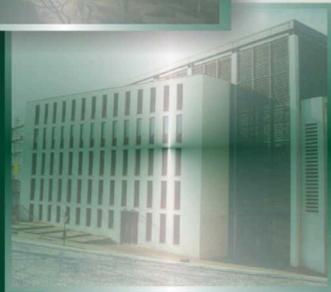




Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg



Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht

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

Christian Tietje
Probleme der Liberalisierung
des internationalen Dienstleistungshandels
- Stärken und Schwächen des GATS

November 2005

Heft 48

**Probleme der Liberalisierung
des internationalen Dienstleistungshandels
– Stärken und Schwächen des GATS**

Von

Christian Tietje

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

Prof. Dr. Christian Tietje, LL.M. (Michigan), ist Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches Recht, Europarecht und Internationales Wirtschaftsrecht, geschäftsführender Direktor des Instituts für Wirtschaftsrecht und Leiter der Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht der Juristischen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

Christian Tietje/Gerhard Kraft/Rolf Sethe (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 48

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 3-86010-808-5

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

A. Einleitung	5
B. Die wirtschaftliche Relevanz des internationalen Dienstleistungshandels.....	6
C. Zur ökonomischen Theorie des internationalen Dienstleistungshandels.....	7
D. Allgemeine Probleme der Liberalisierung des Dienstleistungshandels	9
E. Die Probleme des GATS im Speziellen	10
F. Ausblick: Die „Gambling“-Entscheidung des Appellate Body im System der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs	14
Anhang.....	16
Schrifttum	18

A. Einleitung*

Der Abschluss des Allgemeinen Dienstleistungsabkommens (GATS) als eine der drei materiellrechtlichen Säulen der WTO-Rechtsordnung wurde als einer der großen Erfolge der Uruguay-Runde gefeiert. Es war, so wurde nahezu einheitlich argumentiert, der erste multilaterale Rechtsrahmen für den Dienstleistungshandel als dem Wirtschaftssektor, dem damals, heute und in Zukunft zentrale Bedeutung zukommt.¹ Die insofern vorhandene Anfangseuphorie scheint sich zwischenzeitlich deutlich gelegt zu haben. Das mag in erster Linie an den bislang nur sehr langsam vorangehenden und kaum mit Erfolgen versehenen Verhandlungen über die fortschreitende Liberalisierung des Dienstleistungshandels (vgl. Art. XIX GATS) im Rahmen der Doha-Runde zusammen hängen. Weiterhin wurde das GATS zu einem ganz zentralen Kritikpunkt in der politischen und gesellschaftlichen Diskussion über die vermeintlich negativen Folgen der so genannten Globalisierung. Sogar der Deutsche Bundestag hat sich in diese Richtung zum GATS geäußert.² Schließlich wird aus ganz anderer Perspektive im wissenschaftlichen Schrifttum zunehmend kritisch darauf hingewiesen, dass das GATS die ursprünglichen Erwartungen in eine tatsächliche ökonomische Liberalisierung des internationalen Dienstleistungshandels aus verschiedenen Gründen nicht erfüllt habe.³

Bereits die wenigen angedeuteten, unterschiedlichen Perspektiven in der Bewertung des GATS deuten auf die Komplexität hin, die mit dem Versuch verbunden ist, ein multilaterales Regelwerk für den internationalen Dienstleistungshandel zu schaffen. Dieser Befund soll zum Anlass genommen werden, über eine rein juristische Betrachtung hinausgehend insbesondere die Probleme und Herausforderungen, die mit dem GATS verbunden sind, zu analysieren. Dabei soll, wie bereits angedeutet, keine rein rechtliche Analyse vorgenommen, sondern verstärkt auch auf ökonomische Gesichtspunkte eingegangen werden. Nur so ist es möglich, ein umfassendes Bild von den „Stärken und Schwächen des GATS“ zu erlangen.

Im Einzelnen wird im ersten Teil dieses Beitrages zunächst kurz auf einige konkrete ökonomische Daten eingegangen werden, die den internationalen Dienstleistungshandel betreffen (B.). Anschließend sollen einige Überlegungen zur ökonomischen Theorie des internationalen Dienstleistungshandels vorgestellt werden (C.). Sodann erfolgt auf der Grundlage der bisherigen Erkenntnisse eine Analyse der wesentlichen Probleme der Liberalisierung des Dienstleistungshandels allgemein (D.) und speziell im Rahmen des GATS (E.). Ein kurzer Ausblick (F.) zur aktuellen „Gambling“-Entscheidung des Appellate Body im System der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs schließt den Beitrag.

* Dem Beitrag liegt ein Vortrag zugrunde, den der Verf. auf dem 10. Außenwirtschaftsrechtstag am 29. September 2005 in Münster gehalten hat.

¹ Barth, EuZW 5 (1994), 455.

² BT Drucks. 15/224 v. 18.12.2002 „GATS-Verhandlungen – Bildung als öffentliches Gut und kulturelle Vielfalt sichern“; BT Drucks. 15/576 v. 12.03.2003 „GATS-Verhandlungen – Transparenz und Flexibilität sichern“.

³ Siehe besonders deutlich z.B. Langhammer, Die Weltwirtschaft 54 (2003), 166 ff.

B. Die wirtschaftliche Relevanz des internationalen Dienstleistungshandels

Die Bewertung des Erfolges oder Misserfolges des GATS sollte zunächst ausgehend von den ökonomischen Daten, die über die Entwicklung des internationalen Dienstleistungshandels Auskunft geben, erfolgen. Schon an dieser Stelle besteht allerdings ein Problem, das in ähnlicher Form auch in anderem Zusammenhang noch auftreten wird. Konkret geht es darum, dass es keine einheitliche Erscheinungsform „des“ internationalen Dienstleistungshandels gibt. Während es im internationalen Warenhandel nur grenzüberschreitende wirtschaftliche Transaktionen gibt, die losgelöst von der Faktormobilität erfolgen („cross-border trade“), kann sich der Dienstleistungshandel auch auf der Basis von grenzüberschreitender Faktormobilität vollziehen.⁴ Hierunter sind Dienstleistungserbringungen durch Niederlassung bei juristischen Personen und durch vorübergehenden Aufenthalt von natürlichen Personen in einem Drittstaat zu verstehen. Im GATS werden die somit möglichen, unterschiedlichen Arten der Dienstleistungserbringung bekanntlich in den in Art. I:2 aufgeführten vier so genannten *Modes* umschrieben.⁵ Das Problem besteht nunmehr darin, dass es keine verlässlichen Daten über das Gesamtvolumen aller vier *Modes* gibt. Insbesondere der gesamte Bereich der kommerziellen Präsenz (*Mode 3*) und des vorübergehenden Aufenthalts natürlicher Personen (*Mode 4*) wird handelsstatistisch kaum erfasst.⁶ Überdies bestehen auch im Bereich von *Mode 1* und *Mode 2* problematische Datenlücken, da beispielsweise keine Erfassung der Dienstleistungserbringung über elektronische Medien erfolgt.⁷

Betrachtet man unter diesem Vorbehalt die verfügbaren Zahlen, so zeigt sich zunächst eine deutliche Diskrepanz zwischen dem Welthandelsvolumen im Bereich des internationalen Waren- und des internationalen Dienstleistungshandels. Im Jahre 2004 betrug das Welthandelsvolumen im Warenbereich ca. 9.123 Milliarden US-Dollar, im Dienstleistungsbereich hingegen ca. 2.099 Milliarden US-Dollar.⁸ Diese Zahlen stehen auf den ersten Blick natürlich in deutlichem Widerspruch dazu, dass der Dienstleistungshandel in den OECD-Staaten ca. 70% des Bruttoinlandsproduktes ausmacht.⁹ Drei wesentliche Erkenntnisse lassen sich hieraus und aus den nachfolgenden Zahlen ablesen: Erstens liegt die Bedeutung des Dienstleistungssektors nicht in seiner spezifischen Import- bzw. Exportleistung; diese ist jedenfalls im Vergleich zum Weltwarenhandel nur von untergeordneter Bedeutung. Dienstleistung ist vielmehr mit Blick auf die ökonomische Relevanz in erster Linie weiterhin Intrahandel innerhalb eines Staates bzw. des EU-Binnenmarktes, wobei dieser Intrahandel natürlich international induziert sein kann, namentlich durch ausländische Direktinvestitionen. Konkrete Aussagen zur Relevanz des international induzierten Intrahandels weltweit sind freilich kaum zu ermitteln.

