

# Wie funktionieren die Gats-Verhandlungen?

Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (Gats) ist für alle WTO-Mitglieder verbindlich. Der folgende Beitrag geht auf die Ursprünge des Gats ein und erläutert die Zielsetzungen sowie die allgemeinen und spezifischen Verpflichtungen. Der Verhandlungsablauf wird modellhaft geschildert; zum Schluss werden mögliche Szenarien der ins Stocken geratenen Doha-Runde aufgezeigt.

## Vom Gatt zur WTO und zum Gats

Zur Entstehung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (Gatt) am 30. Oktober 1947 kam es aus verschiedenen Gründen. Zum einen waren die Folgen des Zweiten Weltkrieges allgegenwärtig, zum anderen wurden die Spannungen zwischen den Nato- und Warschauer-Pakt-Ländern immer deutlicher sichtbar. Das Ziel der von den USA geleiteten westlichen Länder war es, so schnell als möglich Westeuropa wieder aufzubauen und die Fehler der Vorkriegszeit zu beseitigen. Das heisst, es ging darum, Handelshemmnisse zu eliminieren und die Tendenz zu merkantilistischer Handelspolitik in Schach zu halten. Das Resultat war das Entstehen eines Handelsabkommens, bestehend aus sukzessivem Abbau von Zöllen auf Industriegütern im Verlauf von mehreren Verhandlungsrunden – von 1947 bis zur Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) am 1. Januar 1995.<sup>1</sup>

Es war die letzte Welthandelsrunde des Gatt – die sog. Uruguay-Runde (September 1986 bis April 1994) –, die schliesslich zur Gründung der WTO als Nachfolgeorganisation des Gatt führte. Diese Neugründung war die Konsequenz der erweiterten Handelsvereinbarungen. Zusätzlich zu den Industriegütern wurden nämlich zum ersten Mal auch die Dienstleistungssektoren und die immateriellen Güter in die Verhandlungen mit einbezogen. Diese Erweiterung des Regelwerkes widerspiegelte die Entwicklung der Weltwirtschaft, die sich aufgrund der wachsenden Globalisierung<sup>2</sup> und Tertiärisierung der OECD-Kernländer von einer Agrar- und Industrielandschaft zunehmend zu einer Dienstleistungswirtschaft entwickelte.<sup>3</sup> Gemessen am Anteil des Bruttoinlandprodukts (BIP) oder an den Arbeitsplätzen machen die Dienstleistungen in vielen Industriestaaten heute drei Viertel oder mehr der Volkswirtschaft aus. In Transitions- und Entwicklungsländern ist der Anteil der Dienstleistungen sehr unterschiedlich; im Allgemeinen verläuft hier der Trend jedoch ebenfalls eindeutig steigend. Die Zuständigkeitsbereiche der WTO sind seit dem Ende der Uruguay-Runde unterteilt in Handelsabkommen über Industriegüter (Gatt), über die immateriellen Güter (Trips) und über Dienstleistungen (Gats). Zu dieser Lösung kam es trotz des Widerstandes vieler Entwicklungsländer, welche die Gats-Bereiche lieber ausserhalb des Gatt gesehen hätten.



