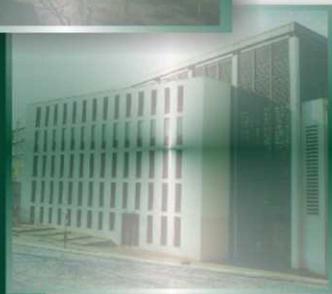




Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg



Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht

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

Lorenz Schomerus
Die Uruguay-Runde:
Erfahrungen eines
Chefunterhändlers

September 2003

Heft 19

Die Uruguay-Runde: Erfahrungen eines Chefunterhändlers

Von

Lorenz Schomerus

Vortrag gehalten am 4. Juni 2003
an der Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht
der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

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

Dr. Lorenz Schomerus, Staatssekretär a.D. im Bundesministerium für Wirtschaft, war unter anderem Vorsitzender des Handelsausschusses sowie des Executiv-Ausschusses in Sondersitzung bei der OECD und als deutscher Chefunterhändler im Rahmen der Uruguay-Runde tätig.

Christian Tietje/Gerhard Kraft/Rolf Sethe (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 19

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 3-86010-704-6

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

Einleitung.....	5
I. Barrieren und Hindernisse.....	5
II. Das Vorspiel	6
III. Punta del Este 1986.....	8
IV. Der Verhandlungsprozess	8
V. Marrakesch 1994.....	10
Ausblick.....	11

Einleitung

Es ist beabsichtigt, im Rahmen dieses Beitrages, Erfahrungen und Beobachtungen des deutschen Unterhändlers in der Uruguay-Runde aus einer Sicht zu schildern, die in den Dokumentationen der Runde kaum zu finden ist.

Dabei wird sich unter anderem zeigen, dass wesentliche Abläufe und Konstellationen offenbar typisch für große Handelsrunden sind und sich in der derzeit laufenden Runde wiederholen. Pressekommentare zum Stand der Doha-Runde und zu den Verhandlungspositionen der Hauptbeteiligten decken sich oft nahezu wortgleich mit Beiträgen, die im Laufe der Uruguay-Runde erschienen sind.

Dieser Beitrag ist in fünf Abschnitte gegliedert: (I.) Barrieren und Hindernisse; (II.) Das Vorspiel; (III.) Punta del Este 1986; (IV.) Der Verhandlungsprozess; (V.) Marrakesch 1994. Abschließend erfolgt ein kurzer Ausblick auch im Hinblick auf die Erfahrungen, die aus der Uruguay-Runde für die gegenwärtigen Verhandlungen im Rahmen der Doha-Handelsrunde gezogen werden können.

I. Barrieren und Hindernisse

Die Planung einer Handelsrunde ist ein nahezu unmögliches Projekt, denn es sind unzählige politische, technische, taktische und strategische Hindernisse zu bedenken und zu überwinden, ehe der Verhandlungsprozess wirklich beginnen kann.

Ein zentrales politisches Hindernis besteht vor allem darin, dass Politiker von Berufs wegen fast ausschließlich Innenpolitiker sind. Bei dem Stichwort Handelsrunde reagieren viele skeptisch, fürchten die Änderung eines gewohnt gewordenen Status quo und sehen mit Sorge die Notwendigkeit, ihren Wählern erklären zu müssen, dass die Anpassung an neu vereinbarte Handelsregeln im Einzelfall durchaus lästige sektorspezifische Folgen haben kann, denen die Vorteile intensiveren Freihandels erst mit Zeitverzögerung folgen.

In den Parlamenten findet sich häufig nicht einmal eine Hand voll Abgeordneter, die sich für das Thema multilaterale Handelsverhandlungen erwärmen können. Dafür sind umso mehr Parlamentsmitglieder vorhanden, die sich der Vertretung sektoraler Schutzinteressen verpflichtet fühlen. Die Textilindustrie, die Landwirtschaft, die Stahlindustrie und die Porzellanindustrie sowie die pharmazeutische Industrie sind aufschlussreiche Beispiele.

