

THOMAS A. ZIMMERMANN

Streitschlichtung in der WTO

**Errungenschaften, Defizite und Reformbedarf
des neuen Streitschlichtungssystems unter dem
Dispute Settlement Understanding
aus ökonomischer Sicht**

(with an abstract in English)

Seminararbeit im Doktorandenseminar „Ostasienkunde II“
Professor Th. Leuenberger / Christian Carduck
Sommersemester 1999

New York City, Juli 1999

**Thomas A. Zimmermann
Auf der Höhe 27
DE-78244 Gottmadingen
Deutschland / Germany**

**Tel.: ++ 49 - 7731 - 72166
Fax: ++ 49 - 7731 - 72880
E-Mail: thomas@zimmermann-thomas.de
[http:// www.zimmermann-thomas.de](http://www.zimmermann-thomas.de)**

THOMAS A. ZIMMERMANN:

Streitschlichtung in der WTO

Errungenschaften, Defizite und Reformbedarf
des neuen Streitschlichtungssystems unter dem
Dispute Settlement Understanding
aus ökonomischer Sicht

Juli 1999

Abstract

On January 1, 1995, the new dispute settlement system of the World Trade Organisation (WTO) came into force. Compared to its predecessor under the old GATT, the Dispute Settlement Understanding (DSU) negotiated during the Uruguay Round is characterised by stronger legal procedures and the fact that agenda control has shifted from the plaintiff to the complainant through the so-called reverse consensus. This has changed the structure of incentives for trade policy actors and accordingly, the system has been used more often in the four and a half years of its existence than its predecessor in more than four decades.

This paper briefly explains the importance of effective dispute settlement in a multilateral trading system from a political economy perspective, and it reviews the mechanism as it is currently in force. It is argued that the rule-based world trade system has been strengthened through the new DSU. However, some concerns about its efficacy remain, particularly as weaknesses emerge when it comes to implementation of Panel and Appellate Body Reports. This paper discusses ways of modifying the present system, leading to increased incentives for losing parties to actually implement the judgements. However, one should be aware of the risks that are associated with stronger legal mechanisms: Improving these mechanisms makes sense only as long as such improvements do not induce important member countries to withdraw from the system due to sovereignty concerns, given that enforcement instruments will continue to be limited in international law.

JEL-Klassifikation / JEL-Classification: F 13

Schlüsselwörter / Keywords: Handelspolitik, World Trade Organisation / WTO / Welthandelsorganisation, Dispute Settlement / Streitschlichtung

Inhaltsverzeichnis

Abstract.....	II
Inhaltsverzeichnis.....	III
Abkürzungsverzeichnis.....	IV
1 Einleitung: Das neue Streitschlichtungssystem der WTO.....	1
2 Bedeutung effektiver Streitschlichtung für den Freihandel und das WTO-System.....	2
2.1 Die politische Ökonomie der Handelsliberalisierung.....	2
2.2 Die politische Ökonomie des WTO-Liberalisierungsansatzes.....	5
2.3 Die politische Ökonomie der Streitschlichtung.....	6
3 Das WTO-Streitschlichtungssystem unter dem Dispute Settlement Understanding.....	7
3.1 Überblick: Das WTO-Streitschlichtungssystem.....	7
3.2 Die erste Phase: Bilaterale Konsultationen.....	8
3.3 Die zweite Phase: Das Panelverfahren.....	9
3.4 Die dritte Phase: Berufung vor dem Appellate Body.....	11
3.5 Die vierte Phase: Sicherstellung der Implementierung.....	12
4 Die ersten Erfahrungen mit der neuen Streitschlichtung: Stärken, Schwächen und Verbesserungsmöglichkeiten.....	14
4.1 Die bisherige Nutzung des neuen Streitschlichtungssystems.....	14
4.2 Stärken des neuen Streitschlichtungssystems.....	14
4.3 Schwächen des neuen Streitschlichtungssystems.....	15
4.4 Möglichkeiten zur Verbesserung des Streitschlichtungssystems.....	17
5 Schlussfolgerungen: Die weitere Verrechtlichung der Welthandelsbeziehungen.....	20
Anhang.....	21
Literaturverzeichnis.....	23
Quellenverzeichnis.....	27

Abkürzungsverzeichnis

ABI	Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften
DS	Dispute Settlement
DSB	Dispute Settlement Body (Streitschlichtungsorgan der WTO)
DSU	Dispute Settlement Understanding
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EuZW	Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
NCPI	New Commercial Policy Instrument
TBR	Trade Barriers Regulation
USTR	United States Trade Representative (US-Handelsbeauftragter)
WRK	Wiener Vertragsrechtskonvention
WTO	World Trade Organisation (Welthandelsorganisation)

1 Einleitung:

Das neue Streitschlichtungssystem der WTO

Nach Abschluss der Uruguay-Runde des GATT¹ im Spätherbst 1994, trat am 1. Januar 1996 das neue Streitschlichtungsverfahren der Welthandelsorganisation² (World Trade Organization; WTO) in Kraft. Seit dieser Zeit wurde das Verfahren in 134 verschiedenen Angelegenheiten in Anspruch genommen (Stand: 25. Juni 1999), womit es sich einer wesentlich grösseren Beliebtheit als dessen Vorgänger unter dem GATT 1947 erfreut.

Zielsetzung des Streitschlichtungssystems ist es, einen Beitrag zur effektiven Implementierung der in internationalen Verhandlungen vereinbarten GATT-Prinzipien - beispielsweise des Diskriminierungsverbotes, des Verbotes mengenmässiger Beschränkungen oder des Subventionsverbotes - zu leisten. Mit dem System soll durch die „Verrechtlichung“ der Welthandelsbeziehungen und deren Überführung in ein regelbasiertes System ausserdem ein Beitrag zur Entschärfung von Handelskonflikten geleistet werden, wie sie gerade zwischen den *Triade-Regionen Europa, Japan und USA* häufig auftreten.

Diese Arbeit wirft aus aktuellem Anlass - der WTO-internen Überprüfung des Verfahrens, die voraussichtlich zum Beginn der Ministerkonferenz in Seattle im November 1999 abgeschlossen sein wird - einen Blick zurück auf die ersten viereinhalb Jahre Streitschlichtungspraxis in der WTO: Nach einem kurzen Abriss über die ökonomische Bedeutung einer effektiven Streitschlichtung für die handelspolitische Praxis (Kapitel 2) wird das System in seinen Grundzügen dargestellt (Kapitel 3). Damit wird der Grundstein für eine Diskussion der Wirksamkeit des Verfahrens und möglicher Verbesserungen auf dem Hintergrund der bisherigen Praxis gelegt (Kapitel 4). Die Darstellung schliesst mit einer Zusammenfassung der wesentlichen Punkte.

¹ General Agreement on Tariffs and Trade; die deutsche Bezeichnung (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen) ist in der Literatur ungebräuchlich. Zum Übergang vom GATT zur WTO, vgl. HAUSER und SCHANZ, 1995, S. 5-60.

² Errichtet durch das „Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization“ (Abkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation; kurz: WTO-Abkommen) vom 15. April 1999.

2 Die Bedeutung effektiver Streitschlichtung für den Freihandel und das WTO-System

2.1 Die politische Ökonomie der Handelsliberalisierung

Zielsetzung des WTO-Systems ist es, den Welthandel im Interesse höherer Lebensstandards, des Wachstums von Produktion, Einkommen und Handel sowie einer optimalen Ressourcenallokation von Hemmnissen zu befreien. Grundlage hierfür sollen *reziproke Vereinbarungen* im gegenseitigen Interesse sein, die sich am Ziel der *Nichtdiskriminierung*³ in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen orientieren.⁴

Den Zielsetzungen der WTO liegt in ökonomischer Sicht die von *Adam Smith* und *David Ricardo* begründete Freihandelsdoktrin zugrunde, wonach ein möglichst ungehinderter Handel im Interesse aller beteiligten Staaten liegt.

Der reinen Freihandelslehre zufolge wäre eine Organisation wie die WTO überflüssig, da die Staaten selbst sämtliche Handelshemmnisse *unilateral* abbauen würden.⁵ Die Vergangenheit hat hingegen gezeigt, dass ein solcher unilateraler Abbau von Handelshemmnissen im Rahmen einer konsequent offenen Handelspolitik bisher nur in wenigen Fällen - etwa in den Stadtstaaten Hong Kong und Singapur - stattgefunden hat.

Hauptgrund für die latenten protektionistischen Tendenzen in fast allen Staaten sind die *Verteilungswirkungen* der Aussenhandelsliberalisierung *innerhalb* einzelner Länder: Handel kommt stets dann zustande, wenn unterschiedliche Preise auf verschiedenen nationalen

³ Darunter wird die Gleichbehandlung von Gütern und Dienstleistungen unabhängig vom Ort ihrer Herkunft verstanden. Zum Nichtdiskriminierungsgrundsatz, möglichen Ausprägungen und Ausnahmen, vgl. HAUSER und SCHANZ (1995), S. 11ff m.w.N.

⁴ Vgl. Präambel des WTO-Abkommens.

