



Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg



Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht

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

Horst G. Krenzler
Die Uruguay Runde
aus der Sicht der Europäischen Union

Oktober 2004

Heft 32

Die Uruguay Runde aus der Sicht der Europäischen Union

Von

Horst Günter Krenzler

Vortrag gehalten am 8. Juli 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

Prof. Dr. Horst Günter Krenzler war während der Uruguay Runde der zuständige Generaldirektor für Außenwirtschaftsbeziehungen in der Europäischen Kommission. Er lehrt Europarecht und insbesondere Außenwirtschaftsrecht der EU sowie Welthandelsrecht an der Universität München und ist Rechtsanwalt bei Freshfields Bruckhaus Deringer.

Christian Tietje/Gerhard Kraft/Rolf Sethe (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 32

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 3-86010-749-6

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

A. Einleitung	5
B. Die Ergebnisse der Uruguay Runde im Überblick.....	6
C. Verhandlungsgeschichte.....	6
I. Der Auftakt	8
II. Ein Intermezzo – Die midterm review in Montreal	9
III. Ein Fehlschlag – Das vorgesehene Ende der Verhandlungen in Brüssel.....	10
IV. Der Höhepunkt des Dramas: Das „Blair House“-Abkommen.....	11
V. Das Finale.....	13
D. Eine Bilanz.....	14
Hauptbestimmungen der sukzessiven Agrarvorschläge	16
Schrifttum	17

A. Einleitung

In diesem Beitrag für die Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg soll die Geschichte der Verhandlungen der Uruguay Runde des GATT, die von 1986 bis 1994 dauerten, aus der Sicht der Europäischen Kommission nachgezeichnet werden.

Die Europäische Kommission spielt in Handelsverhandlungen der EG eine Schlüsselrolle, denn die Handelspolitik gehört nach der Rechtsprechung des EuGH zu den ganz wenigen ausschließlichen Kompetenzen der EU.¹ Sie schlägt entsprechend dem Art. 113 EUV (jetzt Art. 133 EUV) dem Ministerrat Verhandlungen vor, der seinerseits über die Aufnahme der Verhandlungen entscheidet. Die Kommission führt die Verhandlungen im Rahmen einer Verhandlungsrichtlinie, die der Ministerrat festlegt. Bei jedem Verhandlungsschritt konsultiert und berichtet sie dem handelspolitischen Ausschuss der Mitgliedstaaten, der aus den zuständigen Generaldirektoren der Mitgliedstaaten oder deren Vertretern besteht. Die Verhandlungen werden also in sehr enger Tuchfühlung mit den Mitgliedstaaten geführt. Aufgrund der Vielzahl der Teilnehmer an diesem Ausschuss und weil die Mitgliedstaaten ihrerseits fortlaufend intensive Kontakte mit anderen Verhandlungspartnern pflegen, sind Interessengegensätze innerhalb der EU wie auch Verhandlungsstrategien und Ziele der Kommission sehr schnell allen Verhandlungspartnern bekannt. Das erleichtert nicht gerade die Verhandlungsposition der Kommission, die entweder auf überraschende taktische Züge im Unterschied zu nationalen Verhandlungsführern in weitem Umfang verzichten muss oder aber den handelspolitischen Ausschuss nicht über alles bis ins Detail unterrichten kann, worauf ihr dann mangelnde Transparenz vorgeworfen wird. Dieses Dilemma ist aber immer noch leichter zu bewältigen als die Aufgabe, in Sachfragen die Kohärenz der Verhandlungsführung gegenüber den divergierenden Sachpositionen der Mitgliedstaaten aufrecht zu erhalten, die sehr stark ihre jeweiligen nationalen sektoriellen Interessen im Ausschuss zum Ausdruck bringen. So wurden die Diskussionen während der Uruguay Runde viel zu sehr von den eng definierten defensiven, ja protektionistischen Interessen im Textilbereich und der Landwirtschaft geprägt statt von den auf Liberalisierung gerichteten Exportinteressen einer Gemeinschaft starker Handels- und Industrienationen.² Diese Interessenkonflikte führten auch zu starken Spannungen innerhalb der Kommission und es muss als sehr positiv gewertet werden, dass letztlich immer wieder innergemeinschaftliche Kompromisse gefunden wurden, die ein einheitliches Auftreten nach außen erlaubten. Die Gemeinschaft fiel nicht auseinander. Im Einzelnen wird darüber bei den verschiedenen Verhandlungsphasen noch zu berichten sein.

¹ Gutachten EuGH 1/75, Slg. 1975, 1355.

² Siehe so auch *Schomerus*, Die Uruguayrunde, 8; ausführlich 7.

B. Die Ergebnisse der Uruguay Runde im Überblick

Aber zunächst noch ein erster Blick auf die Verhandlungsergebnisse.³ Die Uruguay Runde ist historisch gesehen die umfassendste und ertragreichste Liberalisierungsrunde des Welthandels, die bisher stattgefunden hat. Mit ihr wird das Welthandelssystem grundlegend modernisiert.