**Dr. Raymond Saner**  
Direktor,  
CSEND, Genf



**Dr. Christoph Hauser**  
Gats-Koordinator,  
Staatssekretariat für  
Wirtschaft (seco), Bern

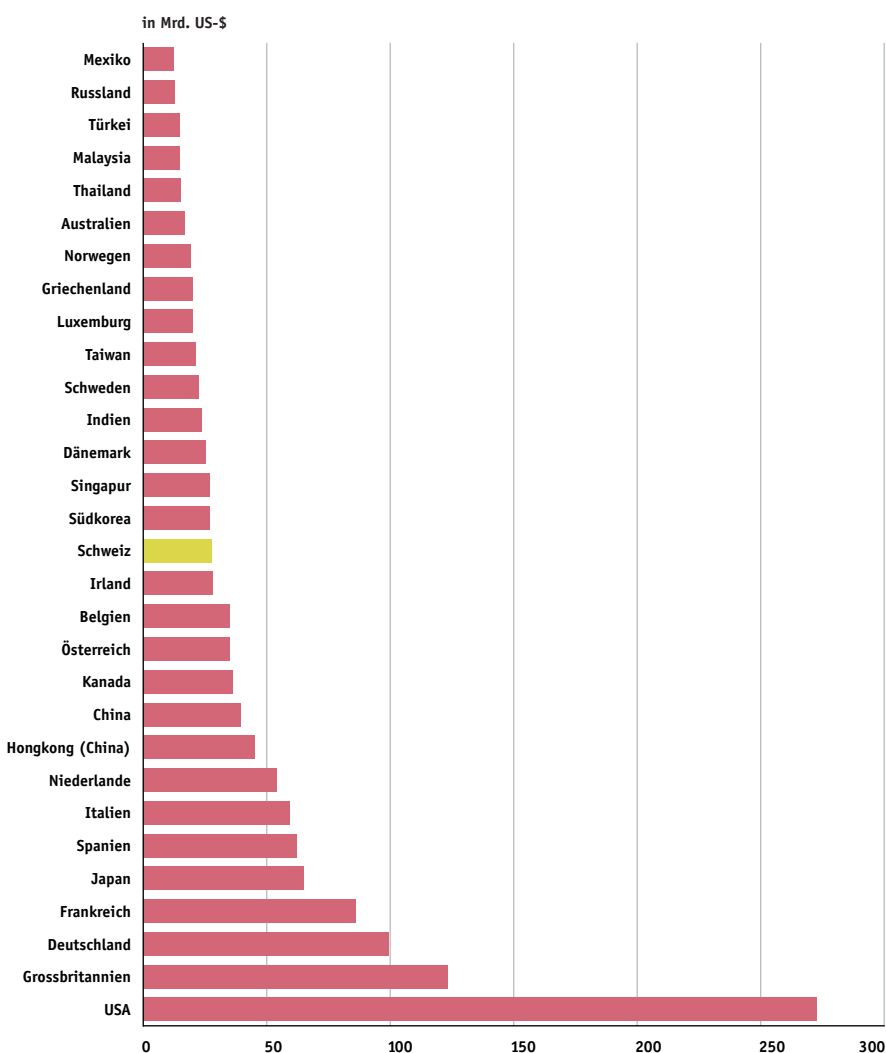
Mit dem Gats sind drei Ziele verbunden: Erstens soll der Handel mit Dienstleistungen schrittweise liberalisiert werden. Zweitens soll dadurch mehr Wirtschaftswachstum und Entwicklung stattfinden. Und drittens sollen die Exportmöglichkeiten der Entwicklungsländer verbessert werden. Im Bild: WTO-Sitzungssaal in Genf.



Bild: Keystone

Grafik 1

Statistisch erfasste Dienstleistungsexporte im internationalen Vergleich, 2002<sup>a</sup>



a Die tatsächlichen Exporte dürften wesentlich höher liegen, da sie oft kaum erfassbar sind.

Quelle: WTO / Die Volkswirtschaft

## Allgemeine und spezifische Verpflichtungen

Das Gats gilt grundsätzlich für alle Dienstleistungen. Eine Ausnahme sind Dienstleistungen, die in Ausübung hoheitlicher Gewalt ausgeübt werden, das heisst, wenn der Staat eine Dienstleistung ohne kommerzielle Interessen und nicht in Konkurrenz zu anderen Dienstleistungen anbietet. Allerdings sind die Verpflichtungen nicht bei allen Dienstleistungen und bei allen Mitgliedern die gleichen. Das mit dem Abschluss der Uruguay-Runde 1994 gefundene Vertragswerk bringt den Mitgliedern der WTO nämlich zwei Kategorien von Verpflichtungen. Nur bei der ersten Kategorie handelt es sich um *generelle Verpflichtungen*, die für alle Mitglieder und alle Sektoren anzuwenden sind. Dazu gehört insbesondere die *Meistbegünstigungsklausel* (Most Favoured Nation, MFN). Diese fordert, dass Vorteile, die ein Mitglied irgend einem anderen Mitglied verspricht, automatisch allen anderen Mitgliedern ebenfalls zugute kommen sollen. Dies erlaubt einen effizienten Einsatz der Verhandlungsressourcen.

