

Andreas R. Ziegler

**Wechselwirkung zwischen
Bilateralismus und Multilateralismus**
Das Beispiel der Freihandelsabkommen
der EFTA-Staaten

Das **Europainstitut der Universität Basel** ist ein rechts-, sozial- und wirtschaftswissenschaftliches Zentrum für interdisziplinäre Lehre und Forschung zu europäischen Fragen. Neben einem einjährigen, praxisbezogenen und interdisziplinären Nachdiplomstudium zum *Master of Advanced European Studies* werden spezielle Weiterbildungskurse angeboten. In der Forschung werden in Zusammenarbeit mit benachbarten Instituten sowohl fachspezifische wie multidisziplinäre Themen bearbeitet. Das Europainstitut ist als Ansprechpartner für Politik, Wirtschaft und Verwaltung beratend tätig.

Andreas R. Ziegler: Dr. rer. publ. et lic. iur. (HSG), LL.M. (EUI), Diplômé des Académies de Droit International (La Haye), Droit Européen (Florence) et Droit International Humanitaire (CICR); ausserordentlicher Professor an der Universität Lausanne und Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen; Senior Officer im Sekretariat der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA), Genf; zuvor Leiter des Dienstes für internationales und europäisches Wirtschaftsrecht im Staatssekretariat für Wirtschaft, Bern; die hier wiedergegebene Meinung ist rein persönlich. Der Beitrag basiert auf einem Vortrag am Europainstitut Basel vom 16. Mai 2002.

Inhalt

	Vorwort	5
1	Zusammenfassung	7
2	Historische Entwicklung bilateraler und multilateraler Verhandlungen	
2.1	Erste Phase (1850-1910)	7
2.2	Zweite Phase (1960er und 70er Jahre)	8
2.3	Dritte Phase (seit den 90er Jahren)	9
	2.3.1 Regionale Integration	9
	2.3.2 Neue bilaterale Freihandelsabkommen	10
	2.3.3 Die Beweggründe für bilaterale Abkommen am Beispiel der EFTA	12
3	Verhältnis zwischen globalem Rahmen und regionalen und bilateralen Abkommen	15
4	Verlauf und Bestand der EFTA-Drittlandsabkommen	17
5	Weitergehende und neuartige Liberalisierung der Wirtschaftsbeziehungen in den EFTA-Drittlandsabkommen	20
5.1	Besteht neben dem WTO-Rahmen Platz für WTO-plus Elemente?	20
	5.1.1 Quantitative Aspekte	20
	5.1.2 Qualitative Aspekte	22
5.2	Warenhandel	25
	5.2.1 Regelungsbereich	25
	5.2.2 Regeldichte	27
5.3	Dienstleistungen	28
5.4	Investitionen	30
5.5	Öffentliches Beschaffungswesen	32
5.6	Wettbewerb	33

5.7	Geistiges Eigentum	35
6	Schlussbetrachtungen	36
	Fussnoten	38

Vorwort

Der folgende Artikel kommt zum Schluss, dass „die Möglichkeit, bilaterale Freihandelsabkommen abzuschliessen, für viele Staaten in den letzten Jahren erneut eine interessante Option“ darstellt. Dies ist eine interessante Beurteilung. Die Frage ist natürlich, warum dem so ist. Und dazu gibt Prof. Andreas Ziegler konkrete Hinweise, die über das hinausgehen, was in der gängigen Debatte über Multilateralismus versus Bilateralismus im Zentrum steht.

In der Regel wird nämlich aus ökonomischer Sicht argumentiert, dass einzelne Länder (zum Beispiel die Schweiz) Freihandelsabkommen abschliessen, um den Diskriminierungseffekt zu mindern, der aus dem Abseitsstehen gegenüber grösseren Blöcken (zum Beispiel der EU) entstehen. Diese unter dem Begriff „Dominotheorie“ (Richard Baldwin (1993), „A Domino Theory of Regionalism“, NBER Working Paper, No. 4465) bekannt gewordene Argumentation erklärt zum Beispiel, warum die EFTA als Antwort auf die Formierung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Jahre 1957 entstanden ist.

Kollege Ziegler zeigt nun sehr schön auf, wie solche bilateralen Freihandelsabkommen *erstens* den Vorteil haben, Bereiche bilateral zu regeln, die im Rahmen des multilateralen Weges über die WTO nur sehr langsam liberalisiert werden können (z.B. den Dienstleistungshandel oder das öffentliche Beschaffungswesen). *Zweitens* können sie aber auch Themen umfassen, die multilateral bisher kaum geregelt sind (z.B. Direktinvestitionen, wettbewerbsrechtliche Aspekte). Die Stärke des Artikels liegt darin, dass diese Bestimmungsgründe historisch aufgearbeitet und anhand von Beispielen von zahlreichen Abkommen illustriert werden.

Dabei kann der Autor aus seinem Doppelstudium in Staatswissenschaften und Jurisprudenz, kombiniert mit seiner reichen Erfahrung in Verhandlungen als Mitglied des ehemaligen Bundesamtes für Aussenwirtschaft (BAWI) in Bern sowie im Sekretariat der EFTA, „aus dem Vollen schöpfen“. Der Beitrag ist auch minutiös mit Quellenhinweisen abgestützt, die es dem Leser ermöglichen, sich in einzelnen Themen weiter zu vertiefen.

Die Frage bleibt, ob bilaterale Freihandelsabkommen quasi eine Alternative für die EFTA-Mitglieder darstellen können, sich an die EU anzunähern. Im Falle der Schweiz erscheint dies aufgrund des bisher eingeschlagenen Weges der bilateralen Abkommen mit der EU nicht unmöglich zu sein. Schliesslich zeigen auch die Kommentare zu der im September 2003 in Cancún erfolgten bzw. gescheiterten 5. Ministerkonferenz der WTO im Rahmen der sogenannten Dauha-Runde, dass einige grossen Spieler der Weltwirtschaft (USA, EU) durchaus vermehrt mit dem Bilateralismus liebäugeln—eine Chance wie auch eine Gefahr für die Weltwirtschaft.

Rolf Weder
(Professor für Ökonomie
und Europäische Integration,
Universität Basel)

Wechselwirkungen zwischen Bilateralismus und Multilateralismus

Das Beispiel der Freihandelsabkommen der EFTA-Staaten

1 Zusammenfassung

Obwohl es den WTO-Mitgliedstaaten an der Ministerkonferenz in Doha im November 2001 gelungen ist, eine neue Welthandelsrunde (Doha-Runde) einzuleiten, hat das Bemühen von Industriestaaten und Schwellenländern bilaterale Freihandelsabkommen abzuschliessen seither weiter zugenommen. Der folgende Beitrag untersucht die Beweggründe und Grundstrukturen der heute ausgehandelten Freihandelsabkommen am Beispiel der Abkommen, welche die EFTA seit 1991 mit zahlreichen Staaten abgeschlossen hat. Die neusten Abkommen gehen wesentlich weiter als die traditionellen Abkommen zur Abschaffung von Zöllen und anderen Handelshemmnissen für Industriegüter. Sie führen die im Rahmen der WTO erreichte Liberalisierung im Dienstleistungshandel und in Bereichen wie dem öffentlichen Beschaffungswesen oder dem Schutz des Geistigen Eigentums fort und erfassen teilweise auch Bereiche wie die internationalen Direktinvestitionen und das Wettbewerbsrecht, die im Rahmen der WTO bisher nicht geregelt werden konnten. Diese Entwicklung kann zu Chancen aber auch potentiellen Konflikten für das globale Handelssystem führen, auf die im folgenden näher eingegangen werden soll.

2 Historische Entwicklung bilateraler und multilateraler Verhandlungen

2.1 Erste Phase (1850-1910)

Bilaterale Handelsverträge sind wesentlich älter als das globale Handelssystem. Während das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT)¹ 1947 als Vorläufer der Welthandelsorganisation aus den

Scherben der Konferenz von Havanna zur Schaffung einer internationalen Handelsorganisation (ITO)² hervorging, wurden die ersten bilateralen Freihandelsabkommen nach modernem Verständnis Mitte des 19. Jahrhunderts abgeschlossen. Insbesondere auf Initiative des Vereinigten Königreichs und der Vereinigten Staaten entstanden zu jener Zeit eine Vielzahl von bilateralen sogenannten „Handels-, Niederlassungs- und Freundschaftsverträgen“, unter seefahrenden Nationen oft auch als „Handels-, Freundschafts- und Schifffahrtsverträge“ abgeschlossen.³ Auch die Schweiz hat beispielsweise mit dem Vereinigten Königreich bereits 1855 einen solchen Vertrag abgeschlossen, der zumindest teilweise bis heute in Kraft ist.⁴ Aufgrund der damals herrschen Euphorie bezüglich der Ausweitung des Handels und der liberalen Grundhaltung dieser Staaten, sahen diese Verträge im Bereich des Güterhandels⁵ aber auch im Bereich der Niederlassung von Bürgern des jeweils anderen Staates eine weitgehende Freizügigkeit vor. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts führte die Notwendigkeit Kriege (etwa zwischen Deutschland und Frankreich) und Bürgerkriege (etwa in den Vereinigten Staaten) mit Zolleinnahmen zu finanzieren, sowie die tendenzielle Umkehr zum Protektionismus zugunsten der nationalen Wirtschaft zu einer Abkehr vom Freihandel. Auf die wirtschaftlichen Spannungen der 20er und 30er Jahre und den Aufbau von Kriegswirtschaften folgte erst ab nach dem Zweiten Weltkrieg international eine Rückbesinnung auf eine (zumindest grundsätzlich) liberale Handelsordnung, wie sie in den Vereinigten Staaten bereits ab 1934 spürbar geworden war.⁶

2.2 Zweite Phase (1960er und 70er Jahre)

Während die unmittelbare Nachkriegszeit von der Idee geprägt war, eine globale Wirtschaftsliberalisierung herbeizuführen, wurde dieses Unterfangen sehr schnell von regionalen Integrationsvereinbarungen ergänzt und teilweise abgelöst. Nach dem Misserfolg der in der Havan-

na-Charta von 1948 geplanten Internationalen Handelsorganisation (ITO = International Trade Organisation) blieb als rechtliche Grundlage für den globalen Handel allein die provisorische Anwendung des Allgemeinen Handels- und Zollabkommens (GATT = General Agreement on Trade and Tariffs) von 1947.⁷ Neben dieses traten bereits ab den 50er Jahren regionale Freihandelszonen. Tatsächlich waren solche regionalen Präferenzabkommen auch bereits in Art. XXIV des GATT als zulässige Abweichung von der Meistbegünstigungsklausel vorgesehen.⁸ In Europa waren dies insbesondere die Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG, heute EG) aufgrund des Römer Vertrages von 1957⁹ und die Europäische Freihandelsassoziation (EFTA) aufgrund der Stockholmer Konvention von 1960.¹⁰ Bereits in den 60er Jahren, aber v.a. in den 70er Jahren begannen die EG und die EFTA untereinander und mit den übrigen europäischen Staaten durch Abkommen ebenfalls die Wirtschaftsräume zu integrieren.¹¹ Daneben wurde für die Europäische Gemeinschaft aufgrund der präferentiellen Behandlung ehemaliger Kolonien das Verhältnis zu den AKP-Staaten¹² auch bezüglich des Handels von grosser Bedeutung. Ausserhalb Europas waren neben vereinzelt bilateralen Handelsabkommen insbesondere LAFTA (1960)¹³ und CARICOM (1973)¹⁴ im südamerikanischen Raum sowie das Bangkok Abkommen (1975)¹⁵ und ASEAN (1977)¹⁶ in Asien zumindest von politischer Bedeutung.

2.3 Dritte Phase (seit den 90er Jahren)

2.3.1 Regionale Integration

In den 80er Jahren waren die Bemühungen für bilaterale und regionale Freihandelsabkommen eher reduziert. Multilaterale Bemühungen und insbesondere die Uruguay-Runde von 1986 bis 1994, die schliesslich dazu führte, dass die Welthandelsorganisation (WTO) am 1. Januar 1995¹⁷ ihre Tätigkeit aufnehmen konnte, standen lange Zeit im Vorder-

grund.

Bereits im Vorfeld des Abschlusses der Uruguay-Runde - aber insbesondere danach - kam es v.a. unter den Industrie- und gewissen Schwellenländern zu verstärkten Versuchen, regional eine weiterführende Handelsliberalisierung zu erreichen. Am Anfang spielten dabei sicher die Vollendung des Binnenmarktprogramms der EG (1992) und das Freihandelsabkommen zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada (CUSTA = Canada United States Free Trade Agreement)¹⁸ eine wichtige Rolle. Die Ausgestaltung der CUSTA stand in gewisser Weise auch Pate für die im Rahmen der Uruguay-Runde von den USA multilateral angestrebte Struktur.¹⁹ Bereits vor Abschluss der Uruguay-Runde kam es zudem zur Ausweitung dieses Abkommen zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada auf Mexiko im Rahmen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA = North American Free Trade Agreement)²⁰. Dieses trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Auch der geplante grosse Schulterschluss zwischen EFTA und der EG fiel in diesen Zeitraum mit der Schaffung des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) ebenfalls auf den 1. Januar 1994.²¹ Als dritte wichtige regionale Freihandelszone mit zumindest einem theoretisch grossen Potential und einer entsprechenden Signalwirkung muss man in dieser Periode das Mercosur/Mercosul-Abkommen zwischen Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay nennen, das am 29. November 1991 in Kraft trat.²²

2.3.2 Neue bilaterale Freihandelsabkommen

Neben der genannten regionalen Integrationsabkommen nahm in dieser Periode aber noch ein anderes Phänomen stark zu und hält bis heute an: rein bilaterale Freihandelsabkommen. Während diese Politik von der EG und der EFTA eigentlich schon seit ihrer Entstehung auf regionaler Ebene verfolgt wurde und nach dem Ende des Kalten Krieges eine Ausweitung zuerst auf die zentral- und osteuropäischen Staa-

ten²³ und später auf die Staaten des Mittelmeerraumes²⁴ erfuhr, kamen zumindest gegen Ende der 90er Jahre plötzlich auch überregionale Abkommen hinzu, die nicht mehr länger mit regionalen Integrationsbestrebungen begründet werden konnten. Tatsächlich entstand nach dem Abschluss der Uruguay-Runde in der internationalen Handelspolitik ein gewisses Vakuum, das gewisse Nationen mit bilateralen Abkommen zu überbrücken versuchten.