Ein weiteres in der Praxis folgenreiches Problem besteht darin, dass innerhalb der meisten Regierungen die für den Außenhandel zuständigen Handelsminister politisch schwach sind und nur wenig Einfluss auf die Gestaltung der wirtschaftspolitischen Strategien ihrer Regierungen haben. Ausnahmen von dieser Konstellation bestehen nur in den USA, wo der Handelsbeauftragte in der Regel eine starke Stellung hat, sowie in Deutschland und in den Niederlanden. Dort sind die umfassend zuständigen Wirtschaftsminister auch für die Han-

delspolitik zuständig und somit in der Lage und interessiert, handelspolitische Strategien in die allgemeine Wirtschaftspolitik zu integrieren.

In der Europäischen Union kommt hinzu: Nach den Verträgen ist für die Gestaltung der Außenhandelspolitik formal ausschließlich die Kommission zuständig. Sie konsultiert sich lediglich mit den Mitgliedsstaaten im handelspolitischen Ausschuss (unter dem alten EWG-Vertrag war dies der so genannte Ausschuss nach Art. 113, vgl. jetzt Art. 133 EG).

Besonders misslich ist dabei, dass in dem Ausschuss ganz überwiegend technische Experten der Handelspolitik mit geringem gesamtwirtschaftlichem Überblick und ohne politische Handelsspielräume sitzen. Der Ausschuss erweist sich allzu häufig als ein Gremium ohne Visionen, ohne Vorstellungen, welche Zielrichtung eine gemeinsame Außenwirtschaftsstrategie der Europäischen Union haben sollte. Diese Konstellation führt, öfter als es zuträglich ist, zu einer Schwächung der Unterhändler der Europäischen Union am Verhandlungstisch in Genf.

In die gleiche Richtung wirkt, dass Handelsfragen den Ruf haben, sehr technisch und detailliert zu sein. Dies hält politische Meinungsführer davon ab, sich in diesem Thema zu engagieren. Deswegen bekommen die Mitglieder im handelspolitischen Ausschuss auch selten politisch konsequent orientierende Weisungen.

Zu guter Letzt muss auch in Rechnung gestellt werden, dass ausgerechnet die Europäische Union mit vielen Elementen ihrer Subventions- und Schutzpolitik dem Freihandel zuwider handelt und deshalb auf die Aussicht einer Handelsrunde mit defensiven Reflexen reagiert.

II. Das Vorspiel

Unter diesen Gegebenheiten liegt es auf der Hand, dass der wirkliche Start einer umfassenden Handelsrunde beträchtlicher politischer Anstrengungen und technischer Vorbereitungen bedarf.

Was die politischen Anstrengungen anbetrifft, so lagen diese 1980 in der Verantwortung kaum mehr als einer Hand voll durchsetzungsfähiger und -williger Politiker.

Da war zunächst der amerikanische Handelsbeauftragte. Die nordamerikanische Politik erkannte sehr früh, dass die globalen Interessen der USA zunehmend eines verlässlichen internationalen Regelwerks bedürfen. Dieses Regelwerk wurde als Ergänzung der unilateralen handelspolitischen Instrumente der USA gesehen und sollte auch dazu dienen, den Einsatz dieser Instrumente seltener notwendig zu machen.

In Europa waren es vor allen Dingen die deutschen Wirtschaftsminister *Graf Lambsdorff* und *Bangemann*, die aus gesamtwirtschaftspolitischen Gründen eine weitere Öffnung der Märkte, globalen Wettbewerb und Freihandel für erforderlich hielten.

Zu dieser Gruppe gehörten auch der niederländische Wirtschaftsminister sowie der schwedische Handelsminister *Hellstroem*, ein ideenreicher und aktiver Mann, der viel persönliche Autorität hatte, weil er nicht unter dem Verdacht stand, nationale Interessen einer großen Handelsnation zu vertreten.

Aus den Entwicklungsländern spielte sehr bald der uruguayische Handelsminister *Iglesias* eine wichtige Rolle; im Hintergrund gehörte der damalige Direktor des GATT, *Arthur Dunkel*, zu dieser Gruppe.