Institutionell wird mit dem Übereinkommen eine neue Organisation, die Welt handelsorganisation (WTO), gegründet. Alle Vertragspartner des GATT 1947 mussten dieser Organisation beitreten und die Gesamtheit der Texte annehmen, die unter dem Dach der WTO zusammengefasst sind. Mit diesem Ansatz ist die vor allem nach der Tokio Runde eingetretene Zersplitterung des Welthandelssystems überwunden worden. Die vorläufige Anwendung des GATT 1947 wird beendet. Das WTO-Übereinkommen legt in Art. II: 2 ausdrücklich fest, dass alle multilateralen Handelsübereinkommen im Anhang des WTO-Übereinkommens für alle Mitglieder verbindlich sind („single undertaking“). Allerdings besteht die geringfügige Ausnahme der ursprünglich vier plurilateralen Übereinkommen in Anhang 4, von denen heute noch zwei in Kraft sind – das Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen und das Übereinkommen über den Handel mit Zivilluftfahrzeugen. Diese Übereinkommen binden lediglich die Vertragspartner, die sie ratifiziert haben. Das neue einheitliche Streitbeilegungsverfahren bezieht sich auf die Gesamtheit der WTO Texte und führt durch sehr viel größere Effizienz des Verfahrens, verbindliche Streitschlichtungsempfehlungen und das Verbot einseitiger Maßnahmen zur „Schaffung von Sicherheit und Voraussehbarkeit“ im multilateralen Handelssystem. (Art. III: 2, Vereinbarkeit über die Streitbeilegung).

In der Substanz gelingt es – neben einer weiteren Liberalisierung durch Zollsenkungen und neue Zollbindungen – den Geltungsbereich der WTO-GATT-Regeln auszudehnen. Der Handel mit Landwirtschaftsprodukten und Textilien wird progressiv wieder den allgemeinen Welthandelsregeln unterstellt. Der Handel mit Dienstleistungen und die handelsbezogenen Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums werden erstmals internationalen Handelsregeln unterworfen, die entsprechend dem neuen Ansatz für alle Vertragspartner gelten.

C. Verhandlungsgeschichte

Eine lange Vorgeschichte⁴ – diese Ergebnisse der Uruguay Runde (UR) sind nicht vom Himmel gefallen. Die UR hatte eine lange Anlaufphase von fünf Jahren. Erst 1979 war die Tokio Runde abgeschlossen worden, in der es der EU gelungen war, alle Angriffe der USA auf die EG-Agrarpolitik zu überstehen und den status quo zu erhalten. Im Januar 1981 tritt Präsident *Reagan* seine erste Amtszeit an und die republikanische Administration beginnt bald auf die nächste GATT-Runde zu drängen. Dabei

³ Siehe auch *Herrmann*, in: Weiß/Herrmann (Hrsg.), Welthandelsrecht, 55.

⁴ Der Verfasser stützt sich bei seiner Darstellung neben seinen eigenen Erinnerung als Teilnehmer bei den Handelsministerkonferenzen und als Kommissionsvertreter im 113er Ausschuss im Wesentlichen auf die beste Darstellung der Verhandlungsgeschichte aus Sicht der EU von *Bensch/Paemen*, *The European Community in the Uruguay Round*; *Jackson*, *The World Trading System*, 44.

findet sie auch bei einigen EG-Staaten wie Deutschland und England starke Unterstützung.⁵ Die EG als Ganzes reagiert hinhaltend – dabei steht die Verteidigung der Agrarpolitik im Hintergrund. Für sie ist so kurz nach der Tokio Runde die Zeit für eine neue Runde noch nicht reif.

So können sich die Vertragsparteien auf der Genfer Ministerkonferenz vom 29. November 1982 noch nicht auf ein Mandat für eine neue Verhandlungsrunde einigen; dennoch werden, ausgehend von der Feststellung, dass die multilaterale Handelsordnung durch protektionistische Tendenzen und systemimmanente Mängel gefährdet ist, eine Reihe von Problemen diskutiert und ein Arbeitsprogramm aufgestellt, das es erlaubt, die drängendsten Verhandlungsthemen herauszuarbeiten.

Eine Reihe von Gründen lassen denn auch für die EG eine neue Runde dringlicher erscheinen. Erstens stellte sich das GATT 1947 nach Abschluss der Tokio Runde als „Wildwuchs“ rechtlich autonom nebeneinander stehender Übereinkommen dar, dem es an Transparenz und Effizienz mangelt und dessen Regeln weniger und weniger eingehalten werden. Diese Übereinkommen erhielten eigene Organe zu ihrer Verwaltung und umfassten jeweils eigene Bestimmungen für die Streitbeilegung und die Behandlung der Entwicklungsländer. Verbindlich wurden diese Übereinkommen nur für die Vertragspartner, die sie ratifizierten. Dieses GATT „à la carte“ führte zusammen mit dem Fehlen eines einheitlichen Streitschlichtungsverfahrens zur Zersplitterung des Welthandelssystems. Zweitens kam die im Zuge des Ölpreisschocks (1979) sich verschlechternde Weltwirtschaftslage hinzu, die in den achtziger Jahren verstärkt zu protektionistischen Tendenzen führte. Eine mehr macht- als regelorientierte Außenhandelspolitik fand bei den großen Handelsmächten zunehmend Anklang. Unter Verletzung von GATT-Verpflichtungen abgenötigte sog. „freiwillige“ Exportselbstbeschränkungsabkommen nahmen sprunghaft zu. Sie wurden euphemistisch als „Grauzonenmaßnahmen“ bezeichnet. Auch die EG beteiligte sich z.B. mit einem Ausfuhrselbstbeschränkungsabkommen für japanische Kraftfahrzeuge an dieser Entwicklung. Schließlich führte die europäische Agrarpolitik zu immer höheren Nahrungsmittelüberschüssen und zu mehr und mehr subventionierten Ausfuhren auf den Weltmarkt. Dieser Politik, die für die EG-Kasse hohe finanzielle Belastungen mit sich brachte, gewisse Grenzen zu setzen, lag im Interesse der Finanzminister der EG und entsprach dem Druck der öffentlichen Meinung, die die Vernichtung von Nahrungsmittelüberschüssen und die hohen Subventionen kritisierte. Die Bemühungen um eine Agrarreform wurden deshalb schon aus interner Notwendigkeit ernsthaft vorangetrieben. Sie waren aber auch Voraussetzung für den Erfolg der Uruguay Runde.

