

Richard Senti / Patricia Conlan

WTO – Regulation of World Trade after the Uruguay Round

Schulthess Polygraphischer Verlag, Zürich, 1998, 131 S., SFr 54,--

Renato Ruggiero, der Generalsekretär der Welthandelsorganisation (WTO), hebt im Vorwort hervor: "(T)he WTO reflects and represents the global economy as it really is. It is more in tune with economic reality and practical business than any other similar economic institution or legal framework" (S. 1). Senti hatte bereits 1994 die neue Welthandelsordnung dargestellt; das erste Ministertreffen Ende 1996 in Singapur, aber auch neue Verhandlungsergebnisse vor allem im Dienstleistungssektor boten jedoch die Gelegenheit, eine erste Zwischenbilanz zu ziehen. Senti und Conlan beabsichtigen, den Leser in die Entstehung, den Anwendungsbereich und die (institutionelle) Funktionsweise der einzelnen Abkommen einzuführen, die unter dem Dach der WTO (überwiegend) seit 1.1.1995 vereint sind; sie wollen den Zugang zu der neuen Ordnung ermöglichen und die (gebotene) Umsetzung in nationales Recht aufzeigen (S. 7). Diese Zielsetzung wird durch eine Vielzahl von Schaubildern und durch eine recht knappe Auswahl weiterführender Literatur unterstrichen; dementsprechend sind andererseits Nachweise nur überaus spärlich (im Fließtext) vorhanden.

Vor der Darstellung der drei "Säulen" der heutigen Welthandelsordnung – des GATT (1994) und der im zuzuordnenden "multilateralen" Übereinkommen, ferner des General Agreement on Trade in Services (GATS) sowie des Abkommens über Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs), des weiteren der (zunächst vier, ab 1998 nurmehr zwei) "plurilateralen" Verträge – skizzieren die Autoren zunächst die Errichtung der WTO, beginnend mit der Ende der 40er Jahre gescheiterten International Trade Organization über die (dauerhafte) "Übergangslösung" des GATT (1947) bis zum Abschluß der Uruguay-Runde Ende 1993. Als deren zwei Hauptergebnisse werden festgehalten die Konsolidierung einer Vielzahl unterschiedlicher Abkommen in einem Vertragswerk und die Errichtung eines organisatorischen Überbaus ("umbrella organization") mit einem einheitlichen Streitbeilegungsverfahren (S. 20). Der WTO als Institution widmet sich das zweite Kapitel: Behandelt werden Mitgliedschaft, einzelne Organe, Willensbildung und Streitbeilegung; einschlägige Vorschriften sind (allzu) selten angeführt.

Allen multilateralen Abkommen – die für jedes WTO-Mitglied *per se* verbindlich sind – eignen gewisse allgemeine Vorschriften (oder "Aspekte", S. 36), die in Kap. 3 gewissermaßen vor die Klammer gezogen werden. Einleitend betonen Senti/Conlan zu Recht, der Umweltschutzgedanke werde vom WTO-Recht (verstärkt) einbezogen (S. 37); auch den nicht-industrialisierten Ländern, vor allem den am wenigsten entwickelten unter ihnen, werde vermehrt Augenmerk geschenkt. Auf beide Punkte kommen die Autoren am Ende des Kapitels noch einmal zurück. Dazwischen werden das Meistbegünstigungs-/MFN-Prinzip, der Grundsatz der Inländer(gleich)behandlung sowie der Reziprozitätsgedanke beleuchtet. Zu einem vertieften Verständnis der Welthandelsordnung tragen vor allem die

Erwägungen zu der scheinbaren Widersprüchlichkeit bei, daß Zölle lediglich verringert werden müßten, während nicht-tarifäre Handelsbeschränkungen gänzlich zu beseitigen seien (S. 48 ff.).

Der Überblick über die einzelnen Abkommen im Rahmen der WTO gerät teils sehr knapp, verdeutlicht aber das Wesentliche. Im Kontext des GATT widmen sich die Autoren etwas näher zum einen dem Landwirtschaftsabkommen (vor allem den Fragen der Tarifizierung als Voraussetzung einer Handelsliberalisierung), zum anderen der Neufassung des Antidumpingrechts (S. 64 ff., 78 ff.). Die erstmalige Regelung des Dienstleistungshandels erachten die Autoren zwar als erfreulich, kritisieren aber, vorerst sei eine Einigung nur auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner möglich gewesen (S. 91). Den zentralen Fragen des Marktzugangs widmen sie nur wenige Zeilen (S. 95); ausführlicher und (fast) aktuell befassen sich Senti/Conlan hingegen mit Besonderheiten in einigen Sektoren (insbesondere Finanzwesen, Telekommunikation, S. 96 f.). Ziemlich karg ist dann wieder die Darstellung des TRIPs-Abkommens (S. 99 ff.), die kaum länger gerät als die Erörterung der Abkommen über Rindfleisch und Milchprodukte (S. 111 ff.), obschon diese Vereinbarungen seit Ende 1997 obsolet sind. Eher angemessen erscheinen dann schon die Ausführungen zum (neuen) "Government Procurement Agreement" (S. 107 ff.).