Märkten herrschen. Diese Preisunterschiede können auf unterschiedlich effiziente *Produktionstechnologien*⁶ oder unterschiedliche *Produktionsfaktorvorkommen*⁷ zurückzuführen sein. Kommt es nun zu Handel zwischen den Ländern (und wird damit das im Inland teurere Gut durch ausländische Importe verdrängt), so profitieren zwar die Konsumenten von den niedrigeren Preisen, doch stellen sich für die *Eigentümer der Produktionsfaktoren im importkonkurrierenden Bereich* Verluste ein: Diese können in *niedrigeren Faktorentgelten* bestehen (niedrigere Löhne beim Produktionsfaktor Arbeit, niedrigere Pachtsätze beim Produktionsfaktor Boden oder eine niedrigere Verzinsung beim Produktionsfaktor Kapital), oder aber - falls diese Faktorentgelte rigide sind - in *Unterbeschäftigung* (v.a. Arbeitslosigkeit). Beiden Ergebnissen ist gemeinsam, dass sie somit zu einer *Entwertung* der betroffenen Produktionsfaktoren führen. Besonders die Inhaber jener Produktionsfaktoren des importkonkurrierenden Bereiches, die *nicht* problemlos einer anderen Verwendung zugeführt werden können, die also *immobil* sind (investiertes Sachkapital, einseitig oder gering qualifizierte Arbeit, Böden in „schlechten“ Lagen) leiden unter der Marktöffnung.⁸

Daraus ergibt sich, dass sich die Aussenhandelsverlierer im *politischen Willensbildungsprozess* gegen die gesamtwirtschaftlich wünschenswerte Liberalisierung des Handels stellen werden. Da die Gruppe der Aussenhandelsverlierer im Regelfall wesentlich kleiner als die Gruppe der Handelsgewinner ist, während der Verlust pro Aussenhandelsverlierer hingegen regelmässig viel höher als der Gewinn pro Aussenhandelsgewinner ausfällt, lohnt es sich für die Handelsverlierer in weitaus höherem Masse als für die Handelsgewinner, sich zu organisieren und politisch aktiv zu werden. Aufgrund der unterschiedlichen Grösse der Gruppen lassen sich die kleinen *Verlierergruppen* ausserdem besser *organisieren*. Hinzu kommt noch, dass die Verlierergruppen häufig Unterstützung in den nationalen *Bürokratieapparaten* erfahren. Dort

⁵ Vgl. HAUSER (1996).

⁶ Sog. *absolute* (ADAM SMITH) oder *komparative* (DAVID RICARDO) Kostenvorteile; vgl. einführend KRUGMAN und OBSTFELD (1991), S. 138ff m.w.N.

⁷ Sog. HECKSCHER-OHLIN Theorem; vgl. KRUGMAN und OBSTFELD (1991).

⁸ Sog. Modell der spezifischen Faktoren von SAMUELSON und JONES; vgl. KRUGMAN und OBSTFELD (1991), S. 40ff.

wurden im Rahmen der protektionistischen „Verwaltung“ des Aussenhandels - etwa bei der Vergabe von Importlizenzen oder der Entscheidung über Exportsubventionen - Machtpositionen geschaffen, die bei einer Liberalisierung wegfallen würden. Das Ergebnis sind sogenannte „iron triangles“ aus Branchenverbänden, Behörden und Gewerkschaften, die versuchen werden, die politischen Entscheidungsträger zu einer Abschottung der nationalen Märkte zu bewegen.⁹

Die Problematik wird ferner dadurch verschärft, dass es bei der Handelsliberalisierung zum *J-Curve-Phänomen* kommt. Danach werden *kurzfristig* die negativen Aspekte einer handelspolitischen Öffnung die positiven Aspekte überlagern.¹⁰ Da politische Legislaturperioden aber aufgrund periodisch stattfindender Wahlen nur von kurzer Dauer sind, haben politische Akteure in demokratischen Systemen wenig Anreiz, eine konsequent auf Liberalisierung ausgerichtete Aussenwirtschaftspolitik zu betreiben.¹¹

Schliesslich haben neue Erkenntnisse der Handelstheorie gezeigt, dass unter den Bedingungen des unvollkommenen Wettbewerbs die Subventionierung inländischer Industrien bei gleichzeitiger Abschottung des inländischen Marktes auf lange Sicht positive Wohlfahrtswirkungen zeitigen kann. Die Risiken des Scheiterns dieser *strategischen Handelspolitik* sind jedoch beträchtlich, sodass auch diese Erkenntnisse nichts an der allgemeinen Handlungsempfehlung, wonach Freihandel die beste Politik ist, ändern konnten.¹²

⁹ Vgl. KRUGMAN (1993), S. 145ff.

¹⁰ In den importkonkurrierenden Sektoren kommt es zunächst zu den weiter oben dargestellten Verlusten, zumeist begleitet durch eine temporär erhöhte *Arbeitslosigkeit* und eine temporär *defizitäre Handelsbilanz*, woraus sich *Abwertungstendenzen der nationalen Währung* ergeben, durch die *inflationäre Tendenzen* ausgelöst werden können. Die positiven Aspekte des *Strukturwandels* - Konsumentengewinne durch eine *bessere Faktorallokation* sowie höhere Effizienz in der Produktion, mehr *Innovation* und die dadurch ausgelösten *Wachstumseffekte* - treten hingegen erst mittel- bis langfristig auf.

¹¹ Vgl. dazu KRUGMAN (1993), S. 145ff.

¹² Die strategische Handelspolitik geht zurück auf BRANDER und SPENCER (1985) sowie KRUGMAN (1986 und 1987). Eine Diskussion der strategischen Handelspolitik ist enthalten in (einführend) KANTZENBACH, MOLITOR und MAYER (1994) sowie (ausführlicher) in SIEBERT (1997), BRANDER (1995), HASSE und SCHÄFER (1994), RODE (1993) sowie BLETSCHACHER und KLODT (1992).

2.2 Die politische Ökonomie des WTO-Liberalisierungsansatzes

Wie oben dargestellt wurde, ist eine *unilaterale Marktöffnung* trotz der in zahlreichen empirischen Studien nachgewiesenen Wohlfahrtsgewinne aufgrund der ungleichen Verteilung von Handelsgewinnen politisch kaum durchsetzbar.

Hier zeigen sich die Vorteile einer *multilateral koordinierten Liberalisierung*, wie sie durch das WTO-System erfolgt: Die multilateral koordinierte, auf *Gegenseitigkeit* angelegte Marktöffnung ist ein *organisiertes Geben und Nehmen*, das *bessere Exportchancen für die heimische Wirtschaft* von *eigenen, aussenhandelspolitischen Zugeständnissen* an die Handelspartner abhängig macht. Die Gruppe der *Gewinner des Aussenhandels* wächst dadurch um die *wettbewerbsfähigen, an besseren Exportmöglichkeiten interessierten Branchen* und - im demokratischen Prozess - um die *Wählerentscheide* der Besitzer dort eingesetzter Produktionsfaktoren.¹³

Die Verhandlungen können somit zu Verhandlungsergebnissen führen, die sowohl *innerhalb einzelner Länder* als auch im *Verhältnis zwischen Ländern ausgeglichen* sind, und daher *politisch eher durchsetzbar* sind.¹⁴

¹³ Dies sind neben den Inhabern der Exportunternehmen vor allem die dort Beschäftigten: Da im *demokratischen* Willensbildungsprozess dem Wähler eine entscheidende Rolle zukommt, und der Wähler neben seiner Eigenschaft als Konsument vor allem als Beschäftigter einer Branche durch handelspolitische Entscheidungen tangiert wird, kann davon ausgegangen werden, dass Wähler ihre handelspolitischen Präferenzen an den Interessen des jeweiligen Wirtschaftssektors ausrichten, in dem sie beschäftigt sind. Diese These wird durch eine empirische Analyse des Wählerverhaltens in der Schweiz bei Integrationsentscheiden gestützt, wonach sich die Bevölkerung in Regionen mit einem hohen Anteil an „Verliererbranchen“ in entsprechenden Volksabstimmungen eher gegen Integrationsschritte ausspricht; vgl. dazu BRUNETTI, JAGGI und WEDER (1998).

¹⁴ Dies gilt besonders dann, wenn den Aussenhandelsverlierern zusätzlich Kompensationen zugesichert werden - etwa in Form der Subventionen in den Bereichen Landwirtschaft, Bergbau oder Schiffbau.

2.3 Die politische Ökonomie der WTO-Streitschlichtung

Wenngleich der multilaterale, auf Reziprozität basierende Liberalisierungsansatz die politische Realisierbarkeit einer liberalen Aussenwirtschaftspolitik erhöht, ändert auch er nichts an der *ungleichen Verteilung von Handelsgewinnen und -verlusten* innerhalb einzelner Länder. Damit werden auch bei einer multilateral koordinierten Liberalisierung einzelne Branchen und die Besitzer der dort eingesetzten Produktionsfaktoren (z.B. die Landwirtschaft, Berg- oder Schiffbau) nach wie vor versuchen, politischen Druck gegen eine liberale Aussenhandelspolitik auszuüben. Auch die politischen Akteure werden nach wie vor versucht sein, diesem Druck nachzugeben.

An dieser Stelle zeigt sich die Bedeutung der *Streitschlichtung* für das multilaterale Handelsregime der WTO: Wäre ein Land *ungestraft* in der Lage, in Verhandlungen erreichte Marktöffnungsschritte *einseitig* zurückzuziehen, so bestünden keinerlei Anreize zu WTO-konformem Verhalten. Überdies fiel es selbst den Regierungen der eher freihändlerisch gesinnten WTO-Mitgliedsländer schwer, den *protektionistischen Begehren gut organisierter Verliererkoalitionen entgegenzutreten* und ausgehandelte Konzessionen nach innen zu vertreten.

Aus diesem Grund bietet das WTO-Streitschlichtungssystem den einzelnen Mitgliedstaaten die Möglichkeit zur Klageerhebung, wenn sich ein anderes Land nicht WTO-rechtskonform verhält und dadurch Vorteile, mit denen das klagende Land nach den multilateralen Verhandlungen rechnen durfte, geschmälert oder zunichtegemacht werden.

Ein effektives Streitschlichtungssystem sollte daher vor allem *Anreizmechanismen* bereitstellen, die eine Verletzung der WTO-Regeln in ausreichendem Masse *sanktionieren*, um ein WTO-konformes Verhalten der einzelnen Mitgliedstaaten sicherzustellen. Entsprechend widmet sich die Analyse der folgenden Kapitel der Frage, inwiefern das heute real existierende WTO-Streitschlichtungssystem diesen Anforderungen genügt.