Am 19. März 1985 erklärt sich der EG-Ministerrat erstmals mit einer neuen Runde einverstanden. Aber ein klares Verhandlungsmandat gibt es bis zur Sonderkonferenz der WTO-Minister in Punta del Este nicht. Im Vorfeld hatten die USA das immer wichtiger werdende Gebiet der Dienstleistungen (1/3 des Welthandels) als Schwerpunktthema entdeckt; für Dienstleistungen gab es keinerlei GATT-Regelungen. Die Entwicklungsländer unter Führung Brasiliens lehnen eine Einbeziehung dieser Materie in das GATT aus formalen, aber auch aus wirtschaftlichen Gründen ab. Die EG schließt sich der amerikanischen Forderung an, ohne dafür aber derart vehement einzutreten wie die USA. Sie ist daran auch aus internen Gründen ge-

⁵ Siehe Schomerus, 7.

hindert, denn die USA hatten den Entwicklungsländern als Kompensation die Wiedereingliederung des Textilsektors in das GATT versprochen. Damit haben außer Italien und Griechenland vor allem das Neumitglied der EG – Portugal – große Schwierigkeiten. In Portugal war damals der Textil- und Bekleidungssektor ein wirtschaftlich bedeutender Bereich (27% der Beschäftigten), sodass die EG gehindert war, diesen „trade off“ anzubieten. Im Endergebnis hatte die US-Strategie Erfolg.

Wäre man mit einem Filmskript der UR beauftragt, so würde man entsprechend der Verhandlungschronologie die entscheidenden Sequenzen aus EG-Sicht an fünf verschiedenen Orten drehen: erstens zum Auftakt im uruguayischen Seebad Punta del Este mit angehendem Winter bei kaum beheizbaren Hotels,⁶ zweitens zur Halbzeit im Dezember 1988 im kanadischen Montreal bei grimmiger Kälte, drittens zum geplanten Ende der Runde im Dezember 1990 im tristen Konferenz- und Messekomplex Heysel am Rande Brüssels, viertens im schönem Gästehaus der US-Regierung – „Blair House“ – in Washington November 1992 und schließlich wieder in Brüssel, diesmal in Breydel, dem Sitz der EG-Kommission Anfang Dezember 1993. Nur das Nachspiel, die formelle Unterzeichnung des Verhandlungsergebnisses in Marrakesch im Frühjahr 1994, verwöhnt mit frühlingshaftem Wetter.

I. Der Auftakt

Am 20. September 1986 kann schließlich die UR in Punta del Este aus der Taufe gehoben werden. Die Erklärung von Punta del Este enthält alle Fragen, über die im Vorfeld gestritten wurde, in mehr oder weniger deutlicher Form. Sie spricht von der Wiedereingliederung des Textilbekleidungssektors in das GATT, von der Reform der Agrarpolitik, von der Verbesserung des Streitschlichtungsverfahrens, über die Handelsaspekte des geistigen Eigentums, wobei zu diesem Zeitpunkt noch die Frage der gefälschten Produkte im Vordergrund steht und sie enthält einen von dem GATT-Verhandlungstext getrennten Abschnitt über die Dienstleistungsverhandlungen in einem besonderen Ausschuss, der allerdings, und das ist die Klammer, an den Ausschuss für die allgemeinen Handelsverhandlungen berichtet. Überhaupt nicht erwähnt wird zu diesem Zeitpunkt die Frage der Schaffung einer Welthandelsorganisation (WTO). Sie gilt zunächst als unrealistisch. Innerhalb der Gemeinschaftsdelegation erhebt die strittige Kompetenzfrage ihr unerfreuliches Haupt. In der Ministerratsentscheidung vom 20. September 1986, mit der der Ministerrat die Erklärung von Punta del Este annimmt, steht auch, dass diese Entscheidung die Frage der Kompetenzverteilung zwischen Gemeinschaft und Mitgliederstaaten nicht berührt. Die Frage wird während der gesamten Verhandlungszeit nicht beantwortet und die Kommission verhandelt über alle Fragen der Runde für die Mitgliedsstaaten so, als ob alle Fragen im Rahmen der Gemeinschaftskompetenz lägen. Erst bei der Unterzeichnung der neuen Verträge kommt die Kompetenzfrage wieder auf. Sollte nur die Gemeinschaft oder sollten auch die Mitgliederstaaten unterzeichnen? Diese Fragestellung wird dann bekanntlich im Herbst 1994 auf Antrag der Kommission durch das EuGH-Gutachten 1/94⁷ gelöst – bedauerlicherweise nicht zu Gunsten der Gemeinschaftskompetenz.

⁶ Siehe *Schomerus*, 8.

⁷ Gutachten EuGH 1/94, Slg. 1994, I-5267.