Zudem haben solche multilateralen Abkommen den Vorteil, dass sie auch Dreiecks-konstellationen abdecken: Wenn etwa eine Niederlassung eines mexikanischen Dienstleistungsunternehmens in Kuala Lumpur indische Angestellte hat und diese vorübergehend zur Dienstleistungserbringung nach Indonesien schicken will, kommen bilaterale Abkommen eben an ihre Grenzen. Die Meistbegünstigungsklausel lässt aber auch zu, dass Mitgliedergruppen Regulierungsstandards, gewisse Anerkennungen oder die ökonomische Integration vereinheitlichen bzw. anstreben, falls gewisse Bedingungen gegeben sind. Es bestand auch in der Uruguay-Runde die Möglichkeit, Ausnahmen zur Meistbegünstigung auszuhandeln, um sensible Bereiche von dieser Regel auszunehmen. Eine andere generelle Verpflichtung neben der Meistbegünstigung ist jene zur *Transparenz*. Dazu gehört die Auflage, eigene handelsrelevante Gesetzesänderungen den anderen WTO-Mitgliedern mitzuteilen (zu notifizieren), nationale Auskunftsstellen zu benennen und periodisch an Berichten über die Wirtschaftspolitik mitzuwirken.

## Marktzutritt und Nichtdiskriminierung

Die zweite Kategorie von Verpflichtungen ist für jedes Mitglied und für jeden Sektor individuell bestimmt. *Spezifische Verpflichtungen* (Specific Commitments) betreffen den Marktzutritt, die Nichtdiskriminierung sowie – allerdings selten angewendet – weitere sektorielle Verpflichtungen:

## Zielsetzung des Gats

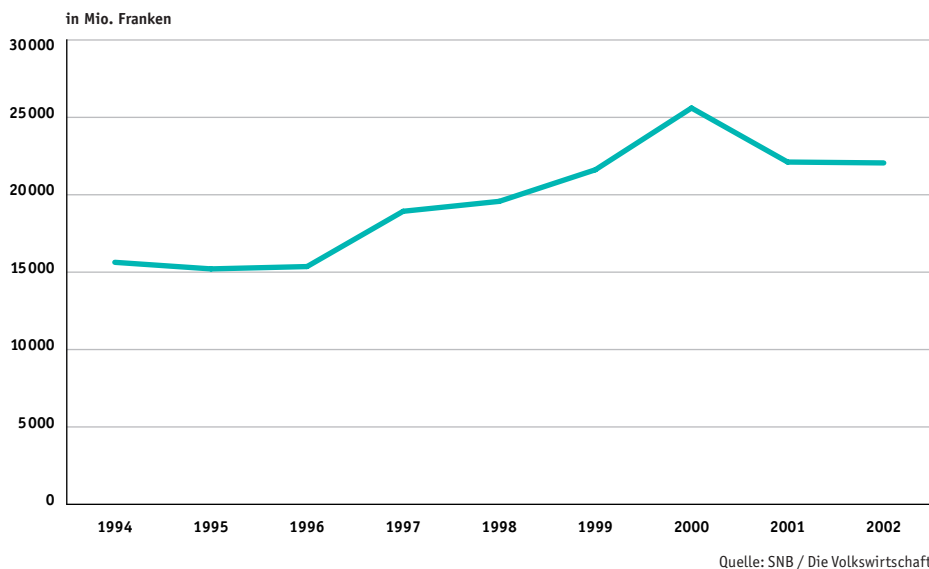
Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services, Gats) ist ein multilateral vereinbartes Vertragswerk über den internationalen Handel mit Dienstleistungen; es ist für alle 148 WTO-Mitglieder verbindlich.<sup>4</sup> Drei Ziele wurden mit dem Gats verbunden:

- Erstens soll der Handel mit Dienstleistungen schrittweise liberalisiert werden. Ziel der Verhandlungsrunden ist es, für alle Mitglieder einen Ausgleich zwischen Rechten und Verpflichtungen zu erzielen, der den verschiedenen Interessen der Beteiligten entgegenkommt.
- Zweitens soll die Handelsliberalisierung zu mehr Wirtschaftswachstum und Entwicklung führen.
- Drittens soll das Gats die Exportmöglichkeiten der Entwicklungsländer durch die Liberalisierung des Welthandels verbessern.