3 Das WTO-Streitschlichtungssystem

unter dem Dispute Settlement Understanding

3.1 Überblick: Das WTO-Streitschlichtungssystem

Das Abkommen über die Errichtung der Welthandelsorganisation¹⁵ (im Folgenden WTO-Abkommen genannt) sieht einen *Streitschlichtungsmechanismus* vor, durch den Streitigkeiten zwischen WTO-Mitgliedstaaten betreffend Auslegung oder Anwendung der multilateralen Handelsabkommen beigelegt werden sollen. Hierfür wurde ein sogenanntes Streitschlichtungsorgan, der *Dispute Settlement Body* (DSB) eingerichtet, in dem Repräsentanten aller WTO-Mitgliedstaaten vertreten sind.¹⁶

Der DSB kann von WTO-Mitgliedstaaten angerufen werden, wenn diese durch das Verhalten eines anderen Mitgliedstaates nicht oder nur eingeschränkt in den Genuss der Vorteile kommen, die ihnen unter einem der Abkommen unter der Ägide der WTO erwachsen sollten.¹⁷ Die Regeln für den Streitschlichtungsmechanismus sind im „Übereinkommen über die Streitschlichtung“, engl. Dispute Settlement Understanding (DSU) enthalten.¹⁸

¹⁵ Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization, unterzeichnet in Marrakesch/Marokko am 15. April 1994.

¹⁶ Tatsächlich ist mit dem DSB der „Allgemeine Rat“ der WTO (General Council; vgl. Art. IV, Abs. 2 WTO-Abkommen) gemeint, der sich unter der besonderen Bezeichnung „Dispute Settlement Body“ um die Streitschlichtung kümmert; vgl. Art. IV, Abs. 3 WTO-Abkommen.

¹⁷ Engl.: „nullification or impairment of benefits“; vgl. etwa Art. XXIII GATT für den Güterhandel oder Art. XXIII GATS für den Dienstleistungshandel. Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf den Regelfall, wonach diese Schmälerung oder Zunichtemachung von Handelsvorteilen auf die Verletzung von WTO-Regeln durch einen anderen Mitgliedstaat zurückzuführen ist (sogenannte *violation complaints*, beispielsweise i.S.v. Art. XXIII, Abs. 1, Bs. a für den Bereich des Güterhandels). Daneben sind Klagen auch dann möglich, wenn eine solche Schmälerung oder Zunichtemachung von Handelsvorteilen nicht direkt auf WTO-rechtswidriges Verhalten anderer Mitgliedstaaten zurückzuführen ist (sog. *non-violation complaints*, beispielsweise i.S.v. Art. XXIII, Abs. 1, Bs. b und c im Bereich des Güterhandels). Hierauf sowie auf die teilweise abweichenden Regelungen für die Streitschlichtung in diesen Fällen soll jedoch in diesem Aufsatz nicht näher eingegangen werden.

¹⁸ Geregelt im „Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes“, kurz Dispute Settlement Understanding (DSU), Anlage 2 zum WTO-Abkommen. Anhang 1 des DSU enthält eine Liste der von dem Übereinkommen gedeckten WTO-Abkommen, und Anhang 2 des Übereinkommens verweist

Im Folgenden werden die vier Hauptphasen eines typischen Streitschlichtungsverfahrens in der WTO erläutert: die *Konsultationsphase*, die *Panelphase*, die *Berufungsphase* und die *Sicherstellung der Implementierung*.

3.2 Die erste Phase: Bilaterale Konsultationen

Ein Land A, das sich durch angeblich WTO-rechtswidrige Praktiken eines anderen Landes B benachteiligt fühlt, kann an Land B ein Begehren um die *Aufnahme von Konsultationen* richten.¹⁹ Land B ist daraufhin verpflichtet, binnen zehn Tagen auf das Konsultationsbegehren zu antworten, oder binnen 30 Tagen in Konsultationen mit Land A zu treten, um eine für beide Seiten akzeptable Lösung des Handelsdisputs herbeizuführen. Der Antrag auf Konsultationen muss dem DSB gemeldet werden.²⁰

Geht Land B nicht in der o.g. Weise fristgerecht auf das Konsultationsbegehren ein, oder kann im Rahmen der bilateralen Konsultationen keine für beide Seiten akzeptable Lösung innerhalb von 60 Tagen nach Eingang des Konsultationsbegehrens gefunden werden,²¹ so ist Land A berechtigt, die Einsetzung eines sogenannten *Panel*s (deutsche Übersetzung: „Sondergruppe“) zu beantragen.²² Dem Panelantrag²³ wird stattgegeben, sofern der Dispute Settlement Body

auf besondere, z.T. abweichende Spezialvorschriften über die Streitschlichtung, die in den jeweiligen Einzelabkommen enthalten sind.

¹⁹ Rechtsgrundlage ist im Bereich des Warenverkehrs Art. XXII GATT. Auch die übrigen multilateralen Abkommen unter der Ägide der WTO wie beispielsweise das GATS enthalten ähnliche Bestimmungen bezüglich der Aufnahme von Konsultationen (vgl. hierzu Art. 4, Abs. 11, insbes. FN 4).

²⁰ Art. 4, Abs. 4 DSU; falls es um verderbliche Waren geht, so können noch kürzere Fristen geltend gemacht werden; Art. 4, Abs. 11 DSU.

²¹ Art. 4, Abs. 7 DSU; Auch diese Frist verkürzt sich, wenn es um verderbliche Waren geht; Art. 4, Abs. 11 DSU.

²² Art. 4, Abs. 3 DSU.

²³ Der Panelantrag muss schriftlich gestellt werden. Er muss Angaben darüber enthalten, ob Konsultationen stattgefunden haben, welche Massnahmen beklagt werden, und welche multilateralen Handelsvorschriften Grundlage der Beschwerde sind; vgl. Art. 6, Abs. 2 DSU.

nicht einstimmig entscheidet, den Panelantrag abzulehnen.²⁴ Eine solche einstimmige Ablehnung würde jedoch die Ablehnung durch das beantragende Land voraussetzen, womit regelmässig nicht zu rechnen ist (sog. *umgekehrter Konsens*).²⁵

3.3 Die zweite Phase: Das Panelverfahren

Das Panel setzt sich regelmässig aus drei - auf Antrag fünf - Spezialisten zusammen, die nicht Staatsangehörige von am Streit beteiligten Ländern sein sollen.²⁶ Der Auftrag der Panels besteht im Grunde genommen darin im Rahmen einer Sachverhaltsprüfung den DSB bei der Entscheidung darüber zu unterstützen, ob mit der beklagten Handelsmassnahme tatsächlich eine Verletzung multilateraler Handelsregeln vorliegt.²⁷

Das Panelverfahren umfasst im Einzelnen schriftliche Eingaben der Streitparteien²⁸ sowie Verhandlungssitzungen des Panels mit den Streitparteien.²⁹ Auch während des Panelverfahrens sollen die Parteien nach wie vor nach einer für beide Seiten akzeptablen Lösung suchen, wobei das Panel hierfür ausreichend Gelegenheit zu bieten hat.³⁰ In diesem Sinne kann das Panelver-

²⁴ Vgl. Art. 6, Abs. 1 DSU.

²⁵ Damit wurde die Regelung des alten GATT-Streitschlichtungssystems umgekehrt, wonach ein Panel nur dann eingesetzt wurde, wenn dies einstimmig beschlossen wurde - d.h. mit den Stimmen der beklagten (!) Partei. Die Umkehr dieses Prinzips durch das neue DSU hat zu einer wesentlichen Stärkung der multilateralen Streitschlichtung in Handelssachen geführt (vgl. Abschnitt 4.2).

²⁶ Zur Zusammensetzung von Panels, siehe Art. 8 DSU; vgl. hierzu auch LEIER (1999), S. 205 und S. 208, m.w.N. Verhaltensregeln für Panelmitglieder sind zusätzlich in den „Rules of Conduct for the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes“ vom 11. Dezember 1996, Dokument WT/DSB/RC/1 enthalten.

²⁷ Zum Auftrag des Panels, den sogenannten „terms of reference“, vgl. Art. 7 DSU sowie Art. 11 DSU.

²⁸ Art. 12, Abs. 6 DSU.

²⁹ In der Regel finden zwei dieser „substantive meetings“ vor Anfertigung des Zwischenberichts (dazu später) sowie ein weiteres Treffen nach Anfertigung des Zwischenberichts statt. Falls nötig, können auch mehr Treffen anberaumt werden; vgl. „Working Procedures“ in Anhang 3 des DSU.

³⁰ Vgl. Art. 11, letzter Satz DSU.

fahren auch auf Wunsch der Kläger für maximal 12 Monate ausgesetzt werden, in denen dann weitere Verhandlungen möglich sind.³¹

Um seinen Auftrag zu erfüllen, hat das Panel das Recht, *Informationen* von Experten einzuholen.³² Den Panels steht grundsätzlich grosser Spielraum bei der Entscheidung darüber zu, welche Informationen bei der Urteilsfindung berücksichtigt werden und welche nicht.³³ Ebenso hat das Panel beträchtliche Freiheitsgrade bei der Bestimmung der *Verfahrensabläufe*.³⁴

Verhältnismässig eng sind dagegen die *Fristen* gefasst, binnen derer das Panel den Fall zu bearbeiten hat. Bereits innerhalb einer Woche nach Festlegung des Auftrages und der Zusammensetzung des Panels soll dieses einen Zeitplan vorlegen, in dem der weitere Ablauf des Verfahrens festgelegt wird.³⁵ Falls es während des Panelverfahrens nicht doch noch zu einer bilateralen Einigung zwischen den Streitparteien kommt, so soll das Panel regelmässig binnen sechs, in Ausnahmefällen binnen neun Monaten seinen Endbericht für den DSB fertigstellen.³⁶

Im Falle einer Verletzung multilateraler Handelsregeln schliesst der Panelbericht mit Empfehlungen, wonach die unterlegene Partei die beklagte Massnahme in Übereinstimmung mit den multilateralen Handelsregeln bringen soll.³⁷

³¹ Vgl. Art. 12, Abs. 12 DSU.