Nur der Warenverkehr, grenzüberschreitende Dienstleistungen ohne Grenzüberschreitung von Personen und die Behandlung gefälschter Produkte an der Grenze werden vom EuGH der ausschließlichen Gemeinschaftskompetenz zugerechnet. Der überwiegende Teil des Dienstleistungsverkehrs und des geistigen Eigentums unterliegt gemischter Kompetenz.⁸

Die ungelöste Kompetenzfrage beim Verhandlungsauftritt ist nur eine Seite der Schwäche der EG beim Auftritt als internationaler Akteur. Die EG ist wirtschaftlich noch weit weniger integriert als heute und noch auf dem Weg zum Binnenmarkt. Sie muss außerdem nationalen defensiven Interessen im Agrar- oder Textilbereich mindestens genauso viel Gewicht einräumen wie ihren offensiven Interessen. Rational ökonomisch gesehen hätte die EG wesentlich entschiedener ihr Interesse an der Liberalisierung des Dienstleistungshandels, hier ist sie der weltweit größte Exporteur, und dem Schutz des geistigen Eigentums vertreten müssen, da z.B. der Handel mit Luxusmarkenprodukten zu über 75% europäischen, vor allem französischen und italienischen Firmen, zugute kommt. Die Landwirtschaft beträgt dagegen nur 3% des Bruttoinlandsprodukts und bis zu 8% der europäischen Exportleistung. In der EG sind jedenfalls während der gesamten Uruguay Runde die Verhandlungen im 113er Ausschuss und im Ministerrat mit den Mitgliedstaaten über den internen Interessenausgleich genauso zeitraubend und schwierig wie die Verhandlung mit den Drittstaaten.

II. Ein Intermezzo – Die midterm review in Montreal

Die „midterm review“ 1988 findet noch in der Perspektive einer vierjährigen Verhandlungsdauer statt, wie in Punta del Este vorgesehen. Es gibt einige Fortschritte; bereits beim Auftakt der Konferenz wird unter der Führung der EG und anderer Industriestaaten ein Abkommen über die Einfuhrerleichterung bei tropischen Produkten erreicht, dem die USA sich allerdings nicht anschließen. Elf im Konsens angenommene Arbeitsprogramme in den verschiedenen Verhandlungsbereichen werden verabschiedet. Herausragende Fortschritte werden in den Dienstleitungsverhandlungen gemacht, in denen die EG eine wichtige Vermittlerrolle zwischen den USA und den Entwicklungsländern spielt. Einige größere Entwicklungsländer haben inzwischen ihre Haltung gegenüber einem solchen Abkommen geändert (Korea, Mexiko, Argentinien). Sie arbeiten konstruktiv mit. Es gibt aber auch vier gravierende Fehlschläge in den wichtigsten Verhandlungsbereichen. Bei der Landwirtschaft gibt es keine Fortschritte wegen der Forderung der USA nach totaler Aufgabe von Ausfuhrsubventionen; bei den Textilverhandlungen stehen USA und EG gegen die Entwicklungsländer – die EG kann einem Auslaufen des Multifaserabkommens nicht zustimmen; beim geistigen Eigentum blockiert Indien mit dem Argument, dass ein solches Abkommen nicht ins GATT gehöre, sondern in die WIPO und bei den Schutzklauseln ist die EG nicht fähig, sich intern auf eine Mehrheitsmeinung zur Frage der selektiven Anwendung von Schutzklauseln zu einigen. Insgesamt ist daher die „midterm review“ trotz wichtiger Fortschritte gescheitert, denn jedes positive Resultat steht unter dem Vorbehalt der Einigung auf allen Gebieten. Um die positiven Resultate zu retten, werden

⁸ Siehe dazu *Hilf*, EJIL 1995, 245.

die Verhandlungen „suspendiert“ bis zu einer Gesamteinigung über die Arbeitsprogramme, die am 8. April 1989 auf der Ebene der Verhandlungsführer auf einer Tagung des Handelsverhandlungsausschusses in Genf gelingt. Insgesamt hat die „midterm review“ also fast vier Monate gedauert, die vor allem mit bilateralen Konsultationen des GATT-Generaldirektors *Dunkel* ausgefüllt worden waren. Die Gemeinschaftsunterhändler mussten gemeinschaftsintern einen Kraftakt durchstehen, weil sie dem Abbau des Multifaserabkommens gegen den Willen Italiens, Portugals und Griechenlands zustimmten, was eine heftige Diskussion im Ministerrat auslöste. Das Arbeitsprogramm für die weiteren Agrarverhandlungen strukturiert die Verhandlungen auf den drei Gebieten: besserer Marktzugang, Abbau der Exportsubventionen und Absenkung der internen finanziellen Unterstützung der Produktion.

