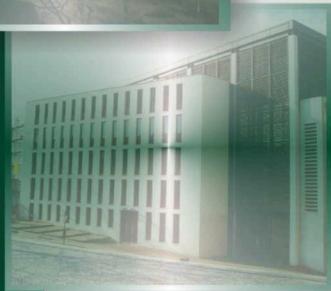




Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg



Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht

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

Sebastian Wolf

Welthandelsrechtliche
Rahmenbedingungen
für die Liberalisierung ausländischer
Direktinvestitionen
- Multilaterale Investitionsverhandlungen oder
Rückbesinnung
auf bestehende Investitionsregelungen
im Rahmen der WTO -

September 2006

Heft 61

Welthandelsrechtliche Rahmenbedingungen für die Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen

– Multilaterale Investitionsverhandlungen oder Rückbesinnung auf bestehende Investitionsregelungen im Rahmen der WTO? –

Von

Sebastian Wolf

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

Sebastian Wolf, LL.M. oec. int. ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Lehrstuhl für Öffentliches Recht, Europarecht und Internationales Wirtschaftsrecht (Prof. Dr. Tietje) an der Juristischen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

Christian Tietje/Gerhard Kraft/Rolf Sethe (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 61

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 (10) 3-86010-860-3

ISBN (13) 978-3-86010-860-4

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 WTO und ein umfassendes multilaterales Investitionsabkommen	7
I. Die Verhandlungen zur International Trade Organisation (ITO)	7
II. Die WTO-Ministerkonferenz von Singapur und die Arbeitsgruppe zum Verhältnis von Handel und Investitionen	8
III. Die WTO-Ministerkonferenz von Doha: Ein Verhandlungsmandat?	8
IV. Das Scheitern der WTO-Ministerkonferenz von Cancun.....	11
V. Die „Singapur-Themen“ nach dem sog. Juli-Paket	11
C. Ausländische Direktinvestitionen in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen	12
I. Zum Begriff der ausländischen Direktinvestition	12
II. Ökonomische Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen	13
1. Potentielle Auswirkungen im Empfängerland.....	13
2. Potentielle Auswirkungen im Herkunftsland.....	15
D. Die Regelung ausländischer Direktinvestitionen in der WTO-Rechtsordnung.....	15
I. Überblick über die investitionsrelevanten WTO-Übereinkommen	15
II. Das Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMs-Übereinkommen).....	17
1. Die Verhandlungen der Uruguay Runde zu handelsbezogenen Investitionsmaßnahmen	17
2. Ziel und Gegenstand des TRIMs-Übereinkommens	18
3. Materiell-rechtliche Bestimmungen des TRIMs-Übereinkommens	19
4. Notifikationspflichten und Übergangsregelungen	21
5. Administration und Institutionelle Struktur	22
6. Das Verhältnis zwischen dem TRIMs-Übereinkommen und anderen WTO-Übereinkommen – insbesondere zum GATT	22
7. Beurteilung der investitionspolitischen Reichweite des TRIMs- Übereinkommens.....	25
III. Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS)	26
1. Anwendungsbereich	27
2. Die Regelung von Direktinvestitionen durch den Modus der kommerziellen Präsenz	27
3. Liberalisierungsansatz des GATS	28
4. Beurteilung der investitionspolitischen Reichweite des GATS.....	29

E. Die WTO als geeignetes Verhandlungsforum für ein multilaterales Investitionsabkommen.....	30
F. Ausblick.....	32
Schrifttum	34

A. Einleitung

Die Bedeutung grenzüberschreitender Investitionen in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen hat in den letzten Jahrzehnten in enormem Ausmaß zugenommen. Auslandsinvestitionen stellen heutzutage eines der wichtigsten Instrumente dar, um ausländische Märkte zu erschließen, und sind neben dem grenzüberschreitenden Handel zum bestimmenden Faktor für das weltweite Zusammenwachsen der Märkte geworden.¹ Die angesprochene Bedeutung grenzüberschreitender Investitionen steht bislang jedoch in einem grundsätzlichen Widerspruch zu der nur unvollständigen Einbindung in das Netzwerk multilateraler Verträge. Denn im Gegensatz zum internationalen Warenhandel, der bereits seit 1948 unter dem alten GATT⁴⁷ und seit 1995 auch innerhalb der WTO-Rechtsordnung einem umfassenden Regelungsrahmen unterliegt, fehlt für grenzüberschreitende Investitionen bislang eine einheitliche Kodifikation im multilateralen Kontext.

Dabei sind ausländische Investoren in besonderem Maße auf verlässliche ordnungspolitische Rahmenbedingungen angewiesen. Im Vergleich zum bloßen Warenaustausch sind Investitionen im Ausland regelmäßig mit weitaus höheren Risiken verbunden, da zunächst umfangreiche Kapitalausgaben getätigt werden müssen. Durch den Aufbau einer dauerhaften Beziehung zum Gaststaat bleiben Risiken zudem nicht auf einzelne Transaktionen beschränkt. Aus diesem Grund bilden günstige rechtliche Rahmenbedingungen, die vor allem durch Stabilität, Transparenz und einen effektiven Streitbeilegungsmechanismus gekennzeichnet sind, einen maßgeblichen Faktor einer Investitionsentscheidung.

Charakteristisch für das globale Investitionsumfeld ist bislang lediglich ein unübersichtliches Regelwerk von internationalem Recht, das durch zahlreiche Inkonsistenzen und Überschneidungen gekennzeichnet ist und auf diese Weise zur Entstehung eines „globalen Flickenteppichs“ im Bereich des internationalen Investitionsrechts geführt hat.² Mit dem dynamischen Anstieg an ausländischen Direktinvestitionen ist jedoch letztlich auch die Notwendigkeit an der Ausformung eines einheitlichen internationalen Investitionsregelwerks gestiegen. Dementsprechend werden seit mehreren Jahren in den verschiedenen internationalen Foren Versuche unternommen, Regelungen zu Investitionen in einem umfassenden multilateralen Vertragswerk zu verankern. Während die Liberalisierungsbestrebungen im multilateralen Rahmen jedoch nicht im gewünschten Ausmaß vorankamen, wurden zunehmend bilaterale Handels- und Investitionsabkommen abgeschlossen.³ Neben die bilateralen sind in

¹ Ausführliche statistische Angaben finden sich im jährlich erscheinenden World Investment Report der UNCTAD, erhältlich im Internet: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1485&lang=1>> (besucht am 1. August 2006).

² *Brewer/Young*, Journal of International Economic Law 1 (1998), 455 (459); *Kentin*, Legal Issues of Economic Integration 29 (2002), 61 (62 f.); *Kurtz*, University of Pennsylvania Journal of International Economic Law 23 (2003), 713 (723); *Panetta*, Ausländische Direktinvestitionen und Welt handelsordnung, 81; *Sauvé*, Journal of World Trade 31 (4/1997), 55 (57); *Sidhu*, Zeitschrift für Europarechtliche Studien 7 (2004), 335 (336).

³ Ausführlich zu Bilateralen Investitionsschutzverträgen: *Dolzer/Stevens*, Bilateral Investment Treaties, *passim*; *Herdegen*, Internationales Wirtschaftsrecht, § 21 Rn. 7 ff.; *Efler*, Internationale Investitionsrecht, § 1 Rn. 1 ff.

der Zwischenzeit auch zahlreiche regionale⁴ und sektorale⁵ Investitionsabkommen getreten. Nachdem auch der Versuch, im Rahmen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) ein umfassendes multilaterales Regelwerk zu schaffen, im Jahre 1998 endgültig scheiterte, verlagerte sich die Auseinandersetzung in die WTO.⁶

Die 4. WTO-Ministerkonferenz in Doha im Jahr 2001 führte mit ihrer abschließenden Ministererklärung zwar zu einem Mandat, welches die Verhandlungen über ein umfassendes multilaterales Investitionsabkommen einleitete. Mit dem Scheitern der WTO-Ministerkonferenz in Cancun im Jahr 2003 wurde das Schicksal der Investitionsverhandlungen jedoch wieder fragwürdig. Zudem hat der Allgemeine Rat im Juli 2004 beschlossen, das Thema der Investitionsverhandlungen aus dem Arbeitsprogramm der laufenden Doha-Runde herauszunehmen.⁷

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt erscheint eine entscheidende Rechtsfortbildung in der Debatte um ein umfassendes WTO-Investitionsabkommen somit nahezu unmöglich. Vor diesem Hintergrund konzentriert sich der folgende Beitrag auf eine Untersuchung der bereits bestehenden multilateralen Regelungen für die Behandlung von ausländischen Direktinvestitionen im Rahmen der WTO.

Um einen Überblick über den Gesamtzusammenhang der Investitionsthematik zu gewinnen, werden im ersten Teil zunächst die bisherigen Bemühungen zur Ausarbeitung eines umfassenden multilateralen Investitionsabkommens dargestellt und die wesentlichen Interessenkonflikte für das Scheitern der Investitionsverhandlungen im Rahmen der WTO aufgezeigt. Mit dieser Fragestellung eng verbunden sind zugleich die ökonomischen Auswirkungen von Direktinvestitionen, die als Gegenstand anhaltender Diskussionen von einem deutlichen Nord-Süd-Konflikt geprägt sind. Dementsprechend werden im zweiten Teil die ökonomischen Auswirkungen von Direktinvestitionen skizziert.

Im Hauptteil des Beitrags sollen schließlich die im Rahmen der WTO-Rechtsordnung bereits bestehenden investitionsrelevanten Übereinkommen dargestellt werden. Nahezu alle WTO-Übereinkommen, auch wenn sie nicht ausdrücklich die Regelung von Investitionen zum Gegenstand haben, beinhalten investitionsrele-

tionsverträge, 174 ff.; mittlerweile bestehen weit über 2000 solcher BITs, vgl. UNCTAD, World Investment Report, 2005, 24.

⁴ So enthält zum Beispiel das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) im sog. Chapter XI weit reichende Regelungen zur Liberalisierung und zum Schutz von Investitionen zwischen den Vertragsstaaten Mexiko, Kanada und den USA, siehe hierzu statt vieler: *McIlroy*, Journal of World Investment 3 (2002), 127 ff.; allgemein zum Verhältnis ausländischer Direktinvestitionen und regionaler Handelsliberalisierung: *Lee*, Journal of World Trade 39 (4/2005), 701 ff.

⁵ Dazu zählt vor allem der Energie-Charta Vertrag, der dem Schutz und der Förderung von Investitionen im Wirtschaftsbereich der Energie dient, hierzu jüngst: *Gundel*, Archiv des Völkerrechts 42 (2004), 157 ff. m.w.N.

⁶ Ausführlich zum gescheiterten OECD-Entwurf für ein Multilaterales Investitionsabkommen (MAI): *Böhmer*, German Yearbook of International Law 41 (1998), 267 ff.; *Canner*, Cornell International Law Journal 31 (1998), 657 ff.; *Efler*, Internationale Investitionsverträge, 248 ff.; *Hartwig*, Aussenwirtschaft 54 (1999), 75 ff.; *Iglér/Schekulin*, Österreichs Außenwirtschaft 8 (2001-2002), 355 (364 ff.); *Muchlinski*, International Lawyer 34 (2000), 1033 ff.; *Piciotto*, University of Pennsylvania Journal of International Economic Law 19 (1998), 731 ff.; *Schrijver*, in: Nieuwenhuys/M.M.T.A. Brus. (Hrsg.), Multilateral Regulation of Investment, 17; *Wallace-Bruce*, Journal of World Investment 2 (2001), 53 ff.

⁷ Dazu unter Gliederungspunkt B.II-B.V.

vante Bestimmungen und können damit beanspruchen, einen Einfluss auf die Investitionsentscheidungen von Unternehmen zu haben. Gegenstand der Untersuchung sollen jedoch nur diejenigen WTO-Übereinkommen sein, die unmittelbar investitionsbezogene Bestimmungen aufweisen und damit auf eine Liberalisierung der Investitionstätigkeit gerichtet sind. Innerhalb des WTO-Regelwerks sind in diesem Zusammenhang zwei Abkommen relevant. Dies ist zum einen das Übereinkommen über die Anwendung handelsbezogener Investitionsmaßnahmen (TRIMs-Übereinkommen), welches die Anwendung von bestimmten Investitionsmaßnahmen im Bereich des Warenhandels regelt. Einen weiteren Schwerpunkt der Untersuchung stellt das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) dar, welches investitionsrelevante Regelungen für den Handel mit Dienstleistungen enthält. Nach einer Darstellung der relevanten Regelungsbereiche und wesentlicher Vertragsbestimmungen beider Abkommen soll vor allem deren investitionspolitische Reichweite analysiert werden. Wie aufzuzeigen sein wird, werden die angesprochenen WTO-Übereinkommen dem Anspruch einer umfassenden Regulierung von Investitionen nur zum Teil gerecht. Ein abschließender Blick gilt schließlich den tatsächlichen Chancen der Ausarbeitung eines umfassenden multilateralen Investitionsregelwerkes im institutionellen Rahmen der WTO.

B. Die WTO und ein umfassendes multilaterales Investitionsabkommen

Im Rahmen des Welthandelsrechts hat es bereits verschiedene Versuche gegeben, investitionsrelevante Aspekte in ein multilaterales Abkommen einzubinden.⁸

I. Die Verhandlungen zur International Trade Organisation (ITO)

Bereits während der Verhandlungen zur Gründung der International Trade Organisation (ITO) gab es Bestrebungen, Regelungen zu Investitionen in ein multilaterales Abkommen zu integrieren. Die Verhandlungen mündeten 1948 in der Havanna-Charta, die einzelne Bestimmungen zum Schutz von ausländischen Investitionen enthielt. Die Einbeziehung von Investitionsregeln als Verhandlungsgegenstand erfolgte dabei vor allem auf Initiative der amerikanischen Delegation, deren Vorschläge in der endgültigen Fassung der Havanna-Charta jedoch weitgehend unberücksichtigt blieben.⁹ Aus der Sicht amerikanischer Investoren begünstigten die investitionsbezogenen Bestimmungen der Havanna-Charta strukturell die Gastländer, indem die Freiheit zur Regulierung von Investitionen verankert wurde. Diese Kritik an den investitionsbezogenen Bestimmungen war einer der Gründe, warum die USA die Ha-

⁸ Ausführlich zu den relevanten historischen Entwicklungen: *Dattu*, *Fordham International Law Journal* 24 (2000/2001), 275 ff.

⁹ Nach *Kurtz*, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law* 23 (2002), 713 (718, Fn. 23), ist die entsprechende Formulierung des Art. 12 Havanna-Charta ein früher Beweis dafür, dass die einschränkende nationale Regulierung ausländischer Direktinvestitionen oft durch Souveränitätsbedenken motiviert ist. Der Text der „Havanna Charta for an International Trade Organization“ ist erhältlich im Internet: <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/havana_e.pdf> (besucht am 25. Juli 2006).

vanna-Charta ablehnten und nicht zur Ratifizierung in den US-Kongress einbrachten, da dessen Zustimmung als aussichtslos galt.¹⁰

II. Die WTO-Ministerkonferenz von Singapur und die Arbeitsgruppe zum Verhältnis von Handel und Investitionen

In der Folgezeit wurde die Thematik der Auslandsinvestitionen nicht konsequent weiterverfolgt und erst mit den Plänen zur Gründung der WTO wieder aufgegriffen.¹¹ Vor dem Hintergrund eines wachsenden Interesses zahlreicher Mitglieder an der Einbeziehung der Thematik von ausländischen Direktinvestitionen in das Arbeitsprogramm der WTO leitete die erste Ministerkonferenz in Singapur 1996 einen Prozess ein, der als Beginn der Verhandlungen über ein umfassendes WTO-Investitionsabkommen bezeichnet werden kann. Zwar erreichten die WTO-Mitglieder keinen Konsens darüber, die Investitionsthematik umfassend in die Verhandlungen zu integrieren. Dennoch konnte man sich auf die Einsetzung einer ständigen Arbeitsgruppe zum Verhältnis von Handel und Investitionen einigen, die seither die Beziehung zwischen Handel und Investitionen untersucht.¹² Zusammen mit den Bereichen Handels erleichterungen, Transparenz im öffentlichen Beschaffungswesen und Wettbewerb zählt die Untersuchung der Beziehung zwischen Handel und Investitionen zu den sog. Singapur-Themen, die als neue Handelsthemen in die WTO-Verhandlungen aufgenommen wurden. Das Mandat der Arbeitsgruppe blieb allerdings auf Studien und Analysen beschränkt, wobei insbesondere auch entwicklungspolitische Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen untersucht wurden.

