

Die transnationale Regulation des Freihandels

Zur Analyse inter- bzw. transnationaler gesellschaftlicher Prozesse ist ein multidimensionaler Blick notwendig. Die Konzentration auf Prozesse der *Transnationalisierung* übersieht leicht die Rolle anderer räumlicher Bezugsebenen, so dass insbesondere die Position des Nationalstaates unterschätzt wird. Geht man von einer *Internationalisierung* aus, so bleibt man auf der Ebene nationaler Gesellschaftsformationen, weil Machtverhältnisse und Institutionalisierungen im internationalen Raum letztlich immer auf die hier agierenden Nationalstaaten zurückgeführt werden. Machtverhältnisse, die ihren Ursprung nicht in der entsprechenden Gesellschaftsformation haben, wirken hier scheinbar von außen, in Form von mächtigen Staaten, großen ausländischen Unternehmen, oder internationalen Institutionen und Organisationen. Selbst wenn, wie in der Konzeptionalisierung von Nicos Poulantzas, von einer „Interiorisierung“ internationaler Kräfteverhältnisse im Nationalstaat ausgegangen wird, bleiben nationale Gesellschaftsformationen zentraler Ansatzpunkt der Analyse (Poulantzas 2001; zu Poulantzas siehe Bretthauer et al. 2006).

Einiges spricht aber dafür, dass beide Perspektiven zu eng sind, um die aktuellen Transformationsprozesse zu verstehen. Prozesse, die qualitativ über den Nationalstaat hinausgehen, drohen aus dem Blickfeld zu geraten. Ich werde im Folgenden am Beispiel der WTO und ihres institutionellen Umfeldes zeigen, wie in einem transnationalisierten Bezugsrahmen Konflikte, die sich aus den gegenwärtigen Transformationsprozessen ergeben, handhabbar gemacht werden. Innerhalb der WTO sind die Nationalstaaten zwar nach wie vor zentrale Akteure, allerdings sind hier eine Reihe von Entwicklungen, die „sich nicht selten gegen die sog. ›Herren der Verträge‹“ (Buckel 2003, 62) wenden, in Gang gekommen.

Aufgrund der fehlenden staatlichen Verfasstheit der transnationalen Ebene werden Konflikte anders reguliert, als innerhalb der Nationalstaaten. Wichtig sind hier, neben den nationalen und internationalen staatlich organisierten Politiken, die internationalen und transnationalen Netzwerke. Dabei handelt es sich um neue institutionalisierte Formen und Akteure, die mit transnationaler Reichweite und Autorität ausgestattet sind, wie etwa Rating-Agenturen¹,

1 Hierbei handelt es sich um international operierende Firmen, die u.a. Ratings zur Kreditwürdigkeit von Firmen, aber auch von Regionen oder sogar Nationalstaaten erstellen und somit einen erheblichen Anpassungsdruck erzeugen (siehe hierzu Sinclair 1999; Altwater/Mahnkopf 2002).

Consultant-Firmen sowie grosse Investment-, Geldmarkt- oder Pensionsfonds (Harmes 2002) und gut ausgestattete intellektuelle Netzwerke wie die Trilaterale Kommission, das Weltwirtschaftsforum, der European Round Table, u.a. Der Einfluss solcher formeller Organisationen und informeller Zusammenschlüsse auf die Entwicklung von internationalen Normen und Verhaltensmustern ist enorm (vgl. Sinclair 1999; van der Pijl 1998, 160f.; Hillebrand 2001; Walpen 2004). Von besonderer Bedeutung sind die partiell entstandenen Formen transnationalen Rechts sowie die inter- und transnationalen politischen Organisationen (WTO, IWF, Weltbank etc.), die das Feld strukturieren, auf dem Konflikte im transnationalisierten Raum bearbeitet werden können (ausführlich hierzu Wissel 2007, 122ff.).

Ich gehe davon aus, dass es auf der transnationalen Ebene ein Netz aus politischen Institutionen und Organisationen gibt, in denen sich Kräfte- und Machtverhältnisse verdichten (vgl. Brand/Görg 2003, 222ff.), dass aber von einer Verselbstständigung dieser Struktur nur in Ansätzen die Rede sein kann. Es ist vielmehr eine höchst flexible Struktur entstanden, die permanent ihr Gesicht verändert und in der es keine institutionelle Kohärenz gibt, die mit der eines funktionierenden Nationalstaates vergleichbar wäre. Trotz dieser Flexibilität ist – insbesondere im Streitschlichtungsverfahren der WTO – eine eigenständige Struktur entstanden. Gerade politische Institutionen, die eine partielle Unabhängigkeit bzw. Anfänge einer ›relativen Autonomie‹ entwickelt haben, kommt eine bedeutende Rolle bei der Organisierung einer in sich gespaltenen herrschenden Klasse, die sich zunehmend transnational ausrichtet, zu. Auch bei der Bearbeitung gesellschaftlicher Konflikte spielt das entstandene Netzwerk eine wichtige Rolle, weil es die Möglichkeit bietet formale und reale Macht permanent zu verlagern. Kristallisationspunkten von Widerstand wird dadurch tendenziell die Spitze genommen. Zur gleichen Zeit gibt es erste Anzeichen dafür, dass durch diese Konstellation ein strukturelles Legitimationsdefizit entsteht, denn hegemoniale Kompromisse können so kaum zustande kommen. Die Situation gleicht vielmehr dem, was Gramsci mit dem Begriff der „passiven Revolution“ beschreibt. Die tendenzielle Entdemokratisierung politischer Prozesse wird heute in Begriffen wie „autoritärer Kapitalismus“ (Heitmeyer 2001, 497ff.) und „autoritärer Neoliberalismus“ (Candeias 2004, 346ff.) diskutiert.²

Einen wichtigen Knotenpunkt dieser neu entstandenen Struktur bildet die WTO.³ Sie ist Teil einer regulativen Struktur, in der sich unterschiedliche

2 Vgl. Gill (2000) und Bieling (2007) zum neuen Konstitutionalismus. Kannankulam (2006) versucht in diesem Zusammenhang, Poulantzas' Begriff des autoritären Etatismus zu reformulieren.

3 Die WTO ist vor allem bei der Bearbeitung von Konflikten innerhalb des neuen Machtblocks von Bedeutung. Sie ist aber keineswegs die einzige Organisation die auf der transnationalen Ebene von Bedeutung ist. Auch der Internationale Strafgerichtshof, diverse interna-

räumliche Bezugsebenen und Regulationsformen mit einer transnationalisierter Ökonomie in einem variablen Netzwerk verdichten. Politik und Ökonomie sind in diesem Netzwerk nicht mehr so klar getrennt wie im Nationalstaat (Wissel 2007, 161ff.). Im Streitbeilegungsverfahren sind Prozesse zu beobachten, die über eine intergouvernementale Institutionalisierung hinausgehen. Die Analyse des WTO-Regimes⁴ soll auch veranschaulichen, wie flexibel dieses transnationale Netzwerk ist und wie auf Konflikte durch Verlagerungen von Kompetenzen und die Herstellung neuer institutioneller Verknüpfungen reagiert wird, ohne dass es zu gesellschaftlichen Kompromissen kommen muss. Hierbei entsteht eine spezifische institutionelle Selektivität, in der soziale Fragen konsequent ausgeschlossen bleiben. Exemplarisch wird der Versuch nachgezeichnet, ein Abkommen zum Schutz von Direktinvestitionen (MAI) zu etablieren – zunächst innerhalb der WTO und nach dem Scheitern außerhalb derselben.