1 Ursprünglich geplant war eine International Trade Organisation (ITO). Dazu kam es aber nicht aufgrund der mangelnden Zustimmung seitens der US-Legislative. Zur Entstehungsgeschichte des Gatt und zu den Zielsetzungen der Gründernationen siehe Richard Senti (1986): GATT: System der Welthandelsordnung, Schulthess Polygraphischer Verlag, Zürich, S. 4-18.  
 2 Die indirekte Auswirkung der wirtschaftlichen Globalisierung zeigt sich in der Zunahme der Internationalisierung der transnationalen Firmen. Für Definition und jährliche Entwicklungsdaten siehe: World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness, 2002, UNCTAD ([www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)).  
 3 Ein Beispiel zur Illustration: Der Dienstleistungssektor in Australien umfasst 80% der gesamten Arbeitsplätze und 75% des BSP; Quelle: Walter Goode (1998): Dictionary of Trade Policy Terms, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide, Australia, S. 249.  
 4 Vgl. Julia Nielson/Daria Taglioni (2003): A Quick Guide to the GATS and Mode 4, paper presented at the OECD Forum on GATS/ES, Trondheim, Norway, S. 1-2.

Grafik 2

Schweiz: Dienstleistungsüberschüsse, 1994–2002



- *Freier Marktzutritt* heisst, dass in einem genau zu bezeichnenden Sektor keine quantitativen Beschränkungen bestehen; dies namentlich nicht bezüglich der Anzahl zugelassener Unternehmen oder zu erbringender Dienstleistungen, der Anzahl der Beschäftigten, der Auflage von wirtschaftlichen Bedarfsprüfungen, Vorschriften zur Rechtsform oder Beschränkungen der Beteiligung ausländischen Kapitals.
- Die *Inländerbehandlung* fordert, dass ausländische Dienstleistungen nicht schlechter behandelt werden als inländische. Das heisst: Sowohl Gesetze und Normen wie auch deren Anwendung dürfen ausländische

Dienstleistungsanbieter gegenüber inländischen nicht schlechter stellen (Diskriminierung). Die Gleichbehandlung schliesst weitgehende Regulierungen nicht aus; diese dürfen aber nicht protektionistisch gefärbt sein.

Vier Erbringungsarten

Die spezifischen Verpflichtungen sind nicht nur für jedes Mitglied und für jeden Sektor massgeschneidert, sondern auch bezüglich der vier möglichen Erbringungsarten. Bei Erbringungsart oder *Modus 1* wird die Dienstleistung via Medien über die nationalen Grenzen hinweg erbracht. Am Beispiel einer Beratungsdienstleistung würde dies etwa bedeuten, dass sich eine Beraterin eines Dienstleistungsunternehmens mit ihrem Kunden am Telefon bespricht oder dass sie per E-Mail Anfragen beantwortet. Bei *Modus 2* geht der Nachfrager einer Dienstleistung ins Territorium des Erbringers und bezieht dort die Dienstleistung. Im Beispiel würde das etwa bedeuten, dass der Kunde ins Ausland geht, um sich dort von einer Beraterin informieren zu lassen. Der *Modus 3* beinhaltet, dass ein Anbieter im Territorium des Nachfragers eine Niederlassung einrichtet, von der aus Dienstleistungen geliefert werden können. Beispielsweise könnte ein Beratungsunternehmen eine Zweigstelle im Ausland einrichten, durch die sich eine Beraterin ihren Kunden widmen kann. Schliesslich gehen unter *Modus 4* Personen des einen WTO-Mitglieds in das Territorium eines anderen, um dort eine Dienstleistung zu erbringen. Beispielsweise könnte eine unabhängige Beraterin ihren Kunden im Ausland aufsuchen, um ihn dort direkt zu beraten.