III. Die WTO-Ministerkonferenz von Doha: Ein Verhandlungsmandat?

Nachdem die Einleitung einer neuen Handelsrunde auf der Ministerkonferenz von Seattle¹³ 1999 scheiterte, stellte die 4. Ministerkonferenz in Doha im Jahr 2001 die nächste Möglichkeit für die WTO-Mitglieder dar, Verhandlungen über ein Inves-

¹⁰ *Dattu*, Fordham International Law Journal 24 (2000/2001), 275 (290); *Igler/Schekulin*, Österreichs Außenwirtschaft 8 (2001-2002), 355 (360); *Kurtz*, University of Pennsylvania Journal of International Economic Law 23 (2002), 713 (718 f.); *Kennedy*, University of Pennsylvania Journal of International Economic Law 24 (2003), 77 (95 ff.); ausführlich zu den Gründen für das Scheitern der Havanna-Charta: *Krenzler*, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, A.I. Rn. 7 ff.

¹¹ Einzige Ausnahme stellt die im Jahr 1955 von den damaligen GATT-Mitgliedern verabschiedete „Resolution on International Investment for Economic Development“ dar. In der rechtlich unverbindlichen Resolution bekundeten die damaligen GATT-Mitglieder ihre Bereitschaft, ein für Investitionen förderliches Umfeld zu schaffen, vgl. GATT, B.I.S.D., 49/50 (1955), zitiert nach: *Dattu*, Fordham International Law Journal 24 (2000/2001), 275 (288, Fn. 6).

¹² Ministerial Declaration of Singapore, WTO Doc. WT/MIN(96)/DEC, 13 December 1996, para. 20: „Having regard to the existing WTO provisions on matters related to investment [...] and on the understanding that the work undertaken shall not prejudice whether negotiations will be initiated in the future, we also agree to: establish a working group to examine the relationship between trade and investment [...]“; für einen Überblick über die Arbeit der „Working Group on the Relationship Between Trade and Investment“, siehe: *Koulen*, in: Nieuwenhuys/M.M.T.A. Brus. (Hrsg.), Multilateral Regulation of Investment, 181 ff.

¹³ Ausführlich zur gescheiterten Ministerkonferenz von Seattle: *Schott*, in: Schott (Hrsg.), The WTO after Seattle, 3 ff.

titionsabkommen zu initiieren. Dabei waren es vor allem die industrialisierten WTO-Mitglieder, die unter der Leitung von Japan und der Europäischen Union ein besonderes Interesse an einem Investitionsabkommen bekundeten. Das besondere Interesse dieser WTO-Mitglieder gründete sich maßgeblich auf das Bestreben, einen den amerikanischen BITs vergleichbaren hohen Schutzstandard zu multilateralisieren.¹⁴ Die USA und Kanada verhielten sich in dieser Frage sehr zurückhaltend, da sie aufgrund ihrer bislang verfolgten Strategie, sehr weit reichende und umfassende BITs abzuschließen, keinen Bedarf für ein „moderates“ multilaterales Investitionsabkommen sahen.

Die Mehrheit der Entwicklungsländer, angeführt von Indien, Pakistan und Malaysia, sprach sich indessen kategorisch gegen die Aufnahme von Investitionsverhandlungen im Rahmen der WTO aus. Unterstützung fanden diese Länder, wie schon bei den MAI-Verhandlungen der OECD, in einer Koalition aus NGOs, die ein WTO-Investitionsabkommen verhindern wollten.¹⁵ Gegen die Aufnahme von Investitionsverhandlungen wurden insbesondere Zweifel an der entwicklungspolitischen Dimension von ausländischen Direktinvestitionen angeführt. Zudem würden individuelle Regulierungsmöglichkeiten, die zur Förderung positiver Effekte beitragen könnten, durch weitere Investitionsdisziplinen zu weit eingeeengt. Hinzu kam, dass viele Entwicklungsländer immer noch damit beschäftigt waren, die Ergebnisse der Uruguay-Runde umzusetzen und sich deshalb mit neuen Verhandlungen schlichtweg überlastet sahen.¹⁶ Dieser entschlossene Widerstand drohte die Verhandlungen über die Singapur-Themen bis kurz vor dem Abschluss der Ministerkonferenz zum Scheitern zu bringen.

Die Ministererklärung von Doha bestätigt dabei ausdrücklich den Nutzen eines multilateralen Rahmens zur Verbesserung der Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen und erkennt damit die Bedeutung von Investitionsfragen an. Im Ergeb-

¹⁴ Das Engagement der EU-Kommission ist vor allem auf den Umstand zurückzuführen, dass bislang keine einheitliche Zuständigkeitsregelung für Investitionsangelegenheiten besteht. Aus diesem Grund sah die EU-Kommission in multilateralen Investitionsverhandlungen die Chance der eigenen institutionellen Stärkung, vgl. *Igler/Schekulin*, Österreichs Außenwirtschaft 9 (2002-2003), 301 (314). Auch bei den Verhandlungen im Konvent zur EU-Verfassung dokumentierte sich dieses Interesse der Kommission. Die Kompetenz der Europäischen Union in Bezug auf die Aushandlung und die Annahme von Handelsverträgen wird mit dem Verfassungsentwurf unter anderem auf den Bereich ausländischer Direktinvestitionen ausgeweitet (vgl. Artikel III-315 EU-Verfassung), eingehend hierzu: *Ceyssens*, Legal Issues of Economic Integration 32 (2005), 259 ff.; *Krajewski*, Common Market Law Review 42 (2005), 91 ff.; *Leczykiewicz*, German Law Journal 6 (11/2005), 1673 ff.

¹⁵ Siehe hierzu: Declaration of Non-Governmental Groups and Civil Society Movements, No Investment Negotiations at the World Trade Organization, erhältlich im Internet: <http://www.ciel.org/Tae/WTO_NoInvestNeg_6May03.html> (besucht am 28. Juli 2006), sowie Documentation of the International Conference: The Controversy about a New Investment Agreement in the WTO – Social and Ecological Implications and Alternatives; veranstaltet vom Forum Umwelt & Entwicklung und dem Evangelischen Entwicklungsdienst (EED) am 28./29. April 2003; erhältlich im Internet: <http://www.forum-ue.de/fileadmin/userupload/publikationen/aghan_2003_investment_conferece_documentation.pdf> (besucht am 2. August 2006).

¹⁶ Eine Zusammenfassung der verschiedenen Positionen findet sich bei: *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 292 ff.; *Brooks/Xiaoquin Fan/Sumulong*, Asian Development Review 20 (2003), 1 (20 ff.); *Kurtz*, University of Pennsylvania Journal of International Economic Law 23 (2003), 713 (773 ff.).

nis konnte aufgrund der unverminderten Skepsis vieler Entwicklungsländer jedoch nur eine Kompromissformel gefunden werden, die nicht zu einem klaren Verhandlungsmandat führte. Zwar enthält die Ministererklärung eine eindeutige Entscheidung zugunsten von Verhandlungen („negotiations will take place“), legt aber zugleich einschränkend fest, dass diese erst nach der 5. Ministerkonferenz und nur auf der Basis einer expliziten konsensualen Entscheidung über die Verhandlungsmodalitäten aufgenommen werden sollten.¹⁷

In diesem Zusammenhang blieb jedoch unklar, ob sich die „modalities of negotiations“ lediglich auf formale Handlungsparameter wie Fristen- oder Terminregelungen oder auch auf die inhaltliche Substanz von Verhandlungen bezogen. Die Befürworter eines Investitionsabkommens gingen insofern von einer grundsätzlichen Einigung im Hinblick auf den Beginn von Verhandlungen aus. Lediglich über die inhaltlichen Modalitäten der Verhandlungen, die weiterhin offen seien, müsse ein expliziter Konsens aller WTO-Mitglieder erzielt werden. Verhandlungsstrategisch konnte man so einen raschen Beginn der Investitionsverhandlungen anvisieren und vertraute auf eine gewisse Eigendynamik der einmal begonnenen Verhandlungen.¹⁸

Nicht zuletzt aufgrund dieser mehrdeutigen Formulierung konnten die Entwicklungsländer eine klarstellende Stellungnahme des Vorsitzenden der Ministerkonferenz erreichen, der für den formellen Beginn von Verhandlungen tatsächlich zunächst einen Konsensbeschluss für nötig erachtete.¹⁹ Die besondere politische Brisanz der letztlich gefundenen Kompromissformel belegt bereits die Tatsache, dass einzig zu den investitionsbezogenen Bestimmungen der Ministererklärung eine klarstellende Anmerkung des Vorsitzenden erfolgte.²⁰

Darüber hinaus wurde eine Fortführung der Arbeiten der Arbeitsgruppe zum Verhältnis von Handel und Investitionen beschlossen und ihr Mandat konkretisiert. Dementsprechend wurde sie beauftragt, in Vorbereitung der 5. Ministerkonferenz in Cancun die zentralen Regelungsbereiche eines zukünftigen WTO-Investitionsabkommens zu untersuchen, wie zum Beispiel Anwendungsbereich und Legaldefinitionen, Transparenz und Nichtdiskriminierung, Marktzugangspflichten, entwicklungspezifische Vorschriften sowie Streitbeilegungsverfahren.²¹

¹⁷ Ministerial Declaration of Doha, WTO Doc. WT/MIN(01)/DEC/W/1, 13 November 2001, para. 20: „Recognizing the case for a multilateral framework to secure transparent, stable and predictable conditions for long-term cross border investment, particularly foreign direct investment, that will contribute to the expansion of trade, and the need for enhanced technical assistance and capacity building in this area as referred to in paragraph 21, we agree that negotiations will take place after the Fifth Session of the Ministerial Conference on the basis of a decision to be taken, by explicit consensus, at that session on modalities of negotiations.“; ausführlich zur Ministerkonferenz von Doha auch: *Hauser*, Aussenwirtschaft 57 (2002), 127 ff.

¹⁸ Hierzu insbesondere: *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 295.

¹⁹ Der Vorsitzende Y. H. Kamal merkte insofern an: „Let me say that with respect to the reference to an 'explicit consensus' being needed, in these paragraphs, for a decision to be taken at the Fifth Session of the Ministerial Conference, my understanding is that, at that session, a decision would indeed need to be taken by explicit consensus, before negotiations on trade and investment [...] could proceed.“ erhältlich im Internet: <http://www.wto.org/English/thewto_e/minist_e/min01_e/min01_chair_speaking_e.htm> (besucht am 28. Juli 2006); hierzu auch: *Lal Das*, WTO: The Doha Agenda, The New Negotiations on World Trade, 33 ff.

²⁰ *Iglér/Schekulin*, Österreichs Aussenwirtschaft 9 (2002-2003), 301 (310).

²¹ Ministerial Declaration of Doha, WTO Doc. WT/MIN(01)/DEC/W/1, 13 November 2001, para. 22: „In the period until the Fifth Session, further work in the Working Group on the Relati-

IV. Das Scheitern der WTO-Ministerkonferenz von Cancun

Im Vorfeld der 5. Ministerkonferenz in Cancun 2003 hatte die Kontroverse um ein Investitionsabkommen im Rahmen der WTO erneut deutlich an Schärfe zugenommen. So stand die Mehrzahl der Entwicklungsländer der Aufnahme von Investitionsverhandlungen im WTO-Kontext auch weiterhin kritisch bis ablehnend gegenüber. Auf der Ministerkonferenz in Cancun sollten ursprünglich die Verhandlungen für ein multilaterales Investitionsabkommen entsprechend dem Mandat der Ministererklärung von Doha aufgenommen werden. Dieses Vorhaben scheiterte jedoch an nicht zu überwindenden Interessengegensätzen zwischen den Befürwortern und Gegnern eines WTO-Investitionsabkommens. Die Forderung der entwickelten Länder, Verhandlungen über ein multilaterales Investitionsabkommen gemäß der Ministererklärung von Doha aufzunehmen, wurde neben den Agrarverhandlungen als einer der ausschlaggebenden Gründe für das Scheitern der Konferenz in Cancun angesehen.²² Dieser Umstand zeigt, wie politisch sensibel das Thema der ausländischen Direktinvestitionen ist und dass die bekannten Vorbehalte der Entwicklungsländer wohl überwunden wurden.

V. Die „Singapur-Themen“ nach dem sog. Juli-Paket

Nach der in Cancun gescheiterten WTO-Ministerkonferenz hat der Allgemeine Rat der WTO die Rolle übernommen, Entscheidungen für den weiteren Verlauf der Verhandlungen der Doha-Runde zu treffen. Mit seiner Entscheidung vom 1. August 2004 hat der Allgemeine Rat der WTO eine Fortführung der Verhandlungen der Doha-Runde beschlossen. Zugleich wurde jedoch festgelegt, dass die zwischen Industrie- und Entwicklungsländern besonders strittigen Singapur-Themen bei den weiteren Verhandlungen der Doha-Runde keine Rolle mehr spielen werden.²³ Allerdings konnte sich die Forderung der Entwicklungsländer auf den Verzicht aller vier Singapur-Themen nicht durchsetzen, da das Thema Handelserleichterungen weiterhin auf der Handelsagenda ist. Damit steht fest, dass zumindest in der laufenden Doha-Runde keine weiteren Verhandlungen über ein multilaterales Investitionsabkommen aufgenommen werden.

onship Between Trade and Investment will focus on the clarification of: scope and definition; transparency; non-discrimination; modalities for pre-establishment commitments based on a GATS-type, positive list approach; development provisions; exceptions and balance-of-payments safeguards; consultation and the settlement of disputes between members. Any framework should reflect in a balanced manner the interests of home and host countries, and take due account of the development policies and objectives of host governments as well as their right to regulate in the public interest. The special development, trade and financial needs of developing and least developed countries should be taken into account as an integral part of any framework, which should enable members to undertake obligations and commitments commensurate with their individual needs and circumstances. Due regard should be taken, as appropriate, of existing bilateral and regional arrangements on investment.“

²² Ausführlich hierzu: *Fatoumata Kwa*, Behind the Scenes at the WTO: The Real World of International Trade Negotiations – Lessons of Cancun, 2003, *passim*.

²³ Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004, WTO Doc. WT/L/579 of 2 August 2004; siehe zum sog. Juli-Paket auch: *Ismail*, Journal of International Economic Law 8 (2004), 377 ff.

C. Ausländische Direktinvestitionen in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen

Die bisherigen Bestrebungen zur Schaffung eines multilateralen Rahmenabkommens für Investitionen beschränken sich auf solche grenzüberschreitenden Investitionen, die mit Blick auf die investitionsempfangenden Staaten als ausländische Direktinvestitionen bezeichnet werden und den Regelungsgegenstand der investitionsrelevanten WTO-Übereinkommen bilden.

I. Zum Begriff der ausländischen Direktinvestition

Trotz langjähriger Diskussionen besteht bislang keine international verbindliche Definition für ausländische Direktinvestitionen, so dass die Frage, wie diese zu charakterisieren und insbesondere von anderen Investitionsformen abzugrenzen sind, nicht einheitlich beantwortet wird.²⁴ Anerkannt sind jedoch die grundsätzlichen Merkmale ausländischer Direktinvestitionen, die auf einer Definition der OECD basieren.²⁵

Danach bezeichnet der Begriff der Direktinvestition eine finanzielle Beteiligung eines Investors an einem ausländischen Unternehmen, die nach Art und Umfang dazu bestimmt ist, einen dauerhaften Einfluss auf die Geschäftspolitik dieses Unternehmens zu sichern.²⁶ Dies kann vor allem durch Neugründung eines Unternehmens im Ausland oder durch Akquisition, Fusion oder Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen erreicht werden. Maßgebliches Kriterium einer Direktinvestition ist neben der Dauerhaftigkeit der unternehmerischen Tätigkeit somit das Bestreben, einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens auszuüben. Nach Empfehlungen der OECD soll dies bei einer Übernahme von Unternehmensanteilen von mindestens 10 % gegeben sein.²⁷ Zu den Direktinvestitionen zählen neben der ursprünglichen Transaktion auch alle nachfolgenden Kapitalbewegungen.

²⁴ Eingehend hierzu: *Efler*, Internationale Investitionsverträge, 12 ff.; *Panetta*, Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung, 3 ff.; jeweils m.w.N.

²⁵ Organization for Economic Corporation and Development, OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 3rd ed. 1999, para. 5: „Foreign direct investment reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor (direct investment enterprise). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated.“, erhältlich im Internet: <<http://www.oecd.org/dataoecd/10/16/2090148.pdf>> (besucht am 1. August 2006), vgl. auch die nahezu identische Definition des International Monetary Fund (IMF), Balance of Payments Manual, 5th ed. 1993, para. 359 ff., erhältlich im Internet: <<http://www.imf.org/external/np/sta/bop/BOPman.pdf>> (besucht am 1. August 2006).

²⁶ *Görs*, Internationales Investitionsrecht, 20; *Herdegen*, Internationales Wirtschaftsrecht, § 21 Rn. 5; *Scheibach*, Importrelevante Investitionsauflagen und das GATT, 11; *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 27, *ders.*, Zeitschrift für Europarechtliche Studien 7 (2004), 335 (338).

²⁷ OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (vgl. Fn. 25), para. 8.