1. Das WTO-Regime als Teil eines transnationalen Netzwerkes der Regulation

1.1 Entstehung

Die WTO ist das Ergebnis langer Auseinandersetzung zur Regulation des Welthandels, die nach dem 2. Weltkrieg wieder an Intensität gewonnen haben. Die Wirtschaftskrise der 1930 Jahre hat vor allem in den USA und Großbritannien die Idee heranreifen lassen, der Weltwirtschaft ein institutionelles Gefüge zu geben, das „gleichzeitig Koordination, Stabilität und Flexibilität des Welthandels gewährleisten sollte“ (Kletzer 2004, 11). Als Ursache für die Weltwirtschaftskrise wurde eine protektionistische Politik ausgemacht, die es nun zugunsten eines Freihandelssystems zu beseitigen galt. 1944 wurde auf der UN-Konferenz in Bretton Woods beschlossen, drei Institutionen ins Leben zu rufen, die den Welthandel koordinieren sollten: IWF, Weltbank und Internationale Handelsorganisation (ITO).

Während IWF und Weltbank zu wichtigen Säulen internationaler wirtschaftspolitischer Regulation wurden, kam die ITO nicht zustande. Zwar wurde eine Satzung der ITO in Havanna ausgehandelt und von 56 Ländern unterzeichnet, die Gründung der ITO scheiterte aber an der Ablehnung durch die USA und andere Industriestaaten. Strittig war insbesondere Kapitel VI, in der die Stabilisierung von Primärgüterpreisen (Rohstoffe und Agrarprodukte) ange-

tionale Umweltregime mit entsprechenden Streitbeilegungsverfahren, der Internationale Seegerichtshof gehören zu dem hier angesprochenen transnationalen regulativen Netzwerk. Und selbst das UN-System, das immer für eine internationale Institutionalisierung stand, befindet sich in einem Transformationsprozess, sodass mittlerweile auch das Prinzip der Nichteinmischung in innere Angelegenheiten nach Art. 2 Ziff. 7 der UN-Charta „faktisch eingeschränkt“ wurde (Hüfner 1998, 466).

4 Der Regimebegriff ermöglicht es in diesem Zusammenhang, auch Akteure und Institutionen in den Fokus zu nehmen, die nicht unmittelbar zur WTO gehören.

strebt wurde. Es überlebte nur Kapitel IV dieser Charta als Abkommen zum Abbau von Handelsbarrieren für Industrieprodukte, unter dem Namen General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Damit waren alle strittigen Themen der ITO-Verhandlungen mit einem Schlag vom Tisch.

Die Fragen, die zum Scheitern der ITO beitrugen, waren zwar qua Definition aus dem GATT und später der WTO ausgeklammert, überwunden waren sie deshalb aber keineswegs. Das zeigte sich noch Jahrzehnte später: An ganz ähnlichen Konfliktpunkten, insbesondere an den entwicklungspolitischen Fragen und der Frage der Agrarsubventionen in den USA und in der EU, scheiterten die WTO-Ministerkonferenzen in Seattle (1999) und Cancún (2003).

Die ungelösten Konflikte und die einseitige Beschränkung des GATT auf Industrieprodukte führte 1964 auf Betreiben der Gruppe der 77⁵ zur Entstehung der UNCTAD.⁶ Auch die UNCTAD, die den sog. Entwicklungsländern als Forum diente, war umstritten. Die Gruppe der 77 versuchte ein gemeinsames Vorgehen der ärmeren Länder zu organisieren. Die Arbeit von charismatischen Führern der Dritten Welt, wie Nehru in Indien, Nasser in Ägypten, Sukarno in Indonesien und Tito in Jugoslawien, führten zu der Hoffnung, dass sich die Dritte Welt als eigenständige Kraft zwischen den Blöcken behaupten könne.

Der Ölchock, die US-amerikanische Niederlage in Vietnam gefolgt von Nixons Rücktritt nach dem Watergate-Skandal sowie die Zurückhaltung der US-Armee in Bezug auf internationale Konflikte, als Resultat der veränderten Machtverhältnisse im Kongress, ließen für kurze Zeit den Eindruck entstehen, als hätten sich in den 1970 Jahren die Kräfteverhältnisse zugunsten der „Entwicklungsländer“ gewandelt (Ricipero 2004, x).

In dieser Konstellation waren die westlichen Regierungen bereit, über eine neue Weltwirtschaftsordnung zu verhandeln. Da die sozialistischen Länder nicht selten mit den Staaten der G 77 stimmten, entstand eine Situation, in welcher der G 77 eine Vorreiterrolle zukam. „Yet this parliamentary majority at UN and UNCTAD deliberations did not reflect the true distributions of power in the real world“ (ebd.). Dies zeigte sich spätestens bei der Frage nach dem Stellenwert der Verhandlungen innerhalb der Institutionen der UNO und besonders nach dem Stellenwert der UNCTAD. Nachdem die Verhandlungen für den Westen in einem Moment der Schwäche begannen, gab es nach dem Ende dieser Konstellation keinen Grund mehr, ernsthaft über eine gerechtere Weltwirtschaftsordnung zu reden. Den Beschlüssen wurde dementsprechend keine weitergehende Beachtung geschenkt, im Unterschied zu den Verhandlungen im GATT besaßen sie bestenfalls deklaratorischen Wert.

5 Die Gruppe der 77 wurde offiziell 1964 auf der ersten UNCTAD-Konferenz gegründet. Vorrangiges Ziel der in der G 77 organisierten peripheren und semi-peripheren Länder ist es, die Interessen der „Dritten Welt“ zu vertreten.

6 Die United Nations Conference on Trade and Development wurde 1964 im Rahmen der Vereinten Nationen gegründet. Sie hat ihren Sitz in Genf.

Die realen Machtverhältnisse ließen es nicht zu, aus der UNCTAD eine Organisation zu machen, in der Entscheidungen über die Regulation der Weltwirtschaft getroffen werden konnten. Mit der Gründung der WTO 1995 geriet die UNCTAD in eine existenzielle Krise. Die Tatsache, dass sie noch existiert, ist im Wesentlichen der G 77 zu verdanken. Sie setzte sich energisch für ihren Fortbestand ein, weil sie das einzig repräsentative Gremium sei, „das die Frage des Welthandels aus einer Entwicklungsperspektive angehe und von daher ein unverzichtbares Gegengewicht zur unheiligen Triade Weltbank-IWF-WTO bilde“ (Felber 2004, 21). Die Tatsache, dass die UNCTAD in jüngster Zeit wieder mehr Aufmerksamkeit erhält, könnte auf eine erneute Verschiebung der Kräfteverhältnisse hindeuten.