³² Vgl. Art. 13 DSU sowie Anhang 4 des DSU, der die Regeln für die Konsultation von Experten enthält.

³³ So haben Panels sogar das Recht, unaufgefordert zugegangene Informationen, beispielsweise von Nichtregierungsorganisationen, zu berücksichtigen; vgl. Appellate Body Report im „Shrimp/Turtle Case“, WT/DS58/AB/R v. 12. Oktober 1998, Abschnitt V.

³⁴ Einige grundlegende Regelungen für den Ablauf des Panelverfahrens befinden sich in Anhang 3 des DSU. Die Panels können jedoch nach Beratung mit den Streitparteien auch von diesen Regeln abweichen. Grundsätzlich steht immer die Qualität des Panelberichts bei Einhaltung der Fristen im Vordergrund, wobei ansonsten den Panels ausreichende Flexibilität beim Festlegen der Abläufe zugestanden wird (vgl. Art. 12, insbes. Abs. 2 DSU).

³⁵ Vgl. Art. 12, Abs. 3.

³⁶ Vgl. Art. 12, Abs. 7-9; Bei verderblichen Gütern soll das Panel den Bericht binnen drei Monaten fertigstellen. Vor Abfassung des Endberichtes erstellt das Panel jedoch noch einen Zwischenbericht, der an die Streitparteien verteilt wird (sogenannte *interim review*; vgl. dazu Art. 15 DSU). Falls dieser Zwischenbericht von den Streitparteien nicht weiter kommentiert wird, stellt er gleichzeitig den Endbericht an den DSB dar.

³⁷ Vgl. Art. 19 DSU.

Dieser Endbericht wird von DSB binnen sechzig Tagen angenommen, sofern weder der Beklagte noch der Kläger dem DSB mitteilen, dass er Berufung gegen den Bericht einlegen möchte (siehe Abschnitt 3.4) und sofern der DSB nicht einstimmig entscheidet, den Bericht *nicht* anzunehmen. In diesem Fall müsste aber auch das im Panelverfahren siegende Land die Nichtannahme mittragen, womit regelmässig nicht zu rechnen ist (umgekehrter Konsens).³⁸

3.4 Die dritte Phase: Die Berufung vor dem Appellate Body

Panelberichte können von den Streitparteien im Rahmen eines Berufungsverfahrens angefochten werden. Hierzu richtet der DSB ein ständiges Berufungsorgan, den *Appellate Body* ein.³⁹ Dieser setzt sich aus insgesamt sieben Mitgliedern zusammen, von denen jeweils drei einen Fall bearbeiten.⁴⁰ Die Berufungsphase umfasst dabei keine erneuten Sachverhaltsermittlungen sondern ist auf im Panelbericht aufgeworfene Rechtsfragen und Rechtsinterpretationen des Panels beschränkt.⁴¹

Möchte ein am Streit beteiligtes Land Berufung gegen einen Panelbericht einlegen, so teilt es dies dem DSB vor Annahme des Panelberichtes mit.⁴² Vom Zeitpunkt dieser Mitteilung an wird der *Appellate Body* mit dem Fall befasst, der wiederum 60, in Ausnahmefällen bis zu 90 Tage Zeit hat, um seinen Bericht an den DSB fertigzustellen.⁴³ Im Ergebnis kann der Appellate

³⁸ Vgl. Art. 16, Abs. 4 DSU. Auch darin unterscheidet sich das System des DSU vom System unter dem alten GATT, wo auch die unterlegene (!) Partei ihrer Verurteilung zustimmen musste, damit die Verurteilung rechtskräftig wurde.

³⁹ Zusätzlich zu den nachfolgend erläuterten Vorschriften finden auf die Arbeit des Appellate Body die Bestimmungen der „Working Procedures For Appellate Review“ in der konsolidierten Fassung vom 28. Februar 1997, Dokument WT/AB/WP/3 sowie die „Rules of Conduct for the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes“ vom 11. Dezember 1996, Dokument WT/DSB/RC/1 Anwendung.

⁴⁰ Vgl. Art. 17, Abs. 1 DSU.

⁴¹ Vgl. Art. 17, Abs. 6 DSU.

⁴² Vgl. Art. 16, Abs. 4 DSU.

⁴³ Vgl. Art. 17, Abs. 5 DSU.

Body die Feststellungen und Schlussfolgerungen des Panels *bestätigen, abändern* oder *verwerfen*.⁴⁴ Der Bericht des Appellate Body wird anschliessend dem DSB unterbreitet, der ihn entweder annehmen, oder - wie zuvor den Panelbericht - nur *einstimmig*, d.h. mit den Stimmen beider Streitparteien, ablehnen kann.⁴⁵ Hierfür hat der DSB 30 Tage Zeit. Mit der Annahme des Berichts durch den DSB soll dieser bedingungslos von den Streitparteien akzeptiert werden.

3.5 Die vierte Phase: Sicherstellung der Implementierung

Sofern das Panel oder der Appellate Body zum Schluss gelangen, dass eine Massnahme tatsächlich nicht mit dem multilateralen Handelsrecht vereinbar ist, empfiehlt das entsprechende Organ dem unterlegenen Land, die *beklagte Massnahme in Einklang mit den WTO-Abkommen zu bringen*. Es steht dem Panel oder dem Appellate Body darüber hinaus frei, Vorschläge zu machen, *wie* das Land dieser Verpflichtung nachkommen kann, wobei hierbei sowohl Panel als auch Appellate Body bislang Zurückhaltung geübt haben.⁴⁶

Innerhalb von dreissig Tagen nach Annahme des Berichts des Panels bzw. des Appellate Body teilt das unterlegene Land dem DSB mit, wie es die Empfehlungen des Streitschlichtungsorgan umzusetzen gedenkt.⁴⁷ Die Urteile des Streitschlichtungsorgans sind in der Regel sofort umzusetzen. Dort wo dies nicht möglich erscheint, steht dem unterlegenen Land ein „vernünftiger Zeitraum“⁴⁸ zur Verfügung, um das Urteil zu implementieren. Falls im DSB oder zwischen den Streitparteien keine Einigung darüber zustande kommt, was hierunter zu verstehen ist, wird diese Implementierungsfrist binnen 90 Tagen nach Annahme des Panel- oder Appellate Body Berichts im Rahmen eines *Schiedsverfahrens* bestimmt. Diese Implementie-

⁴⁴ Vgl. Art. 17, Abs. 13 DSU.

⁴⁵ Vgl. Art. 17, Abs. 14 DSU.

⁴⁶ Vgl. Art. 19 DSU.

⁴⁷ Vgl. Art. 21, Abs. 3, Satz 1 DSU.

⁴⁸ „reasonable period of time“; vgl. Art. 21, Abs. 3, Satz 2 DSU.

rungsfrist sollte höchstens 15 Monate betragen, kann aber den Umständen entsprechend länger oder kürzer ausfallen.⁴⁹

Falls zwischen den Streitparteien nach der behaupteten Implementierung durch das unterlegene Land umstritten ist, ob eine Implementierung überhaupt stattgefunden hat, bzw. ob die erfolgte Implementierung in Einklang mit den WTO-Bestimmungen steht, kann ein *erneutes Panelverfahren* angestrengt werden. Dabei soll das Panel möglichst in seiner alten Zusammensetzung einen erneuten Bericht innerhalb von 90 Tagen erstellen.⁵⁰

In jenen Fällen, in denen eine Implementierung ausbleibt, sieht das Dispute Settlement Understanding als *vorübergehende Massnahmen freiwillige Kompensationszahlungen* vom Beklagten an den Kläger oder das *Aussetzen von Handelsvergünstigungen* durch den Kläger gegenüber dem Beklagten vor. Dabei dürfen Vergünstigungen nur in einem Masse ausgesetzt werden, das dem Ausmass der Schädigung entspricht, das aus dem WTO-widrigen Verhalten des Beklagten resultiert. Auch dürfen Vergünstigungen nur solange ausgesetzt werden, wie keine Implementierung erfolgt. Auf das zur Anwendung gelangende Verfahren, das im DSU näher beschrieben wird,⁵¹ soll an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden. Insgesamt ist hinsichtlich der „Ersatzlösungen“ des Art. 22 DSU jedoch hervorzuheben, dass das DSU einer vollen Implementierung der Streitschlichtungsurteile durch die unterlegene Partei den Vorzug gegenüber dieser Art des „kalten Handelskriegs“ gibt. Anhang A fasst die Ausführungen dieses Kapitels noch einmal graphisch zusammen.

⁴⁹ Vgl. Art. 21, Abs.3, Satz 3 DSU.

⁵⁰ Vgl. Art. 21, Abs. 5 DSU.

⁵¹ Vgl. Art. 22 DSU.

4 Die ersten Erfahrungen mit der neuen Streitschlichtung: Stärken, Schwächen und Verbesserungsmöglichkeiten

4.1 Die bisherige Nutzung des Streitschlichtungssystems

Das Dispute Settlement Understanding trat mit dem WTO-Abkommen zum 1. Januar 1995 in Kraft. Seither wurden dem DSB 175 Konsultationsbegehren in 134 verschiedenen Angelegenheiten notifiziert. In 22 Fällen wurden Panelberichte fertiggestellt, wobei es - mit Ausnahme eines Falles⁵² - stets zu einem Berufungsverfahren kam. 25 Fälle sind derzeit „aktiv“ und in 37 Fällen konnte eine bilaterale Lösung gefunden werden, oder aber die Fälle liegen derzeit aufgrund andauernder bilateraler Konsultationen „auf Eis“.⁵³

Allein die Statistik gibt bereits Aufschluss darüber, dass sich das neue System einer *regen Nutzung* erfreut, wurde es doch in den knapp fünf Jahren seines Bestehens öfters in Anspruch genommen als das Streitschlichtungssystem des alten GATT in den über vier Jahrzehnten seines Bestehens.