Abzugrenzen sind Direktinvestitionen von den sog. Portfolioinvestitionen, die der Beteiligung an den laufenden Erträgen ausländischer Unternehmen dienen.²⁸ Ausschlaggebend für die Unterscheidung ist somit das Fehlen eines besonderen unternehmerischen Engagements in Form von Kontroll- und Entscheidungsbefugnissen. Direktinvestitionen sind damit im Gegensatz zu reinen Portfolioinvestitionen stets auch unternehmerisch motiviert und mit einer physischen Präsenz im Gaststaat verbunden.²⁹

II. Ökonomische Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen

1. Potentielle Auswirkungen im Empfängerland

Die besondere Konfliktrichtigkeit der Investitionsthematik resultiert vor allem aus der zwischen Entwicklungs- und Industrieländern divergierenden Beurteilung der ökonomischen Wirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf den jeweiligen Gaststaat. Diese sind bislang nicht abschließend geklärt und bilden den Gegenstand anhaltender Diskussionen, in deren Mittelpunkt insbesondere die Bedeutung von Investitionen für die wirtschaftliche Entwicklung von Entwicklungsländern und deren verstärkte Anbindung an die globalen Märkte steht. Hintergrund für den hohen Investitionsbedarf der Entwicklungsländer ist neben zahlreichen Schuldenkrisen in den 80er Jahren vor allem der Rückgang von Entwicklungshilfe. Daher konzentrierte sich die Hoffnung vieler Entwicklungsländer auf den Zufluss ausländischer Investitionen, um die eigene Kapitalknappheit und den niedrigen technologischen Wissenstand zu beseitigen.³⁰

Bei der Erörterung wesentlicher Vor- und Nachteile von Direktinvestitionen muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Diskussion von einem deutlichen Nord-Süd

²⁸ Efler, Internationale Investitionsverträge, 13; Herdegen, Internationales Wirtschaftsrecht, § 21 Rn. 6; Sidhu, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 29.

²⁹ Der Anwendungsbereich der Mehrzahl der Bilateralen Investitionsschutzverträge und Freihandelsabkommen erstreckt sich über ausländische Direktinvestitionen hinaus auch auf Portfolioinvestitionen und sonstige vermögenswerte Rechtspositionen im Sinne eines sehr weit gefassten Investitionsbegriffs. Vgl. hierzu exemplarisch den jüngst geschlossenen *U.S.-Uruguay Bilateral Investment Treaty*, erhältlich im Internet: <http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/Section_Index.html> (besucht am 2. August 2006): „investment means every asset that an investor owns or controls, directly or indirectly, that has the characteristics of an investment, including such characteristics as the commitment of capital or other resources, the expectation of gain or profit, or the assumption of risk. Forms that an investment may take include:

an enterprise;

shares, stock, and other forms of equity participation in an enterprise;

bonds, debentures, other debt instruments, and loans;

futures, options, and other derivatives;

turnkey, construction, management, production, concession, revenue-sharing, and other similar contracts;

intellectual property rights;

licenses, authorizations, permits, and other similar rights conferred pursuant to domestic law, and

other tangible or intangible, movable or immovable property, and related property rights, such as leases, mortgages, liens, and pledges.“

³⁰ Hartwig, Aussenwirtschaft 54 (1999), 75 (79 f.).

Konflikt geprägt ist und die jeweiligen Ansichten dementsprechend ideologisch beeinflusst sind.³¹ Entwickelte Länder stellen vor allem positive Wirkungen für das Gastland im Hinblick auf eine erhöhte Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie, den Zugang zu Kapital, Technologie und Know-how sowie steigende Beschäftigung und den Ausgleich von Zahlungsbilanzdefiziten in den Vordergrund.³²

Entwicklungsländer machen demgegenüber geltend, dass angesichts möglicher negativer Auswirkungen ausländischer Investitionen ein besonderes Regulierungsbedürfnis bestehe. Dabei wird vor allem auf die Gefahr der Monopolisierung inländischer Märkte und des Beschäftigungsrückgangs infolge der Verdrängung einheimischer Unternehmen verwiesen. Weitere mögliche negative Auswirkungen werden in der Aushöhlung der Steuerbasis durch die Gewährung von Steuervorteilen, dem Rückfluss von Unternehmensgewinnen in die Heimatländer sowie den erhöhten ökologischen Belastungen durch die Ansiedlung neuer Unternehmen gesehen. Schließlich spreche aus entwicklungspolitischer Sicht der Verlust von Souveränität gegen ausländische Direktinvestitionen.³³ Gerade dieser Gesichtspunkt prägte die Debatte und verhinderte lange Zeit eine Annäherung der verschiedenen Positionen. Zwar gewährleistet das Prinzip der Souveränität die staatliche Selbstbestimmtheit in Fragen der nationalen Gestaltung, also insbesondere auch die Freiheit die Wirtschaftstätigkeit im eigenen Hoheitsgebiet zu regulieren.³⁴ Gleichwohl sahen vor allem die Entwicklungsländer ihre Souveränität durch die Einführung verbindlicher multilateraler Investitionsregeln bedroht, da sie Einschränkungen entwicklungspolitischer Instrumentarien befürchteten. Neben die Furcht vor dem Verlust faktischer Einflussnahme gesellte sich auch die Angst vor einer Überfremdung der Wirtschaft durch die Tätigkeit transnationaler Unternehmen.³⁵

Festzuhalten ist in diesem Zusammenhang, dass die dargestellten Vor- und Nachteile zunächst potentieller Natur sind. Diese sind ausländischen Direktinvestitionen nicht inhärent, sondern resultieren vielmehr aus einer Vielzahl von Faktoren, die

³¹ Vgl. *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 31.

³² In diesem Sinne auch die Präambel der „World Bank Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment“, erhältlich im Internet: <<http://ita.law.uvic.ca/documents/WorldBank.pdf>> (besucht am 25. Juli 2006); siehe auch: *Brooks/Xiaoquin Fan/Sumulong*, Asian Development Review 20 (2003), 1 (5 f.); *Hartwig*, Aussenwirtschaft 54 (1999), 75 (97); die wohlfahrtsfördernden Effekte von ausländischen Direktinvestitionen werden auch von der United Nations Konferenz „Financing for Development“ anerkannt; siehe hierzu den sog. „Monterrey-Consensus“, para 20: „Private international capital flows, particularly foreign direct investment, along with international financial stability, are vital complements to national and international development efforts. Foreign direct investment contributes toward financing sustained economic growth over the long term. It is especially important for its potential to transfer knowledge and technology, create jobs, boost overall productivity, enhance competitiveness and entrepreneurship, and ultimately eradicate poverty through economic growth and development.“, erhältlich im Internet: <<http://www.un.org/esa/ffd>> (besucht am 26. Juli 2006).

³³ Ausführlich zu den verschiedenen Argumenten: *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 32 ff.; vgl. auch: *Civello*, Minnesota Journal of Global Trade 8 (1999), 97 (101); *Lara De Sterlini*, in: Macrory/Appleton/Plummer (Hrsg.), The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis, Vol. I, 437 (441).

³⁴ *Herdegen*, Internationales Wirtschaftsrecht, § 5 Rn. 1; *Stoll*, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, C.I.6. Rn. 1.

³⁵ *Herdegen*, Internationales Wirtschaftsrecht, § 3 Rn. 66; zur Rolle Transnationaler Unternehmen in diesem Zusammenhang, siehe auch: *Wallace*, The Multinational Enterprise and Legal Control: Host State Sovereignty in an Era of Economic Globalization, *passim*.

entscheidend durch die institutionellen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im jeweiligen Gaststaat beeinflusst werden.³⁶ Überwiegend hat sich deshalb die Erkenntnis durchgesetzt, dass die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das Gastland jeweils einzelfallbezogen zu beurteilen sind.³⁷

2. *Potentielle Auswirkungen im Herkunftsland*

Kontrovers diskutiert werden auch die Wirkungen von Direktinvestitionen auf die Exportländer von Kapital. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, ob Auslandsinvestitionen Exporte substituieren können und welche Auswirkungen dies auf die Beschäftigung im Herkunftsland des Kapitals hat.³⁸ Die Diskussion um die Liberalisierung von Direktinvestitionen ist jedoch maßgeblich durch die Interessengegensätze zwischen Industrie- und Entwicklungsländern und die wohlfahrtsfördernden Effekte von Investitionen in Entwicklungsländern geprägt. Zudem werden Auslandsinvestitionen im internationalen Vergleich fast ausschließlich durch Unternehmen aus industrialisierten Staaten vorgenommen, so dass mögliche negative Beschäftigungseffekte auch nur dort wahrgenommen werden können.³⁹ Nicht zuletzt haben eventuelle Auswirkungen auf die Beschäftigung im Herkunftsland auch zu keiner zurückhaltenderen Haltung der entwickelten Länder bei den Verhandlungen zu einem multilateralen Investitionsabkommen geführt.⁴⁰ Dementsprechend kann dieser Aspekt für die vorliegende Betrachtung vernachlässigt werden.

D. Die Regelung ausländischer Direktinvestitionen in der WTO-Rechtsordnung

I. Überblick über die investitionsrelevanten WTO-Übereinkommen

Bislang findet im Rahmen der WTO keine umfassende und von handelspolitischen Fragen losgelöste Regulierung von Investitionen statt. Bemerkenswerterweise enthält auch das wohl wichtigste Abkommen, das Allgemeine Zoll und Handelsab-

³⁶ Vgl. „Monterrey-Consensus“ der United Nations Konferenz „Financing for Development“, para. 21: „To attract and enhance inflows of productive capital, countries need to continue their efforts to achieve a transparent, stable and predictable investment climate, with proper contract enforcement and respect for property rights, embedded in sound macroeconomic policies and institutions that allow businesses, both domestic and international, to operate efficiently and profitably and with maximum development impact. Special efforts are required in such priority areas as economic policy and regulatory frameworks for promoting and protecting investments, including the areas of human resource development, avoidance of double taxation, corporate governance, accounting standards, and the promotion of a competitive environment.“

³⁷ *Beviglia Zampetti/Fredriksson*, *Journal of World Investment* 4 (2003), 399 (414); *Brooks/Xiaoquin Fan/Sumulong*, *Asian Development Review* 20 (2003), 1 (8); *Panetta*, *Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung*, 25 f.; *Sidhu*, *Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO*, 33 f.

³⁸ Eingehend zu diesem Problembereich: *Agarwal*, *Transnational Corporations* 6 (2/1997), 1 ff.; *Radosavic/Varblanel/Mickiewicz*, *Transnational Corporations*, 12 (1/2003), 53 ff.; vgl. auch: *Hartwig*, *Aussenwirtschaft* 54 (1999), 75 (100).

³⁹ UNCTAD, *World Investment Report*, 2005, 193 ff. und 2004, 176 ff.; *Scheibach*, *Importrelevante Investitionsauflagen und das GATT*, 20 ff.

⁴⁰ *Sidhu*, *Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO*, 38.

kommen (GATT), keine unmittelbar investitionsbezogenen Bestimmungen. Vielmehr weist die WTO-Rechtsordnung lediglich investitionsrelevante Teilregelungen auf, die sich in den ergänzenden multi- und plurilateralen Übereinkommen der Anhänge 1 A und 4 zum WTO-Übereinkommen finden. So haben Investitionsmaßnahmen für den Bereich des Warenhandels insbesondere mit dem Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMs-Übereinkommen) eine Regelung erfahren. Außerhalb des TRIMs-Übereinkommens finden sich im Allgemeinen Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) spezielle Regelungen für ausländische Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich.

Auch andere WTO-Abkommen beinhalten investitionsrelevante Regelungen.⁴¹ Da zahlreiche Investitionsanreize, die einem Investor gewährt werden, ohne weiteres auch eine spezifische Subvention darstellen können, ist diesbezüglich auch das Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen (SCMA) einschlägig.⁴² Letztlich verbleibt im Hinblick auf die angesprochenen Investitionsanreize jedoch nur ein geringer Anwendungsbereich, da der Subventionskodex ausschließlich im Bereich des Warenhandels Anwendung findet. Somit begründen allein die Wirkungen einer Subventionsmaßnahme auf den Handel mit Waren deren Klassifizierung als verboten oder angreifbar.⁴³

Zu nennen ist in diesem Zusammenhang auch das Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte des geistigen Eigentums (TRIPS), welches jedoch keine unmittelbar investitionsbezogenen Bestimmungen enthält. Da ausländische Direktinvestitionen jedoch typischerweise mit dem Transfer von Technologie einhergehen, der im

⁴¹ Ausführlich zur Darstellung der investitionsrelevanten Bestimmungen dieser Abkommen: *Brewer/Young*, *Journal of International Economic Law* 1 (1998), 455 ff.; *Panetta*, *Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung*, 113 ff.; *Sauvé*, *Journal of World Trade* 28 (5/1994), 5 ff.; *Gestrin*, *OECD Papers* 3 (4/2003), issue 252, 1 ff.; *Vocke*, *IMF Working Paper No. WP/97/60*, 1 ff.

⁴² Vgl. die Typisierung der Investitionsanreize im WTO, *Annual Report 1996*, 72: „The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM) defines the concept of „subsidy“ and establishes disciplines on the provision of subsidies. In the taxonomy of investment incentives [...], at least some types of measures in each of the three categories (fiscal incentives, financial incentives and indirect incentives) are subsidies as defined in the ASCM. [...] Fiscal incentives, for example, would generally fall within the ASCM definition of „government revenue ... otherwise due [that] is foregone or not collected (e.g., fiscal incentives such as tax credits)“. Financial incentives, such as the direct provision of funds through grants and subsidized credits, would generally meet the ASCM definition of „a government practice [that] involves a direct transfer of funds (e.g., grants, loans and equity infusion...)“. Finally, at least some kinds of indirect incentives would appear to be subsidies as defined by the ASCM. In particular, the provision of such items as land and infrastructure at less than market prices would appear to fall within the definition of „a government provid[ing] goods or services other than general infrastructure, or purchas[ing] goods.“, zitiert nach: *Panetta*, *Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung*, 116; *Mosoti*, *Pace International Law Review* 15 (2003), 181 (191 f.).

⁴³ Die Kategorie der sog. „grünen“ Subventionen ist nach Art. 31 SCM mit Ablauf des 31. Dezember 1999 außer Kraft getreten. Zu einem in Art. 31 SCM vorgesehenen Beschluss über die Verlängerung der Geltung der Regelungen zu nicht-anfechtbaren (non-actionable) Subventionen ist es bislang nicht gekommen, vgl. *Minutes of the special Meeting of the Committee on Subsidies and Countervailing Measures held on 20 December 1999*, WTO Doc. G/SCM/M/22 of 17 February 2000.

Regelfall durch gewerbliche Schutzrechte abgesichert wird, ist das TRIPS diesbezüglich von besonderer Relevanz.⁴⁴

Die Vernachlässigung der letztgenannten WTO-Übereinkommen für die folgenden Ausführungen ergibt sich aus der Zielsetzung der Untersuchung, nur diejenigen Übereinkommen darzustellen, die unmittelbar auf eine Liberalisierung der Investitionstätigkeit gerichtet sind. Insofern beschränken sich die folgenden Ausführungen auf das TRIMs-Übereinkommen und das GATS.

II. Das Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMs-Übereinkommen)

1. Die Verhandlungen der Uruguay Runde zu handelsbezogenen Investitionsmaßnahmen

Vor dem Hintergrund der wachsenden Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen verlangte die Ministererklärung von Punta del Este im Jahre 1986 Verhandlungen zur Beseitigung handelsbeschränkender Investitionsmaßnahmen. Eine Analyse des Verhandlungsprozesses zeigt, dass dieser von großer Uneinigkeit gekennzeichnet war.⁴⁵ Während sich die europäischen Länder eher zurückhaltend gaben, waren es vor allem die USA und Japan welche die Verhandlungen vorantrieben und eine Verbesserung der Rechtssicherheit von Investoren, die gegenseitige Marktöffnung und die Beseitigung bestehender Diskriminierungen zwischen den Handelspartnern forderten. Die Entwicklungsländer dagegen standen einer Liberalisierung von Direktinvestitionen sehr kritisch gegenüber, weil sie den Handel beeinträchtigende Investitionsregelungen als nützliches Instrument ihrer Entwicklungspolitik ansahen.⁴⁶

In dieser Situation gewann vor allem die Panel-Entscheidung im Verfahren um den kanadischen „Foreign Investment Regulation Act“ (FIRA)⁴⁷ an Bedeutung, welche die folgende Diskussion maßgeblich beeinflusste. Das FIRA-Panel bestätigte, dass die im kanadischen Investitionsgesetz vorgesehene *local-content* Regelung einen Verstoß gegen das Diskriminierungsverbot des Art. III:4 GATT darstellte. In der Verpflichtung zum Bezug von Vorprodukten kanadischen Ursprungs liege eine nach Art.

⁴⁴ Statt vieler: *Maskus*, in: Fink/Maskus (Hrsg.), *Intellectual Property and Development: Lessons from Recent Economic Research*, 41 ff.; *Park/Lippoldt*, *OECD Papers* 3 (11/2003), issue 294, 1 ff.; *Saggi*, *World Bank Research Observer* 17 (2/2002), 191 ff.