Neben der Europäischen Union und der EFTA sind dies insbesondere Kanada, Mexiko, Chile, Singapur, Neuseeland, Australien, Südkorea, Japan, Südafrika, Israel und seit neuestem die Vereinigten Staaten. Auch Mercosur/Mercosul ist in Verhandlungen für eine gesamtamerikanische Freihandelszone²⁵ und für ein Abkommen mit der EG, doch die wirtschaftlichen Probleme in Argentinien haben diese Bemühungen vorderhand gebremst. Zwischen all den erwähnten Staaten ist in der Zwischenzeit ein Netz von Abkommen entstanden (oder im Entstehen begriffen), dass quantitativ und qualitativ geradezu an die bilateralen Freundschaft-, Handels- und Niederlassungsverträge des 19. Jahrhunderts erinnert.²⁶ Insbesondere auf die Aktivitäten asiatischer Länder in diesem Bereich soll der Misserfolg des WTO-Ministertreffens von Seattle im Herbst 1999 einen grossen Einfluss gehabt haben.

Unter den bereits abgeschlossenen und in Kraft getretenen Verträgen gilt es insbesondere die Abkommen zwischen folgenden Staaten bzw. Zollunionen zu erwähnen: Vereinigte Staaten und Israel (19. August 1985), Kanada und Israel (1. Januar 1997), Kanada und Chile (7. Juli 1997), Chile und Mexiko (1. August 1999), EG und Südafrika (1. Januar 2000), Mexiko und Israel (1. Juli 2000), EG und Mexiko (1. Juli 2000), Neuseeland und Singapur (1. Januar 2001) sowie EFTA und Mexiko (1. Juli 2001). Ein Abkommen zwischen Japan und Singapur wurde am 13. Januar 2002, zwischen den EFTA-Staaten und Singapur am 13. Juli 2002 unterzeichnet. Ein Abkommen zwischen der EG und Chile

wurde am 3. Oktober 2002 von der EG-Kommission gebilligt. Noch während der Niederschrift dieses Beitrags wurde zudem bekannt, dass Korea und Chile sich grundsätzlich über ein Freihandelsabkommen geeinigt haben (24. Oktober 2002). Am 4. November 2002 teilten Australien und Singapur mit, dass sie ein Freihandelsabkommen ausgehandelt hätten.²⁷

Neben der Vielzahl und der sich beschleunigenden Dynamik betreffend diese bilateralen Abkommen muss auch auf die Tiefe der neuen Freihandelsabkommen hingewiesen werden. Während die EG früh mit den mittel- und osteuropäischen Beitrittskandidaten begann, als Vorbereitung auf den Beitritt neben dem Warenhandel auch die Einführung der anderen Freiheiten des Binnenmarktes einzuleiten, waren es insbesondere das NAFTA-Abkommen und die Ausweitung der Disziplinen unter der WTO, die dazu führten, dass auch von bilateralen Freihandelsabkommen neuerdings oft Dienstleistungen, Investitionen und das öffentliche Beschaffungswesen erfasst werden. Auch die Bestimmungen über das Immaterialgüterrecht und die Wettbewerbsbestimmungen dieser Abkommen sind zumeist wesentlich umfassender als dies in klassischen Freihandelsabkommen bis in die frühen neunziger Jahre der Fall war.²⁸

2.3.3 Die Beweggründe für bilaterale Abkommen am Beispiel der EFTA

Über die genauen Beweggründe für die starke Zunahme der überregionalen Freihandelsabkommen und was ausgewählte Staaten dazu bringt, diesen Weg zu beschreiten, während andere zurückhaltender sind, lässt sich oft nur spekulieren. Interessant ist zumindest, dass selbst Japan und die Vereinigten Staaten, welche während langer Zeit als grosse Kritiker der EG und ihrer Präferenzabkommen bekannt waren, seit neuestem ebenfalls auf diesen Zug aufgesprungen sind. Im Falle der Vereinigten Staaten war dies zuerst nur bezüglich der Aus-

weitung ihrer bestehenden Abkommen mit anderen Staaten auf dem amerikanischen Kontinent der Fall, aber seit neuestem hat die US-amerikanische Administration Bestrebungen bekundet, die vom Senat im Jahre 2002 erhaltene Bemächtigung zur autonomen Aushandlung von Handelsabkommen²⁹ auch für bilaterale Abkommen mit Staaten wie Chile, Singapur³⁰ oder Australien zu nutzen. Die bisher von den USA mit Vietnam, Jordanien und Israel abgeschlossenen Abkommen waren wohl eher entwicklungs- und sicherheitspolitisch motiviert als wirtschaftspolitisch.³¹ Während Jahren war Japan bekannt dafür, seine internationalen Handelsbeziehungen v.a. multilateral auszurichten. In einer Regierungsstellungnahme im Jahr 2000 erfuhr diese Haltung plötzlich eine Neuausrichtung, um den Weg für bilaterale Verhandlungen zu ebnet.³² Japan hat überraschend schnell ein entsprechendes Abkommen mit Singapur unterzeichnet (13. Januar 2002) und Verhandlungen mit Korea und Mexiko sowie anderen Staaten aufgenommen oder vorbereitet. Das Abkommen mit Singapur spielt dabei auch eine wichtige Rolle für die Akzeptanz Singapurs im südostasiatischen Raum, wo oft noch historisch begründete Vorbehalte gegen über der Besatzermacht des Zweiten Weltkriegs bestehen.

Weit offensichtlicher und pragmatischer sind die Beweggründe der EFTA für den Abschluss bilateraler Abkommen. Nachdem die EFTA-Staaten von Anfang an versucht haben, in Europa und im Mittelmeerraum mit der EG Schritt zu halten, sahen sich die EFTA Staaten veranlasst, auch die überregionalen Freihandelsabkommen der EG nachzuvollziehen, um so eine Benachteiligung ihrer eigenen Wirtschaft auf diese Märkten zu verhindern (Dominoeffekt).³³ Aufgrund der Tatsache, dass auch für die dem EWR angehörigen EFTA-Staaten die Aussenwirtschaftspolitik ein autonom zu regelnder Bereich bleibt, sahen alle EFTA-Staaten von Anfang an einen Vorteil darin, gemeinsam mit den von der EG bereits angegangenen Partnern Abkommen abzuschliessen. Dieser „autonome Nachvollzug“³⁴ der Verhandlungen

der EG ermöglichte zudem im Bereich der Ursprungsregeln die Zusammenfügung der bestehenden Abkommen in Europa zum Paneuropäischen Kumulationssystem³⁵ Eine Ausdehnung dieses Systems auf die Mittelmeerstaaten ist geplant.

Der bisher noch nicht erfolgreich abgeschlossene Versuch der EFTA, mit Kanada ein Abkommen zu erreichen, stellt insofern einen Präzedenzfall für die Beziehungen zwischen den Freihandelsabkommen der EFTA mit Drittstaaten und den entsprechenden Verhandlungen der EG dar, als dies das erste Mal war, dass die EFTA Verhandlungen mit einem Land aufnahm, das keine entsprechenden Verhandlungen mit der EG aufgenommen hatte. Daher lässt sich für diese Verhandlungen die Verhinderung von potentiellen wirtschaftlichen Nachteilen für die heimische Industrie gegenüber den Konkurrenten im EG-Raum nicht mehr ohne weiteres als Argument anführen. Hingegen könnte bei erfolgreichem Abschluss mit Kanada potentiell ein Gleichziehen mit den Konkurrenten aus den Vereinigten Staaten resultieren, wenn eine Gleichbehandlung auf NAFTA-Niveau erreicht werden könnte.

Nachdem die Verhandlungen mit Kanada noch nicht abgeschlossen werden konnten, stellt das Abkommen mit Singapur (2002) das erste Abkommen dar, bei dem die EFTA-Staaten unabhängig von entsprechenden Verhandlungen der EG ein Abkommen aushandeln konnten. Aufgrund des effizienten Verhandlungsverlaufes konnte das Abkommen nach nur wenigen Monaten dauernden Verhandlungen im Sommer 2002 unterzeichnet werden, während bis heute noch keine offiziellen Verhandlungen zwischen Singapur und der EG aufgenommen wurden. Die Tatsache, dass die EFTA dieses Abkommen mit einem aussereuropäischen Staat ohne Rücksichtnahme auf die EG abschließen konnte, lässt sich wohl allein mit der teilweise überraschenden Dynamik des mittlerweile entstandenen Bilateralismus erklären, und hat viel mit politischen Opportunitäten und Zufällen zu tun. Gerade

für kleinere Handelsnationen wie Singapur oder die EFTA-Staaten können entsprechende Abkommen trotz beschränkter wirtschaftlicher Relevanz eine wichtige Signal- und Türöffnerwirkung für einen bestimmten geographischen Raum darstellen.

3 Verhältnis zwischen globalem Rahmen und regionalen und bilateralen Abkommen

Das Verhältnis zwischen bilateralen Präferenzabkommen und multilateraler Handelsliberalisierung ist seit jeher Anlass für heftige Kontroversen.³⁶ Grundsätzlich lässt sich sagen, dass der unbedingte Meistbegünstigungsansatz, wie er aufgrund von Artikel III auch Grundlage des GATT bildet, eigentlich jeder Art von Präferenzbehandlung entgegensteht. Gleichzeitig sah bereits das GATT von 1947 an prominenter Stelle (Artikel XXIV) die Möglichkeit der stärkeren Liberalisierung auf regionaler oder bilateraler Ebene vor. Grob gesagt, soll Artikel XXIV GATT sicherstellen, dass die bilateralen Wohlfahrtsgewinne, die aus der regionalen Liberalisierung resultieren können, nicht (allzu sehr) auf Kosten der allgemeinen Wohlfahrtseffekte im Rahmen der multilateralen Liberalisierung gehen, bzw. dass die Gesamtwohlfahrtseffekte überwiegen. Dieses Unterfangen ist nicht einfach, und die Meinungen darüber, wie bilaterale Abkommen auszusehen haben, um der multilateralen Handelsliberalisierung nicht abträglich zu sein, gehen seit jeher weit auseinander. Dies wurde in den intensiven Diskussionen der letzten Jahre zuerst im Rahmen des GATT und seit 1996 im Ausschusses für regionale Handelsabkommen (CRTA) der WTO immer wieder deutlich.

Ein Hauptstreitpunkt ist dabei oft die Frage, ob es genügt einen wesentlichen Anteil des aktuellen Handels zwischen den Freihandelspartnern zu liberalisieren oder ob im wesentlichen alle Produktgruppen eingeschlossen werden müssen. Während im ersten Fall auf die

mengenmässige Liberalisierung als Anteil am Gesamthandel abgestellt werden könnte, wird im letzteren auf die Anzahl der abgedeckten Positionen aus dem Harmonisierten System der Erfassung von Zollpositionen (sog. HS System)³⁷ abgestellt. Den Hintergrund zu diesem Streit bildet die Tatsache, dass in zahlreichen Freihandelsabkommen - insbesondere auch der europäischen Staaten - Landwirtschaftsprodukte aufgrund ihrer heimischen Agrarpolitik relativ grosszügig ausgeschlossen werden. Zu den Hauptkritikern dieses Vorgehens gehören diejenigen Staaten, die über eine sehr exportorientierte und wettbewerbsfähige Landwirtschaft verfügen. Sie sind v.a. in der sog. Cairns-Gruppe organisiert.

Man kann tatsächlich sagen, dass Art. XXIV GATT seiner geplanten Steuerungsfunktion nie gerecht werden konnte³⁸ und dass die in ihm niedergelegten Kriterien als unklar und schwierig anzuwenden³⁹ gelten. Während der Uruguay-Runde wurde Art. XXIV durch ein „Understanding“⁴⁰ ergänzt, das aber wenig zur Klärung und Rechtssicherheit beigetragen hat. Auch im Rahmen der aktuellen Doha-Runde der WTO wird Artikel XXIV GATT ausführlich im Verhandlungsausschuss für Regeln (*WTO Negotiating Group on Rules*) erörtert. Während diese Diskussion im Rahmen des Warenhandels schon eine lange Tradition hat, ist erstaunlicherweise die Diskussion bezüglich des Verhältnisses zwischen multilateraler und bilateraler Liberalisierung im Dienstleistungsbereich⁴¹ bisher weit weniger entwickelt; dies betrifft sowohl die wissenschaftliche Diskussion als auch die politische Debatte. Grundsätzlich ist hier im Rahmen von Art. V GATS⁴² eine ähnliche Lösung wie im GATT getroffen worden. Vielleicht lässt sich dies v.a. mit dem bisher wenig weit geschrittenen Liberalisierungsgrad des internationalen Dienstleistungshandels und der (zumindest ausserhalb Europas) beschränkten Erfahrung mit regionaler präferentieller Liberalisierung des Dienstleistungshandels erklären.