Zwischen 1982 und 1986 fanden insgesamt vier so genannte informelle Handelsministerkonferenzen statt, zwei davon in Deutschland. Diese Konferenzen waren vor allem von den deutschen Wirtschaftsministern *Lambsdorff* und *Bangemann* angestoßen worden. Der Zweck dieser Konferenzen war, ein politisches Momentum auf die Handelsrunde hin zu schaffen, aussichtsreiche Verhandlungsfelder zu identifizieren und mögliche Fallgruben abzudecken.

Salopp gesprochen folgten diese Konferenzen einer Taktik, die ich persönlich von Beginn an die Fischreusentatik genannt habe: Es ging darum, die Handelsminister zunächst vorsichtig in die erste Stufe der Reuse zu treiben, so dass sie ohne Gesichtsverlust nicht mehr zurück konnten. Sobald dies gesichert war, wurde begonnen, in einer nächsten Konferenz die Teilnehmer in eine weitere Reusenstufe zu locken, bis am Ende eine Umkehr kaum noch möglich war.

Neben der politischen Vorbereitung gab es eine Reihe von technischen Vorbereitungen.

Da von Anfang an zu erwarten war, dass die Agrarsubventionen der Europäischen Union und der USA in den Verhandlungen eine entscheidende Rolle spielen würden, erwies es sich als unabdingbar, eine Methode zu finden, die es ermöglichte, die handelshemmende Wirkung der unterschiedlich strukturierten Agrarsubventionen objektiv zu messen und damit wenigstens diese Bemessung aus endlosen und fruchtlosen Streitereien über Bewertungskriterien herauszuhalten.

Bei diesem Prozess spielte der Handelsausschuss der OECD eine entscheidende Rolle. Es gelang mit Hilfe der Experten der OECD ein Mess-System zu entwickeln, das am Ende von allen OECD-Mitgliedern akzeptiert wurde. Dies war eine unverzichtbare Voraussetzung, um überhaupt sinnvoll über die Agrarsubventionen verhandeln zu können.

Die Einigung im Handelsausschuss der OECD war eine Schlüsselvoraussetzung dafür, die vor allem von Frankreich nicht gewünschten Verhandlungen über das Agrarthema sachgerecht zu führen, transparent und quantitativ zu argumentieren, ohne sich in ungenaue qualitative Diskussionen zu verlieren.

Zu den Vorbereitungshandlungen gehörte sehr bald die Herausbildung mehr oder weniger konspirativer Gruppen: Innerhalb der Europäischen Union entstand die so genannte Viererbande. Dies waren die handelspolitischen Generaldirektoren Großbritanniens, der Niederlande, Dänemarks und Deutschlands. Innerhalb dieser Gruppe wurden von Beginn an Taktik und Argumentation in den offiziellen Gremien der Europäischen Union beraten und abgestimmt. Mitglieder der so genannten Viererbande suchten jeweils einzeln die Abstimmung mit anderen Mitgliedstaaten, von denen erwartet werden konnte, dass sie wenigstens teilweise gleichgesinnt waren. Von deutscher Seite wurde vor allem mit Österreich und Spanien eine intensive Abstimmung gepflegt.

Der schwerfällige Tanker Handelsrunde setzte sich so langsam in Bewegung, Kapitäne, Steuerleute und Navigatoren machten sich miteinander vertraut und man konnte es riskieren, Kurs auf Punta del Este zu nehmen.

III. Punta del Este 1986

Der mondäne Badeort in Uruguay hat im angehenden Winter etwa den Charme der südenglischen Stadt Hastings: Die Hotels waren kaum heizbar, die meisten Restaurants geschlossen, die Konferenzräumlichkeiten unzureichend und die Delegationsbüros befanden sich in schnell zusammengebauten Zelten, durch die der nasse Regenwind des Südatlantiks erbarmungslos hindurchpiff.

Dies förderte naturgemäß eine gelegentlich angespannte und gereizte Stimmung auf der Konferenz.

Jetzt, als es Ernst wurde, unternahm Frankreich einen neuen Versuch zu verhindern, dass die Agrarsubventionen in das Verhandlungsprogramm aufgenommen würden. Es kam zu sehr lebhaften Debatten zwischen dem französischen Handelsminister *Noir* und dem amerikanischen Handelsbeauftragten *Yeutter*.