III. Ein Fehlschlag – Das vorgesehene Ende der Verhandlungen in Brüssel

Am 3. Dezember 1990 beginnt die Ministerkonferenz, die die UR zu ihrem Ende bringen soll. Sieben Arbeitsgruppen für die wesentlichen Sachbereiche werden gebildet. Aber auch hier steht im Mittelpunkt der Auseinandersetzungen die Agrarfrage mit ihren drei Verhandlungsgebieten. Die EG gerät schnell in die Defensive gegenüber den USA und der CAIRNS-Gruppe – einem von Australien gegründeten Zusammenschluss der Agrarausfuhrländer. Der schwedische Vorsitzende der Agrarverhandlungsgruppe *Hellström* berichtet bald, dass ohne weitere Konzessionen der EG weitere Verhandlungen in seiner Gruppe zwecklos seien. Die Konferenz ist in einer schweren Krise. In der Gemeinschaft tritt der Ministerrat in der Zusammensetzung Handels- und Agrarminister zusammen und gibt der Kommission (*Andriessen, MacSharry*) den Auftrag weiterzuverhandeln – mit „einer gewissen Flexibilität“ aber im Geiste des bestehenden Verhandlungsmandats. Erstmals werden zahlenmäßige Einschränkungen bei den Ausfuhrsubventionen angeboten. Der Vorsitzende des Agrarausschusses legt einen neuen Kompromissvorschlag vor, der eine 30%ige Senkung der Exportsubventionen, der Einfuhrzölle und der internen Beihilfen vorsieht. Dieser Prozentsatz geht weit über die dem Agrarkommissar *MacSharry* gewährte Flexibilität hinaus. Damit ist die viertägige Konferenz gescheitert, obwohl in den anderen Arbeitsgruppen zum Teil wichtige Fortschritte erzielt werden. In der Nacht vom 5. auf den 6. Dezember verlassen die lateinamerikanischen Unterhändler bereits die Arbeitsgruppen. Für die Presse steht aber ausschließlich die Agrarfrage im Mittelpunkt der Kommentare, wobei der EG vielfach die Sündenbockrolle zugeschoben wird.

Für die EG, die den „schwarzen Peter“ in der Hand hielt, ist dieses Scheitern in der eigenen Hauptstadt ein schmerzlicher Tiefpunkt in der Geschichte der UR. *Carla Hills*, die US-Unterhändlerin, wird dagegen in den USA gefeiert. Formell wird die Konferenz im Abschlussbericht nicht als gescheitert erklärt, sondern nach dem bewährten Muster der „midterm review“ „suspendiert“. Dennoch ist die Gefahr des Scheiterns der gesamten UR nie so nahe wie zu diesem Zeitpunkt, da der US-Kongress der US-Administration die „fast track“ Verhandlungsvollmacht nur bis Frühjahr 1991 gewährt hatte. Sie wird dann aber bis Ende 1993 verlängert. Eine solche Verhandlungsvollmacht erlaubt dem Kongress nur, dem Verhandlungspaket im Ganzen zuzustimmen oder es abzulehnen. Einzelne Punkte können nicht herausgelöst

werden; eine wichtige Verhandlungsvoraussetzung für die Verhandlungspartner der USA.

Nach der gescheiterten Konferenz in Brüssel geschieht über Monate hinweg wenig. GATT-Generaldirektor *Dunkel* erklärt, dass es ohne eine gemeinsame EG/US-Plattform für die Agrarverhandlungen keine Fortschritte geben werde. Der Schwerpunkt der Verhandlungen verlegt sich damit auf die bilaterale EG/US-Ebene. Gleichwohl legt *Dunkel* im Dezember 1991 einen Gesamtentwurf für die Abschlusserklärung vor, der von allen zunächst zurückgewiesen wird, jedoch das Referenzpapier für die weiteren Verhandlungen bleibt, in das die Ergebnisse weiterer bilateraler wie multilateraler Verhandlungen eingearbeitet werden. Formell werden die Verhandlungen Anfang 1992 in Genf wieder aufgenommen, sie treten aber mehr oder weniger auf der Stelle.

IV. Der Höhepunkt des Dramas: Das „Blair House“-Abkommen

Drei neue Elemente verändern 1992 die fortlaufenden Agrardiskussionen zwischen EU und USA. *MacSharry*, der europäische Agrarkommissar, kann im Mai 1992 eine Reform der gemeinsamen Agrarpolitik durchsetzen, die eine spürbare Senkung der Preisgarantien mit dem Ziel vorsieht, die europäischen Agrarpreise näher an den Weltmarkt heranzuführen und einen Einkommensausgleich für die Landwirte gewährt, die sich nicht mehr an der produzierten Menge, sondern an der kultivierten Agrarfläche und historischen Produktionsreferenzperioden ausrichtet. Außerdem verliert die EU auch den zweiten Soya Panel gegen die USA. Die EU hatte gegenüber den USA 1962 Nullzölle für Soya in einer früheren Verhandlungsrunde garantiert, fing dann aber an, die eigene Ölfrüchteproduktion mit Beihilfen zu fördern. Die USA bekamen Recht mit ihrem Vorwurf, dass damit die einmal gewährte Konzession beeinträchtigt würde. Beide Elemente helfen bei der Erarbeitung des „Blair House“-Abkommens.

Schließlich wird im November 1992 *Clinton* als neuer Präsident gegen *George Bush* gewählt, womit im Frühjahr 1993 auf US-Seite mit einem völlig neuen Team für die Verhandlungen zu rechnen ist – mit dem befürchteten Effekt einer mindestens einjährigen Verzögerung der Verhandlungen. Deshalb setzen die Agrarunterhändler beider Seiten – *MacSharry* und *Madigan* (US) zum Endspurt an, um doch noch selbst die Früchte ihrer Anstrengungen zu ernten. In einer Unterredung in Chicago in der ersten Novemberwoche 1992 wird über eine mengenmäßige Beschränkung der europäischen Ölfrüchteproduktion verhandelt. Die Gespräche führen zu einer erheblichen Annäherung, aber zu keinem endgültigen Ergebnis. Stattdessen gibt es eine ernsthafte Vertrauenskrise zwischen Präsident *Delors* und *MacSharry*, der seinen Rücktritt anbietet. Der Präsident will *Andriessen*, den Handelskommissar, auch mit den Agrarverhandlungen betrauen. Aber nach einigen Tagen wird die Krise bereinigt und *MacSharry* kehrt wieder an den Verhandlungstisch zurück und begibt sich kurz darauf mit *Andriessen* am 18./19. November 1992 nach Washington zu einer Verhandlung ins „Blair House“, dem Gästehaus der US-Regierung. Die US-Equipe und vor allem die Handelsbeauftragte *Carla Hills* wollen eine Einigung erreichen und sind deshalb konzessionsbereiter als bei der „midterm review“. Nach heftigen Diskussionen bietet