4 Verlauf und Bestand der EFTA-Drittlandsabkommen

Die EFTA hat im Gleichschritt mit der EG seit den frühen siebziger Jahren Freihandelsabkommen mit anderen Staaten und Zollterritorien geschlossen. Heutzutage geht der Aushandlung eines solchen Abkommens in Europa oder im Mittelmeerraum normalerweise der Abschluss einer Zusammenarbeitsdeklaration (*Declaration on Co-Operation*) voraus. Lediglich von historischer Bedeutung sind heute noch die Abkommen, welche die EFTA mit Staaten abschloss, die später selbst EFTA- oder EG-Mitglied wurden (z.B. Spanien 1979). Auch die Freihandelsabkommen aller individueller EFTA-Staaten mit der EG, wie sie anfangs der siebziger Jahre abgeschlossen wurden, sind heute mit Ausnahme der Schweiz für die übrigen Staaten von weitergehenden Integrationsbemühungen überholt worden.⁴³

Dennoch ist beachtenswert, dass die Abkommen, die zwischen den EFTA-Staaten und der EG anfangs der 70er Jahre abgeschlossen wurden, während langer Zeit die Grundlage für die Ausgestaltung der EFTA-Abkommen mit Drittstaaten bildeten, um so eine gewisse Homogenität zwischen den von der EG und diesen Staaten geschlossenen Abkommen und denjenigen der EFTA zu gewährleisten. Rechtlich führt dies dazu, dass zumindest grundsätzlich für jeweils praktisch identischen Bestimmungen die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs und der nationalen Gerichte zu diesen Abkommen herangezogen werden kann, um auch die heute in Kraft stehenden Abkommen dieses Grundtyps besser zu verstehen.⁴⁴ Es bestehen allerdings kaum wissenschaftliche Arbeiten zu diesem Thema.

Die Abkommen im europäischen und Mittelmeerraum, die heute noch in Kraft stehen, sind dasjenige mit der Türkei (in Kraft seit 1992), Israel (1993), Ungarn (1993), Bulgarien (1993), Rumänien (1993), Polen (1994), Lettland (1996), Estland (1997), Litauen (1997), Slowenien (1998), Marokko (1999), PLO (1999), Mazedonien (2002), Kroatien

(2002) und Jordanien (2002). Das Abkommen mit der Tschechoslowakei von 1992 wurde aufgrund der Trennung der beiden Teilstaaten mittels eines Zusatzprotokolls vom 19. April 1993 durch separate Abkommen mit der Tschechischen Republik und mit der Slowakei ersetzt.⁴⁵ Verhandlungen zu einem Freihandelsabkommen sind seit 1995 mit Tunesien und Ägypten im Gang. Verhandlungen mit Malta wurden 1998 aufgenommen, aber im Jahre 2002 angesichts des erwarteten baldigen Beitritts Malts zur EU erfolglos abgebrochen. Kooperationsdeklarationen für diesen geographischen Raum, die eines Tages zum Abschluss eines Freihandelsabkommens führen könnten, bestehen mit Albanien (1992), Libanon (1997), der Ukraine (2000) und Jugoslawien (2000).

Inhaltlich ist all diesen Abkommen gemeinsam, dass sie sich stark an die von der EG ursprünglich benutzten Abkommen anlehnen und in ihrer heutigen Fassung allein den Warenhandel regeln. Zwar enthalten sie Entwicklungsklauseln für Dienstleistungen und Investition, aber aufgrund der ökonomischen Entwicklung wurden bisher in keines dieser Abkommen effektive rechtlich verbindliche Disziplinen über diese Bereiche aufgenommen.⁴⁶ Auch die Aspekte bezüglich der Wettbewerbspolitik wurden allein in Anlehnung an die bereits anfangs der siebziger Jahre zwischen der EG und den EFTA-Staaten entwickelten handelsbezogenen Wettbewerbsregeln konzipiert. Allerdings sind auch hier in den neuesten Abkommen Einwirkungen der allgemeinen Entwicklung in diesem Bereich etwa im Rahmen der OECD und seit neuestem im Rahmen der WTO spürbar.⁴⁷ Auch im Rahmen der Regelung staatlicher Subventionen und des öffentlichen Beschaffungswesens hat die Tatsache, dass diese Staaten alle bereits bei Verhandlungsaufnahme eine WTO-Mitgliedschaft anstrebten oder erreicht hatten, einen starken Einfluss.⁴⁸

Inhaltlich und konzeptionell einen eigentlichen Quantensprung bedeu-

teten hingegen die Aufnahme von Verhandlungen mit Kanada, Mexiko und Singapur. Nicht nur fehlten im Falle von Kanada und Singapur entsprechende Vorarbeiten der EG, sondern in all diesen Fällen trafen auch unterschiedliche Konzeptionen für die Struktur und Ausgestaltung von Freihandelsabkommen aufeinander. Insbesondere Kanada und Mexiko waren stark durch die Erfahrung aufgrund der bestehenden Abkommen mit den Vereinigten Staaten (CUSTA⁴⁹ und NAFTA⁵⁰) geprägt. Auch Singapur hatte aufgrund erster eingegangener Abkommen mit Neuseeland und Japan bereit gewisse Vorstellungen über die idealtypische Ausgestaltung eines solchen Abkommens mit der EFTA.⁵¹ Im Falle Singapurs konnte in interessanter Weise festgestellt werden, wie sich Verhandlungskontakte mit anderen Partnern auf spätere Verhandlungen auswirken. Insbesondere das Abkommen Singapurs mit Neuseeland, welches strukturell stark an das Abkommen Neuseelands mit Australien (CER)⁵² erinnert, hat so seinen Weg in den asiatischen Raum gefunden und nicht nur das Abkommen Singapurs mit Japan beeinflusst. In ähnlicher Weise haben die Verhandlungen der EFTA mit Kanada und Mexiko im Falle des Abkommens zwischen Mexiko und der EFTA zu einer interessanten Kombination typischer NAFTA-Elemente mit genuin europäischen Elementen geführt, wie sie bereits in den Abkommen zwischen Mexiko und der EG⁵³ ersichtlich waren. Ähnliches liess sich erneut in den Verhandlungen zwischen der EG und Chile⁵⁴ beobachten, nachdem Chile ebenfalls bereits mit Kanada ebenfalls ein stark an den NAFTA-Text angelehntes Abkommen abgeschlossen hatte. Gleichzeitig steigt bei all diesen Partnern nach mehreren Verhandlungsrunden das Verständnis und die Kenntnis der jeweils von der anderen Seite präsentierten Konzepte, was den Verhandlungsaufwand tendenziell reduziert. Nachstehend soll auf die einzelnen inhaltlichen Entwicklungen in den Freihandelsabkommen der EFTA näher eingegangen werden, wobei die institutionellen Aspekte bewusst ausgelassen werden.⁵⁵

5 Weitergehende und neuartige Liberalisierung der Wirtschaftsbeziehungen in den EFTA-Drittlandsabkommen

5.1 Besteht neben dem WTO-Rahmen Platz für WTO-plus Elemente?

5.1.1 Quantitative Aspekte

Grundsätzlich werden Freihandelsabkommen oder - was eigentlich aufgrund des umfassenden Regelungsbereichs heute korrekter wäre - präferentielle Wirtschaftsabkommen abgeschlossen, um zwischen ausgewählten Partnern einen Abbau bestehender Hindernisse für den wirtschaftlichen Austausch (Produkte und Faktoren) zu erreichen, wie er global entweder nicht möglich ist oder aufgrund politischer Überlegungen im Rahmen der auch der WTO zugrundeliegenden unbedingten Meistbegünstigung nicht unilateral auf alle Staaten ausgeweitet werden soll. Insbesondere die Industriestaaten sehen sich heute in einer Situation, in der sie zumindest im Handel mit Industrieprodukten untereinander aus aussenwirtschaftspolitischen Gründen durchaus auf die Erhebung von Zöllen und die Aufrechterhaltung von mengenmässigen und anderen Handelshemmnissen verzichten können.⁵⁶ Gegenüber gewissen Entwicklungsländern ist dies weit weniger der Fall, was insbesondere die harte Diskussion um die Liberalisierung des Handels mit Textilien und Lederwaren immer wieder vor Augen führt. Daneben gibt es natürlich auch vereinzelte andere Bereiche, insbesondere Stahl⁵⁷ und damit zumindest teilweise zusammenhängend etwa den Schiffsbau⁵⁸, die ebenfalls nicht unproblematisch sind. Auch fiskalpolitisch kann man sagen, dass die Industrieländer heute normalerweise auf die Erhebung von Zöllen gut verzichten können, da sie ihre Einnahmen aufgrund ihres gut entwickelten Verwaltungsapparates auf andere Weise erzielen können, was hingegen für viele Entwicklungsländer nicht ohne weiteres gilt. Dies bedeutet, dass normalerweise zwischen Industrieländern und gewissen Schwellen-

ländern mit ganz wenigen Ausnahmen ein völliger Abbau der Zölle und anderer Handelshemmnisse für Industrieprodukte relativ leicht erreichbar ist. Dies trifft insbesondere auf jene Schwellenländer und Reformländer zu, die bereits interne Reformen und Liberalisierungen vorgenommen haben.⁵⁹

Schwieriger ist die Situation hingegen bei den Landwirtschaftsprodukten. Die EFTA-Staaten sind ein gutes Beispiel für Länder, die aufgrund ihrer teilweise auf die Kriegswirtschaft des Zweiten Weltkriegs zurückgehenden Landwirtschaftspolitik und der regional- und strukturellen Überlegungen in diesem Bereich (Stichwort „Multifunktionalität“ der Landwirtschaft)⁶⁰, nur langsam in der Lage sind, hier Konzessionen zu machen geschweige denn den Handel mit Landwirtschaftsprodukten vollständig zu liberalisieren.⁶¹ Diese Ausgangslage beschränkt notwendigerweise den Bereich der Abkommen dieser Staaten, für den Freihandel vereinbart werden kann. Insofern bilden hier die im globalen Handel bestehenden Probleme auch Grenzen für die rein bilaterale Liberalisierung - zumindest mit Ländern, die über eine sehr wettbewerbsfähige und exportorientierte Landwirtschaft verfügen.⁶² Unter diesen Ländern befinden sich zur Zeit u.a. Chile, Südafrika und Neuseeland, die aktiv nach bilateralen Verhandlungspartnern suchen.

Anders ist hingegen die Situation der EFTA-Staaten im Bereich des Handels mit Fisch und anderen Meeresprodukten. Dieser Bereich wird aufgrund der in der WTO und allgemein gebräuchlichen Zollsensitivität (HS-System)⁶³ zwar als Industrieprodukt behandelt, ist jedoch aufgrund der Charakteristika dieses Wirtschaftszweigs normalerweise mit ähnlichen Problemen wie die Landwirtschaft konfrontiert. Nicht so hingegen im Falle der EFTA-Staaten. Während diese allesamt über eine stark geschützte Landwirtschaft verfügen⁶⁴, kann die Fischerei in diesen Ländern ohne entsprechenden Schutz auskommen, weil sie entweder

unbedeutend oder sehr effizient ist. Dies hat auch mit der bestehenden Verteilung der nutzbaren Meeresressourcen zu tun und war daher schon oft Anlass für schwierige politische Auseinandersetzungen (Fischereikriege). Aufgrund dieser Ausgangslage versuchen die EFTA-Staaten traditionell in ihren Abkommen Freihandel für Fisch und andere Meeresprodukte zu erreichen, um so ihrer Fischereiwirtschaft neue Märkte zu erschliessen, was aber für gewissen Staaten sehr bedrohlich wirken kann.

5.1.2 Qualitative Aspekte

Neben der traditionell im Vordergrund stehenden weitergehenden Liberalisierung des Marktzugangs durch den Abbau bzw. die Eliminierung von Zöllen und mengenmässigen sowie anderen Handelshemmnissen für einen möglichst grossen Teil der betroffenen Waren und Dienstleistungen, kann es auch ein Ziel sein, in bilateralen Abkommen Bereiche zu regeln, die in einem globalen Regelwerk (noch) nicht erfasst werden können. Während dies insbesondere in den 60er und 70er Jahren aufgrund des rudimentären Regelwerkes des GATT und der Kodices und Abkommen der Tokyo-Runde offensichtlich war⁶⁵, hat sich diesbezüglich die Situation nach Abschluss der Uruguay-Runde wesentlich verändert. Tatsächlich ist die Regelungsdichte sowohl bezüglich der erfassten Bereiche als auch bezüglich ihrer Tiefe heute sowohl in der WTO als auch in den meisten bilateralen Abkommen wesentlich dichter als vor Abschluss der Uruguay-Runde. Viele der etwa in CUFTA und NAFTA vorgespurten neuen Lösungen für Disziplinen (einschliesslich Streitschlichtung) haben Eingang in das WTO-Regelwerk gefunden und bilden damit einen zumindest im Vergleich zu früher weit entwickelten, differenzierten Raster für die Liberalisierung und die Verhinderung von Protektionismus und Verzerrungen in den internationalen Handelsströmen. Zwar besteht noch ein grosser Verbesserungsbedarf, doch aufgrund der oft stark politisierten Diskussion ist es gerade in diesen

Bereichen auch für Freihandelspartner oft schwierig neue, d.h. bessere Lösungen (sogenannte *WTO-plus Elemente*)⁶⁶ zu erreichen. Dies mag vereinzelt dazu führen, dass etwa auf gewisse umstrittene Instrumente wie Antidumpingmassnahmen⁶⁷ oder andere Schutzmassnahmen ganz verzichtet wird, oder zusätzliche Konsultationspflichten⁶⁸ und Beschränkungen eingeführt werden. Noch häufiger sind aber bloss Verweise auf die entsprechenden Disziplinen der WTO in Bereichen, die traditionell durch eingeständige Lösungen in Freihandelsabkommen geregelt waren, wie etwa im Bereich der Subventionen, der technischen Handelshemmnisse (inkl. SPS)⁶⁹ oder der Ausnahmenregelungen für öffentliche Interessen⁷⁰. Insofern hat durch den erreichten Stand an Spezialisierung des WTO-Regimes insbesondere im Waren- und Dienstleistungsbereich eine gewisse Lähmung der Entwicklung von neuen besseren Handelsdisziplinen bzw. sogar eine Verarmung an alternativen bilateralen Lösungen stattgefunden.⁷¹

Neben dem klassischen Abbau der Handelshemmnisse für den Warenhandel ist in den neuesten Abkommen auch die weitergehende Liberalisierung des Dienstleistungshandels und des Zugangs für ausländische Investoren von Bedeutung.⁷² Während es sich dabei systematisch um ein ähnliches Anliegen wie beim klassischen Abbau der Hemmnisse für den Warenhandel handelt, stellen sich aufgrund der unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Struktur der Liberalisierungsprozesse doch neue, sehr komplexe Probleme, welche sich auch in bilateralen Präferenzabkommen stellen.