Die WTO ist im Unterschied zum GATT eine Organisation mit eigener Bürokratie und Struktur. Die entscheidende Differenz zum GATT liegt in der Tatsache, dass die Schiedssprüche des Streitschlichtungsverfahrens nicht durch das Veto einer der beteiligten Parteien zurückgewiesen werden kann. Vielmehr genügt die Annahme des Quasi-Urteils durch den Kläger um es in Kraft zu setzen (Felber/Knirsch 2004, 150f.). Der Schritt vom GATT zur WTO ist in seiner Qualität nicht zu unterschätzen.

„Das GATT war ein Abkommen in der Welt der Nationalstaaten, die WTO ist bereits Ausdruck eines globalen Wirtschaftssystems, das Institutionen benötigt, die die Deregulierung regulieren können. Die WTO ist demnach ein Ausdruck der globalen Transformationen des vergangenen Jahrzehnts. Denn es ist klar, daß auch der Freihandel, der das fundamentale Prinzip der WTO wie des GATT darstellt, der Regeln bedarf, über deren Einhaltung zu wachen ist“ (Altvaer/Mahnkopf 1999, 396).

Im Unterschied zur geplanten ITO und zur UNCTAD ist die WTO nicht Teil des UN-Systems. Das bedeutet, dass die WTO nicht an die in der UNO entwickelten Standards gebunden ist. Dies äußert sich auch in der Tatsache, dass die ITO keineswegs nur für den Freihandel zuständig gewesen wäre, vielmehr wären in der ITO auch Menschen- und Sozialrechte von Bedeutung gewesen (siehe Kletzer 2004, 11f.).

Die Geschichte der ITO und der UNCTAD zeigen, wie stark die Institutionen der internationalen Regulation abhängig sind von den Konjunkturen der Kräfteverhältnisse. Dies führt dazu, dass es immer wieder zu Verlagerungen und Verschiebungen von Macht kommt. Von Autonomie gegenüber den Nationalstaaten kann hier kaum die Rede sein.

1.2 Verselbstständigungsprozesse in der WTO

In der WTO ist durch das Streitschlichtungsverfahren und durch die Generierung von transnationalem Recht zumindest ansatzweise eine Struktur entstanden, die sich von dem unmittelbaren Zugriff mächtiger Akteure gelöst hat. Rein formal ist die WTO eine „member-driven organisation“, und die Mitglieder sind Nationalstaaten. Dem Selbstverständnis einer intergouvernementalen

Organisation entsprechend, sind beispielsweise im Streitschlichtungsverfahren auf der Ebene der für den jeweiligen Fall einberufenen „Panels“ nur Vertreter von Regierungen, d.h. Staaten beteiligt. Privatpersonen oder private Organisationen können nicht Teil des Verfahrens werden. Auch was die Herausbildung von Recht betrifft, scheinen die Verlautbarungen der WTO eindeutig zu sein: Das WTO-Streitschlichtungsverfahren ist als schiedsrichterliches Verfahren konzipiert, dass kein Recht ausbildet, zudem besitzt die WTO keine eigenen Sanktionsmöglichkeiten. Sanktionen müssen vielmehr an die klagenden Nationalstaaten delegiert werden.

Vom Selbstverständnis her ist die WTO in diesen – zur Beurteilung ihrer institutionellen Eigenständigkeit – zentralen Bereichen eindeutig intergouvernemental ausgerichtet. Allerdings hat die Selbstbeschreibung der WTO relativ wenig mit der realen Praxis zu tun. In den beiden Bereichen – Zugang und Rechtsfortbildung – lassen sich deutliche Verselbstständigungsprozesse ausmachen.

In Bezug auf den Zugang zu den Streitschlichtungsverfahren, ist zu beobachten, dass zunehmend auch private Personen zu Verfahren zugelassen werden. So hat der Appellate Body⁷ im sog. EC-Banana Verfahren Santa Lucia, entgegen dem Panel, recht geben, bei der Frage, ob es sich von einem privaten Anwalt vertreten lassen kann. Während vor dem Appellate Body private Anwälte als Vertretung eines Landes also zulässig sind, gibt es in Bezug auf die Panelverfahren keine allgemeingültige Festlegung (ausführlich Stoiber 2004, 44ff.). In letzter Zeit schlossen sich aber einige Panels der Auffassung des Appellate Bodys an und ließen mit unterschiedlichen Begründungen private Anwälte zu (ebd., 47).

Ähnliche Prozesse zeigen sich auch bei der Frage, wie mit *amicus curiae*-Schriftsätzen umzugehen ist. *Amicus curiae*-Schriften stammen aus der Tradition des angelsächsischen Common Law, im Unterschied zur kontinentaleuropäischen Rechtstradition stützt sich das Common Law nicht auf Gesetze, sondern auf frühere richterliche Urteile. In einem Verfahren kann ein Gericht Personen, die nicht Partei im Rechtsstreit sein können, wenn ein allgemeines Interesse besteht, die Möglichkeit geben in einem *amicus curiae*-Schriftsatz, „ihre Ansicht zum Fall in juristischer und tatsächlicher Hinsicht“ darzustellen (Stoiber 2004, 99). Das Einreichen von *amicus curiae*-Schriftsätzen ist in der WTO nach wie vor umstritten, aber mittlerweile gibt es eine Entscheidung des Appellate Body, die ihre Berücksichtigung erlaubt⁸ (Stoiber 2004, 100ff., Smith

7 Der Appellate Body ist das aus sieben Mitgliedern bestehende ständige Berufungsgremium der WTO. »Das Streitbeilegungsverfahren ist zwar als ein schiedsrichterliches Verfahren ausgestaltet, aber der WTO wächst zumindest mit der im Gegensatz zum *ad hoc* einberufenen Panel ständigen Instanz des AB [Appellate Body, J.W.] eine quasi-judikative Gewalt zu« (Günther/Randeria 2001, 78)

8 Im Verfahren: United States – Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products,

2004, 562ff.). Diese Entscheidung löste nachhaltige Kontroversen im Dispute Settlement Body (DSB) aus.⁹ Einige Delegationen waren der Meinung, dass der Appellate Body seine Kompetenzen überschreite. In einem späteren Fall insistierte der Appellate Body, nach einem Einspruch gegen einen *amicus curiae*-Schriftsatz, noch einmal auf seiner „broad authority to adopt procedural rules“. Its members also noted that, like panelists, they have the authority to consider any information that we believe is pertinent and useful.“ (Smith 2004, 563). Die Tatsache, dass der Appellate Body trotz dieser Kontroverse nicht von seiner Position abrückte (ebd.), zeigt, dass er als ständiges Berufungsgremium auch beginnt, gegenüber dem DSB, in dem die WTO Mitgliedsstaaten vertreten sind, eine Eigenständigkeit aufzubauen.

Wichtiger noch als diese Entwicklung ist aber die Tatsache, dass in den USA und in der EU Privatunternehmen bereits „eine indirekte Möglichkeit zur Anstrengung eines WTO-Verfahrens“ haben. In der EU können Unternehmen einen Antrag bei der EU-Kommission zur Einleitung eines Untersuchungsverfahrens stellen, das zu einem Streitschlichtungsverfahren nach WTO-Regeln führen kann. In den USA besteht eine Regelung, die es der Privatwirtschaft erlaubt, ein Verfahren gegen einen ausländischen Staat einzuleiten, wenn ein Verstoß gegen ein mit den USA abgeschlossenes Abkommen vorliegt mit dem Trade Act schon seit 1974 (Stoiber 2004, 102f.; Shaffer 2003, 19ff.). Diese Regelungen und die Praxis der *amicus curiae*-Schriftsätze in der WTO haben den Zugang zu den Organen der WTO erweitert. Neben diesen indirekten aber formal geregelten Zugängen gibt es eine ganze Reihe informeller Kanäle, über die private Organisationen, beispielsweise durch intensive Lobbyarbeit, WTO-Verfahren anregen können.