MacSharry eine Verminderung der durch Exportsubventionen geförderten Ausfuhrmengen um 21% und eine Minderung des Geldwertes der Ausfuhrsubventionen um 36% über eine Periode von 6 Jahren an. Während dieser Zeit sollen bestehende Subventionsmechanismen auf dem Agrargebiet von anderen Vertragsparteien nicht im Rahmen des Streitschlichtungsverfahrens angegriffen werden können. Diese so genannte „peace clause“ wird fester Bestandteil der Verhandlungen. Die internen Einkommensausgleichsmaßnahmen sollten nicht reduziert werden müssen. Für andere interne Subventionen zur Preisstützung wird ein Abbau von 20% angeboten. Außerdem bietet die EG an, 10% der mit Ölfrüchten bepflanzten Agrarfläche stillzulegen und den Verzicht auf Ausfuhrsubventionen für Fleischexporte nach Südostasien, der schon bestand, zu erneuern. Nach langen internen Beratungen erklärte sich die US-Delegation außerstande, den Vorschlag anzunehmen. Offenbar bestehen Meinungsverschiedenheiten innerhalb der amerikanischen Verhandlungsdelegation. Die frustrierte europäische Delegation kehrt mit dem letzten Abendflug nach Europa zurück. Aber am nächsten Tag ruft *Madigan MacSharry* an und teilt ihm die US-Zustimmung mit. Präsident *Bush* hatte zugunsten der konzilianteren Position des USTR (*Carla Hills*) entschieden. Der Durchbruch im Agrarbereich wird aber sofort in der EG von Frankreich als total „inakzeptabel“ vehement attackiert. Es wird noch mehr als ein weiteres Jahr dauern, bis dieses „Blair House“-Abkommen – leicht variiert (siehe vergleichende Übersicht am Ende) – Teil des Landwirtschaftsabkommens der Uruguay Runde wird.

Jedoch dient das „Blair House“-Abkommen als Initialzündung für eine Beschleunigung der multilateralen Verhandlungen in Genf, vor allem der Zollabbauverhandlungen. Die USA verhärten allerdings nach den in ihren Augen bedeutenden Konzessionen im Agrarbereich ihre Position und stellen auch die Schaffung einer Welthandelsorganisation in Frage, die sie nicht zu Unrecht als ein Instrument gegen Uni- und Bilateralismus im Welthandel begreifen, vor dem sie zurückscheuen.

Das Frühjahr 1993 sieht dann den Wechsel der mit den Verhandlungen beauftragten Politiker auf beiden Seiten des Atlantiks. Präsident *Clinton* ernennt *Mickey Kantor* (USTR) und *Brian Espy* (Landwirtschaft) als neue Unterhändler. Ab dem 2. Januar schon gibt es in der zweiten *Delors*-Kommission den Wechsel von *Andriessen* zu *Leon Brittan* und von *MacSharry* zu *Steichen*. Schließlich wird auch das Mandat von *Arthur Dunkel*, dem Generaldirektor des GATT, nicht nochmals erneuert. An seine Stelle tritt am 1. Juli 1993 *Peter Sutherland*, ein früherer EG-Kommissar. All dies trägt nicht zur Beschleunigung der Verhandlungen bei.

Im Frühjahr gelingt es in intensiven Zollabbauverhandlungen im Rahmen des Viererclubs „Quad“ (USA, EG, Japan, Kanada) eine Einigung über ein Zollabkommensschema zu finden, das vom Weltwirtschaftsgipfel (G7) 1993 in Tokio⁹ Anfang Juli in verfeinerter und ausgearbeiteter Form bestätigt wird. Ein gutes Resultat aus europäischer Sicht mit der Vereinbarung über einen vollständigen Zollabbau für wichtige wirtschaftliche Sektoren wie pharmazeutische Produkte, Stahl, Bier etc.; aber es wird wieder außerhalb des multilateralen Rahmens des GATT in Genf erzielt.

⁹ Die Weltwirtschaftsgipfel während der UR haben sich regelmäßig mit ihr beschäftigt und versucht, Konflikte zu lösen oder die Arbeiten zu beschleunigen. Die Auswirkungen waren mit Ausnahme des Tokyo-Weltwirtschaftsgipfels beschränkt (siehe auch *Schomerus*, 10).