⁴⁵ Die Verhandlungen in Bezug auf Investitionen gestalteten sich als äußerst schwierig und gehörten wie John Croome festhält, zu den „most frustrating and least productive of the Uruguay-Round“, vgl. *Croome*, *Reshaping the World Trading System*, 138.

⁴⁶ Ausführlich zu den einzelnen Verhandlungspositionen: *Edwards/Lester*, *Stanford Journal of International Law* 33 (1997), 169 (193 ff.); *Kennedy*, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law* 24 (2003), 77 (152); *Lara De Sterlini*, in: *Macrory/Appleton/Plummer* (Hrsg.), *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis*, Vol. I, 437 (446 f.); *Sidhu*, *Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO*, 112 ff.

⁴⁷ Report of the Panel v. 7.2.1984, *Canada – Administration of the Foreign Investment Review Act (FIRA)*, BISD 30S/140-168; ausführlich hierzu: *Curtis*, *Comparative Law Yearbook of International Business* 2003, 233 (247); *Lara De Sterlini*, in: *Macrory/Appleton/Plummer* (Hrsg.), *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis*, Vol. I, 437 (444 ff.); *Scheibach*, *Importrelevante Investitionsauflagen und das GATT*, 177 ff.; *Sidhu*, *Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO*, 117 ff.

III:4 GATT verbotene Ungleichbehandlung importierter Waren.⁴⁸ Dagegen wurde eine Verletzung des Verbots mengenmäßiger Beschränkungen nach Art. XI:1 GATT verneint, da der Import von Waren als solcher nicht verhindert werde.⁴⁹ Gleichwohl prägten beide Normen die weiteren Verhandlungen und beeinflussten zugleich die Formulierung des Mandats für die Verhandlungen der Uruguay-Runde.⁵⁰ Unter dem Eindruck der Entscheidung des FIRA-Panels beschränkten sich die Verhandlungen in der Folgezeit darauf, ob über die systematische Untersuchung bestehender Vorschriften des GATT neue Regelungen zur Behandlung von handelsbezogenen Investitionsmaßnahmen ausgearbeitet werden sollten.⁵¹

2. Ziel und Gegenstand des TRIMs-Übereinkommens

Ausweislich seiner Präambel dient das TRIMs-Übereinkommen dem Ziel der Liberalisierung und Förderung der globalen Investitionstätigkeit. Im Übrigen betonen die WTO-Mitglieder den Wunsch, das Wirtschaftswachstum aller Handelspartner zu steigern und einen fairen Wettbewerb zu gewährleisten und bekennen sich dadurch zu den wohlfahrtsfördernden Effekten von ausländischen Direktinvestitionen.

Das TRIMs-Übereinkommen wendet sich gegen die Anwendung bestimmter handelsbezogener Investitionsmaßnahmen. Darunter sind zunächst solche Regelungen zu verstehen, die einem ausländischen Investor auferlegt werden, um bestimmte wirtschaftspolitische Zielsetzungen zu erreichen.⁵² Investitionsmaßnahmen sind dabei in verschiedenen Formen in einer Reihe von Staaten gebräuchlich. Da bislang keine einheitliche Definition besteht, wird eine Vielzahl von Maßnahmen diskutiert, denen diese Wirkung zukommen kann. Dazu zählen vor allem: *local content requirements, trade-balancing requirements, foreign exchange balancing requirements, exchange restrictions, domestic sales requirements, manufacturing requirements, export performance requirements, product mandating requirements, manufacturing limitations, technology transfer requirements, licensing requirements, remittance restrictions, local equity requirements.*⁵³

⁴⁸ GATT, *Canada – Administration of the Foreign Investment Review Act (FIRA)*, Report of the Panel of 7 February 1984, BISD 30S/140-168, para. 5.8.

⁴⁹ GATT, *Canada – Administration of the Foreign Investment Review Act (FIRA)*, Report of the Panel of 7 February 1984, BISD 30S/140-168, para. 5.14.

⁵⁰ Das Mandat der Verhandlungsgruppe über handelsrelevante Investitionsmaßnahmen wurde wie folgt bestimmt: „Following an examination of the operation of GATT Articles related the trade restrictive and distorting effects of investment measures, negotiations should elaborate, as appropriate, further provisions that may be necessary to avoid such adverse effects on trade.“, vgl. *Stoll*, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, B.I.6 Rn. 6.

⁵¹ *Curtiss*, Comparative Law Yearbook of International Business 2003, 233 (250); *Edwards/Lester*, Stanford Journal of International Law 33 (1997), 169 (189); *Michaelis*, in: Hilf/Oeter (Hrsg.), WTO-Recht, § 14 Rn. 22.

⁵² *Ariff*, The World Economy 12 (1989), 347 ff.; *Graham/Krugmann*, in: Schott (Hrsg.), Completing the Uruguay-Round: A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations, 147 ff.; *Edwards/Lester*, Stanford Journal of International Law 33 (1997), 169 (170); *Scheibach*, Importrelevante Investitionsauflagen und das GATT, 89 ff.; *Christy*, Michigan Journal of International Law 12 (1990-91), 742 (779); *Lara De Sterlini*, in: Macrory/Appleton/Plummer (Hrsg.), The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis, Vol. I, 437 (441).

⁵³ Für einen Überblick über die verschiedenen Definitionen von handelsbeschränkenden Investitionsmaßnahmen siehe: Joint Study by the WTO and UNCTAD Secretariats, Trade-Related Investment Measures and Other Performance Requirements, WTO Doc. G/C/W/307 of 1 October

Der Anwendungsbereich des TRIMs-Übereinkommens wird durch dessen Art. 1 nicht positiv bestimmt, sondern lediglich abgegrenzt, indem nur solche Investitionsmaßnahmen erfasst werden, die sich negativ auf den Handel mit Waren auswirken. Legitimierend für die Bestimmungen des TRIMs-Übereinkommens sind somit nicht die Auswirkungen einer Maßnahme auf eine Investition als solche, sondern lediglich deren Auswirkungen auf den Warenhandel.⁵⁴ Die Vorschriften des TRIMs-Übereinkommens gelten somit auch nicht für jene Investitionsmaßnahmen, die beispielsweise den Handel mit Dienstleistungen betreffen.⁵⁵

Eine Begriffsbestimmung der vom Abkommen erfassten Regelungsgegenstände wird dabei weder von Art. 1 TRIMs-Übereinkommen noch von den anderen Vorschriften des Abkommens zur Verfügung gestellt. Lediglich in dem Verfahren des „Indonesischen Autofalls“ setzte sich das Panel mit dem Begriff der „Investitionsmaßnahme“ und dem Erfordernis des „Handelsbezugs“ auseinander.⁵⁶ Die Entscheidung des Panels machte deutlich, dass die Anwendung des TRIMs-Übereinkommens keine spezifische Auslandsbezogenheit der Investitionsmaßnahmen erfordert. Da das TRIMs-Übereinkommen nicht an die Staatsangehörigkeit eines Investors anknüpft, können vielmehr auch Maßnahmen im Hinblick auf inländische Investoren erfasst sein.⁵⁷ Unbeachtlich sei ferner die konkrete Bezeichnung oder erklärte Intention der betreffenden Regelung oder ob sie von den dazu zuständigen nationalen Stellen erlassen worden sei.⁵⁸ Im Übrigen entwickelte das Panel keine abschließende Definition der „Investitionsmaßnahme“, sondern prüfte lediglich fallbezogen und strikt ergebnisorientiert deren Vorliegen. Insofern kann davon ausgegangen werden, dass eine Maßnahme immer dann als handelsbezogene Investitionsmaßnahme anzusehen ist, wenn sie Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit hat und Veränderungen der Handelsströme zur Folge hat, indem der Absatz inländischer Erzeugnisse gegenüber ausländischen begünstigt wird.⁵⁹

3. Materiell-rechtliche Bestimmungen des TRIMs-Übereinkommens

Im Mittelpunkt der materiell-rechtlichen Bestimmungen des TRIMs-Übereinkommens steht Art. 2.1, der solche Investitionsmaßnahmen für unzulässig erklärt, die gegen das Gebot der Inländergleichbehandlung (Art. III:4 GATT) oder das Verbot

2001; umfassend hierzu auch: *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 100 ff. m.w.N.

⁵⁴ *Görs*, Internationales Investitionsrecht, 102; *Panetta*, Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung, 119.

⁵⁵ *Weiß/Herrmann*, Welthandelsrecht, § 17 Rn. 793.

⁵⁶ WTO, *Indonesia – Certain Measures affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 2 July 1998, WT/DS54/R, WT/DS/55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R; hierzu auch: *Curtiss*, Comparative Law Yearbook of International Business 2003, 233 (251); *Lara De Sterlini*, in: *Macrory/Appleton/Plummer* (Hrsg.), *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis*, Vol. I, 437 (470 ff.); *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 123 ff.

⁵⁷ WTO, *Indonesia – Certain Measures affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 2 July 1998, WT/DS54/R, WT/DS/55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, para. 14.73.

⁵⁸ WTO, *Indonesia – Certain Measures affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 2 July 1998, WT/DS54/R, WT/DS/55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, para. 14.74 ff.

⁵⁹ *Weiß/Herrmann*, Welthandelsrecht, § 17 Rn. 793.

mengenmäßiger Beschränkungen (Art. XI:1 GATT) verstoßen.⁶⁰ Im Ergebnis werden damit die in der Entscheidung des FIRA-Panels entwickelten Ansatzpunkte zur Vereinbarkeit von Investitionsauflagen mit dem GATT zur Grundlage des TRIMS-Übereinkommens gemacht.⁶¹ Da das TRIMS-Übereinkommen jedoch selbst nicht festlegt, welche Typen von Investitionsmaßnahmen nach diesen Maßstäben unzulässig sind, verweist Art. 2.2 auf eine nicht abschließende Liste (illustrative list) der unzulässigen Restriktionen im Anhang des Abkommens. Die beispielhafte Liste unzulässiger Maßnahmen ist entgegen einer während der Verhandlungen zum TRIMS-Übereinkommen in Betracht gezogenen Einzelfallaufzählung nicht abschließend. Andererseits findet das TRIMS-Übereinkommen keine Anwendung auf rein private Maßnahmen, da auch die entsprechenden Regelungen des GATT nur für staatliche Investitionsmaßnahmen gelten.⁶²

Verletzungen des Diskriminierungsverbots nach Art. III:4 GATT stellen die in Nr. 1 des Anhangs genannten Restriktionen dar. Die Vorschrift enthält in diesem Zusammenhang zwei Fallgruppen, von denen sich die erste auf inländische Güter und die zweite auf importierte Waren bezieht.

Das erste Beispiel nach Nr. 1 lit. a) des Anhangs bestätigt das Verbot von *local-content* Regelungen, da die Verpflichtung zum Bezug von Vorprodukten aus der inländischen Produktion eine Benachteiligung konkurrenzfähiger ausländischer Produkte darstellt.⁶³ Unzulässig sind nach Nr. 1 lit. b) zudem Benachteiligungen importierter Waren die dadurch eintreten, dass Unternehmen ausländische Waren nur dann beziehen dürfen, wenn sie ein bestimmtes Exportvolumen erfüllen (trade balancing requirements). In systematischer Hinsicht kann es sich dabei allerdings nur um ausländische Waren handeln, die sich bereits auf dem inländischen Markt befinden. Würde bereits die Einfuhr von Waren behindert, läge eine grenzbezogene Maßnahme vor, deren Zulässigkeit nach Art. XI GATT zu beurteilen wäre.

Als unvereinbar mit Art. XI:1 GATT gelten die in Nr. 2 des Anhangs aufgeführten Maßnahmen, die nicht den Erwerb oder die Verwendung von Waren beschränken, sondern deren Import. Unter diesem Gesichtspunkt nennt Nr. 2 des Anhangs drei verschiedene Fallgestaltungen. Nach Nr. 2 lit. a) des Anhangs sind Importbeschränkungen im Zusammenhang mit der örtlichen Produktion zur Wahrung des Handelsbilanzgleichgewichts unzulässig (maximum import limitations).⁶⁴ Als unzulässige TRIMs gelten nach Nr. 2 lit. b) des Anhangs zudem Zahlungsbilanzauflagen (foreign exchange balancing requirements). Indem Importbeschränkungen in ihrem Ausmaß vom erwirtschafteten Devisenvolumen abhängig gemacht werden, treten e-

⁶⁰ Grundlegend hierzu: *Tietje*, Normative Grundstrukturen der Behandlung nichttarifärer Handelshemmnisse in der GATT/WTO-Rechtsordnung, 225 ff. und 274 ff.

⁶¹ *Mosoti*, Pace International Law Review 15 (2003), 181 (187); *Sidhu*, Zeitschrift für Europarechtliche Studien 7 (2004), 335 (355); *Stoll*, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, B.I.6 Rn. 10.

⁶² WTO, *European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Banana*, Report of the Panel of 22 May 1997, WT/DS/27/R/USA, para. IV. 455; vgl. auch: *Weiß/Hermann*, Welthandelsrecht, § 17 Rn. 795.

⁶³ Hierzu insbesondere: WTO, *Indonesia – Certain Measures affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 2 July 1998, WT/DS54/R, WT/DS/55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, para. 14.83 ff.

⁶⁴ Vgl. auch: WTO, *India – Measures Affecting the Automotive Sector*, Report of the Panel of 21 December 2001, WT/DS146/R, WT/DS175/R, para. 7.279 ff.

benfalls mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen auf, die als unvereinbar mit Art. XI GATT anzusehen sind.⁶⁵ Als weitere Fallgruppe wird unter Nr. 2 lit. c) des Anhangs schließlich die Beschränkung des Exports genannt (export restrictions).

Im Hinblick auf die beiden Fallgestaltungen nach Nr. 1 und Nr. 2 des Anhangs werden neben zwingenden Regelungen auch solche TRIMs einbezogen, deren Einhaltung notwendig ist, um einen Vorteil zu erlangen (vgl. Anhang Nr. 1 S. 1 und Nr. 2 S. 1). Da sich in der Staatenpraxis eine deutliche Tendenz abzeichnet, anstelle von zwingenden Regelungen positive Anreize vorzusehen, ist diese Regelung von besonderer Relevanz.⁶⁶

4. Notifikationspflichten und Übergangsregelungen

Von besonderer praktischer Relevanz sind die in Art. 5 TRIMs-Übereinkommen angesprochenen Übergangsregelungen. Nach Art. 5.1 sind die WTO-Mitglieder verpflichtet, alle angewendeten Maßnahmen die nicht im Einklang mit dem TRIMs-Übereinkommen stehen, binnen 90 Tagen nach Inkrafttreten des WTO-Übereinkommens dem Rat für Warenverkehr zu melden.⁶⁷ Aufbauend auf dieser Notifikationspflicht gewährt Art. 5.2 den WTO-Mitgliedern zwei Jahre zur Beseitigung der notifizierten Maßnahmen, wobei die Frist für Entwicklungsländer auf fünf Jahre und für die am wenigsten entwickelten Länder auf sieben Jahre verlängert ist. Inzwischen sind die ursprünglichen Übergangsfristen des Art. 5.2 für alle WTO-Mitglieder abgelaufen.⁶⁸ Vor diesem Hintergrund ermöglicht Art. 5.3 den Entwicklungsländern und am wenigsten entwickelten Ländern jedoch eine Verlängerung der Übergangsfristen auf Anfrage beim Rat für Warenverkehr, wenn diese besondere Schwierigkeiten bei der Durchführung des TRIMs-Übereinkommens nachweisen können. Von dieser Möglichkeit haben zahlreiche WTO-Mitglieder Gebrauch gemacht.⁶⁹ Schließlich enthält Art. 5.4 eine stand-still-Verpflichtung, nach der die notifizierten Investitionsmaßnahmen während der eingeräumten Übergangsfristen nicht so geändert werden dürfen, dass ihre Unvereinbarkeit mit den Vorgaben des TRIMs-Übereinkommens

⁶⁵ Scheibach, Importrelevante Investitionsauflagen und das GATT, 212.

⁶⁶ WTO, *Indonesia – Certain Measures Affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 2 July 1998, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, para. 14.88 ff.; WTO, *European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas*, Report of the Panel of 22 May 1997, WT/DS/27/R/ECU, para. IV.452; siehe auch: Curtiss, *Comparative Law Yearbook of International Business* 2003, 233 (240).

⁶⁷ Das Übereinkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation trat am 1. Januar 2005 in Kraft.

⁶⁸ Die Übergangsfristen zur Beseitigung der notifizierten TRIMs sind dementsprechend für die WTO-Mitglieder zum 1. Januar 1997, für Entwicklungsländer zum 1. Januar 2000 und für die am wenigsten entwickelten Länder zum 1. Januar 2002 abgelaufen.