Bei dem zweiten oben genannten Kriterium zur Beurteilung der institutionellen Eigenständigkeit sieht die Situation ähnlich aus. Die Feststellung des Appellate Body, dass sich in der WTO kein transnationales Recht herausbilden darf (vgl. Stoiber 2004, 84f.), hat wenig zu tun mit der Realität, sollen doch die Verfahren Kontinuität herstellen.

„Formell hat er [der Appellate Body, J.W.] nur die Vereinbarungen anzuwenden, die im Rahmen der WTO getroffen worden sind, also die Grundlagenverträge von WTO/GATT sowie die Zusatzabkommen, die alle dem Ziel dienen, einen freien Handel mit Gütern und Dienstleistungen zu gewährleisten. Der *Appellate Body* beginnt nun, diese Strategie schrittweise zu konterkarieren, indem er die Auslegung und Anwendung der WTO-Übereinkommen von einer Entscheidung zur anderen den Regeln eines fairen Gerichtsverfahrens und der adjudikativen Logik¹⁰ des kohärenten und integrierten Entscheidens unterwirft“ (Günther/Randeria 2001, 78).

WT/DS58/R v. 15.5.1998, para. 7 und United States - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products, WT/DS58/AB/R v. 12.10.1998, para. 107.

9 Hierbei handelt es sich um das Streitschlichtungsgremium der WTO, das aus Vertretern aller Mitgliedsstaaten besteht.

10 Damit ist gemeint, dass Rechtsprechung einer eigenen Logik folgt, die in eine bestehende juristische Methodik integriert ist und Kohärenz aufweisen muss.

Auch die Tatsache, dass in der WTO in der Regel per Konsens¹¹ entschieden wird, spielt eine Rolle bei der entstehenden Unabhängigkeit. Die WTO unterscheidet sich damit von IWF und Weltbank, bei denen sich das Stimmrecht nach dem jeweiligen Kapitalanteil bemisst. Im IWF haben über diesen Mechanismus nur die USA sowie die EU insgesamt eine Sperrminorität. In der WTO können durch das Konsensprinzip in Ausnahmefällen auch periphere- oder semi-periphere Staaten Entscheidungen blockieren, wie das Beispiel der 'Gruppe der 20'¹² zeigt.

Die hier nur kurz angedeuteten Prozesse zeigen eine Verselbstständigung der WTO und damit eine beginnende Autonomie gegenüber den Mitgliedsstaaten und mächtigen privaten Akteuren. Gleichzeitig ist aber zu beobachten, dass sich Korridore zur indirekten Beteiligung privater Organisationen, insbesondere für große transnational ausgerichtete Unternehmen, öffnen. Es sind aber gerade die beginnenden Verselbstständigungsprozesse, die die WTO zu einem wichtigen Knotenpunkt in der transnationalen Regulation machen. Die Tatsache, dass weder mächtige Staaten noch große transnationale Konzerne unvermittelt auf die Prozesse innerhalb der WTO Einfluss nehmen können, erlaubt es, die Konflikte innerhalb des fragilen neoliberalen Machtblocks zu entschärfen.

Die beschriebenen Verselbstständigungsprozesse sind aber nur die eine Seite der Medaille. Denn die Position der WTO ist nach wie vor prekär, und auch das Streitbeilegungsverfahren ist keineswegs zu vergleichen mit nationalen Konfliktbearbeitungsmechanismen. Die Konflikte, die schon im Entstehungsprozess der ITO und in der Herausbildung des GATT zu beobachten waren, haben sich in der WTO fortgesetzt. In jüngster Zeit haben sich die Auseinandersetzungen in und um die WTO noch einmal verstärkt, insbesondere die zunehmenden Widersprüche zwischen den Mitgliedsstaaten und die internationalen Proteste zeigen, dass die Stellung der WTO keineswegs unumstritten ist.

Trotz des Streitschlichtungsverfahrens und der Möglichkeit, Sanktionen an Staaten zu delegieren, bleiben Staaten zentrale Akteure innerhalb der WTO. Nur sie können Verfahren anstrengen, d.h. die WTO kann ebenso wenig Verfahren selbstständig in Gang setzen wie andere gesellschaftliche Akteure. Dies hat zweifellos auch Gründe in den einseitigen Machtverhältnissen, die in der WTO wirken.

Die WTO verfügt über keine eigenen Sanktionsmöglichkeiten, die Sanktion hängt also auch davon ab, ob ein Staat überhaupt die Möglichkeit hat, wirk-

11 Entscheidungen könnten nach Art. IX des WTO-Abkommens auch mit der Mehrheit von drei Viertel der Mitglieder getroffen werden. (http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto.pdf).

12 Die Gruppe der 20 - mitunter auch wegen der Fluktuation, Gruppe der 21 oder auch G 20+ genannt - gründete sich im Vorfeld der fünften ministeriellen Konferenz der WTO in Cancun. Sie besteht hauptsächlich aus semi-peripheren Staaten. Führende Mitglieder sind Brasilien, Indien und China.

same Sanktionen zu veranlassen.¹³ Bei großen Machtungleichgewichten ist die Wahrscheinlichkeit, dass es gar nicht erst zu Verfahren kommt, weil es keinen Kläger gibt, sehr groß. Zwar wird das WTO-Streitschlichtungsverfahren zunehmend auch von schwächeren Staaten genutzt (Zangl 2006, 137), die Mehrheit der Verfahren wird aber nach wie vor von den metropolitanen Staaten angestrengt, wobei die peripheren Staaten überproportional oft das Ziel dieser Klagen sind (Smith 2004, 546; Felber/Knirsch 2004, 152). Hinzu kommt, dass

„a relative small number of developing countries – Argentina, Brazil, Chile, India, Indonesia, Korea, Mexico, the Philippines, Thailand, and Venezuela – account for nearly all the activity by developing countries in the DSU, as both complainants and defendants. The vast majority of developing country members have never participated in a formal dispute“ (Smith 2004, 547).

Die Erfahrung zeigt zudem, dass Sanktionen dann am effektivsten sind, wenn das sanktionierende Land Industriezweige herausgreift, die ökonomisch und politisch im sanktionierten Land eine wichtige Rolle spielen, sodass der innenpolitische Druck auf die Regierung wächst, den WTO-Schiedsspruch umzusetzen (Alter 2003, 786). Die Durchsetzung von Entscheidungen des Streit-schlichtungsverfahrens hängt also nach wie vor wesentlich von der Stellung der Staaten im internationalen politischen und ökonomischem System sowie von den Kräfteverhältnissen in den betroffenen Staaten und zwischen diesen ab. Die durch die Transnationalisierung der Produktion in den Nationalstaaten „interiorisierten“ transnationalen Kräfte spielen hierbei eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Mit anderen Worten: Es sind meist die auf transnationale Verwertung ausgerichteten Unternehmen in den entsprechenden Nationalstaaten, die auf die Durchsetzung des Schiedsspruches dringen.

