universität wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Internationale Organisationen und die Erosion des Nationalstaates?“

Verfasser

Lukas Dörfler

angestrebter akademischer Grad

Magister

Wien, im November 2007

Studienkennzahl lt. Studienblatt:	A 140
Studienrichtung lt. Studienblatt:	Volkswirtschaft
Betreuer:	Prof. Dr. Wolfgang Weigel

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung 5

2. Globalisierung und der Nationalstaat 6

2.1. Vom Wohlfahrtsstaat zum Wettbewerbsstaat 9
2.2. Konvergenz oder Divergenz? 15
2.2.1. Konvergenzen 15
2.2.2. Divergenzen 16
2.2.3. Empirische Ergebnisse 17
2.3. Bestehende Legitimität der Nationalstaaten 19

3. Internationale Organisationen 22

3.1. Struktur unf Funktion der internationalen Organisationen 22
3.1.1. Struktur und Funktion des IWFs 25
3.1.2. Struktur und Funktion der WTO 27
3.1.3. Struktur und Funktion der BIS 31
3.2. Rechtssprechung der internationalen Organisationen 31
3.2.1. Globales Verwaltungsgesetz 32
3.2.2. Formen der internationalen Abkommen 33
3.2.3. Der Rechtsstatus der Regeln 35
3.2.3.1. WTO 35
3.2.3.2. IWF 36
3.3. Neue Herausforderung für die IO durch die Globalisierung 38
3.3.1. Das Verhältnis der IO zu den Industrienationen 41
3.3.2. Das Verhältnis der IO zu den EL 42
3.3.3. Verhältnis der IO zu seinen Mitbürgern 45
3.3.4. Verhältnis zwischen den IO 46
3.4. Demokratieprobleme der Internationalen Organisationen 47
3.4.1. Inputs: Abläufe und Verantwortlichkeit 48
3.4.2. Output: Effektivität 50

4. Erosion der Nationalstaaten durch die Mitgliedschaft in IO? 51

4.1. Die Transformation des Nationalstaates 52

4.2. Die Autonomie nationaler Legislativen in gemeinsamen Märkten 53
4.3. Rechtliche Auswirkungen auf Nationalstaaten 62
4.3.1. Verwaltungsgesetz im Wandel 62
4.3.2. Internationale Regulierung 63
4.3.3. Abläufe bei der internationalen Regulierung 66
4.3.4. Beispiele aus IO 67
4.4. Handelsmärkte und Nationalstaaten 68
4.4.1. Handelsmaßnahmen und Dienstleistungen 69
4.4.2. Querschnittsbereiche der WTO 73
4.4.3. Artikel XX GATT 74
4.4.4. Die PPM- Debatte 75
4.4.5. Handelsmaßnahmen und Umwelt 77
4.4.5.1. WTO-Fälle und Umweltbedenken 79
4.5. Finanzmärkte und Nationalstaaten 81
4.5.1. IWF als Wechselkursstabilisator 82
4.5.2. IWF als LOLR auf globaler Ebene 87
4.5.3. IWF und Korea 93

5. Nutzen für Nationalstaaten durch eine Mitgliedschaft bei IO 97

5.1. Einführung 98
5.2. Empirische Analyse 100
5.3. Das Modell 102
5.4. Ergebnisse 104

6. Zusammenfassung 108

Abbildungsverzeichnis

1 Steuerbelastungen auf Kapital und Arbeit (Quelle: Hobson, 2003, S. 45)……..14

2 Legislative Arenen und Felder, die historisch von Nationalstaaten kontrolliert wurden (Quelle: Duina, 2003, S. 190) ……54

3 EU- Legislative Felder unter „heavy intrusion“ (Quelle: Duina, 2003, S. 202)……56

4 EU- Legislative Felder unter „selective intrusion“ (Quelle: Duina, 2003, S. 203)……57

5 EU- Legislative Felder unter „nominal intrusion“ (Quelle: Duina, 2003, S. 204)…….57

6 EU- Legislative Felder unter „no intrusion“ (Quelle: Duina, 2003, S. 205)……..58

7 Index der Eigentumsrechte, abhängig von IO (Quelle: Voigt, 2004)……104

8 Index der Eigentumsrechte, abhängig von IO und Kontrollen. (Quelle: Voigt, 2004)….106

9 Index der Eigentumsrechte, abhängig von den Konventionen in den einzelnen IO (Quelle: Voigt, 2004)……107

1. Einleitung

In den letzten Jahrzehnten hat die Globalisierung in allen Bereichen des öffentlichen Lebens stark an Einfluss gewonnen. Das spiegelt sich in einer immer engeren Verflechtung von Wirtschaftssystemen, Gesellschaften und Staaten wider (Oeter, 2005). Die einzelnen Nationalstaaten können sich somit diesen Trend nicht mehr entziehen und müssen internationale Abkommen mit anderen Ländern schließen, damit sie diese neue Herausforderung meistern können (Tanzi, 1998).
Doch diese Maßnahmen bleiben nicht ohne Rückwirkungen auf den Nationalstaat, da er sich mit dem Eintritt in diesen Prozess an internationale Normen halten muss, was seine Rolle einschränkt und er sich somit politischen und wirtschaftlichen Entscheidungen gegenüber internationalen Organisationen unterordnen muss.
Der Vorteil hier besteht, dass aber durch solche internationalen Abkommen die Interdependenzen zwischen verschiedenen Ländern besser koordiniert werden, was zu positiven Effekten führen sollte (Tanzi, 1998).
Meine Arbeit beschäftigt sich nun vorrangig mit dem Thema, inwieweit nun Internationale Organisationen (IO) Staatsfunktionen auf globaler Ebene übernehmen, und ob durch solch einen Schritt die Souveränität der Nationalstaaten erodiert?
Durch die Liberalisierung der Handels- und Finanzmärkte entstehen externe Effekte, die sich nicht mehr auf nationalstaatliche Territorien begrenzen und somit nicht mehr alleine von einzelnen Nationalstaaten bewältigt werden können. Um diese grenzüberschreitenden externen Effekte zu regulieren, bedarf es internationale Kooperationen zwischen den Nationalstaaten. Internationale Organisationen, in Form von multilateralen Abkommen, können einen Lösungsansatz bieten, um eine gewisse globale Stabilität auf den Handels- und Finanzmärkten herbeizuführen. Da ich mich in meiner Arbeit vor allem auf diese Märkte beziehe, werden hauptsächlich der Internationale Währungsfond (IWF) und die Welthandelsorganisation (WTO) als Beispiele herangezogen, um die Auswirkungen auf die Nationalstaaten darzustellen. Der IWF versucht eine stabile internationale Finanzarchitektur zu etablieren, während die Aufgabe der WTO ein vorhersehbares internationales Handelssystem ist. Einzelne Nationalstaaten könnten diese Aufgaben nicht bewältigen und transformieren deshalb einen Teil ihrer Souveränität auf eine supranationale Ebene. Als Gegenleistung profitieren die Nationalstaaten von den globalen Regelungen der IO. Die Basis dieser IO stellen Mitgliedsländer und jeder Nation steht es frei, ob sie Mitglied wird oder nicht. Die Mitgliedschaft beinhaltet Verpflichtungen, die jeder Nationalstaat einhalten muss.

Die Arbeit ist in sechs Kapitel untergliedert. In Kapitel 2 wird kurz dargestellt, wie sich die Nationalstaaten durch die Globalisierung transformiert haben. Kapitel 3 beschäftigt sich mit den, für die Arbeit relevanten, IO. Hier wird auf die Funktion und auf die Struktur eingegangen, aber auch auf die Probleme, mit denen die relevanten Organisationen zu kämpfen haben. Kapitel 4 analysiert danach, welche globalen Aufgaben von den einzelnen Organisationen wahrgenommen werden und welche Auswirkungen das für den Nationalstaat hat. Kapitel 5 zeigt an Hand einer empirischen Analyse von Voigt, inwieweit die Nationalstaaten von einer Mitgliedschaft in den IO profitieren, und Kapitel 6 fasst die wichtigsten Erkenntnisse zusammen. Durch die hohe Komplexität der verschiedenen IO werden die Auswirkungen an Hand von Beispielen dargestellt. Somit stellt diese Arbeit keine Analyse aller Einzelfragen im Bezug auf die IO dar, sondern sie gibt Einblicke in die unterschiedlichen Funktionen der diversen IO, und welche Konsequenzen das für die Souveränität der Nationalstaaten hat. Die Arbeit stellt also keine Anforderung auf Vollständigkeit.

2. Globalisierung und der Nationalstaat

Die Globalisierung hat mit Sicherheit die ökonomischen Aufgaben der Nationalstaaten verändert. Die traditionelle internationale politische Ökonomie setzte sich primär mit den ökonomischen Relationen zwischen Staaten im internationalen System auseinander. Diese Relationen schlossen die ausländischen ökonomischen Politiken, Handelsrelationen, oder auch das internationale Währungssystem mit ein. Auf der einen Seite gab es also einen Mix aus interstaatlichen Relationen und auf der anderen Seite die inländische Bürokratie. Es wurden mehr die politischen Aspekte der ökonomischen Basisteile in Betracht gezogen, als pragmatische Themen, wie die Natur einer Gesellschaft, die theoretische Beziehung zwischen Politiken und Wirtschaft oder das philosophische Problem des Staates. In der heutigen Zeit werden diese Themenbereiche stärker behandelt, da die Theoretiker zu dem Schluss gekommen sind, dass der Staat nicht mehr als die dominante strukturelle Vorlage für inländische oder internationale Politik betrachtet werden kann. Die neue internationale politische Ökonomie meint, dass die internationalen und transnationalen Dimensionen des Staates im Vordergrund der Überlegungen stehen müssen (Cerny, 1999).
Ökonomische Bereiche, die vor einiger Zeit noch einen nationalen Gesichtspunkt hatten, sind global geworden, wie sich an Hand der Entwicklung der Finanzmärkte erkennen lässt.

Globale Finanztransaktionen sind in den letzten Jahrzehnten stetig gestiegen und haben heute schon ein größeres Volumen angenommen als der internationale Handel mit Waren und Dienstleistungen. Durch das Aufkommen von multinationalen Unternehmen werden die Staatsgrenzen immer mehr systematisch übersprungen (Nguyen, 2002).
Globalisierung kann also als strategisches Spiel gesehen werden, bei welchem verschiedene Faktoren aufeinander wirken - von Staat zu Staat, Staat zu Unternehmen und Unternehmen zu Unternehmen in einem Rahmen von zwischenstaatlichen Netzwerken, grenzüberschreitenden Gemeinschaftspolitiken, internationalisierte Marktstrukturen und Interessensgruppen.

Im Ergebnis werden widersprüchliche Behauptungen aufgestellt.
Die erste Behauptung im Zusammenhang mit der Globalisierung und dem Nationalstaat ist, dass es innerhalb der Nationalstaaten zu einem „race to the bottom" kommt, wie im Abschnitt 2.1. beschrieben wird (Cerny, 1999). Die zweite These behauptet, dass durch das Entstehen von internationalen Organisationen der Nationalstaat in seiner Autonomie eingeschränkt wird (Weiss, 2003). Dieser Punkt soll das Hauptaugenmerk für meine Arbeit sein, mit dem ich mich dann in den nächsten Abschnitten intensiv beschäftigen werde. Doch zuerst soll noch auf die erste Behauptung eingegangen werden, um festzuhalten, wie der Nationalstaat durch die Globalisierung verändert wurde.
Durch den Anstieg des „Foreign Direct Investments" (FDI) in den 80er Jahren hat der Begriff der Globalisierung zusätzlich an Bedeutung gewonnen. Der Anstieg lässt sich nicht nur im Handel erkennen, wo FDI nun mehr als ein Komplement denn als ein Substitut fungiert, da sich Firmen zwar durch Investitionen auf einem Markt etablieren, aber dadurch auch neue Handelsströme auslösen (Cerny, 1999). Auch ist ein Anstieg des FDI im Finanzsektor zu beobachten, was zu einer neuen Dimension des FDI führt. So gab es einen Handelsanstieg von Gütern und Dienstleistungen, gemessen am BIP, von 45 Prozent Mitte der 60iger Jahre auf 65 Prozent Mitte der 90iger Jahre (UN 1996, in Weiss, 2003: S. 13). Im Jahre 1979 betrug der Anteil des FDIs an der weltweiten Kapitalformation 2%, während sich der Wert im Jahre 1999 auf 14 % erhöhte (UNCATD, 2000, in Weiss 2003: S. 13).
Mit dem Aufkommen von multinationalen Unternehmen und durch die Reduzierung der Transportkosten in der heutigen Zeit spielt es nicht mehr so eine große Rolle wie früher, an welchem Ort gewisse Güter produziert werden. Es hängt vielmehr von anderen Faktoren ab, wie beispielsweise billiger Arbeitskraft oder gutem Ressourcenzugang, um sich für spezifische Standpunkte der Produktion zu entscheiden, was in der Literatur unter dem Ausdruck „outsourcing" bekannt ist (Oeter, 2005). Somit wird der Produktionsprozess

internationalisiert, was weiters den internationalen Handel mit Zwischenprodukten erhöht. Diese Internationalisierung des Produktionsprozesses ist auch stark mit FDI und Handelsliberalisierungen verbunden (Chen, 2003). Diese Maßnahmen sind auch nur im Zusammenhang mit der Revolution in der Informationstechnologie und dem Handel mit intellektuellen Eigentumsrechten möglich gemacht worden, weil durch den Gebrauch von Internet und anderen Telekommunikationseinrichtungen die Märkte in Echtzeit untereinander vernetzt sind. Somit können gewisse Bereiche eines Unternehmens in andere Länder ausgelagert werden. Durch die enorme Entwicklung der Kommunikationstechnologie entstehen ganz andere Formen der Arbitrage- und Spekulationsgeschäfte (Oeter, 2005). Doch verfügt nur eine Minderheit über die nötige Kommunikationstechnologie, was zur weltweiten Ungleichheit beiträgt.
Doch hier muss angemerkt werden, dass der Wert von Wissen und Information gegenüber anderen Inputfaktoren bei der Produktion eines Gutes stark angestiegen ist. Deshalb sollte großer Wert auf das Humankapital in den westlichen Ländern gelegt werden, um den Wohlstand aufrechterhalten zu können (Tanzi, 1998). Die Finanz- und Handelsmärkte haben also einen globalen Charakter angenommen, was aber auch negative Effekte haben kann, wie z.B. Finanzkrisen.

Der Nationalstaat ist somit gefordert, sich auf diese Veränderungen einzustellen. Nach Cerny (1999) hat die Globalisierung dazu beigetragen, dass sich das Staatsverhalten in drei Dimensionen verändert hat (Cerny, 1999).
Die erste Dimension ist, dass es eine Veränderung in den inländischen Aufgaben und Aktivitäten des Staates gibt. Die Veränderung zielt vor allem auf die Bereitstellung von öffentlichen Gütern und der Idee des öffentlichen Interesses ab.
Weiters kommt es zu einer fundamentalen Neuorientierung, wie sich die Staaten untereinander ökonomisch orientieren. Politische Akteure beziehen sich immer mehr auf komparative Vorteile in verschiedenen wirtschaftlichen Bereichen in einer offenen und integrierten Weltökonomie. Sie verfolgen diese Strategie nicht nur um ökonomische Gewinne zu erhalten, sondern auch um neue Koalitionen zu schmieden und somit ihren Einfluss zu erweitern.
Die letzte Dimension betrifft die Beziehung zwischen Struktur und Agency, also Personen und Personengruppen, die diese Veränderungen betreffen. Hier geht es um Neugestaltung von sozialen und politischen Institutionen.

Vor allem in Bezug auf bestimmte öffentlichen Güter muss sich der Nationalstaat neupositionieren, da es immer schwieriger wird, die Grenzen aufrechtzuerhalten, die notwendig für eine effiziente Bereitstellung der öffentlichen oder kollektiven Güter sind und darüber hinaus zu bestimmen, welche kollektiven Güter gefördert werden. Durch die neue Rolle des Staates, der den Markt fördert, wird in der Literatur schon vom „competition state" gesprochen (Cerny, 1999).

2.1.Vom Wohlfahrtsstaat zum Wettbewerbsstaat

Für die fortschreitende Globalisierung des Welthandels sind auch die IO verantwortlich, da sie verbesserte Rahmenbedingungen für wirtschaftliche Entwicklung geschaffen haben. Die Entwicklungsländer haben ihre Programme angenommen und somit ihre Wirtschaftspolitik geändert, sich stärker geöffnet und damit dem internationalen Wettbewerb gestellt.

Die Krise des nationalen industriellen Wohlfahrtsstaates liegt in der sinkenden Kapazität nationaler Ökonomien, sich von der globalen Ökonomie abzugrenzen. Heute besteht die Meinung, dass der Markt verstärkt in den Staat eingegliedert werden soll, um das ökonomische Geschehen innerhalb der nationalen Grenzen zu lokalisieren und um konkurrenzfähiger im internationalen System zu sein. Hier kann der Gegensatz zum traditionellen Wohlfahrtsstaat beobachtet werden, der darauf aus war, gewisse ökonomische Bereiche aus dem Markt zu nehmen. Es kann also verstärkt vom Wettbewerbsstaat gesprochen werden (Cerny, 1999).

Im Zeitalter des Wettbewerbstaates hat es eine wesentliche Veränderung gegeben, wie Staaten und Ökonomien aufeinander einwirken. Nach Cerny (1999) hat die Wechselwirkung zwischen der Internationalisierung und der inländischen Restrukturierung zu vier verschiedenen Politikänderungen geführt:

(1) Einen Wechsel von makroökonomischen zu mikroökonomischen Interventionen, wie es in der Deregulierungs- und Industriellenpolitik zu erkennen ist.

(2) Einen Wechsel im Hinblick auf die Interventionen; sie zielen nicht mehr so sehr auf eine Entwicklung und Aufrechterhaltung einiger strategischer ökonomischer Aktivitäten ab, sondern auf eine flexible Reaktion der konkurrierenden Bedingungen eines immer weiter entwickelten internationalen Markts. Es gilt also, die konkurrierende Vorteile zu verfolgen und nicht - wie bisher - die komparativen Vorteile.

(3) Eine Betonung auf Kontrolle der Inflation und der neoliberalen „Monetarism“, um nicht inflationären Wachstum zu gewährleisten.

(4) Ein Wechsel weg von der Parteipolitik einer generellen Maximierung der Wohlfahrt innerhalb eines Staates hin zu einer Förderung für Unternehmen, Innovationen und Wirtschaftlichkeit im öffentlichen und privaten Sektor. Doch durch solch einen Schritt gewinnt der Lobbyismus in den einzelnen Nationalstaaten an Bedeutung, da diverse Interessensgruppen von diesem Politikwechsel profitieren.

Deregulierung und Re-Regulierung ist eine Maßnahme, die weiters durch die Globalisierung gekennzeichnet ist. Hier wird argumentiert, dass die traditionellen nationalen Regulierungen, die inländische Marktakteure von Marktfehlern schützen sollen, in der heutigen Zeit nicht flexibel genug sind, um mit den transnationalen konkurrierenden Bedingungen in der Weltökonomie fertig zu werden. Deregulierung bedeutet nicht eine Reduktion an Regulierungen, sondern Re- Regulierung, wo marktfreundliche Regulierungen marktkontrollierende Regulierungen ablösen (Cerny, 1999). Diese neuen Strukturen führen dann dazu, dass politische Akteure vermehrt denn Markt in ihren Entscheidungen miteinbeziehen. Verschiedene Staaten haben nun verschiedene Vor- und Nachteile auf der Suche nach internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Das hängt von verschiedenen endogenen Variablen für strategische Handlungen ab oder von der Verletzbarkeit der Staaten durch internationale Bedingungen. Nationalstaaten können somit immer weniger strategisch handeln und es kommt zu einer Zersplitterung der Staatssegmente, da die verschiedenen staatlichen Akteure immer mehr in zwischenstaatlichen Netzwerken integriert werden, wie es bei den verschiednen IO zu beobachten ist.

Die Globalisierung hat das System der Weltwirtschaft zunehmend verändert, von einem Nebeneinander von quasi geschlossenen Wirtschaftssystemen zu einer monopolistischen Systemkonkurrenz (Nguyen, 2002). Die monopolistische Konkurrenz ist eine Marktform, in der zwar sehr viele Anbieter auftreten, die aber unvollkommen ist. Die Anbieter besitzen Gestaltungsspielräume hinsichtlich ihrer Aktionsparameter, aber die Spielräume werden durch den Wettbewerb begrenzt. Die Unvollkommenheit kann dadurch hervorgerufen werden, dass z. B. die Nachfrager räumliche, zeitliche oder sachliche Präferenzen haben, oder weil bei den gehandelten Gütern eine Produktdifferenzierung besteht. Dadurch wird die Nachfrage elastischer und deshalb ist für den Erfolg die Kundenorientierung wichtiger.

Somit stehen die einzelnen Staaten im Wettbewerb um die mobilen Ressourcen der Welt. Im Gegensatz zu dieser Entwicklung gibt es den Monopolfall abgeschlossener Nationalstaaten, mit ihrer Regulierungskompetenz und ihrer Durchsetzungsfähigkeit. Dadurch „hat die Globalisierung mithin den Effekt einer Entmonopolisierung der Handlungsmöglichkeiten nationalstaatlicher Politik, also eines Schwunds an traditioneller Staatlichkeit“ (Nguyen, 2002, S. 118).

Da verschiedene Staaten verschiedene Regulierungssysteme anbieten, können Wirtschaftssubjekte zwischen diesen Systemen frei wählen. Dadurch kommt es zur „institutionellen Arbitrage“, da die Wirtschaftssubjekte unterschiedliche Renditeunterschiede in den Systemen ausnützen. Das zeigt sich sowohl beim internationalen Handel mit Gütern und Dienstleistungen durch Importsubstitutionen, als auch bei den internationalen Faktorwanderungen durch Standortverlagerungen.

Somit kann der Systemwettbewerb auch als Regulierungswettbewerb bezeichnet werden, da die Regierungen versuchen, ihr Regulierungsangebot so zu gestalten, dass es für internationale Arbitrageure attraktiv ist (Nguyen, 2002).

In der politischen Ökonomie entstand so die Idee, dass der Systemwettbewerb durch politische Harmonisierungs- und Kooperationsabsprachen einzuschränken sei. Es sollten z. B. Zinsen, Steuern, Umwelt- und Sozialstandards global angepasst werden, um durch ein politisches Kartell eine neue Weltwirtschaftsordnung in einer globalisierten Welt zu schaffen. Doch ist ein Abkommen mit einheitlichen regulatorischen Zielen nicht durchführbar, da sich die Präferenzen der internationalen Regulierungsnachfrager unterscheiden (Sykes, 2000). Es wird auf der anderen Seite auch nicht vollkommen zu einem regulatorischen Wettbewerb kommen, sondern vielmehr zu einer Zwischenlösung dieser zwei Extrema, die sich in Abkommen von gegenseitiger Anerkennung ausdrücken, wie wir später in der Arbeit noch sehen werden.

Weiters bestand die Motivation hinter dem Schritt der vollkommenen Harmonisierung eher darin, die traditionelle, national- politische Macht, die durch eine international- ökonomische Macht immer mehr abgelöst wurde, durch einen politischen Protektionismus gegenüber den ökonomischen Gesetzen zurück zu erlangen.

Da so eine vollkommene Harmonisierung nicht durchführbar ist, da auch im Globalisierungsprozess die Interessen an Homogenität verlieren, die Grundvoraussetzung für solch ein Kartell wäre, kann sich kein Staat dem globalen Wettbewerb dauerhaft entziehen, ohne negative Konsequenzen daraus zu tragen (Nguyen, 2002).

Es geht immer mehr um Rahmenbedingungen, die durch die nationalen Verwaltungen geschaffen werden müssen, um ein „attraktiver“ Standort zu bleiben. Somit entsteht auch das Paradoxon, dass in einer Phase betriebswirtschaftlicher Entnationalisierung die nationale Politik wieder an Bedeutung gewinnt (Nguyen, 2002, S. 230). Somit werden die nationalen Volkswirtschaften immer mehr politikbestimmt und nicht so sehr durch die Faktorausstattungen. Doch stößt der Staat bei den Rahmenbedingungen auf Grenzen, da er in Konkurrenz zu anderen Nationalstaaten steht, die selbst die Strategie eines gewinnversprechenden Standorts verfolgen.

Durch ausländische Investitionen, die durch „attraktive“ Standorte angezogen werden sollen, erhoffen sich die Regierungen, dass es zu einem Technologietransfer in ihren Staaten kommt. Vor allem im Bereich der „strategic industries“ wird dieses Vorhaben angewandt, da hier meist „high tech“ Industrien beheimatet sind, wo Wissen ein wichtiger Produktionsfaktor ist (Cerny, 1999). Durch einen Aufschwung in diesem Sektor soll auch auf die restlichen Industrien profitieren.

In den Industrienationen besteht aber auch die Befürchtung, dass durch Kapitalexport der Industrie Schaden zugefügt wird, nämlich vor allem den Arbeitern. Die Idee dahinter ist diese, dass das Kapital mobiler ist als der Faktor Arbeit und somit die Steuerlast auf den Letztern zurückfällt. Das führt zu Arbeitslosigkeit, falls die höheren Kosten nicht woanders kompensiert werden können. Der Anstieg der internationalen Kapitalströme führt somit zu mehr Arbeitslosigkeit oder zu einem Rückgang des sozialen Wohlfahrtssystems (Cerny, 1999).

Durch diese Bewegung, dass Unternehmen vermehrt in verschiedenen Ländern agieren, verliert der Nationalstaat an Einfluss gegenüber internationalen Firmen. Solange ein Unternehmen nur innerhalb eines Staates aktiv ist, sind die politischen Entscheidungen des Staates für die Firma von großer Bedeutung. Doch falls nun eine Firma geographisch nicht mehr begrenzt ist, sind Politikstrategien einzelner Staaten für die Firma nicht mehr von so großer Bedeutung (Tanzi, 1998). Deshalb sollte der Markt in einer globalen Sichtweise betrachtet werden.