⁶⁹ Der Rat für Warenverkehr hat die Übergangsfristen zur Beseitigung notifizierter TRIMs bislang für 8 Entwicklungsländer verlängert (Argentinien, Kolumbien, Malaysia, Mexiko, Pakistan, Philippinen, Rumänien und Thailand); vgl. Minutes of the Meeting of the Council for Trade in Goods held on 26 November 2003, WTO Doc. G/C/M/71 of 4 December 2003, para. 2.1 ff.; hierzu auch: Lara De Sterlini, in: Macrory/Appleton/Plummer (Hrsg.), *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis*, Vol. I, 437 (455 ff.).

verschärft wird.⁷⁰ Ergänzend enthält Art. 6 eine Transparenzverpflichtung, die auf den allgemeinen Grundsatz des Art. X GATT verweist.

5. *Administration und Institutionelle Struktur*

Auf der Grundlage von Art. 7 TRIMs-Übereinkommen wurde ein Ausschuss für handelsbezogene Investitionsmaßnahmen eingesetzt, der als Forum zur Beratung allen WTO-Mitgliedern offen steht. Der Ausschuss hat, wie sich aus Art. 7.2 ergibt, nur sehr begrenzte Zuständigkeiten, da er nur die ihm vom Rat für Warenverkehr übertragenen Aufgaben wahrnehmen kann. In der Praxis des Ausschusses besteht dessen Hauptaufgabe vor allem darin, die Notifikationen der unzulässigen Investitionsmaßnahmen entgegenzunehmen.⁷¹

Das TRIMs-Übereinkommen enthält zudem eine Revisionsklausel im Sinne einer *built-in-agenda*. So weist Art. 9 dem Rat für Warenverkehr die Aufgabe zu, spätestens fünf Jahre nach Inkrafttreten das Funktionieren des Abkommen zu überprüfen und gegebenenfalls Änderungsvorschläge auszuarbeiten. Diese Überprüfung ist zwar aufgenommen worden.⁷² Allerdings konnten sich die WTO-Mitglieder aufgrund der weiterhin gegenläufigen Verhandlungspositionen bis zuletzt nicht auf entsprechende Änderungsvorschläge einigen.⁷³

6. *Das Verhältnis zwischen dem TRIMs-Übereinkommen und anderen WTO-Übereinkommen – insbesondere zum GATT*

Das TRIMs-Übereinkommen verweist überwiegend auf bestehende Vorschriften des GATT, so dass ein identischer Regelungsbereich vorgegeben zu sein scheint. Bestätigt wird diese Überlegung durch eine Gesamtschau des Art. 2.1 TRIMs-Übereinkommen sowie der darin in Bezug genommenen Vorschriften des GATT. Maßgeblicher Anknüpfungspunkt für einen Verstoß gegen das TRIMs-Übereinkommen bleibt insofern stets die Verletzung des Diskriminierungsverbots nach Art. III:4 GATT oder des Verbots mengenmäßiger Beschränkungen nach Art. XI GATT.⁷⁴ Ein genereller Vorrang des TRIMs-Übereinkommens ließe sich indes nur begründen, wenn entsprechend der Allgemeinen Auslegungsregel nach Anhang 1 A WTO-Übereinkommen ein Widerspruch zwischen den Vorschriften des GATT und dem TRIMs-Übereinkommen bestünde.⁷⁵ Der Umstand, dass das TRIMs-Übereinkommen auf

⁷⁰ Die *stand-still*-Verpflichtung gilt allerdings unter der Ausnahme von Art. 5.5 TRIMs-Übereinkommen, der eine Vorzugsbehandlung von neuen gegenüber alten Investitionen vermeiden will, vgl. hierzu: *Stoll*, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, B.I.6 Rn. 24.

⁷¹ Minutes of the Meeting of the Council for Trade in Goods held on 20 February 1995, WTO Doc. G/C/M1 of 27 March 1995, para. 2.1.

⁷² Vgl. den entsprechenden Beschluss: Minutes of the Meeting of the Council for Trade in Goods held on 15 October 1999, WTO Doc. G/C/M/41 of 22 November 1999, para. 7.1 ff.

⁷³ Vgl. zuletzt: Minutes of the Meeting of the Council for Trade in Goods held on 15 June 2005, WTO Doc. G/C/M/80 of 27 June 2005 para. 1.1.

⁷⁴ *Brewer/Young*, Journal of International Economic Law 1 (1998), 457 (462); *Edwards/Lester*, Stanford Journal of International Law 33 (1997), 169 (196).

⁷⁵ Siehe hierzu die Allgemeine Auslegungsregel zu Anhang 1 A des WTO-Übereinkommens: „In the event of conflict between a provision of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 and a

bestehende GATT-Vorschriften Bezug nimmt, führt jedoch nicht zu einem solchen Widerspruch im Sinne der Allgemeinen Auslegungsregel. Vielmehr besteht lediglich ein Fall einer schlichten Vertragskonkurrenz, so dass beide Übereinkommen grundsätzlich gleichberechtigt nebeneinander stehen.⁷⁶

Somit stellt sich in prozessualer Hinsicht die Frage der Abgrenzung zwischen beiden Übereinkommen. Das damit angesprochene Problem stellte sich bereits in mehreren WTO-Streitschlichtungsverfahren, wobei insbesondere die Frage im Vordergrund stand, in welchem Verhältnis Art. 2 TRIMs-Übereinkommen zu Art. III:4 GATT steht. Im Hinblick auf das Verhältnis zwischen TRIMs-Übereinkommen und GATT konnten sich die verschiedenen WTO-Panel jedoch nicht auf eine einheitliche Linie festlegen.⁷⁷ So ging das Panel im Verfahren gegen die EG-Bananenmarktordnung, welches EG-Importlizenzen für Bananen zum Gegenstand hatte, von einer parallelen Anwendung beider Abkommen aus.⁷⁸ Nachdem es jedoch einen Verstoß des Lizenzsystems gegen das Diskriminierungsverbot des Art. III:4 GATT bejaht hatte, hielt das Panel es für nicht weiter erforderlich, die Vereinbarkeit des Lizenzsystems noch an Art. 2 TRIMs-Übereinkommen zu messen, dessen Verletzung ebenfalls gerügt worden war.⁷⁹

Demgegenüber betonte das Panel im „Indonesischen Autofall“ die rechtliche Eigenständigkeit des TRIMs-Übereinkommens im Rahmen des WTO-Regelwerks.⁸⁰ Aus dieser Überlegung leitete das Panel ab, dass die in Bezug genommenen GATT-Vorschriften im Lichte des TRIMs-Übereinkommens nicht notwendig genauso angewandt werden müssen wie im GATT-Kontext. Im Ergebnis müsse das TRIMs-Übereinkommen vorrangig geprüft werden, da es das im Vergleich zum GATT speziellere Abkommen sei.⁸¹ In der Entscheidung des „Kanadischen Autofalls“ zeigte sich

provision of another agreement in Annex 1A to the Agreement Establishing the World Trade Organization, the provision of the other agreement shall prevail to the extent of the conflict“.

⁷⁶ Eingehend hierzu: *Falke*, Zeitschrift für Europarechtliche Studien 3 (2000), 307 ff.; speziell zum TRIMs-Übereinkommen: *Michaelis*, in: *Hilf/Oeter* (Hrsg.), *WTO-Recht*, § 14 Rn. 34; *Weiß/Herrmann*, *Welthandelsrecht*, § 17 Rn. 800.

⁷⁷ Ausführlich zu den einschlägigen Verfahren: *Lara De Sterlini*, in: *Macrory/Appleton/Plummer* (Hrsg.), *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis*, Vol. I, 437 (460 ff.); *Sidhu*, *Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO*, 160 ff.

⁷⁸ WTO, *European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas*, Report of the Panel of 22 May 1997, WT/DS/27/R/USA, para. 7.171, 7.182.

⁷⁹ WTO, *European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas*, Report of the Panel of 22 May 1997, WT/DS/27/R/USA, para. 7.183 ff., siehe insbesondere para. 7.186 wo das Panel ausführt: „We emphasize that in view of the importance of the TRIMs Agreement in the framework of the agreements covered by the WTO, we have examined the claims and legal arguments advanced by the parties under the TRIMs Agreement carefully. However [...] we do not consider it necessary to make a specific ruling under the TRIMs Agreement with respect to the eligibility criteria for the different categories of operators and the allocation of certain percentages of import licenses based on operator categories. On the one hand, a finding that the measure in question would not be considered a trade-related investment measure for the purposes of the TRIMs Agreement would not affect our finding in respect of Article III:4 since the scope of that provision is not limited to TRIMs and, on the other hand, steps taken to bring EC licensing procedures into conformity with Article III:4 would also eliminate the alleged non-conformity with obligations under the TRIMs Agreement.“

⁸⁰ WTO, *Indonesia – Certain Measures Affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 2 July 1998, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, para. 14.60 ff.

⁸¹ WTO, *Indonesia – Certain Measures Affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 2 July 1998, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, para. 14.63: „As to which

das Panel von der Spezialität des TRIMs-Übereinkommens gegenüber dem GATT nicht überzeugt.⁸² Da Kanada im Verfahren vorbrachte, die streitgegenständlichen Maßnahmen seien keine TRIMs und fänden sich zudem nicht in der illustrativen Liste, führte das Panel aus, dass es aus verfahrensökonomischen Gründen eine vorrangige Prüfung des Art. III:4 GATT bevorzuge. Diese Vorgehensweise machte nicht zuletzt die Feststellung entbehrlich, ob die angegriffenen Maßnahmen als handelsbezogene Investitionsmaßnahmen einzuordnen seien und unter den Katalog im Anhang des TRIMs-Übereinkommens fallen.

Zwischenzeitlich sind zwei weitere Entscheidungen ergangen, in der sich die Panel der vom kanadischen Autofall-Panel vorgegebenen Linie angeschlossen haben und eine vorrangige Prüfung der Vereinbarkeit der Maßnahmen mit dem GATT favorisierten.⁸³ Im Ergebnis hat sich auch der Appellate Body implizit dieser Ansicht angeschlossen, da er in seiner Entscheidung zum „Kanadischen Autofall“ die vom Panel festgestellte Verletzung des Art. III:4 GATT aufrechterhielt, ohne auf Art. 2 TRIMs-Übereinkommen einzugehen.⁸⁴ Insofern wird man davon ausgehen können, dass diese Vorgehensweise auch in zukünftigen Verfahren verfolgt werden wird und sich eine eigenständige Prüfung des TRIMs-Übereinkommens somit in vielen Fällen erübrigt.⁸⁵

claims, those under Article III:4 of GATT or Article 2 of the TRIMs Agreement, to examine first, we consider that we should first examine the claims under the TRIMs Agreement, since the TRIMs Agreement is more specific than Article III:4 as far as the claims under consideration are concerned.“

⁸² WTO, *Canada – Certain Measures Affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 11 February 2000, WT/DS139/R, WT/DS142/R, para. 10.58 ff.

⁸³ WTO, *India – Measures Affecting the Automotive Sector*, Report of the Panel of 21 December 2001, WT/DS146/R, WT/DS175/R, para. 7.157 ff. und 7.324: „However, having found that these measures are respectively in violation of Articles III:4 and XI:1 of the GATT, the Panel applies the principle of judicial economy and finds that it is not necessary to consider separately whether they are also inconsistent with the provisions of the TRIMs Agreement.“; vgl. auch: WTO, *Canada – Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain*, Reports of the Panel of 6 April 2004, WT/DS276/R, para. 6.378: „Given the Panel’s conclusion above with respect to the US claim that Section 57(c) of the Canada Grain Act, Section 56(1) of the Canada Grain Regulations and Sections 150(1) and 150(2) of the Canada Transportation Act, taken together, are inconsistent with Article III:4 of the GATT 1994, the Panel has decided to exercise judicial economy with respect to the claim that these measures are also in violation of Article 2 of the TRIMs Agreement. Accordingly, the Panel will not examine the US claims under Article 2 of the TRIMs Agreement in respect of these measures.“

⁸⁴ WTO, *Canada – Certain Measures Affecting the Automobile Industry*, Report of the Appellate Body of 11 February 2000, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, para. 185.

⁸⁵ Görs, Internationales Investitionsrecht, 112; Sidhu, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 165 ff.; Stoll, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, B.I.6 Rn. 17; Weiß/Hermann, Welthandelsrecht, § 17 Rn. 799. In anderen WTO-Streitbeilegungsverfahren in denen die Verletzung des TRIMs-Übereinkommens gerügt wurde, kam es bislang nicht zur Einsetzung eines Panels, siehe zum Beispiel: WTO, *Turkey – Measures Affecting the Importation of Rice*, Request for Consultations by the United States, WT/DS334/1 of 7 November 2005; WTO, *Venezuela – Import Licensing Measures on Certain Agricultural Products*, Request for Consultations by the United States, WT/DS275/1 of 12 November 2002; WTO, *United States – US Patents Code*, Request for Consultations by Brazil, WT/DS224/1 of 7 February 2001; WTO, *Philippines – Measures Affecting Trade and Investment in the Motor Vehicle Sector*, Request for Consultations by the United States, WT/DS195/1 of 31 May 2000, Request for Consultations by the United States, WT/DS195/3 of 13 October 2000, WTO, *Philippines – Measures Affecting Pork and Poultry*, Request for Consultations by the United States, WT/DS74/1 of 7 April 1997, WT/DS102/1 of 9 October 1997; WTO, *Brazil – Certain Measures Affecting Trade in the Automotive Sector*, Request for Consultations by the United States, WT/DS52/1 of 14 August 1996; WT/DS65/1 of 17 Ja-

Im Zusammenhang mit anderen multilateralen WTO-Übereinkommen, insbesondere im Verhältnis zum Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen wurde entschieden, dass diese durch das TRIMs-Übereinkommen nicht berührt werden.⁸⁶

7. Beurteilung der investitionspolitischen Reichweite des TRIMs-Übereinkommens

Obwohl das TRIMs-Übereinkommen das bislang einzige WTO-Übereinkommen ist, welches ausdrücklich die Regelung von Direktinvestitionen zum Gegenstand hat, darf seine Bedeutung für investitionsrechtliche Fragen nicht überschätzt werden. Überwiegend wird der mit dem TRIMs-Übereinkommen erreichte Fortschritt dementsprechend auch deutlich kritisch beurteilt. Das liegt vor allem daran, dass das TRIMs-Übereinkommen ausschließlich auf den Handelsbereich ausgerichtet ist und die Position des FIRA-Panels übernommen hat. Daraus resultiert ein nur sehr begrenzter materiell-rechtlicher Regelungsbereich des Abkommens. So beschränkt sich das TRIMs-Übereinkommen letztlich nur darauf, die ohnehin gegebene Anwendbarkeit allgemeiner GATT-Vorschriften auch für handelsbezogene Investitionsmaßnahmen zu betonen.⁸⁷ Vereinzelt wird das TRIMs-Übereinkommen deshalb auch als schlicht überflüssig angesehen.⁸⁸

Den wohl zentralen Kritikpunkt stellt jedoch die Spruchpraxis der WTO-Streitbeilegungsorgane zur Frage des Verhältnisses von GATT und TRIMs-Übereinkommen dar.⁸⁹ So haben alle WTO-Panel, mit Ausnahme des Panels im „Indonesischen Autofall“, auf eine eigenständige Prüfung des Vorliegens einer handelsbezogenen Investitionsmaßnahme nach dem TRIMs-Übereinkommen verzichtet und direkt auf die Bestimmungen des GATT zurückgegriffen. Der eigentliche Ansatzpunkt des TRIMs-Übereinkommens, die Art. III:4 und Art. XI GATT durch eine nicht erschöpfende Liste im Anhang rechtsfortbildend weiterzuentwickeln, wird damit wohl auch in künftigen Verfahren nicht zum Tragen kommen, wenn die WTO-Streitbeilegungsorgane aus Gründen der Verfahrensökonomie auf die Prüfung des

bruary 1997 and Request for Consultations by the European Communities, WT/DS81/1 of 20 May 1997; WTO, *Brazil – Certain Automotive Investment Measures*, Request for Consultations by Japan, WT/DS51/1 of 6 August 1996.

⁸⁶ WTO, *Indonesia – Certain Measures Affecting the Automobile Industry*, Report of the Panel of 2 July 1998, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, para. 14.54 ff.

⁸⁷ *Brewer/Young*, *Journal of International Economic Law* 1 (1998), 457 (458); *Brooks/Xiaoquin Fan/Sumulong*, *Asian Development Review* 20 (2003), 1 (17); *Efler*, *Internationale Investitionsverträge*, 162; *Görs*, *Internationales Investitionsrecht*, 100; *Igler/Schekulin*, *Österreichs Außenwirtschaft* 8 (2001-2002), 355 (364); *Mosoti*, *Pace International Law Review* 15 (2003), 181 (190); *Panetta*, *Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung*, 142 ff.; *Kentin*, *Legal Issues of Economic Integration* 29 (2002), 61 (65); *Sidhu*, *Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO*, 177; *Weiß/Hermann*, *Welthandelsrecht*, § 17 Rn. 799.