Deutlich wird am Beispiel der WTO auch: Das transnationale Recht ist verglichen mit nationalem oder auch europäischem Recht sehr viel anfälliger für machtpolitische Interventionen (Buckel 2007, 303). Auch die scheinbar demokratischeren Entscheidungsmechanismen in den Verhandlungsprozessen selbst werden immer wieder durch informelle Vorentscheidungen und durch die enormen Machtasymmetrien ausgehebelt. Viele Länder können sich eine dauerhafte Präsenz mit einer großen Delegation in den Gremien gar nicht leisten.

Die instabile Position der WTO resultiert, so die hier entwickelte These, paradoxerweise aus der entstehenden Unabhängigkeit und aus der Flexibilität der transnationalisierten Regulationsnetzwerke. Die Auseinandersetzung um die

13 „Developing countries are too poor to choose retaliation over compliance, and often they are too poor even to use retaliation, consuming such a small fraction of overall exports of rich countries that even targeted retaliation would be politically and economically insignificant. In many cases, too, a developing country cannot find an industry to target without raising the cost of its own exports, or without hurting key domestic groups. Indeed, it seems that Ecuador never implemented its authorized retaliation against Europe in the case of bananas and was unable to find a way to sting the Europeans without hurting itself more“ (Alter 2003, 787).

Position der WTO und die Form der Regulation des Welthandels lässt sich an dem Verhältnis von WTO und UNCTAD gut verdeutlichen. Die UNCTAD, die auf Initiative der G 77 ins Leben gerufen wurde, erlangte in den 1970er Jahren in einer spezifischen Kräftekonstellation beachtliches Gewicht. Mit dem Ende dieser Konstellation wurde die Position der UNCTAD geschwächt. Für die Regulation des Welthandels hat sie keine unmittelbare Bedeutung mehr, denn sie ist nicht viel mehr als ein Diskussionsforum. Die marginale Stellung der UNCTAD ist logische Folge der Einflusslosigkeit 'des Südens'. Daran hat die Tatsache, dass die UNCTAD in jüngster Zeit wieder größere Beachtung findet nichts grundlegend geändert. Vergleichbare Verlagerungen und Verschiebungen von Macht ließen sich in allen institutionellen Verdichtungen auf der inter- und transnationalen Ebene nachweisen, vom Internationalen Strafgerichtshof bis zum Umbau von IWF und Weltbank nach der Krise des Fordismus (siehe zur Weltbank Buchanan/Pahuja 2004).

Das Netzwerk transnationaler Regulation ist nicht nur feinmaschig, es verändert auch permanent seine Form. Während immer wieder neue Verknüpfungen entstehen, werden an anderen Stellen Verbindungen gekappt. Ich werde im Folgenden an einem Beispiel die Flexibilität dieses Netzwerkes und der entsprechenden Akteurskonstellation aufzeigen. Sowohl Nationalstaaten, als auch Teile der transnationalisierten „inneren Bourgeoisie“¹⁴ beziehen sich in den Kämpfen um die institutionelle Ausprägung der transnationalen Regulation immer wieder auf andere institutionelle Knotenpunkte und Machtverdichtungen und gehen dabei wechselnde Koalitionen ein.

2. Konflikte um internationalen Investitionsschutz

Die Versuche, ein multilaterales Abkommen zum Schutz von Direktinvestitionen zu etablieren, sind ein gutes Beispiel für die Auseinandersetzungen um die Gestalt des transnationalen Regimes, in dem sich die WTO befindet. Der erste „Versuch investitionspolitische Aspekte in ein multilaterales Abkommen

14 Poulantzas versuchte mit dem Begriff der inneren Bourgeoisie die Internationalisierung der kapitalistischen Verhältnisse im Inneren der Nationalstaaten zu fassen. Die innere Bourgeoisie entwickelte sich „im Zuge der Internationalisierung der Arbeitsverhältnisse und der Produktion, sowie der Internationalisierung des Kapitals“ (Poulantzas 1977, 39). Sie unterscheidet sich von der eigenzentrierten nationalen Bourgeoisie und der Kompradoren-Bourgeoisie, weil sie zwar nicht mehr national zentriert ist, aber dennoch eine eigene materielle Basis in dem entsprechenden Nationalstaat hat. Die innere Bourgeoisie bleibt trotz des in ihr eingelagerten internationalen (hauptsächlich US-amerikanischen Kapitals) maßgeblich auf den Nationalstaat bezogen. Hieran anschließend spreche ich aufgrund der zunehmenden Transnationalisierung von Produktion und Kapital – die keineswegs ausschließlich von den USA ausgeht – und der politischen Konstitution einer transnational ausgerichteten Bourgeoisie in selbst geschaffenen Netzwerken (European Round Table, Mont Pèlerin Society etc.), von einer transnationalisierten inneren Bourgeoisie. Auch die transnationalisierte Bourgeoisie bleibt eine innere Bourgeoisie, weil der Nationalstaat nach wie vor von besonderer Bedeutung für ihre Reproduktion ist (siehe hierzu Wissel 2007, 108ff.).

zu integrieren“ scheiterte 1948 mit der ITO (Eberhardt 2004, 21). Trotz des Widerstands vieler Länder ‘des Südens’, gelang es zunächst in der Uruguay-Runde des GATT (1986-1994), ein Abkommen zu handelsbezogenen Investitionsmaßnahmen (TRIMs) zu integrieren. „The agreement requires member countries to phase out performance requirements relating to trade, such as local content requirements and foreign exchanges neutrality“ (Correa/Kumar 2003, 2). Auch im GATS-Abkommen (General Agreement on Trade and Services) konnten Investitionsschutzregeln für Dienstleistungen festgeschrieben werden.

Der Versuch der USA, Regeln zum ‘Schutz von Investoren’, die Unternehmen ein Klagerecht gegenüber Regierungen ermöglichen sollte, aus dem NAFTA-Abkommen während der Uruguay-Runde in die WTO zu integrieren, misslang. Auch die EU setzte sich zunächst vergeblich für einen erweiterten Investitionsschutz innerhalb der WTO ein; die Mehrheit der anderen Länder wehrte sich erfolgreich gegen solche Versuche. (vgl. Mark-Ungericht/Fuchs 2004, 139ff.) Es konnte lediglich 1996 in Singapur eine Arbeitsgruppe innerhalb der WTO zur Diskussion von Wechselwirkungen zwischen Handel und Investitionen durchgesetzt werden (Balanya/Doherty/Hoedeman 2001, 185ff.). In der Folge wurde versucht zunächst in den Ländern der OECD ein Abkommen auszuhandeln, um danach die anderen Länder zum Beitritt zu bewegen (Mark-Ungericht/Fuchs 2004, 139).