4.2 Stärken des neuen Streitschlichtungssystems

Sucht man nach Gründen für die im Vergleich zum alten System verstärkte Inanspruchnahme, so wird man bei einer Durchsicht der neuen Bestimmungen schnell fündig. Im Wesentlichen dürften die *gestärkten Verfahrensregeln* für die gesteigerte Attraktivität des neuen Verfahrens verantwortlich sein: Während unter dem alten GATT sowohl die *Einberufung eines Panels* als auch die *Annahme des Panelberichts* nur mit Zustimmung der beklagten bzw. verurteilten Partei (!) möglich war, gilt heute das Prinzip des *umgekehrten Konsens*, wonach ein Panel nur dann nicht zustandekommt bzw. der Panelbericht nur dann nicht angenommen wird, wenn sich der Dispute Settlement Body einstimmig, d.h. mit Zustimmung der klagenden oder siegenden Streitpartei, gegen den Einsatz des Panels oder die Annahme des Panelberichts entscheidet. In

⁵² WT/DS 44.

⁵³ Stand: 25. Juni 1999; vgl. WTO (1999).

diesem Zusammenhang wird auch vom *Übergang der Agendakontrolle* vom Beklagten auf den Kläger im Rahmen des Wechsels vom alten zum neuen Streitschlichtungssystem gesprochen.⁵⁴ In der Tat kann man feststellen, dass die Position der klagenden Partei durch das ganze Verfahren durchwegs gestärkt wurde.⁵⁵

Auch das neu eingeführte Berufungsverfahren vor dem Appellate Body, hat zu einer wesentlichen *Stärkung* und *Verrechtlichung* des Streitschlichtungssystem beigetragen.

Weiter haben die - im Vergleich mit nationalen wirtschaftsrechtlichen Verfahren - *kurzen Fristen* sicherlich zur aktiven Inanspruchnahme des Verfahrens beigetragen. SACK versteigt sich in diesem Zusammenhang sogar zu der Bemerkung, das WTO-Streitschlichtungsverfahren sei eine „Schnellschussjustiz“ - eine Sichtweise, der jedoch angesichts der tatsächlichen praktischen Erfahrungen mit dem System kaum zuzustimmen ist (vgl. Abschnitt 4.3).⁵⁶

4.3 Schwächen des Systems

Während die oben als positiv herausgestellten kurzen Fristen des DSU für die einzelnen Verfahrensschritte eindeutig positiv zu bewerten sind, bietet sich jedoch in der *Streitschlichtungspraxis* bedauerlicherweise ein teilweise anderes Bild: Gerade jüngste Entwicklungen zeigen, wie die *Gesamtdauer* eines Verfahrens von der unterlegenen Partei weit über den ursprünglichen Zeithorizont hinausgeschoben werden kann. Am Deutlichsten wird dies im Bananenfall der USA und einiger lateinamerikanischer Bananenproduzentenländer gegen die EU:

⁵⁴ Vgl. HAUSER und MARTEL (1997).

⁵⁵ Vgl. hierzu auch LEIER (1999), S. 205f sowie WEBER und MOOS (1999), S. 230f.

⁵⁶ Vgl. SACK (1997), S. 650. Aus einer puritanisch-juristischen Perspektive mag man diese Ansicht vielleicht unterstützen. Umgekehrt sollte man sich aber - bevor man sich zu einer solchen Kritik hinreissen lässt - die Botschaft der ebenfalls juristischen *effet utile*-Doktrin vor Augen führen, wonach der Sinn einer Rechtsnorm in der Herbeiführung einer bestimmten Wirkung besteht: Gerade im Bereich des Wirtschaftsrechts ist es dabei wichtig, dass protektionistische Praktiken *schnell* abgestellt werden können. In Zeiten immer kürzerer Produktlebenszyklen und schneller abschmelzender Pioniergewinne gehört es zur Kalkulierbarkeit und Verlässlichkeit eines schlagkräftigen Handelsrechtssystems, dass Entscheidungen innerhalb gewisser Fristen getroffen und die entsprechenden *wirtschaftlichen Effekte der Marktöffnung* herbeigeführt werden können. Schliesslich geht es darum, einen vernünftigen Kompromiss im Trade-off zwischen juristischer Elaboriertheit (die zweifelsohne in den oft mehrere hundert Seiten starken Berichten in ausreichendem Masse zu finden ist) und wirtschaftlicher Effektivität zu erreichen.

Die WTO-Widrigkeit der protektionistischen EU-Bananenmarktordnung wurde im Rahmen eines Panelverfahrens⁵⁷ unter dem neuen DSU herausgestellt. Nachdem auch die Berufung der EU vor dem Appellate Body gescheitert war, hatte sich die EU zunächst im Rahmen des Schiedsverfahrens eine lange *Umsetzungsfrist* ausbedungen. In dieser Zeit reformierte sie das System teilweise, jedoch offensichtlich nicht im aus WTO-Sicht erforderlichen Rahmen. Die Kläger beantragten daraufhin ein weiteres Panel mit dem Auftrag, die WTO-Rechtswidrigkeit der reformierten Bananenmarktordnung festzustellen.⁵⁸ Schliesslich wurden die Kläger zum *Aussetzen von Handelskonzessionen* gegenüber der EU autorisiert. Zwischen dem ursprünglichen Konsultationsbegehren der Kläger im Februar 1996 und der diesen erteilten Bewilligung für das Aussetzen der Konzessionen wegen Nichtumsetzung im April 1999 sind damit 3 Jahre und 2 Monate vergangen, ohne dass der Fall bis heute abschliessend geregelt wäre - das Aussetzen von Konzessionen ist schliesslich gemäss DSU nur eine *temporäre Massnahme*, wie oben dargestellt wurde. Ähnliche Verzögerungstaktiken wendet die EU auch bei der Umsetzung der Panel- und Appellate Body-Entscheide bezüglich ihres rechtswidrigen Einfuhrverbots für mit Wachstumshormonen behandeltes Rindfleisch an.⁵⁹

Wer angesichts dieser faktischen Verhältnisse⁶⁰ noch von „Schnellschussjustiz“ spricht, so wie SACK dies tut, lässt es zumindest an Einsicht in ökonomische Zusammenhänge mangeln, sind doch in den drei Jahren des fortdauernden Rechtsbruches durch die EU *erhebliche Renten* zugunsten der von Brüssel protegierten Akteure (und entsprechende Schäden für die latein-amerikanischen Produzenten und die mit ihnen zusammenarbeitenden Händler) entstanden. In

⁵⁷ WT/DS 27; Die EU behindert seit Längerem, u.a. gegen den Widerstand von Bananenimporteuren und sogar der Bundesrepublik Deutschland als Staat, die Einfuhr sogenannter „Dollarbananen“ aus mittelamerikanischen Ländern. Damit sollen die Wettbewerbschancen der Produzenten in den sogenannten AKP-Ländern - vor allem ehemalige Kolonien europäischer Länder - auf dem europäischen Markt erhöht werden. Die vor allem von Frankreich und Grossbritannien unterstützte Bananenmarktordnung, deren GATT-Konformität bereits unter dem alten GATT Gegenstand von Untersuchungen war, umfasst ein Einfuhrlizenzsystem und hohe Schutzzölle für Einfuhren ausserhalb des zollbegünstigten Kontingents. Zur Bananenmarktordnung, vgl. u.a. KUSCHEL (1996 und 1995), EUZW (1996 und 1996a) und MEIER (1997).

⁵⁸ WT/DS 158/1.

⁵⁹ WT/DS 26 (Klägerin: Kanada) sowie WT/DS 48 (Klägerin: USA).

⁶⁰ Implementierungsprobleme scheint es überdies in einem Streitverfahren zwischen den USA und Kanada betreffend die Einfuhr bestimmter US-Zeitschriften auf den kanadischen Markt zu geben; vgl. WT/DS 31. sowie LEIER (1999), S. 210.

einer immer schnelleren Ökonomie ist schliesslich der *Faktor Zeit* entscheidend bei der Bewertung wirtschaftsrechtlicher Streitverfahren.⁶¹

Die EU setzt derzeit mit ihrer *Verweigerungstaktik* das *Scheitern* des gesamten, ansonsten als durchgängig positiv zu bewertenden Streitschlichtungsmechanismus, aufs Spiel. Sie riskiert damit die Rückkehr zu einer *machtorientierten, unilateralen Handelspolitik* à la Section 301 der USA (die sie eigentlich mit ihrer Unterstützung für das neue System unter dem DSU vermeiden wollte)⁶² sowie die *Re-Bilateralisierung von Handelsbeziehungen*, die vor allem kleinere Nationen benachteiligen würde. Die „Rule of Law“ würde erneut durch die Macht des wirtschaftlich oder politisch Stärkeren ersetzt. Da aber kaum damit zu rechnen ist, dass die politisch immer noch schwache EU von einer solchen Rückkehr in die „handelspolitische Steinzeit“ profitieren würde, wäre sie gut beraten, die Errungenschaften des multilateralen Handelssystem nicht auf dem Altar einzelner Brancheninteressen wie etwa im Agrarbereich zu opfern.

4.4 Möglichkeiten zur Verbesserung des Streitschlichtungssystems

Im Lichte der obigen Ausführungen scheint sich somit abzuzeichnen, dass die *Schwachstelle der gesamten Streitschlichtung* im Bereich der vierten Phase, also der *Implementierung* von Urteilen liegen könnte.⁶³ Dies ist insofern nicht weiter erstaunlich, da die übrigen Verfahrensschritte zwischenzeitlich recht straff organisiert sind und den „handelspolitischen Schurkenstaaten“ keine Blockademöglichkeiten *während* des Verfahrens mehr offenstehen.⁶⁴ Als Grund für die mangelnde Rechtstreue bei der Implementierung von Urteilen können die letztlich *nicht vorhandenen Durchsetzungsmöglichkeiten* für WTO-Recht angesehen werden, da das WTO-System als völkerrechtliches System keine *supranationalen Durchsetzungsbefugnisse* kennt.