Was den Dienstleistungshandel betrifft, waren die CUFTA/NAFTA-Abkommen abgesehen vom europäischen Binnenmarktprogramm die ersten Abkommen der Nachkriegszeit in denen eine wesentliche Liberalisierung des Dienstleistungshandels erreicht wurde. Da in der Uruguay-Runde und daran anschliessenden Verhandlungen erst eine

sehr zaghafte Öffnung der Dienstleistungsmärkte im Rahmen des (GATS)⁷³ erreicht wurde, lag es auf der Hand, dass zumindest wichtige Dienstleistungsexporteure bilateral versuchen würden, weitergehende Konzessionen auszuhandeln. Tatsächlich orientieren sich denn auch die in den letzten Jahren abgeschlossenen Abkommen, welche den Dienstleistungshandel mit einschliessen, normalerweise am GATS und erreichen dort zumindest in gewissen Sektoren eine weitergehende Öffnung, wobei die bisherigen Resultate eher gering sind.

Diese bescheidenen Resultate im Dienstleistungshandel mögen einerseits mit den unterschiedlichen ökonomischen Prämissen für die Öffnung des Dienstleistungshandels⁷⁴ zu tun haben, sind aber insbesondere auch mit den komplexen Auswirkungen der gegenseitigen Öffnung der Dienstleistungs- und Investitionsmärkte verbunden. Sehr oft ist die Erbringung von Dienstleistungen von Anbietern aus anderen Staaten, mit Fragen der Regelungskompetenz verbunden. Dadurch stellen sich eine Vielzahl von Fragen bezüglich der Souveränität der Staaten, bezüglich der Aufsicht über wirtschaftliche Akteure und der extraterritorialen Wirkung von innerstaatlichem Recht. Zudem ist zumindest in gewissen Bereichen auch die innerstaatliche Liberalisierung der Dienstleistungserbringung noch wenig weit fortgeschritten, so dass sich eine Vielzahl von Fragen bezüglich der Deregulierung und der Liberalisierung stellen, bei denen der zusätzliche Druck internationaler Verpflichtungen zwar wirkungsvoll aber auch bedrohlich wirken kann. Dies hat insbesondere auch dazu geführt, dass abgesehen von den dienstleistungsbezogenen Investitionsregeln im GATS in der WTO bisher kaum multilaterale Schritte in Richtung der Erfassung von Investitionen stattgefunden haben. Auch das Scheitern der Verhandlungen für das MAI (*Multilateral Agreement on Investment*) im Rahmen der OECD bildet ein Mahnmal für die Probleme, die sich traditionell im Rahmen des Investitionsschutzes und neuerdings bei der Liberalisierung des Investitionszugangs stellen.⁷⁵ Auch in den neuen wirtschaftli-

chen Präferenzabkommen finden wir daher nur in Einzelfällen umfassende Bestimmungen zu Investitionen - teilweise zudem auf die klassischen Bestimmungen bilateraler Investitionsschutzabkommen beschränkt. Selbst diese sind jedoch in den letzten Jahren immer umstrittener geworden, was insbesondere die Diskussion zum Kapitel 11 NAFTA zeigt.⁷⁶ Dennoch ist in gewissen Abkommen heute auch der Zugang für ausländische Investoren (*establishment*) liberalisiert worden, wobei der Grad der Liberalisierung schwankt. Beispiele für einen solchen Einschluss der Liberalisierung von Dienstleistungen und Investitionen sind das NAFTA-Abkommen und das Abkommen zwischen den EFTA-Staaten und Singapur⁷⁷, wobei in beiden Fällen die Verbindung zwischen Investitions- und Dienstleistungsliberalisierung interessante Perspektiven für eine globale Lösung bieten. Es besteht sogar die These, dass sowohl die Dienstleistungs- als auch die Warenhandelsliberalisierung oft in erster Linie der Förderung der Liberalisierung der Investitionstätigkeit dient. Dies zeigt sich einerseits bereits im GATS, wo die wesentliche Potentiale für eine weitere Vertiefung im Bereich der Investitionen (Erbringungsart 3, *establishment*) erwartet werden. Auch in bilateralen Verhandlungen im Warenhandel wird die Liberalisierung oft als Instrument zur Attraktivitätssteigerung einzelner Länder im Kampf um ausländisches Kapital erachtet.⁷⁸

5.2 Warenhandel

5.2.1 Regelungsbereich

Die traditionellen Freihandelsabkommen der EFTA im europäischen und Mittelmeerraum erfassen alle Industriegüter⁷⁹ (inkl. Fisch) und verarbeitete Landwirtschaftsprodukte⁸⁰. In den Bereichen Fisch und Industriegüter gewährt die EFTA aufgrund ihrer eigenen Wettbewerbsfähigkeit grundsätzlich Freihandel, d.h. Elimination aller Zölle, ab dem ersten Tag. Den Partnerländern (insbesondere Schwellenländern)

werden hingegen aufgrund unterschiedlicher wirtschaftlicher Entwicklung oft Übergangsfristen zum Abbau ihrer Zölle auf Industriegüter gewährt, was als sogenannter asymmetrischer Zollabbau (*asymmetric dismantling*) bezeichnet wird. Normalerweise wird aber Wert darauf gelegt, zumindest eine vergleichbare Behandlung wie die wichtigsten internationalen Konkurrenten und insbesondere die EG oder im Falle Mexikos die anderen NAFTA-Staaten zu erhalten.⁸¹ Analog wurde von den EFTA-Staaten mit Singapur eine Klausel vereinbart, die ein Recht auf Nachverhandlungen beinhaltet, wenn die Vertragsparteien mit Drittstaaten günstigere Abkommen schliessen.⁸²

Grosse Bedeutung kommt in diesem Bereich auch den Ursprungsregeln zu, die für die Schweiz insbesondere für den passiven Textilveredelungsverkehr (PVV) im Mittelmeerraum oder Mexiko von grosser Wichtigkeit sind.⁸³ Insbesondere mit Singapur und Mexiko wurden dabei liberalere Ursprungsregeln verhandelt, als dies im europäischen Raum jeweils der Fall ist. Damit wird der Bedeutung des Veredelungsverkehrs für diese Staaten Rechnung getragen, wobei im Falle Singapurs noch die Kleinheit des Landes und die beschränkte Möglichkeit zur eigenen Weiterverarbeitung hinzukamen.⁸⁴

Alle bisherigen Freihandelsabkommen der EFTA lassen die klassischen Landwirtschaftsprodukte ausserhalb des Geltungsbereichs des Hauptabkommens, während die verarbeiteten Landwirtschaftsprodukte normalerweise⁸⁵ Teil der Freihandelsabkommen bilden.⁸⁶ Briefwechsel oder bilaterale Landwirtschaftsabkommen zwischen den individuellen EFTA-Staaten⁸⁷ und den Partnerländern, welche als zusätzliche Instrumente Teil der gebildeten Freihandelszonen bilden, ergänzen aber das multilaterale Abkommen, um den Anforderungen von Art. XXIV GATT gerecht zu werden.⁸⁸

5.2.2 Regelungsdichte

Abgesehen von den bereits angesprochenen genuinen Zollabbau- und Ursprungsregeln dieser Abkommen⁸⁹ enthalten die traditionellen Abkommen der EFTA in Europa und im Mittelmeerraum allesamt praktisch identische Bestimmungen über Zölle und mengenmässige Beschränkungen sowie jeweils Massnahmen gleicher Wirkung, wobei letztere unverkennbare Zeugen dieses ursprünglich von der EWG entwickelten Konzeptes sind.⁹⁰ Daneben enthalten sie genuine Regelungen über staatliche Monopole, die Freiheit des warenverkehrsbezogenen Zahlungsverkehrs, den Schutz von Immaterialgüterrechten, Wettbewerbsregeln, Schutzmassnahmen und Ausnahmebestimmungen etc.. In einigen Bereichen wurde aber in jüngeren Abkommen den Entwicklungen in der WTO Rechnung getragen, so dass etwa im Bereich der technische Handelshemmnisse⁹¹, der diskriminierungsfreien Besteuerung⁹², der Subventionen⁹³ oder des Beschaffungswesens im wesentlichen Verweise auf die dortigen Disziplinen und Informationsverfahren Eingang in die Freihandelsabkommen gefunden haben. Teilweise führte dies sogar zu nachträglichen Änderungen der Abkommen durch Entscheidungen der jeweiligen Gemischten Ausschüsse.

In den Abkommen der EFTA-Staaten mit Mexiko und Singapur hat diese Verweisteknik auf WTO-Disziplinen im Warenhandel sogar noch zugenommen, da hier selten mit Verständnis für genuin-europäische Konzepte etwa im Bereich der staatlichen Beihilfen, der Massnahmen gleicher Wirkung oder der Fiskalzölle gerechnet werden konnte. So sind im Abkommen mit Mexiko die sanitären und phytosanitären Massnahmen (Art. 9), die technischen Vorschriften (Art. 10), die Subventionen (Art. 11), die Antidumping-Massnahmen (Art. 13), die Regelungen über staatliche Handelsunternehmen (Art. 12), über Massnahmen bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten (Art. 16) und Ausnahmen (Art. 17) allesamt mit WTO-Bezug ausgestaltet worden.⁹⁴ Einzig

gewisse zusätzliche Konsultationspflichten in Verfahren zur Erhebung von Ausgleichszöllen bei Dumping (Art. 13) oder wettbewerbsverzerrenden Subventionen (Art. 11) sowie ein Verzicht auf Wartefristen bei der Kompensation für Schutzmassnahmen⁹⁵ (Art. 14) konnten als WTO-plus Elemente im Vergleich zu den entsprechenden WTO-Abkommen⁹⁶ erzielt werden. Ähnlich ist im Abkommen mit Singapur ein starker Bezug auf die Warenhandelsdisziplinen der WTO festzustellen, was sicherlich erneut mit der relativ weitgediehenen Entwicklung in diesen Disziplinen bzw. der politischen Brisanz der verbleibenden Probleme zu tun hat.⁹⁷ Auffallend ist im Abkommen mit Singapur im Warenbereich hierbei immerhin, dass Singapur und die EFTA-Staaten vereinbart haben, gegenseitig auf Anti-Dumpingmassnahmen zu verzichten (Art. 16), wobei zeitlich limitierte allgemeine Schutzmassnahmen möglich sind.

5.3 Dienstleistungen

Die Abkommen der EFTA-Staaten mit Mexiko und Singapur sind die ersten Drittlandsabkommen der EFTA, in denen mehr als eine reine Evolutivklausel bezüglich des Dienstleistungshandels enthalten ist. Aufgrund der Bedeutung der Dienstleistungen und der damit zusammenhängenden Auslandsinvestitionen (insbesondere für die Schweiz) ist diese Entwicklung gerade angesichts der Abkommen der EG von fundamentaler Wichtigkeit, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Das Abkommen mit Mexiko geht dabei noch nicht sehr weit. Immerhin konnte für den gesamten Dienstleistungshandel zwischen den Vertragsparteien die Errichtung neuer Handelshemmnisse ab Inkrafttreten des Abkommens unterbunden werden (Art. 24, *Stand still*). Durch diese Stillstandsvereinbarung konnte zumindest eine Gleichbehandlung mit Mexikos NAFTA-Partnern (USA und Kanada) sowie der EG erreicht

werden. Zusätzlich wurde vereinbart, innerhalb der nächsten zehn Jahre die Eliminierung aller verbleibenden Diskriminierungen im Vergleich zu inländischen Dienstleistungsanbietern vorzubereiten. Die Stillstandsvereinbarung und die Bereitschaft zur Verhandlungen über die Eliminierung aller verbleibenden Diskriminierungen gehen weiter als die entsprechenden GATS-Verpflichtungen Mexikos im Augenblick des Abschlusses des Abkommens. Der zehnjährige Zeithorizont für Verhandlungen soll den Anforderungen unter Art. V GATS für präferentielle Dienstleistungsabkommen gerecht werden, der im wesentlichen Art. XXIV GATT im Warenhandel entspricht. Solche Verhandlungen sollten grundsätzlich innerhalb von drei Jahren nach Inkrafttreten des Abkommens abgeschlossen werden, was aber bereits aus heutiger Perspektive unwahrscheinlich erscheint.⁹⁸ Auch in diesem Abkommen bleiben - wie im GATS - der gesamte Luftverkehr und Dienstleistungen, die vom Staat in Ausübung der öffentlichen Gewalt erbracht werden, vom Geltungsbereich ausgenommen.⁹⁹ Ebenfalls in Analogie zum GATS wurden Spezialbestimmungen für den Seeverkehr¹⁰⁰ und die Finanzdienstleistungen¹⁰¹ vereinbart. Hingegen wurden keine zusätzlichen Spezialregeln über Telekommunikationsdienstleistungen verhandelt, wie sie im GATS bestehen. Neben dem Geltungsbereich entspricht auch die Liberalisierungsstruktur derjenigen des GATS.