In den Verhandlungen der OECD-Regierungen versuchten insbesondere die USA, Kanada, Japan und die EU, den höchst möglichen Schutz für die Investitionen von Firmen zu sichern. Länder der Dritten Welt waren an den Verhandlungen nicht beteiligt. Die großen transnationalen Konzerne die zum überwiegenden Teil aus den OECD Staaten stammen (477 der 500 weltgrößten transnationalen Konzerne), waren von Anfang an an den Planungen des MAI über die Internationalen Handelskammer (ICC), den US Council for International Business (USCIB) und den Europäischen Runden Tisch der Industrielten (ERT), beteiligt. (Balanyá/Doherty/ Hoedeman 2001, 188).

An den Auseinandersetzungen um das MAI lässt sich nicht nur zeigen, wie die beteiligten Akteure durch das permanente Wechseln der Terrains versuchen, Widerständen aus dem Weg zu gehen; es lässt sich auch verdeutlichen, wer die maßgeblichen Akteure sind, die um die institutionelle und organisatorische Architektur auf der transnationalen Ebene ringen. Es waren die transnational ausgerichteten Kapitalgruppen, die über die USA und die EU versucht haben, ein Investitionsabkommen innerhalb der WTO zu etablieren. Die gleichen Lobbygruppen und Verbände haben nach dem Scheitern dieses Versuches massiv auf die OECD-Verhandlungen zum MAI Einfluss genommen. Neben den üblichen Konsultationen mit dem Business and Industry Advisory Council (BIAC) und dem Trade Union Advisory Committee (TUAC), den offiziellen Ansprechpartnern auf Unternehmens- und Gewerkschaftsseite in der OECD, war zu

beobachten, dass sich die OECD-Unterhändler vor jeder Verhandlungsrunde mit Experten der BIAC trafen. Lobbygruppen, wie etwa die International Chamber of Commerce (ICC) machten massiv Gebrauch von der Möglichkeit, über Expertisen auf die Verhandlungsgruppen Einfluss auszuüben. Alle großen internationalen Gipfeltreffen wurden von einflussreichen Think Tanks, wie dem ICC und dem ERT (European Round Table), dazu genutzt, für das MAI zu werben. Genauso wichtig wie diese unmittelbare Einflussnahme innerhalb der OECD „ist Lobbyarbeit der Industrie auf nationaler Ebene. Beispielsweise trifft sich das US Council for International Business (USCIB) regelmäßig mit den US-amerikanischen Unterhändlern unmittelbar vor und nach jeder MAI-Verhandlungsrunde“ (Mies 1998, 70). Das Wirken solcher

„‘pressure groups’, wie man sie lange schamhaft bezeichnete, [ist] nicht ganz neu. Im ökonomisch-politischen System der USA haben sie seit langem eine erstrangige Stellung; sie agieren in vielen internationalen Institutionen und nehmen in allen Schlüsselorganen, die Träger der kapitalistischen Globalisierung sind, einen bedeutenden Platz ein. Die Erweiterung ihrer Rolle ist untrennbar verbunden mit der Veränderung der Rolle des Staates in der Globalisierung, die die Gruppen strategisch immer enger [...] unterstützend begleiten“ (Magniadas 2002, 206).

Die enge Verbindung von Beamten aus den Staatsapparaten, die als Stützpunkte für eine transnationalisierte innere Bourgeoisie dienen, mit Wirtschaftslobbyisten ist keineswegs auf die USA beschränkt. Die Bundesrepublik Deutschland wurde durch Beamte des Wirtschaftsministeriums, die in engem Kontakt zum Bund Deutscher Industrie und der Deutschen Industrie- und Handelskammer standen, bei den MAI-Verhandlungen vertreten (Mies 1998, 70). Die ständigen Kontakte über all diese Verbindungen und Kanäle haben dazu geführt, dass am Ende ein Vertragsentwurf vorlag, der weitgehend den Vorstellungen der unterschiedlichen Fraktionen der transnationalisierten inneren Bourgeoisie entsprach. Die Verhandlungen innerhalb der OECD fanden unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt. Eine öffentliche Debatte oder gar die Herstellung eines politischen Konsenses über ein Investitionsschutzabkommen stand nicht auf der Tagesordnung. Im Februar 1997 wurde ein Vertragsentwurf US-amerikanischen und kanadischen NGOs zugespielt und im Internet veröffentlicht. Der sich schnell entfaltende internationale Widerstand gegen das Abkommen, das vehement für seine einseitige Bevorzugung der Konzerne kritisiert wurde, führte neben Konflikten zwischen den Verhandlungsdelegationen, am 2. Dezember 1998 zum Abbruch der Verhandlungen (Mark-Ungericht/Fuchs 2004, 140).

Nach dem offensichtlichen Scheitern der MAI-Verhandlungen, distanzierte sich die Internationale Handelskammer von dem Abkommen und forderte, die Verhandlungen wieder innerhalb der WTO aufzunehmen. Begründet wurde der Vorstoß damit, dass die Industrie ihr Interesse am MAI verloren habe, nachdem versucht wurde „Sozialstandards, ArbeitnehmerInnenrechte, und Umweltaspekte in den Vertrag aufzunehmen. Zudem wäre, so ICC-Präsident Maucher, durch eine Verlagerung der Verhandlungen auf WTO-Ebene sichergestellt, dass damit alle Länder erfasst sind“ (ebd., 142). Die Erweiterung des

Abkommens um soziale und umweltpolitische Aspekte war offensichtlich inakzeptabel für die Vertreter einer auf transnationale Wertschöpfung ausgerichteten Industrie. Es war nie geplant das Abkommen zum MAI auf die OECD Staaten zu beschränken, sodass die Begründung des ICC-Präsidenten, weniger von den realen Vorzügen der Reichweite von Verhandlungen innerhalb der WTO motiviert gewesen sein dürfte, als von der Hoffnung ein Terrainwechsel könnte den Prozess wieder in Gang setzen.

In der Folge wurde Investitionsschutz zu einem der umkämpfsten Felder innerhalb der WTO. Die meisten 'Entwicklungsländer' fürchten, „that a multilateral framework on investment negotiated within the single undertaking of WTO“ ihre Entwicklungsbemühungen unterlaufen würde (Correa/Kumar 2003, 2).

Nachdem auf der vierten WTO-Ministerkonferenz in Doha insbesondere von Indien eine Verschiebung der Singapur-Themen (Investitionsschutz, Wettbewerbspolitik, öffentliches Beschaffungswesen etc.) erreicht wurde, scheiterte die fünfte Ministerkonferenz der WTO in Cancún 2003 unter anderem hieran. Mit dem Scheitern dieser Konferenz wird das Thema sicherlich nicht vom Tisch sein, auch wenn die WTO-Mitglieder Anfang August 2004 festlegten, dass es im „Rahmen der laufenden Welthandelsrunde keine Verhandlungen über ein Investitionsabkommen geben wird“ (Eberhardt 2004, 22f.).¹⁵ Die Frage ist nicht ob, sondern wo und wann es innerhalb des erweiterten WTO-Regimes wieder auf die Tagesordnung kommt. Widerständen wird in der Regel durch eine Strategie ausgewichen, die als *forum-shifting* bezeichnet werden kann, bei dem immer wieder das Terrain der Auseinandersetzung gewechselt wird (vgl. hierzu Wissen 2003, 150). Die Frage, in welchen Institutionen ein Projekt durchgesetzt wird, ist nicht das Ergebnis einer funktionalen Bestimmung, sondern gesellschaftlicher Auseinandersetzungen. Projekte, die sich an einem Knotenpunkt innerhalb des Netzwerkes transnationaler Regulation nicht durchsetzen lassen, tauchen möglicherweise, wie das Beispiel des MAI zeigt, nach kurzer Zeit an einer anderen Stelle des Netzwerkes wieder auf.¹⁶ Dabei können durchaus die Ebenen der Auseinandersetzung gewechselt werden. Bei der Organisation des Freihandels verlassen sich die dominanten Akteure keineswegs ausschließlich auf die WTO, parallel wird von den USA und der EU auf bilatera-