Durch die Existenz von transnationalen Unternehmen und durch den Wegfall von Handels-, Investitions-, und Finanzbarrieren besteht die Befürchtung, dass es innerhalb der Nationalstaaten zu einem Rückgang der Unternehmensbesteuerung kommt, um globales Kapital anzuziehen und dadurch die Löhne höher zu besteuern. Die Entscheidungen, an welchem Standort globale Unternehmen produzieren, hängen also von den Rahmenbedingungen und von den Standortfaktoren ab. Die Nationalstaaten müssen folglich

„nicht mehr nur um Neuansiedlungen von Unternehmen kämpfen, sondern auch um die Bewahrung der tradierten Standorte. In der Folge entsteht ein zunehmender Wettbewerbsdruck in den Bereichen der standortrelevanten Politikbereiche – „Standortwettbewerb“ (Oerter, 2005, S. 5). Durch diesen Standortwettbewerb verliert der Staat an Steuereinnahmen, da unter anderem die Besteuerung auf Kapital gesenkt wird, um globales Kapital anzuziehen. Somit kommt es zu einem Rückgang der Sozialleistungen und der Wohlfahrtsleistungen. Das Resultat ist ein besagtes „race to the bottom“ (Cerny, 1999). Doch gibt es Ökonomen, wie Hobson, die bezweifeln, dass diese Aussagen wirklich so einen großen Einfluss auf die Nationalstaaten haben. Sie räumen zwar ein, dass durch die Verflechtungen der Weltwirtschaft die nationalen Ökonomien verändert werden, doch das Ausmaß oft überschätzt wird und es Alternativen zum neoliberalen Modell gibt (Hobson, 2003 und Campbell, 2003). So hängen z.B. erfolgreiche Firmen noch immer von gut ausgebildeten Arbeitskräften und infrastrukturellen Ressourcen ab. Deshalb nehmen Firmen eine vergleichsweise höhere Unternehmensbesteuerung in Kauf, um im Gegenzug unternehmerfreundliche Leistungen von den Regierungen zur Verfügung gestellt zu bekommen. Weiters erscheint von Hobson in diesem Buch der Terminus „race to the middle“, was einen anderen Zugang zu globalem Kapital und nationalen Regierungen hat als der Terminus „race to the bottom“. Er meint, dass sowohl die nationalen Regierungen als auch das globale Kapital innerhalb von Rahmenbedingungen eine „Verhandlungsmacht“ besitzen und als Konsequenz daraus einen Gleichgewichtspunkt aushandeln (Hobson, 2003). Dieses „race to the middle“, wo Nationalstaaten ihre Ertragsfelder und ihre nationale ökonomische Wettbewerbsfähigkeit beibehalten, und das globale Kapital seine gewinnbringenden Interessen bewahrt, wird durch ständiges Neuverhandeln definiert. Auch wurde von Hobson der Punkt kritisiert, dass durch den Steuerwettbewerb die Steuerlast von Kapital auf Löhne umverteilt wird. Die Graphiken zeigen, dass die Besteuerung auf Kapital verhältnismäßig höher gestiegen ist als die Besteuerung auf Arbeit.

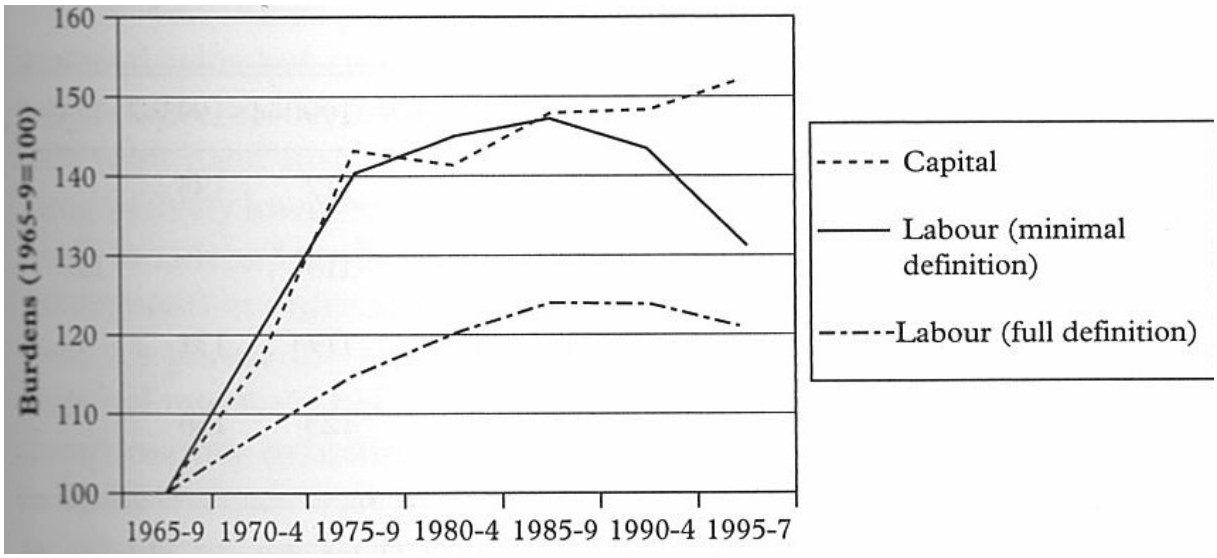


Abbildung 1: Steuerbelastungen auf Kapital und Arbeit (Quelle: Hobson, 2003, S. 45)

Doch räumt er auch ein, dass die Globalisierung die Staaten in ihren steuerlichen Politikentscheidungen begrenzt. Da in den meisten Staaten die Lohn- und Einkommenssteuer höher als die Unternehmensbesteuerung ist, kann das dazu führen, dass höher verdienende Personen eine Firma gründen und ihr persönliches Einkommen als Firmenvermögen deklarieren, um der relativ hohen Einkommensbesteuerung zu entkommen. In Bezug auf den Steuerwettkampf kann das dazu führen, dass eine Reduzierung der Unternehmensbesteuerung Hand in Hand mit einer Senkung der oberen Einkommenssteuergrenze vollzogen wird, um den oben beschriebenen Effekt zu vermeiden. Dadurch erhöht sich aber die Steuerlast auf die mittleren Einkommen (Hobson, 2003).
Es stellt sich also heraus, dass durch die Globalisierung die Nationalstaaten in ihrer Steuerpolitik begrenzt werden. Doch hat das globale Kapital nicht die Macht, die Politik der Nationalstaaten zu diktieren. Es ist noch immer von dem Investitionsklima der Staaten abhängig und somit stehen die Nationalstaaten und das globale Kapital in einem Abhängigkeitsverhältnis, was zu dem „race to the middle“ führt.

In der Literatur herrschen also verschiedene Meinungen darüber, wie die Globalisierung die Nationalstaaten beeinflusst. Die Wahrheit liegt wahrscheinlich irgendwo in der Mitte, doch an Hand der oben beschriebenen Argumente kann mit Sicherheit gesagt werden, dass der Systemwettbewerb die Nationalstaaten verändert hat. Ein weiterer Punkt, der in diesem Zusammenhang aufscheint, wäre, dass durch den Wettbewerbsstaat und den damit verbundenen Systemwettbewerb die Nationalstaaten konvergieren, da alle die gleichen Rahmenbedingungen im internationalen Wettbewerb schaffen. Andere argumentieren, dass

trotz der Globalisierung die Nationalstaaten weiterhin konvergieren, da eine Pfadabhängigkeit besteht.
Hier sollte eine empirische Analyse herangezogen werden, um zu testen, welche der Theorien am ehesten zutrifft.

2.2. Konvergenz oder Divergenz?

Der Globalisierungsprozess verändert sowohl die Arbeitsweisen des internationalen Systems, als auch das vom nationalen System der Regierungen.
Der ständige Globalisierungsprozess hat eine Debatte über die neue Rolle des Nationalstaates hervorgerufen. Der Nationalstaat muss sich durch die Veränderungen neu positionieren und kann nicht mehr beschrieben werden als eine von außen unabhängige und nach innen souveräne Einheit, da durch transnationale Vernetzungen und supranationale Integration diese Souveränität beeinträchtigt wird.
Die Debatte, in welche Richtung sich der Nationalstaat entwickelt, ist aber bis jetzt nicht gelöst worden, da einige Ökonomen von einem Niedergang des Nationalstaates sprechen, aber andere von neuen Aufgaben des Nationalstaates (Hobson, 2003). Letztere sprechen insbesondere auch davon, dass der Nationalstaat weiterhin eine entscheidende Institution ist, der die Bedingungen bestimmt, unter welchen Umständen der Globalisierungsprozess stattfindet.
Es steht also fest, dass der Nationalstaat in Zukunft andere Aufgaben zu bewältigen hat als bisher, doch besteht international kein Konsens darüber, in welche Richtung die Entwicklung geht. Warum ist das so?
Ein Grund dafür könnte sein, dass die theoretischen Überlegungen zwei verschiedene Perspektiven liefern, wie der Prozess stattfindet, was auch zu unterschiedlichen Ausgängen führt. Die eine Überlegung ist, dass es einen großen Druck auf die Politiken zum Konvergieren gibt, was die Rolle des Nationalstaates reduziert, und die andere Überlegung ist, dass es weiterhin Divergenzen zwischen den Politiken geben wird, was die Rolle des Nationalstaates vergrößert (Busch, 2004).

2.2.1. Konvergenzen (Busch, 2004)

Die Idee, warum politische Konvergenz entsteht, basiert einerseits auf der Theorie des internationalen Handels, und anderseits auf der Theorie der zwischenstaatlichen Konkurrenz.

Die Theorie des internationalen Handels beruht auf der Annahme des „Heckscher- Ohlin Theorems“, was komparative Vorteile auf Grund von verschiedenen relativen Faktorausstattungen zwischen Ländern und von verschiedenen relativen Faktorintensitäten zwischen Industrien sieht (Busch, 2004). Somit betreiben Länder untereinander Handel, um die Vorteile, die durch die unterschiedlichen Bedingungen in den Ländern entstehen, zu gewinnen.
Dieses Modell wurde stets weiterentwickelt, Rogowski wollte damit die Entwicklung der gesellschaftlichen Spaltung erklären, und es wurde durch Frieden und Rogowski (1996) auch noch der Globalisierungsprozess miteinbezogen, der die politischen Präferenzen der relevanten inländischen Akteure und die Entwicklung der inländischen Institutionen erklären sollte (Frieden und Rogowski 1996, in Busch, 2004). Die Hauptaussage dieser Theorie besteht darin, dass diejenigen Interessensgruppen am Besten zur Geltung kommen, die die größte Mobilität ihrer Produktionsfaktoren aufweisen. Somit bekommt diese Gruppe eine starke Verhandlungsmacht, da sie androhen kann, das Land zu verlassen, falls ihre Bedürfnisse nicht beachtet werden. Da Kapital die höchste Mobilität bei den Produktionsfaktoren hat, werden die Politiken der Regierungen im Interesse dieser Kapitalgruppe handeln, und da es im jeden Land so sein wird, werden die Politiken zwischen den Staaten konvergieren.
Die zweite Annäherung dieses Arguments kommt zu einem ähnlichen Schluss. Da die Regierungen in Zukunft um mobiles Kapital in Konkurrenz stehen werden, versuchen sie, die besten Bedingungen für Gewerbe zu schaffen. Das reicht von begünstigten Steuersystemen über Arbeitsmarkt- bis hin zu Umweltregulierungen, um somit die beste erwartete Ertragsrate auf Kapital zu schaffen. Dieser Trend steht somit ganz klar im Einklang mit der Theorie des Wettbewerbstaates, wie im Abschnitt 2.1. beschrieben wurde. Deshalb werden auch hier die Politiken konvergieren.

2.2.2. Divergenzen (Busch, 2004)

Hier wird angenommen, dass es stabile institutionelle Abkommen und stabile nationale Charakteristiken gibt, die sich in Form von verschiedenen politischen Ausdrucksweisen widerspiegeln. Weiters wird auf die Wichtigkeit der Pfadabhängigkeit eingegangen. Deshalb werden weiterhin die Politiken zwischen den Ländern und den institutionellen Strukturen divergieren.

Die politischen Ausdrucksweisen zeigen eine hohe Elastizität, wenn sie durch neue Gegebenheiten herausgefordert werden (Campbell, 2003). Deshalb sind die Institutionen nicht als Reflexionen von aktuellen exogenen Kräften zu verstehen, sondern sie beziehen sich auf historische Erfahrungen ihrer Regeln und formen diese ein. Deshalb führt die internationale Integration nicht zwangsläufig zu einer wesentlichen Veränderung der Institutionen und Politiken (March und Olsen, 1989, in Busch, 2004).
Die „Pfadabhängigkeit" ist ein andere Annäherung, mit der diese Entwicklung beschrieben werden kann. Hier führen positive Skalenerträge und Netzwerkexternalitäten zu einem Gleichgewichtsausgang, und deshalb sind Veränderungen sehr kostspielig und somit selten (Williamson, 1994, in Busch, 2004).
Theoretisch gibt es also gute Argumente auf beiden Seiten. Somit sollte eine empirische Analyse vollzogen werden, um zu sehen, welche Hypothese am ehesten die Realität wieder spiegelt.

2.2.3. Empirische Ergebnisse (Busch, 2004)

Um die zwei verschiedenen Hypothesen zu testen, verwendet Busch den Bereich der staatlichen Regulierung des Bankensektors in vier industrialisierten Ländern. Als Beispiele zog er die USA, Schweiz, Deutschland und Großbritannien heran, da der Bankensektor und die damit verbundene Regulierung in den Ländern am Beginn der Überlegungen eine hohe Variation aufwiesen. Somit ist dieser Bereich eine gute Ausgangslage, um zu testen, ob durch die wachsende wirtschaftliche Integration und Globalisierung die Politiken und Institutionen der einzelnen Staaten nun konvergieren oder divergieren.
Die Ergebnisse seiner empirischen Analyse lassen keinen eindeutigen Schluss zu, welche Hypothese zutrifft und welche nicht. Doch anhand einer Unterscheidung zwischen den Dimensionen von „Policy"(inhaltliche Dimension), „Politics" (institutionelle Dimension), und „Polity"(prozesshafte Dimension) konnten einige Trends erkannt werden.
Im Bereich der Policy konnte im Bezug auf die Regulierung ein Trend zum Konvergieren beobachtet werden. So half der „Basle Process" die Regulierungen zu koordinieren, obwohl die Einführung dieser Maßnahmen innerhalb der Länder variiert. Doch durch Basel 2 zeigt sich, dass der Wille da ist, einheitliche Regulierungen einzuführen.
Anhand der Politics zeigt sich keine Konvergenz in der empirischen Analyse. Durch die Stabilität der institutionellen Rahmenbedingungen ist der Druck durch die Globalisierung

nicht ausreichend, um Änderungen vorzunehmen. Nur in Zeiten von Krisen bekommt die Bankenregulierung eine universelle Aufmerksamkeit.
Auch bei der institutionellen Dimension kann keine Konvergenz erkannt werden. Die nationalen politischen Netzwerke zeigen sich im Bezug auf die Bankenregulierung sehr stabil, sodass es keinen Grund zur Veränderung gibt. Nur in Großbritannien gab es im Jahre 1997 eine institutionelle Reform, doch diese ist mehr auf inländische Missstände zurückzuführen als auf internationalen Druck, ausgelöst durch die Globalisierung.
Es gibt also vor allem im Bezug auf den regulatorischen Inhalt einen Trend zum Konvergieren, wie es durch das Basel Comittee erkannt werden konnte. Doch auch hier bauen die Staaten nationale Filter ein, da das Basler Komitee auf nationale Vertretungen aufgebaut ist, die ihre nationalen Interessen in die Verhandlungen miteinbeziehen. Selbst im Fall des Basel Komitees, wo die Verhandlungen vierzehn Jahre gedauert haben, um ein Abkommen zu erreichen, wurden gemeinsame regulatorische Rahmenbedingungen geschaffen, die teilweise eine substantielle Veränderung der nationalen Regulierung mit sich zogen. Die Konvergenz der internationalen Finanzmarktgesetze wird somit nicht nur durch internationale Organisationen wie dem IWF[1], WTO[2], OECD[3] oder Weltbank gefördert, sondern auch durch Absprache zwischen nationalen Autoritäten innerhalb internationaler Foren wie dem Basel Komitee, der IOSCO[4] oder der IAIS[5]. Die Standards werden dann meist in Form von internationalen „soft laws“ eingeführt, was auf Richtlinien, Prinzipien, und Resolutionen basiert (Kim, 2001).
Beim politischen Prozess und der institutionellen Dimension lässt sich also kein Trend zum Konvergieren erkennen. Es wurden Muster der Interaktion zwischen den politischen und ökonomischen Akteuren historisch entwickelt, die Stabilität brachten und Transaktionskosten veränderten. Somit wäre eine Änderung in diesen Dimensionen zu kostspielig.
Bei der empirischen Analyse zeigt sich also, dass vor allem im Bereich der Regulierung die Nationalstaaten konvergieren. In den anderen Dimensionen ist weiterhin ein Divergieren der Systeme zu beobachten. Es wurde auch nur der Bankensektor beobachtet, doch zeigt sich an Hand des Basel Komitees, dass Nationalstaaten versuchen, Rahmenbedingungen für gewisse wirtschaftliche Bereiche zu schaffen.
Die Ergebnisse der empirischen Analyse können weiters durch das Paper von Kim (2001) untermauert werden. Auch er argumentiert, dass „as the activities of institutions around the

[1] IWF = Internationaler Währungsfond
[2] WTO = World Trade Organization
[3] OECD = Organization for Economic Cooperation and Development
[4] IOSCO = International Organization of Securities Commissions
[5] IAIS = International Association of Insurance Supervisors

world take on an increasingly international array, the prudential regulation of such activities and other financial services is also converging“(Kim, 2001, S.9). Weiters wird in Bezug auf den Bankensektor davon gesprochen, dass „in some respects, the banking sector is approaching a situation in which it makes sense to talk about the existence of a single regulatory framework“(Van Zandt, 1991, in Kim, 2001, S. 9). Durch die Aussagen lässt sich die empirische Analyse untermauern, dass allen voran im Bereich der Regulierungen ein Konvergieren zu beobachten ist.

2.3. Bestehende Legitimität der Nationalstaaten

Die empirische Analyse von Busch hat also gezeigt, dass der Staat noch immer eine Legitimation hat. Die Staaten stellen ihre Kapazitäten zu Verfügung, um Regeln geltend zu machen. Ohne diese Voraussetzung wäre das globale System instabil.
Die neue Regierungsformstruktur wird also zumindest teilweise vom veränderten ökonomischen Wettkampf in der Welt bestimmt. Es kommt zu einem Paradoxon, dass auf der einen Seite der Staat noch immer eine entscheidende Institution im globalen System spielt, aber auf der anderen Seite auch begrenzt wird, da durch die Globalisierung einige Bereiche nicht nur mehr ausschließlich innerhalb der nationalstaatlichen Grenzen behandelt werden können (Nguyen, 2002).
Anhand der traditionell kollektiven Güter sollte nun kurz auf die Frage eingegangen werden, ob es noch möglich ist, dass diese Güter alleine von einem Staat bereitgestellt werden können oder nicht. Sind diese Güter vom Nationalstaat nicht mehr kontrollierbar, da sie einen transnationalen Charakter eingenommen haben oder privat wurden?
Nach Cerny (1999) ist ein kollektives Gut nur dann öffentlich, falls die Struktur der Produktion und die Struktur des Konsums die Bedingungen der Unteilbarkeit erfüllen.
Auf der Produktionsseite sollte traditionell ein Gut vom Staate bereitgestellt werden, falls dieser über die nötigen hierarchischen Managementstrukturen verfügt, wie es beim natürlichen Monopol ist, und deshalb effizienter ist als eine private Regelung. Doch durch die Globalisierung ist diese Betrachtung komplizierter geworden, da durch transnationale optimale Skalenerträge die Regelung durch den Staat teurer werden kann.
Bei der Konsumseite wird im Zusammenhang mit dem Begriff des öffentlichen Gutes oft der Terminus „excludability“ verwendet. Im traditionellen Sinne sind öffentliche Güter „non excludable“, und somit müssen einerseits diese Staatsleistungen durch Steuern finanziert werden und anderseits Individuen, die nicht zu dieser Leistung finanziell beitragen („free

riders“), vom Konsum dieses Gutes abgehalten werden, da es sonst für den Rest der Gesellschaft zu teuer ist. Doch ist es wieder im Zuge des Globalisierungsprozesses für Nationalstaaten schwieriger geworden, zu verhindern, dass so genannte „free riders“ von außerhalb der nationalen Grenzen national bereitgestellte öffentliche Güter konsumieren. Das würde für die inländische Politik und die öffentliche Verfahrensweise zu nicht hinnehmenden Kosten führen. Hier kann auf beiden Seiten erkannt werden, dass es für die Nationalstaaten eine immer größere Herausforderung ist, die öffentlichen Grenzen aufrecht zu erhalten, um in effizienter Weise öffentliche Güter bereitzustellen.

Das regelnde kollektive Gut zielt darauf ab, dass es einen tragfähigen ökonomischen Rahmen gibt, damit das ganze System durch die Erschaffung und Durchsetzung von Regeln fortgesetzt werden kann. Das beinhaltet zum Beispiel den Schutz von Eigentumsrechten oder ein funktionierendes Rechtsystem. So ein Gut ist von großer Bedeutung, da es nicht nur einen Rahmen für andere kollektive Güter schafft, sondern auch für private Güter. Doch in einer Welt, wo Handelsströme ständig steigen und Finanzmärkte dereguliert werden, ist es für Nationalstaaten schwieriger, Basisregeln aufrechtzuerhalten und durchzusetzen. Traditionelle Rechtsregeln werden immer mehr vom „soft law“ abgelöst, was den Rechtsrahmen der Nationalstaaten untergräbt. Ich werde mich später noch näher mit dem Thema „soft law“ in meiner Arbeit auseinandersetzen.
Weiters sollen hier noch kurz die umverteilenden kollektiven Güter behandelt werden. Solche Güter wurden stets mehr von einem politischen Standpunkt als von einem ökonomisch effizienten Standpunkt aus betrachtet. Es waren politische Entscheidungen über Gerechtigkeit und Fairness, die den Charakter dieser Güter ausmachten und die den traditionellen Wohlstandsstaat prägten. Durch die flexiblen Arbeitspraktiken und durch den internationalen Druck der Löhne stehen Arbeitsmarktpolitiken vor neuen Problemen, was wiederum die umverteilenden kollektiven Güter vor Problemen stellt. Viele dieser Güter werden in einigen Ländern privatisiert, wie verschiedene soziale Leistungen, oder bekommen einen transnationalen Charakter, wie der Umweltschutz.
Der Staat wird sich im Zusammenhang mit den veränderten kollektiven Gütern immer weiter in die Richtung orientieren, dass er ein gutes Investitionsklima schafft. Hier sind vor allem die so genannten „immobile factors of capital“ (Cerny, 1999) gemeint, die Humankapital, Infrastruktur und das Angebot von neuen Technologien beinhalten.

Nationalstaaten, im Zeitalter der Globalisierung, schaffen es also teilweise nicht mehr, kollektive Güter in einer effizienten Form anzubieten. Durch die Globalisierung kann es auch

leichter zu internationalen Finanzkrisen kommen, wie z.B. die Asien- oder Mexikokrise, die nicht mehr alleine von Nationalstaaten bewältigt werden können.
Wie schon oben erwähnt, ist es durch bessere Kommunikation in der heutigen Zeit leichter, Wissen zu transportieren, was unterentwickelte Länder auf einen höheren Wachstumspfad führen kann (Tanzi, 1998). Doch mit dem steigenden Wachstum verbundene Umweltbelastungen sollten mit Skepsis betrachtet werden, da sie globale Auswirkungen haben. Einzelne Länder können selbst über diese Problemzonen entscheiden, doch gerade hier wäre eine internationale Organisation wünschenswert, die globale Normen aufstellt.
An diesem Beispiel kann erkannt werden, dass es durch Aktivitäten einzelner Staaten zu negativen externen Effekten kommt, die nicht nur sie selbst betreffen, sondern auch andere souveräne Staaten. Hier wird von Marktfehlern gesprochen, die durch negative Externalitäten entstehen. In der Wirtschaftstheorie können die Teilnehmer diese Probleme selbst lösen, indem sie die Ressourcen auf pareto-effizienter Weise aufteilen, wie es Coase beschrieben hat (Coase, 1960, in Tanzi, 1998). Doch das funktioniert nur innerhalb der Grenzen eines Nationalstaates, und es müsste schon eine „Weltregierung“ geben, um dieses Problem auch auf internationaler Ebene lösen zu können. Weitere Marktfehler können durch imperfekte oder unvollkommene Märkte auftreten.
In diesem Abschnitt wurde nun kurz gezeigt, dass trotz der Globalisierung die Nationalstaaten im internationalen Kontext noch immer eine entscheidende Rolle spielen. Doch durch die weltweiten Wirtschaftsverflechtungen kommt es auch zu Problemen, die von den einzelnen Staaten nicht mehr gelöst werden können. Diese Entwicklung kann auch durch das Subsidiaritätsgesetz beschrieben werden. So sollen von IO Aufgaben übernommen werden, die die Staaten auf ihren verschiedenen Entscheidungsebenen allein nicht mehr zufriedenstellend wahrnehmen können. Deshalb wird der Ruf nach einer „Weltregierung“ immer lauter, um Lösungsansätze für die derzeitigen Probleme zu gewährleisten. Doch das Entstehen einer Weltregierung ist ein utopischer Ansatz, da durch verschiedene kulturelle und wirtschaftliche Ausgangspositionen der einzelnen Länder es quasi unmöglich ist, die jeweiligen Interessen in einer globalen Regierung zu vereinbaren.
Ein Lösungsansatz für dieses Problem könnte das Entstehen von „government networks“ sein (Anderson, 2005). Unter Netzwerken werden hier kooperative Abkommen verstanden, die über Grenzen hinausgehen und von Akteuren gebildet werden, die globale Themen aufgreifen. Regulatorische Akteure, die durch Informations- und Verantwortungsteilung innerhalb eines bestimmten regulatorischen Gebiets globale Probleme behandeln, bilden die Struktur dieser Netzwerke. Durch koordinierte vernetzte Aktionen von Regierungsoffiziellen

verschiedener Staaten soll die bestehende Lücke der Gerichtsbarkeit zwischen souveränen Staaten geschlossen werden.
Die schon jetzt bestehenden internationalen Organisationen können in diesem Zusammenhang als „government networks“ betrachtet werden, und sie sind somit gefordert, in ihren spezifischen Arbeitsbereichen jene Probleme zu lösen, die nicht mehr alleine von Nationalstaaten bewältigt werden können.
Bevor ich zu dem Hauptaugenmerk meiner Arbeit komme, nämlich inwieweit die IO die Nationalstaaten beeinflussen, möchte ich im nächsten Abschnitt einige für diese Arbeit relevante, internationalen Organisationen vorstellen und näher darauf eingehen – auf ihren Aufbau, darauf, welche Lösungsansätze sie bieten können, aber auch mit welchen Problemen sie zu kämpfen haben.

3. Internationale Organisationen

Da die Anzahl der internationalen Organisationen in den letzten Jahrzehnten ständig gewachsen ist, kann ich mich in meiner Arbeit nicht allen Organisationen widmen, was auch nicht sinnvoll wäre. Daher werde ich nur einige relevante vorstellen. Nach Frey gab es im Jahre 1997 weltweit 350 internationale Organisationen mit mehr als 100 000 Mitarbeitern (Frey 1997, in Chen, 2003). Ich werde mich in erster Linie mit der WTO, dem IWF und auch teilweise mit der EU beschäftigen, da diese Organisationen von enormer Bedeutung sind, aber doch in unterschiedlicher Weise funktionieren.
Zuerst möchte ich mich mit der Struktur der internationalen Organisationen auseinandersetzen. In den letzten Jahrzehnten haben sich durch die fortschreitende Globalisierung auch die Herausforderungen an die internationalen Organisationen verändert. Es wurde jedoch versucht, die neue Funktionen und Aufgaben der Organisation in die alten Strukturen einzugliedern, was anderseits zu Problemen zwischen den Mitgliedstaaten und anderen internationalen Organisationen führte (Bradlow, 2001).

3.1. Struktur und Funktion der internationalen Organisationen

Am Beginn dieses Kapitels sollte die normative die Frage gestellt werden, warum es überhaupt IO gibt.