V. Das Finale

Die aus Sicht der USA beendeten Agrarverhandlungen werden auf französischen Druck hin Anfang Dezember 1993 wieder aufgenommen. Inzwischen hatten im Frühjahr 1993 die Parlamentswahlen in Frankreich die Regierung *Balladur* (bei Präsidentschaft *Mitterand*) ins Amt gebracht, die aber gegenüber dem „Blair House“-Abkommen die gleiche Haltung einnahm wie die frühere sozialistische Regierung. In Deutschland gibt es innenpolitischen Streit zwischen den beiden FDP-Ministern *Kinkel* und *Rexrodt*, die für „Blair House“ und eine schnelle Beendigung der Uruguay Runde eintreten und Kanzler *Kohl*, der sich beim deutsch-französischen Gipfeltreffen Ende August 1993 dafür einsetzt, die französischen Sorgen ernst zu nehmen und die Probleme durch einen Kompromiss zu lösen. Dieses Phänomen der Rücksichtnahme auf den französischen Partner in der Agrarpolitik hat in der deutschen Politik Tradition und setzt sich in der Konfiguration *Schröder/Chirac* fort. In den USA hatte der Kongress am 17. November den NAFTA-Vertrag ratifiziert, sodass sich die US-Unterhändler wieder auf die UR konzentrieren konnten. Zugleich beflügelt der Abschluss dieses regionalen Freihandelsabkommens diejenigen, die die multilaterale Handelsordnung stärken wollen in ihren Anstrengungen, endlich zu einem Ergebnis zu kommen.

Die entscheidende Nachverhandlung findet dann bei einem denkwürdigen 48-Stunden Marathon ab dem 6. Dezember 1993 im Brüsseler Kommissionsgebäude Breydel statt, an der *Mickey Kantor*, *Espy*, *Leon Brittan* und *Steichen* teilnehmen. *Warren Christopher*, der US-Außenminister trifft zudem Präsident *Delors*. Aus Sicht der USA geht es nicht um neue Verhandlungen, sondern um „Interpretationen, Klarstellungen und Ergänzungen“ von „Blair House“. Von der Semantik abgesehen, besteht das Resultat in wenigen Abänderungen der Substanz von „Blair House I“. Die „Friedensklausele“ wird von 6 auf 9 Jahre ausgedehnt – sie lief Ende des Jahres 2003 aus; die Referenzperiode für die Berechnung der Ausfuhrsubventionen wird von 86-90 auf 91/92 für einige Produkte verlegt, wodurch für diese Produkte zusätzliche Exportmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Mit diesen Änderungen macht auch Frankreich seinen Frieden mit dem Agrarkompromiss; „Blair House II“ führt zu einer enormen Beschleunigung der sonst noch offenen Fragen in den Verhandlungen in Genf. Jeder fühlt, die Verhandlungen können nun nicht mehr scheitern.

In diesen Dezembertagen 1993 wird vor allem noch über einige offene Fragen auf dem Dienstleistungssektor gesprochen. Hier wollen die USA unter dem Druck der politisch sehr mächtigen Filmlobby Hollywoods den europäischen audiovisuellen Markt öffnen. Die Europäer sind nur bereit, sich auf einen „stand-still“ im Rahmen der bestehenden europäischen Gesetzeslage (Fernsehrichtlinie) zu verpflichten. Als Gegenleistung erwarten sie von den USA einen „stand-still“ für neue Maßnahmen beim Seetransport. Die USA wollen sich nicht damit begnügen, aber auch ein Telefonanruf von Präsident *Clinton* selbst bei seinem Unterhändler mit dem Ziel, den Druck auf die EG zu erhöhen, führt zu keinem Ergebnis. Der in Brüssel tagende Ministerrat, dem *Leon Brittan* aus Genf kommend Bericht erstattet, gibt wegen des französischen Widerstandes keine neue Verhandlungsmarge. Auf beiden Gebieten wie auf dem Gebiet der Finanzdienstleistungen, das die USA ebenfalls mit dem audiovisuellen Sektor verbinden, kommt es schließlich zu keinen Fortschritten mehr. Da die übrigen

Dienstleistungsergebnisse aber recht zufrieden stellend sind, beschließt man, auch aus Erschöpfung der Verhandlungsführer, die Verhandlungen für beendet zu erklären. Am 15. Dezember 1993 um 15:00 Uhr eröffnet *Peter Sutherland* die letzte Sitzung des Verhandlungsausschusses. Per Akklamation wird das Verhandlungsergebnis angenommen. Der Hammer des Sitzungspräsidenten fällt und die UR-Verhandlungen sind formell beendet.

D. Eine Bilanz

Eine ungeheuer komplexe Verhandlung mit fortlaufenden Rückwirkungen auf die Innenpolitik und aus der Innenpolitik der bedeutendsten Verhandlungsparteien war erfolgreich abgeschlossen worden; und dies trotz Regierungswechseln in den Hauptpartnerstaaten und drei US-Präsidenten – *Reagan, Bush, Clinton* und deren jeweiligen USTR-Handelsbeauftragten und mit einem Verhandlungspartner EU, der ebenfalls drei Handelskommissare – *De Clercq, Andriessen, Brittan* – und drei Agrarkommissare mit den Verhandlungen beauftragt hatte, die alle unter Präsident *Delors* arbeiteten, der aktiv den Verhandlungsprozess verfolgte und sich in entscheidenden Phasen einschaltete.

Die entscheidenden Durchbrüche wurden entweder bilateral zwischen EU und USA (Agrar) oder im Kreis weniger Industriestaaten (Zollverhandlungen) erzielt. Dieses Verhandlungsmuster lässt sich bei dem inzwischen stark gestiegenen Gewicht der Entwicklungsländer in der Doha Runde nicht wiederholen, wie die bisherige Erfahrung schon gezeigt hat. Die Entwicklungsländer sehen sich als Verlierer der UR.