Neben der Opposition gegen das Agrartheme starteten Bemühungen, „vergiftete“ Themen in den Verhandlungskatalog hineinzubringen.

Ein solch vergiftetes Thema war der französische Wunsch, auch über Arbeits- und Sozialstandards zu verhandeln. Hierfür gab es in den USA durchaus eine gewisse Sympathie, aber die Entwicklungsländer opponierten leidenschaftlich.

Ein weiteres Giftthema war der französische Wunsch, die kulturelle Identität Europas durch Handelsschranken gegenüber den Film- und Medienprodukten der USA bewahren zu können.

Auch dieses Thema schien offenbar geeignet, im richtigen Zeitpunkt als Sprengsatz genutzt zu werden. Denn es lag auf der Hand, dass die mächtigen Wirtschaftsinteressen der amerikanischen Medienindustrie und die engen Verbindungen dieser Branche mit der US-Regierung Verhandlungen über ein solches Ziel für die USA unannehmbar machen würden.

Der Versuch, mit vergifteten Themen die Verhandlungsrunde zu stoppen, sollte sich in dem fast neunjährigen Verhandlungsprozess regelmäßig wiederholen.

IV. Der Verhandlungsprozess

Der Verhandlungsprozess selbst war, worauf alle Beobachter des Welthandelssystems mit Recht hinweisen, im höchsten Maß komplex, nicht immer geordnet und transparent.

Für die Verhandlungsführer der Mitgliedsländer der Europäischen Union spielte sich der Großteil der sachlichen Auseinandersetzungen im damals so genannten 113er-Ausschuss ab (heute 133er-Ausschuss). Hier wurden die Verhandlungsrichtlinien für die nach außen formal in Genf allein verhandelnde Europäische Kommission definiert.

In diesem Prozess wurde die politische Schwäche der Handelsminister in den Regierung der europäischen Mitgliedstaaten immer wieder offensichtlich. Die Beiträge der Delegierten waren überwiegend durch sektorale Schutzinteressen definiert. Eine wirklich wirtschaftspolitisch orientierte Diskussion über die Notwendigkeit offener Märkte und verlässlicher Regelsysteme kam weder im Ausschuss noch im Kreis der europäischen Handelsminister nachhaltig zustande.

Dies hatte zwangsläufig zur Folge, dass die Verhandlungsführer der Europäischen Kommission mit den „Instruktionen“ des 113er-Ausschusses am Genfer Verhandlungstisch häufig souverän und kreativ umgehen mussten und ihre Berichterstattung im Ausschuss gelegentlich auf „pädagogisch“ vertretbare, sozusagen „jugendfreie“ Aussagen beschränkten.

Eine weitere Konsequenz war, dass die Vertreter Deutschlands, Großbritanniens, der Niederlande und häufig auch andere Mitgliedstaaten der EU ihre eigenen konspirativen Netzwerke mit wichtigen Verhandlungspartnern außerhalb der Europäischen Union knüpften.

Dabei wurden häufig Lösungsvorschläge und Initiativen, die in der EU kaum durchsetzbar gewesen wären, über Dritte lanciert. Es entstand schrittweise über Grenzen und Meinungsverschiedenheiten hinweg eine Solidarität der von der Notwendigkeit nachhaltiger Marktöffnungen überzeugten Experten.

In diesen Zusammenhang gehört vor allem auch eine enge Abstimmung der deutschen Unterhändler mit einem weltweit operierenden Getreidehändler. Mit Hilfe der Experten dieses Unternehmens wurden Analysen erstellt, aus denen sich ergab, dass eine Reduzierung von Exportbeihilfen für die europäischen Getreideproduzenten weit weniger dramatische Folgen haben würde, als von den Gegnern einer zunehmenden Marktöffnung befürchtet.

Auch diese Analysen – im solidarischen Netzwerk der Experten – gingen u.a. an die Mitglieder der Cairns-Gruppe, um dort als Argumentationshilfe gegenüber den Agrarprotektionisten genutzt zu werden.