15 Der Eindruck, der von den Protagonisten der angesprochen Initiativen erweckt wird, dass es bisher keine Schutzmechanismen für Direktinvestitionen gäbe, ist falsch. „There exists an elaborate framework for investment protection and dispute settlement at the bilateral as well as multilateral levels. [...] Furthermore, there do exist multilateral instruments for the protection and guarantee of international investments. These include the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), under the World Bank which came into being 1988. The International Convention on the Settlement of Investment Disputes (ICSID), also under the aegis of the World Bank, has provided a framework for dispute settlement since the mid-1960s“ (Correa/Kumar 2003, 135).

16 Die Kämpfe um die Verschärfung der „geistigen Eigentumsrechte“ im Zusammenhang mit dem TRIPs-Abkommen sind ein weiteres Beispiel für die Funktionsweise des beschriebenen Netzwerkes. Auf die Darstellung muss aus Platzgründen verzichtet werden (vgl. hierzu Wissen 2003).

ler Ebene ein Netz von Freihandelsabkommen aufgebaut. Sie haben den zusätzlichen Vorteil, dass in bilateralen Verhandlungen ein gemeinsames Vorgehen peripherer, oder semiperipherer Staaten, wie es in den letzten WTO Verhandlungen zu beobachten waren, nicht zu befürchten ist (vgl. Dieter 2003).

Schluss

Das institutionelle Netzwerk, in dem sich der neue transnationale Machtblock konstituiert, ist ausgesprochen flexibel. Gleichzeitig hat es Instrumente zur Konfliktbearbeitung innerhalb des Machtblocks ausgebildet. Die Bedeutung dieses Netzwerkes wurde auch in den oppositionellen Bewegungen erkannt, sodass Mobilisierungen und Widerstand gegen einzelne Knoten kurzzeitig einflussreich werden konnten. Während im Nationalstaat die Materialität der verdichteten Kräfteverhältnisse ein unmittelbares Durchschlagen der Kräfteverhältnisse auf die Apparate verhindert, hat die beschriebene Logik der permanenten Verschiebungen und Verlagerungen von Macht – aufgrund der schwach ausgeprägten Autonomie der Institutionen und Organisationen auf der transnationalen Ebene – einen sehr viel größeren Stellenwert. Es handelt sich gewissermaßen um die institutionelle Ausprägung der globalen „passiven Revolution“. Die passive Revolution wird durch die Aura der Unausweichlichkeit der neoliberalen Globalisierung und vermittelt über einen institutionell organisierten Konstitutionalismus (vgl. Bieling 2007) durchgesetzt, aktiver Konsens wird auf dieser Ebene kaum organisiert. In diesem Sinne muss man wohl eher von einer Dominanz, denn von einer Hegemonie des Neoliberalismus sprechen. Für die Herausbildung einer hegemonialen Ordnung, die auf asymmetrischen Kompromissen beruhen würde, ist die beschriebene imperiale Netzwerkstruktur in der jetzigen Form nicht geeignet. Zudem sind die Kräfteverhältnisse noch zu ungünstig auf der transnationalen Ebene, als dass der neue Machtblock dazu gezwungen ist, solche Kompromisse systematisch anzustreben. Diese Situation führt gleichzeitig dazu, dass die Konstellation höchst instabil bleibt. Das gilt auch für die WTO selbst, denn nicht nur weltweite Proteste und beginnender Widerstand in der WTO, wie etwa durch die Gruppe der 20, bringen sie in Schwierigkeiten. Mehr noch ist ihre Position gefährdet durch Freihandelsabkommen auf bilateraler Ebene, bei denen die Industriestaaten Machtungleichgewichte gegenüber Ländern aus dem Süden noch besser ausnutzen können. In den Freihandelszonen gelten interne Streitschlichtungsmechanismen, sodass die WTO durch das System von Freihandelszonen tendenziell ausgehebelt wird. Versuche dieser Entwicklung entgegenzuwirken sind bisher gescheitert. Obwohl entscheidende Fragen darüber, wie beschränkt der Handel in einer Freihandelszone sein darf, nicht geklärt sind, hat bisher kein WTO-Panel eine Freihandelszone für unvereinbar mit den WTO-Bestimmungen erklärt (Dieter 2003, 611). Die WTO ist keineswegs die einzige Option

für die mächtigen Akteure (ebd., 605, 622). Das schnelle Scheitern der Konferenz von Cancún hat gezeigt, wie schnell die USA und die EU bereit sind, sie notfalls fallen zu lassen.

Die Analyse der Verhandlungen um das MAI hat verdeutlicht, dass Projekte zum Ausbau und zur Regulation des Freihandels nicht an eine Organisation gebunden sind, sondern immer wieder an anderen Knotenpunkten des Netzwerkes transnationaler Regulation auftauchen, um die Realisierung voran zu treiben.

In der Flexibilität wie in der instabilen Position des erweiterten WTO-Regimes zeigt sich, dass die transnationale Institutionalisierung keineswegs mit der materiellen Dichte von Staatsapparaten zu vergleichen ist. Die Nationalstaaten werden nicht abgelöst durch eine globale Institutionalisierung oder gar einen globalen Staat. Vielmehr werden diese selbst Teil dieses transnationalen regulativen Netzwerkes. Dieses Netzwerk strukturiert das Feld, auf dem sich der neue transnationalisierte Machtblock konstituieren kann. Die Autonomie der Nationalstaaten wird dabei – in unterschiedlichen Abstufungen –, durch die Interiorisierung von transnationalen Kräfteverhältnissen und durch ‘äußeren’ Druck über die transnationale Institutionalisierung, prekärer.