Wie bereits erwähnt, werden solche Organisationen benötigt, um Marktfehler zu regulieren, die nicht mehr alleine von Nationalstaaten bewältigt werden können. Die folgenden Punkte müssen betrachtet werden, falls IO untersucht werden (Chen, 2003):

- Die Existenz einer IO muss gerechtfertigt sein, sprich sie muss dazu beitragen, dass es eine Nettoverbesserung der globalen Wohlfahrt gibt;
- IO müssen die Rolle übernehmen, globale öffentliche Güter zu produzieren.

Der Nobelpreisträger Stiglitz hat hier sechs verschiedene Bereiche identifiziert, in denen globale öffentliche Güter hergestellt werden sollten (Stiglitz 2000, in Chen, 2003): diese sind globale Sicherheit, globale ökonomische Stabilität, Wissen, globale Umwelt, humanitäre Hilfe und globale Gesundheit.
Mein Hauptaugenmerk in dieser Arbeit ist die globale ökonomische Stabilität, doch kann dieser Bereich nicht unabhängig von den anderen Bereichen betrachtet werden.
Internationale Organisationen wie die WTO oder der IWF können als „multilateral pooled sovereignty“ bezeichnet werden (Anderson, 2005). Souveräne Staaten schließen sich zusammen, mit dem Ziel, ihre Souveränitäten durch Institutionen, Organisationen oder Netzwerke zu bündeln. Dadurch sind diese Organisationen ein Gebilde von Nationalstaaten und nicht selbst ein unabhängiger Akteur. Da in der Gründungszeit der meisten IO die Kooperation schwach war und von einzelnen Nationalstaaten dominiert wurde, waren die Institutionen in der Öffentlichkeit Randerscheinungen. Die Gründungsmitglieder der verschiedenen IO schlossen sich in Formen von Klubmodellen zusammen, die auf speziellen Gebieten agierten. Im Handelsbereich und Finanzbereich waren die fortgeschrittenen industrialisierten Länder der Motor für die Entstehung solcher internationalen Institutionen (Keohane und Nye, 2001). Doch mit der ständigen Expansion der Mitgliedsstaaten wurden diese Modelle nicht ausreichend angepasst, wodurch sich einige Nationalstaaten nicht ausreichend in den Organisationen repräsentiert fühlten.

Internationale Institutionen hatten die Kooperation erleichtert, indem sie die Kosten, die bei einem Abkommen anfallen, reduzierten. Durch die Etablierung von Regeln und Informationsangeboten, die von den Regierungen befolgt wurden, konnte so eine Kostenreduzierung erfolgen. In den klubartigen Institutionen formen Minister, die dem gleichen Gebiet angehören, Gremien, die die Regeln beschließen. Die Handelsminister dominieren die GATT/WTO oder die Vorsitzenden der Zentralbanken, die BIS. Die Beschlüsse werden zuerst im Geheimen verhandelt und danach werden die Abkommen der nationalen Legislative und der Öffentlichkeit vorgestellt (Keohane und Nye, 2001).

Auf internationaler Ebene agieren die Organisationen nur auf spezifischen Gebieten, die abgegrenzt vom restlichen System sind, da kaum Vernetzungen zu den anderen Organisationen mit anderen Gebieten bestehen (Anderson, 2005). Die Mitgliedschaft kann auch verschiedene Formen annehmen: sie ist entweder universell oder selektiv. Der Beitritt zu einer IO und der damit verbundene Stimmenanteil bei den Entscheidungsprozessen in den verschiedenen internationalen Organisationen nimmt unterschiedliche Formen an.
Bei der Analyse von IO können zwei verschiedene Wahlsysteme betrachtet werden: auf der einen Seite gibt es das Länderwahlsystem, wo jedes Land eine Stimme hat, wie es in der UN der Fall ist. Hier besteht aber das Problem, dass nicht die Einwohnerzahl berücksichtigt wird, was zu Nachteilen für bevölkerungsreiche Staaten führt. Auf der anderen Seite gibt es das Dollar-Wahlsystem, wo sich der Stimmenanteil nach den Einzahlungen der einzelnen Staaten richtet, was wiederum vom BIP abhängt. Bei diesem System können aber die Entwicklungsländer (EL) aufgrund ihres verhältnismäßig geringen BIP ihre Interessen nicht ausreichend vertreten. Dieses Wahlsystem herrscht im IWF vor (Bradlow, 2001).

Für die Unterhändler in den jeweiligen IO war das Klubmodel vorteilhaft, da sie kaum auf die Kritik von außen eingehen mussten. Bei den Verhandlungen hatten nur die Offiziellen der jeweiligen Organisationen die Befugnis, Entscheidungen zu treffen. Somit hatten die Vertreter von anderen IO sowie andere Regierungsvertreter keinen Einfluss auf die Verhandlungen. Weiters war es für die Öffentlichkeit oft undurchschaubar, welche Positionen ihre Abgesandten bei den Verhandlungen einnahmen. Dadurch konnten die Unterhändler für ihre Verhandlungen oft nicht zur Rechenschaft gezogen werden. Durch solch ein System bestand die Gefahr, dass die Entscheidungsträger die Informationen manipulieren könnten (Keohane und Nye, 2001).
Doch solch ein System zeigte auch politische Wirkungskraft, da es an Transparenz fehlte, was oft Minister ausnützten, um Entscheidungen zu fällen, die schwierig zu verstehen waren. Dadurch konnten Handlungsprozesse schneller in Gang kommen, da andere Ministerien ihre Macht einschränkten, um z.B. bessere Handlungsbedingungen mit anderen Staaten zu etablieren. Von solchen Vorgängen profitierten auf der einen Seite Kooperationen des internationalen Handels, aber auf der anderen Seite bekamen arbeitspolitische und umweltpolitische Interessen nicht die nötige Aufmerksamkeit. Der enorme Bedeutungsgewinn des Schlagworts Globalisierung in der Öffentlichkeit hat dieses Klubmodell in Frage gestellt. Es wird in Bezug auf die multilateralen Abkommen mehr Demokratie und Transparenz gefordert. Weiters wird von der Öffentlichkeit gefordert vermehrt Themen in den

Verhandlungen zu berücksichtigen, die nur indirekt mit ökonomischen Bereichen in Verbindung stehen. Das wären z.B. Umweltschutz oder Arbeitsrechte.

3.1.1. Struktur und Funktion des IWFs

Im Jahre 1944 wurde im Zuge der Bretton Woods Konferenz, an der 44 Staaten teilnahmen, von den Regierungen beschlossen, Teile ihrer Währungssouveränität aufzugeben und dafür im Gegenzug von einem allgemeinen Währungssystem zu profitieren (Bradlow, 2001). Die Idee dieses neuen Systems bestand darin, dass die Staaten den Nominalwert ihrer Währungen aufrechterhalten. Falls sie Probleme in ihren Zahlungsbilanzen haben, würde ihnen der IWF finanzielle Unterstützung gewährleisten, um die Währung aufrechtzuerhalten. Die vier Hauptaufgaben des IWF in dieser Zeit waren folgende:

1) Er gab Hinweise auf angemessene makroökonomische Politiken;
2) Er vergab finanzielle Unterstützungen an Staaten, um Zahlungsbilanzdefizite zu eliminieren;
3) Er half dabei, makroökonomische Politiken international zu koordinieren, um die Wechselkurse seiner Mitgliedsstaaten zu überwachen;
4) Er stellte ein Diskussionsforum über internationale Währungsreformen dar (Coffey und Riley, 2006 und Bird, 2003).

Durch die jährliche Überwachungsmission, gemäß Artikel IV seiner Abkommen, die der IWF in allen Mitgliedsstaaten abhielt, sollten diese Punkte erfüllt werden.
Es müssen zuerst einige Betriebsmethoden und Regierungsformabkommen des IWF betrachtet werden, da diese ursprünglichen Funktionen zu den gegenwärtigen Problemen des IWFs führen (Bradlow, 2001).
Um das Nominalwertsystem aufrechtzuerhalten, unterstützte also der IWF finanziell die Länder, die diesbezüglich Schwierigkeiten hatten. Doch der IWF konnte nur begrenzt in den politischen Prozess der Mitgliedsstaaten eingreifen, da die Empfängerstaaten frei wählen konnten, welche politischen Maßnahmen sie wählen, um die vorgegebenen Bedingungen zu erfüllen. Es handelte sich um eine „niedrige“ Bedingtheit, die die Staaten erfüllen mussten. (Bird, 2003). Deshalb wurden vertrauliche „Standby-Abkommen“ eingeführt, die rechtlich so interpretierbar waren, dass es sich hierbei um keine vertraglichen Abkommen handelte. Dadurch wurde verhindert, dass die Vereinbarungen den Stellenwert eines internationalen Abkommens einnahmen, die nach der UN Charter öffentlich sein müssen. Dadurch konnte der IWF nicht haftbar gemacht werden, falls ein Staat die Punkte des „Standby-Abkommen“ nicht

erfüllt (Bradlow, 2001). In dieser Zeit waren auch Exportinstabilitäten und ungünstige Handelsbewegungen die vorherrschenden Probleme. Die damaligen Probleme wurden großteils durch exogene Variablen verursacht, wie Politikversagen, und es war verstärkt Liquidität als Anpassung gefordert (Bird, 2003).
Der IWF wurde also vorderrangig als eine Währungsinstitution gegründet, die die Mitgliedsstaaten bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten unterstützen. Es wurden keine formellen Unterschiede zwischen den Mitgliedsstaaten auf der Basis von Reichtum oder Entwicklungsstufe gemacht. Die Rechtfertigung hierbei war diese, dass alle Länder im gleichen Währungssystem sind, und somit die gleichen Bedingungen für alle vorherrschten, wodurch alle Mitgliedsstaaten einheitlich behandelt werden sollten. Aus dieser Annäherung folgte, dass der IWF allen Mitgliedern, unter gleichen Bedingungen, Zugang zu seinen finanziellen Anlagen gewährleistete. Somit war die „Einheitlichkeit“ eine der Schlüsselfaktoren des IWFs (Bradlow, 2001). In dieser Periode des Nominalwertsystems machte so eine Annäherung noch Sinn, da selbst die USA auf die finanzielle Unterstützung des IWFs zurückgriff, doch in der heutigen Zeit muss diese Gleichstellung neu überdacht werden.
Die ursprüngliche Struktur der Regierungsform des IWFs beinhaltete auch einige Kontrollen, um die Macht der reichsten Mitgliedsstaaten zu kontrollieren, obwohl das System mit dem gewichteten Stimmenanteil gerade diese Staaten bevorzugt. Sie nahmen zwar den finanziellen Service in Anspruch, doch war es unwahrscheinlich, dass sie Politiken befürworteten, die für sie negative Effekte hatten (Bradlow, 2001).
An dieser Stelle möchte ich nun kurz auf den gewichteten Stimmenanteil eingehen. Der IWF besteht heute aus 185 Mitgliedern und das jeweilige Stimmrecht der Staaten richtet sich nach ihrem Kapitalanteil.
Innerhalb des IWF sind die Industrienationen durch den gewichteten Stimmenanteil die führende Kraft im Entscheidungsprozess. So haben die USA einen Stimmenanteil von 17%, gefolgt von Japan mit 6%. Somit ist klar ersichtlich, dass die Industrienationen innerhalb des IWF eine führende Position auf Grund ihres Stimmenanteils ausüben. Da die Beschlüsse innerhalb des IWFs mit einer 85% Mehrheit getroffen werden, können die USA wegen ihres hohen Stimmenanteils dafür sorgen, dass Beschlüsse nicht verabschiedet werden und haben so quasi ein Vetorecht (IWF, 2007). In der Literatur wird in diesem Zusammenhang oft kritisiert, dass es für die Industrienationen nützlich ist, eine Organisation wie den IWF zu haben. Da sie innerhalb des IWFs starken Einfluss haben, können sie den Entwicklungsländern Strukturprogramme diktieren, die mit ihren eigenen Interessen im

Einklang stehen (Bird, 2003). Ihre Dominanz in dem IWF kommt davon, dass die Geschäftsführer nicht im selben Ausmaß angestiegen sind, wie die Mitgliedsstaaten. Im Jahre 1944 wurden die 39 Staaten durch 12 Geschäftsführer vertreten. Heute werden die 185 Mitglieder durch nur 24 Geschäftsführer vertreten, wobei die 5 Hauptaktionäre je einen Geschäftsführer stellen und es noch 3 Geschäftsführer gibt, die jeweils ein Land repräsentieren. Somit verbleiben 16 Geschäftsführer, die die restlichen 177 Staaten vertreten. Dadurch haben die Staaten, die jeweils einen Geschäftsführer stellen, einen enormen Vorteil im Entscheidungsprozeß, da sie ihre Aktivitäten nicht koordinieren müssen. Von den 24 Geschäftsführern stellen die Industrienationen alleine 9 und 11 kommen von OECD Staaten, was deutlich macht, wo die Macht im IWF liegt (Bradlow, 2001).
Nachdem nun kurz auf die Stimmenanteile der Länder eingegangen wurde, sollte noch die Struktur betrachtet werden, um zu erkennen, welche Gremien die größte Rolle spielen. Die Organe des IWF sind folgende: der Gouverneursrat ist die höchste Entscheidungsinstanz innerhalb des IWFs. Der Rat beinhaltet einen Gouverneur, der von den Mitgliedsstaaten gewählt wird. Zusätzlich stellt jedes Mitglied eine Vertretung in diesem Rat, die meistens der Finanzminister oder der Vorsitzende der Zentralbank ist. Der Exekutivrat leistet die tägliche Arbeit im IWF (IWF, 2007). Er besteht aus 24 Geschäftsführern, die sich aus unterschiedlichen Ländern zusammensetzen, wie schon oben dargestellt wurde. Es gibt noch weiter Organe, wie das Finanzstabilitätsforum, oder einen Entwicklungsausschuss, doch werde ich später in meiner Arbeit noch auf diese Organe zu sprechen kommen und es sollte fürs erste genügen festzuhalten, dass der Gouverneurs- und der Exekutivrat die entscheidende Rolle innerhalb des IWFs spielen.

3.1.2. Struktur und Funktion der WTO

Bei der Bretton Woods Konferenz entstand auch erstmals die Idee eine IO, die den internationalen Handel vorantreibt und koordiniert, zu gründen. Im Jahre 1947 wurde in Genua die Vorläuferorganisation der WTO, die GATT, ins Leben gerufen. Das GATT hatte vor allem mit ihrem Programm Erfolg, Handelstarife und andere Handelsbarrieren weltweit zu verringern.
In der GATT Verhandlungsrunde in Uruguay 1994 wurde die GATT schließlich in eine neue IO transformiert, nämlich der WTO (Matsushita et al., 2004). In Marrakesch wurde am 15. April 1994 die WTO formal gegründet (WTO Agreement), und am 1.Jänner 1995 nahm sie

ihre Arbeit auf. Die Gründung der WTO resultierte unter anderem daraus, dass ein besserer institutioneller Mechanismus und ein besseres System, um Streitfälle zu lösen, gefordert wurden.

Das Ziel der WTO ist ein stabiles und vorhersehbares Handelssystem für alle Mitglieder. Die Hauptgebiete, in denen die WTO agiert, sind folgende: der Handel mit Waren (GATT), der Handel mit Dienstleistungen (GATS) und der Handel mit Eigentumsrechten. (TRIPS).

Für jedes Gebiet stellt die WTO spezielle Regelungen auf, an die sich die Mitgliedsstaaten halten müssen. Es gibt jeweils einen Rat für diese drei Bereiche. Diese sind: „Council for Trade in Goods", „Council for Trage in Services", und „Coucil for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights". Diese drei Räte sind hauptverantwortlich für die tägliche Arbeit der WTO. Weiters deckt die WTO auch Bereiche ab, die indirekt mit dem Handel von Gütern in Verbindung stehen. Diese so genannten Querschnittsbereiche beinhalten z.B. Umwelt oder Investitionen (Oeter, 2005).

Durch die Theorie des komparativen Vorteils sollen alle Mitgliedsstaaten in der WTO besser gestellt werden.

Neben diese generelle Annäherung hat die WTO weitere vier spezifische Aufgaben: „ (1) to provide a forum for negotiations among Members both as to current matters and future agreements; (2) to administer the system of dispute settlement; (3) to administer the Trade Policy Review Mechanism; and (4) to cooperate as needed with the IMF and the World Bank, the two other Bretton Woods institutions" (Matsushita et al., 2004, S. 9).

Die WTO hat zwei Regierungsbehörden: die Ministerkonferenz und der Allgemeine Rat. Die Ministerkonferenz ist die oberste Behörde der WTO und trifft sich mindestens einmal alle zwei Jahre. Der Allgemeine Rat ist der höchste Entscheidungsträger und das Politikorgan zwischen den Ministerkonferenzen. Weiters entlädt der Allgemeine Rat die Verantwortlichkeit auf zwei wichtige untergeordnete Organe, nämlich dem Streitschlichtungsgremium „Dispute Settlement Body" und dem „Trade Policy Review Body" (Matsushita et al., 2004).

Zurzeit besteht die WTO aus 151 Mitgliedstaaten (WTO, 2007). Um Mitglied zu werden müssen die Staaten Verhandlungen führen und Maßnahmen setzen, die mit den WTO-Richtlinien übereinstimmen. Der Beitritt eines Landes zur WTO ist abhängig von einer 2/3 Mehrheit in der Ministerkonferenz, doch praktisch gesehen wird der Beitritt eines Landes mit einer Konsensentscheidung aller WTO-Mitglieder beschlossen. Konsens sollte hier nicht als Einstimmigkeit betrachtet werden, sondern dass kein Mitglied gegen einen Beitritt stimmt.

Selbst beim Enthalten einer Stimme kann eine Entscheidung durch Konsens bestimmt werden (Hilf, 2005).
Die Entscheidungsfindung in der WTO bietet unterschiedliche Ansätze. Es gibt sowohl Wahlmöglichkeiten als auch Konsensentscheidungen. Falls eine Entscheidung anfällt, sollte der Rat, der für dieses Gebiet verantwortlich ist, einen Entschluss finden, der durch Konsens gedeckt ist.
Innerhalb der WTO wird nur gewählt, falls es zur keiner Konsensentscheidung kommt. Hier besitzt jedes Mitglied eine Stimme. Bei der Ministerkonferenz und beim Allgemeinen Rat werden Entscheidungen auf der Basis einer einfachen Mehrheit getroffen, solange das relevante WTO- Abkommen keine andere Regelung vorsieht. Eine Dreiviertelmehrheit im Allgemeinen Rat oder bei der Ministerkonferenz ist z.B. von Nöten, falls es verbindliche Auslegung einzelner Punkte des WTO-Abkommen gibt (Hilf, 2005). Hier ist also klar ersichtlich, dass das Wahlsystem innerhalb der WTO verschiednen Formen annimmt und teils von Abkommen zu Abkommen unterschiedlich ist (Matsushita et al., 2004). Es sollte hier jedoch festgehalten werden, dass der Großteil der WTO-Entscheidungen durch Konsensentscheidungen gefällt werden.

Die Hauptaufgabe dieser Organisation ist also eine Reduzierung aller Handelsbarrieren, um für steigendes Wachstum weltweit zu sorgen. Deshalb werden die Zölle immer stärker reduziert und auch andere Handelsbeschränkungen, wie Quoten oder Import- und Exportbeschränkungen sind verboten. Einer der Hauptprinzipe der WTO ist das Prinzip der Nichtdiskriminierung, das durch das „national treatment“ und „most favoured nation“ Prinzip gedeckt wird. Das erste Prinzip besagt, dass alle Produkte von verschiedenen Ländern gleich behandelt werden müssen, falls sie die Grenzen der jeweiligen Handelspartner überquert haben, während das letztere dafür steht, dass jeder Staat alle WTO-Mitglieder auf gleichwertiger Basis behandeln muss. Die Verpflichtung des „national treatment“ Prinzip, ist durch den Artikel 3 der GATT gestützt (Matsushita et al., 2004).
Die GATT- Vereinbarungen wollen auch getarnte Diskriminierung verhindern, was oft mit dem Argument von technischen und sanitären Standards gemacht wird. Somit müssen sie die TBT (Technical Barriers to Trade)- und SPS- Vereinbarungen (Application of Sanitary and Phytosanitary Measures) erfüllen (Zagel, 2005). Das Prinzip der Nichtdiskriminierung wird bei so genannten „like products“ verwendet, die den gleichen Endproduktcharakter haben (siehe Kapitel 4).

Doch die GATT- Vereinbarungen bieten einige Ausnahmen an, durch die die Staaten von den WTO- Richtlinien abweichen können, um spezifische politische Interessen zu verfolgen. Doch solche Ausnahmen werden stets streng kontrolliert, da viele Staaten diese protektionistischen Maßnahmen mit dem Argument des Schutzes für nichtökonomische Bedenken rechtfertigen wollen.
Im Art. XX GATT sind somit einige Unterpunkte, die nicht nur handelsspezifische Themen in Betracht ziehen, sondern auch auf Probleme eingehen, die durch Handel entstehen können. Im 4. Abschnitt werde ich den Artikel XX GATT noch näher beschreiben. Doch auch hier müssen die Maßnahmen das Prinzip der Nichtdiskriminierung erfüllen (Zagel, 2005).
Die WTO deckt somit auf der einen Seite die traditionellen Handelsinstrumente ab, auf der anderen Seite versucht sie auch Politikthemen innerhalb von Staatsgrenzen abzudecken, welche auch als die „neuen" handelspolitischen Instrumente bezeichnet werden können. (Smeets, 1999). Weiters versucht die WTO auf die neuen Handelsanforderungen, die mit der Globalisierung verbunden sind, neue Regeln aufzustellen. „The WTO is moving increasingly in a direction to provide global responses to global issues."(Smeets, 1999, S. 8).
Seit der Uruguayrunde versucht die WTO immer mehr Themen in ihren Katalog aufzunehmen, die direkt oder indirekt mit dem Handel verbunden sind. Das sind z.B. das GATS oder die TRIPS. Doch hier entstehen Probleme, sowohl zwischen den Nationalstaaten und IO, als auch durch die Konkurrenz zwischen öffentlichen und privaten Gütern. Im Kapital 4 werde ich mich näher mit dem GATS beschäftigen und auf die Probleme eingehen, die durch die Regelungen auf diesem Gebiet entstehen.

Beim IWF und der WTO sollte festgehalten werden, dass diese IO durch zweistufige Verfahren gekennzeichnet sind. Die Regelungen dieser Organisationen werden auf globaler Ebene ausgehandelt und danach in den Nationalstaaten umgesetzt. Für den weiteren Verlauf der Arbeit ist es wichtig diese Verfahren klar darzustellen, da zwar die Verhandlungen die Mitglieder führen, aber die Beschlüsse auf supranationaler Ebene festgelegt werden. Die Organe der unterschiedlichen IO haben dadurch eine gewisse Autonomie gegenüber einzelnen Nationalstaaten. Inwieweit die Beschlüsse der verschiedenen IO für die Mitgliedsstaaten bindend sind, wird im Verlauf der Arbeit noch analysiert.

3.1.3. Struktur und Funktion der Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIS)

Diese IO werde ich nicht so ausführlich behandeln wie die WTO und den IWF. Die BIS hat auch eine andere Funktion als die beiden vorher beschriebenen IO, da es sich hier um ein „horizontales Netzwerk" handelt, wo die Mitglieder auf derselben Ebene operieren und es keine übergeordnete Macht gibt. Es handelt sich um ein einstufiges Verfahren und die Organe der BIS haben keine Autonomie gegenüber den Nationalstaaten, da diese hier als gleichwertig betrachtet werden können. Trotzdem haben solche IO einen Einfluss auf die einzelnen Nationalstaaten, da durch „soft law" Regelungen die Beschlüsse geltend gemacht werden. Diese Bank fördert die internationale Währungs- und Finanzkooperation und gilt auch als die Bank für die Zentralbanken. Sie wurde 1930 gegründet und hat ihren Sitz in Basel. Die Zentralbanken der einzelnen Länder stellen die Mitglieder dieser IO. Sie hat 55 Mitglieder, die weltweit verteilt sind. Doch die industrialisierten Staaten stellen die Mehrheit. Sie bietet finanzielle Unterstützung für die jeweiligen Zentralbanken und anderen Währungsinstitutionen an (BIS, 2007).
Diese IO betrachte ich vor allem deshalb, da sie eng mit dem IWF bei Finanzkrisen kooperiert, was später in meiner Arbeit noch dargestellt wird. Weiters stellt sie Standards auf, die zwar für die Nationalstaaten nicht bindend sind, aber als internationale Vorlagen im Bereich des Finanz- und Banksektors dienen, was unter die Kategorie „soft law" fällt. Wie diese „soft law" Regeln für Staaten geltend gemacht werden, zeigen uns die nächsten Kapiteln.

3.2. Rechtssprechung der internationalen Organisationen

Das globale Rechtssystem besteht aus einem Netzwerk von sektoralen Regierungen, wie der IWF und die BIS, die sich gegenseitig interaktiveren und sich somit auch legitimieren. Die Regulierung ist nicht eine Einheit sondern spaltet sich in zwei Teile; eine schafft die Regeln und eine setzt sie durch (Cassese, 2004). Zwei Beispiele sollen diesen Mechanismus genauer erklären. Zum einem verwendet z.B. die WTO Standards von der „Codex Comission" (einer Behörde, die der WHO unterstellt ist), um nationale Regulierungen auf dem Gebiet von Nahrungsmittelstandards zu harmonisieren. Auf der anderen Seite bekommen die Standards der „Codex Comission" an Gewicht, da ihre Standards beim Streitschlichtungsgremium der WTO verwendet werden, was ihre Akzeptanz erhöht. Die WTO ist das Zentrum des Systems,

die ihre Regulierungskraft anderen verschiedenen Gremien borgt, um Regeln einzuführen, die die Umwelt, Gesundheit und andere Bereiche schützt. Die WTO, die ihr Hauptaugenmerk auf Waren und Dienstleistungsverkehr hat, drängt also auch in andere Sektoren ein, um konkurrierende Interessen zu regeln.
Das gleiche Schema lässt sich zwischen dem IWF und der BIS erkennen. Auch hier greift der IWF auf Standards zurück, die durch BIS geformt wurde. In der Literatur wird dieser Ablauf als „borrowing regimes“ bezeichnet (Cassese, 2004).
Bei der Behandlung des globalen Rechtssystems kann zwischen Harmonisierungs- und Durchsetzungsnetzwerken unterschieden werden. Harmonisierungsnetzwerke zielen darauf ab, die regulatorische Lücke durch Koordinierung der juristischen Systeme über die Grenzen hinaus zu schließen und etablieren somit kein einheitliches supranationales Gesetz (siehe Sykes, 2000). Doch bewegen sie teilweise die einzelnen Gesetzgebungen dazu, dasselbe System zu akzeptieren. Für den Staat bedeutet das aber, dass er das Privileg der „Unstimmigkeit“ aufgibt, solange er von dem Netzwerk profitiert (Anderson, 2005). Durchsetzungsnetzwerke setzen dann die Regeln durch, die von Harmonisierungsnetzwerken entstanden sind. Die WTO kann in diesem Zusammenhang als Durchsetzungsnetzwerk betrachtet werden.
Bevor ich mich mit den Regelungen befasse, die von IO aufgestellt werden und welche Konsequenzen das für die Nationalstaaten hat, muss kurz festgehalten werden, wie sich das internationale Rechtssystem vom nationalem unterscheidet.