Mit Singapur konnte die EFTA bei der Dienstleistungsliberalisierung insofern wesentlich weiter gehen, als hier erstmals zusätzliche Konzessionen ab Inkrafttreten des Abkommens vereinbart wurden. Auch hier wurden im wesentlichen die Struktur und der Geltungsbereich des GATS übernommen. Ein kleines Zusatzelement kann darin gesehen werden, dass in die Definition des Dienstleistungserbringers auch „start-ups“ aufgenommen wurden.¹⁰² Hingegen konnte keine allgemeine Meistbegünstigung erreicht werden, die eine automatische Ausweitung der in anderen bilateralen Abkommen gewährten Konzessionen auf die Parteien dieses Abkommens erlaubt hätte (Art. 23). Immerhin können

solche Entwicklungen natürlich zu Neuverhandlungen führen.¹⁰³ Während die meisten Disziplinen genau denjenigen im GATS entsprechen, wird als wesentliches WTO-plus Element eine Unterstellung von mehr Sektoren erreicht. Auch mit Singapur wurde vereinbart, dass innerhalb von zehn Jahren ein dermassen fortgeschrittenes Liberalisierungsniveau erreicht werden sollte, dass Art. V GATS Genüge getan wird (Art. 27). Singapur hat den EFTA-Staaten in diesem Abkommen eine wesentliche Öffnung seines Dienstleistungsmarktes gewährt, während das Verpflichtungsniveau der EFTA-Staaten bereits unter dem GATS relativ hoch ist und daher weniger bilaterale Konzessionen möglich waren.¹⁰⁴

5.4 Investitionen

Auch im Bereich der Investitionen sind die Abkommen der EFTA mit Mexiko und Singapur die ersten gemeinsamen Abkommen der EFTA-Staaten, die substantielle Bestimmungen zu diesem Bereich enthalten. Hingegen gilt es zu betonen, dass sowohl die Schweiz, Norwegen als auch Island über klassische bilaterale Investitionsschutzabkommen mit zahlreichen Drittstaaten verfügen. Die Kombination der normalerweise in Investitionsabkommen enthaltenen Schutzbestimmungen mit Regeln über den Zugang für ausländische Investoren sowie Handelsbestimmungen im Rahmen eines einzigen Abkommens, wie sie bereits im Rahmen des NAFTA-Abkommens vorgenommen wurde, stellt eine Premiere für die EFTA-Staaten dar. Hingegen gilt es auch zu beachten, dass in der WTO diesbezüglich erst Teilaspekte im Rahmen des GATS (und sehr beschränkt im Rahmen des TRIMS-Abkommens¹⁰⁵) enthalten sind und auch sonstige multilaterale Initiativen bisher nicht von Erfolg gekrönt waren. Dabei ist v.a. der Abbruch der MAI-Verhandlungen im Rahmen der OECD von Bedeutung.¹⁰⁶ Immerhin wurde im Rahmen der Doha-Runde der WTO das Thema Investitionen insbesondere auf Druck der EG ebenfalls zum möglichen Gegenstand von gewissen Verhandlungen erklärt.¹⁰⁷

Das Abkommen mit Mexiko geht bezüglich der Liberalisierung von Investitionen - wie im Bereich der Dienstleistungen - noch nicht sehr weit. Es schafft im wesentlichen einen Rahmen für zukünftige Verhandlungen. An materiellen Investitionsfragen regelt das Abkommen im wesentlichen nur den Transfer von Zahlungen (Art. 46). Daneben wird aber immerhin auch auf die im multilateralen Rahmen innerhalb der OECD von Mexiko und den EFTA-Staaten¹⁰⁸ eingegangenen Verpflichtungen verwiesen (Art. 48). Auch im Bereich der Investitionen sieht das Abkommen mit Mexiko vor, dass spätestens innerhalb der ersten drei Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens eine weitere Liberalisierung des Investitionsregimes zu prüfen wäre (Art. 49), wobei dies im Rahmen des ersten Treffens des Gemischten Ausschusses vom 22. Oktober 2002 noch nicht in Angriff genommen wurde.¹⁰⁹

Das Abkommen der EFTA-Staaten mit Singapur hingegen beinhaltet erstmals ein umfangreiches Kapitel mit substantiellen Investitionsregeln. Es gilt zu beachten, dass Singapur nicht wie Mexiko Verpflichtungen im Rahmen der OECD eingegangen ist und daher keine gemeinsame multilaterale Basis für Verhandlungen im Bereich der Direktinvestitionen bestand.¹¹⁰ Immerhin ist für die Schweiz Singapur in Asien das wichtigste Gastland für Direktinvestitionen und der sechstwichtigste Empfänger überhaupt. Während die meisten Bestimmungen des Abkommens sich auf den Investitionsschutz beziehen und damit aus bilateralen Abkommen, wie sie auch Norwegen und die Schweiz¹¹¹ mit Singapur bereits kennen, bekannt sind, enthält das Abkommen erstmals auch eine Liberalisierung des Marktzugangs, der sogenannten *pre-establishment* Phase. Artikel 40 des Abkommens sieht vor, dass grundsätzlich der diskriminierungsfreie Zugang (im Vergleich zu reinen Inlandsinvestitionen) für Investitionen aus der jeweils anderen Vertragspartei gewährt wird. Für Investoren aus den Vertragsstaaten wird damit eine Inländerbehandlung garantiert, oder - falls besser - eine Meistbegünstigung im Vergleich zu Investoren aus Drittstaaten.¹¹² Allerdings

gilt die Meistbegünstigung nicht für Konzessionen im Rahmen von Abkommen, die eine substantielle Liberalisierung der Investitionen vorsehen. Es besteht aber auch in diesem Fall ein grundsätzlicher Anspruch auf angemessene Möglichkeit zur Nachverhandlung.¹¹³

Der grundsätzlich freie Zugang gilt allerdings nur für Investitionen in der Güterproduktion. Für die Dienstleistungserbringung gelten die spezifischen Zugangskonzessionen des Dienstleistungskapitels (Erbringungsart 3, *establishment*, Art. 38). Daneben gelten auch für Investitionen in der Güterproduktion die explizit in einem Anhang zum Abkommen aufgelisteten Ausnahmen (Art. 46), was grundsätzlich der in der OECD angewendeten Methode zur Erreichung von Transparenz bei der Liberalisierung entspricht. Diese Ausnahmen können auch in Zukunft modifiziert werden.

5.5 Öffentliches Beschaffungswesen

Rein systematisch geht es beim öffentlichen Beschaffungswesen eigentlich um die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse für Waren und Dienstleistung, die im Falle einer diskriminierenden, bzw. nicht nach kommerziellen Überlegungen vorgenommenen Beschaffung durch die öffentliche Hand und ihr gleichgestellte Unternehmungen entstehen kann. Obwohl hier ein plurilaterales Abkommen im Rahmen der WTO existiert, ist dessen Mitgliedschaft gerade unter den Entwicklungsländern noch recht selten.¹¹⁴ Daher bietet es sich an, in Freihandelsabkommen mit Nichtmitgliedsstaaten äquivalente Regeln bilateral zu vereinbaren. In den ursprünglichen Abkommen der EFTA wurde entweder eine asymmetrische präferentielle Behandlung für die Partnerländer vereinbart oder die Regelung dieses Bereichs auf eine spätere Phase verschoben. Oft wurde dabei eine Klausel in die Abkommen aufgenommen, dass auch die Partnerländer anstreben sollten, dem plurilateralen WTO-Abkommen über das Beschaffungswesen

(GPA) beizutreten, dem heute bereits alle EFTA-Staaten angehören.

Auch im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens wurde mit den Abkommen mit Mexiko und Singapur in sofern Neuland betreten, als erstmals substantielle Regeln in Anlehnung an das WTO-Abkommen aufgenommen wurden und zudem effektive Konzessionen, d.h. Unterstellungen bestimmter Bereiche der staatlichen Verwaltung und deren Unternehmen ausgetauscht wurden. Interessant ist insbesondere, dass aufgrund der Tatsache, dass Mexiko nicht dem GPA angehört, die EFTA-Staaten bereit waren, die entsprechenden Regeln unter dem NAFTA-Abkommen als äquivalent anzuerkennen (Art. 61), was zu einer weiteren Verflechtung verschiedener Abkommen führt. Mit Mexiko war es erneut von Bedeutung, Gleichbehandlung mit den wichtigsten bereits präferentiell behandelten Konkurrenten (Vereinigte Staaten, Kanada, EU-Staaten) zu erlangen.¹¹⁵ Mit Singapur war die Situation insofern grundlegend anders, als dieser Staat bereits dem GPA angehört. Inhaltlich wurde hier lediglich die zusätzliche Einrichtung von Kontaktstellen vereinbart (Art. 52), wie sie bereits im Abkommen mit Mexiko vorgesehen ist und für die Schweiz auch in ihrem bilateralen Abkommen mit der EG¹¹⁶ gilt. Effektive zusätzliche Konzessionen, d.h. zusätzliche Unterstellungen wurden mit Singapur noch keine vereinbart. Diese sollen jedoch in Zukunft angestrebt werden und im Falle der präferentiellen Behandlung von Drittstaaten ebenfalls der Verhandlung mit den Partnern unter diesem Abkommen offenstehen (Art. 53).

5.6 Wettbewerb

Seit den sechziger Jahren waren die europäischen Freihandelsabkommen der EG und der EFTA mit Wettbewerbsbestimmungen versehen, die verhindern sollten, dass die Öffnung der Märkte und deren Absicherung gegen staatliche Wettbewerbsverzerrungen durch private Aktivitäten zunichte gemacht würden. Dies war bereits im EG-Ver-

trag (Art. 85 aEGV nun Art.81 EGV) und in der EFTA-Konvention sowie in den Freihandelsabkommen der EFTA-Staaten mit der EG der Fall. In der WTO besteht bis heute, mit Ausnahme einiger im Dienstleistungsbereich bestehender Regelungen, keine allgemeine Regelung: Dieses Thema ist wie die Investitionen Thema allfälliger weiterer Diskussionen in der Doha-Runde. Die umfassendsten multilateralen Vorarbeiten bestehen bis heute in der OECD, wobei auch dort kein Konsens darüber besteht, welche Bestimmungen für ein internationales Wettbewerbs(kooperations)recht erstrebenswert wären bzw. welche Bestimmungen für die Aufrechterhaltung des freien Handels notwendig sind. Dieses Gebiet ist daher meiner Ansicht nach eines der am besten geeigneten, um aufgrund von bilateralen Lösungen Erfahrungen für multilaterale Lösungen zu finden.

Während die traditionellen EFTA-Freihandelsabkommen Bestimmungen in starker Anlehnung an die entsprechenden Bestimmungen der Freihandelsabkommen der individuellen EFTA-Staaten mit der EG enthalten, wurde im Abkommen mit Singapur zur Erreichung eines Konsenses eine Orientierung am entsprechenden Passus im GATS gewählt (Art. 50). Auch gewisse Kooperationsaspekte werden dabei geregelt. Mit Mexiko wurde wesentlich stärker auf die in allen Vertragsparteien bereits bestehenden Systeme zum Schutz des Wettbewerbs abgestellt. Hierbei zeigt sich, dass insbesondere der mexikanische Ansatz stark von der US-amerikanischen Position etwa in der OECD geprägt ist.¹¹⁷ Im Abkommen mit Mexiko wurde daher auf die grundsätzliche Äquivalenz der innerstaatlichen Systeme¹¹⁸ abgestellt und insbesondere der Kooperationsaspekt geregelt. Letzterer orientiert sich dabei v.a. an den existierenden Empfehlungen im Rahmen der OECD (Art. 52).¹¹⁹ Aufgrund ihres Charakters sind die Wettbewerbsbestimmungen in den Abkommen mit Mexiko und Singapur von der Streitschlichtung ausgenommen, da eine Streitschlichtung hier im wesentlichen auf eine Überprüfung der Entscheidungen nationaler Be-

örden in Wettbewerbsangelegenheiten hinauslaufen würde, was im heutigen Zeitpunkt für den Freihandelskontext noch wesentlicher Klärungen bezüglich der Kooperation und des Grundrechtsschutzes bedarf.

5.7 Geistiges Eigentum

Im Bereich des Geistigen Eigentums sehen die EFTA-Freihandelsabkommen seit jeher eine grundsätzliche Anerkennung der Schutzwertigkeit solcher Rechte vor und spezifizieren die einzuhaltenden Verpflichtungen vornehmlich anhand bereits eingegangener Verpflichtungen im Rahmen internationaler Spezialkonventionen in diesem Bereich. Ausserdem wird bei fehlender Mitgliedschaft gewisser Vertragsparteien bei einzelnen wichtigen Konventionen teilweise die grundsätzliche Bereitschaft, eine Mitgliedschaft anzustreben, vereinbart. Durch das TRIPS-Abkommen im Rahmen der WTO besteht seit 1995 ein zusätzlicher wichtiger Referenzpunkt, auf dessen Grundprinzipien diese Abkommen daher heute regelmässig Bezug nehmen.¹²⁰ Diese Verknüpfung zwischen den multilateralen Instrumenten und den Freihandelsabkommen geschieht normalerweise mittels eines separaten Anhangs zu den EFTA-Freihandelsabkommen. Dieser Ansatz wurde auch für die neueren Abkommen mit Mexiko und Singapur gewählt. An zusätzlichen Elementen bringen daher die Freihandelsabkommen in erster Linie zusätzliche Konsultationsmöglichkeiten und vereinzelte Schutzausweitungen, die insbesondere über das TRIPS-Abkommen hinausgehen und daher als eigentliche WTO-plus Elemente bewertet werden können.¹²¹

6 Schlussbetrachtungen

Angesichts einer gewissen Konsolidierung oder Stagnation im Rahmen der multilateralen Handelsverhandlungen nach Abschluss der Uruguay-Runde, was auch auf das hohe erreichte Niveau in vielen Bereichen zurückzuführen ist, bildete die Möglichkeit bilaterale Freihandelsabkommen abzuschliessen für viel Staaten in den letzten Jahren erneut eine interessante Option. Dabei ging es sicherlich nicht nur darum, unterbeschäftigte Wirtschaftsdiplomaten und Juristen zu beschäftigen, sondern in vielen Staaten war ein Bestreben vorhanden, die begonnene Öffnung fortzusetzen und die vorgenommenen Reformen optimal zur Wohlfahrtssteigerung einzusetzen.¹²² Ob dieses Bestreben allenfalls der Bereitschaft zur Verhandlung multilateraler Lösungen in der WTO abträglich ist oder sein wird, muss sich erst noch weisen. Es erscheint eher, dass in gewissen Staaten diese Abkommen als Rechtfertigung für allgemein notwendige Strukturanpassungen gesehen werden, die auch auf multilateraler Ebene von Nutzen sein werden.