Literatur

- Alter, Karen J. (2003): Resolving or exacerbating disputes? The WTO's new dispute resolution system, in: *International Affairs* 79: 4, 783-800.
- Altvater, Elmar, Mahnkopf, Birgit (1999): *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*, 4. völlig überarbeitete Auflage, Münster.
- Altvater, Elmar, Mahnkopf, Birgit (2002): *Globalisierung der Unsicherheit*, Münster.
- Balanyá, Belén; Doherty, Ann; Hoedeman, Oliver (2001): *Konzern Europa. Die unkontrollierte Macht der Unternehmen*, Zürich.
- Bieling, Hans-Jürgen (2007): *Die Konstitutionalisierung der Weltwirtschaft als Prozess hegemonialer Verstaatlichung – Staatstheoretische Reflexionen aus der Perspektive einer neo-gramscianischen Internationalen Politischen Ökonomie*, Baden-Baden, 143-160.
- Bretthauer, Lars u. a. (2006): *Poulantzas lesen*, Münster.
- Brand, Ulrich; Görg, Christoph (2003): *Postfordistische Naturverhältnisse. Konflikte um genetische Ressourcen und die Internationalisierung des Staates*, Münster.
- Buchanan, Ruth; Pahuja, Sundhya (2004): Legal Imperialism: Empire's Invisible Hand? in: Passavant, Paul A.; Dean, Jodi (ed.): *Empire's New Clothes*, New York, London, 73-94.
- Buckel, Sonja (2003): Global „Non-State“ – Überlegungen für eine materialistische Theorie des transnationalen Rechts, in: dies.; Dackweiler, Regina-Maria; Noppe, Ronald (Hg.): *Formen und Felder politischer Intervention*, Münster, 50-68.
- Buckel, Sonja (2007): *Subjektivierung und Kohäsion. Zur Rekonstruktion einer materialistischen Theorie des Rechts*, Weilerswist.
- Candeias, Mario (2004): *Neoliberalismus, Hochtechnologie, Hegemonie. Grundrisse einer transnationalen kapitalistischen Produktions- und Lebensweise. Eine Kritik*, Hamburg.
- Correa, Carlos M.; Kumar, Nagesh (2003): *Protecting Foreign Investment. Implications of a WTO Regime and policy options*, London, New York.
- Dieter, Heribert (2003): Die Demontage der multilateralen Wirtschaftsordnung durch die Dritte Welle des Regionalismus, in: *PROKLA* 133, 599-624.
- Eberhardt, Pia (2004): *Internationales Recht und neoliberale Hegemonie am Beispiel internationaler Investitionsabkommen*, Magisterarbeit an der Universität zu Köln.

- Felber, Christian; Knirsch, Jürgen (2004): Streitbeilegung in der WTO. Unter Anklage: Umweltschutz, Gesundheitsvorsorge, VerbraucherInnenschutz, in: ATTAC (Hg.): *Die geheimen Spielregeln des Welthandels*, 2. erw. Auflage, Wien, 150-166.
- Gill, Stephen (2000): Theoretische Grundlagen einer neo-gramscianischen Analyse der europäischen Integration, in: Bieling, Hans-Jürge; Steinhilber, Jochen (Hg.), *Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integration*, Münster, 23-50.
- Günther, Klaus; Randeria, Shalini (2001): Recht, Kultur und Gesellschaft im Prozeß der Globalisierung, in: Werner Reimers Stiftung, *Schriftenreihe Suchprozesse für innovative Fragestellungen in der Wissenschaft*, Heft 4, Bad Homburg.
- Heitmeyer, Wilhelm (2001): Autoritärer Kapitalismus, Demokratieentleerung und Rechtspopulismus, in: ders.; Loch, Dietmar, *Schattenseiten der Globalisierung*, Frankfurt/M.
- Hillebrand, Ernst (2001): Schlüsselstellung im globalisierten Kapitalismus. Der Einfluss privater Rating-Agenturen auf Finanzmärkte und Politik, in: Brühl, Tanja u.a. (Hg.), *Die Privatisierung der Weltpolitik*, Bonn, 150-173.
- Harmes, Adam (2002): The Role of Portfolio Investors in the Asian Financial Crisis, in: Akus, Erfes; Camilleri, Joseph A., *Democratizing Global Governance*, London, 117-126.
- Hüfner, Klaus (1998): Vereinte Nationen, in: Woyke, Wichard (Hg.), *Handbuch Internationale Politik*, 7. Auflage, Opladen, 465-473.
- Kannankulam, John (2006): *Autoritärer Etatismus im Neoliberalismus. Zur Rekonstruktion und Relevanz eines staatsrechtlichen Konzepts von Nicos Poulantzas*, Dissertation am Fachbereich Gesellschaftswissenschaften der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt.
- Kletzer, Christoph (2004): WTO: Wie entstand das neoliberale Juwel? in: ATTAC (Hg.), *Die geheimen Spielregeln des Welthandels*, 2. erw. Aufl., Wien, 10-19.
- Magniadas, Jean (2002): Globalisierung, transnationale Firmen und kapitalistische Ausbeutung, in: Aglietta, Michel et al., *Der Umbau der Märkte*, Hamburg, 200-220.
- Mark-Ungericht, Bernhard; Fuchs, Manfred (2004): Vom GATT zur OECD (MAI) zur WTO – Versuche der Durchsetzung eines multilateralen Investitionsabkommens, in: ATTAC (Hg.), *Die geheimen Spielregeln des Welthandels*, 2. erw. Aufl. Wien, 136-149.
- Mies, Maria (1998): Geschichte und Hintergründe, in: dies./v. Werlhof, Claudia, *Lizenz zum Plündern. Das Multilaterale Abkommen über Investitionen ›MAI*, Hamburg, 66-79.
- Poulantzas, Nicos (1977): *Die Krise der Diktaturen. Portugal, Griechenland, Spanien*, Frankfurt/M.
- Poulantzas, Nicos (2001): Die Internationalisierung der kapitalistischen Verhältnisse und der Nationalstaat, in: Hirsch, Joachim; Jessop, Bob; Poulantzas, Nicos, *Die Zukunft des Staates*, Hamburg, 19-70.
- Ricupero, Rubens (2004): Nine Years at UNCTAD: A personal Testimony, in: United Nations Conference on Trade and Development, *Beyond Conventional Wisdom in Development Policy. An Intellectual History of UNCTAD 1964-2004*, New York, IX-XX.
- Röttger, Bernd (1997): *Neoliberale Globalisierung und europäische Regulation. Die politische Konstitution des Marktes*, Münster.
- Shaffer, Gregory (2003): *Defending Interests: Public-Private Partnerships in WTO Litigation*, Washington DC.
- Sinclair, J. Timothy (1999): Bond-Rating Agencies and Coordination in the Global Political Economy, in: Cutler, A. Claire; Haufler, Virginia; Porter, Tony (eds.): *Private Authority and International Affairs*, New York, 153-168.
- Smith, James (2004): Inequality in international trade? Developing countries and institutional change in: WTO dispute settlement, in: *Review of International Political Economy* 11:3 August, 542-573.
- Stoiber, Benedikt (2004): *Das Streitschlichtungsverfahren der Welthandelsorganisation*, Regensburg.
- van der Pijl, Kees (1998): *Transnational Classes and International Relations*, London, New York.
- Walpen, Bernhard (2004): *Die offenen Feinde und ihre Gesellschaft*, Hamburg.
- Wissel, Jens (2007): *Die Transnationalisierung von Herrschaftsverhältnissen*, Baden-Baden.
- Wissen, Markus (2003): TRIPs, TRIPs-plus und WIPO. Konflikte um Eigentumsrechte an genetischen Ressourcen, in: Brand, Ulrich; Görg, Christoph, *Postfordistische Naturverhältnisse. Konflikte um genetische Ressourcen und die Internationalisierung des Staates*, mit, Münster, 128-152.
- Zangl, Bernhard 2006b: Das Entstehen internationaler Rechtsstaatlichkeit, in: Leibfried, Stephan; Zürn, Michael: *Transformationen des Staates*, Frankfurt/M., 123-150.