3.2.1. Globales Verwaltungsgesetz

Das globale Verwaltungsgesetz ist von sektoralen Mächten gekennzeichnet, oder von sektoralen Netzwerken bestehend aus nationalen Autoritäten (Cassese, 2004) Diese Annäherung kommt auch davon, dass der Staat in der Literatur häufig nicht als eine einheitliche Institution angesehen wird, sondern als eine Anhäufung von verschiedenen Machtzentren, verschiedenen Institutionen und konkurrierenden Akteuren, welche sowohl die gewählten Akteure, wie die Legislative, als auch nicht gewählte Akteure, wie Richter oder Bürokraten einschließt (Anderson, 2005). Somit hat jede Regierungsinstitution eine unabhängige Verpflichtung internationale Rechtsregeln in ihren Bereichen einzuführen. Durch diese Entwicklung, dass substaatliche Organe souveräne Macht innerhalb eines Bereiches bekommen, wird der Staat geschwächt.

Auf internationalem Level ist die ausführende Macht schwach, da die Durchsetzung der Regeln von der nationalen Exekutive koordiniert wird, was die Legislative stark beschränkt. Vor dem Eintritt in eine IO ist zwar eine Zustimmung durch das Parlament notwendig, aber das Zustimmungsverfahren ist häufig nur eine reine Formalie. Nach dem Eintritt in eine IO werden danach die Parlamente großteils aus den Entscheidungsprozessen ausgegliedert (Oeter, 2005).
Ein weiterer Punkt, der das globale Rechtssystem charakterisiert, ist die ultrastaatliche und staatliche Dimension.
Bei der ultrastaatlichen Dimension handelt es sich um einen gemeinsames Rechtswesen, das mit dem nationalen Rechtswesen übereinstimmen soll. Weiters müssen die Staaten untereinander kommunizieren, was durch den Umlauf von Kapital, Gütern und Dienstleistungen passiert und auch dadurch, dass sich die verschiedenen Rechtssysteme untereinander absprechen müssen. Doch die Kommunikation und die damit verbundne Festlegung von höheren gemeinsamen Regeln zwischen dem Rechtswesen basieren nicht auf einem einheitlichen Ablauf, sondern es kommt zu Unterschieden in den verschiedenen Bereichen (Cassese, 2004). So greift das Rechtssystem der WTO auf andere Mechanismen zurück als das Rechtssystem des IWFs.
Unterschiede zwischen dem inländischen und dem globalen Rechtswesen entstehen auch, dass das inländische Rechtswesen dadurch charakterisiert ist, dass es sich selbst gegenüber der Öffentlichkeit verantwortlich macht und selbst Verpflichtungen etabliert. Deshalb gibt es hier ein Gleichgewicht zwischen einer staatlichen Autorität und einer individuellen Freiheit. Doch auf internationaler Ebene funktioniert dieser Mechanismus zwischen einer internationalen Autorität und Staaten. Somit steht das internationale Rechtswesen im Gegensatz zum nationalen, da ersteres nicht den Bereich der individuellen Freiheit erweitert sondern limitiert, indem sie die Handlung von Staaten einschränkt (Cassese, 2004). Wie wir an diesen Beispielen gesehen haben, gibt es Unterschiede zwischen dem nationalen und internationalen Rechtswesen. Als nächstes sollten wir die verschiedenen Formen der internationalen Abkommen analysieren, die Begrenzungen für die Nationalstaaten bedeuten.

3.2.2. Formen der internationalen Abkommen

Es ist wichtig, zwischen internationalen Abkommen und kollegiale Gremien zu unterscheiden, da beide Entscheidungen treffen, die für Staaten relevant sind. Bei

internationalen Abkommen, die zwischen Staaten formuliert werden, begrenzen sich diese Staaten in gewissen Bereichen selbst, während Gremien von internationalen Organisationen eine externe Begrenzung für Staaten bedeutet, selbst wenn die Staaten Mitglieder in der Organisation sind (Cassese, 2004). Diese Annäherung habe ich im vorherigen Abschnitt mit der Unterscheidung zwischen einstufigen versus zweistufiges Verfahren anklingen lassen. Internationale Abkommen können somit als „horizontale Netzwerke" bezeichnet werden, während kollegiale Gremien als „vertikale Netzwerke" gelten. Horizontale Regierungsnetzwerke beinhalten Regierungsoffizielle von verschiedenen Staaten, die ihre Aktivitäten über die Grenzen hinaus koordinieren (Anderson, 2005). Diese Netzwerke können als horizontal beschrieben werden, weil die Akteure dieser Aktivitäten Regulatoren sind, die sich auf demselben hierarchischen Level innerhalb der nationalen Strukturen befinden. Beispiele für solche Netzwerke wären das „Financial Stability Forum" oder die BIS. Horizontale Netzwerke sind „lockerer und weniger zwingend", als andere Formen der internationalen Organisation (Anderson, 2005). Die Macht bleibt prinzipiell bei den Nationalstaaten.

Im Gegensatz dazu vermitteln vertikale Netzwerke zwischen nationalen Regierungsvertretern und supranationalen Organen. Diese Netzwerke geben den IO die Möglichkeit, die verordneten Mächte der nationalen Vertretungen, mit denen sie vernetzt sind, zu lenken. Dadurch sind die vertikalen Netzwerke die Zutat, die den IO ihre „echte" Macht gibt (Anderson, 2005).

Für die Nationalstaaten bedeutet das, dass sie ihre Souveränität zu einem globalen Gericht transformieren und jede nationale Regierungsinstitution verantwortlich gemacht wird, um die Regeln zu implantieren, die durch eine supranationale Institution geformt wurden. Da die Regeln, die aufgestellt wurden, teils einen bindenden Charakter haben, führt das dazu, dass diese Regeln direkt in den Mitgliedsstaaten umgesetzt werden können (Anderson, 2005).

Es wurde hier nun kurz angeführt, welche zwei Annäherungen es gibt, die die Nationalstaaten begrenzen. Die Netzwerke stellen also Regeln auf, die die einzelnen Staaten umsetzen sollten. Es stellt sich nun die Frage, welchen legalen Einfluss diese Regelungen auf die Nationalstaaten haben. Können die einzelnen Mitglieder die Regeln der IO einfach ignorieren oder sind sie daran gebunden?

3.2.3. Der Rechtsstatus der Regeln

Die Regelungen, die IO aufstellen, nehmen verschiedene Formen an. Somit muss zwischen den IO unterschieden werden, da sie sich im Bezug auf die Rechtsdurchsetzung ihrer Regelungen auf unterschiedliche Mechanismen berufen. Ich werde hier die WTO und den IWF heranziehen.

3.2.3.1.WTO

Vorweggenommen sollte einmal festgehalten werden, dass alle Regelungen des WTO-Abkommen für ihre Mitglieder einen bindenden Charakter haben.
Das WTO- Abkommen, das am 1. Jänner 1995 in Kraft getreten ist, umfasst 16 Artikel, die die organisatorischen Rahmenbedingungen darstellen. Es beinhaltet sowohl die Errichtung der WTO als auch Regelungen zur Rechtspersönlichkeit. „Es ist zugleich multilateraler völkerrechtlicher Vertrag und Verfassung der Welthandelsorganisation." (Göttsche, 2005, S. 101). Im Vergleich zu anderen IO ist die WTO einzigartig, da sie über eine eigene Justizbehörde verfügt, und dadurch „hard law" bei der Umsetzung der Regelungen anwenden kann (Cassese, 2004)
Das wichtigste Organ im Bezug auf die Rechtsprechung innerhalb der WTO stellt das Streitschlichtungsgremium. Dieses Gremium wurde mit dem Artikel XXIII des GATT ins Leben gerufen, um Nichtigkeitserklärungen zu korrigieren, die durch Nichteinhaltung von GATT- Regeln entstanden sind. Das Streitschlichtungsgremium des GATT zeigte jedoch Schwächen, da es z.B. immer wieder zu Verzögerungen kam, die Empfehlungen des Gremiums einzuführen.
So trat das WTO Streitschlichtungsgremium am 1. Jänner 1995 in Kraft, dass eine stärkere legalistische Annäherung darstellte. Das WTO Streitschlichtungsgremium verwaltet drei Institutionen. Den „Dispute Settlement Body" (DSB), der Panels aufstellt, den „Appellate Body Report", der die Beschlüsse des Panels nochmals überprüft und die Einführung der Regeln überwacht, und den Allgemeinen Rat, der die gleiche Funktion wie der DSB ausübt, aber ein separates Handelsverfahren ausübt (Matsushita et al., 2004). Es haben jedoch nur der Allgemeine Rat und die Ministerkonferenz die Befugnis, die definitive Interpretation des Streitschlichtungsgremiums anzunehmen. Es sollte noch angemerkt werden, dass die Entscheidungen nur für die Streitparteien einen bindenden Charakter haben, aber für andere Mitgliedsstaaten keinen juristischen Effekt haben.

Dadurch unterscheidet sich die WTO grundsätzlich von seiner Vorläuferorganisation des GATT, da Entscheidungen des Streitschlichtungsgremiums oft ignoriert wurde, was die Glaubwürdigkeit der Organisation untergraben hat. Die WTO hat nun in diesem Bereich an Stärke gewonnen, da auch eine negative Konsensregel eingebaut wurde. Der Report des Panels wird automatisch adoptiert, solange es keinen Konsens gibt, den Report nicht zu adoptieren (Cerny, 1999). Somit kann die unterlegene Streitpartei nicht ihren Verpflichtungen entkommen, WTO- Maßnahmen einzuführen, da sie sonst mit Vergeltungsmaßnahmen konfrontiert wird, dass nicht nur das Streitthema beinhaltet.
Das Streitschlichtungsgremium der WTO hat also eine ähnliche Funktion wie ein Gericht für internationalen Handel. Es hat eine zwingende Gerichtsbarkeit, die Entscheidungen sind bindend, und auf die Nichteinhaltung von Beschlüssen folgen Sanktionen. Die Sanktionen können dann die Form von Kompensations- oder Vergeltungsmechanismen einnehmen. Bis zum Jahre 2004 gab es 270 Fälle, die vom Streitschlichtungsgremium behandelt wurden. (Matsushita et al., 2004).

3.2.3.2. IWF

Der IWF verfügt über keinen internen, effizienten Durchsetzungsmechanismus, wie die WTO eines mit dem Streitschlichtungsgremium besitzt. Sonst können diese zwei IO auch schwer miteinander verglichen werden, da der IWF nicht über so ein komplexes Regelwerk, wie die WTO verfügt und seine Abkommen auf keine rechtliche Basis haben (Bradlow, 2001).
Um seine Regeln durchzusetzen, stützt sich der IWF einerseits auf einen Vergeltungsmechanismus, das als die ultimative Regel für das globale System funktionieren sollte und anderseits auf das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung, was als „soft law“ bezeichnet werden kann. Innerhalb des IWF ist der Vergeltungsmechanismus gut zu beobachten. Hier sind vor allem die Entwicklungsländer (EL) betroffen, da die meisten Industrienationen nicht mehr auf die finanzielle Unterstützung der Organisation angewiesen sind. Falls ein EL nun nicht den Vorgaben des IWF nachkommt, ist die Konsequenz daraus, dass der IWF als Vergeltungsmaßnahme die Geldmittel kürzt, und darüber hinaus auch die Glaubwürdigkeit des Landes in der internationalen Investitionsgemeinschaft zu leiden hat (Bird, 2003).
In diesem Zusammenhang entsteht ein weiteres rechtliches Problem des IWFs, nämlich die Rechtsnaturen der Standby-Abkommen, die häufig die Grundlage für die Finanzierung der Mitgliedsstaaten stellen. Der natürliche Vorgang bei dieser Transaktion besteht aus einem

Absichtserklärung („letter of intent“), verfasst von den Regierungen der Mitgliedsstaaten, und der Entscheidung der Geschäftsführung. Die Absichtserklärung ist kein rechtlicher Vertrag und muss somit nicht veröffentlicht werden, um auch Staaten vor rechtlicher Verantwortlichkeit zu schützen, die die Anforderungen des Standby-Abkommens nicht erfüllten. Da die Absichtserklärungen rechtlich gesehen nicht veröffentlicht werden müssen, kommt es zu Problemen mit der Transparenz. Falls die Standby-Abkommen einen Stellenwert von internationalen Abkommen einnehmen würden, würden sie bei der UN registriert und somit zu öffentlichen Dokumenten gemacht (Bradlow, 2001). Der IWF sollte auch von seinen Mitgliedsstaaten fordern, und nicht wie bisher sie nur ermutigen, ihre Absichtserklärungen offen zu legen, was die Transparenz der Organisation erhöhen würde.
Der IWF wird in Zukunft immer mehr Bedingungen in seine Standby-Abkommen aufnehmen, was die ganze Transaktion komplexer macht. Dadurch sollten auch die Interpretationen dieser Abkommen besser werden. Falls sie nun als internationale Abkommen betrachtet werden würden, wären sie ein Subjekt der prognostizierbaren, öffentlichen, internationalen Gesetzregeln, was die Interpretation erleichtern würde. Somit würden auch Schiedsgerichte entstehen, die die Streitigkeiten zwischen dem IWF und seinen Mitgliedsstaaten regeln würden (Bradlow, 2001).
Neben dem Vergeltungsmechanismus, um Regelungen durchzusetzen, greift der IWF auch auf das Regulierungsprinzip der gegenseitigen Anerkennung zurück, das aber indirekt mit dem Vergeltungsmechanismus zusammenhängt und die IWF-Konditionalitäten unterstützt (Cassese, 2004). Hier treffen nationale Autoritäten Entscheidungen, die einen direkten Einfluss auf das Rechtssystem von anderen Nationalstaaten haben. Gegenseitige Anerkennung ist eine Alternative zur Harmonisierung, falls es keine internationalen Standards gibt, oder kein Wille da ist, diese umzusetzen. Es ist ein Ergebnis von interstaatlicher Übereinkunft und ist folgendermaßen eine Angelegenheit von freiwilliger Zustimmung. Vor allem im Bereich der internationalen Finanzarchitektur ist dieser Prozess, der sich auf Empfehlungen oder Richtlinien stützt, beobachtbar. Doch die Einführung dieser Richtlinien ist den nationalen Autoritäten vorbehalten, die jedoch Anreize, wie „market discipline“, besitzen, um diese Empfehlungen gültig zu machen. Hier kann von „soft law“ gesprochen werden (Gomel, 2003). Die Aneignung von hochqualitativen, international anerkannten Standards kann einen großen Beitrag zu einem funktionierenden Finanzmarkt und zu einem stabileren internationalen Finanzsystem leisten. Weiters bewirkt eine Aneignung von Standards, wie im Bereich von finanztechnischer Regulierung oder im Bereich der Überwachung, die Glaubwürdigkeit und das Vertrauen von Investoren in ein Land zu stärken.

Die „soft law“ Strategie im Finanzsektor wird großteils durch das „Financial Stability Forum“ vorangetrieben, was 1999 durch die G7 Staaten gegründet wurde (Gomel, 2003). Die international anerkannten Standards werden durch die Körperschaften beschlossen, die für jeweils unterschiedliche Bereiche zuständig sind. So stellt das Basel Komitee Standards für Banken auf, oder die „International Association for Insurance Supervisors“ für die Versicherungsindustrie (Cassese, 2004). Der IWF nimmt dann in diesem Prozess eine entscheidende Rolle ein. Er kann Druck auf die Länder ausüben, die mit der Umsetzung der Standards in Vollzug geraten. Oder er verbindet die Kreditgewährung mit Bedingungen, inwieweit es Aktionen in den Finanzstrukturen oder Unternehmensführung gegeben hat. Weiters würde der Finanzmarkt die Länder durch z.B. eine Verringerung der Kreditraten bestrafen, die versagten, Minimumstandards einzuführen, was Kredite kostspieliger machen würde. Hier wurde wieder dargestellt, dass der IWF selbst nicht immer auf seine eigenen Standards zurückgreift, sondern auf solche, die teilweise von innerstaatlichen Übereinkünften stammen, die dann auch auf andere Staaten übertragen werden sollen. Bei diesem Mechanismus nimmt der IWF mehr die Rolle des „Vollstreckers“ dieser Standards ein.
Die Standards werden vor allem von Ländern implementiert, die auf die finanzielle Unterstützung des IWFs angewiesen sind. Ob diese auch auf Länder übertragen werden können, die nicht auf den IWF angewiesen sind, werde ich im Abschnitt 4.5. untersuchen.

3.3. Neue Herausforderung für die IO durch die Globalisierung

Die Globalisierung hat nicht nur die Nationalstaaten vor neue Herausforderungen gestellt, sondern auch die IO müssen ihre Funktionen neu überdenken, da durch die Globalisierung die IO mit anderen Problemen konfrontiert werden als vor einigen Jahrzehnten.
Ein gutes Beispiel hier ist der IWF, da dieser bei der Bretton- Woods Konferenz gegründet wurde und in den Jahren seine Funktionsweise völlig verändert hat. Hier muss auch der ideologische Hintergrund berücksichtigt werden, da die Bretton Woods Institutionen in einer Zeit gegründet wurden, wo gerade der Keynisanismus vorherrschte (Chen 2003). Doch ab den 80er Jahren setzte sich der Washington Consensus durch, der auch innerhalb der IO die ideologische Führungsrolle einnahm.
In den letzten Jahrzehnten ist der IWF immer mehr von einer Währungsorganisation zu einer makroökonomisch orientierten Finanzinstitution mutiert. Es wurde jedoch versucht, die neuen Funktionen und Aufgaben der Organisation in die alten Strukturen einzugliedern, was zu

Problemen mit den Mitgliedstaaten und anderen internationalen Organisationen führte (Bradlow, 2001).
In den letzen zwei Jahrzehnten hat sich der IWF mit der Aufgabe auseinandergesetzt, die Entwicklungsländer zu etablieren. Es wurde zwar versucht, die Stimmanteile der unterrepräsentierten Staaten zu erhöhen und auch die Basisstimmen aller Mitglieder, doch ist dieser Schritt nur ein Teil des Gesamtproblems, mit dem sich der IWF auseinandersetzen muss.
Nach dem Kollaps des Nominalsystems im Jahre 1978, was zum „Second Amendment to the IMF's Articles of Agreement" führte, verlor der IWF seine definierte Währungsaufgabe (Bradlow, 2001). Die Frage stellte sich zu dieser Zeit, wofür der IWF nun einsteht. Durch die Abänderung des Artikels IV wurde versucht, die neuen Aufgaben zu definieren. Es sollten ökonomisches Wachstum und Stabilität durch angemessene politische Bedingungen geschaffen werden. Die Konditionalität für Staaten, die an Bedingungen für finanzielle Unterstützung seitens des IWF geknüpft waren, sollten neu überdacht werden. Darlehensvergaben sollten nicht mehr so stark durch die Entscheidungen der Kreditgeberländer beeinflusst werden, die darauf aus waren, dass die gewährten Kredite vordergründig für die Rückzahlung der Schulden an die Kommerzbanken verwendet werden, die noch immer Anleihen in den Schuldnerländern haben (Bird, 2003). Die Konsequenz aus dieser Entwicklung war, dass der IWF seinen Wirkungsbereich vergrößert hat und dadurch auch die Konditionalitäten für Länder, um finanzielle Unterstützung zu erhalten. So sollten die Kredite, die vorher oft nur als unangebrachte „cash flows" angesehen wurden, vermehrt für strukturelle Anpassungsprogramme verwendet werden (Bird, 2003). In dieser Periode wurde der IWF vom „Washington Consensus" beeinflusst, was dazu führte, dass der IWF eine Politik der Finanzmarktliberalisierung verfolgte, die vor allem von EL befolgt werden sollte. (Coffey, 2006). So entstand aber auch Kritik, dass die IWF Programme einen negativen Effekt auf Wachstum oder Einkommensverteilung hatten, da z.B. die Kürzung der Staatsausgaben eine höhere Priorität als eine Stärkung der Steuerbasis hatte (Bird, 2003).
Der IWF reagierte auf diese Kritiken mit der Etablierung der „Enhanced Structural Adjustment Facility" (ESAF), die sowohl konventionelle nachfrageseitige Maßnahmen, als auch angebotsseitige und mikroökonomische Maßnahmen beinhaltete.
Beim IWF konnte beobachtet werden, dass durch die Second Amendment und den damit verbundenen Konditionalitäten die Mitgliedsstaaten des IWFs in zwei Gruppen klassifiziert wurden. Die eine Gruppe beinhaltet die „IMF supplier states" (Bradlow, 2001), die wegen ihren politischen Bedingungen und anderen finanziellen Möglichkeiten keine Verwendung

mehr für den IWF haben. Diese Staaten gewannen durch den Second Amendment somit ihre Währungssouveränität zurück und entzogen sich der Kontrolle des IWFs.
Die andere Gruppe, die „IMF consumer“, die auf die finanzielle Unterstützung des IWF angewiesen sind, müssen die Sichtweise der Organisation befolgen, da das Auswirkungen auf finanzielle Konditionen hat, zu welchen Bedingungen ein Staat Unterstützung vom IWF bekommt.
Es entsteht auch eine dritte Gruppe, die genug Reserven und andere Zugänge zu Finanzinstitutionen haben, um sich selbst von Zahlungsbilanzschwierigkeiten und Kapitalbilanzkrisen zu schützen. Dadurch sind sie nicht mehr so abhängig vom IWF. Der Vorstandsvorsitzende muss darauf achten, dass bei den Reformen der Regierungsform dieser Gruppe Anreize gegeben werden um noch aktiv in IWF mitzuwirken.

Auch innerhalb der WTO hat sich das Bewusstsein erweitert, dass die traditionelle Funktion dieser Organisation neu überdacht werden muss. Seit dem WTO- Treffen 1999 in Seattle ist klar, dass das alte Klubsystem für Handelspolitik zu Problemen führt, da eine Konsensentscheidung in einer Organisation mit 151 Mitgliedern beschwerlich ist (Matsushita et al., 2004). Richard Cooper schrieb vor einigen Jahrzehnten, dass die natürlichen, politischen und psychologischen Handelsbarrieren durch die Liberalisierung wegfallen, und dass Störungen in der Weltwirtschaft oder in den nationalen Ökonomien größere Auswirkungen auf die Handelsströme haben (Cooper, 1968, in Keohane und Nye, 2001). Handelsbarrieren sind somit nach Cooper aus ökonomischer Sicht eine Form der „inefficiency“, während sie aus poltisch-ökonomischer Sicht eine Form der „useful inefficiency“ sind, da Barrieren oft den Liberalisierungsprozess verzögern, was politisch erwünscht ist, um sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen (Keohane und Nye, 2001). Doch in den letzten Jahrzehnten der marktwirtschaftlichen Integration ist diese „usefull inefficency“ verschwunden, da das Handelsvolumen und die internationale Kapitalmobilität stark angestiegen sind. Dadurch wird die Sensitivität und die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass es zu einer Unausgewogenheit der internationalen Zahlungen kommt, die aber leichter zu bewältigen wären, da politische Kursänderungen stärker ins Gewicht fallen. Die erhöhten internationalen Abhängigkeitsverhältnisse führen dann dazu, dass die Öffentlichkeit vermehrt Druck auf die Politik ausübt, was die internationalen Verhandlungen stören könnte. Doch durch die steigende Sensitivität ist auch eine schnellere Koordination innerhalb der verschiedenen Bereiche von Nöten, was das Klubmodell in einer effektiven Weise machen könnte, falls es reformiert wird. In der WTO ist das Klubmodell somit ausschlaggebend für

die zukünftige Entwicklung. Es sollten Schritte zur Verbesserung dieses Modells angewandt werden, um die WTO in ihren Funktionen effektiver zu machen. In der Literatur gibt es Vorschläge, dass ein Exekutivrat eingeführt wird, der eine generelle Entscheidungsfindungsmacht darstellt. Es sollten gewichtete Stimmenanteile für die Mitgliedsstaaten geschaffen werden, die durch das BIP, dem Anteil am Welthandel und an der Bevölkerung, bestimmt werden (Matsushita et al., 2004). So ein Schritt könnte auf der einen Seite die Entscheidungsfindung effizienter machen, doch auf der anderen Seite bringt so ein Wahlsystem Probleme mit sich, wie wir beim IWF betrachten können, der sich auf ein ähnliches Wahlsystem stützt.

Durch die „Second Amendment" vergrößerte der IWF also seinen Aufgabenbereich, ohne jedoch seine Regierungsformstruktur zu ändern. Deshalb kommt es laut Bradlow zu verschiedenen Verzerrungen, die die ganze Organisation in Frage stellen.
Ich möchte nun näher auf die Verzerrungen eingehen, die laut Bradlow entstehen. Weiters werde ich die Punkte auch mit den Problemen, die innerhalb der vorherrschenden WTO vorliegen, ergänzen, da es einige Gemeinsamkeiten in den Organisationen bei den neuen Herausforderungen gibt.

3.3.1. Das Verhältnis der IO zu den Industrienationen

Da die Industrienationen aufgrund ihres Reichtums und ihren internationalen Verflechtungen in den Finanzinstitutionen nicht mehr auf den IWF angewiesen sind, sind sie auch nicht mehr von den Unterstützungen des IWFs abhängig. Somit erlangen sie fast ihre Währungssouveränität zurück, die sie 1944 teils auf den IWF übertragen haben (Bradlow, 2001).
Doch haben sie nicht die ganze Währungssouveränität zurückerlangt, da die globale Ökonomie zu verflechtet ist, um das zu gewährleisten. Somit gründete vor allem die G7 Bereiche, wo alle finanztechnischen Themen, die zwischen ihnen auftreten, behandelt werden, um eine gewisse stabile Finanzarchitektur zu schaffen. Zu den Bereichen gehört die OECD, die BIS oder die „International Organisation of Securities Commissions" (IOSCO).
Sie nehmen die Möglichkeit in Anspruch, auch andere Bereiche abzudecken, falls das nötig ist, wie es nach der Asienkrise geschah, als das „Financial Stability Forum" gegründet wurde, um die internationalen Finanzmärkte zu regulieren und potentielle Krisen schon im

Vorhinein erkennen zu können. Bei diesem Forum treffen sich Vertreter aus der Bank- und Versicherungsindustrie mit Vertretern der Weltbank, des IWF und des BIS, um gegenseitige Anliegen zu besprechen (Kim, 2001).
Die Frage stellt sich nun, aus welchem Grund die Industrienationen noch immer beim IWF mitwirken, obwohl sie auf seine Hilfe gar nicht mehr angewiesen sind?
Die Industrienationen haben ein großes Interesse an einer stabilen Finanzarchitektur. Hier bietet der IWF nach wie vor ein geeignetes Forum, um Lösungsansätze für die globalen Probleme in den Finanzmärkten bereitzustellen. Da aber die Industrienationen vergleichsweise kaum auf den IWF angewiesen sind, können sie Entscheidungen treffen, die für ihre Bürger ohne Bedeutung sind, jedoch für die Menschen in EL enorme Konsequenzen haben, ohne die Industrienationen dafür verantwortlich machen zu können. So eine Entwicklung ist sehr bedenklich, da es leicht zu Willkür kommen kann. Es gibt zwar noch genügend nördliche NGOs, die beim IWF und anderen Organisationen mitwirken wollen und die teils unterschiedliche Ansichten haben als ihre Regierungen, doch muss bedacht werden, dass sie auch die Politik des IWF beeinflussen können, ohne mit den Folgen daraus leben zu müssen.
Bei der WTO ist solch ein vergleichbares Problem nicht aufgetreten, da alle Staaten, unabhängig von ihrem Reichtum, in den internationalen Handel involviert sind. Die Industrienationen haben zwar auf Grund von besseren Fachkräften Vorteile bei den WTO-Verhandlungen, doch nehmen diese Vorteile nicht so ein Ausmaß, wie im IWF an.