Zweitens ist zu beachten, dass der weltweite Dienstleistungshandel im Import- bzw. Exportbereich keine dramatische Steigerung seit In-Kraft-Treten des GATS er-

⁴ Langhammer, Die Weltwirtschaft 54 (2003), 166 (167).

⁵ Hierzu statt vieler Pitschas, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, B.II., Rn. 14 ff.

⁶ Chaudhuri/Mattoo/Self, JWT 38 (No. 3, 2004), 363 (364 ff.).

⁷ Langhammer, Die Weltwirtschaft 54 (2003), 166 (167 f.).

⁸ Siehe Anhang, Abb. 1.

⁹ Wölfl, The Service Economy in OECD Countries, 7.

fahren hat. Bei einer relativen Betrachtung, ausgehend vom Basisjahr 1995 mit einem Wert von 100, zeigt sich vielmehr, dass die Wachstumsraten im Warenhandel und im Dienstleistungshandel nahezu gleich sind.¹⁰

Schließlich ist noch das Verhältnis von Weltbruttoinlandsprodukt auf der einen Seite und grenzüberschreitender Waren- und Dienstleistungshandel auf der anderen Seite zu beachten. Im Jahre 2004 hatte der grenzüberschreitende Waren- und Dienstleistungshandel zusammengenommen einen Anteil von 27% am Weltbruttoinlandsprodukt.¹¹ Vergleicht man dabei die Entwicklung über die letzten Jahren, so zeigt sich, dass der Handel stärker als das Weltbruttoinlandsprodukt wächst. Grenzüberschreitender Handel ist damit eine klare Erfolgsgeschichte. Allerdings führt dieses Phänomen, das auch dahingehend umschrieben werden kann, dass die Welt globaler wird, zu einer sich intensivierenden Differenzierung zwischen „Gewinnern“ und „Verlierern“. Als „Verlierer“ sind insofern diejenigen Volkswirtschaften einzustufen, die weniger intensiv am grenzüberschreitenden Handel partizipieren.¹²

Die genannten Zahlen bestätigen damit die bereits eingangs angedeutete Erkenntnis, dass (1) die eigentliche ökonomische Bedeutung des Dienstleistungssektors im Intrahandelsbereich liegt, (2) damit zusammenhängend der Fokus multilateraler Dienstleistungsregulierungen nicht primär im klassischen grenzüberschreitenden Handel ohne Faktormobilität liegen sollte, sondern vielmehr gerade der sich auf den Intrahandel auswirkende Dienstleistungsaustausch auf der Basis von Faktormobilität in den Blick zu nehmen ist, und (3) die Wachstumsraten des grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungshandels nahezu gleich sind.

C. Zur ökonomischen Theorie des internationalen Dienstleistungshandels

Um die Stärken und Schwächen des GATS bewerten zu können, ist zusätzlich zu den ökonomischen Daten jedenfalls kurz auch auf einige Aspekte der ökonomischen Theorie des internationalen Dienstleistungshandels einzugehen.

Der internationale Handel wird herkömmlich mit der Theorie komparativer Kostenvorteile erklärt. Auf dieser Grundlage ist es zur Erreichung wohlfahrtssteigernder Effekte im Wesentlichen nur notwendig, dass Handelsschranken, die den grenzüberschreitenden Verkehr beeinträchtigen, abgebaut werden und ausländische und inländische Produkte in einer fairen Wettbewerbsposition stehen können. Wenn diese zentralen Voraussetzungen gegeben sind, kommt es zu einer internationalen Arbeitsteilung auf der Grundlage komparativer Kostenvorteile und damit zu weltweiten Wohlfahrtsgewinnen.¹³

Die Anwendbarkeit der Theorie komparativer Kostenvorteile auf den internationalen Dienstleistungshandel ist nicht unproblematisch. Das hängt zunächst mit der bereits dargelegten Erkenntnis zusammen, dass internationaler Dienstleistungshandel

¹⁰ Siehe Anhang, Abb. 2.

¹¹ Eigene Berechnungen auf Datenbasis der WTO Statistics Database und der Weltbank, erhältlich im Internet: <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm> bzw. <www.worldbank.org/data/databytopic/GDP.pdf> (besucht am 12. Oktober 2005).

¹² Statt vieler *Bhagwati*, Oxford Economic Papers (No. 2, 1968), 137 (147); *Krugman*, Journal of Economic Literature 35 (1997), 113.

¹³ Einzelheiten hierzu z.B. bei *Kenen*, The International Economy, 19 ff.

eben nicht nur den grenzüberschreitenden Handel der isolierten Dienstleistung umfasst, sondern vielmehr auch Faktorwanderungen und ausländische Direktinvestitionen hierzu gehören. Die Theorie komparativer Kostenvorteile steht damit vor einem ersten Problem, da sie von der Immobilität der Produktionsfaktoren ausgeht.¹⁴ Überdies sind auch verschiedene Unterschiede auf Waren- und auf Dienstleistungsmärkten festzustellen. Warenmärkte lassen sich als weitgehend homogen modellieren, während demgegenüber Dienstleistungen regelmäßig heterogen sind, da sie in der Regel auf die speziellen Wünschen der Nachfrager zugeschnitten werden. Schließlich zeichnen sich Dienstleistungen oftmals durch hohe Fixkosten und nur geringe variable Kosten aus, so dass nicht von einer linearen Produktionsfunktion wie im Bereich von Waren ausgegangen werden kann. Damit zeigt sich im Ergebnis, dass es nicht unproblematisch ist, die von perfekten Märkten ausgehende Theorie komparativer Kostenvorteile auf den Dienstleistungshandel anzuwenden. Vielmehr erscheint es notwendig, im Gegensatz zum Warenhandel beim Dienstleistungshandel von imperfekten Märkten auszugehen.¹⁵ Das bedeutet hingegen nicht, dass bezüglich Dienstleistungen der Annahme weltweiter Wohlfahrtsgewinne durch internationale Arbeitsteilung *per se* eine Absage zu erteilen ist. *Alan Deardorff* hat insoweit bereits 1984 nachgewiesen, dass die Theorie komparativer Kostenvorteile grundsätzlich auch auf den Dienstleistungshandel anwendbar ist.¹⁶ Allerdings sind, das zeigt die neuere Außenwirtschaftstheorie, einige Besonderheiten zu beachten. Es ist insbesondere notwendig, die weit über den klassischen grenzüberschreitenden Bezug des Warenhandels hinausgehende Komplexität des Dienstleistungsverkehrs in Betracht zu ziehen. Das führt zu der zentralen Erkenntnis, dass nicht eine strikte Differenzierung zwischen Marktzugang und fairer Wettbewerbssituation innerhalb eines Marktes zugrunde gelegt werden kann. Vielmehr ist umfassend von der Notwendigkeit einer optimalen Wettbewerbssituation insgesamt auszugehen, um wohlfahrtssteigernde Wirkungen im internationalen Dienstleistungsbereich modellieren zu können.¹⁷

Ausgehend von der Prämisse, dass im Dienstleistungssektor umfassend auf die Markteintrittssituation – im Gegensatz zum klassischen Marktzugang – abzustellen ist, bietet sich die Theorie bestreitbarer Märkte als ökonomisches Modell für den Dienstleistungshandel an.¹⁸ Diese jüngere, aus der Industrieökonomik entwickelte Theorie stellt nicht auf ein bestehendes, tatsächliches Wettbewerbsverhalten ab, wie es bei herkömmlicher Betrachtungsweise der Theorie komparativer Kostenvorteile oftmals geschieht. Der Blick richtet sich vielmehr auf den potentiellen Wettbewerb. Dadurch wird es möglich, selbst auf einem Markt mit nur einem Anbieter ressourcenoptimale Allokationsergebnisse zu erzielen, da die potentielle Konkurrenz den Monopo-

¹⁴ Statt vieler *Krancke*, Internationaler Handel mit Kommunikationsdienstleistungen, 69.