Inhaltlich kann man sagen, dass in jenen Bereichen, in denen multilaterale Regelungen bestehen, die meisten Freihandelsabkommen oft nicht wesentlich über diese Regelungen hinausgehen, also nur wenige WTO-plus Elemente beinhalten. Dies ist teilweise auch sinnvoll, weil bei stark diversifizierten Regeln leicht Inkompatibilitäten entstehen könnten, die nicht nur zu einem sogenannten „Spaghettibowl-Effekt“, d.h. eine unübersichtliche Verstrickung unterschiedlicher Regeln und Präferenzen, führen sondern auch die Wahrscheinlichkeit von Handelsdisputen erhöhen könnten. In den weitgehend geregelten Bereichen geht es daher im wesentlichen darum, die weitere Öffnung von Märkten und die entsprechenden Wohlfahrtsgewinne durch Ausschöpfen der bilateral erreichbaren Konzessionen voranzutreiben. Dabei entsteht eine Art Dominoeffekt, wenn wichtige Konkurrenten Abkommen auf wichtigen Exportmärkten abschliessen können.¹²³ Diese Konstellatio-

nen können je nach betroffenen Waren- und Dienstleistungsmärkten sehr unterschiedlich sein, was zu zahlreichen Multiplikatoreffekten führt. So beeinflusst beispielweise der Abschluss eines Abkommens durch Südkorea sowohl Staaten mit wichtigen Automobilproduzenten als auch Fischlieferanten.¹²⁴ Daneben gibt es aber Bereiche, die der internationalen Regulierung noch im wesentlichen harren. Dazu gehören sicherlich das Wettbewerbsrecht und die Investitionen. In diesen Bereichen sind die Freihandelsabkommen willkommene Experimentierfelder, um in Organisationen wie der OECD entwickelte Konzepte in konkreten Handelskontexten zu testen.

Fussnoten

- ¹ Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT) vom 30. Oktober 1947, für die Schweiz vgl. SR 632.21.
- ² International Trade Organization, vgl. dazu Odell, John: The United States, the ITO, and the WTO, in: Krueger, Anne O. (Hrsg.): The WTO as an international organization, Chicago, 1998, S. 181-209 und Piquet, Howard S.: The Havana Charter for an international trade organization. - Washington : U.S. Government Pr. Office, 1950.
- ³ Im angelsächsischen Raum zuerst als *Friendship, Navigation and Commerce Treaties* entstanden; für die Vereinigten Staaten vgl. The Avalon Project at Yale Law School: American Diplomacy to the Present – Treaties, Agreements and Correspondence, im Internet unter: <http://www.yale.edu/lawweb/avalon/amerdipl.htm> (besucht am 3. November 2002).
- ⁴ Freundschafts-, Handels- und Niederlassungsvertrag zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und Ihrer Majestät der Königin des Vereinigten Königreichs von Grossbritannien und Irland, abgeschlossen am 6. September 1855 Von der Bundesversammlung genehmigt am 7. Februar 1856; Ratifikationsurkunden ausgetauscht am 6. März 1856; in Kraft getreten am 6. März 1856, SR 0.142.113.67.
- ⁵ Vgl. etwa VIII/IX/X Meistbegünstigung (Most-Favoured Nation (MFN) Principle) und Art. VII/XI Inländerbehandlung (National Treatment) im Freundschafts-, Handels- und Niederlassungsvertrag zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und Ihrer Majestät der Königin des Vereinigten Königreichs von Grossbritannien und Irland von 1856, oben Fn. 4.
- ⁶ Vgl. dazu O'Rourke, Kevin and Williamson, Jeffrey, Globalisation and History : The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy, MIT, Cambridge MA, 2000.
- ⁷ Vgl. zum ganzen beispielsweise Lowenfeld, Andreas, International Economic Law, OUP, Oxford, 2002, S. 22-26.
- ⁸ Historischer Auslöser für diese Regelung war die BENELUX-Vereinbarung zwischen Belgien, den Niederlanden und Luxemburg.
- ⁹ Im folgenden EGV; vgl. <http://www.europa.eu.int/> (besucht 3. November 2002).
- ¹⁰ Übereinkommen vom 4. Januar 1960 zur Errichtung der Europäischen Freihandels-Assoziation (EFTA), für die Schweiz SR 0.632.31. Vgl. dazu für die Entscheidungsfindung in der Schweiz vgl. Maurhofer, Roland, The quest for

the lesser evil: Great Britain, Switzerland and the decision to create EFTA, Working Paper 286, Institut für Politikwissenschaft, Universität. St. Gallen, 2000.

- ¹¹ Mit der Ausnahme der Türkei, welche bereits 1963 assoziiert wurde und Algeriens (1976). Vgl. beispielsweise das Abkommen vom 22. Juli 1972 zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (mit Anhängen und Briefwechseln), für die Schweiz SR 632.401.
- ¹² Staaten in Subsahara-Afrika, im karibischen Raum und im Pazifischen Ozean. Die Integration erfolgte zuerst aufgrund der Abkommen von Jaunde (1963 bzw. 1969) dann ab 1975 aufgrund der Abkommen von Lomé und zur Zeit aufgrund des Abkommens von Cotonou vom 20. Juni 2000. Vgl. <http://europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/r12100.htm> (besucht am 3. November 2002).
- ¹³ Die American Free Trade Association (LAFTA) wurde 1980 zur LAIA/ALADI; vgl. <http://www.aladi.org/> (besucht am 3. November 2002).
- ¹⁴ Die sogenannte „Caribbean Community“; vgl. dazu <http://www.caricom.org/expframes2.htm> (besucht am 3. November 2002).
- ¹⁵ Vgl. dazu <http://www.unescap.org/itid/bkkagr.htm> (besucht am 3. November 2002); die Mitglieder sind Bangladesch, Indien, die Republik Korea, Laos, Sri Lanka und seit 2000 China.
- ¹⁶ Vgl. <http://www.aseansec.org/> (besucht am 3. November 2002), wobei die effektive Integration des Handels erst sehr viel später erreicht werden konnte. Der Zollabbau wurde im wesentlichen erst für die Jahre 2002/3 erreicht.
- ¹⁷ Alle Abkommen der Uruguay-Runde sind elektronisch verfügbar auf <http://www.wto.org> (besucht 3. November 2002).
- ¹⁸ Vgl. International Legal Materials, 1988, S. 281.
- ¹⁹ Insbesondere im Bereich der Streitschlichtung erscheint dies offensichtlich: vgl. dazu Marceau, Gabrielle, NAFTA and WTO Dispute Settlement Rules - A Thematic Comparison, Journal of World Trade, 1997, S. 25-81 und Kerr, William A., Greener Multilateral Pastures for Canada and Mexico – Dispute Settlement in the North American Trade Agreements, Journal of World Trade, 2001, S. 1169-1181, S. 1171.
- ²⁰ Vgl. <http://www.nafta-sec-alena.org/english/index.htm>.
- ²¹ Vgl. <http://secretariat.efta.int/euroeco/ECProg/>. In der Zwischenzeit hat sich

allerdings der Charakter diese Abkommens aufgrund der vom Stimmvolk abgelehnten Teilnahme der Schweiz und des Wechsels einiger wichtiger früherer EFTA-Staaten zur EG stark gewandelt.

²² Vertrag von Asunción (span.: Tratado de Asunción) vom 26. März 1991, auf dem Internet auf spanisch unter: <http://www.mercosur-comisec.gub.uy/DOCUMENT/TRATADOA/Asuncion.htm>;

²³ Vgl. die EU-Assoziationsabkommen mit diesen Staaten und die darauf aufbauenden Schritte zur Vollmitgliedschaft gewisser dieser Staaten. Dazu Nell, Philippe G., Extension of the European Union/EFTA Regional Trading Bloc to Central and Eastern Europe, *World Competition – Law and Economics Review*, 1997, S. 131-150.

²⁴ Vgl. die Abkommen bzw. die Verhandlungen mit Marokko, Ägypten und Tunesien; dazu auch der Beitrag „Die Mühsal des zweiten Zugs – Die Schweizer Textilindustrie will nicht nur der EU nachrennen“ in *Neuen Zürcher Zeitung*, Nr. 49 vom 28. Februar 2000, S. 15. Dazu kommt die Notwendigkeit, dass alle diese mit der EG verbundenen Freihandelspartner auch unter einander Freihandelsabkommen abschliessen, um eine Kumulation der Ursprungserfordernisse der gehandelten Erzeugnisse zu ermöglichen. Vgl. dazu das Paneuropäische Kumulationssystem, Informationen unter <http://www.osec.ch/osec/glossar-aw/paneurop-kumul;internal&action=buildframes.action> (besucht 3. November 2002). Eine Ausweitung dieses Systems auf die Mittelmeerländer ist in Vorbereitung (EUROMED cumulation system).

²⁵ FTAA = Free Trade Area of the Americas, dazu im Internet: www.ftaa-alca.org/ (besucht am 3. November 2002).

²⁶ Vgl. dazu oben Abschnitt 2.1.

²⁷ Vgl. *Neue Zürcher Zeitung* vom 5. November 2002, Nr. 257., S. 21.

²⁸ Dazu detailliert unten Abschnitte 5.6 und 5.7.

²⁹ Vgl. die auf den Trade Act vom 30. Oktober 2002 gestützte Trade Promotion Authority, dazu: www.tpa.gov (besucht am 3. November 2002).

³⁰ Vgl. dazu <http://www.mti.gov.sg/public/FTA> (besucht am 3. November 2002).

³¹ Vgl. dazu <http://www.ustr.gov/regions/index.shtml>.

³² Vgl. das White Paper on International Trade 2000 des International Trade Research Office, Ministry of International Trade and Industry, Japan; verfügbar auf <http://www.meti.go.jp/english/report/>.

³³ Vgl. dazu oben Fn. 23.

³⁴ Um einen in der Schweiz gängigen Ausdruck für das Verhältnis zur EG bzw. ihrer Regelungen zu verwenden.

³⁵ Vgl. dazu oben Fn. 23.

³⁶ Vgl. dazu bereits früh Imhoof, Rodolphe S., *Le GATT et les zones de libre échange* (thèse Genève) 1979; allein aus der neueren Literatur Cottier, Thomas und Panizzon, Marion, Die sektoriellen Abkommen und das Recht der WTO: Grundlagen und Spannungsfelder, in: Felder, Daniel/Kaddous, Christine (Hrsg.), *Accords bilatéraux Suisse – EU = Bilaterale Abkommen Schweiz – EU (commentaires)*, Basel, 2001, S. 43-76 und Cottier, Thomas, The challenge of regionalization and preferential relations in world trade law and policy, in *European Foreign Affairs Review*, 2, 1996, S. 149-167.

³⁷ Vgl. dazu das „Harmonized Commodity Description and Coding System“, im Internet unter <http://www.wcoomd.org/ie/En/Conventions/conventions.html> (besucht am 3. November 2002).

³⁸ Vgl. Cottier, Thomas, Die Bedeutung des GATT im Prozess der europäischen Integration, in *Jacot-Guillarmod, Olivier et al. (Hrsg.), EG-Recht und schweizerische Rechtsordnung*, Basel, 1990, S. 141-185, 164.

³⁹ So bereits John Jackson, *World Trade and the Law of GATT*, 1969, S. 621. Vgl. entsprechend den unklaren Ausgang des Streitverfahrens EC – Tariff treatment on Imports of Citrus Products from Certain Countries in the Mediterranean Region, GATT Dok. L/5776 vom 7. Februar 1985, § 5.1 b, S. 102.

⁴⁰ Understanding on the Interpretation of Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, oben Fn. 16.

⁴¹ Art. V des Allgemeinen Abkommens über den Dienstleistungshandel (GATS = General Agreement on Trade in Services) entspricht systematisch im wesentlichen der Bestimmung von Art. XXIV des GATT.

⁴² General Agreement on Trade in Services, für die Schweiz ebenfalls in SR 632.20, sowie oben Fn. 16, enthalten.

⁴³ Vgl. oben Fn. 10.

⁴⁴ Etwa die umfassende Rechtsprechung zum abkommen zwischen der Türkei und der EG oder die Fälle betreffend das Abkommen zwischen der Schweiz und der EG, vgl. oben Fn. 10, z.B. BGE 105 II 49 (Bosshard Partners Intertrading AG v. Sunlight AG, sog. Omo-Fall) oder BGE 104 IV 175 (Stanley

Adams).