Die Ergebnisse der UR übertrafen bei weitem die schon hohen Erwartungen, die bei der Eröffnung der Runde in Punta del Este bestanden. Für die EG wäre der Abschluss des Landwirtschaftsabkommens mit der Umwandlung aller mengenmäßigen Beschränkungen und sonstiger Grenzabgaben in Zölle (Tarifizierung) ohne die interne Agrarreform von 1992 nicht möglich gewesen. Voraussetzung für die Einbeziehung des Dienstleistungsverkehrs war die erfolgreiche Liberalisierung des Dienstleistungssektors innerhalb der EU durch das Binnenmarktprogramm 1992. Mit der Ausarbeitung eines Regelwerks für die Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs und die klare Aufteilung in die vier Erbringungsweisen einer Dienstleistung ist Neuland bei der Fortentwicklung der Welthandelsordnung betreten worden. Neue Bereiche wie dieser und das Abkommen über das geistige Eigentum erweitern die Handelspolitik über die Behandlung von Grenzstatbeständen hinaus um weit in die jeweilige Innenpolitik hineinreichende Materien.

Fast wichtiger noch als die erheblichen materiellen Liberalisierungserfolge waren aus der Sicht der EU die institutionellen Fortschritte.¹⁰ Die Punta del Este-Erklärung hatte nur von einer Verbesserung der Funktionsweise des GATT gesprochen, der schließlich erzielte Fortschritt durch die Errichtung der WTO war von niemandem erwartet worden. Erst im Mai 1990 hatte die kanadische Regierung als erste Regierung offiziell vorgeschlagen, in der UR auch eine neue internationale Handelsorganisation – die WTO – als institutionellen Rahmen für die Vielzahl der neu entstehen-

¹⁰ Siehe *Delors, Mémoires*, 394.

den materiellen Vereinbarungen zu schaffen. Die EG unterstützte diesen Ansatz. Substanzielle Verhandlungen über den Text des Gründungsvertrages der Welthandelsorganisation fanden erst in der zweiten Hälfte des Jahres 1991 statt, als die Verhandlungsführer mehr und mehr erkannten, welche breite Substanz die Verhandlungsergebnisse haben würden. Erst in der Schlussphase der Verhandlungen konnten auch die USA mühsam für die neue institutionelle Lösung gewonnen werden, weil diese es erlaubte, auch die neu hinzu kommenden Übereinkommen unter dem Dach der WTO zu verwalten und damit auch in das neue bindende Streitschlichtungssystem einzubeziehen. Das war in amerikanischen Augen der Vorteil, der trotz negativer Reaktionen im Kongress den Ausschlag gab.

Verbunden mit der neuen Organisation, die die schon in Bretton Woods vorgesehene Triade der Weltwirtschaftsorganisationen mit 50jähriger Verspätung vollendete, ist das bindende Streitbeilegungssystem. Ebenfalls in Punta del Este nicht vorgesehen, sieht es die ausschließliche Regelung von Streitigkeiten zwischen den Vertragspartnern durch ein zweistufiges Verfahren vor. Die Schaffung eines Ständigen Berufungsorgans (Appellate Body) und die bindende Kraft seiner Empfehlungen führten zu einer Verrechtlichung des Welthandelssystems, die im Völkerrecht bisher beispiellos ist. Ein entscheidender Schritt zu einer Weltrechtsordnung wurde hier getan. Man kann nur hoffen, dass dies auf andere Bereiche mindestens der Weltwirtschaftsordnung ausstrahlt.

HAUPTBESTIMMUNGEN DER
SUKZESSIVEN AGRARVORSCHLÄGE

	Vorschlag Hellström Dez. 1990	Vorschlag Dunkel Dez. 1991	Blair House I Nov. 1992	Blair House II Dez. 1993
Interne Preisstützung				
Referenzperiode	1990	1986-1988	Idem	Idem
Reduzierung	- 30%	- 20%	Idem	Idem
Dauer der Vereinbarung	5 Jahre	6 Jahre	Idem	Idem
Außenschutz Tarifizierung				
Referenzperiode	1990	1986-1988	Idem	Idem
Reduzierung	- 30%	- 36% mit Minimum 15%	Idem	Idem
Dauer der Vereinbarung	5 Jahre	6 Jahre	Idem	Idem
Mindestmarktzugang	5% des internen Verbrauchs	von 3% bis 5% am Ende der Vereinbarung	Idem	Idem
Exportbeihilfen				
Referenzperiode	1988-1990	1986-1990	Idem	Idem, 91-92 für einige Produkte
Reduzierung	- 30% Volumen	- 24% Volumen - 36% Budgetausgaben	- 21% Volumen - 36% Budgetausgaben	Idem
Dauer der Vereinbarung				
Friedensklausel	keine	keine	6 Jahre	9 Jahre

SCHRIFTTUM

Bensch, Alexandra/Paemen, Hugo, „From the GATT to the WTO: The European Community in the Uruguay Round“, Leuven 1995.

Delors, Jacques, Mémoires, Paris 2004.

Herrmann, Christoph, in: Weiß, Wolfgang/Herrmann, Christoph (Hrsg.), Welthandelsrecht, München 2003.

Hilf, Meinhard, The ECJ's Opinion 1/94 on the WTO, No surprise, but wise?, European Journal of International Law 1995, 245-249.

Jackson, John Howard, The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations, 2nd ed., Cambridge 2000.

Schomerus, Lorenz, Die Uruguayrunde, Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 19, Halle 2003.

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