3.3.2. Das Verhältnis der IO zu den EL

Die zweite Verzerrung entsteht laut Bradlow durch das neue Verhältnis zwischen dem IWF und den Entwicklungsländern. Seit 1978 haben nur Entwicklungsländer finanzielle Unterstützung vom IWF in Anspruch genommen. Sie können weiters noch in zwei Gruppen untergliedert werden. Die eine Gruppe wären die Länder, die zwar Zugang zu privaten Geldmitteln haben, die sich aber IWF- Maßnahmen unterziehen müssen, damit sie das Vertrauen von privaten Investoren gewinnen. Deshalb führen sie makroökonomische Politiken ein, die vom IWF gefordert werden. Einige Länder, vor allem asiatische, versuchen, genügend Reserven anzulegen, um bei Finanzkrisen nicht mehr auf den IWF angewiesen zu sein und somit mehr Unabhängigkeit für eigene Politikmaßnahmen zu erlangen. Durch diese monetäre Unabhängigkeit bekommen diese Staaten den Status der „supplier states“, da sie zukünftige Zahlungskrisen alleine bewältigen können. Für den IWF und seiner Reform der

Regierungsgewalt stellt sich somit die Aufgabe, auch dieser Ländergruppe einen Anreiz zu geben, um sich weiterhin in der Organisation zu engagieren.
Die zweite Gruppe beinhaltet die Länder, die auf Grund von Armut oder instabilen innenpolitischen Verhältnissen, auf die Geldmittel des IWFs angewiesen sind. Sie benötigen die Unterstützung des IWF, da potentielle Kreditgeber Empfehlungen vom IWF einholen, bevor sie ihre Entscheidungen über die Geldmittel treffen.
Hier gibt es zwar große Unterschiede innerhalb dieser Ländergruppe, doch verbindet sie alle das Problem der Regierungsform ihrer Gesellschaften. Durch schlechte nationale Institutionen und technischen Kapazitäten, wird es somit schwierig nötige Regulierungen durchzuführen. Somit stellt sich für den IWF auch die Aufgabe, sich mit Bereichen, wie juristischen Reformen oder Bankreformen zu beschäftigen, um Bedingungen für politische Empfehlungen oder finanzielle Hilfe zu schaffen. Da solche Aufgaben eigentlich außerhalb der IWF-Funktionen liegen, zeigt sich, „the evolution of the IMF from a monetary institution to a development fiancing organisation“ (Bradlow, 2001, S. 15).
Da nun auch bei der jährlichen Überwachung und bei den Bedingungen, wann finanzielle Hilfe geleistet wird, die erweiterten Bereiche des IWF berücksichtigt werden, hat die Organisation einen neuen Stellenwert eingenommen. In der Vergangenheit beschränkte sich der IWF nur auf diskrete makroökonomischer Variablen, doch heute spielt der IWF eine entscheidende Rolle im inländischen Prozess der Politikfindung dieser Länder. Es werden, wie schon oben erwähnt, auch auf mikroökonomischer Ebne Maßnahmen gesetzt, und die Darlehensvergabe zielt vermehrt auf Wachstum und Reduzierung der Armut ab. Für dieses Vorhaben wurde auch die „Poverty Reduction und Groth Facility“ im Jahre 1999 eingeführt (Bird, 2003).
Weiters, besteht durch die Macht der Industrienationen in dieser Organisation, die Gefahr, dass sie den IWF benützen, um zu entscheiden, welche politischen und ökonomischen Politiken für die Entwicklungsländer hilfreich sind. Dadurch wird die Kreditgewährung an El vermehrt durch politische Entscheidungen bestimmt, und Länder bevorzugt, die strategisch wichtig für die Industrienationen sind (siehe Bird, 2003, S. 46).
Somit erhält der IWF immer mehr den Stellenwert einer politischen Organisation, die von Industrienationen beherrscht wird. In Kapital 4 werde ich mich mit diesem Thema näher auseinandersetzen.

Auch die WTO muss ihr Verhältnis zu den EL Neuüberdenken. Obwohl innerhalb der WTO die EL die Mehrheit stellen, spielen sie keine tragende Rolle in den WTO Initiativen und

Institutionen, da sie häufig einen Mangel an administrativen und institutionellen Kapazitäten aufweisen, um vollkommen in der Organisationsstruktur der WTO mitzuwirken (Matsushita et al., 2004). So unterhält ein Fünftel der WTO Mitglieder keine ständigen Vertretungen in Genf und weniger als die Hälfte verfügt über solche Vertretungen (Hilf, 2005). Im Bereich des Klubmodells muss es folgendermaßen auch Änderungen geben, um diese Länder ausreichend zu repräsentieren. Formal entscheidet die WTO bei den meisten Bestimmungen in Konsens oder durch einfache Mehrheiten (siehe Abschnitt 2). Doch in der Realität besitzen die entwickelten Länder immer noch mehr Einfluss als die EL. Bei WTO Verhandlungen und den damit verbundenen Entscheidungen hat zwar jedes Land eine Stimme, doch die Delegationen der reichen Länder verfügen über mehr und besser ausgebildete Mitarbeiter als die EL. Bei vielen wichtigen Vorbereitungsgesprächen für WTO- Verhandlungen, bleiben EL ausgeschlossen. So waren 1999 bei der WTO-Runde in Seattle nur 30 Länder zugelassen um beim beratenden Prozess mitzuwirken (Kohane und Nye, 2001).

Die EL kritisieren auch die Klubregeln, die in der Vergangenheit großteils von den Industrienationen aufgestellt wurden, und hoffen auf Neuverhandlungen, da die vorherigen Handelsrunden oft ohne ihre Teilnahme stattgefunden hatten. Die Entwicklungsländer haben ihren eigenen Themenkatalog bei Handelsrunden, der sich aber teils mit den Themenbereichen der Industrienationen überschneidet, da sie z.B. einen verbesserten Zugang ihrer Exporte in den industrialisierten Ländern verlangen.

In der Vergangenheit hat es seitens der WTO Initiativen gegeben, durch Handel den Wohlstand in den EL zu erhöhen. So erlaubt der Artikel XVIII des GATT den EL Tarife und andere Maßnahmen zu setzen, um „junge Industrien“ zu schützen. Es stellt sich jedoch heraus, dass dieser Ansatz das falsche Instrument war, um die EL aus ihrer Armut zu führen. Empirische Analysen zeigten, dass liberale Handelspolitiken geeigneter sind als Politiken der Importsubstitutionen (Matsushita et al., 2004). Für EL ist ein verbesserter Marktzugang der entscheidende Faktor, um den Wohlstand zu erhöhen. Vor allem in Bereichen wie Textilien und landwirtschaftliche Produkte wäre so ein Schritt notwendig. Bei der Doha-Runde 2001 gab es hier schon Fortschritte. So einigten sich alle WTO Mitglieder darauf, dass es einen nicht diskriminierenden Marktzugang für alle landwirtschaftlichen und nichtlandwirtschaftlichen Produkte aus EL geben sollte (WTO, 2007). Doch in diesem Bereich kommt es innerhalb der WTO immer wieder zu Meinungsverschiedenheiten zwischen EL und Industrienationen, inwieweit z.B. Arbeitsstandards und Umweltbedenken in Handelsbedenken eingearbeitet werden sollen. (siehe Kapital 4).

.

3.3.3. Verhältnis der IO zu seinen Mitbürgern

Eine weitere Verzerrung entsteht durch neue Beziehung der IO mit den Bürgern der Mitgliedsstaaten. Beim IWF bestand die Idee, dass es keine direkte Interaktion mit nichtstaatlichen Akteuren geben sollte, aber eine direkte Interaktion mit den Mitgliedsstaaten, die durch Vertreter im Exekutivrat und im Gouverneursrat repräsentiert sind. Somit könnte die Organisation durch alle Interessengruppen haftbar gemacht werden, da die Vertreter in den Gremien gegenüber ihren Regierungen verantwortlich sind, die wiederum verantwortlich gegenüber ihren Bürgern sind. Doch da die Regierungen oft nicht die ganze Zivilgesellschaft eines Landes widerspiegeln, können Programme von Teilen der Gesellschaft abgelehnt werden (Bird, 2003). Weiters beinhaltet diese Annäherung auch, dass z.B. beim IWF nur die Finanzminister oder Vertreter der Zentralbanken bei den Sitzungen anwesend sind und somit nicht ganze Regierungen im Entscheidungsprozess mitwirken. Slaughter spricht hier von „disaggregated states“, worauf ich später in meiner Arbeit nochmals zurückkomme (Slaughter 2004, in Anderson, 2005).

Der IWF tritt verstärkt für „good governance“ in seinen Mitgliedsstaaten ein. Somit muss er selbst Möglichkeiten etablieren, damit er selbst durch die Leute, die von seinen Maßnahmen betroffen sind, verantwortlich gemacht werden kann. Es ist schwierig, für eine internationale Organisation so einen Mechanismus der Verantwortlichkeit zu erstellen, doch haben andere IO wie die Weltbank einen „Inspection Panel“ für so einen Mechanismus etabliert (Bradlow, 2001).

Weiters besteht das Problem, dass der IWF nur mit nichtstaatlichen Akteuren in Kontakt steht, die von den nationalen Regierungen die Genehmigung haben, bei den Konferenzen mitzuwirken. Somit verabschiedet der IWF Politiken, die aufgrund unzureichender Informationen nur die Sichtweisen nichtstaatlicher Akteure berücksichtigen, die von den nationalen Regierungen geduldet werden. Dadurch können die Erfolgschancen der Maßnahmen sinken und der IWF bekommt den Ruf, dass er sich nicht um die Sichtweise derjenigen kümmert, die am meisten von seinen Politiken betroffen sind. Es sollten Operationen eingeführt werden, wo in den betreffenden Ländern öffentliche Veranstaltungen abgehalten werden, wo alle nichtstaatlichen Akteure partizipieren können und ihre Bedenken einbringen können. Dadurch würde auch das Prinzip der Partizipation und der Transparenz gestärkt werden.

Auch in der WTO werden verstärkt NGOs eingegliedert, um die neuen Herausforderungen zu meistern. Durch die Globalisierung haben auch nicht-staatliche Einrichtungen, wie multinationale Firmen, Gewerkschaften oder auch NGOs, sehr an Bedeutung gewonnen. Durch diesen Bedeutungsgewinn verlangen sie auch ein Mitspracherecht, was den Themenkatalog der WTO in Bezug auf Handelspolitik vergrößert hat. Gerade bei dem WTO-Treffen in Seattle wurde sichtbar, wie vielseitig die NGOs sind und wie sie verlangen, dass auch umweltpolitische und arbeitsrechtliche Überlegungen in den Handelsabkommen miteinbezogen werden sollten (Bradlow, 2001) Das weist auf das Problem hin, mit dem die WTO in der heutigen Welt zu kämpfen hat. Aus einer handelspolitischen Sichtweise heraus ist die WTO eine Organisation bestehend aus Handelsministern, die in diesem Themenbereich Regeln aufstellen und diese auch durchsetzen. Somit haben andere Themenbereiche wie Umweltpolitik oder Arbeitsmarktpolitik keinen direkten Zugang zur WTO, sondern nur einen indirekten Zugang durch die nationale Exekutive und Legislative.
Die NGOs können aber auch nicht als eine alleinige Opposition gegenüber einheitlichen Staaten angesehen werden. Verschiedene NGOs wirken bei verschiedenen transnationalen Koalitionen mit, die oft in Konkurrenz zu anderen solchen Koalitionen mit anderen Themenbereichen stehen. In Zukunft wird die Handelspolitik nicht mehr so sehr aus abbaubaren zwischenstaatlichen Kooperationen in einzelnen Themengebieten bestehen, sondern es wird viel mehr dazu führen, dass es gemischte Koalitionen gibt, die aus transnationalen Netzwerken bestehen, wo auch NGOs mitwirken und wo es auch Verbindungen zu anderen Themenbereichen gibt.

3.3.4. Verhältnis zwischen den IO

Die vierte Verzerrung entsteht nach Bradlow mit den Beziehungen zu anderen internationalen Organisationen. Das UN-System wurde so gegründet, dass jede spezifische Organisation, wo auch der IWF dazugehört, in ihrem Fachgebiet begrenzt ist und die verschiedenen Gebiete durch das U.N. Economic and Social Council koordiniert werden. Jede spezifische Organisation war der UN unterstellt, bis auf den IWF, der hier eine Unabhängigkeitsdeklaration bekam, was der UN jede bedeutungsvolle Rolle in den IWF-Bereichen aberkannte. Diese Unabhängigkeit wurde zum Problem, da der IWF seinen Aufgabenbereich vergrößerte und somit in den Rechtsbereich von anderen IOs, wie der WTO oder der Weltbank, eintrat (Bird, 2003). Zwar kommuniziert der IWF in verschiedenen

Bereichen mit anderen Organisationen, doch gibt es keine formelle Regelung, die regelmäßige Kommunikation garantiert. Einzig zwischen der WTO und der Weltbank gibt es formelle Abkommen. Die Konsequenz aus dieser nicht vorhandenen Kommunikation ist, dass der IWF in Bereichen aktiv ist, wofür er nicht das nötige technische Personal hat und er sich nicht genug mit den spezialisierten Agenturen auf den Gebieten abspricht.
Bei der Zusammenarbeit mit anderen IO stützt sich die WTO, wie schon oben beschrieben, auf den Mechanismus der „borrowing regimes". Mit Verbindungen zu anderen internationalen Organisationen wie der International Labor Organisation versucht die WTO, auch Globalisierungskritiker zu beruhigen, die einen Zugang zu den WTO- Verhandlungen verlangen, wo sie ihre Bedenken darstellen können. Doch bei diesem Schritt entsteht das Problem, dass diese Organisationen weder Macht über Handelspolitik haben, noch ein so breites Mitgliederspektrum wie die WTO.
Da es also viele verschiedene internationale Organisationen gibt, die ähnliche Funktionen ausüben, kann es in diesem Bereich dazu kommen, dass es zu einer überlappenden Gerichtsbarkeit und Kooperation zwischen internationalen Institutionen kommt (Chen, 2003). Das Ergebnis dieser Entwicklung ist, dass somit globale öffentliche Güter entweder zuviel oder zuwenig hergestellt werden. Das Phänomen tritt vor allem dort auf, wo verschiedene IO ähnliche öffentliche Güter anbieten oder ähnliche Marktfehler regulieren möchten, wie es am Beispiel des IWF und der Weltbank betrachtet werden kann.
Es kann aber auch durchaus positive Effekte haben, falls ein gewisser Wettkampf zwischen den IO besteht, da dadurch die Effizienz gesteigert wird.

3.4. Demokratieprobleme der Internationalen Organisationen (nach Keohane und Nye, 2001)

Wie wir aus den vorherigen Abschnitten beobachten konnten, kämpfen die IO mit ihrer Legitimität, was zum Teil durch die demokratischen Defizite, die innerhalb der Organisationen vorherrschen, zusammenhängt. Deshalb möchte ich mich in diesem Abschnitt näher mit den Demokratieproblemen in den IO auseinandersetzen.
Auf internationalem Level erscheint die direkte Demokratie als ein utopischer Traum. Doch viele Menschen wollen wenigstens bei den Entscheidungsprozessen mitwirken, was bei den internationalen Institutionen nicht geschieht und somit die Ideale der direkten Demokratie untergräbt (Keohane und Nye, 2001).

Selbst bei „streitiger“ Demokratie scheint es unmöglich, diese weltweit anzuwenden. Demokratie ist das Regieren einiger Offizieller, die verantwortlich gegenüber der Mehrheit in einer Rechtssprechung sind und die somit auch verantwortlich sind, Individuen und Minderheiten zu schützen. Daraus folgt, dass sich die Bevölkerung selbst zu der politischen Gemeinschaft zählen muss, damit die Demokratie funktioniert. Aber auf internationalem Level gibt es solch eine politische Gemeinschaft noch nicht, da es schwer fällt, sich mit den internationalen Gemeinschaften aufgrund der ungleichen Staaten zu identifizieren. Da heutzutage demokratische Normen vorherrschen, müssen die auch für internationale Organisationen gelten, damit sie in ihrer Legitimität bestätigt werden (siehe dazu OECD Principles of Cooperate Governance, 1999). Falls nun die Legitimität besteht, müssen die Resultate ihrer Aktivitäten demokratische Standards treffen. Doch der Welt fehlen grundsätzlich eine zusammenhängende Öffentlichkeit und Institutionen, die durch Wahlen solche Organisationen regieren können.
Um die Legitimität von demokratischen Regierungen besser erkennen zu können, sollten die „inputs“ und „outputs“ dieses Prozesses von einander getrennt betrachtet werden (Keohane und Nye, 2001).

3.4.1. Inputs: Abläufe und Verantwortlichkeit

Verantwortlichkeit ist das Wichtigste auf der Inputseite. In den öffentlichen Debatten heutzutage ist der Begriff „Accountability“ nicht mehr wegzudenken. Die Öffentlichkeit macht die Eliten und deren Aktionen durch Wahlen verantwortlich. Falls sie unzufrieden mit den Ergebnissen ist, kann sie die Regierungen abwählen. Zwar kann durch Kampagnen die Öffentlichkeit manipuliert werden, aber langfristig gesehen können sich Regierungen nicht über den Willen der Mehrheit hinwegsetzen (Keohane und Nye, 2001).
Auf internationalem Level fehlt eine anerkannte Öffentlichkeit, die innerhalb einer politischen Gemeinschaft operiert und die somit auch einen Konsens erzielt, in wieweit öffentliche Entscheidungen als legitim gelten. Das wäre ein wichtiger demokratischer Schritt, um Verantwortlichkeit zu bewerten.
Moralisch gesehen sollte eine Person bei Wahlen eine Stimme besitzen, da alle Individuen gleich sind. Auf internationaler Ebene sollte dann ein Land eine Stimme haben, wie es in der WTO der Fall ist, doch stellt sich dann das Problem, dass dadurch die Stimme einer Person aus einem Land mit wenig Bevölkerung mehr wert ist als die Stimme einer Person z.B. aus China. Somit würde so ein Wahlsystem wenig Sinn machen, da die bevölkerungsreichen

Mitglieder einen klaren Vorteil haben. Politische Beteiligung erfolgt demnach innerhalb der Grenzen eines Nationalstaates, wo es demokratische Einrichtungen und Prozesse gibt. Doch solch eine Gemeinschaft fehlt auf globaler Ebene, was zu Problemen auf der „input“ Seite der globalen Demokratie führt (Keohane und Nye, 2001).
Verantwortlichkeit wird nicht nur durch Wahlen gewonnen, sondern auch sehr stark durch Transparenz. Somit kann die Öffentlichkeit sicher sein, dass sie von den Aktionen der Delegierten, die vom Präsidenten zu den Verhandlungen der WTO geschickt wurden, informiert ist und kann bei Missfallen die Verantwortlichen bestrafen. Doch sowohl im IWF mit seinen „Standby- Abkommen“, die nicht veröffentlicht werden, als auch in der WTO herrscht ein Mangel an Transparenz. Vor allem die mangelnde Transparenz in den WTO-Abläufen ist ein entscheidendes Problem.
Da die Delegierten der WTO, die verantwortlich gegenüber ihren nationalen Regierungen sind, im Geheimen über die speziellen Themen verhandeln, ist es für Außenstehende schwierig nachvollziehen, in wie weit sie für bestimmte Bereiche Vorteile aushandeln. Die WTO hatte befürchtet, dass durch zu viel Transparenz, sich die Regierungen in Verhandlungsrunden ungünstig verhalten, damit sie im Inland nicht die Unterstützung bestimmter Zielgruppen verlieren, die von den Abkommen betroffen wäre. Doch dieser Mangel an Transparenz hat dazu geführt, dass die öffentliche Legitimation der WTO beeinträchtigt wird, da die Öffentlichkeit nicht genug in den Prozess der Organisation miteinbezogen ist.
Auch durch eine Stärkung der inländischen Verantwortlichkeit kann die Demokratie auf internationalem Level verbessert werden. Weiters wäre die legislative Kontrolle über die Politiken auf supernationalem Level zu erhöhen, wie es in der EU mit dem EU- Parlament getan wurde. Aber auch hier gibt es Demokratiedefizite, die nur schwer gelöst werden können (Oeter, 2005).
Es gibt zwar keine weltweite politische Gemeinschaft, doch gibt es so etwas wie eine globale Öffentlichkeit in Bezug auf externe Effekte, die sich meistens in der Form von verschiedenen NGOs wieder findet. Sie weisen auf Probleme hin, die externe Effekte verursachen und üben Druck auf die Regierungen aus, um Programme dagegen zu unternehmen. Hier sind auch die Medien wichtig, da sie auf der einen Seite von den NGOs genutzt werden, um auf die Probleme hinzuweisen und auf der anderen Seite setzen sie selbst für die NGOs Standards der Verantwortlichkeit.
Die internationalen Märkte können auch teilweiser einer Form die Verantwortlichkeit darstellen.

Regierungen, die korrupt sind und große Probleme haben, werden es schwer haben, inländische Investoren in ihr Land zu bekommen. In Kapital 5 werde ich den Punkt anhand einer empirischen Analyse behandeln. Somit macht der Markt die Regierungen für schlechtes Verhalten verantwortlich, doch handelt es sich hierbei nicht um einen demokratischen Prozess, da das Kapital entscheidend ist, um Einfluss zu nehmen; dies ist jedoch weltweit ungleich verteilt. Durch imperfekte Märkte ist dieser Zugang auch zu relativieren, da es am liberalisierten Markt zu externen Effekten kommt, die dann wieder von Körperschaften reguliert werden müssen. Somit dreht sich dieser Ansatz im Kreis.
Das zeigt, dass es global nicht an Mechanismen fehlt, um Regierungen für ihre Handlungen haftbar zu machen, sondern dass die Mechanismen unüberschaubar oder von Eliten bestimmt werden. Öffentliche Beteiligung und die Artikulation der Verantwortlichkeit zwischen den verschiedenen Interessensgruppen in einem Land sind die Basis für politische Legitimität. Doch auf globaler Ebene fehlt diese Basis, da die Öffentlichkeit nicht genug in die Entscheidungen miteinbezogen wird und sich die wesentlichen Aspekte der politischen Inputs, wie Medienaufmerksamkeit, Wahlen, Interessensgruppen oder auch Parteien, beim Prozess der Verantwortlichkeit nicht ausreichend absprechen.

3.4.2. Output: Effektivität

Die Legitimität von Regierungen wird nicht nur durch die Abläufe auf der Inputseite bestimmt, sondern reale Outputs spielen ebenso eine große Rolle.
Effektivität, um Legitimität zu erlangen, muss auf Makro- sowie auf Mikroebene geschehen. Auf der Makroebene haben in den letzten Jahrzehnten Handelsliberalisierungen in der Politik der Industriestaaten wie auch in einigen Entwicklungsländern einen hohen Stellenwert eingenommen, wodurch die WTO in dieser Sichtweise an Legitimität gewonnen hat, da sie genau auf die Liberalisierung des Handels aus ist. Obwohl es bei den Abläufen oft an Transparenz und Teilnahme fehlt, ist sie trotzdem legitim, da die Liberalisierung des Handels als positiv betrachtet wird. Beim IWF kann in dieser Hinsicht keine Verallgemeinerung gemacht werden, da der Erfolg der Konditionalitäten in den Ländergruppen variiert und jedes Land spezifische Anforderungen aufweist. Bird hat in seinem Buch die verschiedenen empirischen Analysen aufgelistet, die auf die Frage eingehen, ob die IWF Programme ihre Ziele erreichen. Eine klare Aussage ist hier nicht möglich und es sollte auf das Werk verwiesen werden (siehe Bird 2003, S. 68).

Auf Mikroebene haben sich durch die Aktivitäten der IO verschiedene Koalitionen von Individuen, Firmen oder Gruppen, die sie aus Eigeninteresse formieren, gebildet. Häufig sind diese Koalitionen schwach, da der Nutzen der IO-Maßnahmen marginal ist oder die Organisationen leicht zu Sündenböcken durch inländische Politiker gemacht werden können. Somit werden die Aktionen der Weltbank, um die Armut zu bekämpfen, eine schwache politische Basis haben, da weder die Regierungen der Industrienationen noch die Manager von transnationalen Unternehmen Interesse zeigen, die Armutsbekämpfung in ihren Themenkatalog aufzunehmen (Keohane und Nye, 2001). Das Problem des IWF auf mikropolitischer Ebene besteht darin, dass der IWF immer erst mit seinen Programmen anfängt, nachdem eine Regierung politisch gepfuscht hat. Deshalb wird oft der IWF für die Fehler von Politiken verantwortlich gemacht, damit die Politiker nicht für ihr Fehlverhalten zur Rechenschaft gezogen werden. Oft werden auch die IWF Programme in den Ländern nicht ausreichend umgesetzt und dadurch die Ziele nicht erreicht, was aber von verschiedenen Faktoren abhängig ist. Teils kann der IWF und teils können die Regierungen für dieses Fehlverhalten verantwortlich gemacht werden. Der IWF sollte demnach nicht nur die ökonomischen Elemente, auf die seine Programme abzielen, verstärken, sondern sollte sich auch verstärkt über die Umsetzung seiner Programme Gedanken machen (Bird, 2003, S. 93).

Nachdem nun die für meine Arbeit IO näher betrachtet wurden und auf ihre Tätigkeiten, Strukturen und Probleme eingegangen wurde, sollten wir zum Hauptaugenmerk dieser Arbeit kommen, nämlich wie nun durch die Existenz von IO die Mitgliedsstaaten in ihrer Souveränität beschnitten werden.