- ⁴⁵ Für den zeitlichen Verlauf und den Inhalt diese Abkommen vgl. die ausführliche Dokumentation auf <http://secretariat.efta.int/thirdcountry/> und Nell, oben Fn. 22.
- ⁴⁶ Vgl. beispielsweise Art. 30 des Abkommens vom 10. Dezember 1992 zwischen den EFTA-Staaten und der Republik Polen, für die Schweiz: SR 0.632.316.491.
- ⁴⁷ Vgl. unten Abschnitt 5.6.
- ⁴⁸ Vgl. etwa das Abkommen mit Kroatien, Beilage 9.2.1 zum Bericht zur Außenwirtschaftspolitik 2000 sowie Botschaften zu Wirtschaftsvereinbarungen vom 10. Januar 2000, BBl. 2000, S. 261ff.
- ⁴⁹ Vgl. oben Fn. 17.
- ⁵⁰ Vgl. oben Fn. 19.
- ⁵¹ Vgl. oben Fn. 29.
- ⁵² Das Australia New Zealand Closer Economic Relations Agreement trat 1983 in Kraft. Vgl. Dazu <http://www.dfat.gov.au/trade/negotiations/anzcer.html> (besucht am 3. November 2002).
- ⁵³ Interessanterweise hat die EG mit Mexiko die Struktur eines Rahmenabkommens gewählt, dass Organe geschaffen hat, welche ihrerseits die eigentlich Freihandelsabkommen zwischen den beiden Seiten als Entscheidungen verabschieden konnte, vgl. http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm (besucht am 3. November 2002).
- ⁵⁴ Die Verhandlungen konnten im Sommer 2002 abgeschlossen werden. Das Abkommen wurde am 3. Oktober 2002 vom der Europäischen Kommission angenommen, vgl. http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm.
- ⁵⁵ Vgl. dazu aber Ziegler, Andreas, Streitbeilegung in Freihandelszonen - Wechselwirkungen mit dem Recht der WTO, (erscheint demnächst).
- ⁵⁶ Insbesondere muss man sich vor Augen halten, dass unter den Industrieländern die Zölle für die meisten Industrieprodukte nach Abschluss mehrerer Liberalisierungsrunden im GATT und unter dem GSP ohnehin schon sehr tief oder eliminiert sind.
- ⁵⁷ Vgl. die aktuelle Debatte um die amerikanischen Schutzmassnahmen im Rahmen der WTO, dazu <http://www.ustr.gov/sectors/industry/steel.shtml> (besucht am 3. November 2002).
- ⁵⁸ Vgl. die aktuelle Debatte um die Schutzmassnahmen der EG gegen Süd-

korea, dazu Verordnung (EG) Nr. 1177/2002 des Rates vom 27. Juni 2002 zur Einführung befristeter Schutzmassnahmen für den Schiffbau, ABl. EG L 172/1 vom 2. Juli 2002.

- ⁵⁹ Vgl. dazu ausführlich, Ethier, Wilfred, J., Der heutige Regionalismus ist anders – Ausdruck des Erfolgs, nicht des Versagens des Multilateralismus, in Neue Züricher Zeitung, Nr. 46 vom 24./25. Februar 2001, S. 29.
- ⁶⁰ Vgl. dazu OECD, Multifunktionalität: Auf dem Weg zu einem analytischen Rahmen, OECD, Paris 2001.
- ⁶¹ Dies kann zudem auch für gewisse als Industrieprodukte klassifizierte Produkte gelten, wenn diese etwa in der Landwirtschaft als Futtermittel eingesetzt werden können; vgl. unten Fn. 76.
- ⁶² Gleichzeitig erleichtert die den Abschluss von Abkommen für Länder wie Singapur, die über keine nennenswerte eigene Landwirtschaft verfügen.
- ⁶³ Vgl. oben Fn. 36.
- ⁶⁴ Island bildet insofern eine Ausnahme, als hier aufgrund der klimatischen Verhältnisse nur vereinzelt landwirtschaftliche Produkte mit Hilfe geothermischer Wärme produziert werden und ansonsten ein grosser Importbedarf besteht.
- ⁶⁵ Vgl. etwa die Wettbewerbsregeln oder die Regeln bezüglich mengenmässiger Handelsbeschränkungen und Massnahmen gleicher Wirkung in den Freihandelsabkommen zwischen den EFTA-Staaten und der EG, z.B. FHA Schweiz-EG Art. 13, vgl. oben Fn. 9, dazu Borer, Jürg, Massnahmen gleicher Wirkung wie mengenmässige Einfuhrbeschränkungen im Freihandelsabkommen Schweiz - EWG, Diss. St. Gallen 1988.
- ⁶⁶ Der Begriff wird öfters im Bereich der Handelskonzessionen als WTO plus Konzessionen (*WTO plus commitments*) verwendet, eignet sich aber auch für qualitative Aspekte.
- ⁶⁷ Vgl. z.B. das Abkommen zwischen Neuseeland und Singapur oder das Abkommen zwischen Chile und Kanada, oben Abschnitt 2.3.2. Die kann allerdings zusätzliche Fragen im globalen Bereich aufwerfen. Insbesondere bleibt es bis heute umstritten, ob Schutzmassnahmen (*safeguard measures*) präferentiell nicht angewendet werden können oder ob diese einen Verstoss gegen Art. III in Verbindung mit Art. XXIV GATT darstellt. Vgl. dazu den Entscheid der WTO-Berufungsbehörde in United States – Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Quality Line Pipe from Korea, AB-2001-9, WT/DS202/AB/R vom 15. Februar 2002. Vgl. auch unten Abschnitt

5.2.2.

- ⁶⁸ Vgl. etwa im FHA EFTA-Mexiko, unten Abschnitt 5.2.2.
- ⁶⁹ WTO-Abkommen über sanitäre und phytosanitäre Massnahmen (Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures), oben Fn. 16.
- ⁷⁰ Vgl. etwa die FHA EFTA Singapur oder EFTA-Mexiko, unten Abschnitt 5.2.2.
- ⁷¹ Vgl. die heutige Lösung im Bereich der Subventionen in den EFTA-Abkommen mit den mittel- und osteuropäischen Staaten oder dem Mittelmeerraum, wo eine Lösung in Anlehnung an das WTO-Subventionsabkommen die ursprünglich an Art. 92aEGV (neu Art. 87 EGV) angelehnte Regelung für staatliche Beihilfen abgelöst hat.
- ⁷² Dazu gesellt sich heute auch noch das öffentliche Beschaffungswesen im Waren- und Dienstleistungshandel. Vgl, unten Abschnitt 5.5.
- ⁷³ Vgl. oben Fn. 40.
- ⁷⁴ Vgl. dazu Heinz Hauser, .Kommentar: *Ausbleibende Konvergenz von GATT und GATS*, in WTO News 7, St. Gallen, 2002, im Internet: <http://www.unisg.ch/org/siaw>.
- ⁷⁵ Vgl. Multilateral Agreement on Investment: Documents Relating to the 1995-1998 Negotiations, im Internet unter: <http://www.oecd.org/EN/document/0,,EN-document-92-3-no-6-27308-92,00.html> (besucht am 3. November 2002).
- ⁷⁶ Vgl. oben Fn.19.
- ⁷⁷ Vgl. unten Abschnitte 5.3 und 5.4.
- ⁷⁸ Vgl. insbesondere Ethier, oben Fn. 56.
- ⁷⁹ Kapitel 25-97 des HS-Systems; ; ausnahmsweise 25-98 im Abkommen mit Mexiko. Allerdings sind selbst hier oft einige wenige Produkte ausgenommen. Im Fall der Schweiz sind dies regelmässig Produkte, die im HS-System als Industrieprodukte gelten, aber in der Landwirtschaft zur Tierfütterung eingesetzt werden können. Diese werden normalerweise in einem Annex zu den Abkommen aufgelistet (Annex I) und wie Landwirtschaftsprodukte behandelt. Hingegen wird für die übrigen im WTO-System als Industrieprodukte eingereichten Landwirtschaftsprodukte (z.B. Felle, Häute, Rohbaumwolle, etc.) von der EFTA normalerweise Freihandel vereinbart.
- ⁸⁰ Normalerweise als Protokoll A an die Abkommen angehängt. Dieser Ansatz wurde allerdings in neuester Zeit bereits mit Mexiko und Kroatien aufgegeben, wo verarbeiteten Produkte ebenfalls im Rahmen der bilateralen

Landwirtschaftsprodukte abgedeckt werden. Vgl. Art. 2 des Abkommens zwischen der EFTA und Kroatien sowie Art. 4 des Abkommen zwischen der Schweiz und Mexiko. Zu letzterem vgl. auch Botschaft zum Freihandelsabkommen zwischen den EFTA-Staaten und Mexiko sowie zum Landwirtschaftsabkommen zwischen der Schweiz und Mexiko vom 14. Februar 2001 (im folgenden: Botschaft FHA Schweiz-Mexiko), BBl. 2001 S. 1850ff., S. 1856.

- ⁸¹ Vgl. Botschaft FHA EFTA-Mexiko, oben Fn. 77, S. 1856.
- ⁸² Art. 10, vgl. dazu Botschaft zum Freihandelsabkommen zwischen den EFTA-Staaten und Singapur sowie zum Landwirtschaftsabkommen zwischen der Schweiz und Singapur (im folgenden Botschaft FHA EFTA-Singapur), BBl. 2002 (im Erscheinen begriffen), 4.1.1. Eine Analyse der erreichten Resultate Singapurs mit Australien wird daher bald notwendig sein.
- ⁸³ Vgl. etwa die Folgen der Tatsache, dass die EG mit Südafrika und Tunesien über Abkommen verfügt, während die EFTA-Staaten bisher keine Freihandelsabkommen mit diesen Ländern abschliessen konnten; dazu der Beitrag „Die Mühsal des zweiten Zugs – Die Schweizer Textilindustrie will nicht nur der EU nachrennen“ in Neuen Zürcher Zeitung, Nr. 49 vom 28. Februar 2000, S. 15. Vgl. dazu auch im WTO-Rahmen das Agreement on Textiles and Clothing, oben Fn. 16.
- ⁸⁴ Vgl. Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.1.2. Vgl. zur Problematik angesichts der GATT-Verpflichtungen etwa Gaál Gyulai, Arpád de: Die Ursprungsregeln im NAFTA-Abkommen unter Berücksichtigung GATT/WTO-Konformität des Abkommens (Artikel XXIV GATT), Frankfurt am Main, 2001.
- ⁸⁵ Die Landwirtschaftsabkommen mit Kroatien enthalten auch die normalerweise im Hauptabkommen geregelten verarbeiteten Landwirtschaftsprodukte, während für Mexiko aufgrund der unterschiedlichen Organisation der entsprechenden Produktgruppen ebenfalls eine andere Struktur für die Landwirtschaftsabkommen und das Freihandelsabkommen gewählt wurde als im europäischen Kontext. Vgl. dazu Botschaft FHA EFTA - Mexiko, oben Fn. 77, S. 1856.
- ⁸⁶ Hierbei wird auf die Industriekomponente verarbeiteter Landwirtschaftsprodukte im Rahmen des sog. Protokoll A Zollfreiheit gewährt, während die Schutzkomponente für den Landwirtschaftsteil erhalten bleibt. Eine äquivalente Lösung wurde mit Singapur getroffen, ohne dass ein Protokoll A vereinbart

worden wäre. Hingegen gewährt Singapur auch auf verarbeitete Landwirtschaftsprodukte volle Zollfreiheit, so dass hier ein asymmetrischer Abbau zugunsten der Schweiz stattfindet. Vgl. dazu Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.1.1.

⁸⁷ Mit Ausnahme Liechtensteins, dass als Teil der Zollunion zwischen Liechtenstein und der Schweiz durch die Abkommen der Schweiz erfasst wird. Vgl. Vertrag vom 29. März 1923 zwischen der Schweiz und Liechtenstein über den Anschluss des Fürstentums Liechtenstein an das schweizerische Zollgebiet, SR 0.631.112.514.

⁸⁸ Vgl. dazu oben Abschnitt 3. Daneben gilt es den Entwicklungen im Rahmen der WTO Rechnung zu tragen, insbesondere dem multilateralen Abkommen über die Landwirtschaft (Agreement on Agriculture) und den plurilateralen Abkommen über Milchprodukte (Plurilateral Dairy Product Agreement) und Rindfleisch (Plurilateral International Bovine Meat Agreement); beide wurden 1997 beendet, vgl. oben Fn. 16.

⁸⁹ Dazu im WTO-Rahmen insbesondere das Abkommen über Ursprungsregeln (Agreement on Rules of Origin), oben Fn. 16.

⁹⁰ Interessanterweise existierten diese in der ursprünglichen EFTA-Konvention von 1960 (Stockholm-Konvention) nicht. Vgl. oben Fn. 9.

⁹¹ Vgl. z.B. den Verweis in Art. 10 des Abkommens zwischen den EFTA-Staaten und Kroatien auf das Abkommen über technische Handelshemmnisse (Agreement on Technical Barriers to Trade) und Art. 11 mit Verweis auf das Abkommen über sanitäre und phytosanitäre Massnahmen (Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures), oben Fn. 16.. Vgl. für den Text der Abkommen der EFTA mit Kroatien, oben Fn. 88, mit Drittstaaten allgemein <http://www.efta.int>.

⁹² Vgl. z.B. Art. 12 des Abkommens zwischen den EFTA-Staaten und Kroatien, oben Fn. 88, mit blosser Verweis auf Art. III GATT und andere relevante WTO-Abkommen.

⁹³ Vgl. z.B. Art. 20 des Abkommens zwischen den EFTA-Staaten und Kroatien, oben Fn. 88, mit blosser Verweis auf Art. XVI GATT und das Abkommen über Subventionen und Ausgleichsmassnahmen.

⁹⁴ Vgl. dazu Botschaft FHA EFTA-Mexiko, oben Fn. 77, 1856.