⁶¹ Bezüglich des Bananen- und Hormonfleischfalles befindet sich eine Tabelle mit den Daten der wichtigsten Verfahrensschritte im Anhang B zu dieser Arbeit.

⁶² Siehe hierzu auch den Streitfall WT/DS 152/1, oder (exemplarisch für den US-Unilateralismus) WT/DS 38. Zu Section 301 des Trade Act von 1974 und deren Verhältnis zum WTO-Recht, vgl. SCHAEFER (1998) oder (ausführlicher) MAVROIDIS und ZDOUC (1998) sowie MAVROIDIS (1993).

⁶³ Vgl. Abschnitt 3.5.

Im Interesse der *Effektivität* der Regelungen muss man sich daher Gedanken darüber machen, wie das System ausgestaltet werden könnte, um mehr *Anreize für die tatsächliche WTO-konforme Implementierung* von Streitschlichtungssprüchen zu ergeben. Die Notwendigkeit hierfür liegt auf der Hand: Sollte sich herausstellen, dass die Schwachstelle des gesamten Verfahrens *am Ende der Kette* bei der Implementierung von Urteilen liegt, so würden damit alle vorhergehenden Verfahrensschritte hinfällig.

Eine solche Stärkung des Systems könnte auf mehreren Wegen erfolgen. Hinderlich ist zunächst Art. 22, Abs. 4 DSU in seiner jetzigen Fassung, wonach Konzessionen bei Nichtimplementierung nur im Gegenwert der durch das rechtswidrige Verhalten bewirkten Schädigung ausgesetzt werden dürfen.⁶⁵ Damit verliert *WTO-Rechtstreue* als Tugend an Wert, da eine eigentliche *Bestrafung* der ursprünglichen Verletzung, also des „Aggressors“ nicht erfolgt.⁶⁶ Die sich daraus ergebende ungünstige *Anreizstruktur* könnte im Rahmen einer Modifizierung von Art. 22, Abs. 4 DSU dahingehend verändert werden, dass das Opfer einer WTO-Rechtsverletzung Konzessionen in Höhe eines im Abkommen näher zu bestimmenden *Mehrfachen* der ursprünglichen Verletzung aussetzen könnte.

Eine weitere Option bestünde darin, den von der Rechtsverletzung betroffenen *privaten Akteuren* Klagerechte vor der WTO, inklusive eines *Schadensersatzanspruches* gegen den Staat, der WTO-Recht verletzt, einzuräumen.⁶⁷ Da jedoch bislang ausschliesslich Staaten über *locus standi*, also

⁶⁴ Vgl. Kapitel 3.

⁶⁵ Vgl. Art. 22, Abs. 4 DSU.

⁶⁶ Für unser Bananenbeispiel bedeutet dies: Falls die rein wirtschaftlichen Kosten des WTO-Rechtsbruches in der Bananenbranche unter den von den politischen Akteuren wahrgenommenen wirtschaftlichen und politischen Gesamtkosten einer WTO-rechtskonformen Implementierung liegen (etwa aufgrund der Stärke der protegierten Branchenlobbies), wird ein Aussetzen von Handelskonzessionen durch die Gegenpartei nur dann Anreize zur Implementierung liefern, wenn damit ein politisch ebenfalls starker Exportsektor getroffen werden kann.

⁶⁷ Über die Einführung von Schadensersatzklagen Privater hinaus ist die grundsätzliche Frage der Einbeziehung privater Akteure von grösstem Interesse; vermutlich könnte dadurch dem WTO-Recht zu grösserer Geltung verholfen werden. Es besteht heute Anlass zur Vermutung, dass Fälle nicht vor die WTO gebracht werden, weil die *aussenpolitischen Beziehungen* - gerade bei kleineren Staaten - die Erhebung einer Klage nicht zulassen. [Siehe hierzu die Kontroverse zwischen Senti und Cottier im Sommer 1998, betreffend die Einleitung eines Streitschlichtungsverfahrens der Schweiz gegen die USA vor der WTO bei einem Boykott schweizerischer Banken durch US-Gliedstaaten aufgrund der „Nazigold-Affäre“; NZZ (1998 und 1998a) sowie COTTIER und SCHEFER (1998a).] Ein Klagerecht privater Akteure würde hier Abhilfe schaffen, da diese nicht die ausserpolitischen Beziehungen des Landes sondern lediglich - wie es eigentlich sein sollte - die Handelsverletzung im Visier haben. Ebenso besteht in einigen Bereichen die Vermutung, dass WTO-Recht in einigen Bereichen ausser Kraft gesetzt wird, und die entsprechenden Staaten ein *Protektionistenkartell* zu Lasten der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt bilden, indem im Rahmen eines Gentleman Agreement gegenseitig auf die Klageerhebung verzichtet wird, und damit nur noch die „Spitze des Eisbergs“ - nämlich die im Kartell nicht regelbaren Fälle, vor die WTO gelangen. [Anzeichen hierfür bietet etwa die relative Ruhe im immer noch stark protegierten Landwirtschaftssektor sowie

Klagerechte vor der WTO verfügen,⁶⁸ hätten solche Veränderungen weitgehenden Charakter: Aus der *intergouvernementalen*, auf *diplomatischen Mechanismen* beruhenden Rechtsordnung würde zunehmend eine *supranationale Integrationsstruktur*. Aus wirtschaftlicher Sicht erscheint eine solche Entwicklung zunächst durchaus wünschenswert. Eine entsprechende Diskussion in der Literatur über die *Rechte privater Akteure im WTO-System* findet denn auch in den vergangenen zwei Jahren verstärkt statt.⁶⁹ Dabei geht es letztlich um nicht weniger als um die Frage, welcher Stellenwert dem multilateralen Handelsrecht überhaupt beizumessen ist.⁷⁰

Es wäre dabei allerdings darauf zu achten, dass eine solche *Stärkung der Mechanismen* und damit der *gesamten WTO-Rechtsordnung* nicht dazu führt, dass sich die grossen Handelsmächte aus dem WTO-System zurückziehen. Obwohl selbst das neue DSU durch die *hervorgehobene Rolle der Konsultationen*⁷¹ weiterhin der *diplomatischen Tradition* des GATT-Systems Rechnung trägt,⁷² waren bereits die gestärkten juristischen Verfahren des DSU grosser Kritik ausgesetzt, insbesondere im US-Kongress, wo in den neuen Verfahren eine Bedrohung der staatlichen Souveränität gesehen wurde. Gerade die Akzeptanz der Regeln durch die grossen *Handelsmächte der Triade* ist aber das Rückgrat des Systems.⁷³

fast zeitgleiche gegenseitige Verzeigungen Kanadas und Brasiliens im Flugzeugsektor, die auf das Auseinanderbrechen eines möglicherweise bestehenden gentleman agreement zwischen den beiden Staaten hindeuten könnten (WT/DS 46 und 70).] Auch hier könnte ein Klagerecht privater Akteure rasch Abhilfe schaffen.

⁶⁸ Hieran haben auch einige *verfahrenstechnische Änderungen* durch die Rechtsprechung des Appellate Body, wonach private Anwälte vor der WTO (im Auftrag von Regierungen) plädieren können (WT/DS 27), oder Eingaben von Umweltverbänden bei der Urteilsfindung berücksichtigt werden können (WT/DS 58), nichts Grundlegendes geändert.

⁶⁹ Siehe hierzu allgemein MAVROIDIS et al. (1998); für die USA, siehe Section 301 des Trade Act von 1974 sowie MAVROIDIS and ZDOUC (1998), SCHAEFER (1998), ABBOTT (1993) und MAVROIDIS (1993); für die EU, siehe VO (EG) Nr. 3286/94 des Rates und die Vorgängerverordnung VO (EG) Nr. 2641/84 des Rates sowie MAVROIDIS and ZDOUC (1998), McNELIS (1998), BRONCKERS (1997) und MAVROIDIS (1993); für Japan, siehe YAMANE (1998).

⁷⁰ Siehe hierzu beispielsweise EPINAY (1999), COTTIER und SCHEFER (1998), PETERSMANN (1998, 1997, 1997a, 1997b und 1997c) ECKHOUT (1997), EUZW (1996), SACK (1997 und 1997a).

⁷¹ Vgl. Abschnitt 3.2 sowie teilweise Abschnitt 3.3.

⁷² Siehe hierzu auch LEIER (1999), S. 206.

⁷³ Vgl. hierzu ausführlich MENG (1997); Gerade die USA riskierten am Anfang des Streitschlichtungsverfahrens dessen Glaubwürdigkeit: Als die Europäische Union die USA wegen des „Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act (LIBERTAD)“ anklagte - dieser sah Sanktionen gegen Unternehmen und Personen vor, die Handel mit Kuba treiben - drohten die USA damit, nicht zu den Panelsitzungen zu erscheinen. Quasi in „letzter Sekunde“ vor der anberaumten Panelsitzung zog die EU den Panelantrag zurück (nachdem die USA einige Konzessionen gemacht hatten), womit eine Desavouierung des Systems im letzten Moment verhindert werden konnte; vgl. dazu WT/DS 38.