Tabelle 1

Beispiel einer spezifischen Verpflichtungsliste: Arcadia<sup>a</sup>

Erbringungsarten (Modi): 1) Grenzüberschreitende Erbringung; 2) Ausländischer Konsum; 3) Kommerzielle Präsenz; 4) Präsenz natürlicher Personen

Sektor oder Subsektor	Einschränkungen des Marktzutrittes	Einschränkungen der Inländerbehandlung	Zusätzliche Verpflichtungen
<b>I. Horizontale Verpflichtungen</b>			
Alle in dieser Liste enthaltenen Sektoren	3) Notifikation und Prüfungen entsprechend des Gesetzes von Arcadia über ausländische Investitionen von 1993. 4) Ungebunden, ausser für und temporäre Präsenz von unternehmensintern versetzten Personen aus dem essenziellen oberen Kader oder von Fachspezialisten; die Präsenz von bis zu 90 Tagen für Vertreter von Dienstleistungserbringern für Verkaufsverhandlungen von Dienstleistungen.	3) Bewilligung notwendig für den Kauf von Land durch Ausländer.	
<b>II. Sektorspezifische Verpflichtungen</b>			
4. Distributionsdienstleistungen	1) Ungebunden (ausser für Korrespondenzverkäufe: keine)	1) Ungebunden (ausser für Korrespondenzverkäufe: keine)	
C. Dienstleistungen des Detailhandels (CPC 631, 632)	2) Keine 3) Wirtschaftliche Bedarfsprüfung für Supermärkte mit mehr als 1500 Quadratmetern <sup>b</sup> 4) Ungebunden, ausser wie in den horizontalen Verpflichtungen angegeben	2) Keine 3) Gewisse Steueranreize sind ausschliesslich für Unternehmen reserviert, die von Staatsbürgern von Arcadia kontrolliert werden. 4) Ungebunden	

a Originalsprache Englisch.

b Diese Einschränkung ist ein schlechtes Beispiel: Weil offen bleibt, worauf die wirtschaftliche Bedarfsprüfung basiert, ist die erreichte Rechtssicherheit weniger gross.

Quelle: An Introduction to the GATS, WTO-Sekretariat 1999 / Die Volkswirtschaft

Kasten 1

### Aufbau der Verpflichtungslisten

Die Verpflichtungslisten enthalten vier Spalten, wobei jede dieser Spalten wichtige Informationen über die tatsächlichen Verpflichtungen des Mitglieds umfasst (siehe *Tabelle 1*).

Jedes Mitglied beschreibt in der Verpflichtungsliste zunächst in einer *ersten Spalte* die Sektoren, in denen es spezifische Verpflichtungen eingehen will. Im Grundsatz folgen die Verpflichtungslisten einer Kategorisierung der Dienstleistungen in 12 Sektoren und 160 Untersektoren. (Eine allgemeine Definition, was eine Dienstleistung ist, gibt es aber nicht.) Diese Klassifizierung der Dienstleistungen – im Fachjargon wegen des ursprünglichen Dokumentencodes «W/120-Klassifizierung» genannt – enthält Verweise zu den Sektordefinitionen der United Nations Central Product Classification, was in den meisten Fällen eine recht genaue Umschreibung der einzelnen Sektoren erlaubt. Obwohl die Verwendung der W/120-Klassifizierung nicht obligatorisch ist, halten sich die Mitglieder in aller Regel daran; dies erleichtert in hohem Masse die Vergleichbarkeit der Verpflichtungslisten.

Ein spezieller Fall für die erste Spalte sind die sog. horizontalen Verpflichtungen. Diese gelten nicht nur für einen bestimmten Sektor, sondern für alle in die Verpflichtungsliste eingetragenen Sektoren. Viele Mitglieder kennen Einschränkungen für ihre Verpflichtungen, die für alle Sektoren gelten und die innerhalb dieser «horizontal commitments» je nach Fall vorbehalten werden.

In einer *zweiten Spalte* sind die Verpflichtungen zum Marktzutritt eingetragen, und zwar zu jedem der vier Modi einzeln. «Unbound» bedeutet, dass das Mitglied ungebunden bleibt; d.h. es steht ihm mit diesem Antrag frei, ob es den Marktzutritt einschränkende Gesetze und Massnahmen ergreifen will. «None» heisst im Gegensatz dazu, dass das Mitglied sich verpflichtet, im bezeichneten Sektor und bezüglich des betroffenen Modus den Marktzutritt zu garantieren, wie er im Gats (Artikel XVI) definiert wird. Einträge können auch zwischen diesen Möglichkeiten liegen, wenn etwa nur ein Teil des Marktzutritts gewährt wird, so etwa zum Beispiel «none, except limitations on the total value of service transactions» (oder es wird konkret nur der Ausnahmefall erwähnt).