4. Erosion der Nationalstaaten durch die Mitgliedschaft in IO?

Im vorherigen Abschnitt habe ich nun also einige IO vorgestellt und mich mit ihren Funktionen und Problemen auseinandergesetzt.
Nun stellt sich hier die Frage, wie die zukünftige Rolle des Nationalstaates aussieht. Schaffen es die IO, die Rolle des Nationalstaates so zu übernehmen, dass dieser nicht mehr benötigt wird? Oder verstärkt der Nationalstaat, trotz der immer steigenden Anzahl von IO, seine Position? In diesem Zusammenhang sollte auch auf den Punkt eingegangen werden, welche Lösungsansätze IO in Hinblick auf globale Probleme präsentieren, die nicht mehr alleine von

Nationalstaaten bewältigt werden können. Inwieweit ist hier das Subsidiaritätsprinzip anwendbar?
Durch diese Annäherung wird im Folgenden auch auf die Frage eingegangen, in wieweit der Nationalstaat durch diese Entwicklung an Souveränität verloren hat.
In den meisten Bereichen des politischen Alltags ist eine Harmonisierung und Koordination zwischen den Nationalstaaten zu erkennen, ohne die nationale Souveränität in Frage zu stellen (Anderson, 2005). Das kann anhand von politischen und wirtschaftlichen Themen erkannt werden. Doch kann aus dem vorherigen Abschnitt abgeleitet werden, dass viele Nationalstaaten einen Teil ihrer Souveränität durch globale Integrationsabkommen aufgeben. Die Gegenwart kann als ein Abschnitt bezeichnet werden, in dem es einen steigenden Level an Harmonisierung, Koordination und Verantwortungsteilung zwischen den Nationen gibt. Je weiter die ökonomische Integration fortschreitet, desto mehr Koordination wird gefordert sein, um die Probleme der globalen Wirtschaft zu lösen.
Von diesem Punkt aus ist die Souveränität des Nationalstaates sicherlich erodiert, da Staaten ihre nationalen Interessen nicht mehr innerhalb ihrer Grenzen nachgehen können, sondern sich global orientieren müssen. Doch auf der anderen Seite können Nationalstaaten von solch Organisationen profitieren, da globale Probleme multilateral und nicht unilateral behandelt werden, was in Bezug auf Legitimität, Lastenteilung und Effektivität für die einzelnen Staaten von Vorteil ist.
Somit zeigt sich, dass durch die Schaffung von supranationalen Institutionen der Nationalstaat auf der einen Seite an Souveränität einbüßt, aber auf der anderen Seite von solchen Organisationen profitiert (Anderson, 2005).
Um nun auf die Frage einzugehen, in wie weit nationalstaatliche Funktionen auf supranationaler Ebene transformiert werden und welche Auswirkungen eine Mitgliedschaft bei diversen IO hat, möchte ich hauptsächlich auf die Bereiche der rechtlichen Auswirkungen auf die Nationalstaaten, der Handels- und Finanzmärkte, eingehen.

4.1. Die Transformation des Nationalstaates

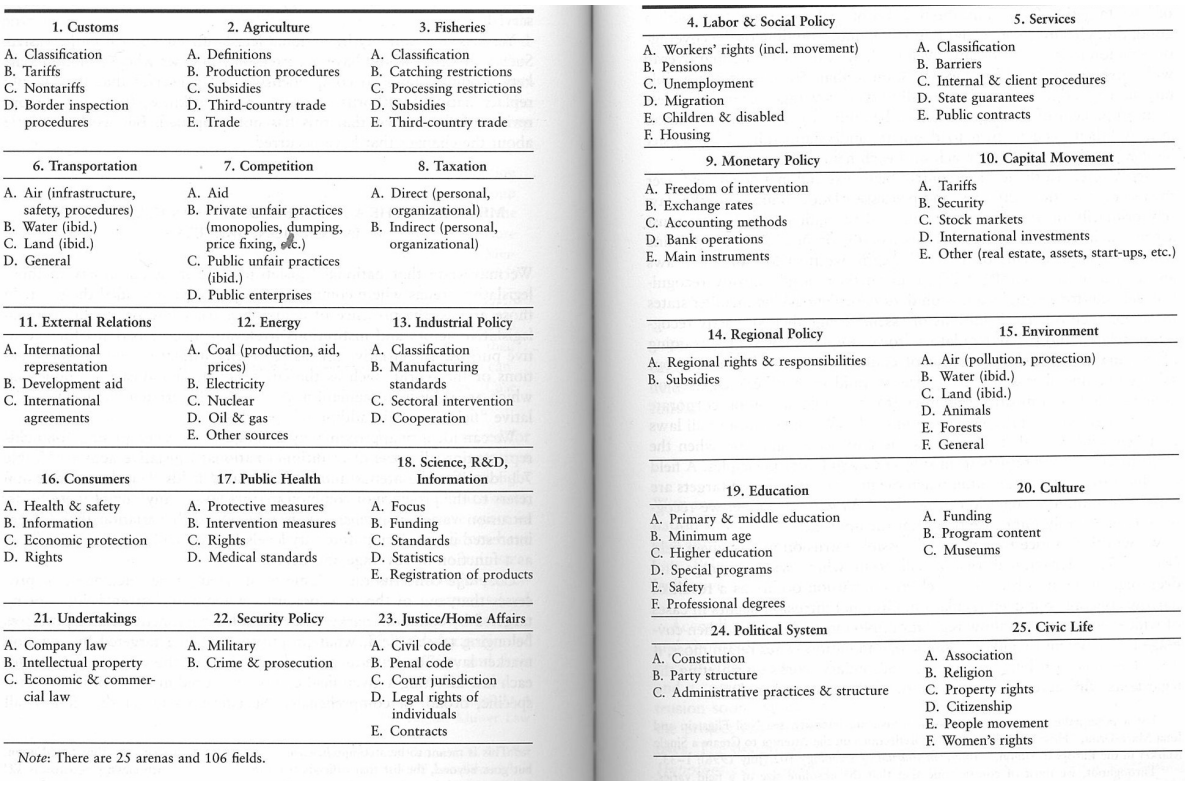
Im zweiten Abschnitt meiner Arbeit habe ich die Transformation vom Wohlfahrtsstaat hin zum Wettbewerbsstaat beschrieben. Es wurde jedoch auch aufgezeigt, dass die Kritik der Globalisierungsgegner oft übertrieben ist. Zusammengefasst kann gesagt werden, dass sich

die Rolle des Nationalstaates durch das Zeitalter der Globalisierung verändert hat, aber der Staat weiterhin eine entscheidende Rolle im globalen Kontext spielt.

In den nächsten Unterpunkten wird nun auf die entscheidende Frage eingegangen, welche Auswirkungen die Existenz von IO auf die Nationalstaaten hat.
Vor allem im europäischen Raum wurde in den letzten Jahren immer mehr Staatsaufgaben an die supranationale europäische Gemeinschaft übertragen. Im Bereich der Wirtschaft ist die Supranationalisierung am weitesten vorangeschritten. Doch auch Bereiche wie Umweltschutz oder Kulturpolitik werden verstärkt auf supranationaler Ebene behandelt, während Landesverteidigung noch immer verstärkt national behandelt wird (Nguyen, 2002, S. 81).
An dieser Stelle möchte ich auf die Arbeit von Francesco Duina eingehen, der mittels einer empirischen Analyse auf die Frage eingeht, wie viel Autonomieverlust die nationalen Legislativen erfahren, falls sie in einem gemeinsamen Markt agieren. Er zieht die MERCOSUR und die EU als Beispiele heran, doch ich werde mich in meiner Arbeit nur auf die EU begrenzen.

4.2. Die Autonomie nationaler Legislativen in gemeinsamen Märkten (Duina, 2003)

Um das Ausmaß erkenntlich zu machen, wo die nationale Legislative durch gemeinsame Marktgesetzte an Autonomie verliert, stellt Duina zunächst alle traditionellen, nationalen, Aktivitäten vor, die im historischen Kontext in der legislativen Domäne der Nationalstaaten lagen. Es lassen sich 25 Hauptarenen identifizieren, die aus 106 Feldern bestehen (Duina, 2003, S. 184).



1. Customs	2. Agriculture	3. Fisheries
A. Classification B. Tariffs C. Nontariffs D. Border inspection procedures	A. Definitions B. Production procedures C. Subsidies D. Third-country trade E. Trade	A. Classification B. Catching restrictions C. Processing restrictions D. Subsidies E. Third-country trade

6. Transportation	7. Competition	8. Taxation
A. Air (infrastructure, safety, procedures) B. Water (ibid.) C. Land (ibid.) D. General	A. Aid B. Private unfair practices (monopolies, dumping, price fixing, etc.) C. Public unfair practices (ibid.) D. Public enterprises	A. Direct (personal, organizational) B. Indirect (personal, organizational)

11. External Relations	12. Energy	13. Industrial Policy
A. International representation B. Development aid C. International agreements	A. Coal (production, aid, prices) B. Electricity C. Nuclear D. Oil & gas E. Other sources	A. Classification B. Manufacturing standards C. Sectoral intervention D. Cooperation

16. Consumers	17. Public Health	18. Science, R&D, Information
A. Health & safety B. Information C. Economic protection D. Rights	A. Protective measures B. Intervention measures C. Rights D. Medical standards	A. Focus B. Funding C. Standards D. Statistics E. Registration of products

21. Undertakings	22. Security Policy	23. Justice/Home Affairs
A. Company law B. Intellectual property C. Economic & commercial law	A. Military B. Crime & prosecution	A. Civil code B. Penal code C. Court jurisdiction D. Legal rights of individuals E. Contracts

Note: There are 25 arenas and 106 fields.

4. Labor & Social Policy	5. Services
A. Workers' rights (incl. movement) B. Pensions C. Unemployment D. Migration E. Children & disabled F. Housing	A. Classification B. Barriers C. Internal & client procedures D. State guarantees E. Public contracts

9. Monetary Policy	10. Capital Movement
A. Freedom of intervention B. Exchange rates C. Accounting methods D. Bank operations E. Main instruments	A. Tariffs B. Security C. Stock markets D. International investments E. Other (real estate, assets, start-ups, etc.)

14. Regional Policy	15. Environment
A. Regional rights & responsibilities B. Subsidies	A. Air (pollution, protection) B. Water (ibid.) C. Land (ibid.) D. Animals E. Forests F. General

19. Education	20. Culture
A. Primary & middle education B. Minimum age C. Higher education D. Special programs E. Safety F. Professional degrees	A. Funding B. Program content C. Museums

24. Political System	25. Civic Life
A. Constitution B. Party structure C. Administrative practices & structure	A. Association B. Religion C. Property rights D. Citizenship E. People movement F. Women's rights

Abbildung 2. Legislative Arenen und Felder, die historisch von Nationalstaaten kontrolliert wurden (Quelle: Duina, 2003, S. 190)

Das Eindringen von gemeinsamen Marktgesetzen in die nationale Legislative variiert mit der Intensität zwischen den verschiedenen Feldern. Somit wird das Eindringen durch die Intensität gemessen, welche wiederum eine Funktion ist, die aus Umfang und Tiefe besteht. Der Umfang beinhaltet das Volumen aller betroffenen Parteien, Aktivitäten oder Prozesse, die durch das gemeinsame Marktgesetz erfasst werden. Es wird also gemessen, in Bezug auf alle Parteien, Aktivitäten oder Prozesse, in einem Feld aktiv sind, welche Proportion durch ein gemeinsames Marktgesetz beeinflusst wird.
Um den Umfang in einem Feld besser verstehen zu können, kann dieser noch anhand von Breite gemessen werden, nämlich durch: spezifisch, breit, und umfassend.
Spezifische Gesetze beeinflussen nur wenige der potentiellen Ziele, während breite Gesetzte eine größere Anzahl aller potentiellen Ziele beeinflussen. Umfassende Gesetze zielen auf den Großteil, wenn nicht sogar auf alle Ziele, ab. Falls nun die totale Nummer aller Gesetze, die ein Feld beeinflusst, mit der Tiefe der jeweiligen Gesetzte zusammengezählt werden, erhalten wir eine Nummer, die uns besser den Umfang aller gemeinsamen Marktgesetze erkennen lässt. Ein weiter Umfang in einem Feld entsteht, falls mehr als 50% aller möglichen Ziele durch ein gemeinsames Marktgesetz betroffen sind. Auf der anderen Seite handelt es sich um

einen begrenzten Umfang, falls weniger als 50% aller möglichen Ziele von diesem Vorgang betroffen sind.
Die andere Komponente von Intensität wäre Tiefe. Tiefe bezieht sich auf das Level der Kontrolle in einem bestimmten Feld über die betroffenen Parteien, Aktivitäten oder Prozesse. Stützt sich das gemeinsame Marktgesetz auf das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung oder macht es seine eigenen regulatorischen Ansprüche geltend? Wieder bezieht sich Duina auf individuelle Gesetze und dabei auf drei Stufen von Tiefe: „mostly recognition- related; partly recognition- related; or mostly regulatory“ (Duina, 2003). Es werden dann wieder alle Gesetze in einem Feld betrachtet und es handelt sich um tiefe Regulierung, falls die Mehrheit aller betroffenen Ziele von den regulatorischen Prinzipien betroffen ist. Oberflächliche Regulierung erscheint dort, wo die Mehrheit aller betroffenen Ziele Subjekt der gegenseitigen Anerkennungsprinzipien ist.
Da somit die zwei Komponenten der Intensität definiert wurden, kann es zu vier verschiedenen Stufen des Eindringens kommen: „heaviest intrusion“, wo ein weiter Umfang und eine tiefe Regulierung zu beobachten ist; „selective intrusion“, mit begrenztem Umfang und tiefer Regulierung; „ nominal intrusion“, mit weitem Umfang und oberflächlicher Regulierung; und „ no intrusion“, mit begrenztem Umfang und oberflächlicher Regulierung. Bei Letzterem behält der Nationalstaat seine legislative Autonomie bei.
Durch die vier verschiedenen Stufen der Intensität lassen sich vier Hypothesen formen. Diese wären folgende (nach Duina, 2003):

Hypothese 1: Gemeinsame Märkte fangen mit einer weiten und tiefen Gesetzgebung in strikten ökonomischen Feldern, die mit Handel von Gütern, Dienstleistungen, Arbeit, und Kapital, verbunden sind, an. Doch nach einer Zeit expandieren sie ihre Aktivitäten in Feldern, die nicht in diese Gebiete fallen. Somit erfährt die nationale Legislative einen kontinuierlichen Rückgang in den meisten Feldern.

Hypothese 2: Gemeinsame Märkte starten und enden mit weiten und tiefen legislativen Aktivitäten in Feldern, die strikt mit Handel von Gütern, Dienstleistungen, Arbeit und Kapital verbunden sind. Die nationale Legislative erfährt nur in diesen Bereichen einen kontinuierlichen Rückgang.

Hypothese 3: Gemeinsame Märkte produzieren weite und tiefe, oder begrenzte und tiefe Gesetzgebung in Feldern, die nicht notwendigerweise mit dem Handel von Gütern,

Dienstleistungen, Arbeit und Kapital, verbunden sind. Das Muster dieser Entwicklung ist unvorhersehbar. Es scheint, als ob es keine chronologische Ordnung des Eindringens geben würde.

Hypothese 4: Gemeinsame Märkte produzieren nur wenig, falls überhaupt, legislativen Output, der in die nationale Legislative eindringt. Gemeinsame Marktgesetzte zielen nur auf einige wenige Felder ab und beziehen sich auf gegenseitige Anerkennung. Die nationale Legislative bleibt unter ihrer eigenen Kontrolle. Es gibt keine beobachtende Ordnung eines legislativen Eindringens.

Da nun die vier unterschiedlichen Hypothesen vorgestellt wurden, sollten wir uns nun die Daten betrachten, um zu erkennen, welche Hypothese durch die empirische Analyse untermauert wird.
Die Daten, die Duina gesammelt hat, stammen von circa dreizehnhundert individuellen Gesetzen innerhalb der EU im Zeitraum zwischen 1958 und 2000. Er kodierte die Gesetze entlang der der zwei kritischen Dimensionen, nämlich Breite und Tiefe. Die dreizehnhundert Gesetze sind Anweisungen und Regulierungen. Die Gesamtanzahl der Gesetze würde höher sein, doch hat er in seiner Stichprobe Gesetze außer Acht gelassen, die schon durch hohes Eindringen charakterisiert waren, wie Repetitionen, Abänderungsanträge oder andere Gesetze. Die folgenden Tabellen geben die Resultate der Kodierungen wieder.

Quadrant I: Wide and Deep EU Legisaltion
- Customs: all (1) - Agriculture: (2) - Fisheries: processing restrictions (3C) - Labor and Social Policy: workers' rights, migration (4A, 4D) - Services: barries (5B) - Transportation: land (6C) - Competition: private unfair practices, public unfair practices (7B-C) - Monetary Policy: intervention, exchange rates, instruments (9A-B, 9E) - External Relations: international agreements (11C) - Industrial Policy: classfication, manufacturing standards (13A-B) - Environment: air, water (15A-B) - Consumers: health & safety, information (16A-B) - Public Health: protective measures (17A) - Science & R&D: statistics (18D) - Undertakings: company law, intellectual property (21A-B) - Civic Life: people movement (25E)

Abbildung 3: EU- Legislative Felder unter „heavy intrusion“ (Quelle: Duina, 2003, S. 202)

Quadrant II: Narrow but Deep EU Legislation
- Fishing: catching restrictions and subsidies (3B, 3D) - Services: classification (5A) - Transportation: air, water, general (6A-B, 6D) - Competition: aid, public enterprises (7A, 7D) - Taxation: indirect (8B) - Monetary: bank operations (9D) - Capital Movement: tariffs, stock markets (10A, 10C) - External Relations: international representation (11A) - Industrial Policy: sectoral intervention, cooperation (13C-D) - Environment: animals, forests (15D-E) - Consumers: economic protection, rights (16C-D) - Public Health: intervention measures (17B) - Science & R&D: standards, registration of products (18C, 18E) - Education: higher education, professional degrees (19C, 19F) - Undertakings: economic and commercial law (21C) - Justice, Home Affairs: penal code, legal rights of individuals (23B, 23D) - Civic Life: women's rights (25F) -

Abbildung 4: EU- Legislative Felder unter „selective intrusion“ (Quelle: Duina, 2003, S. 203)

Quadrant III: Wide but Shallow EU Legislation
- Monetary Policy: accounting methods (9C) - Energy: oil & gas (12D) - Regional Policy: subsidies (14B)

Abbildung 5: EU- Legislative Felder unter „nominal intrusion“ (Quelle: Duina, 2003, S. 204)

Quadrant IV: Narrow and Shallow EU Legislation
- Agriculture: trade (2E) - Fisheries: classification, third-country trade (3A, 3E) - Labor and Social Policy: pensions, unemployment, children/disabled, housing (4B-C, 4E-F) - Services: all but classification and barriers (5C-E) - Taxation: direct (8A) - Capital: security, international investment, other (10B, 10D-E) - External Relations: development aid (11B) - Energy: all but oil & gas (12A-C, 12E) - Regional Policy: rights and responsibilities (14A) - Environment: land, general (15C, 15F) - Public Health: rights, medical standards (17C-D) - Science & R&D: focus, funding (18A-B) - Education: primary & middle, minimum age, special programs, saftey, professional degrees (19A-B, 19D-F) - Culture: all (20) - Security Policy: all (22) - Justice, Home Affairs: civil code, court jurisdiction, contracts (23A, 23C, 23E) - Political System: constitution, party structure, administrative practices and structure all (24) - Civic Life: association, religion, property rights, citizenship (25 A-D)

Abbildung 6: EU- Legislative Felder unter „no intrusion“ (Quelle: Duina, 2003, S. 205)

Die Tabellen zeigen das Eindringen von EU- Gesetzen in unterschiedliche Felder.
In Tabelle 1 zeigt sich schweres legislatives Eindringen in den Feldern, die direkt mit dem Handel von Gütern zusammenhängen. Es beinhaltet z.B. Zolltarife, Produktklassifikationen und Produktionsstandards, oder politische Repräsentation in der Form von internationalen Handelsabkommen.
Die Mehrheit der verbleibenden Felder beschäftigt sich indirekt mit dem Handel von Gütern. Das wären z.B. Transport, Umwelt, oder Gesundheit der Konsumenten.
Weiters registrieren wir noch schwere Gesetzgebung im Bereich von Arbeit, nämlich Arbeiterschutz und Migration.
Auch die Beseitigung von Barrieren im Dienstleistungssektor lässt sich erkennen, und verbunden mit Dienstleistungen die substantiellen Prinzipien im Bereich des intellektuellen Eigentums.
Die verbleibenden Felder beschäftigen sich mit Währungspolitik in den Bereichen von Intervention, Wechselkursen oder Zinsraten.

Kapital steht im Gegensatz zu den anderen Feldern unter keiner schweren Regulierung innerhalb der EU. Nur im Bereich der Unternehmensbereiche ist hier ein Eindringen zu erkennen, was den Prinzipien einer minimalen Kapitalanforderung für Investitionsfirmen unterliegt

Tabelle 2 beinhaltet eine große Anzahl von Feldern, die indirekt mit dem Handel von Gütern zusammenhängen. Das wären Luft- und Wassertransport, Konsumentenschutz, Wissenschafts- und R&D Standards oder Produktregistrierung.

Auch Kapital scheint in dieser Tabelle wieder auf. Aspekte von Kapitalinvestitionen, die auf die Bewegung dieser ausgerichtet sind, was die freie Zirkulation von Investitionen vereinfacht. Folgendermaßen harmonisieren spezielle Richtlinien die Bedingungen für die Erlaubnis von Sicherheiten an der Börse.

Auch Bankoperationen scheinen hier auf.

In Tabelle 3 zeigt sich, dass es wenige Felder gibt, die auf dem Prinzip der gegenseitigen Anerkennung basieren. Nur einige Felder erscheinen hier, wie regionale Substitutionen oder Rechungswesenmethoden. Im Energiesektor fällt Öl und Gas unter diesen Mechanismus. Eine Richtlinie besagt, dass Mitgliedsstaaten Informationen über Rohöl und andere Petroleumpreise zugänglich machen sollten, aber gibt keine Anweisungen, wie Staaten diese Preise beeinflussen sollen.

In Tabelle 4 zeigt sich, welche Felder weiter unter der Kontrolle der Nationalstaaten bleiben. Im Bereich von Kapital behalten die Staaten weiterhin die Kontrolle bei Sicherheitsangelegenheiten bei, die Behandlung von internationalen Investitionen, oder Kapitalströmen in Bereichen wie Immobilien.

Der Bereich, der mit der Regulierung von Dienstleistungen zusammenhängt, bleibt weitgehend unter nationalstaatlicher Kontrolle. Eine der Hauptsäulen der WTO ist zwar die GATS, die sich mit dem Handel von Dienstleistungen auseinander setzt, doch werde ich im Abschnitt 4 zeigen, dass die Nationalstaaten spezielle Regelungen genießen. Somit decken sie die empirischen Ergebnisse mit meiner Analyse in diesem Bereich. Auch im Bereich der Arbeit, vor allem in dem der Unterstützungsleistungen oder Arbeitslosenkompensation, ist kein Eindringen durch gemeinsame Marktgesetzt zu beobachten. Weiters erscheinen hier Bereiche des zivilen Lebens, der Politik oder der Kultur.

Somit zielen die gemeinsamen Marktgesetzte vor allem auf den Handel mit Gütern ab, aber auch auf Bereiche, die indirekt mit dem Handel von Gütern verbunden sind, wie Transport, Umwelt oder Konsumentenrechte sind auch unter starker Regulierung. Die EU zielt nur im selektiven Ausmaß auf die Bereiche Dienstleistungen, Arbeit und Kapital ab. Die Bereiche

des sozialen Lebens wie Soziales, Politik, Verteidigung oder Bildung bleiben weitgehend unter der Kontrolle der Nationalstaaten. Es sind somit vor allem die ökonomischen Bereiche, die im Mittelpunkt stehen Die kulturelle Identität ist weiterhin von den nationalen Loyalitäten abhängig. Dieses Ergebnis ist nicht überraschend, da in Europa mit dem EEC- Vertrag, zuerst auf die wirtschaftlichen Aspekte eines gemeinsamen Marktes abgezielt wurde.
Welche Schlüsse können wir nun aus der empirischen Analyse ziehen?
Die Tabellen zeigen, dass gemeinsame Marktgesetze vor allem in legislative Bereiche und Felder eindringen, die direkt oder indirekt mit dem Handel von physischen Gütern verbunden sind. Dienstleistungen, Kapital und Arbeit werden zwar auch, aber nicht so stark, durch gemeinsame Marktgesetze beeinflusst. Die anderen Bereiche bleiben weitgehend unter der Kontrolle der Nationalstaaten. Das gemeinsame Marktgesetz verursacht somit die Ersetzung von legislativen Autoritäten in selektiven und unvorhersehbaren Bereichen des sozialen Lebens.
Im Bezug auf die oben aufgestellten Hypothesen lassen sich die Ergebnisse zwischen einer Kombination aus Hypothese 1 und Hypothese 3 interpretieren. Nationale legislative Autonomie erfährt einen systematischen Verlust in den Feldern, die nur mit einem, nämlich dem Handel mit Gütern, der vier offiziellen Hauptobjekte eines gemeinsamen Marktes, verbunden sind. Später werden noch die Felder, die indirekt mit dem Handel von Gütern zusammenhängen, reguliert. Handel mit Dienstleistungen, Kapital, und Arbeit werden also nur teilweise auf supranationaler Ebene reguliert, und entziehen sich nicht vollständig der Kontrolle durch Nationalstaaten.
Was bedeutet das für nationale Legislative? Es ist unbestritten, dass sich die nationale Legislative transformiert hat. In vielen Rechtsbereichen kann nicht mehr von einer freien inländischen Gesetzgebung gesprochen werden, sondern sie ist durch ein integrales Rechtssystem bestimmt. Gesetzgeber, gemeinsam mit ihrer nationalen Bürokratie, wurden der ausführende Arm der supranationalen Körperschaften, um Gesetze einzuführen, die nicht länger durch inländische Institutionen entstanden sind.
Trotzdem behalten die nationalen Legislativen in einigen wichtigen Bereichen die Kontrolle. Bei Bereichen wie Kultur war es zu erwarten, dass diese unter der Kontrolle von Nationalstaaten bleiben, da es kein Hauptobjekt eines gemeinsamen Marktes ist. Doch viele Felder, die mit dem Bereich Arbeit verbunden sind, fallen auch unter nationalstaatliche Kontrolle, was zeigt, dass die nationalen Legislativen weiter eine relevante Rolle in gemeinsamen Märkten spielen.

Es ist nicht sehr wahrscheinlich, dass nur ein einziger Faktor das beobachtete Muster der gemeinsamen Marktgesetze erklären kann. Die ökonomischen Anforderungen eines gemeinsamen Marktes können nicht erklären, warum einige ökonomische Bereiche nicht durch gemeinsame Marktgesetze behandelt werden, während bei nichtökonomischen Bereichen ein Eindringen zu beobachten ist. Gemeinsame Märkte beinhalten nämlich nicht nur ökonomische Überlegungen, sondern auch soziale und andere Überlegungen.
Eine wichtige Frage an dieser Stelle ist nun, ob durch den Autonomieverlust in einigen Bereichen der nationalen Legislative die inländische Gesetzgebung dafür in anderen Bereichen gestärkt wird.
Nationalstaaten können sicherlich ihre verwaltungstechnische Stärke steigern, falls sie gemeinsame Marktgesetzte akzeptieren, da die Einführung der Gesetze durch die Nationalstaaten verwirklicht wird. Es sind starke verwaltungstechnische Strukturen gefragt, um die Einhaltung der übernommenen Prinzipien zu gewährleisten.
Innerhalb der EU gewinnen die Mitglieder der nationalen Exekutive an Stärke, da die Minister auf der EU-Ebene dem Rat angehören, die somit den Inhalt der gemeinsamen Marktgesetze bestimmen, was aber dazu führt, dass die nationale Legislative an Macht verliert. Aber es muss angemerkt werden, dass nicht alle Minister auf EU-Ebene vertreten sind.