5 Schlussfolgerungen: Die weitere Verrechtlichung der Welthandelsbeziehungen

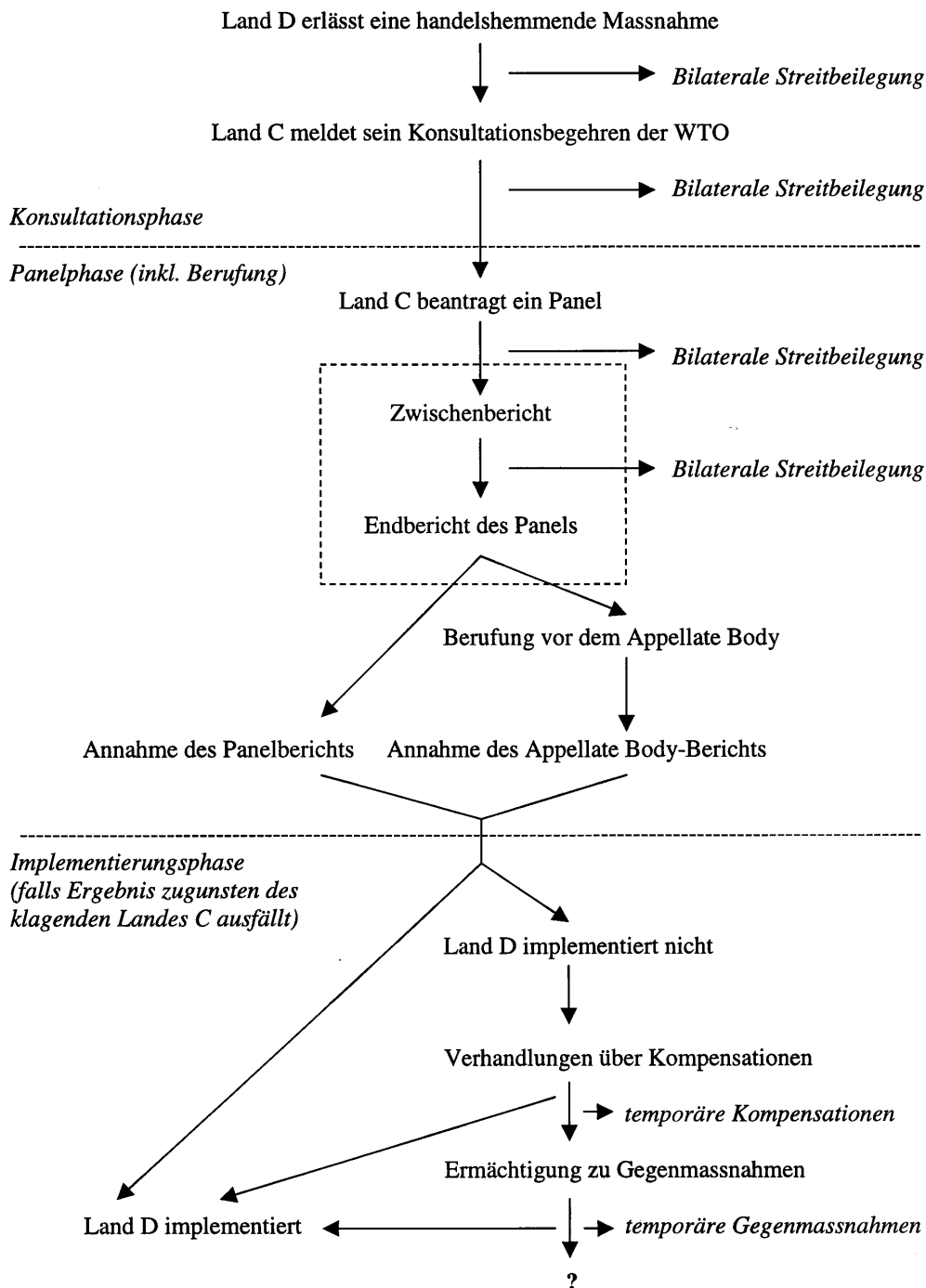
Der vorangehende Beitrag hat das neue Streitschlichtungssystem der WTO unter dem DSU analysiert. Aus den Betrachtungen geht hervor, dass mit dem Übergang zum neuen System ein Beitrag zur fortgesetzten *Verrechtlichung* der Welthandelsbeziehungen geleistet wurde.

Trotz der stringenten Verfahren mit jeweils kurzen Fristen scheint der Schwachpunkt des Systems bei der *Implementierung* von Panel- und Appellate-Body-Entscheiden zu liegen. Offenbar muss hier das DSU entsprechend umgestaltet werden, dass die Anreize zur Rechtstreue und Implementierung wesentlich erhöht werden. Weitere Schritte könnten die *Zulassung privater Akteure* zum Streitschlichtungssystem, inklusive der Schaffung von *Schadensersatzpflichten* für fortdauernde Rechtsbrüche sein.

Andererseits dürfen die Chancen für eine weitere Verrechtlichung der Welthandelsbeziehungen auch nicht überschätzt werden. Vor möglichen Verbesserungen des Verfahrens, die eine *Stärkung der multilateralen Handelsregeln* zur Folge hätten, muss deshalb darauf geachtet werden, dass diese nicht zu einem schleichenden *Rückzug* der grossen Handelsmächte aus dem WTO-System führen. Nach wie vor wird es im *völkerrechtlichen* WTO-System keine *supranationalen Durchsetzungsmechanismen* im Sinne einer „Weltpolizei“ geben können, womit der *Akzeptanz* und dem guten Willen seitens der Regierungen bei aller Verrechtlichung immer noch entscheidendes Gewicht zukommt - zumindest in der letztlich entscheidenden *Implementierungsphase*.

Anhang A: Ablauf des WTO-Streitschlichtungsverfahrens

Abbildung 1: Ablauf des WTO-Streitschlichtungsverfahrens



Quelle: In Anlehnung an HAUSER und MARTEL (1997) sowie BÜTLER und HAUSER (1998)

B) Zeitlicher Ablauf der Streitschlichtungsverfahren im Bananen- und Hormonfleischfall

<i>Verfahrensschritt</i>	<i>Bananenfall</i>	<i>Hormonfleischfall</i>
Erstes Konsultationsbegehren	05. Feb 96	26. Jan 96
Abhalten der Konsultationen	14./15. Mrz 1996	27. Mrz 96
Panelantrag	11. Apr 96	25. Apr 96
Einberufung des Panels	08. Mai 96	20. Mai 96
Panelverhandlungen	k.A.	10. Okt/11. Nov 1996
Interim Bericht	18. Mrz 97	07. Mai 97
Antrag auf Neuverhandlungen	02. Apr 97	k.A.
Panel Bericht	22. Mai 97	30. Jun 97
Panel Bericht zirkuliert	k.A.	18. Aug 97
Notifizierung der Berufungsabsicht	11. Jun 97	24. Sep 97
Einberufung des Appellate Body	k.A.	k.A.
Appellate Body Hearing	k.A.	4./5. Nov 97
Appellate Body Entscheid	22. Aug 97	05. Jan 98
Annahme des Appellate Body Berichts durch DSB	25. Sep 97	13. Feb 98
Antrag auf Arbitration	17. Nov 97	08. Apr 98
Datum des Bericht des Arbitrators	23. Dez 97	29. Mai 98
Ablauf Umsetzungsfrist	01. Jan 99	13. Mai 99
Kompensationsangebot	nicht erfolgt	28. Apr 99
Neuer Panelantrag wegen Nichtumsetzung	20. Jan 99	noch nicht erfolgt
Neue Panelentscheid	noch nicht bekannt	noch nicht erfolgt
Antrag auf Aussetzen von Konzessionen	14. Jan 99	03. Jun 99
Arbitration Konzessionen - Antrag	k.A.	noch nicht erfolgt
Ermächtigung zum Aussetzen von Konzessionen	19. Apr 99	noch nicht erfolgt
Abschlussdatum des Falles	noch nicht erfolgt	noch nicht erfolgt
<i>Bisher verstrichene Zeit</i>	<i>> 3 Jahre, 5 Monate</i>	<i>> 3 Jahre, 5 Monate</i>
davon seit dem ersten Panelbericht verstrichen	2 Jahre, 2 Monate	2 Jahre

Quellen: Eigene Berechnungen, basierend auf WTO-Dokumenten.

Literatur

- ABBOTT, F.M (1993): Regional Integration Mechanisms in the Law of the United States: Starting Over; in: *Indiana Journal of Global Studies*, Bd. 1, Heft 1, o.S.
- BLETSCHACHER, G. und H. KLODT (1992): Strategische Handels- und Industriepolitik - Theoretische Grundlagen, Branchenanalysen und wettbewerbspolitische Implikationen; Hrsg.: SIEBERT, H.; Tübingen: Mohr (*Kieler Studien, Nr. 244*)
- BRANDER, J. A. (1995): Strategic Trade Policy; Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research (*NBER Working Paper Series, No. 5020*)
- BRANDER, J. A. und B. J. SPENCER (1985): Export Subsidies and International Market Share Rivalry; in: *Journal of International Economics*, Bd. 18, S. 83-100
- BRONCKERS, M. C. E. J. (1997): Enforcing WTO Law through the EC Trade Barriers Regulation; in: *International Trade Law and Regulation*, Bd. 3, S. 76-84
- BRUNETTI, A., M. JAGGI UND R. WEDER (1998): Umverteilungswirkungen einer wirtschaftlichen Öffnung und Abstimmungsverhalten: Eine Analyse am Beispiel des Schweizer EWR-Entscheidung; in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, Bd. 134, Heft 1, S. 63-91
- BÜTLER, M. und H. HAUSER (1998): The WTO Dispute Settlement System: Playing the Game; St. Gallen (*Diskussionspapier der Universität St. Gallen, Nr. 9801*)
- COTTIER, T. und K. N. SCHEFER (1998): The Relationship between World Trade Organization Law, National and Regional Law; in: *Journal of International Economic Law*, Bd. 1, Heft 1, S. 83-122
- COTTIER, T. und K. N. SCHEFER (1998a): Boycott Measures by U.S. States and Communities against Swiss Banks: Implications of WTO Law: Legal Aspects and Consideration of Policy; Bern (vervielfältigt)
- DORNBUSCH, R. (1993): Policymaking in the Open Economy - Concepts and Case Studies in Economic Performance; New York / Washington, D.C.: Oxford University Press / The World Bank
- EECKHOUT, P. (1997): The Domestic Legal Status of the WTO Agreement: Interconnecting Legal Systems; in: *Common Market Law Review*, Bd. 34, Heft 1, S. 11-58
- EPINAY, A. (1999): Zur Stellung des Völkerrechts in der EU; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 10, Heft 5, S. 5-11