⁸⁸ *Civello*, *Minnesota Journal of Global Trade* 8 (1999), 97 (113 ff.). Nach *Brewer/Young*, *Journal of International Economic Law* 1 (1998), 457 (462), bewirkt das TRIMs-Übereinkommen sogar eine Verschlechterung der vormals bestehenden Rechtslage, da Übergangsfristen zum Abbau handelsbeschränkender Investitionsmaßnahmen eingeführt wurden, die bereits unter dem GATT unzulässig waren.

⁸⁹ *Civello*, *Minnesota Journal of Global Trade* 8 (1999), 97 (113, 121); *Weiß/Hermann*, *Welthandelsrecht*, § 17 Rn. 801.

Vorliegens einer handelsbezogenen Investitionsmaßnahme verzichten und allein auf die Vorschriften des GATT eingehen.⁹⁰ Das TRIMs-Übereinkommen führt damit im Vergleich zum GATT nicht zu einer Verbesserung der Rechtsstellung von Investoren und kann damit allenfalls als rudimentärer Beginn einer eigenständigen Regelung von ausländischen Direktinvestitionen angesehen werden.⁹¹ Vor diesem Hintergrund ist der mit dem TRIMs-Übereinkommen erzielte Fortschritt vornehmlich darin zu sehen, dass durch Notifikations- und Transparenzpflichten ein entsprechendes Bewusstsein der Mitgliedstaaten für Investitionshemmnisse erzeugt und deren Beseitigung vorangetrieben wird.⁹²

Eine Weiterentwicklung des Investitionsschutzes könnte zwar von Art. 9 TRIMs-Übereinkommen ausgehen, der eine Überprüfung durch den Rat für Warenhandel mit Änderungsvorschlägen vorsieht. So ließe sich daran denken, den Katalog der nicht erschöpfenden Liste im Anhang des TRIMs-Übereinkommens auszuweiten.⁹³ Die entsprechenden Beratungen lassen jedoch erhebliche Meinungsunterschiede erkennen. So stehen viele Entwicklungsländer einer Ausweitung der Bestimmungen, die zu einer Beschränkung ihrer nationalen Investitionspolitik führen, auch weiterhin sehr kritisch bis ablehnend gegenüber. Eine entscheidende Weiterentwicklung des Investitionsschutzes unter dem TRIMs-Übereinkommen erscheint damit wenig aussichtsreich.⁹⁴

III. Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS)

Außerhalb des TRIMs-Übereinkommens finden sich in der WTO-Rechtsordnung insbesondere im GATS spezielle Vorschriften hinsichtlich der Regelung von Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor.⁹⁵ Der vom GATS verfolgte Ansatz der Integration grenzüberschreitender Investitionen unterscheidet sich dabei maßgeblich von dem der Warenhandelsverträge. Das GATS beruht dabei auf der Annahme, dass es für den Erbringer einer grenzüberschreitenden Dienstleistung oftmals eine unabdingbare Voraussetzung ist, seine Leistungen auch vor Ort anzubieten und durch eine Form der ständigen Repräsentanz den ausländischen Markt zu erschließen.⁹⁶

⁹⁰ *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 179.

⁹¹ *Görs*, Internationales Investitionsrecht, 112; *Weiß/Hermann*, Welthandelsrecht, § 17 Rn. 802.

⁹² *Brewer/Young*, Journal of International Economic Law 1 (1998), 457 (458); *Görs*, Internationales Investitionsrecht, 100; *Stoll*, in: *Prieß/Berrisch* (Hrsg.), WTO-Handbuch, B.I.6 Rn. 27; *Weiß/Hermann*, Welthandelsrecht, § 17 Rn. 802.

⁹³ *Igler/Schekulin*, Österreichs Außenwirtschaft 9 (2002-2003), 301 (319); *Quillin*, Oklahoma City University Law Review 28 (2003), 875 (888 ff.); *Karl*, Zeitschrift für Vergleichende Rechtswissenschaft 99 (2000), 143 (163); *Read*, Bond Law Review 11 (1999), 360 (375, 393).

⁹⁴ So auch die Einschätzung von: *Lara De Sterlini*, in: *Macrory/Appleton/Plummer* (Hrsg.), The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis, Vol. I, 437 (478); *Efler*, Internationale Investitionsverträge, 161; *Görs*, Internationales Investitionsrecht, 101; weitaus optimistischer dagegen: *Quillin*, Oklahoma City University Law Review 28 (2003), 875 (903).

⁹⁵ Ausführlich zur Entstehungsgeschichte: *Koehler*, Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS), 53 ff.; vgl. zu den Problemen der Liberalisierung des Dienstleistungshandels auch: *Tietje*, in: *Tietje/Kraft/Sethe* (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 48 (2004), 6 ff.

⁹⁶ *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 185.

1. Anwendungsbereich

Ausweislich des Art. I Abs. 1 findet das GATS Anwendung auf Maßnahmen der WTO-Mitglieder, die den Handel mit Dienstleistungen beeinträchtigen. Der universelle Anwendungsbereich des GATS erstreckt sich auf alle Arten von Dienstleistungen unabhängig vom Sektor, mit Ausnahme solcher Dienstleistungen, die den Luftverkehr⁹⁷ betreffen oder in Ausübung hoheitlicher Gewalt erbracht werden.⁹⁸ Nach Art. I Abs. 2 werden vier Modalitäten der grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung unterschieden. In den Anwendungsbereich des GATS fallen danach Dienstleistungen, die:

- aus dem Gebiet eines Mitgliedes stammen und im Gebiet eines anderen Mitgliedes erbracht werden (cross-border-supply),
- im Gebiet eines Mitglieds gegenüber dem Dienstleistungsempfänger eines anderen Mitglieds erbracht werden (consumption-abroad),
- von einem Dienstleistungserbringer eines Mitglieds durch eine dauerhafte Präsenz im Gebiet eines anderen Mitglieds erbracht werden (commercial presence) oder
- von einem Dienstleistungserbringer eines Mitglieds durch die Anwesenheit einer natürlichen Person eines Mitglieds im Gebiet eines anderen Mitglieds erbracht wird („presence of natural persons“).

2. Die Regelung von Direktinvestitionen durch den Modus der kommerziellen Präsenz

Die Relevanz des GATS als investitionsrelevantes WTO-Übereinkommen beruht dabei vor allem auf der Einführung des sog. mode 3, der die Möglichkeit der Dienstleistungserbringung durch eine kommerzielle Präsenz vorsieht. In der Literatur wird das GATS daher auch als multilaterales Investitionsabkommen für Dienstleistungen bezeichnet.⁹⁹

Nach Art. XXVIII lit. d) GATS ist unter einer kommerziellen Präsenz jede Art der dauerhaften geschäftlichen oder beruflichen Niederlassung im Hoheitsgebiet eines Mitgliedstaates zum Zweck der Erbringung einer Dienstleistung zu verstehen. Die kommerzielle Präsenz kann dabei sehr unterschiedliche Unternehmensformen haben. Als mögliche Formen der Niederlassung nennt Art. XXIV lit. d) GATS zum einen die Errichtung, den Erwerb oder die Fortführung einer juristischen Person und zum anderen die Fortführung einer Zweigstelle oder Repräsentanz.¹⁰⁰ Damit schließt der Anwendungsbereich des GATS auch den grenzüberschreitenden Transfer von Kapital ein, also insbesondere Investitionen in Form von Unternehmensniederlassungen, die

⁹⁷ Vgl. Art. 2 der Anlage zu Luftverkehrsdienstleistungen.

⁹⁸ Vgl. Art. I Abs. 3 lit. b) und lit. c) GATS, ausführlich hierzu: *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 192 ff.

⁹⁹ *Sauvé*, Journal of World Trade 29 (4/1995), 125 (138); *Karl*, Zeitschrift für Vergleichende Rechtswissenschaft 99 (2000), 143 (161 ff.); *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 185.

¹⁰⁰ Ausführlich zu den einzelnen Merkmalen: *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 200 ff.

der Erbringung von Dienstleistungen dienen.¹⁰¹ Aus der nur beispielhaften Aufzählung („unter anderem“) folgt zudem, dass das GATS jegliche Art der dauerhaften Niederlassung im Hoheitsgebiet eines anderen WTO-Mitgliedstaates erfasst.¹⁰² Voraussetzung ist allerdings, dass die Niederlassung dem beherrschenden Einfluss des Investors unterliegt, so dass sich der sachliche Anwendungsbereich des GATS insofern auf die Regelung von Direktinvestitionen beschränkt.¹⁰³ Die Dienstleistungserbringung mittels einer kommerziellen Präsenz integriert die Thematik der ausländischen Direktinvestition damit in unmittelbarer Form in das GATS.¹⁰⁴

3. Liberalisierungsansatz des GATS

Das GATS unterscheidet in seiner Struktur zwischen Sektoren, in denen die Mitgliedstaaten Liberalisierungsverpflichtungen übernommen haben, und ungebundenen Bereichen. Für alle vier Erbringungsarten und Dienstleistungssektoren gilt zunächst unabhängig von spezifischen Verpflichtungen der allgemeine Grundsatz der Meistbegünstigung. Danach sind die Mitgliedstaaten verpflichtet, den Dienstleistungen und Dienstleistungserbringern eines anderen Mitgliedstaates eine Behandlung zu gewähren, die nicht weniger günstig ist als diejenige, die gleichen Dienstleistungen oder Dienstleistungserbringern eines anderen Landes gewährt wird (Art. II GATS). Allerdings können die Mitgliedstaaten nach Art. II:2 GATS auch Maßnahmen aufrechterhalten, die mit dem Grundsatz der Meistbegünstigung unvereinbar sind, wenn in der Anlage zu Ausnahmen des Art. II GATS eine entsprechende Eintragung vorliegt. Die Regelung der Meistbegünstigung unterliegt somit einem *top-down*-Ansatz, der dem gängigen Regel-Ausnahme-Prinzip folgt.

Während alle Mitgliedstaaten zur Gewährleistung der Meistbegünstigung verpflichtet sind, verfolgt das GATS im Hinblick auf den Marktzugang (Art. XVI) und den Grundsatz der Inländergleichbehandlung (XVII) einen besonderen Ansatz der Handelsliberalisierung. Beide Regelungsbereiche unterliegen einem *bottom-up*-Ansatz, nach dem die Geltung der Vorschriften von der Übernahme spezifischer Verpflichtungen abhängt.¹⁰⁵ Durch entsprechende Länderlisten (schedules) die nach einzelnen Dienstleistungssektoren untergliedert sind und einen integralen Bestandteil des GATS bilden, verpflichten sich die Mitgliedstaaten zu ausgewählten Liberalisierungsschritten. Hat ein Mitgliedstaat in einem Dienstleistungssektor eine uneingeschränkte Verpflichtung etwa für die Dienstleistungserbringung durch eine kommerzielle Präsenz

¹⁰¹ *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 214; *Görs*, Internationales Investitionsrecht, 115.

¹⁰² *Koehler*, Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS), 93 ff.

¹⁰³ Vgl. Art. XXVIII lit. m), lit. n) GATS.

¹⁰⁴ *Panetta*, Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung, 121 (Fn. 3) weist darauf hin, dass neben der Dienstleistungserbringung durch eine kommerzielle Präsenz auch die Dienstleistungserbringung durch die Anwesenheit einer natürlichen Person eines Mitglieds im Gebiet eines anderen Mitglieds Relevanz für die Regelung grenzüberschreitender Investitionen aufweist, da mit ausländischen Direktinvestitionen regelmäßig auch ein firmeninterner Transfer von Personal einhergeht.

¹⁰⁵ *Koehler*, Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS), 120; *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 350.

übernommen, sind bestimmte Marktzugangsbeschränkungen unzulässig (Art. XVI II lit. a)-f) GATS).

4. *Beurteilung der investitionspolitischen Reichweite des GATS*

Das vom GATS gewählte Liberalisierungskonzept eröffnet den Mitgliedstaaten größtmögliche Flexibilität. Nach dem angesprochenen *bottom-up*-Ansatz obliegt es den Mitgliedstaaten selbst, den Umfang spezieller Verpflichtungen festzulegen.¹⁰⁶ Auf diese Weise wird gewährleistet, dass weitere Liberalisierungsschritte an den politischen Zielsetzungen und dem jeweiligen nationalen Entwicklungsstand ausgerichtet werden können.¹⁰⁷ Der besonderen Situation der Entwicklungsländer wird darüber hinaus durch Art. IV GATS Rechnung getragen. Durch die Vorschrift soll gewährleistet werden, dass Entwicklungsländer durch ausgehandelte spezifische Verpflichtungen Zugang zu solchen Dienstleistungen erhalten, die ihre wirtschaftliche Entwicklung voranbringen. Vor dem Hintergrund dieses besonderen Ansatzes und eines fehlenden Liberalisierungsautomatismus lässt sich damit zwar noch keine Aussage über den erreichten Grad der Liberalisierung treffen. Allerdings enthält das GATS in Art. XIX:1 eine Verpflichtung der WTO-Mitglieder, in aufeinander folgenden Verhandlungsrunden schrittweise einen höheren Stand der Liberalisierung zu erreichen, ohne dabei bestimmte inhaltliche Ziele verbindlich festzulegen. Anders als im Bereich des Warenhandels ist dadurch zumindest sichergestellt, dass das Thema der ausländischen Direktinvestitionen an einer fortschreitenden Liberalisierung teilnimmt. Zudem ist festzustellen, dass die meisten spezifischen Verpflichtungen durch die WTO-Mitglieder bislang zum Modus der Dienstleistungserbringung durch eine kommerzielle Präsenz gemacht worden sind.¹⁰⁸

Im Gegensatz zum TRIMs-Übereinkommen enthält das GATS zwar einen umfassenden Ansatz zur Investitionsliberalisierung im Dienstleistungsbereich, klammert aber Investitionen im Bereich des Warenhandels aus. Die Trennung zwischen Waren und Dienstleistungsbereich ist jedoch ungeeignet, sämtliche Wertschöpfungsaktivitäten eines Investors zu erfassen und erweist sich in Einzelbereichen als äußerst schwierig, wenn Unternehmen den Handel mit Waren und Dienstleistungen eng verknüpfen.¹⁰⁹

Mit dem Verweis auf das integrierte Streitbeilegungssystem der WTO nach dem *Dispute Settlement Understanding* (DSU) enthält das GATS einen weiteren wichtigen Regelungsbereich internationaler Investitionsabkommen. Allerdings können private Investoren formal nicht den Status einer Streitpartei erlangen, da das Streitschlichtungssystem der WTO ausschließlich zwischenstaatlich ausgestaltet ist. Zudem ist das Streitbeilegungssystem vorrangig auf die Rücknahme rechtswidriger Maßnahmen gerichtet und sieht dementsprechend keine Schadensersatzleistungen als Rechtsfolge einer Vertragsverletzung vor. Kompensationsleistungen stellen lediglich vorüberge-

¹⁰⁶ *Kentin*, Legal Issues of Economic Integration 29 (2002), 61 (64); *Weiß/Herrmann*, Welthandelsrecht, § 17 Rn. 862.

¹⁰⁷ Vgl. Art. XIX:2 S. 2 GATS.

¹⁰⁸ *Görs*, Internationales Investitionsrecht, 118.

¹⁰⁹ *Kentin*, Legal Issues of Economic Integration 29 (2002), 61 (63); *Sidhu*, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO, 286.

hende Maßnahme im Rahmen der Implementierung von Streitbeilegungsentscheidungen dar.¹¹⁰ Im Vergleich zu anderen internationalen Investitionsabkommen ergeben sich aus der Beschränkung auf einen rein zwischenstaatlichen Streitbeilegungsmechanismus und den fehlenden Schadensersatzleistungen Rechtsschutzdefizite für private Investoren.