¹⁵ *Ibid.*, 70.

¹⁶ *Deardorff*, Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services, 1 ff.

¹⁷ In diese Richtung auch *Mattoo*, Shaping Future GATS Rules; zu den Abgrenzungsproblemen zwischen Marktzugang und Inländergleichbehandlung im Dienstleistungsbereich auch *ibid.*, JWT 31 (No. 1, 1997), 107 ff.

¹⁸ Umfassend hierzu *Krancke*, Internationaler Handel mit Kommunikationsdienstleistungen, 91 ff.; *Zampetti/Sauvé*, The World Economy 19 (1996), 333 ff.; *Sauvé*, Transnational Corporations 5 (1996), 37 ff.; *Schoenbaum*, JWT 30 (No. 3, 1996), 161 ff.

listen zwingt, so zu handeln, wie es bei vollständiger Konkurrenz der Fall wäre.¹⁹ Sofern Märkte vollständig bestreitbar sind, kommt es zu einer optimalen Marktstruktur und damit zu größtmöglichen Wohlfahrtsgewinnen. In diesem Zusammenhang werden gerade in Hochtechnologiebereichen Innovationseffekte erzielt.²⁰ Insgesamt ergibt sich somit die ordnungspolitische Forderung, rechtliche Regelungen zu schaffen, die eine möglichst vollständige Bestreitbarkeit von Märkten sicherstellen. Hierzu gehört u.a., dass vollständige Information herrscht, keine Informations- und Transaktionskosten existieren, alle Anbieter zu identischen Bedingungen Zugang zu den Faktormärkten haben und der Marktzugang frei sowie der Marktaustritt ohne irreversiblen Kosten möglich ist.²¹ Konkret bedeutet dies, dass wohlfahrtssteigernde Effekte im Dienstleistungsbereich nur zu erreichen sind, wenn (1) keine Vorgaben dazu bestehen, wie sich der Dienstleistungshandel vollziehen soll, (2) eine kompetitive Marktstruktur existiert, (3) namentlich im Technologiesektor Kompatibilität gesichert ist sowie (4) insgesamt Transparenz, Rechtssicherheit und die Möglichkeit dynamischer Effizienz gewährleistet sind.²²

D. Allgemeine Probleme der Liberalisierung des Dienstleistungshandels

Die internationale Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs ist mit einer Reihe von allgemeinen Problemen konfrontiert. Diese sollen kurz betrachtet werden, bevor in einem zweiten Schritt auf konkrete Probleme des GATS eingegangen wird.

Ausgangspunkt der Überlegungen zu allgemeinen Problemen der Dienstleistungsliberalisierung ist die bereits herausgearbeitete Erkenntnis, dass die Komplexität der internationalen Dienstleistungserbringung eine Konzentration auf den reinen Marktzugang verbietet. Eine sinnvolle und Erfolg versprechende Liberalisierungsstrategie in diesem Bereich muss also von Anfang an über den Marktzugang hinausgehend die Bestreitbarkeit von Dienstleistungsmärkten insgesamt in den Blick nehmen. Daraus folgt, dass neben dem Markteintritt umfassend die interne Rechtslage und Verwaltungspraxis in einer bestimmten Volkswirtschaft Beachtung finden müssen.

Die aus der Komplexität der Dienstleistungserbringung folgende Absage an eine reine Marktzugangsperspektive ist überdies im Zusammenhang damit zu sehen, dass die grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung regelmäßig nicht als der Zollerhebung zugänglich angesehen wird, da ein Objekt als Anknüpfungspunkt für einen Zoll fehlt. Es kann dabei zunächst dahinstehen, ob es wirklich nicht möglich ist, Zölle auf Dienstleistungen, z.B. pro Passagier im Flugverkehr, zu erheben.²³ Entscheidend ist, dass Zölle in der handelspolitischen Realität gegenwärtig keine Rolle spielen.

Wenn man die beiden genannten Punkte zusammen nimmt, ergibt sich ein prinzipielles Problem: Im Warenhandelsbereich gibt es eine weitgehend anerkannte Hierarchie handelspolitischer Maßnahmen im Hinblick auf ihre negativen Auswirkungen

¹⁹ Zur Theorie bestreitbarer Märkte umfassend *Baumol/Panzarund/Willig*, Contestable Markets and the Theory of Industry Structure.

²⁰ Siehe auch *Siebert*, Weltwirtschaft, 43 f.

²¹ Ausführlich hierzu und zu weiteren Kriterien *Krancke*, Internationaler Handel mit Kommunikationsdienstleistungen, 92 f.

²² Umfassend *ibid.*, 106 ff.

²³ *Mattoo*, Shaping Future GATS Rules, 6 f.

auf den internationalen Handel. Insofern haben quantitative Handelsbeschränkungen die weitaus negativsten Auswirkungen. Ihnen sind Zölle als Grenzmaßnahmen deutlich vorzuziehen. Den gleichsam schonendsten Eingriff in den internationalen Warenverkehr stellen schließlich Subventionen dar. Im Ergebnis führt diese Hierarchie ordnungspolitischer Maßnahmen zu einer umfassenden Theorie optimaler Intervention.²⁴ Zugleich erleichtert die Erkenntnis einer Hierarchie ordnungspolitischer Maßnahmen die politisch-diplomatischen Verhandlungen über eine fortschreitende Liberalisierung, da es beim Abbau von quantitativen Handelsbeschränkungen und Zöllen immer um eine Marktöffnung in Drittstaaten zu Gunsten heimischer Produkte geht. Unter *public-choice*-Gesichtspunkten ist es damit relativ einfach für Staaten, heimischen Interessengruppen die Notwendigkeit der eigenen Marktöffnung verständlich zu machen, da diese immer mit einem besseren Marktzugang in Drittstaaten verbunden ist. Die damit immer gegebene, quasi „merkantilistische“ Einstellung der internationalen Verhandlungspartner führt damit zu Ergebnissen, die mit den theoretischen Erkenntnissen der Hierarchie handelshemmender Maßnahmen übereinstimmen.²⁵

Aufgrund der weitgehend fehlenden Ausrichtung des Dienstleistungshandels an Zöllen sowie der Unzulänglichkeit einer primären Fokussierung auf den Marktzugang in diesem Bereich entsteht ein Verhandlungsdilemma, das im Gegensatz zum Warenhandelsbereich auch nicht ohne weiteres zu lösen ist. *Hoekman* und *Messerlin* haben diesbezüglich plastisch von einer „large dose of ‚unilateralism‘“ als Voraussetzung erfolgreicher Verhandlungen über eine internationalen Dienstleistungsliberalisierung gesprochen.²⁶ Gerade hierzu wird es aber regelmäßig nicht kommen, da die notwendigen Schritte zur Herstellung bestreitbarer Märkte für den Dienstleistungssektor mit umfangreichen internen Maßnahmen verbunden sind, was erfahrungsgemäß – damit schließt sich der Zirkel – ohne externe Anreize nicht geschehen wird. Die Debatte über die EG-Dienstleistungsrichtlinie²⁷ und die schleppenden GATS-Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde sind ein deutlicher Beweis für dieses Dilemma. Im Übrigen prägt es die gesamte Struktur des GATS in seiner heutigen Form.