In einem knapp zweiseitigen Ausblick weisen Senti/Conlan darauf hin, daß über mehrere Jahre hinweg Übergangsfristen laufen (S. 117 f.), vor allem aber machen sie deutlich, daß zahlreiche Probleme des internationalen Handels noch einer Lösung harren. Sie nennen das Spannungsverhältnis zwischen regionalen Integrationen und globalen/universellen Regeln, die Einbeziehung der Arbeitskräfte-Mobilität und der "cultural exception" – ein Begriff, den Senti/Conlan nicht verwenden – in die Liberalisierung der Dienstleistungen, den (potentiellen) Konflikt von Umweltschutz und Freihandel, die Strategien gegenüber "non-industrial countries" (S. 118). Weitere Stichworte wären etwa "trade and investment", "trade and competition", "Sozialdumping".

Das Buch versteht sich als Aufriß, so daß Details notwendigerweise meist ausgespart bleiben. Zuweilen finden sich gleichwohl kurz und bündig Stellungnahmen zu einzelnen Problemen, wie der Bedeutung von "like" oder "competing products" (S. 39 f., 44), der unterschiedlichen Wirkungsrichtung des MFN- und des Inländerprinzips (S. 43) oder dem Verzicht auf Stimmenwägung in der WTO (S. 27). Veraltet scheinen allerdings EFTA-Daten (S. 42); mit "unilateral treaties" (S. 111) sind – wie der Zusammenhang ergibt – einseitig begünstigende Verträge gemeint, bei denen die Vorteile gerade nicht auch jedem dritten (WTO-)Land zustehen. Im übrigen trägt nicht zuletzt der sehr sorgfältige Index – von "Africa" bis zu Eric Wyndham White, dem ersten Generalsekretär des GATT – dazu bei, reichen Gewinn aus der Lektüre zu ziehen, lassen sich doch auch hieraus Abrundungen einzelner Themen erschließen. Erweckt wird freilich zugleich der dringende Wunsch nach mehr als einer bloßen Kurzdarstellung des aktuellen WTO-Rechts. Böte hierfür nicht die 50-Jahr-Feier des "alten" GATT einen guten Anlaß? Die Arbeit von Senti/Conlan zeigt

insoweit (auch), daß eine interdisziplinäre Zusammenarbeit für dergleichen sinnvoll und ertragreich, also unumgänglich ist.

Ludwig Gramlich

Klaus W. Grewlich

Konflikt und Ordnung in der globalen Kommunikation

– Wettstreit der Staaten und Wettbewerb der Unternehmen –
Wirtschaftsrecht der internationalen Telekommunikation, Band 33
Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1997, 307 S., DM 98,--

Kommunikation ist grenzenlos. Verstanden als "Dienstleistung" trifft sie auf die "Inkongruenz von Staatsraum und notwendigem Wirtschaftsraum" (S. 17). Dies wirkt sich nicht nur auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte aus, sondern kann auch zu Konflikten zwischen Staaten führen. Der Verfasser erkennt im völkerrechtlichen Ordnungsrahmen das Steuerungsinstrument für die Befriedung der Staatengemeinschaft, andererseits konstatiert er aber auch die Instrumentalisierung des geltenden Völkerrechts als Waffe zur Durchsetzung politischer und wirtschaftlicher Interessen, letztlich sei das Wirtschaftsvölkerrecht mitentscheidend für den ökonomischen Erfolg oder Mißerfolg der Beteiligten. Grewlich analysiert zunächst die vorhandene Normenstruktur des internationalen und des Europarechts, und schließt daraus auf die zukünftig herausragende Aufgabenstellung in diesem Bereich, die sich nicht allein in Aspekten der Rechtspolitik erschöpfen dürfe (S. 25). Dies sei schon wegen der existenten Globalisierung der Märkte und aufgrund des heterogenen Gefüges wirtschaftlich und technologisch unterschiedlichster Gegebenheiten geboten (S. 45). Telekommunikation und Informationsgesellschaft seien ein idealtypisches Beispiel für den "Wettbewerb als Entdeckungsverfahren" (v. Hayek, zit. S. 51), weshalb grundsätzlich ein offener und wettbewerbsfördernder Ansatz des internationalen Rechts notwendig sei. Die Unzulänglichkeit lediglich nationaler Regelungen erkennt der Verfasser bereits in der erkennbaren Tendenz der Akteure, strategische Allianzen auf globaler Ebene zu knüpfen; dies sei geradezu typisch für den Telekommunikationssektor.

Im zweiten Teil – der Prüfung des europarechtlichen Rahmens – kommt Grewlich zu dem Schluß, daß innereuropäisch bereits ein ausführliches Regelgeflecht entstanden sei. Dem stellt er die Darstellung des US-amerikanischen Rechtsbereichs gegenüber, darunter u.a. eine vertiefende Darstellung des Anti-Trust-Rechts. Sodann werden "Elemente" einer wirtschaftsvölkerrechtlichen Ordnung für den Telekommunikationssektor (S. 165 ff.) ermittelt. Fragen der Kommunikationsdienstleistungen werden zunächst auf der Ebene der International Telecommunications Union als zentralem Kooperationsforum verortet. Allerdings gehe der Ordnungsrahmen der ITU noch vom grundsätzlichen Ausgangspunkt der staatlichen Netz- und Dienstmonopole aus, was den Ansatz zur Regelung des Handels hier