Um den intransparenten, von sich wechselseitig überschneidenden Netzwerken bestimmten Verhandlungsprozess politisch und öffentlich sichtbar zu machen, erwiesen sich groß angelegte und aufwendige formelle Ministerkonferenzen des GATT als unausweichlich. Die wohl wichtigste derartige Konferenz fand 1992 in Montreal statt. Die Freihändler unter den GATT-Mitgliedern hofften in dieser Konferenz so konkrete Ergebnisse erzielen zu können, dass der Weg zum Abschluss der Verhandlungen nur noch kurz sein würde. Diese Hoffnung wurde enttäuscht. Zum einen war der französische Widerstand gegen eine multilaterale Disziplinierung der Agrarsubventionen unverändert hart und kompromisslos. Zum anderen wurden die schon in Punta del Este bereitgelegten „Zeitbomben“ gezündet.

Beim Thema Arbeits- und Sozialstandards war die Reaktion der Entwicklungsländer wie erwartet: Sie drohten die Runde platzen zu lassen, wenn die Industrieländer auf diesem Thema bestünden.

Auch die Reaktion der USA auf den Schutz der kulturellen Identität Europas durch Handelsschranken und Quotenregelungen zu Lasten von Hollywood entsprach den Erwartungen.

Zu allem Unglück fiel während der Konferenz ein Moderator und Versöhner des bisherigen Verhandlungsprozesses, der deutsche Wirtschaftsminister *Bangemann*, wegen seines Rücktritts vom Ministeramt aus.

Montreal endete ohne befriedigendes Ergebnis.

Die Schwierigkeiten des Verhandlungsprozesses wurden durch ein weiteres Phänomen verstärkt: Um die Blockaden und die Zähflüssigkeit des Verhandlungsprozesses in Genf auf-

zulösen, betrieben es die USA und die Kommission immer wieder, die Verhandlungsrunde zu einem Tagesordnungspunkt der Weltwirtschaftsgipfel zu machen.

Dahinter steckte die Hoffnung, die Staats- und Regierungschefs dazu zu bewegen, gordische Knoten zu zerschlagen.

Dieses Unternehmen erwies sich als durchaus zweischneidig, denn es führte dazu, dass zu den Gipfeltreffen die Agrarexperten Frankreichs und im Gefolge davon die der Kommission, Deutschlands und der USA in voller Kampfstärke anreisten, um zu verhindern, dass ihre Chefs „Dummheiten“ machten.

Erbitterte Auseinandersetzungen zwischen den Agrarprotektionisten und den Freihändlern wurden auf diese Weise zum regelmäßigen Bestandteil des Gipfelprozesses.

Im Ergebnis hüteten sich die Staats- und Regierungschefs den Wunsch der GATT-Verhandler nach einer Öffnung der gordischen Knoten zu erfüllen. Und dies war letzten Endes auch weise. Denn jede Richtungsentscheidung des Weltwirtschaftsgipfels wäre zwangsläufig von den Entwicklungsländern als Diktat der Industrienationen empfunden und folgerichtig abgelehnt worden.

Trotzdem waren die Weltwirtschaftsgipfel hilfreich. Sie sandten nämlich das Signal aus, dass niemand auf der Ebene der Staats- und Regierungschefs es wagte, die regelmäßig im Schlusskommunique enthaltenen Bekenntnisse zu einem erfolgreichen Abschluss der Uruguay-Runde zu blockieren. Auch hier bewährte sich die Reusen-Taktik.

V. Marrakesch 1994

Trotz des Misserfolgs von Montreal kristallisierte sich schrittweise ein abschließendes Ergebnis der Uruguay-Runde heraus, das in dem Entwurf der Erklärung von Marrakesch ihren Niederschlag fand. Und dieser Entwurf enthielt eine Reihe revolutionärer Ergebnisse:

- Zunächst war da die Aufwertung des GATT zur Welthandelsorganisation, begleitet von der Schaffung eines mehrinstanzlichen und stärker als früher verpflichtenden Streitschlichtungsverfahrens.
- Regeln für neue Felder wie den Handel mit Dienstleistungen, den Schutz des geistigen Eigentums und für handelsrelevante Investitionsregeln waren formuliert.
- Das Tabu der Unantastbarkeit von Agrarsubventionen in Europa schien gebrochen.
- Der Textilprotektionismus war gebrochen.
- Die Zeitbomben der vergifteten Themen waren zunächst durch Formelkompromisse entschärft.