E. Die Probleme des GATS im Speziellen

Das beschriebene Dilemma hat zunächst dazu geführt, dass das GATS in seiner Struktur nicht einem umfassenden Ansatz bestreitbarer Märkte folgt. Vielmehr wurde versucht, jedenfalls weitgehend die bekannte Struktur des GATT im Hinblick auf eine Differenzierung zwischen Marktzugang und Inländergleichbehandlung zu übernehmen (vgl. Art. XVI und XVII GATS bzw. Art. III und XI:1 GATT).²⁸ Die darüber hinausgehende Bedeutung interner Regulierung wird zwar namentlich in Art. VI GATS gesehen. Allerdings wird die interne Regulierung gerade nicht, wie eigentlich

²⁴ Ausführlich mit entsprechenden Nachweisen *Tietje*, Normative Grundstrukturen, 80 f., 269 f. und 295 f.

²⁵ Statt vieler *Hoekman/Messerlin*, in: *Sauvé/Stern* (Hrsg.), GATS 2000, 487 (492).

²⁶ *Ibid.*, 494; hierzu auch *Adlung*, *Aussenwirtschaft* 59 (2004), 127 (146).

²⁷ Hierzu statt vieler *Schlichting*, *EuZW* 16 (2005), 238 ff.; *Kugelman*, *EuZW* 16 (2005), 327 ff.; *Schliesky*, *DVBl.* 120 (2005), 887 ff.

²⁸ Zur Bedeutung des GATT als Vorbild für das GATS siehe *Pitschas*, in: *Prieß/Berrisch* (Hrsg.), *WTO-Handbuch.*, B.II. Rn. 5.

im Lichte der Theorie bestreitbarer Märkte notwendig, umfassend internationalen Disziplinen unterworfen. Vielmehr wurde die ursprünglich vorgesehene Formulierung des heutigen Art. VI:1 GATS, nach der interne Regulierungen für Dienstleistungen dem Verhältnismäßigkeitsgebot entsprechen sollten, jedenfalls im Wortlaut der Vorschrift gestrichen.²⁹ Überdies wurde nahezu der gesamte Bereich einer Harmonisierung der internen Regulierung nachfolgenden Verhandlungen überlassen (Art. VI:4 GATS).³⁰

Das beschriebene strukturelle Problem des GATS setzt sich konsequent auch mit Blick auf den tatsächlichen Gehalt an Marktzugangs- und Inländergleichbehandlungsverpflichtungen, die von den ursprünglichen WTO-Mitgliedern im Jahre 1995 eingegangen wurden, fort. Ohne an dieser Stelle auf Details eingehen zu können, lässt sich konstatieren, dass spezifische Verpflichtungen der ursprünglichen WTO-Mitglieder im Wesentlichen nur den damals ohnehin schon durch interne Maßnahmen erreichten Liberalisierungsgrad widerspiegeln.³¹ Dem entspricht auch die hohe Anzahl angemeldeter Ausnahmen zur Meistbegünstigungsverpflichtung.³² Überdies lässt sich nachweisen, dass einzelne WTO-Mitglieder sogar insgesamt weniger Verpflichtungen übernommen haben als es ihrer tatsächlichen ordnungspolitischen Praxis entspricht.³³ Erklären lassen sich diese eher ernüchternden Ergebnisse mit den bereits genannten *public-choice*-Überlegungen sowie systematisch durch die Existenz des Art. XIX GATS. Indem WTO-Mitglieder nur Verpflichtungen in geringem Umfang und zum Teil sogar unterhalb des tatsächlich praktizierten Liberalisierungsniveaus übernehmen, erhalten sie sich Verhandlungspotenzial für nachfolgende Liberalisierungsrunden.³⁴ Spieltheoretisch ist das eine rationale Strategie, die aufgrund fehlender externer Anreize auch nicht zu überwinden ist.

Die auf einem bescheidenen Niveau erfolgte Dienstleistungsliberalisierung durch das GATS wird durch ein weiteres Problem verschärft. Der Positivistenansatz des GATS im Hinblick auf Marktzugang und Inländergleichbehandlung hat einen inhärent statischen Charakter des Regelwerkes zur Folge. Zusammen mit dem bei den Verhandlungen in der Uruguay-Runde zugrunde gelegten und zwischenzeitlich in weiten Bereichen überholten Klassifizierungsschema für Dienstleistungen³⁵ liegt damit ein Regulierungssystem vor, das nicht geeignet ist, insbesondere auf technologische Entwicklungen zu reagieren. Die für bestreitbare Märkte notwendige dynamische Effizienz wird damit durch das GATS gerade nicht hergestellt. Vielmehr kommt es gleichsam zu einem „Protektionsstillstand“.³⁶

Ein weiteres Problem des GATS, das ebenfalls auf die Unzulänglichkeit im Hinblick auf die Herstellung bestreitbarer Märkte zurückzuführen ist, betrifft die Diffe-

²⁹ Zur ursprünglichen Formulierung siehe GATT Dok. MTN.GNS/35 v. 23.7.1990, Art. VII; hierzu statt vieler *Pauwelyn*, *Rien ne Va Plus?*, 8 f.

³⁰ Hierzu ausführlich *Krajewski*, *National Regulation and Trade Liberalization in Services*, 129 ff.

³¹ Ausführlich *Langhammer*, *Die Weltwirtschaft* 54 (2003), 166 (167 ff.); sowie *Mattoo*, *Shaping Future GATS Rules*, 10 ff.

³² Zu Einzelheiten siehe *Mattoo*, *Shaping Future GATS Rules*, 18 ff.

³³ *Krancke*, *Internationaler Handel mit Kommunikationsdienstleistungen*, 139.

³⁴ *Ibid.*

³⁵ Einzelheiten hierzu *ibid.*, 170 ff.

³⁶ *Langhammer*, *Die Weltwirtschaft* 54 (2003), 166 (167).

renzung zwischen den vier erfassten Erbringungsarten von Dienstleistungen (Art. I:2 GATS). Hierbei ist zunächst zu beachten, dass die weitaus meisten Marktzugangs- und Inländergleichbehandlungsverpflichtungen in den *Modes* 1 und 2 eingegangen wurden.³⁷ Das erklärt sich im Wesentlichen aus den bereits dargelegten Überlegungen zur „merkantilistischen“ Präferenz im Verhandlungsgeschehen zugunsten des reziproken Marktzuganges. *Mode* 3 und *Mode* 4 sind hingegen *per se* eng mit internen Liberalisierungsmaßnahmen verbunden, so dass kaum Anreize für Liberalisierungsverpflichtungen in diesen Bereichen bestehen. Überdies ist *Mode* 4 mit dem spezifischen Migrationsproblem der industrialisierten Länder behaftet, was dazu führt, dass in diesem Bereich von den entwickelten WTO-Mitgliedern kaum Verpflichtungen übernommen wurden. Im Ergebnis besteht damit ein Ungleichgewicht im Hinblick auf den erreichten Liberalisierungsgrad bei Dienstleistungen, die von Faktormobilität abhängig sind, und solchen, die keine Faktorwanderung erfordern. Das wiederum führt dazu, dass das GATS in seiner gegenwärtigen rechtlichen Ausgestaltung klare Anreize zugunsten der faktorunabhängigen Dienstleistungserbringung setzt. Damit entsteht eine Marktsituation, die nicht mehr durch eine spontane Ordnung durch die Marktsubjekte geprägt ist, was zwangsläufig zu Wohlfahrtsverlusten führen muss.³⁸