Analog dazu sind in der *dritten Spalte* die Verpflichtungen zur Nichtdiskriminierung aufgelistet. Eine *vierte Spalte* steht zur Verfügung, wenn ein Mitglied eine Verpflichtung eingehen will, die weder dem Marktzutritt noch der Nichtdiskriminierung zuzurechnen ist.

Welche Mitglieder in welchen Sektoren welche Verpflichtungen zu welchem der vier Modi eingegangen sind, ist aus den Verpflichtungslisten ersichtlich (vgl. *Kasten 1*). Der Aufbau der Verpflichtungslisten erlaubt den Mitgliedern der WTO eine grosse Flexibilität. Diese ermöglicht es ihnen, sich den eigenen Gesetzen konform zu verpflichten. Über alle 148 WTO-Mitglieder hinweg betrachtet sind die Ausgangslagen bezüglich der Rechtsrahmen, aber auch der wirtschaftlichen Strukturen und Bedürfnisse derart verschieden, dass der Ansatz der massgeschneiderten Verpflichtungslisten Sinn macht, auch wenn es dadurch schwieriger wird, sich einen Überblick über den allgemeinen Stand der Markttöffnung zu verschaffen.

### Verhandlungsablauf innerhalb des Gats

Die *Uruguay-Runde* brachte neben den 29 Artikeln des Gats erste Verpflichtungslisten der einzelnen Mitglieder hervor. Artikel XIX des Gats gab den Mitgliedern den Auftrag, diese Verpflichtungslisten periodisch zu verbessern. Im Jahr 2000 starteten die Verhandlungen daher wie vorgesehen erneut, obwohl die Ministerkonferenz von 1999 in Seattle erfolglos verlaufen war. Die Verhandlungen über die Dienstleistungen wurden später in die *jetzt laufende Doha-Runde* integriert.

### Austausch von Begehren (Requests)

Mitte 2002 wurde ein Termin festgesetzt, bis zu dem die Mitglieder sich gegenseitig Begehren (Requests) zustellen sollen. Mit den Begehren informieren sich die Mitglieder gegenseitig, in welchen Sektoren und zu welchen Modi weitere Verpflichtungen des Marktzutritts und der Nichtdiskriminierung gewünscht werden. Jedes Mitglied konnte grundsätzlich an jedes andere solche Begehren richten. Einige Mitglieder haben für verschiedene andere Beteiligte je spezielle, d.h. sehr detaillierte Begehren ausgearbeitet; andere wiederum haben identische Begehren an alle ihre Handelspartner gerichtet.

Ein Begehren kann verschiedene Punkte enthalten:

- Zuerst steht hier die Bitte an ein anderes WTO-Mitglied, dass es neue oder erweiterte Verpflichtungen in einem neuen oder in einem bestehendem Sektor eingeht.
- Es kann auch vorkommen, dass ein Mitglied ein anderes bittet, dass bestimmte Einschränkungen gelockert oder weggelassen werden.
- Dazu gehört auch das Begehren an andere Länder, eine noch bestehende Ausnahme zur Meistbegünstigungsklausel fallen zu lassen.

Die Begehren werden zwischen den Mitgliedern direkt ausgetauscht, ohne dass das WTO-Sekretariat eine Rolle spielt. Sie werden in der Regel der Öffentlichkeit nicht zugänglich gemacht, um kleinere Mitglieder vor zu grossem Druck zu schützen, der entstehen könnte, wenn mehrere gleiche Begehren an sie gestellt werden. Die Begehren sollen denn auch in keiner Weise eine Verpflichtung darstellen, sondern sie markieren die Präferenzen der verschiedenen Mitglieder und setzen den Rahmen für die folgenden substanziellen Verhandlungen.