⁹⁵ Vgl. dazu das Abkommen über Schutzmassnahmen (Agreement on Safeguards), oben Fn. 16.

⁹⁶ Vgl. das Agreement on Implementation of Art. VI GATT und Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, oben Fn. 16.

⁹⁷ Vgl. Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.1.1.

⁹⁸ Das erste Treffen des Gemischten Ausschuss fand am 22. Oktober 2002 statt, ohne dass entsprechende Verhandlungen aufgenommen worden wären. Vgl. EFTA Homepage, oben Fn. 85.

⁹⁹ Art. 19 FHA EFTA-Mexiko, vgl. dazu die Botschaft FHA EFTA-Mexiko, oben Fn. 77, S. 1857.

¹⁰⁰ Vgl. Kapitel III, Abschnitt 2 FHA EFTA-Mexiko (Maritime Transport).

¹⁰¹ Vgl. die Rahmen der WTO zum GATS bestehenden zwei Annexe über Finanzdienstleistungen und die aktuellen Verhandlungen. Vgl. oben Fn. 16.

¹⁰² Vgl. Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.2.1.

¹⁰³ Vgl. Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.2.1.

¹⁰⁴ Vgl. Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.2.4.

¹⁰⁵ Agreement on Trade-Related Investment Measures, oben Fn. 16.

¹⁰⁶ Vgl. oben Fn. 72.

¹⁰⁷ Vgl. dazu die Doha-Ministererklärung vom 14. November 2001, oben Fn. 16.

¹⁰⁸ Ausser Liechtenstein, welches nicht OECD-Mitglied ist.

¹⁰⁹ Vgl. EFTA Pressemitteilung, oben Fn. 85 oder <http://secretariat.efta.int/library/Library/dbafile24602.html>.

¹¹⁰ Vgl. dazu Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.3. Zur Zeit findet immerhin eine gewisse Annäherung Singapurs an die OECD an, und dieses Land hat Interesse bekundet, die OECD-Investitionserklärung zu unterzeichnen.

¹¹¹ Vgl. das Abkommen zwischen der Schweiz und Singapur über den Schutz von Investitionen vom 6. März 1978, SR 0.975.268.9.

¹¹² Vgl. auch Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.3.

¹¹³ Vgl. die analoge Bestimmung bezüglich der Dienstleistungskonzession, oben Abschnitt 5.3.

¹¹⁴ Vgl. Government Procurement Agreement (GPA), für die Schweiz SR 0.632.20, Anhang II.4.6) sowie oben Fn. 16. Vgl. dazu Wasescha, Luzius und Nell, Philippe, Die WTO und das öffentliche Beschaffungswesen, in: Die Volkswirtschaft 10/2002, S. 15-20.

¹¹⁵ Vgl. Botschaft FHA EFTA-Mexiko, oben Fn. 77, S. 1861.

¹¹⁶ Vgl. BBI 1999, S. 6504.

- ¹¹⁷ Vgl. dazu die 1998 verabschiedete Empfehlung „Concerning Effective Action Against Hard Core Cartels der OECD, vgl. <http://www.oecd.org/pdf/M00018000/M00018135.pdf>. (besucht 24. November 2002).
- ¹¹⁸ Interessanterweise bedeutet dies etwas für Liechtenstein, das über kein eigentliches Wettbewerbsrecht verfügt eine Bezugnahme auf den EWR, der die Wettbewerbsbestimmungen des EG-Acquis enthält. Vgl. Annex XI des FHA EFTA-Mexiko.
- ¹¹⁹ Vgl. Fn. 117.
- ¹²⁰ Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte an Geistigem Eigentum, für die Schweiz SR 0.632.20 Anhang II 1 C, sowie oben Fn. 16.
- ¹²¹ Vgl. Botschaft FHA EFTA-Mexiko, oben Fn. 77, S. 1862 und Botschaft FHA EFTA-Singapur, oben Fn. 79, 4.6.
- ¹²² Vgl. dazu Ethier, oben Fn. 56.
- ¹²³ Vgl. „Schweizer Kleinfirmen entdecken Mexiko – Positive Bilanz nach einem Jahr EFTA-Abkommen“, in Neue Zürcher Zeitung, Nr. 212 vom 13. September 2002, S. 23.
- ¹²⁴ Vgl. die Ankündigung der internationalen Presse, dass Südkorea und Chile ein Freihandelsabkommen aushandeln konnten, vgl. z.B. Dow Jones

BASLER SCHRIFTEN ZUR EUROPÄISCHEN INTEGRATION

- O Wir bestellen die Schriftenreihe im Jahresabonnement zu CHF 120.-. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht drei Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird.
- O Wir bestellen folgende Nummern zum Preis von CHF 20.- (Doppelnr 30.-)
- O Wir sind an einem Publikationsaustausch interessiert.
- O Wir sind an Weiterbildungs-Unterlagen (Nachdiplomkurs) interessiert.

* *vergriffen*

- O Nr. 1 Subsidiarität - Schlagwort oder Kurskorrektur (mit Beiträgen von Flavio Cotti, Jean-Paul Heider, Jakob Kellenberger und Erwin Teufel) (Doppelnummer)*
- O Nr. 2 Ein schweizerisches Börsengesetz im europäischen Kontext (Tagungsband/Doppelnummer)*
- O Nr. 3 Martin Holland, The European Union's Common Foreign and Security Policy: The Joint Action Toward South Africa*
- O Nr. 4 Brigid Gavin, The Implications of the Uruguay Round for the Common Agricultural Policy
- O Nr. 6 Urs Saxer, Die Zukunft des Nationalstaates
- O Nr. 7 Frank Emmert, Lange Stange im Nebel oder neue Strategie? Die aktuelle Rechtsprechung des EuGH zur Warenverkehrsfreiheit
- O Nr. 8 Stephan Kux, Subsidiarity and the Environment: Implementing International Agreements
- O Nr. 9 Arbeitslosigkeit (mit Beiträgen von Christopher Boyd, Wolfgang Franz und Jean-Luc Nordmann)
- O Nr.10 Peter Schmidt, Die aussenpolitische Rolle Deutschlands im neuen Europa
- O Nr.11 Hans Baumann, Möglichkeiten und Grenzen der Sozialen Dimension nach Maastricht: Das Beispiel der Bauwirtschaft *
- O Nr.12 Georg Kreis, Das schweizerische Staatsvertragsreferendum: Wechselspiel zwischen indirekter und direkter Demokratie
- O Nr.13 Markus Lusser, Die europäische Währungsintegration und die Schweiz

- O Nr.14 Claus Leggewie, Ist kulturelle Koexistenz lernbar?
- O Nr.15 Rolf Lüpke, Die Durchsetzung strengerer einzelstaatlicher Umweltschutznormen im Gemeinschaftsrecht (Doppelnummer)
- O Nr.16 Stephan Kux, Ursachen und Lösungsansätze des Balkankonflikts: Folgerungen für das Abkommen von Dayton
- O Nr.17 Jan Dietze/Dominik Schnichels, Die aktuelle Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes zum Europäischen Gerichtsstands- und Vollstreckungsübereinkommen (EuGVÜ)
- O Nr.18 Basler Thesen für die künftige Verfassung Europas (2. Aufl.)
- O Nr.19 Christian Garbe, Subsidiarity and European Environmental Policy: An Economic Perspective
- O Nr.20 Claudia Weiss, Die Schweiz und die Europäische Menschenrechtskonvention: Die Haltung des Parlaments 1969-1995
- O Nr.21 Gunther Teubner, Globale Bukowina: Zur Emergenz eines transnationalen Rechtspluralismus
- O Nr.22 Jürgen Mittelstrass, Stichwort Interdisziplinarität (mit einem anschliessenden Werkstattgespräch)
- O Nr.23 William James Adams, The Political Economy of French Agriculture
- O Nr.24 Aktuelle Fragen der Wirtschafts- und Währungsunion (mit Beiträgen von Gunter Baer, Peter Bofinger, Renate Ohr und Georg Rich) (Tagungsband/Doppelnummer)
- O Nr.25 Franz Blankart, Handel und Menschenrechte
- O Nr.26 Manfred Dammeyer/Christoph Koellreuter, Die Globalisierung der Wirtschaft als Herausforderung an die Regionen Europas
- O Nr.27 Beat Sitter-Liver, Von Macht und Verantwortung in der Wissenschaft
- O Nr.28 Hartwig Isernhagen, Interdisziplinarität und die gesellschaftliche Rolle der Geistes- und Kulturwissenschaften
- O Nr.29 Muriel Peneveyre, La réglementation prudentielle des banques dans l'Union Européenne
- O Nr.30 Giuseppe Callovi/Roland Schärer/Georg Kreis, Citoyenneté et naturalisations en Europe
- O Nr.31 Peter Häberle, Gemeineuropäisches Verfassungsrecht
- O Nr.32 Jacques Pelkmans, Europe's Rediscovery of Asia. Political, economic and institutional aspects
- O Nr.34 Valéry Giscard d'Estaing, L'Union Européenne: Elargissement ou approfondissement?
- O Nr.35 Martin Holland, Do Acronyms Matter? The Future of ACP-EU Relations and the Developing World
- O Nr.36 Andreas Guski, Westeuropa - Osteuropa: Aspekte einer problematischen Nachbarschaft
- O Nr.37 Matthias Amgwerd, Autonomer Nachvollzug von EU-Recht durch die Schweiz - unter spezieller Berücksichtigung des Kartellrechts (Doppelnr.)
- O Nr.38 Manfred Rist, Infotainment oder Sachinformation? Die Europäische Union als journalistische Herausforderung (Doppelnummer)
- O Nr.39 Lothar Kettenacker/Hansgerd Schulte/Christoph Weckerle, Kulturpräsenz im Ausland. Deutschland, Frankreich, Schweiz
- O Nr.40 Georg Kreis/Andreas Auer /Christoph Koellreuter, Die Zukunft der Schweiz in Europa? Schweizerische Informationstagung vom 15. April 1999 veranstaltet durch das EUROPA FORUM LUZERN
- O Nr.41 Charles Liebherr, Regulierung der audiovisuellen Industrie in der Europäischen Union
- O Nr.42/3 Urs Saxer, Kosovo und das Völkerrecht. Ein Konfliktmanagement im Spannungsfeld von Menschenrechten, kollektiver Sicherheit und Unilateralismus
- O Nr.44/5 Gabriela Arnold, sollen Parallelimporte von Arzneimitteln zugelassen werden? Eine Analyse der Situation in der Europäischen Union mit Folgerungen für die Schweiz
- O Nr.46 Markus Freitag, Die politischen Rahmenbedingungen des Euro: Glaubwürdige Weichenstellungen oder Gefahr möglicher Entgleisungen?
- O Nr.47/8 Andrew Watt, „What has Become of Employment Policy?“ - Explaining the Ineffectiveness of Employment Policy in the European Union
- O Nr.49 Christian Busse, Österreich contra Europäische Union - Eine rechtliche Beurteilung der Reaktionen der EU und ihrer Mitgliedstaaten auf die Regierungsbeteiligung der FPÖ in Österreich
- O Nr.50 Thomas Gisselbrecht, Besteuerung von Zinserträgen in der Europäischen Union - Abschied vom Schweizerischen Bankgeheimnis?

- O Nr.51 Uta Hühn, Die Waffen der Frauen: Der Fall *Kreil* - erneuter Anlass zum Konflikt zwischen europäischer und deutscher Gerichtsbarkeit? EuGH, Urteil vom 11.1.2000 in der Rs. C-283/98, *Tanja Kreil/BRD*
- O Nr.52/3 Thomas Oberer, Die innenpolitische Genehmigung der bilateralen Verträge Schweiz - EU: Wende oder Ausnahme bei ausserpolitischen Vorlagen?
- O Nr.54 Georg Kreis, Gibraltar: ein Teil Europas - Imperiale oder nationale Besitzansprüche und evolutive Streiterledigung.
- O Nr.55 Beat Kappeler, Europäische Staatlichkeit und das stumme Unbehagen in der Schweiz. Mit Kommentaren von Laurent Goetschel und Rolf Weder.
- O Nr.56 Gürsel Demirok, How could the relations between Turkey and the European Union be improved?
- O Nr.57 Magdalena Bernath, Die Europäische Politische Gemeinschaft. Ein erster Versuch für eine gemeinsame europäische Aussenpolitik
- O Nr.58 Lars Knuchel, Mittlerin und manches mehr. Die Rolle der Europäischen Kommission bei den Beitrittsverhandlungen zur Osterweiterung der Europäischen Union. Eine Zwischenbilanz
- O Nr.59 Perspektiven auf Europa. Mit Beiträgen von Hartwig Isernhagen und Annemarie Pieper
- O Nr.60 Die Bedeutung einer lingua franca für Europa. Mit Beiträgen von Georges Lüdi und Anne Theme
- O Nr.61 Felix Dinger, What shall we do with the drunken sailor? EC Competition Law and Maritime Transport
- O Nr.62 Georg F. Kraye, Spielraum für Bankegoismen in der EU-Bankenordnung
- O Nr.63 Philippe Nell, China's Accession to the WTO: Challenges ahead
- O Nr.64 Andreas R. Ziegler, Wechselwirkung zwischen Bilateralismus und Multilateralismus. Das Beispiel der Freihandelsabkommen der EFTA-Staaten

EuropaInstitut der Universität Basel, Gellertstrasse 27, CH-4020 Basel, Schweiz,
 Tel. ++41 (0) 61 317 97 67, FAX ++41 (0) 61 317 97 66
 E-mail: europa@unibas.ch, Internet: www.europa.unibas.ch

© EuropaInstitut der Universität Basel 2003

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, sowie die Verbreitung auf elektronischem, photomechanischem oder sonstigem Wege bedürfen einer schriftlichen Genehmigung des EuropaInstituts.