- EUZW Hrsg. (1996): EuGH - Keine unmittelbare Wirkung von GATT-Bestimmungen; Bd. 7, Heft 4, S. 118-121
- EUZW Hrsg. (1996a): Entschliessung des Bundesrats zur Bananenmarktordnung; Bd. 7, Heft 24, S. 740
- HASSE, R. H. und W. SCHÄFER Hrsg. (1994): Die Weltwirtschaft vor neuen Herausforderungen - Strategischer Handel, Protektion und Wettbewerb; Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht
- HAUSER, H. und A. MARTEL (1997): Das WTO-Streitschlichtungsverfahren: Eine verhandlungsorientierte Perspektive; in: *Aussenwirtschaft*, Bd. 52, Heft 4, S. 525-560
- HAUSER, H. (1996): Weshalb brauchen die Regierungen die WTO?; in: THÜRER, D. und S. KUX: *GATT 94 und die Welthandelsorganisation*; Zürich: Schulthess, S. 81-92
- JACKSON, J. H. (1998): Global Economics and International Economic Law; in: *Journal of International Economic Law*, Bd. 1, Heft 1, S. 1-23
- KANTZENBACH, E., B. MOLITOR und O. G. MAYER Hrsg. (1994): *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, Bd. 39; Tübingen: Mohr
- KRUGMAN, P. R. (1993): Protection in Developing Countries; in: DORNBUSCH, R. Hrsg. (1993): *Policymaking in the open economy*, S. 127-148
- KRUGMAN, P. R. (1987): Is Free Trade Passé?; in: *The Journal of Economic Perspectives*, Bd. 1, Heft 2, S. 131-144
- KRUGMAN, P. R. (1986): *Strategic Trade Policy and the New International Economics*; Cambridge, Mass./London
- KRUGMAN, P. R. und M. OBSTFELD (1991): *International Economics - Theory and Policy*; 2. Auflage; New York: Harper Collins
- KUSCHEL, H.-D. (1996): Wie geht es weiter mit der Bananenmarktordnung; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 7, Heft 21, S. 645-650
- KUSCHEL, H.-D. (1995): Die EG-Bananenmarktordnung vor deutschen Gerichten; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 6, Heft 20, S. 689-692
- LEIER, K.-P. (1999): Fortentwicklung und weitere Bewährung: Zur derzeitigen Überprüfung des Streitbeilegungsverfahrens in der WTO; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 10, Heft 7, S. 204-211

MAVROIDIS, P. C. und W. ZDOUC (1998): Legal Means to protect private parties' interests in the WTO – The Case of the EC New Trade Barriers Regulation; in: *Journal of International Economic Law*, Bd. 1, Heft 3, S. 407-432

MAVROIDIS, P. C. et al. (1998): Is the WTO Dispute Settlement Mechanism Responsive to the Needs of the Traders? Would a System of Direct Action by Private Parties Yield Better Results? Panel Discussion at the 6th Geneva Global Arbitration Forum; in: *Journal of World Trade*, Bd. 32, Heft 2, S. 147-165

MAVROIDIS, P. C. (1993): Handelspolitische Abwehrmechanismen der EWG und der USA und ihre Vereinbarkeit mit den GATT-Regeln – Eine rechtsvergleichende Analyse der Verordnung 2641/84 (EWG) und “Section 301” des “Omnibus Trade and Competitiveness Act” von 1988 (USA); Stuttgart: Verlagsgesellschaft Internationales Recht

MCNELIS, N. (1998): The European Trade Barriers Regulation: A More Effective Instrument; in: *Journal of International Economic Law*, Bd. 1, Heft 1, S. 149-155

MEIER, G. (1997): Der Endbericht des WTO-Panels im Bananenrechtsstreit; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 8, Heft 18, S. 566-568

MENG, W. (1997): Extraterritoriale Jurisdiktion in der US-amerikanischen Sanktionsgesetzgebung; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 8, Heft 14, S. 423-428

NZZ Hrsg. (1998): Kühnende Worte in einem hitzigen Klima; Thomas Cottier gegen eine voreilige Klage der Schweiz bei der WTO; Ausgabe vom 9. Juli 1998

NZZ Hrsg. (1998a): Die ungenutzte Streitschlichtung bei der WTO – Senti zum Umgang Berns mit den Sanktionsdrohungen; Ausgabe vom 7. September 1998

OECD Hrsg. (1995): Dispute Settlement in the WTO; *OECD Working Papers*, Nr. 96

PETERSMANN, E.-U. (1998): How to Promote the International Rule of Law? Contributions by the World Trade Organization Appellate Review System; in: *Journal of International Economic Law*, Bd. 1, Heft 1, S. 25-48

PETERSMANN, E.-U. (1997): International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System; Den Haag: Kluwer

PETERSMANN, E.-U. (1997a): The GATT/WTO Dispute Settlement System – International Law, International Organizations and Dispute Settlement; London: Kluwer

PETERSMANN, E.-U. (1997b): Darf die EG das Völkerrecht ignorieren?; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 8, Heft 11, S. 325-331

- PETERSMANN, E.-U. (1997c): GATT/WTO-Recht: Duplik; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 8, Heft 21, S. 651-653
- RODE, R. (1993): High-Tech-Wettstreit 2000 - Strategische Handels- und Industriepolitik: Europa versucht's, die USA fangen an, Japan macht's vor; Frankfurt (Main) / New York: Campus
- SACK, J. (1997): Von der Geschlossenheit und den Spannungsfeldern in einer Weltordnung des Rechts; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 8, Heft 21, S. 650-651
- SACK, J. (1997a): Noch einmal: GATT/WTO und europäisches Rechtssystem; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 8, Heft 22, S. 688
- SCHAEFER, M. (1998): Section 301 and the World Trade Organization: A Largely Peaceful Coexistence To Date; in: *Journal of International Economic Law*, Bd. 1, Heft 1, S. 156-160
- SIEBERT, H. Hrsg. (1997): Toward a New Global Framework for High-Technology Competition; Tübingen: Mohr
- SYKES, A. O. (1998): Comparative Advantage and the Normative Economics of International Trade Policy; in: *Journal of International Economic Law*, Bd. 1, Heft 1, S. 49-82
- THÜRER, D. (1996): WTO-Teilordnung im System des Völker- und Europarechts; in: THÜRER, D. und S. KUX: GATT 94 und die Welthandelsorganisation; Zürich: Schulthess, S. 41-72
- THÜRER, D. und S. KUX (1996): GATT 94 und die Welthandelsorganisation; Zürich: Schulthess
- WEBER, A. und F. MOOS (1999): Rechtswirkungen von WTO-Streitbeilegungsentscheidungen im Gemeinschaftsrecht; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Bd. 10, Heft 8, S. 229-236
- WTO Hrsg. (1999): Overview of the State-of-Play of WTO Disputes; <http://www.wto.org/wto/dispute/bulletin.htm> [Stand: 25. Juni 1999]
- YAMANE, H. (1998): The WTO Dispute Settlement Mechanism and Japanese Traders; in: *Journal of International Economic Law*, Bd. 1, Heft 4, S. 683-689

Quellenverzeichnis

A) WTO-Recht

A1) WTO-Abkommenstexte

The General Agreement on Tariffs and Trade [Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen]; unterzeichnet in Genf am 30. Oktober 1947

Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization [Abkommen über die Errichtung der Welthandelsorganisation]; unterzeichnet in Marrakesch am 15. April 1994 (einschliesslich aller Anlagen und Anhänge)

Rules of Conduct for the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes, 11. Dezember 1996; Dokument WT/DSB/RC/1

Working Procedures for Appellate Review, 28. Februar 1997; Dokument WT/AB/WP/3

A2) WTO-Streitschlichtungsfälle

WT/DS 26 und WT/DS 48: European Communities - Measures Affecting Meat and Meat Products (Hormones); Complaints by the United States of America and Canada

WT/DS 27: European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas; Complaints by Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico and the United States of America

WT/DS 31: Canada - Certain Measures Concerning Periodicals; Complaint by the United States of America

WT/DS 38: United States of America - The Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act; Complaint by the European Communities

WT/DS 44: Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper; Complaint by the United States of America

WT/DS 46: Brazil - Export Financing Programme for Aircraft; Complaint by Canada

WT/DS 58: United States of America - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products; Complaints by India, Malaysia, Pakistan and Thailand

WT/DS 70: Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft; Complaint by Brazil

WT/DS 105/1: European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas; Complaint by Panama

WT/DS 152/1: United States of America - Sections 301-310 of the Trade Act of 1974; Complaint by the European Communities

WT/DS 158/1: European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas II; Complaints by Guatemala, Honduras, Mexico, Panama and the United States of America

WT/DS 165/1: United States of America - Import Measures on Certain Products from the European Communities; Complaint by the European Communities

B) Recht der Vereinten Nationen

United Nations Convention on the Law of Treaties [Wiener Vertragsrechtskonvention; WRK], unterzeichnet in Wien am 23. Mai 1969, inkraftgetreten am 27. Januar 1980

C) Recht der Europäischen Gemeinschaften

Verordnung (EG) Nr. 3286/94 des Rates vom 22. Dezember 1994 zur Festlegung der Verfahren der Gemeinschaft im Bereich der gemeinsamen Handelspolitik zur Ausübung der Rechte der Gemeinschaft nach internationalen Handelsregeln, insbesondere den im Rahmen der Welthandelsorganisation vereinbarten Regeln; EG-Amtsblatt L 349 vom 31.12.1994 [geändert durch Verordnung Nr. 356/95 des Rates vom 20. Februar 1995; EG-Amtsblatt L 41 vom 23.2.1995]

Verordnung (EWG) Nr. 2641/84 des Rates vom 17. September 1984 zur Stärkung der gemeinsamen Handelspolitik und insbesondere des Schutzes gegen unerlaubte Handelspraktiken; EG-Amtsblatt L 252/1 vom 20.9.1984

D) Recht der Vereinigten Staaten von Amerika

Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988, Pub. L. no 100-418 102 Stat. 1107

Trade Act of 1974 [Section 301, Subchapter III, Enforcement of US rights under trade agreements and response to certain foreign trade practices], 19 U.S.C.A 2411.