Neben den allgemeinen ökonomischen Problemen, die mit der Verzerrung im GATS zu Lasten von *Mode* 3 und 4 verbunden sind, verlangt die spezifische Migrationsproblematik besondere Bedeutung. Die weitgehend ablehnende Haltung der industrialisierten WTO-Mitglieder gegenüber der Forderung vieler Entwicklungsländer auf Liberalisierung der Einreise- und Aufenthaltsmöglichkeiten natürlicher Personen zum Zwecke der Dienstleistungserbringung hat schon in der Uruguay-Runde erhebliche handelsdiplomatische Probleme bereitet.³⁹ Auch in der Doha-Runde könnte es sich hierbei wiederum um einen zentralen Punkt handeln, der im Verhältnis von Entwicklungsländern und entwickelten Ländern über den Erfolg oder Misserfolg der GATS-Verhandlungen entscheiden wird. Ökonomisch rational ist die restriktive Haltung der industrialisierten Staaten dabei kaum. Vielmehr sind die Arbeitsmärkte gerade im Dienstleistungsbereich in vielen OECD-Staaten in Zukunft zunehmend von einer kontrollierten Arbeitsmigration abhängig. Da es diesbezüglich aber wiederum keine unmittelbaren externen Anreize zu Liberalisierungsmaßnahmen gibt und intensives innenpolitisches Konfliktpotential vorliegt, sind multilaterale Fortschritte in diesem Bereich kaum zu erwarten. Das zeigt sich schon an der entsprechenden Diskussion auf EU-Ebene.⁴⁰ Im Übrigen führt die nahezu vollständige Ablehnung von Liberalisierungsmaßnahmen im *Mode* 4 durch die industrialisierten Staaten dazu, dass im Rahmen der Dienstleistungen mit Faktormobilität durch das GATS eine künstliche Präferenz zugunsten ausländischer Direktinvestitionen geschaffen wird. Dieses Ungleichgewicht wiederum ist zwangsläufig mit einer hohen Kapitalintensität verbun-

³⁷ Zu den entsprechenden Daten *ibid.*, 172 f.

³⁸ *Ibid.*, 174.

³⁹ Ausführlich *Koehler*, Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen, 181 ff.

⁴⁰ Zu den Problemen und Positionen ausführlich *Tietje*, in: Riedel (Hrsg.), Neuere Entwicklungen im Einwanderungs- und Asylrecht, 9 ff.

den,⁴¹ die zu erheblichen wirtschaftlichen Problemen bei Krisenerscheinungen auf den Finanzmärkten führen kann, wie in jüngerer Zeit das Beispiel Argentinien zeigte.⁴²

Ein weiteres Problem des GATS, das ebenfalls mit den genannten fehlenden Anreizen für innerstaatliche Regulierungsreformen verbunden ist, besteht in der Intransparenz des Listenansatzes. Das lässt sich allein rechnerisch schon daran verdeutlichen, dass bei 155 klassifizierten Dienstleistungsbereichen, vier Erbringungsarten und zwei Anwendungsbereichen (Marktzugang und Inländergleichbehandlung) pro WTO-Mitglied theoretisch bis zu 1.240 Matrixzellen möglich sind, die über den konkreten Rechtszustand Auskunft geben.⁴³ Die hierdurch entstehende Rechtsunklarheit führt zwangsläufig zu erhöhten Transaktionskosten und verhindert damit eine optimale Ressourcenallokation.

Überdies hat der Listenansatz des GATS, der ursprünglich dem Ziel einer umfassend verbleibenden Regulierungsautonomie im innerstaatlichen Bereich diente, seit Gründung der WTO zu einem multilateralen Problem im Verhältnis der heutigen WTO-Mitglieder untereinander geführt. Die ursprünglichen WTO-Mitglieder haben ihre Verhandlungsmacht im Verfahren des Beitritts neuer WTO-Mitglieder⁴⁴ intensiv dazu genutzt, von den Beitrittskandidaten Marktzugangs- und Inländergleichbehandlungsverpflichtungen zu verlangen, die weit über den im Jahre 1995 durchschnittlich erreichten Verpflichtungsgrad hinausgehen. Im Einzelnen lässt sich nachweisen, dass die neuen WTO-Mitglieder durchschnittlich mehr als das Zweieinhalbfache mehr an Verpflichtungen übernommen haben als die ursprünglichen WTO-Mitglieder. Die weit überdurchschnittlichen GATS-Verpflichtungen der neuen WTO-Mitglieder stehen dabei regelmäßig in keinem Verhältnis zu ihrem wirtschaftlichen Entwicklungsstand.⁴⁵ Hieraus erwächst zwar kaum ein spezifisch ökonomisches Problem. Allerdings führt das Ungleichgewicht im Hinblick auf den eingegangenen Liberalisierungsgrad im Dienstleistungsbereich zu nicht unerheblichen handelsdiplomatischen Spannungen gerade im Rahmen der laufenden Verhandlungen in der Doha-Runde.

Die Konzentration des GATS auf den Marktzugang und die Inländergleichbehandlung sowie die damit einhergehende, weitgehende Ausklammerung der internen Dienstleistungsregulierung im Sinne der Theorie bestreitbarer Märkte hat weiterhin zur Konsequenz, dass das GATS kaum Ansätze enthält, eine internationale Kompatibilität der Standardisierung im Dienstleistungssektor herzustellen. Auf internationaler Ebene gibt es zahlreiche Institutionen, die sich mit der Standardisierung der Dienstleistungsregulierung im technischen und/oder rechtsnormativen Bereich befassen. Das GATS reagiert hierauf durch seinen Art. XXVI, der allgemein auf Maßnahmen des Allgemeinen Rates der WTO für Konsultationen und Zusammenarbeit mit zwischenstaatlichen Organisationen verweist. Bislang ist es auf der Grundlage dieser Bestimmung lediglich zu einem sehr allgemein gefassten Kooperationsabkommen mit der

⁴¹ *Krancke*, Internationaler Handel mit Kommunikationsdienstleistungen, 140.

⁴² Ausführlich hierzu *Bickel*, Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht (No. 38, 2005); *Tietje*, Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht (No. 37, 2005).

⁴³ *Langhammer*, Die Weltwirtschaft 54 (2003), 166 (170).

⁴⁴ Ausführlich zum WTO-Beitrittsverfahren *Tietje*, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, A.III. Rn. 65 ff.

⁴⁵ Ausführlich hierzu *Grynberg/Ognivtsev/Razzaque*, Paying the Price for Joining the WTO.

International Telecommunications Union (ITU) gekommen.⁴⁶ Darüber hinausgehende Bemühungen zur Koordination mit sonstigen internationalen Standardisierungsgremien im Dienstleistungsbereich sind kaum vorhanden. Nur in Art. VI:5 lit. b) wird noch in recht allgemeiner Formulierung auf internationale Standards abgestellt.⁴⁷ Überdies ist Art. XXVI GATS nur auf die Kooperation mit zwischenstaatlichen Organisationen ausgerichtet, so dass die wichtige Arbeit intermediärer und nicht-gouvernementaler (privater) Institutionen, wie z.B. im Telekommunikationsbereich der ICANN, keine Beachtung findet.⁴⁸

Im Ergebnis zeigt sich damit an verschiedenen Stellen, dass es dem GATS von seiner Anlage her nicht gelingt und gelingen kann, eine tatsächliche Liberalisierung des internationalen Dienstleistungssektors im Sinne der Theorie bestreitbarer Märkte zu bewirken. In einem übergreifenden Sinne liegt dies letztlich daran, dass das GATS keinen wettbewerbsrechtlichen Ansatz verfolgt. Wettbewerbsrechtliche Aspekte werden im GATS selbst vielmehr nur rudimentär in Art. VIII und Art. IX angesprochen. Dass diese Regelungen unzulänglich sind, haben die WTO-Mitglieder bei den Verhandlungen zum 4. GATS-Protokoll erkannt. In dem so genannten *Reference Paper*, das im Rahmen des 4. Protokolls erarbeitet wurde, finden sich erstmals im WTO-Recht Ansätze eines umfassenden Wettbewerbsrechts.⁴⁹ Jedenfalls für den Bereich der Basistelekommunikationsdienstleistungen wurde damit anerkannt, dass eine tatsächliche Dienstleistungsliberalisierung inhärent von entsprechenden wettbewerbsrechtlichen Rahmenbedingungen abhängt.