Durch die empirische Analyse im vorherigen Abschnitt wurde sichtbar, dass sich nicht in allen Bereichen ein Trend zur Supranationalisierung erkennen lässt. Hier wurde die EU als Beispiel herangezogen, die einen gemeinsamen Markt stellt. Ich werde mich aber im weitern vor allem mit IO wie der WTO oder dem IWF beschäftigen, die auf einem anderen System aufgebaut sind und somit nur schwer mit der EU vergleichbar. Deshalb ist Vorsicht geboten, um nicht die Ergebnisse der empirischen Analyse auf andere supranationalen Körperschaften zu übertragen. Doch es lässt sich sicherlich ein Trend aus den Ergebnissen ableiten, welche Bereiche am stärksten von einer supranationalen Gesetzgebung betroffen sind. Deshalb werde ich mich nicht auf alle Bereiche der nationalen Legislative konzentrieren, sondern zuerst die rechtlichen Auswirkungen betrachten und in den weiteren Unterpunkten die wirtschaftlichen Auswirkungen, vor allem in Form der Handelsströme, die sicherlich am stärksten von einer supranationalen Gesetzgebung betroffen sind, und die Finanzmärkte, da dieser Markt im Zeitalter der Globalisierung von enormer Bedeutung ist. Hier werden auch teilweise die entwickelten Länder und die EL unabhängig von einander betrachtet, da die IO großteils von

der ersten Ländergruppe dominiert werden, wie im Abschnitt 3 beschrieben wurde, was unterschiedliche Auswirkungen auf die beiden Ländergruppen hat.

4.3. Rechtliche Auswirkungen auf Nationalstaaten

Zuerst möchte ich darauf eingehen, welche rechtlichen Konsequenzen es für die Nationalstaaten gibt, falls sie die Mitgliedschaft in einer oder mehreren IOs erwerben. In wie weit werden sie auf diesem Gebiet in ihrer Souveränität beschnitten und müssen folgendermaßen Entscheidungen akzeptieren, die auf supernationaler Ebene gefällt wurden?

4.3.1.Verwaltungsgesetz im Wandel

Verwaltungsgesetz hat ihren Ursprung in Nationalstaaten. Öffentliche Verwaltung ist Teil einer nationalen Einheit, die wiederum von einer nationalen Regierung abhängig ist. Das würde bedeuten, dass es unmöglich ist, ein Verwaltungsgesetz auf internationaler Ebene zu etablieren, da öffentliche Verwaltung ein nationales Phänomen ist und nach traditioneller Ansicht, nur sie das Monopol auf Exekutivgewalt besitzt, was nur innerhalb eines Staates legitimiert ist. Falls internationale Verpflichtungen vorliegen, müssen sie zuerst von der nationalen Gerichtsbarkeit geprüft werden, was sie somit zu nationalen Regeln macht. (Cassese, 2004).

Durch die Globalisierung muss die traditionelle Sichtweise in Frage gestellt werden, da Nationalstaaten zunehmend mit internationalen Organisationen verflechtet sind. Zum einem ist das Aufkommen eines internationalen Verwaltungsgesetzes („horizontale Netzwerke“), was mehr an eine globale Verwaltung gebunden ist, als an einen Staat, eine Konsequenz dieser Entwicklung, und zum anderen ist das Aufkommen von globalen Regeln („vertikale Netzwerke“), verfasst durch Verträge oder IO, die aber an Staaten oder auch an Private adressiert sind. Diese internationalen Normen beeinträchtigen das nationale Rechtssystem, was Auswirkungen auf das nationale Verwaltungsgesetz hat.
Die erste Entwicklung beschränkt sich also die nationale Verwaltung durch globale Schranken, die von internationalen Körperschaften beschlossen werden, die auf nicht-

staatliche Gesetze basieren. Die andere Entwicklung repräsentiert das Eindringen von globalen Regeln in das Hoheitsgebiet der nationalen Verwaltung (Cassese, 2004)
In Kapitel 3 meiner Arbeit habe ich die verschiedenen Entwicklungen schon näher beschrieben. Die erste Entwicklung steht im Zeichen der horizontalen Netzwerke, während die zweite im Zeichen der vertikalen Netzwerke steht.
Im Bezug auf die Auswirkungen für den Nationalstaat sollte hier noch bei den vertikalen Netzwerken ein Punkt festgehalten werden.
Da die internationalen Organisationen durch sektorale Netzwerke gekennzeichnet sind, kann es passieren, dass Suborgane oder Gerichte von Staaten selbst entscheiden, einem Netzwerk beizutreten, sodass der Gesamtstaat der verordneten Macht, nicht von der supranationalen Organisation direkt, sondern gegenüber ihrer eigenen Regierungsvertretung ausgesetzt ist (Anderson, 2005).
Hier stellt sich die berechtigte Frage, wie es sein kann, dass z.B. ein regulatives Organ, seinen eigenen souveränen Staat befehligen kann?
Die Antwort kann in Hinblick auf die Gerichte gegeben werden, die in einem demokratischen System unabhängig von der Regierung agieren und somit auch im Stande sind, den souveränen Staat (Regierung) in gewissen Fällen zu befehligen. Falls nun Gerichte beschließen, dass sie die Verpflichtung haben, Regeln von internationalen Organen einzuführen, müssen diese dann vom souveränen Staat umgesetzt werden oder falls nicht, würde eine konstitutionelle Krise entstehen (Anderson, 2005).
Somit durchdringen solche vertikalen Netzwerke in Form von IO das inländische, politische System, indem nicht die ganze Regierung befehligt wird, sondern eine Regierungsinstitution, die die Macht gegenüber anderen Regierungsinstitutionen hat, gemäß den Regeln des inländischen politischen Spiels.
Damit wird in der Literatur nicht mehr vom einheitlichen Staat gesprochen, sondern vom „disaggregated state“ (Slaughter, 2004, in Anderson, 2005).

4.3.2. Internationale Regulierung

Internationale Regulierung hat einen vertikalen Effekt, wo der Nationalstaat beeinträchtigt wird, indem nicht die Legislative, sondern die öffentliche Verwaltung direkt kontaktiert wird. Weiters zielt die Regulierung nicht nur auf Nationalstaaten ab, sondern gilt auch für Nicht-Staatliche Gremien so wie für private Einheiten (Cassese, 2004).

Es kommt auch zu einem horizontalen Effekt bei internationalen Regulierungen, nämlich dass Staaten miteinander in Dialog treten müssen. Das passiert auf zwei Ebenen. Zuerst ist die öffentliche Verwaltung jedes Staates gefordert, ständig ihre Maßnahmen mit denen von anderen Staaten zu vergleichen und zweitens wird die öffentliche Verwaltung ermutigt, in ein Äquivalenzabkommen zu treten (Cassese, 2004). Diese Annäherung steht ganz im Zeichen des „soft laws", wie es z.B. in der BIS vorherrscht.
Globale Regulierung ist also vor allem an die öffentliche Verwaltung jedes Landes gerichtet, doch auch private Parteien, die innerhalb eines Staates operieren, haben auch Interesse daran. Sie wirken im Prozess der Gesetzgebung, der Verwaltung und der Entscheidungen mit. Dadurch entsteht ein Dreiecksverhältnis zwischen den privaten Parteien in einem Land, der globalen gerichtlichen Autorität und der öffentlichen Autorität von einem anderen Land.
Es stellt sich also für einen Mitgliedsstaat in einer IO die entscheidende Frage, ob nun internationales Recht oder inländisches Recht angewendet werden soll?
In der Literatur gibt es verschiedene Theorien, die sich mit der Beziehung zwischen internationalen und inländischen Recht auseinandersetzen.
Die erste Annäherung zu diesem Thema beinhaltet den Begriff Monismus. Dieser geht davon aus, dass internationales und das nationales Recht Teile einer gemeinsamen Rechtsordnung sind. Somit ist internationales Recht in der nationalen Rechtssprechung anwendbar und herrscht über folgewidriges nationales Recht.
Die zweite Annäherung, der Dualismus, beinhaltet, dass internationales und nationales Recht separate Rechtssysteme sind (Matsushita et al.,2004). Keiner kann die Regeln des anderen umändern und jeder stellt die übergeordnete Macht in seinem Bereich. Keiner der beiden Annäherungen wird von den Mitgliedsstaaten der IO angewendet, sondern es entsteht vielmehr eine Kombination dieser beiden.
Da bei der WTO alle Abkommen bindend sind, hat jedes Mitgliedsland die rechtliche Verpflichtung, dass die nationalen Gesetzte und Regulierungen mit den WTO Verpflichtungen übereinstimmen. Das wird im WTO Abkommen, Artikel XVI:4 festgehalten (Matsushita et al., 2004). Wie Einführung dieser Übereinstimmungsverpflichtung gehandhabt wird, kann jedes WTO Mitglied selbst bestimmen. Als Beispiel nehme ich die EU heran, um die Auswirkungen dieses Prozesses darzustellen.
Die EU wurde 1995 formal ein Mitglied der WTO, was für die EU-Mitgliedsstaaten bedeutete, dass die Regelungen der WTO Abkommen rechtlich bindend sind. Da die EU selbst ein Staatenbund ist, teilen sich die Mitgliedsstaaten und die Zentralregierung die Autorität im Bezug auf die auswärtigen Beziehungen.

Der EU-Vertrag beinhaltet eine Handlungsweise für die Verhandlungen und Folgerungen von Abkommen durch die Gemeinschaft. Dadurch ist die Macht der Gemeinschaft auf die Bereiche begrenzt, wo der Vertrag eine Schlussfolgerung bei Abkommen zwischen der Gemeinschaft und IO anbietet. Im Bezug auf die WTO gibt es in der EU die zentrale Verordnung, die die Autorität besitzt, Verhandlungen bei multilateralen Abkommen durchzuführen. So soll die gemeinsame Handelspolitik auf einheitlichen Prinzipien basieren. Weiters soll die EU-Kommission dem Rat Vorschläge unterbreiten, wie die gemeinsame Handelspolitik eingeführt werden soll (Matsushita et al., 2004). Solche Regelungen wurden durch den Europäischen Gerichtshof interpretiert, um der Kommission die Befugnis zu geben, Abkommen im Bezug auf die gemeinsame Handelspolitik auszuarbeiten. Dadurch haben die Mitgliedsstaaten kein Recht, individuell Verpflichtungen mit Drittstaaten zu unternehmen, die diese Regelungen beeinflussen würden.

Der Europäische Gerichtshof hält somit die alleinige Kompetenz innerhalb der Gemeinschaft über Angelegenheiten, die mit dem Handel von Gütern verbunden sind, zu entscheiden, da diese Angelegenheiten in den Bereich des Artikels 113 des EEC- Vertrags (European Economic Community) fallen. Bei Handel mit Dienstleistungen und Eigentumsrechten gibt es wiederum eine gemeinsame Zuständigkeit, da diese Felder nicht in den Bereich des Artikel 113 eingebunden sind und dadurch unter die Kompetenz der Mitgliedsstaaten fallen. Der Europäische Gerichtshof verlangt, dass es eine enge Zusammenarbeit in den Verhandlungen von Abkommen zwischen den Mitgliedsstaaten und der Kommission gibt, um der internationalen Gemeinschaft eine einheitliche EU-Linie zu präsentieren.

Obwohl die WTO Abkommen einen bindenden Charakter haben, werden sie in den Gerichten der EU und ihren Mitgliedsstaaten nicht ausschließlich angewendet. Sie müssen zuerst die Gesetzgebung der EU durchlaufen, um auf europäischer Ebene angewendet zu werden. Zusammenfassend kann erkannt werden, dass es eine dualistische Annäherung auf diesem Feld gibt. Die WTO- Abkommen sind bindende Verpflichtungen für die EU, doch die Einführung geschieht durch die Transformation in die inländische Rechtsordnung der Mitgliedsstaaten (Hörmann, 2005). Die Regelung eines WTO Abkommens ist somit nur im EU Gesetz anwendbar, falls die Gemeinschaft diese Regelungen in ihre Gesetze einarbeitet (Matsushita et al., 2004). An diesem Beispiel zeigt sich, dass sich Nationalstaaten über bindende Verpflichtungen von IO hinwegsetzen, da für sie die inländische Gesetzsprechung vorrangig ist. Sie gehen einen Vertragsbruch ein, falls der Nutzen des Vertragsbruches höher ist als dessen Kosten. Die Kosten des Vertragbruches können aus den Sanktionen, die durch die WTO verhängt wird, entstehen. In den USA und in Japan ist ein ähnliches Schema zu

beobachten. Vor allem in Japan, wo internationale Gesetze gegenüber nationalen Gesetzen vorherrschen sollten, hat Japan im Fall des „Kyoto Necktie case“ die Regelungen der WTO ignoriert (siehe Matsushita et al., 2004, S.108).

4.3.3. Abläufe bei der internationalen Regulierung

Der Nationalstaat hat bei der internationalen Regulierung verschiedene Verpflichtungen zu erfüllen, um Verwaltungsvorgänge in Gang zu setzen. Bei der „soft law“ Annäherung, aber auch in Teilen des WTO-Rechts, vor allem im Bereich der GATS, wären solche Verpflichtungen, Rücksprache, Transparenz, Prinzipien der Angemessenheit sowie die Verpflichtung einer Antwort innerhalb einer fixen Periode zu geben. Da das nationale Rechtssystem verpflichtet ist, solche Vorgänge zu respektieren, werden somit Rechtsprinzipien von internationalen Systemen in nationale Systeme importiert und deshalb werden die relevanten Sektoren entstaatlicht (Cassese, 2004).
Hier gibt es IO, die substantive Standards setzen, wie z.B. einem angemessenen Level von Verschmutzung, und IO, die verfahrensorientierte Standards setzen. Diese werden meistens auf nationaler Ebene beschlossen und sollten globale Ziele respektieren. Jedoch ist es problematisch, dass sie die globalen Begrenzungen akzeptieren, was ihren eigenen Handlungsspielraum in Bezug auf das nationale Rechtswesen auf der einen Seite einschränkt, aber auf der anderen Seite die Bedeutung der nationalen Verwaltung in Bezug auf Gesetzgebung erhöht.
Die Schwierigkeit besteht hier, dass die globale Rechtordnung anderen Staatsbürgern oder Nationen das Recht garantiert, durch Rücksprache und Intervention die nationalen Verwaltungsverfahren zu beeinflussen. Vor allem im Bereich Handel mit Dienstleistungen sind verfahrensorientierte Standards weit verbreitet (Cassese, 2004). Im Abschnitt 4, wo die WTO näher beschrieben wird, wird auf diesen Punkt noch näher eingegangen.
Nach der theoretischen Einführung im Rechtsverhältnis zwischen den Nationalstaaten und IO, sollte an Beispielen der Ablauf verdeutlicht werden.

4.3.4.Beispiele aus IO

WTO

Ein konkretes Beispiel, wo eine supranationale Autorität in den Rechtsraum eines souveränen Staates eintritt, wäre das US- Handelsembargo im Jahre 1989 auf die Einführung von Schrimpsprodukten , um Schildkrötenarten stärker zu schützen, die bei diesen Fangmethoden gefährdet sind. In diesem Fall wurde die US- Regierung von der WTO geklagt. Andere WTO-Mitgliedsstaaten, wie Indien oder Thailand, brachten die Klage ein, dass es sich bei diesem Embargo um eine Verletzung der GATT- Richtlinien handelt (Artikel XI) und somit eine Diskriminierung zwischen WTO- Mitgliedsstatten besteht (Zagel, 2005).
Laut GATT- Richtlinien müssen sich somit alle Mitgliedstaaten an das Prinzip der Rechtssicherheit halten und es ist somit verboten, Diskriminierung zwischen Mitgliedstaaten durchzuführen, wo die gleichen Bedingungen vorherrschen (Artikel XX des GATT).
Das ist eines von vielen Beispielen, wo ein Gesetz nicht auf nationaler Ebene beschlossen wird, sondern auf internationale Ebene, und sich die nationale Administration daran halten muss, um nicht sanktioniert zu werden.
Hier lässt sich erkennen, in wie weit globale Gerichtsbarkeit das nationale Rechtsystem beeinträchtigt.
Vor allem bei Handelsfragen schreitet die WTO häufig ein, um einen Handelskonflikt zwischen verschiedenen Ländern zu beseitigen. Bei diesen Konflikten kommen auch häufig die verschiednen Interessen zwischen Industrienationen und EL zum Vorschein. Oft wird von Industrienationen verlangt, dass verschiedene Standards, wie z.B. Arbeitsrechte, besser in die WTO-Abkommen eingearbeitet werden. Das geschieht einerseits auf Grund der Zivilgesellschaft in westlichen Ländern, die eine Menschenrechtsverbesserung in der restlichen Welt herbeiführen wollen und anderseits wird dieser Schritt unternommen, da solche Maßnahmen die westlichen Industrien vor Konkurrenz aus EL schützen sollen (Zagel, 2005).
Welche Möglichkeiten hat in diesem Fall nun die WTO, um diese Konflikte zu beseitigen? Im nächsten Abschnitt werde ich näher auf diese Frage eingehen.

Es ist offensichtlich, dass die Rechtsprechung zwischen Nationalstaaten und IO eine komplexe Angelegenheit ist. Selbst bei bindenden Gesetzen, die auf globaler Ebene beschlossen werden, wie es in der WTO geschieht, müssen diese Regelungen zuerst den nationalen Filter der Mitgliedsländer durchlaufen, um in der inländischen Rechtssprechung

Gültigkeit zu erlangen. Somit stellt der Nationalstaat noch immer die entscheidende Institution, um Gesetze einzuführen.
Regelungen, die auf gegenseitiger Anerkennung basieren, werden auf globaler Ebene in Form von „soft law“ eingeführt. Die Staaten haben hier keine rechtliche Verpflichtung, die globalen Regelungen einzuführen, doch besteht ein Druck der globalen Gemeinschaft auf die Länder, die Regelungen in der inländischen Gesetzgebung anzuwenden. So besteht ein Unterschied zwischen der WTO und dem IWF, da ersterer „hard law“, aber auch teilweise „soft law“ anwendet, um seine Gesetze in Nationalstaaten einzuführen, während letztere auf das Prinzip der „soft law“ zurückgreift.
Durch die Behandlung der Handels- und Finanzmärkte, die unter dem Einfluss stehen, wo die WTO und der IWF aktiv sind, kann dargestellt werden, wenn globale Regelungen auf nationaler Ebene anwendbar werden.
Das wird im nächsten Abschnitt behandelt.

4.4. Handelsmärkte und Nationalstaaten

Die Globalisierung stellt das multilaterale Handelssystem vor neue Möglichkeiten, aber auch vor neue Herausforderungen. Heutzutage sind die Handelsströme und Investitionsströme so hoch wie nie zuvor, was für Nationalstaaten bedeutet, dass sie sich nicht durch protektionistische Maßnahmen diesem System entziehen können, ohne Wohlfahrtsverluste zu erleiden. „Liberalisation equals inclusoin: protectionism exclusion“ (Smeets, 1999, S. 8, in Buelens, 1999).
Somit bleibt den nationalen Politiken wenig Spielraum, eine andere Alternative als die WTO-Spielregeln zu verfolgen, die eine progressive Liberalisierung des Marktes verfolgen. Die WTO spielt bei diesem Prozess eine wichtige Rolle, da sie die Rahmenbedingungen für Bereiche, die direkt oder indirekt mit Handel verknüpft sind, herstellt. Diese Organisation stellt sowohl Regeln für traditionelle Handelsinstrumente, wie Tarife oder Zahlungsbilanzen auf, aber behandelt auch Politikthemen innerhalb von nationalstaatlichen Grenzen, die oft als die „new trade policy instruments“ bezeichnet werden (Smeets, 1999).
Im Handelsbereich kommt es durch die Harmonisierung von Politiken verstärkt zu Verantwortungsteilung. Die WTO ist ein System, wo fixe Regeln vorgegeben sind und Konsens herrschen sollte. Viele Regierungen sind somit bereit, einen Teil ihrer inländischen

Autonomie im Politikbereich aufzugeben, um von einem multilateralen Handelssystem zu profitieren (Smeets, 1999).
Wie sich schon im Unterpunkt 4.3.4. erkennen lässt, dringen die WTO- Regeln auf der einen Seite häufig in die inländische Gesetzgebung ein. Doch auf der anderen Seite sind solche Schritte dieser Organisation notwendig, da sie die externen Effekte, die durch die Handelsströme entstehen, regeln muss. Die Lösungsansätze, die IO bereitstellen, um globale Probleme zu regeln, die von Nationalstaaten alleine nicht mehr bewältigt werden können, beschneiden also auf der einen Seite die Souveränität der Mitglieder, aber auf der anderen Seite profitieren die Nationalstaaten von einer globalen Regelung. Es ist schwierig, in diesem Punkt eine Verallgemeinerung zu machen, da jeder Bereich verschiedene Charakteristiken aufweist und es dadurch unterschiedliche Auswirkungen auf die Mitgliedsstaaten gibt. Deshalb möchte ich an Hand von konkreten Bereichen zeigen, welche Konsequenz es für Nationalstaaten hat, falls sie unter eine supranationale Regelung im Handelsbereich fallen. Die drei Hauptsäulen der WTO stellen der Handel mit Waren und Dienstleistungen, als auch die Behandlung der Eigentumsrechte dar. In diesen Bereichen bestehen klare Regeln, die für die Mitgliedsstaaten bindend sind. Es gibt jedoch auch Querschnittsbereiche, die von den WTO Regelungen betroffen sind. Das wären z.B. Umwelt oder Arbeitsrechte. Für diese Unternehmen werde ich zuerst einmal auf eine der drei Hauptsäulen der WTO eingehen und danach auch Querschnittsbereiche der WTO betrachten, da gerade diese Bereiche mit fortschreitender Globalisierung an Bedeutung gewinnen. Die einzelnen Bereiche können nicht von einander getrennt betrachtet werden, da z.B. viele Regelungen von der GATT auf die Querschnittsbereiche anwendbar sind.

4.4.1. Handelsmaßnahmen und Dienstleistungen

Das wahrscheinlich wichtigste Ergebnis bei den Verhandlungen der Uruguayrunde war das Abkommen, das den Handel mit Dienstleistungen liberalisiert („General Agreement on Trade in Services“,GATS) (Matsushita et al., 2004). Bei den Verhandlungen entstanden große Differenzen zwischen den Industrienationen und den EL. Vor allem die USA wollten den Dienstleistungssektor in die Rechtsordnung der WTO integrieren, da in dieser Zeit in den USA ein Handelsdefizit vertreten war und sie einen komparativen Vorteil in diesem Sektor gegenüber den El hatten. Der Konsens über die GATS entstand durch die Regelung, dass jedes einzelne Mitglied frei über die Reichweite der Marktöffnung wählen konnte (Michaelis,

2005). Das GATS wurde durch das GATT inspiriert, doch hat es seine eigenen Elemente. Auch hier können Regierungen wegen politisch-rechtlicher Überlegungen vom Prinzip der „non- discrimination“ abweichen, solange sie das GATS respektieren, nämlich vom „national treatment“ und dem „most favored nation“ Prinzip, wie im Abschnitt 3.2. beschrieben wurde. Handelsbarrieren im Bereich der Dienstleistungen nehmen eine andere Form ein als beim Handel mit Gütern. Hier ist eine Unzahl von inländischen Regulierungen für Handelsbarrieren verantwortlich, da z.B. in vielen Staaten die Telekommunikation eine Monopolstellung genießt oder für Ärzte Kompetenzstandards gelten. Weiters gibt es in allen Bereichen Restriktionen für Immigranten und die regulativen Muster unterscheiden sich zwischen den Nationalstaaten. Folgendermaßen ist eine Liberalisierung des Handels im Dienstleistungsbereich durch Verhandlungen mit diversen inländischen Regulierungsbehörden verbunden (GATS Artikel I:2) (Matsushita et al., 2004).
Das GATS beinhaltet alle Formen von Dienstleistungen, außer wenn sie von staatlichen Autoritäten angeboten werden (GATS Artikel I und XIII). Hier kann die Regelung jedoch vielseitig interpretiert werden, was oft NGOs kritisieren, dass die GATS zu einem Rückgang des öffentlichen Dienstleistungssektors beiträgt (siehe Michaelis, 2005, S.387).
Die Formen der Dienstleistungen, die die GATS beinhalten, wären „cross border“ Dienstleistungen, wo der Anbieter und der Benutzer in ihren Heimatländern bleiben. Hier ist vor allem der Telekommunikationssektor davon betroffen. Dienstleistungen, die dem Benutzer angeboten werden, falls er im Territorium der Anbieter ist, z.B. Tourismus. Dienstleistungen, wo der Anbieter eine privatwirtschaftliche Anwesenheit im Territorium der Benutzer anbietet. Zum Beispiel,wenn eine österreichische Bank eine Filiale in der Ukraine errichtet und als letztes wurden die Dienstleistungen identifiziert, wo eine Person vorübergehend Dienstleistungsangebote im Territorium der Benützer anbietet, z.B. ein Lehrer der in einem anderen Staat unterrichtet. (Matsushita et al., 2004). Beim letzten Punkt gibt es jedoch eine Sonderregelung, das den Mitgliedern erlaubt, den Arbeitsmarkt und die Aufenthaltsdauer zu beschränken. Das wurde vor allem unternommen, um die Industrienationen, die mit Arbeitsmarktproblemen kämpfen, zu besänftigen. Weiters können sie hier den Marktzugang auf einige Personengruppen beschränken oder erst gar nicht zulassen, doch muss dieser Schritt in das Verzeichnis der spezifischen Verpflichtungen eingearbeitet werden (Michaelis, 2005).
Der Kern des GATS ist das „national treatment“ und das „most-favoured-nation“ Prinzip. Das „most-favoured-nation“ Prinzip stellt eine allgemeine Pflicht dar, während das „national treatment“ Prinzip auf die Dienstleistungen beschränkt ist, die in einem Verzeichnis der

spezifischen Vereinbarungen eines WTO Mitglieds eingearbeitet sind (Michaelis, 2005). So kann jede nationale Autorität entscheiden, welche Dienstleistungssektoren eingearbeitet werden und muss demnach nicht jeden Sektor liberalisieren.
Weiter haben die Mitgliedsstaaten generelle Verpflichtungen zu erfüllen, die für jeden Dienstleistungssektor gelten (Michaelis, 2005).
Sie haben das „most-favoured-nation" Prinzip zu respektieren, das besagt, dass alle Staaten gleich behandelt werden müssen. Die Mitgliedstaaten können aber aus politischen Gründen sowohl bei allgemeinen als auch bei spezifischen Verpflichtungen von diesem Prinzip abweichen, z.B. wegen sicherheitspolitischen Überlegungen oder zum Schutz der Zahlungsbilanz. Das unterscheidet das GATS vom GATT, da bei letzterem ein Abweichen dieses Prinzips nur durch juristische Überlegungen gerechtfertigt war.
Die Mitglieder müssen weiters eine Transparenzverpflichtung erfüllen. Bei geänderten Maßnahmen im Dienstleistungssektor, die das WTO Abkommen beeinflussen, müssen die Mitgliedsstaaten diese Maßnahmen sofort veröffentlichen. Bei Gesetzes- oder Regulierungs-änderungen, die die spezifischen Verpflichtungen unter dem Abkommen beeinflussen, haben die Mitgliedsstaaten die Verpflichtung, das beim GATS-Rat zu melden. Doch hier können die WTO Mitglieder bestimmen, welche Gesetze sie für ihre spezifischen Verpflichtungen bekannt geben. Weiters müssen die Staaten, auf Anfragen für spezielle Informationen aus anderen Staaten antworten.
Eine weitere Verpflichtung, die im GATS Artikel VI festgehalten ist, wäre, dass inländische Regulierungsentscheidungen, die Dienstleistungen betreffen, auf eine angemessene, objektive und unparteiische Art und Weise zurückzuführen sind, um versteckten Protektionismus zu vermeiden (Michaelis, 2005). Weiters sollten die Staaten untereinander auf das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung zurückgreifen. Doch diese Verpflichtungen sind nicht bindend, und somit mehr eine „soft law" Annäherung. Es gibt weitere Verpflichtungen, wie wettbewerbshindernde Praktiken zu vermeiden, um die Monopolstellung in einem Land nicht zu missbrauchen, Sicherheitsklauseln oder auch eine differenzierte Behandlung von EL.
Der Dienstleistungssektor basiert stark auf inländischen Regulierungen und ist dadurch sehr von politischen Überlegungen bestimmt. Deshalb gibt es bestimmte Regelungen, die den Staaten erlauben, Sicherheitsklauseln in die WTO- Abkommen einzubauen. Hier wird von den spezifischen Verpflichtungen gesprochen (Michaelis, 2005). So könnte das Szenario entstehen, dass zwar ein Staat das „most-favoured-nation" Prinzip respektiert, aber seinen Markt vollkommen von ausländischen Dienstleistungen und Dienstleistungsanbietern abschottet. Der Artikel XVI der GATS besagt nämlich, dass jedes einzelne Mitglied ein

Verzeichnis hat, welchen Dienstleistungssektoren er Marktzutritt gestattet. Die Sektoren, denen er dann Marktzugang gestattet, müssen dann aber die generellen Verpflichtungen erfüllen, und sechs Maßnahmen sind bei den spezifischen Verpflichtungen generell verboten: „1. Limits on the number of service suppliers, 2. Limits on the value of transactions or assets, 3. Limits on the total quantity of service outputs, 4. Limits on the number of natural persons that can be employed, 5. Limits on the type of legal entity that can be used and 6. Limits on participation of foreign capital or investment " (GATS Artikel XVI:2 in Matsushita et al., 2004, S. 231).