### Verbesserte Listen als Anfangsofferten (Initial Offers)

Im Frühjahr 2003 sollten die Mitglieder ihre Verpflichtungslisten als provisorisch verbesserte Anfangsofferten (Initial Offers) präsentieren. Darin waren einerseits die erhaltenen Begehren zu berücksichtigen, andererseits natürlich auch die eigenen Möglichkeiten. Es bleibt der Entscheidung jedes einzelnen Mitglieds vorbehalten, was es in seiner Anfangsofferte aufnehmen will und was nicht.

Laut WTO-Sekretariat wurden bis jetzt 41 Offerten übergeben, davon waren 28 von entwickelten Ländern und Transitionsländern. Keine einzige Offerte kam aus Afrika. Die Mitglieder mit Anfangsofferten repräsentieren zwar das Gros des Welthandels; dennoch fehlen einige wichtige Mitglieder wie Brasilien, die Philippinen, Malaysia und andere.

### Rolle der bilateralen Verhandlungen

Auf Basis der Anfangsofferten beginnen die bilateralen Verhandlungen – soweit solche Offerten auch gemacht wurden. Im Prinzip können in mehreren Runden wieder neue Begehren und neue, verbesserte Offerten vorgelegt werden. Dabei sollten sich die Begehren und die Angebote immer näher kommen. Bis heute ist allerdings erst ein solcher Durchgang durchlaufen worden; Lösungsmöglichkeiten werden zurzeit immer noch in mündlichen, bilateralen Verhandlungen gesucht. Es geht hier nicht zuletzt auch um einen gegenseitigen Lernprozess, während dem zum Beispiel erklärt wird, warum ein Begehren ökonomisch bedeutsam ist und welche Vorteile es dem Adressaten bringen könnte oder umgekehrt, warum es aufgrund herrschender Rechtsordnungen, technischen Überlegungen oder ökonomischen Gründen nicht möglich ist, auf ein Begehren mittels verbesserter Offerte einzutreten. Es kann aber auch zu echtem Entgegenkommen kommen, wenn ein Mitglied der Argumentation und den Konzessionen des Verhandlungspartners folgt und bereit ist, weiter gehende Verpflichtungen zu übernehmen.



Tabelle 2

Situation von Cancún als Gefangenendilemma

		OECD-Länder	
		Kooperation	Konfrontation
Entwicklungs-länder	Kooperation	Ein ausgewogenes Paket, das die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt.	Die Interessen der Entwicklungsländer werden nicht berücksichtigt; es gibt keine Verbesserung des Marktzutritts für Exportgüter der Entwicklungsländer.
		Bei den Dienstleistungen gibt es auf breiter Front und in allen Modi besseren Marktzutritt.	Der Marktzutritt bei den Dienstleistungen beschränkt sich auf die Modi 1, 2 und 3.
	Konfrontation	Die Subventionen auf Landwirtschaftsexporten müssen eliminiert werden; die Regeln (Singapur-Themen) werden nicht weiter verhandelt.	Kein Abschluss der Doha-Runde.  Zunehmender Regionalismus und Protektionismus.
		Bei den Dienstleistungen werden von den Entwicklungsländern keine Offerten eingereicht.	Handelskriege und weltweite Wachstumsschwäche sind möglich.

Quelle: Saner, Hauser / Die Volkswirtschaft

Im September 2003 sollte anlässlich der Ministerkonferenz in Cancún eine Zwischenbilanz gezogen werden über den Verlauf der Dienstleistungsverhandlungen. Die Konferenz war ein Misserfolg. Der Verhandlungsprozess kann damit nicht wie im ursprünglich vorgesehenen Fahrplan der Doha-Runde Ende 2004 abgeschlossen werden. Es ist derzeit offen, wie lange der Prozess noch fortgeführt wird.