Die Position der Gegner eines erfolgreichen und innovativen Abschlusses der Uruguay-Runde war in Marrakesch aus einem wichtigen Grund immer unhaltbarer geworden: Die USA betrieben mit großem Nachdruck ihre Integrationsbemühungen im pazifischen Raum und in der nordamerikanischen Freihandelszone. Es wurde allen Beteiligten klar, dass ein Scheitern der Uruguay-Runde das Gewicht der regionalen handelspolitischen Integrationsräume nachhaltig stärken würde. Dies wollten auch die überzeugtesten Gegner eines erfolgreichen Abschlusses der Runde nicht riskieren, denn es war offensichtlich, dass die nordamerikanische Freihandelszone, APEC und die Ansätze handelspolitischer Zusammenarbeit zwischen den USA und Südamerika unweigerlich Strukturen schaffen würden, in denen die

USA dominierten. Dies war eine für wichtige Meinungsführer in der Europäischen Union nicht akzeptable Perspektive.

Ausblick

Die Uruguay-Runde hat unmissverständlich deutlich gemacht, dass die klassischen Themen der Handelspolitiker, nämlich die handelslenkenden Maßnahmen an den nationalen Außengrenzen, nur noch eine sehr untergeordnete Rolle spielten.

Die entscheidenden Themen waren letzten Endes klassische innenpolitische Themen: Die sektorale Strukturpolitik im Agrarsektor, die Kulturpolitik, Fragen der Arbeitsmärkte und der Sozialsysteme, Migrationsfragen im Zusammenhang mit Dienstleistungen, Zulassungsregeln zu Berufen und Standards.

Immer stärker drängt sich die Frage auf, ob Handelspolitiker und ihre technischen Experten eigentlich noch die richtigen Verhandlungsführer sein können. Die in gegenwärtigen und zukünftigen Handelsrunden auf dem Tisch liegenden Verhandlungsthemen gehen weit über den Kompetenzbereich und den Sachverstand der klassischen Handelspolitiker hinaus.

Diese Entwicklung ist eine zwangsläufige Folge der fortgeschrittenen Vernetzung und Interdependenz der Volkswirtschaften dieser Welt.

Der Bedarf nach harmonisierten, verlässlichen Regeln auf allen Feldern der weltweiten wirtschaftlichen Aktivitäten wächst täglich. Die Notwendigkeit gemeinsamer multilateraler Regelsetzungen nimmt täglich zu.

Dies bedeutet: Innenpolitiker und Binnenregulierer wären gut beraten, wenn sie sich in die Lage versetzen würden, grenzüberschreitende Auswirkungen ihrer Konzepte und Entscheidungen beurteilen und berücksichtigen zu können.

Leider besteht hier unverändert Nachholbedarf. Wenigen Politikern in Europa ist bewusst, dass bereits heute ein überwiegender Teil der in den Parlamenten verabschiedeten Gesetze lediglich die Umsetzung von international beschlossenen Regeln sind.

Im weltweiten Kontext hat die Vernetzung zwar noch nicht denselben Grad erreicht wie in der Europäischen Union. Der Trend geht dort aber in dieselbe Richtung. Die Notwendigkeit, sich in nationale Innenpolitik einzumischen, wird für künftige Handelsrunden die alles entscheidende Herausforderung sein.

Die Frage, ob die überkommene Verhandlungstechnik des GATT und der WTO – der Austausch wechselseitiger Konzessionen handelspolitischer Art – zukünftigen Anforderungen noch gewachsen ist, wird immer drängender. Die Antwort auf diese Frage kann aus meiner Sicht nur negativ sein. Es wird unausweichlich werden, neue Verfahren multilateraler Regelsetzungen zu entwickeln. Sicher sollten hierbei die Erfahrungen der OECD genutzt werden. Neue Formen der Arbeitsteilung und der Zusammenarbeit zwischen der WTO und anderen multilateralen Institutionen, die sich mit multilateraler Regelsetzung befassen, müssen dringend entwickelt werden.

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 Chefunterhändlers, September 2003, ISBN 3-86010-704-6