The Combined Code 1998 as a Standard for Directors' Duties, März 2004, ISBN 3-86010-724-0

- Heft 26 Christian Tietje, Current Developments under the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures as an Example for the Functional Unity of Domestic and International Trade Law, März 2004, ISBN 3-86010-726-7
- Heft 27 Henning Jessen, Zollpräferenzen für Entwicklungsländer: WTO-rechtliche Anforderungen an Selektivität und Konditionalität – Die GSP-Entscheidung des WTO Panel und Appellate Body, Mai 2004, ISBN 3-86010-730-5
- Heft 28 Tillmann Rudolf Braun, Investment Protection under WTO Law – New Developments in the Aftermath of Cancún, Mai 2004, ISBN 3-86010-731-3
- Heft 29 Juliane Thieme, Latente Steuern – Der Einfluss internationaler Bilanzierungsvorschriften auf die Rechnungslegung in Deutschland, Juni 2004, ISBN 3-86010-733-X
- Heft 30 Bernhard Kluttig, Die Klagebefugnis Privater gegen EU-Rechtsakte in der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes: Und die Hoffnung stirbt zuletzt..., September 2004, ISBN 3-86010-746-1
- Heft 31 Ulrich Immenga, Internationales Wettbewerbsrecht: Unilateralismus, Bilateralismus, Multilateralismus, Oktober 2004, ISBN 3-86010-748-8
- Heft 32 Horst G. Krenzler, Die Uruguay Runde aus Sicht der Europäischen Union, Oktober 2004, ISBN 3-86010-749-6
- Heft 33 Karsten Nowrot, Global Governance and International Law, November 2004, ISBN 3-86010-750-X
- Heft 34 Ulrich Beyer/Carsten Oehme/Friederike Karmrodt, Der Einfluss der Europäischen Grundrechtecharta auf die Verfahrensgarantien im Unionsrecht, November 2004, ISBN 3-86010-755-0
- Heft 35 Frank Rieger/Johannes Jester/ Michael Sturm, Das Europäische Kartellverfahren: Rechte und Stellung der Beteiligten nach Inkrafttreten der VO 1/03, Dezember 2004, ISBN 3-86010-764-X
- Heft 36 Kay Wissenbach, Systemwechsel im europäischen Kartellrecht: Dezentralisierte Rechtsanwendung in transnationalen Wettbewerbsbeziehungen durch die VO 1/03, Februar 2005, ISBN 3-86010-766-6
- Heft 37 Christian Tietje, Die Argentinien-Krise aus rechtlicher Sicht: Staatsanleihen und Staateninsolvenz, Februar 2005, ISBN 3-86010-770-4
- Heft 38 Matthias Bickel, Die Argentinien-Krise aus ökonomischer Sicht: Herausforderungen an Finanzsystem und Kapitalmarkt, März 2005, ISBN 3-86010-772-0

- Heft 39 Nicole Steinat, *Comply or Explain – Die Akzeptanz von Corporate Governance Kodizes in Deutschland und Großbritannien*, April 2005, ISBN 3-86010-774-7
- Heft 40 Karoline Robra, *Welthandelsrechtliche Aspekte der internationalen Besteuerung aus europäischer Perspektive*, Mai 2005, ISBN 3-86010-782-8
- Heft 41 Jan Bron, *Grenzüberschreitende Verschmelzung von Kapitalgesellschaften in der EG*, Juli 2005, ISBN 3-86010-791-7
- Heft 42 Christian Tietje/Sebastian Wolf, *REACH Registration of Imported Substances – Compatibility with WTO Rules*, July 2005, ISBN 3-86010-793-3
- Heft 43 Claudia Decker, *The Tension between Political and Legal Interests in Trade Disputes: The Case of the TEP Steering Group*, August 2005, ISBN 3-86010-796-8
- Heft 44 Christian Tietje (Hrsg.), *Der Beitritt Russlands zur Welthandelsorganisation (WTO)*, August 2005, ISBN 3-86010-798-4