F. Ausblick: Die „Gambling“-Entscheidung des Appellate Body im System der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs

Um keine Missverständnisse aufkommen zu lassen: Die hier vorgelegte kritische Analyse des GATS soll nicht den Eindruck vermitteln, dass das Dienstleistungsabkommen der WTO umfassend negativ zu bewerten ist. Mit dem GATS ist es erstmals im Welthandelssystem gelungen, den Dienstleistungssektor einem multilateralen Regelwerk zu unterstellen. Das ist für sich schon von positiver ökonomischer Bedeutung. Ebenfalls positiv zu werten ist die im GATS vorgesehene und jedem internationalen Regelwerk innewohnende dynamische Fortentwicklung der einmal begonnenen Regulierungsanstrengungen. Allerdings darf auch nicht übersehen werden, dass das GATS in seiner vorliegenden Form kaum eine am Ziel der globalen Wohlfahrtsteigerung ausgerichtete Liberalisierung des internationalen und heute *per se* internationalisierten Dienstleistungssektors hervorbringen wird. Dazu ist es seiner Struktur nach zunächst nicht geeignet.

Vor diesem kritischen Hintergrund soll abschließend ein kurzer Blick auf die Entscheidung des Appellate Body in der Sache „United States – Measures Affecting the

⁴⁶ WTO Dok. S/C/11; zur Notwendigkeit der internationalen institutionellen Kooperation im Weltwirtschaftssystem siehe umfassend *Tietje*, JWT 36 (No. 3, 2002), 501 ff.

⁴⁷ Hierzu *Krajewski*, National Regulation and Trade Liberalization in Services, 146 ff. und 152 f.

⁴⁸ Hierzu auch *Krancke*, Internationaler Handel mit Kommunikationsdienstleistungen, 144 f.

⁴⁹ Hierzu *Tietje*, in: Grabitz/Hilf/Krenzler (Hrsg.), Das Recht der Europäischen Union, E 27 Rn. 260 ff.

Cross-Border Supply of Gambling and Betting Services“⁵⁰ geworfen werden. Die Entscheidung ist in ihren zentralen Aussagen auf beachtliche Kritik gestoßen. Ein wesentlicher – und auch hier nur interessierender – Kritikpunkt ist dabei, dass der Appellate Body die Differenzierung zwischen Marktzugang und Inländergleichbehandlung missachtet habe und im Ergebnis die Regulierungsautonomie der WTO-Mitglieder im Binnenbereich ihrer jeweiligen Rechtsordnung unterlaufe.⁵¹ Der Hintergrund für diese Kritik ist, dass der Appellate Body im Ergebnis, von Einzelheiten abgesehen, ein vollständiges Verbot einer bestimmten Dienstleistung in einem WTO-Mitglied nicht in der aus dem GATT bekannten Differenzierung als interne Maßnahme dem Gebot der Inländergleichbehandlung zugeordnet hat, sondern vielmehr von einem Verstoß gegen die Marktzugangspflichtung nach Art. XVI GATS ausging.⁵²

Unter streng rechtspositivistischen Gesichtspunkten gibt es möglicherweise verschiedene Ansatzpunkte zur Kritik an der „Gambling“-Entscheidung. Wenn man indes in Betracht zieht, dass der Dienstleistungshandel gerade nicht einer Differenzierung zwischen Marktzugang und interner Regulierung zugänglich ist, sondern vielmehr auf ein Konzept bestreitbarer Märkte insgesamt abzustellen ist, überzeugt die Entscheidung. Sie löst sich von der strikten Parallele zum GATT und zeigt im Übrigen auf, wie das Spannungsverhältnis zwischen innerstaatlicher Regulierung und internationaler Liberalisierung zu lösen ist. Da diesbezüglich keine prinzipielle Differenzierung möglich ist und damit auch keine prinzipielle Regulierungsautonomie gewährt werden kann, bleibt nur die Möglichkeit, einen schonenden Ausgleich der widerstreitenden Interessen zu erreichen. Der Appellate Body geht genau diesen Weg in der „Gambling“-Entscheidung, indem er eine Lösung über die allgemeine Ausnahmeklausel des Art. XIV GATS aufzeigt und dabei dem Einleitungssatz der Bestimmung besondere Bedeutung zumisst.⁵³

Die „Gambling“-Entscheidung bedarf sicherlich weiterer Diskussion. An dieser Stelle ist nur wichtig zu betonen, dass mit der Entscheidung nach hier vertretener Ansicht ein richtiger Schritt zur Emanzipation des GATS im Sinne einer Berücksichtigung der spezifischen Besonderheiten des Dienstleistungssektors gegangen wurde. Die aufgezeigten Schwächen des GATS bleiben damit zwar in weiten Bereichen bestehen. Die Entscheidung könnte aber Anlass bieten, rechtspolitisch die möglichen Stärken eines multilateralen Übereinkommens zum Dienstleistungshandel intensiver zu diskutieren.

⁵⁰ Report of the Appellate Body v. 7.4.2005, WT/DS285/AB/R.

⁵¹ Ausführlich insbesondere *Pauwelyn*, Rien ne Va Plus? (zur Panel-Entscheidung); *ibid.*, WTO Softens Earlier Condemnation of U.S. Ban on Internet Gambling; kritisch auch *Trachtmann*, EJIL.

⁵² Report of the Appellate Body v. 7.4.2005, WT/DS285/AB/R., paras. 214 ff.

⁵³ Report of the Appellate Body v. 7.4.2005, WT/DS285/AB/R., paras. 338 ff.

ANHANG

Abb. 1: Welthandel 1995-2005 (in Mrd. US-\$)