Diese strukturellen Überlegungen legen eine Abkopplung der Investitionsregeln vom GATS und deren Aufnahme in ein neu zu verhandelndes Investitionsabkommen unter dem Dach der WTO nahe.¹¹¹ Für den politisch sensiblen Bereich der Weiterentwicklung des Investitionsschutzes auf multilateraler Ebene wird der Ansatz des GATS jedoch als viel versprechender erster Schritt angesehen. Insbesondere erkennt auch die „Arbeitsgruppe zum Verhältnis von Handel und Investitionen“ im GATS eine wesentliche Strukturvorgabe für ein umfassendes multilaterales Investitionsabkommen.¹¹²

E. Die WTO als geeignetes Verhandlungsforum für ein multilaterales Investitionsabkommen

Der Dissens der WTO-Mitglieder zu den Fragen der Singapur-Themen hat die Organisationsfähigkeit und Verhandlungsstärke der Entwicklungsländer eindrucksvoll belegt. Damit haben sich die Entwicklungsländer im Rahmen der multilateralen Gestaltung der Handelspolitik grundlegend neu positioniert. Obwohl Entwicklungsländer zu den größten Nutznießern zählen würden, stehen viele der Einführung eines multilateralen Regelungsrahmens für ausländische Direktinvestitionen auch weiterhin kritisch gegenüber. Gerade von Seiten der Entwicklungsländer wird dabei vorgebracht, dass die gegenwärtig bestehenden WTO-Abkommen bereits ausreichende Regelungen für Investitionen enthalten. Diese ablehnende Haltung reflektiert neben taktischen Motiven, insbesondere die Bedenken vieler Entwicklungsländer durch verbindliche multilaterale Regeln die erforderliche Flexibilität zur entwicklungspolitischen Regulierung von Investitionen zu verlieren. Insofern seien bilaterale Abkommen vorzuziehen, da sie individuell auf die jeweiligen Präferenzen und Prioritäten des Partnerstaates zugeschnitten werden könnten.¹¹³

Dennoch erscheint die Forderung nach einem multilateralen Investitionsabkommen im Rahmen der WTO berechtigt. Der Ansatz vieler Entwicklungsländer, flexible

¹¹⁰ *Kessie*, *Journal of World Trade* 34 (6/2000), 1 (4 ff.); *Schroeder/Schonard*, *Recht der Internationalen Wirtschaft* 2001, 658 (661) jeweils m.w.N.

¹¹¹ *Karl*, *Zeitschrift für Vergleichende Rechtswissenschaft* 99 (2002), 143 (162); *Sidhu*, *Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO*, 286; ausführlich zu den daraus resultierenden Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen einem umfassenden WTO-Investitionsabkommen und dem GATS: *Roy*, *Journal of World Investment* 4 (2003), 963 (969 ff.).

¹¹² Zur möglichen Struktur eines Investitionsabkommens unter dem Dach der WTO siehe: *Braun*, in: Tietje/Kraft/Sethe (Hrsg.), *Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht* Heft 28, 6 ff.; *Reinisch*, in: Köck/Lengauer/Ress (Hrsg.), *Europarecht im Zeitalter der Globalisierung*, Festschrift für Peter Fischer, *Beiträge zum europäischen Verfassungs- und Wirtschaftsverwaltungsrecht sowie zum europäischen und internationalen Wirtschaftsrecht*, 2004, 415 (421 ff.).

¹¹³ *Ramaiah*, *Transnational Corporations* 6 (1/1997), 117 (119 ff.); zu dieser Argumentation auch: *Dymond/Hart*, *Journal of World Investment & Trade* 5 (2004), 263 (270 ff.); *Igler/Schekulin*, *Österreichs Außenwirtschaft* 8 (2001-2002), 355 (359); *Kennedy*, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law* 24 (2003), 77 (183).

und entwicklungsfreundliche bilaterale Vereinbarungen vorzuziehen, wird zumeist durch ihre fehlende Verhandlungsmacht auf bilateraler Ebene konterkariert. Insofern würden Entwicklungsländer, insbesondere aber auch die am wenigsten entwickelten Länder, von einem Investitionsschutzabkommen auf multilateraler Ebene profitieren, auf der die Macht- und Einflussmöglichkeiten entwickelter Länder deutlich geringer ausgeprägt sind.¹¹⁴ Zudem entsprechen die Forderungen nach einer eigenständigen Entwicklungspolitik und größtmöglicher Flexibilität bereits dem Positivlisten-Ansatz des GATS, der es den Mitgliedstaaten erlaubt, spezifische Verpflichtungen nur in ausgewählten Sektoren einzugehen.¹¹⁵

Neben inhaltlichen Fragen für ein Investitionsabkommen stellt sich insbesondere auch die Frage nach einem geeigneten Verhandlungsforum für dessen Umsetzung. Dabei sind auch in institutioneller Hinsicht Vorteile für Verhandlungen im Rahmen der WTO zu erkennen. Die Regelungsbereiche von Handel und Investitionen weisen bereits unter dem Mandat der gegenwärtigen internationalen Handelspolitik zahlreiche Berührungspunkte auf. Dieser Zusammenhang zwischen beiden Bereichen legt eine integrative Betrachtung nahe und macht einen entsprechenden einheitlichen Regelungsansatz erforderlich.¹¹⁶ Zudem verfügt die WTO wie keine andere multilaterale Organisation über umfangreiche Verhandlungserfahrungen, die nicht zuletzt auf die vorhandenen organisatorischen Strukturen zur Ausarbeitung und Realisierung von Abkommen zurückzuführen sind. Gleichzeitig haftet der WTO dabei nicht der Ruf einer einseitigen Interessenvertretung an, da auch die wenig industrialisierten Länder vertreten sind. Die fehlende Einbindung von Staaten, die nicht der OECD angehören, und der in der Öffentlichkeit vermittelte Anschein, es würde ein geheimes Investitionsabkommen ausgehandelt, hatte bereits 1998 maßgeblich zum Scheitern der MAI-Verhandlungen geführt.¹¹⁷ Auch wenn sich das politische Gewicht zwischen den WTO-Mitgliedern nicht gleich verteilt, ist zumindest aus institutioneller Sicht für alle Mitglieder gewährleistet, ihre Interessen in gleichberechtigter Form in Verhandlungen einzubringen. Gerade für die Entwicklungsländer besteht insofern die Möglichkeit die Inhalte eines zukünftigen WTO-Investitionsabkommens mitzubestimmen. Eine multilaterale Lösung im Rahmen der WTO würde aufgrund der umfassenden Einbindung aller Handel treibenden Staaten in das Welthandelssystem nicht zuletzt maßgeblich zur Förderung der globalen Akzeptanz eines Investitionsabkommens beitragen.

¹¹⁴ *Panetta*, Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung, 83; *Beviglia Zampetti/Fredriksson*, Journal of World Investment 4 (2003), 399 (426); *Dymond/Hart*, Journal of World Investment & Trade 5 (2004), 263 (264).

¹¹⁵ *Ganesan*, Transnational Corporations 7 (2/1998), 1 (31); *Sidhu*, Zeitschrift für Europarechtliche Studien 7 (2004), 335 (365); *Igler/Schekulin*, Österreichs Außenwirtschaft 9 (2002-2003), 301 (317); *Beviglia Zampetti/Fredriksson*, Journal of World Investment 4 (2003), 399 (437); *Kennedy*, University of Pennsylvania Journal of International Economic Law 24 (2003), 77 (163).

¹¹⁶ *Brooks/Xiaoquin Fan/Sumulong*, Asian Development Review 20 (2003) 1 (25); *Ganesan*, Transnational Corporations 7 (2/1998), 1 (30); *Dymond/Hart*, Journal of World Investment & Trade 5 (2004), 263 (268); *Mosoti*, Pace International Law Review 15 (2003), 181 (194 f.); *Panetta*, Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung, 88; *Polk*, Aussenwirtschaft 55 (2000), 527 (543); siehe auch: *Efler*, Internationale Investitionsverträge, 315 ff.

¹¹⁷ *Böhmer*, German Yearbook of International Law 41 (1998), 267 (274 ff.); *Brooks/Xiaoquin Fan/Sumulong*, Asian Development Review 20 (2003) 1 (26); *Hartwig*, Aussenwirtschaft 54 (1999), 75 (96); *Kennedy*, University of Pennsylvania Journal of International Economic Law 24 (2003), 77 (90); *Read*, Bond Law Review 11 (1999), 360 (384).

Insofern könnte von einem umfassenden WTO-Investitionsabkommen eine entsprechende Signalwirkung ausgehen, die zu einer Angleichung internationaler Investitionsregeln an das multilaterale Modell führt.¹¹⁸

F. Ausblick

Gegenwärtig erscheint eine entscheidende Rechtsfortbildung in der Debatte um ein umfassendes Investitionsabkommen im Rahmen der WTO aufgrund der handelspolitischen Zerwürfnisse zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten weitgehend unmöglich. Um die teilweise erheblichen Vorbehalte vieler Entwicklungsländer gegen ein Investitionsabkommen im Rahmen des „Single Undertaking Approach“ zu überwinden wurde seitens der EU vorgeschlagen, grenzüberschreitende Investitionen einem plurilateralen Übereinkommen zu unterwerfen.¹¹⁹

Die Verhandlungen zu einem plurilateralen Abkommen hätten den Vorteil, dass zunächst nur Staaten mit einem entsprechenden Interesse an einem solchen Abkommen an den Verhandlungen teilnehmen. Zudem würden durch ein plurilaterales Abkommen nur für diejenigen WTO-Mitglieder Rechte und Pflichten begründet, die es angenommen haben (Art. II:3 WTO-Übereinkommen). Gleichwohl bestünde auch für nicht-beitrittswillige Staaten die Möglichkeit an den Verhandlungen zu partizipieren und zu einem späteren Zeitpunkt beizutreten. Der europäische Vorschlag plurilaterale Verhandlungen zu führen, sollte insofern vor allem als Entgegenkommen an viele Entwicklungsländer verstanden werden. In formeller Hinsicht würde dieses Vorgehen jedoch einen Beschluss der WTO-Ministerkonferenz nach Art. X:9 WTO-Übereinkommen erforderlich machen, der im Konsensus-Verfahren getroffen wird. Vor diesem Hintergrund erscheint äußerst fraglich, ob die Gesamtheit der Entwicklungsländer einen plurilateralen Ansatz der Behandlung von Investitionen mittragen würde. Denn viele von ihnen befürchten, aufgrund eines steigenden Verhandlungsdrucks in naher Zukunft doch wieder mit den Singapur-Themen konfrontiert zu werden, sofern ein plurilaterales Abkommen einmal in Kraft getreten ist. Hinzu kommt die Sorge, das Konsensprinzip durch plurilaterale Verhandlungen zu unterlaufen. Diese Bedenken lassen einen Konsens der WTO-Mitglieder nicht sehr aussichtsreich erscheinen.¹²⁰

¹¹⁸ Zusammenfassend: *Ganesan*, *Transnational Corporations* 7 (2/1998), 1 (25 f., 30 f.); *Panetta*, *Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung*, 86 ff.; *Polk*, *Aussenwirtschaft* 55 (2000), 527 (543); siehe auch: *Hober*, *Journal of World Investment & Trade* 5 (2004), 93; *Perezcano*, *Journal of World Investment* 4 (2003), 929 (939).

¹¹⁹ European Commission, *Singapore Issues: Clarification of the EU Position of 31 March 2004*, erhältlich im Internet: <http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/april/tradoc_116808.pdf> (besucht am 2. August 2006); siehe auch: *The Doha Development Agenda: Trade and investment: Towards a basic framework for Foreign Direct Investment*, erhältlich im Internet: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/cfm/doclib_search.cfm?action=search> (besucht am 1. August 2006); zu dieser Möglichkeit auch: *Sauve*, *Journal of International Economic Law* 9 (2006), 325 (353).

¹²⁰ Vgl. zur entsprechenden Kritik z.B.: *Four Arguments Against a Plurilateral Investment Agreement in the WTO*, erhältlich im Internet: <<http://www.cafod.org.uk/var/storage/original/application/phpmIEnhv.pdf>> (besucht am 1. August 2006); hierzu auch: *Görs*, *Internationales Investitionsrecht*, 102.

Obwohl das Ziel eines umfassenden Investitionsabkommens derzeit realistischerweise nicht durchsetzbar ist, schließt dies nicht aus, dass die Diskussion zur Ausarbeitung von Konzepten und zur Vertrauensbildung auf multilateraler Ebene fortgesetzt wird. Gerade der Vorschlag von europäischer Seite, ein plurilaterales Abkommen auszuhandeln, belegt die anhaltende Relevanz der Multilateralisierung des Investitionsrechts.¹²¹ Da zwischenzeitlich andere Themen, insbesondere Liberalisierungsfortschritte auf den entwicklungspolitisch relevanten Märkten des Agrar- oder Textilhandels in den Mittelpunkt der WTO-Agenda gerückt sind, wird die Aufnahme zukünftiger Investitionsverhandlungen auch maßgeblich von der Kompromissbereitschaft der Parteien in diesen Bereichen abhängen. Auch wenn derzeit nicht absehbar ist, ob jemals ein multilaterales Investitionsabkommen zustande kommen wird, scheint immer deutlicher zu werden, dass allein die WTO als geeignetes Forum zukünftiger multilateraler Verhandlungen der Investitionsthematik in Frage kommt.

¹²¹ In diesem Sinne auch: *Reinisch*, in: Köck/Lengauer/Ress (Hrsg.), *Europarecht im Zeitalter der Globalisierung*, Festschrift für Peter Fischer, Beiträge zum europäischen Verfassungs- und Wirtschaftsverwaltungsrecht sowie zum europäischen und internationalen Wirtschaftsrecht, 2004, 415 (434).

SCHRIFTTUM

- Ariff*, Mohamed, TRIMs: A North-South Divide or a Non-issue?, *The World Economy* 12 (1989), 347-360.
- Agarwal*, Jamuna Prasad, Effect of Foreign Direct Investment on Employment in Home Countries, *Transnational Corporations* 6 (Nr. 2, 1997), 1-28.
- Beviglia Zampetti*, Americo/*Fredriksson*, Torbjörn, The Development Dimension of Investment Negotiations in the WTO – Challenges and Opportunities, *Journal of World Investment* 4 (2003), 399-450.
- Böhmer*, Alexander, The Struggle for a Multilateral Agreement on Investment – An Assessment of the Negotiation Process in the OECD, *German Yearbook of International Law* 41 (1998), 267-298.
- Braun*, Tillmann Rudolf, Investment Protection under WTO-Law: new developments in the aftermath of Cancún, in: Tietje, Christian/Kraft, Gerhard/Sethe, Rolf (Hrsg.), *Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht*, Heft 28, Halle 2004.
- Brewer*, Thomas L./*Young*, Stephen, Investment Issues at the WTO – The Architecture of Rules and the Settlement of Disputes, *Journal of International Economic Law* 1 (1998), 457-470.
- Brooks*, Douglas H./*Xiaoquin Fan*, Emma/*Sumulong*, Lea R., Foreign Direct Investment: Trends, TRIMs, and WTO Negotiations, *Asian Development Review* 20 (2003), 1-33.
- Canner*, Stephen J., The Multilateral Agreement on Investment, *Cornell International Law Journal* 31 (1998), 657-681.
- Ceyssens*, Jan, Towards a Common Foreign Investment Policy? – Foreign Investment in the European Constitution, *Legal Issues of Economic Integration* 32 (2005), 259-291.
- Christy*, Paul Bryan III., Negotiating Investment in the GATT: A Call for Functionalism, *Michigan Journal of International Law* 12 (1990-91), 742-798.
- Civello*, Paul, The TRIMs Agreement: A Failed Attempt at Investment Liberalization, *Minnesota Journal of Global Trade* 8 (1999), 97-126.
- Croome*, John, *Reshaping the World Trading System: A History of the Uruguay Round*, 2. Auflage, The Hague 1999.
- Curtiss*, Catherine, Agreement on Trade-Related Investment Measures: A Five-Year Review, *Comparative Law Yearbook of International Business* 2003, 233-255.
- Dattu*, Riyaz, A Journey from Havana to Paris: The Fifty-Year Quest for the Elusive Multilateral Agreement on Investment, *Fordham International Law Journal* 24 (2000/2001), 275-316.
- Day Wallace*, Cynthia, *The Multinational Enterprise and Legal Control: Host State Sovereignty in an Era of Economic Globalization*, 2. Auflage, The Hague 2002.
- Dolzer*, Rudolf/*Stevens*, Margrete, *Bilateral Investment Treaties*, The Hague 1995.
- Dymond*, Bill/*Hart*, Michael, The Doha Investment Negotiations – Whither or Wither, *The Journal of World Investment & Trade* 5 (2004), 263-287.
- Edwards*, Robert H./*Lester*, Simon N., Towards a More Comprehensive World Trade Organization Agreement on Trade Related Investment Measures, *Stanford Journal of International Law* 33 (1997), 169-214.