**Mögliche Szenarien für den Abschluss der Doha-Runde**

Die Doha-Runde basiert auf dem Konzept des sog. «single undertaking». Dies bedeutet, dass alle Verhandlungen innerhalb der Doha-Agenda (Gatt, Gats, Trips usw.) gleichzeitig zu einem Abschluss kommen müssen. Die Verhandlungen über die Dienstleistungen kamen daher nach Cancún zu einem gewissen Stillstand, obwohl sie nicht Ursache des Scheiterns dieser Konferenz waren. Das Stocken der Verhandlungen hatte weniger mit technischen Schwierigkeiten zu tun, als vielmehr mit einer fehlenden Verständigung darüber, wer zu welchem Zeitpunkt welchen Schritt zu seinen Verhandlungspartnern hin machen müsste.<sup>5</sup>

Grob vereinfacht lässt sich die Situation von Cancún mit dem klassischen Gefangenendilemma vergleichen. Dieses Dilemma zeichnet sich im Allgemeinen dadurch aus, dass zwei Spieler je die Wahl haben, sich gegenüber dem anderen kooperativ oder konfrontierend zu verhalten. Ist das Verhalten des Gegenspielers gegeben, hat in solchen Dilemmata jeder Spieler immer einen Anreiz, den anderen durch Konfrontation auszubeuten. Erliegen beide diesem Anreiz, d.h. verhalten sich beide konfrontativ, so führt dies zu einem viel schlechteren Resultat, als wenn beide kooperieren würden.

Konfrontation in einer Verhandlung kann zum Beispiel Folgendes bedeuten:

- Man gibt seinem Verhandlungspartner keine Informationen darüber, wo echter Spielraum für Zugeständnisse vorhanden ist.
- Man überlässt dem Verhandlungspartner die ganze Verantwortung dafür, durch neue Konzessionen oder Vorschläge den Unterschied zwischen den Positionen zu verkleinern.
- Durch Untätigkeit signalisiert man Geduld und demonstriert seine Kompromisslosigkeit. Der andere soll so zum Einlenken gezwungen werden.

Mit einem derartigem Vorgehen könnten Unterhändler geneigt sein, ihr Gegenüber zum Verhalten nach ihren eigenen Vorstellungen zu bringen. Wenn dies allerdings beide Seiten tun, ist die Verhandlung blockiert.<sup>6</sup>

Ein einfaches Modell wird der Komplexität der WTO-Verhandlungen mit 148 Mitgliedern und unzähligen Verhandlungsgegenständen sicher nicht gerecht; aber es kann dennoch den Knoten illustrieren, den man seit Cancún aufzulösen hat. Einzelne Mitglieder oder auch gewisse Koalitionen nehmen für sich in Anspruch, keine Kompromisse eingehen zu müssen; sie fordern aber solche von allen anderen. Wenn sich alle so verhalten, kann die Doha-Runde nie abgeschlossen werden, was ein Debakel für alle Beteiligten darstellen würde. In *Tabelle 1* ist der Fall des Gefangenendilemmas für die Entwicklungsländer auf der einen Seite und die OECD-Länder auf der anderen Seite vereinfacht dargestellt.

Das klassische Gefangenendilemma ist einfach zu lösen, wenn glaubhafte Kommunikation möglich ist: Die Spieler müssen vereinbaren, gleichzeitig kooperativ zu sein. Die Erfahrung des Misserfolgs von Cancún sollte die Beteiligten zur selben Einsicht führen: Ein Ausweg aus der Sackgasse kann nur gefunden werden, wenn allseitiger Wille zu echter Kooperation spürbar ist. Lippenbekenntnisse bringen hier leider wenig, um das dafür notwendige Vertrauen zu schaffen. Es sind vielmehr kleine, konkrete und fassbare Schritte notwendig, die von den Verhandlungspartnern jeweils positiv durch ebenso konkrete Schritte erwidert werden. In Cancún hatten alle bewiesen, dass man hart sein kann. Nun muss sich wieder ein Geben und Nehmen einstellen, damit die weltweite Arbeitsteilung konstruktiv und fair verbessert werden kann. ■

5 Vgl. Heinz Hauser (2002): Die Ministererklärung von Doha: Start zu einer kleinen Marktöffnungsrunde oder zu einer umfassenden Entwicklungsrunde?, in: Aussenwirtschaft, Bd. 57, Heft II, S. 127–150.

6 Vgl. Christoph Hauser (2002): Eine ökonomische Theorie der Mediation, Verlag Rüegger, Zürich, S. 128 ff.