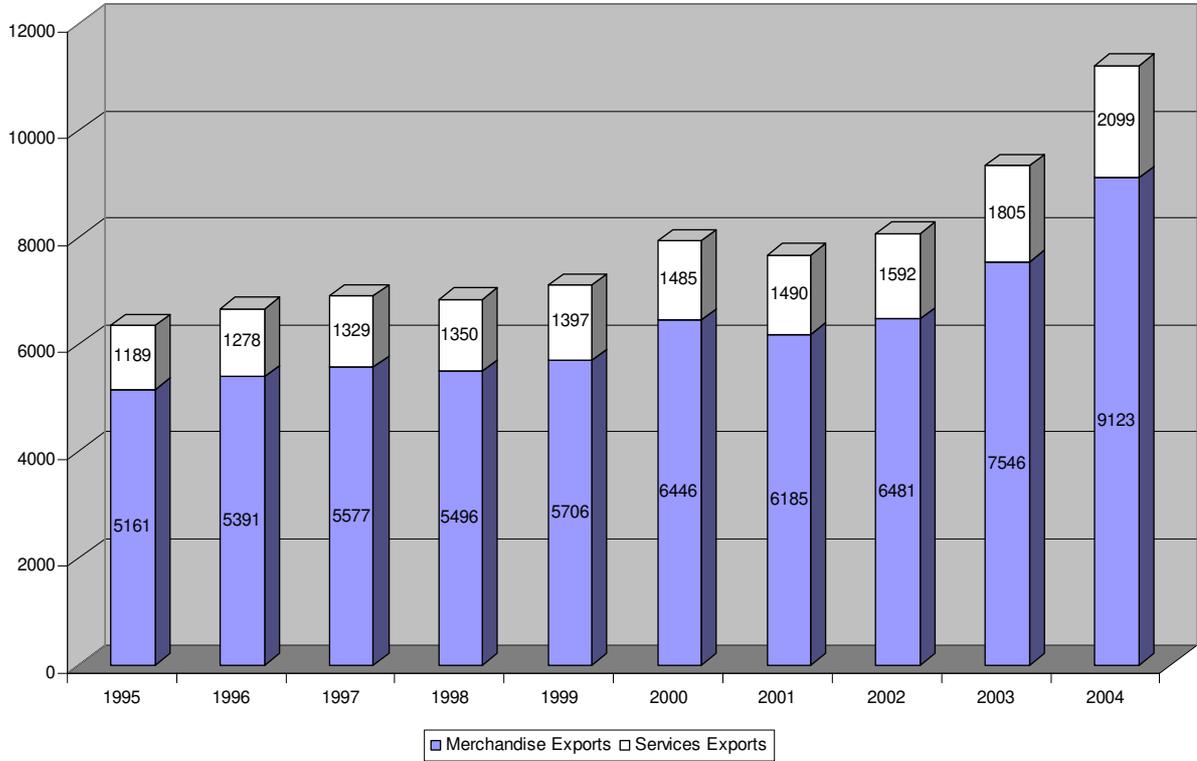
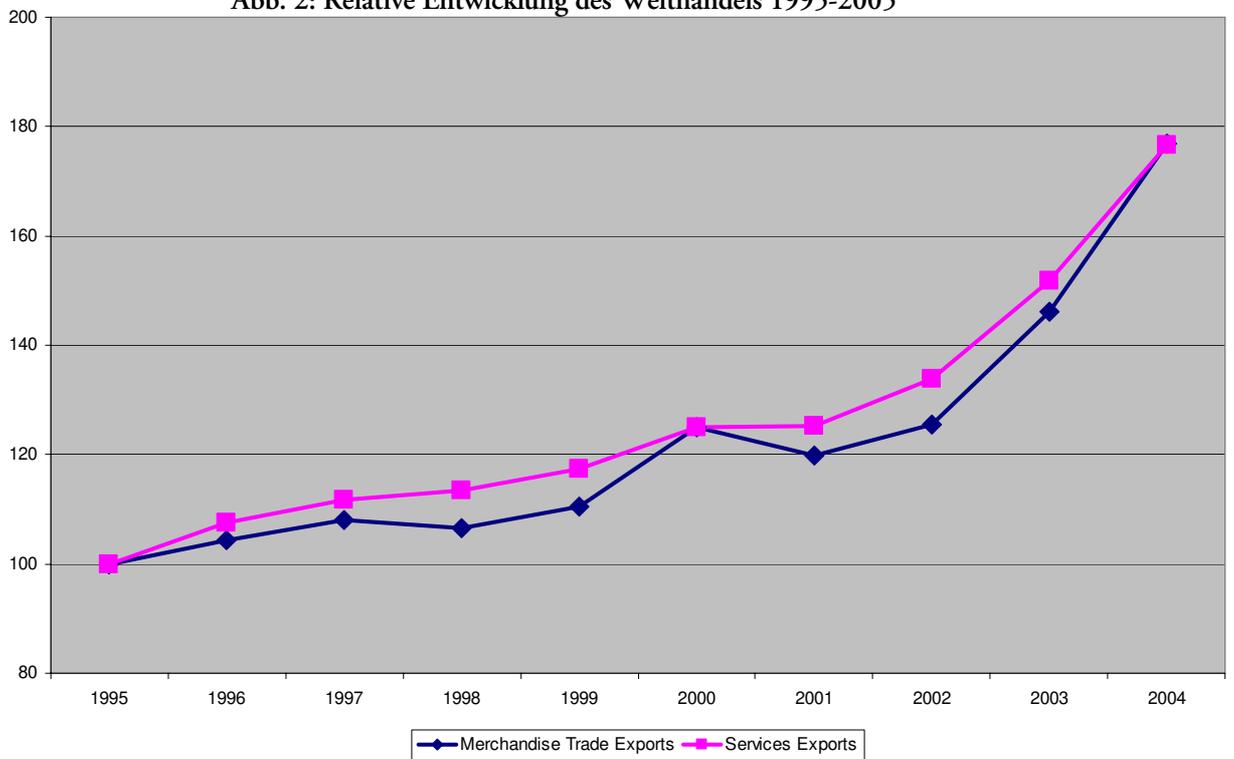
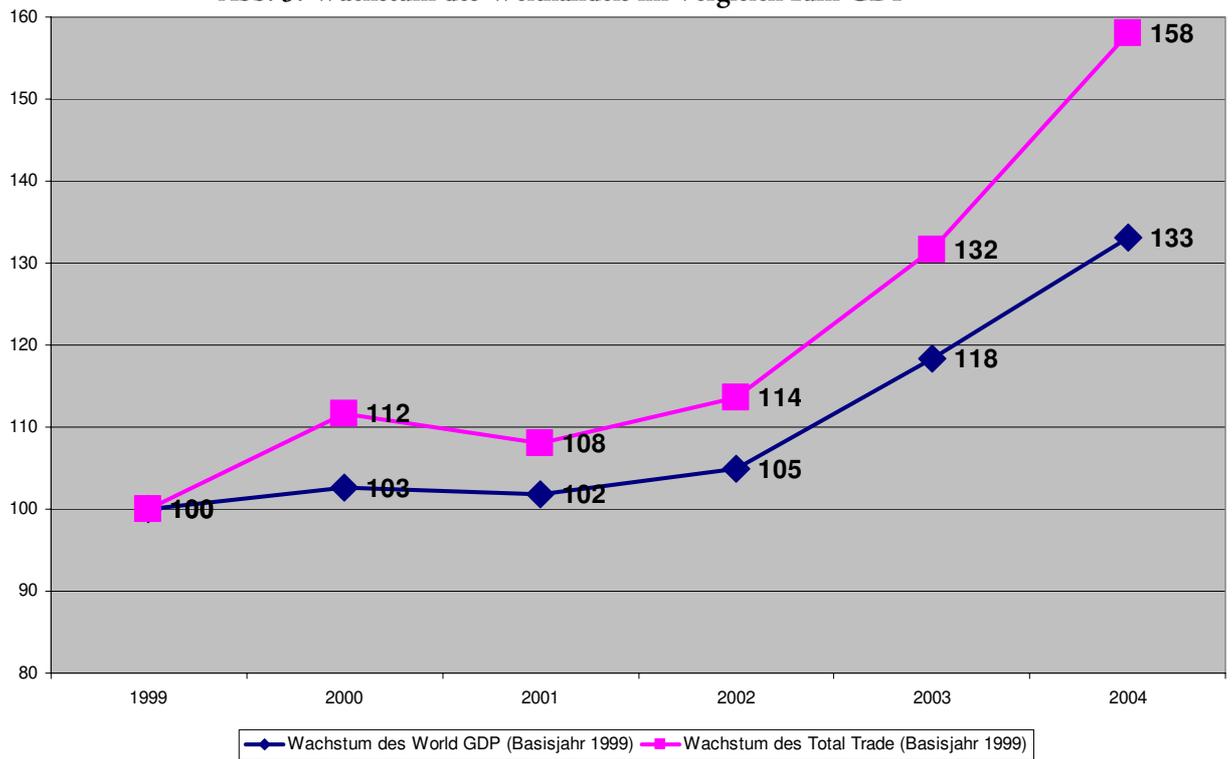


Abb. 2: Relative Entwicklung des Welthandels 1995-2005



Quelle: WTO Statistics Database, erhältlich im Internet: < http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm > (besucht am 12. Oktober 2005).