- Efler*, Michael, Internationale Investitionsverträge – Bestandsaufnahme und Reformansätze, Hamburg/Berlin 2005.
- Falke*, Dirk, Vertragskonkurrenz und Vertragskonflikt im Recht der WTO: erste Erfahrungen der Rechtsprechung 1995-1999, Zeitschrift für Europarechtliche Studien 3 (2000), 307-334.
- Fatoumata*, Jawara/*Kwa*, Aileen, Behind the Scenes at the WTO: The Real World of International Trade Negotiations – Lessons of Cancun, London 2003.
- Ganesan*, A. V., Developing countries and a possible multilateral framework on investment: strategic options, Transnational Corporations 7 (Nr. 2, 1998), 1-38.
- Gestrin*, Michael, The Investment Architecture of the WTO, OECD Papers 3 (Nr. 4, 2003), issue 252, 1-21.
- Görs*, Benjamin, Internationales Investitionsrecht: Vom völkerrechtlichen Enteignungsschutz zum Europäischen Binnenmarkt, Frankfurt a.M. 2005.
- Graham*, Edward M./*Krugmann*, Paul R., Trade-Related Investment Measures, in: Schott, Jeffrey J. (Hrsg.), Completing the Uruguay-Round: A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations, Washington, D.C 1990, 147-163.
- Gundel*, Jörg, Regionales Wirtschaftsvölkerrecht in der Entwicklung: Das Beispiel des Energiecharta-Vertrages, Archiv des Völkerrechts 42 (2004), 157-183.
- Hartwig*, Jochen, Ist der OECD-Entwurf zu einem Investitionsabkommen ein geeigneter Ansatzpunkt für ein entsprechendes WTO-Abkommen?, Aussenwirtschaft 54 (1999), 75-106.
- Hauser*, Heinz, Die Ministererklärung von Doha: Start zu einer kleinen Marktöffnungsrunde oder zu einer umfassenden Entwicklungsrunde?, Aussenwirtschaft 57 (2002), 127-150.
- Herdegen*, Matthias, Internationales Wirtschaftsrecht, 5. Auflage, München 2005.
- Hober*, Kaj, Has the Proliferation of BITs gone too far? Is It Now Time for a Multilateral Investment Treaty?, The Journal of World Investment & Trade 5 (2004), 93-95.
- Igler*, Wolfgang/*Schekulin*, Manfred, Von Doha nach Cancún: die Aussichten für WTO-Investitionsregeln, Österreichs Außenwirtschaft 9 (2002-2003), 301-325.
- Von Havanna bis Doha: Der lange Weg zu multilateralen Investitionsregeln, Österreichs Außenwirtschaft 8 (2001-2002), 355-378.
- Ismail*, Faizel, A Development Perspective on the WTO July 2004 General Council Decision, Journal of International Economic Law 8 (2004), 377-404.
- Karl*, Joachim, Internationaler Investitionsschutz: Quo vadis?, Zeitschrift für Vergleichende Rechtswissenschaft 99 (2000), 143-169.
- Kennedy*, Kevin C., A WTO Agreement on Investment: A Solution in Search of a Problem?, University of Pennsylvania Journal of International Economic Law 24 (2003), 77-188.
- Kentin*, Esther, Prospects for Rules on Investment in the New WTO Round, Legal Issues of Economic Integration 29 (2002), 61-71.
- Kessie*, Edwini K., Enhancing Security and Predictability for Private Business Operators under the Dispute Settlement System of the WTO, Journal of World Trade 34 (Nr. 6, 2000), 1-17.
- Koehler*, Matthias, Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS), Rahmenregelung zur Liberalisierung des internationalen Dienstleistungsverkehrs unter besonderer Berücksichtigung des grenzüberschreitenden Personenverkehrs von Dienstleistungsanbietern, Berlin 1999.

- Koulen*, Mark, Foreign Investment in the WTO, in: Nieuwenhuys, Eva Constant/M.M.T.A. Brus. (Hrsg.), *Multilateral Regulation of Investment*, The Hague 2001, 181-203.
- Krajewski*, Markus, External Trade Law and the Constitution Treaty: Towards a Federal and more Democratic Common Commercial Policy?, *Common Market Law Review* 42 (2005), 91-127.
- Krenzler*, Horst Günter, Die Nachkriegsentwicklung des Welthandelssystems – von der Havana-Charta zur WTO, in: Prieß, Hans-Joachim/Berrisch, Georg M. (Hrsg.), *WTO-Handbuch*, München 2003, 1-15.
- Kurtz*, Jürgen, A General Investment Agreement in the WTO? Lessons from Chapter 11 NAFTA and the OECD Multilateral Agreement on Investment, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law* 23 (2002), 713-789.
- Lara De Sterlini*, Martha, The Agreement on Trade-Related Investment Measures, in: Macrory, Patrick F.J./Appleton, Arthur E./Plummer, Michael G. (Hrsg.), *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis*, Volume I, New York 2005, 437-483.
- Lal Das, Bhagirath*, WTO: The Doha Agenda, The New Negotiations on World Trade, London 2003.
- Leczykiewicz*, Dorota, Common Commercial Policy: The Expanding Competence of the European Union in the Area of International Trade, *German Law Journal* 6 (Nr. 11, 2005), 1673-1685.
- Lee*, Yong-Shik, Foreign Direct Investment and Regional Trade Liberalization: A Viable Answer for Economic Development?, *Journal of World Trade* 39 (Nr. 4, 2005), 701-717.
- Maskus*, Keith E., The Role of Intellectual Property Rights in Encouraging Foreign Direct Investment and Technology Transfer, in: Fink, Carsten/Maskus, Keith E. (Hrsg.), *Intellectual Property and Development: Lessons from Recent Economic Research*, 2005, 41-73.
- McIlroy*, James, NAFTA's Investment Chapter – An Isolated Experiment or a Precedent for a Multilateral Investment Treaty?, *Journal of World Investment* 3 (2002), 127-146.
- Michaelis*, Martin, Handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMs), in: Hilf, Meinhard/Oeter, Stefan (Hrsg.), *WTO-Recht, Rechtsordnung des Welthandels*, 1. Auflage, Baden-Baden 2005, 267-282.
- Mosoti*, Victor, The WTO Agreement on Trade Related Investment Measures and the Flow of Foreign Direct Investment in Africa: Meeting the Development Challenge, *Pace International Law Review* 15 (2003), 181-201.
- Muchlinski*, Peter T., The Rise and Fall of the Multilateral Agreement on Investment: Where Now?, *International Lawyer* 34 (2000), 1033-1054.
- Panetta*, Frank, *Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung*, Heidelberg 2003.
- Park*, Walter G./Lippoldt, Douglas, The Impact of Trade-Related Intellectual Property Rights on Trade and Foreign Direct Investment in Developing Countries, *OECD Papers* 3 (No. 11, 2003), issue 294, 1-40.
- Piciotto*, Sol, Linkages in International Investment Regulation: The Antinomies of the Draft Multilateral Agreement on Investment, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law* 19 (1998), 731-768.
- Perezcano*, Hugo, Investment Protection Agreements – Should a Multilateral Approach Be Reconsidered?, *Journal of World Investment* 4 (2003), 929-939.

- Polk*, Andreas, Multilaterale Abkommen für Direktinvestitionen (MAI) – Eine Kritik aus industrieökonomischer Sicht, *Aussenwirtschaft* 55 (2000), 527-547.
- Quillin*, Scott S., The World Trade Organization and its Protection of Foreign Direct Investment: The Efficacy of the Agreement on Trade-Related Investment Measures, *Oklahoma City University Law Review* 28 (2003), 875-903.
- Ramaiah*, B. B., Towards a Multilateral Framework on Investment?, *Transnational Corporations* 6 (Nr. 1, 1997), 117-122.
- Radošević*, Slavo/*Varblane*, Urmis/*Mickiewicz*, Tomasz, Foreign Direct Investment and its Effect on Employment in Central Europe, *Transnational Corporations*, 12 (Nr. 1, 2003), 53-90.
- Read*, Pippa, International Investment in the WTO: Prospects and Challenges in the Shadow of the MAI, *Bond Law Review* 11 (1999), 360-394.
- Reinisch*, August, Ein multilaterales Investitionsabkommen in Rahmen der WTO?, in: Köck, Heribert Franz/Lengauer, Alina/Ress, Georg (Hrsg.), *Europarecht im Zeitalter der Globalisierung*, Festschrift für Peter Fischer, Beiträge zum europäischen Verfassungs- und Wirtschaftsverwaltungsrecht sowie zum europäischen und internationalen Wirtschaftsrecht, Wien 2004, 415-434.
- Roy*, Martin, Implications for the GATS of Negotiations on a Multilateral Investment Framework – Potential Synergies and Pitfalls, *Journal of World Investment* 4 (2003), 963-986.
- Saggi*, Kamal, Trade, Foreign Direct Investment and International Technology Transfer: A Survey, *World Bank Research Observer* 17 (Nr. 2, 2002), 191-235.
- Sauvé*, Pierre, Multilateral Rules on Investment: Is forward movement possible, *Journal of International Economic Law* 9 (2006), 325-355.
- Qs and As on Trade, Investment and the WTO, *Journal of World Trade* 31 (Nr. 4, 1997), 55-79.
 - Assessing the General Agreement on Trade in Services: Half-Full or Half-Empty?, *Journal of World Trade* 29 (Nr. 4, 1995), 125-145.
 - A First Look at Investment in the Final Act of the Uruguay Round, *Journal of World Trade* 28 (Nr. 5, 1994), 5-16.
- Scheibach*, Ralf, *Importrelevante Investitionsauflagen und das GATT*, Frankfurt a.M. 1992.
- Schott*, Jeffrey J., The WTO after Seattle, in: Schott, Jeffrey J. (Hrsg.), *The WTO after Seattle*, Washington 2000, 3-42.
- Schrijver*, Nico J., A Multilateral Investment Agreement from a North-South Perspective, in: Nieuwenhuys, Eva Constant/M.M.T.A. Brus. (Hrsg.), *Multilateral Regulation of Investment*, The Hague 2001, 17-33.
- Schroeder*, Werner/*Schonard*, Pascal, Die Effektivität des WTO-Streitbeilegungsverfahrens, *Recht der Internationalen Wirtschaft* 2001, 658-664.
- Sidhu*, Karl, Die Regelung von Direktinvestitionen in der WTO: Das TRIMs-Abkommen und das GATS, Göttingen 2004.
- Die Regelung von grenzüberschreitenden Investitionen in der WTO: ein Überblick, *Zeitschrift für Europarechtliche Studien* 7 (2004), 335-366.
- Stoll*, Peter Tobias, Das Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMs-Abkommen), in: Prieß, Hans-Joachim/Berrisch, Georg M. (Hrsg.), *WTO-Handbuch*, München 2003, 327-335.

- Tietje*, Christian, Probleme der Liberalisierung des internationalen Dienstleistungshandels – Stärken und Schwächen des GATS, in: Tietje, Christian/Kraft, Gerhard/Sethe, Rolf (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 48, Halle 2004.
- Normative Grundstrukturen der Behandlung nichttarifärer Handelshemmnisse in der GATT/WTO-Rechtsordnung: eine Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung des Countertrade, Berlin 1998.
- Vocke*, Matthias, Investment Implications of Selected WTO Agreements and the Proposed Multilateral Agreement on Investment, IMF Working Paper No. WP/97/60, International Monetary Fund, Washington, D.C. 1997, 1-32, erhältlich im Internet: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9760.pdf>> (besucht am 2. August 2006).
- Wallace-Bruce*, Nii Lante, The Multilateral Agreement on Investment – An Indecent Proposal and not Learning the Lessons of History, The Journal of World Investment 2 (2001), 53-87.
- Weiß*, Wolfgang/*Herrmann*, Christoph, Welthandelsrecht, München 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
- Heft 33 Karsten Nowrot, Global Governance and International Law, November 2004, ISBN 3-86010-750-X
- Heft 34 Ulrich Beyer/Carsten Oehme/Friederike Karmrodt, Der Einfluss der Europäischen Grundrechtecharta auf die Verfahrensgarantien im Unionsrecht, November 2004, ISBN 3-86010-755-0
- Heft 35 Frank Rieger/Johannes Jester/ Michael Sturm, Das Europäische Kartellverfahren: Rechte und Stellung der Beteiligten nach Inkrafttreten der VO 1/03, Dezember 2004, ISBN 3-86010-764-X
- Heft 36 Kay Wissenbach, Systemwechsel im europäischen Kartellrecht: Dezentralisierte Rechtsanwendung in transnationalen Wettbewerbsbeziehungen durch die VO 1/03, Februar 2005, ISBN 3-86010-766-6
- Heft 37 Christian Tietje, Die Argentinien-Krise aus rechtlicher Sicht: Staatsanleihen und Staateninsolvenz, Februar 2005, ISBN 3-86010-770-4
- Heft 38 Matthias Bickel, Die Argentinien-Krise aus ökonomischer Sicht: Herausforderungen an Finanzsystem und Kapitalmarkt, März 2005, ISBN 3-86010-772-0

- Heft 39 Nicole Steinat, *Comply or Explain – Die Akzeptanz von Corporate Governance Kodizes in Deutschland und Großbritannien*, April 2005, ISBN 3-86010-774-7
- Heft 40 Karoline Robra, *Welthandelsrechtliche Aspekte der internationalen Besteuerung aus europäischer Perspektive*, Mai 2005, ISBN 3-86010-782-8
- Heft 41 Jan Bron, *Grenzüberschreitende Verschmelzung von Kapitalgesellschaften in der EG*, Juli 2005, ISBN 3-86010-791-7
- Heft 42 Christian Tietje/Sebastian Wolf, *REACH Registration of Imported Substances – Compatibility with WTO Rules*, July 2005, ISBN 3-86010-793-3
- Heft 43 Claudia Decker, *The Tension between Political and Legal Interests in Trade Disputes: The Case of the TEP Steering Group*, August 2005, ISBN 3-86010-796-8
- Heft 44 Christian Tietje (Hrsg.), *Der Beitritt Russlands zur Welthandelsorganisation (WTO)*, August 2005, ISBN 3-86010-798-4
- Heft 45 Wang Heng, *Analyzing the New Amendments of China's Foreign Trade Act and its Consequent Ramifications: Changes and Challenges*, September 2005, ISBN 3-86010-802-6
- Heft 46 James Bacchus, *Chains Across the Rhine*, October 2005, ISBN 3-86010-803-4
- Heft 47 Karsten Nowrot, *The New Governance Structure of the Global Compact – Transforming a "Learning Network" into a Federalized and Parliamentarized Transnational Regulatory Regime*, November 2005, ISBN 3-86010-806-9
- Heft 48 Christian Tietje, *Probleme der Liberalisierung des internationalen Dienstleistungshandels – Stärken und Schwächen des GATS*, November 2005, ISBN 3-86010-808-5
- Heft 49 Katja Moritz/Marco Gesse, *Die Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Acts auf deutsche Unternehmen*, Dezember 2005, ISBN 3-86010-813-1
- Heft 50 Christian Tietje/Alan Brouder/Karsten Nowrot (eds.), *Philip C. Jessup's *Transnational Law* Revisited – On the Occasion of the 50th Anniversary of its Publication*, February 2006, ISBN 3-86010-825-5
- Heft 51 Susanne Probst, *Transnationale Regulierung der Rechnungslegung – International Accounting Standards Committee Foundation und Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee*, Februar 2006, ISBN 3-86010-826-3
- Heft 52 Kerstin Rummel, *Verfahrensrechte im europäischen Arzneimittelzulassungsrecht*, März 2006, ISBN 3-86010-828-X

- Heft 53 Marko Wohlfahrt, Gläubigerschutz bei EU-Auslandsgesellschaften, März 2006, ISBN (10) 3-86010-831-X, ISBN (13) 978-3-86010-831-4
- Heft 54 Nikolai Fichtner, The Rise and Fall of the Country of Origin Principle in the EU's Services Directive – Uncovering the Principle's Premises and Potential Implications –, April 2006, ISBN (10) 3-86010-834-4, ISBN (13) 978-3-86010-834-5
- Heft 55 Anne Reinhardt-Salcinovic, Informelle Strategien zur Korruptionsbekämpfung – Der Einfluss von Nichtregierungsorganisationen am Beispiel von Transparency International –, Mai 2006, ISBN (10) 3-86010-840-9, ISBN (13) 978-3-86010-840-6
- Heft 56 Marius Rochow, Die Maßnahmen von OECD und Europarat zur Bekämpfung der Bestechung, Mai 2006, ISBN (10) 3-86010-842-5, ISBN (13) 978-3-86010-842-0
- Heft 57 Christian J. Tams, An Appealing Option? The Debate about an ICSID Appellate Structure, Juni 2006, ISBN (10) 3-86010-843-3, ISBN (13) 978-3-86010-843-7
- Heft 58 Sandy Hamelmann, Internationale Jurisdiktionskonflikte und Vernetzungen transnationaler Rechtsregime – Die Entscheidungen des Panels und des Appellate Body der WTO in Sachen "Mexico – Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages" –, Juli 2006, ISBN (10) 3-86010-850-6, ISBN (13) 978-3-86010-850-5
- Heft 59 Torje Sunde, Möglichkeiten und Grenzen innerstaatlicher Regulierung nach Art. VI GATS, Juli 2006, ISBN (10) 3-86010-849-2, ISBN (13) 978-3-86010-849-9
- Heft 60 Kay Wissenbach, Schadenersatzklagen gegen Kartellmitglieder – Offene Fragen nach der 7. Novellierung des GWB, August 2006, ISBN (10) 3-86010-852-2, ISBN (13) 978-3-86010-852-9
- Heft 61 Sebastian Wolf, Welthandelsrechtliche Rahmenbedingungen für die Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen – Multilaterale Investitionsverhandlungen oder Rückbesinnung auf bestehende Investitionsregelungen im Rahmen der WTO?, September 2006, ISBN (10) 3-86010-860-3, ISBN (13) 978-3-86010-860-4