Abb. 3: Wachstum des Welthandels im Vergleich zum GDP



Quelle: WTO Statistics Database, erhältlich im Internet: <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm> (besucht am 12. Oktober 2005); Weltbank, erhältlich im Internet: <www.worldbank.org> (besucht am 12. Oktober 2005).

SCHRIFTTUM

- Adlung*, Rudolf, GATS and Democratic Legitimacy, *Aussenwirtschaft* 59 (2004), 127-149.
- Barth*, Dietrich, Das Allgemeine Übereinkommen über den internationalen Dienstleistungshandel (GATS), *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* 5 (1994), 455-460.
- Baumol*, William J./*Panzarund*, John C./*Willig*, Robert D., *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, San Diego u.a. 1988.
- Bhagwati*, Jagdish, The Gains from International Trade, *Oxford Economic Papers* (No. 2, 1968), 137-147.
- Bickel*, Matthias, Die Argentinien-Krise aus ökonomischer Sicht: Herausforderungen an Finanzsystem und Kapitalmarkt, *Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht* (No. 38, 2005).
- Chaudhuri*, Sumanta/*Mattoo*, Aadiya/*Self*, Richard, Moving People to Deliver Services: How Can the WTO Help?, *Journal of World Trade* 38 (No. 3, 2004), 363-393.
- Deardorff*, Alan V., Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services, Centre for the Study of International Economic Relations, Working Paper 8441 (1984).
- Grynberg*, Roman/*Ognivtsev*, Victor/*Razzaque*, Mohammed A., *Paying the Price for Joining the WTO – A Comparative Assessment of Service Sector Commitments by WTO Members and Acceding Countries*, London 2002.
- Hoekman*, Bernard/*Messerlin*, Patrick A., Liberalizing Trade in Services: Reciprocity and Regulatory Reform, in: *Sauvé*, Pierre/*Stern*, Robert, M. (Hrsg.), *GATS 2000 – New Directions in Services Trade Liberalization*, Washington 2000, 487-508.
- Kenen*, Peter B., *The International Economy*, 4. Auflage, Cambridge 2000.
- Koehler*, Matthias, *Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen*, Berlin 1999.
- Krajewski*, Markus, *National Regulation and Trade Liberalization in Services*, The Hague 2003.
- Krancke*, Jan, *Internationaler Handel mit Kommunikationsdienstleistungen – Anforderungen an ein multilaterales Regelwerk und die Reform des GATS*, Berlin 2003.
- Krugman*, Paul, What Should Trade Negotiators Negotiate About?, *Journal of Economic Literature* 35 (1997), 113-120.
- Kugelmann*, Dieter, Die Dienstleistungs-Richtlinie der EG zwischen der Liberalisierung von Wachstumsmärkten und europäischem Sozialmodell, *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* 16 (2005), 327-331.
- Langhammer*, Rolf J., Das GATS: Noch kein Liberalisierungsmotor für den internationalen Dienstleistungshandel, *Die Weltwirtschaft* 54 (2003), 166-179.
- Mattoo*, Aadiya, *Shaping Future GATS Rules for Trade in Services*, Policy Research Working Paper 2596, The World Bank 2001.
- National Treatment in the GATS: Corner Stone or Pandora's Box?, *Journal of World Trade* 31 (No. 1, 1997), 107-135.
- Pauwelyn*, Joost, Rien ne Va Plus? – Distinguishing Domestic Regulation from Market Access in GATT and GATS, Manuskript, erscheint in *World Trade Review*.

- WTO Softens Earlier Condemnation of U.S. Ban on Internet Gambling, but Confirms Broad Reach into Sensitive Domestic Regulation, ASIL Inside v. 12.4.2005, erhältlich im Internet: <<http://www.asil.org/insights/2005/04/insights050412.html>> (besucht am 14. November 2005).
- Pitschas*, Christian, Allgemeines Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen, in: Prieß, Hans-Joachim/Berrisch, Georg M. (Hrsg.), WTO-Handbuch, München 2003, B II.
- Sauvé*, Pierre, Services and the International Contestability of Markets, *Transnational Corporations* 5 (1996), 37-55.
- Schlichting*, Jan Muck, Die Dienstleistungsrichtlinie, *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* 16 (2005), 238-240.
- Schliesky*, Utz, Von der Realisierung des Binnenmarktes über die Verwaltungsreform zu einem gemeineuropäischen Verwaltungsrecht? Die Auswirkungen der geplanten EU-Dienstleistungsrichtlinie auf das deutsche Verwaltungsrecht, *Deutsches Verwaltungsblatt* 120 (2005), 887-895.
- Schoenbaum*, Thomas J., The Theory of Contestable Markets and International Trade, *Journal of World Trade* 30 (No. 3, 1996), 161-190.
- Siebert*, Horst, *Weltwirtschaft*, Stuttgart 1997.
- Tietje*, Christian, Die Argentinien-Krise aus rechtlicher Sicht: Staatsanleihen und Staateninsolvenz, *Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht* (No. 37, 2005).
- Neue Entwicklungen im Einwanderungs- und Asylrecht – Völker-, Europa-, verfassungs- und verwaltungsrechtliche Aspekte, in: Riedel, Eibe (Hrsg.), *Neuere Entwicklungen im Einwanderungs- und Asylrecht*, Baden-Baden 2004, 9-58.
- Die institutionelle Ordnung der WTO, in: Prieß, Hans-Joachim/Berrisch, Georg M. (Hrsg.), *WTO-Handbuch*, München 2003, A III.
- Global Governance and Inter-Agency Co-operation in International Economic Law, *Journal of World Trade* 36 (No. 3, 2002), 501-515.
- Medien, Telekommunikation und Informationstechnologie, in: Grabitz, Eberhard/Hilf, Meinhard/Krenzler, Horst G. (Hrsg.), *Das Recht der Europäischen Union, Bd. IV – Außenwirtschaftsrecht*, 14. Ergänzungslieferung Oktober 1999, E 27.
- Normative Grundstrukturen der Behandlung nichttarifärer Handelshemmnisse in der WTO/GATT-Rechtsordnung, Berlin 1998.
- Trachtmann*, Joel P., Decisions of the Appellate Body of the World Trade Organization, *European Journal of International Law*, erhältlich im Internet: <<http://www.ejil.org/journal/curdevs/sr47-02.html>> (besucht am 15. November 2005).
- Wölfl*, Anita, The Service Economy in OECD Countries, *STI Working Paper* (OECD) (No. 3, 2005).
- Zampetti*, Americó Beviglia/*Sauvé*, Pierre, Onwards to Singapore: The International Contestability of Markets and the New Trade Agenda, *The World Economy* 19 (1996), 333-343.

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
- Heft 45 Wang Heng, *Analyzing the New Amendments of China's Foreign Trade Act and its Consequent Ramifications: Changes and Challenges*, September 2005, ISBN 3-86010-802-6
- Heft 46 James Bacchus, *Chains Across the Rhine*, October 2005, ISBN 3-86010-803-4
- Heft 47 Karsten Nowrot, *The New Governance Structure of the Global Compact – Transforming a "Learning Network" into a Federalized and Parliamentarized Transnational Regulatory Regime*, November 2005, ISBN 3-86010-806-9
- Heft 48 Christian Tietje, *Probleme der Liberalisierung des internationalen Dienstleistungshandels – Stärken und Schwächen des GATS*, November 2005, ISBN 3-86010-808-5