Eine weitere Ausnahme stellt der Artikel XVII, der festlegt, welche Dienstleistungssektoren unter inländische Behandlung fallen. Er ist ähnlich dem Artikel XVI, doch sind die Artikel getrennt zu betrachten.

Für die Bereiche der Finanz-, Telekommunikations-, See- und Transportsektoren gibt es Sonderregelungen, da in der Uruguayrunde keine Einigung in diesen Bereichen erzielt wurde. Es muss hier festgehalten werden, dass es sowohl allgemeine als auch spezifische Verpflichtungen gibt, und die Mitgliedsstaaten wählen können, welche Dienstleistungssektoren sie in ihr Verzeichnis aufnehmen.

In diesem Abschnitt konnte aufgezeigt werden, dass im Bereich der Dienstleistungen die Nationalstaaten weiterhin eine entscheidende Rolle spielen. Sie können entscheiden, welche Dienstleistungssektoren sie vollkommen liberalisieren und haben noch andere Sicherheitsklauseln, wie die Beschränkung des Marktzugangs, in den spezifischen Bereichen in der Hand.

Falls sie aber spezifische Dienstleistungssektoren unter dem GATS liberalisieren, sind sie rechtlich an ihre Verpflichtungen gebunden (Michaelis, 2005).

Bei Streitfällen kommt das WTO Streitschlichtungsgremium zum Zug, um die Konflikte dieser Staaten sowohl innerhalb der allgemeinen als auch der spezifischen Verpflichtungen zu lösen. Hier wird der Artikel I:1 herangezogen, der die Maßnahmen beinhaltet, die den Handel mit Dienstleistungen beeinträchtigen. Bevor ein Panel überprüft, ob eine Maßnahme gegen die GATS verstößt, muss zuvor festgestellt werden, ob die Maßnahme überhaupt im Artikel I: 1 aufscheint (Michaelis, 2005). Der Appellate Body verstärkt diese Ansichten.

Ein Beispiel sollte hier noch gebracht werden, um konkret die Auswirkungen der Regelungen darzustellen. Den „EC- Bananas" Fall werde ich hier kurz beschreiben (nach Michaelis, 2005 und Bender, 2005). Die klagenden Mitglieder, nämlich die USA und verschiedene lateinamerikanische Staaten, haben schon im Panel des Streitschlichtungsgremiums darauf hingewiesen, dass die EU bei der Vergabe von Lizenzen beim Import von Bananen das

„most-favoured-nation“ und das „national treatment“ Prinzip verletzen. Die EU entgegnete darauf, dass es sich hierbei um Waren handelt und somit nicht innerhalb der GATS anwendbar ist. Das Panel und das Appellate Body entschieden, dass hier das GATS anwendbar ist, da die Maßnahmen der EU das Angebot einer Dienstleistung „beeinflussen“. Es besteht also ein weiter Anwendungsbereich der GATS. Der Appellate Body hielt fest, dass Maßnahmen zugleich in den Bereich der GATS als auch der GATT fallen können und von Fall zu Fall entschieden werden muss, ob das zutrifft. Die USA wurden folgendermaßen von der WTO ermächtigt, Handelsanktionen im Wert von 200 Mio. $ gegenüber der EU zu verhängen. Die EU und die USA einigten sich aber auf eine Kompromisslösung, die die amerikanischen Sanktionen aussetzen, aber die EU im Gegenzug ein Lizenzsystem einführt, um die Mengenkontingente auf Bananeneinfuhren anpasst. So wurden die Bananeneinfuhren aus südamerikanischen Staaten erweitert.
An diesem Beispiel konnte gesehen werden, dass die WTO sehr wohl Einfluss auf die inländische Politik nehmen kann.
Doch geben im Bereich der Dienstleistungen die Nationalstaaten einen Teil ihrer Souveränität auf freiwilliger Basis auf, da sie durch ein individuelles Verzeichnis selbst bestimmen, welche Dienstleistungssektoren liberalisiert werden. Hier besteht ein Unterschied zum Handel mit Gütern, da es auf diesem Bereich nicht solche weit reichenden Ausnahmen gibt (siehe Hilf/Oeter, 2005, Kapitel D) und dadurch die Nationalstaaten ihre Souveränität verstärkt auf die Ebene der WTO transformieren müssen. Diese Ergebnisse decken sich mit der empirischen Analyse aus Kapital 2., wo gezeigt wurde, dass vor allem der Handel mit Gütern von der Supernationalisierung betroffen ist und Dienstleistungen weiterhin großteils unter die Regulierung der Nationalstaaten fallen.
Als nächstes sollten wir uns noch die Querschnittsbereiche der WTO widmen. Es wird zuerst der Artikel XX des GATT vorgestellt, da diese Regelung für die Querschnittsbereiche von enormer Bedeutung ist. Als Querschnittsbereiche habe ich Umwelt und Menschenrechte gewählt.

4.4.2. Querschnittsbereiche der WTO

Durch den enormen Anstieg der Handelsströme in den letzten Jahrzehnten kommt es auch vermehrt zu negativen externen Effekten. Somit gerät die WTO durch verschiedene private und öffentliche Interessensgruppen verstärkt unter Druck, auch nicht-ökonomische Bereiche

in ihre Agenda einzuarbeiten, da diese Organisation auf diesem Gebiet die Verantwortung trägt. Verstärkt wird dieser Trend durch die G7, die die Führerrolle beim Aufbau einer globalen Regierungsform beanspruchen. Sie setzen dabei auf Demokratie, um diesen Vorgang zu bewältigen. Dabei wird auch z.B. auf den Bereich der Menschenrechte stark eingegangen (Kirton, 2003).
Doch Menschenrechte sind nicht der einzige Punkt, wo es durch die Handelsliberalisierungen zu negativen Externalitäten kommt. Auch Bereiche wie Umwelt, Eigentumsrechte oder Investitionen sind von diesem Trend beeinflusst. Die Liste könnte noch erweitert werden, doch sollte es reichen, bei nur einigen dieser Bereichen die Auswirkungen darzustellen. Da, wie schon in meiner Arbeit immer wieder erwähnt, solche negativen externen Effekte nicht von den einzelnen Nationalstaaten geregelt werden können, sind IO gefordert, in diesem Fall die WTO, Lösungen für diese Probleme bereitzustellen. Das bedeutet aber für die Nationalstaaten, dass sie sich an bindende Verpflichtungen halten müssen, die ihre inländische Souveränität beschneidet.
Bevor ich nun zu den konkreten Beispielen komme, sollten wir zuerst noch einige WTO-Regelungen betrachten, die gerade für die Bereiche Umwelt und Menschenrechte einen entscheidenden Faktor einnehmen.

4.4.3. Artikel XX GATT

Der Artikel XX beinhaltet konkret keine Menschenrechts- oder Umweltklausel. Doch die Einführung von Umwelt- und Menschenrechtsstandards könnte mit den Unterpunkten im Artikel XX GATT gerechtfertig werden. Konkret wären diese die Paragraphen (a): der Schutz der öffentlichen Moral, Paragraph (b): der Schutz des menschlichen, animalischen und pflanzlichen Lebens oder der Gesundheit, Paragraph (e): Maßnahmen, die mit Gefängnisarbeit verbunden sind und Paragraph (g): die Erhaltung von erschöpfbaren natürlichen Ressourcen. Vor allem Paragraph (b) und (g) wurden häufig verwendet, um Umwelt- und öffentliche Gesundheitsmaßnahmen zu rechtfertigen (siehe Zagel 2005 und Matsushita et al., 2004). Der Paragraph (b) zielt aber grundsätzlich darauf ab, die Maßnahmen auf inländische Menschen, Tiere und Pflanzen zu beschränken. Bei globalen Umweltgütern wird jedoch der Paragraph (g) herangezogen (Puth, 2005).
Doch auch Paragraph (a) könnte herangezogen werden, um Handelsbeschränkungen zu rechtfertigen, falls es z.B. zu Menschenrechtsverletzungen kommt. Bei den Unterpunkten des

Artikel XX kann also relativ viel interpretiert werden und deshalb müssen sich Maßnahmen, die durch die Paragraphen entstehen könnten, zuerst einen „weight and balancing“ Test unterziehen, bevor sie ausgeführt werden (Zagel,2005). Hier werden alle Vorteile und Nachteile abgewogen, um zu erkennen, ob solche Maßnahmen überhaupt dem angestrebten Ziel dienen. Die Frage ist nämlich, ob Importbeschränkungen von z.B. Kinderarbeitsprodukten überhaupt die geeignete Handelsmaßnahme sind, da sich durch solche Beschränkungen vielleicht die Situation der Kinder verschlechtern würde. Wäre es vielleicht nicht sinnvoller und effizienter, Produkte, die durch Kinderarbeit erzeugt wurden zu etikettieren, damit es für jeden sichtbar ist (Zagel, 2005)?
Falls nun Handelsmaßnahmen unter diese Paragraphen fallen, müssen sie auch noch die Anforderungen des „Chapeaus“ von Artikel XX erfüllen. Der Chapeau des Artikels XX ist ein weiteres Gremium, der Entscheidungen durch das Streitschlichtungsgremium in Bezug auf Artikel XX nochmals überprüft. Dabei bezieht sich auf drei Standards: Willkürliche Diskriminierung, ungerechtfertige Diskriminierung und eine getarnte Beschränkung des internationalen Handels (Matsushita et al., 2004). Das wird getan, um einen Missbrauch des Art. XX zu verhindern. Zu zeigen, dass die Anforderungen des Chapeaus erfüllt sind, ist eine schwierige Aufgabe, und Fälle, betreffend öffentliche Gesundheitsbedenken, haben gezeigt, dass das Streitschlichtungsgremium der WTO bei ihrer Gerichtsbarkeit eingeschränkt ist. Sanktionen gegen ein Land, wo Menschenrechtsverletzungen vorliegen, werden häufig als eine ungerechtfertigte Diskriminierung eingestuft, da es andere Länder mit der gleichen Menschenrechtslage gibt, die aber nicht sanktioniert werden. Weiters wird es auch schwierig, Sanktionen gegen Produkte einzuführen, die unter unzulänglichen sozialen Bedingungen gefertigt wurden, da sie dann wahrscheinlich als getarnte Handelsbeschränkungen betrachtet werden, um die eigene Wirtschaft zu schützen (Zagel,2005).

4.4.4. Die PPM- Debatte

Welche Güter nun für den Handel zugelassen werden, hängt von einer WTO-Definition ab, die als Prozess und Produktmethode (PPM) bezeichnet (Zagel, 2005). Hier gibt es Vorschriften, dass importierte Güter unter den internationalen Produktion und Prozessnormen hergestellt werden müssen, sonst können Handelsbeschränkungen auf diese Güter verhängt werden.

Gemäß der GATT Gerichtsbarkeit verletzt die PPM das Prinzip der Nichtdiskriminierung im Falle der „like products“. Die Ähnlichkeit eines Produkts wird durch Qualität, Funktion oder Endverbrauchscharakter bestimmt. Da der Produktionsprozess eines Gutes zweitrangig wird, falls die Qualität des Endprodukts gleich ist, kann eine unterschiedliche Behandlung der Produkte durch die PPM nicht gerechtfertigt werden. Ein Beispiel ist die Thunfischproduktion, wo eine Unterscheidung zwischen normalen Thunfischfang und Thunfischfang, wo Delphine nicht geschützt wurden, verboten ist, da die Produkte keine verschiedenen Qualitäten aufwiesen. Das gleiche Problem stellt sich bei der Kinderarbeit, falls ein Staat eine Importbeschränkung auf diese Ware setzen will, da der Endproduktcharakter bei einer Ware, die von einem Kind produziert wird, der gleiche ist wie von einem Erwachsenen (Zagel, 2005).
Der Paragraph (e) beim Artikel XX GATT würde den Punkt unterstützen, dass PPM erlaubt ist, da die Produkte, die von Gefängnisarbeitern gefertigt wurden, eine gültige Ausnahme sind. Doch hier zeigt sich, dass es sich nicht so sehr um humanitäre Maßnahmen handelt, sondern viel mehr Wettbewerbsmaßnahmen, da die Produkte, die von der normalen Arbeitskraft hergestellt werden, durch die höheren Löhne viel kostspieliger sind als Produkte von Gefängnisinsassen. Es gibt also Argumente, um die PPM neu zu überdenken. Auf der anderen Seite gibt es aber auch gute Gründe, diese Methode aufrechtzuerhalten. Handelsbeschränkungen auf der Basis der PPM würden großen Nationen bevorzugen. Weiters würde ein Abweichen dieser Methode zu einer Verletzung der Prinzipien des internationalen Rechts führen. Da die verschiedenen Regierungen auf Harmonie unter den Staaten abzielen würden, müssten die Aufgaben der Gerichtsbarkeit begrenzt werden, um normative Konzepte zu akzeptieren. (Matsushita et al., 2004). Die WTO fährt auf diesem Gebiet eine harte Linie und hat durch den Artikel XX einen Weg gefunden, PPM und mit nichtökonomischen Überlegungen in Einklang zu bringen.
An diesen Beispielen zeigt sich, dass die verschiedenen Regeln, die von der WTO aufgestellt wurden, sich häufig überschneiden und somit viel Verantwortung beim Streitschlichtungsgremium liegt, die die Situationen interpretieren, abwägen und entscheiden müssen.

4.4.5. Handelsmaßnahmen und Umwelt

Im Zeitalter des Kyoto-Protokolls sind Umweltdiskussionen in der öffentlichen Meinung nicht mehr wegzudenken. Obwohl die WTO schon lange vor dem Kyoto-Protokoll Umweltgedanken in ihren Themenkatalog eingearbeitet hat, ist dieses Thema aktuell wie nie zuvor, da gerade in diesem Bereich externe Effekte mit einem globalen Ausmaß entstehen. Zu den Hauptaufgaben der WTO zählt sicherlich nicht der Umweltschutz, da die Funktion dieser Organisation auf die WTO-Abkommen limitiert ist. Somit scheinen Umweltschutzmaßnahmen in der WTO nur dort auf, wo es eine Verbindung zum internationalen Handel gibt (Matsushita et al., 2004). Im Jahre 1995 hat die WTO ein Komitee für Handel und Umwelt (Committee on Trade and Environment, CTE) eingerichtet. Die entscheidende Rolle bei Handelsmaßnahmen und Umweltschutz spielt jedoch der Artikel XX des GATT, wie schon oben beschrieben. Hier werden vor allem der Paragraph (b) und (g) herangezogen, um protektionistische Maßnahmen mit Umweltbedenken zu rechtfertigen.
Es stellt sich die Frage, warum die WTO Umweltschutz in ihren Themenkatalog aufgenommen hat, da die negativen Umweltwirkungen des Handels, nämlich der grenzüberschreitende Warenaustausch, keine ausreichende Erklärung ist (Puth, 2005). Matsushita verweist in seinem Werk auf Professor Daniel Esty, der vier Bereiche identifiziert, wo es eine Verbindung zwischen dem Handelsbereich und der Umwelt gibt.

1. Ohne umweltpolitische Schutzmaßnahmen kann der Handel ökologischen Schaden, durch die Förderung von Wachstum, die sich in einem untragbaren Konsum von Rohstoffquellen und Vergeudungsproduktion widerspiegeln, verursachen.
2. Handelsregeln und Handelsliberalisierungen können häufig Marktzutrittsabkommen mit sich bringen, die ökologische Regulierungen aufheben, solange bis angebrachte Umweltschutzeinrichtungen in die Struktur des Handelssystem eingearbeitet werden.
3. Handelsbeschränkungen sollten als Druckmittel eingesetzt werden, um weltweiten Umweltschutz zu fördern. Speziell, um auf globale Umweltprobleme einzugehen und um internationale Umweltabkommen zu bekräftigen.
4. Selbst falls die Verschmutzung, verursacht durch ein Land, nicht auf andere Nationen Einfluss nimmt, haben Staaten, mit niedrigen Umweltstandards, einen Wettbewerbsvorteil am globalen Markt. Dadurch üben sie Druck auf Länder mit höheren Umweltstandards aus, diese zu senken (nach Esty, 1994, in Matsushita et al., 2004, S. 444).

Es muss jedoch darauf verwiesen werden, dass Handel nur ein Faktor ist der Umweltprobleme verursacht. Vor allem der Handelsverkehr ist für die Umweltbelastung verantwortlich. Die OECD kommt zum Schluss, dass Umweltprobleme, die durch den Handel entstehen, durch Marktfehler und Interventionsfehler verursacht werden. (nach OECD 1994, in Matsushita et al., 2004). Marktfehler entstehen, falls Märkte Umweltwerte nicht widerspiegeln, wie z.B. ein Versäumnis Umweltkosten zu externalisieren. Interventionsfehler entstehen, falls öffentliche Politiken die Marktfehler nicht korrigieren, wie z.B. die Förderung von Subventionen oder Handelsbarrieren.

Nachdem wir nun identifiziert haben, wodurch Umweltbelastungen, die mit dem Handel verbunden sind, entstehen können, sollte nun das Augenmerk auf die WTO gelenkt werden. Wie schafft es diese Organisation, durch Handelsmaßnahmen die negativen Einflüsse des Handels zu eliminieren? Was bedeutet das für die Nationalstaaten, falls eine supranationale Organisation diesen Bereich reguliert?

Das GATT erlaubt mit der Etablierung, der TREMS („trade- related environmental measures“), Beschränkungen auf Importe und Exporte, falls umweltpolitische Bedenken vorliegen (Puth, 2005). Die TREMS lassen sich weiters durch produktbezogene und nichtproduktbezogene TREMS unterscheiden. Erstere sind gegen Produkte gerichtet, die bei ihrem Gebrauch die Umwelt des Importstaates schädigen, während letztere auf Produkte abgerichtet sind, die zwar selbst nicht umweltschädigend sind, aber bei der Herstellung die Umwelt belasten.

Auf der Importseite ist das effizienteste Mittel bei Umweltbedenken, einen Einfuhrstopp auf die Waren zu verhängen, die einen gewissen Level an Umweltstandards nicht erfüllen. So ein Einfuhrverbot wird mit dem Artikel III:4 der GATT gerechtfertigt. Eine weitere Maßnahme ist eine Umweltsteuer, die auf Importprodukte erhoben wird, die unter dem Artikel III:2 des GATT fällt. Auch eine Etikettierung auf umweltschädliche Produkte wird innerhalb der GATT angewendet. Weiters können Importbeschränkungen durch den Artikel XX, wie schon weiter oben beschrieben, gerechtfertigt werden.

Es gibt auch auf der Exportseite Regelungen, die auf den Schutz der Umwelt abzielen. Hier sind vor allem „domestically prohibited goods“ von enormer Bedeutung (Puth, 2005). Diese Produkte, die umweltschädlichen oder gesundheitsschädlichen Charakter aufweisen, sind zwar im Inland verboten, können aber für den Export bestimmt sein. Es ist zwar anzunehmen, dass jeder Staat die Produkte kontrolliert, die er einführt, um den Import von z.B. verseuchten Nahrungsmitteln zu verhindern. Doch gibt es Länder, vor allem EL, die nicht über einen solchen Kontrollmechanismus verfügen. So haben die GATT und andere IO ausgehandelt,

dass wenigstens der Importstaat über schädliche Produkte informiert wird. Somit ist es dem Importstaat vorbehalten, ob sie bestimmte umwelt- und gesundheitsschädliche Produkte einführen. . Doch der aktuelle Konflikt im Bezug auf Genmais zwischen der WTO und der EU zeigt, dass sich Umweltbedenken mit anderen WTO-Regelungen überschneiden und Fallsweise entschieden werden muss, welche Regelungen vorrangig sind.
Die WTO halt somit einige Regelungen etabliert, wo Nationalstaaten aus umweltpolitischen Gründen Handelsbeschränkungen vollziehen können.
Ich werde nun wieder an Hand von konkreten Beispielen die Auswirkungen darstellen. Zuerst betrachten wir den „Tuna Dolphin" Fall aus dem Jahre 1991, da dieser Konflikt zwischen den USA und Mexiko der erste Prozess innerhalb der WTO war, wo Umweltbedenken eine entscheidende Rolle spielten (Matsushita et al., 2004).

4.4.5.1. WTO-Fälle und Umweltbedenken

Im „Tuna Dolphin" Fall verhängten die USA ein unilaterales Importverbot auf Thunfischarten, wo die Fangmethoden eine hohe Delphinsterblichkeit verursachten. Mexiko war von diesem Verbot stark betroffen und reklamierte vor der GATT gegen dieses Embargo. Das Streitschlichtungsgremium kam zu dem Schluss, dass das Thunfischembargo gegen den GATT Artikel XI:1 verstößt, der besagt, dass es keine Maßnahmen geben darf, die Importe und Exporte verbieten oder beschränken (Matsushita et al., 2004).
Die USA wollten dieses Embargo durch den Artikel XX (b) und (g) rechtfertigen, doch wurde das vom Panel abgelehnt, da es sich um „like products" handelt. Es gab noch einen zweiten Fall, den „Tuna Dolphin II" Fall, doch auch dieser wurde vom Panel zurückgewiesen
Die zwei GATT Panels zu diesen Fällen kamen jedoch zu unterschiedlichen Auffassungen, was die territoriale Anwendung von GATT Artikel XX (b) und XX (g) betrifft. Der erste Panel entschied, dass die Regelung für den Schutz der Arten nur für die Gerichtsbarkeit des betroffenen Landes gültig ist, während der zweite Panel den Entschluss fasste, dass die Regelung des Artikels XX (g) nicht nur für das Territorium des betroffenen Landes gelten muss. Doch entschied er weiters, dass Regierungen nur eine extraterritoriale Beschränkung des Artikels XX (g) gegenüber ihren Staatsangehörigen anwenden können (Matsushita et al., 2004 und Puth, 2005).
Keine der Panelentscheidungen war bindend, da sie von keiner der kontrahierenden Parteien angenommen wurde. Weitres sind WTO Panelentscheidungen nicht bindend für zukünftige Panels. Der „Dolphin Tuna" Fall im Jahre 1991 ereignete sich noch, bevor die WTO

entstanden ist. Der Appellate Body der WTO hat eine Annäherung zum Artikel XX vorangetrieben, wo legitime Maßnahmen für den Umweltschutz verstärkt gefördert werden. Dadurch sind die Begründungen, die beim „Dolphin Tuna“ Fall entscheidend waren, durch diese Annäherung überstimmt.

Ein Beispiel für diese neue Annäherung könnte der „Shrimps/Turtle“ Fall sein, der vergleichbar mit dem „Tuna Dolphin“ Fall ist. Hier trat die USA wieder als die Partei auf, die ein Importverbot auf Schrimpsprodukte verhängte, wo Schildkröten zu Schaden kommen. Die Artikel XX (g) konzentriert sich nun verstärkt auf den Schutz von erschöpfbaren Rohstoffquellen. Die USA setzen ihr Embargo bei der WTO durch, da die Maßnahmen in diesem Falle mir der Erhaltung von erschöpfbaren Rohstoffquellen in Verbindung („relating to“) stehen (Puth, 2005). Weiters ist der Artikel XX (g) extraterritorial anwendbar und geht somit über nationale Gerichtsbarkeiten hinaus (Matsushita et al., 2004). An diesem Beispiel zeigt sich auch, wie sich die WTO im Bezug auf Umweltthemen von der GATT unterscheidet.

Der Chapeau des Artikel XX beschloss, dass die unilateralen Maßnahmen durch die USA im „Shrimp/Turtle“ Fall eine willkürliche und ungerechtfertigte Diskriminierung darstellten. Der „Appellate Body“ kam zu dem Entschluss, dass es eine ungerechtfertigte Diskriminierung durch die US Regulierung gäbe, da diese eine Duplizierung der US Programms verlangte, ohne sich Gedanken über die Bedingungen in den anderen Staaten machte. Weit aus wichtiger war, dass die USA nicht mit den betroffenen Ländern über diesen Bereich verhandelten. Der Appellate Body war als eine Kooperationspflicht für die beteiligten Staaten verankert, doch kamen die USA solchen Schritten nicht nach (Puth, 2005). Im Gegenzug zu dieser Entscheidung durch den Appellate Body behielten die USA zwar ihr Verbot auf Schrimpsprodukten, wo Schildkröten gefährdet sind, doch sie überarbeiteten auch ihre Regulierung und erlaubten somit die Einfuhr von Schrimps, die unter speziellen Bedingungen gefangen wurden, ohne Schildkröten zu gefährden. Weiters nahmen die USA Verhandlungen mit den betroffenen Staaten auf und boten ihnen technischen Beistand an, um Schildkröten zu schützen. Im Jahre 2001 entschied der Appellate Body, dass nun die US Maßnahmen die Bedingungen des Chapeaus erfüllen. So wurde der Punkt zurückgewiesen, dass der Chapeau ein Ergebnis eines internationalen Abkommens für den Schutz von Schildkröten benötigt. „Guter Glaube“, um Abkommen zu verfassen reichen für den Chapeau aus (Matsushita et al., 2004).

Wie an diesen Beispielen zu beobachten war, erfolgt die Rechtsdurchsetzung in der WTO in einer komplizierten Weise. Ein Land verklagt ein anderes vor der WTO, das unilaterale

Maßnahmen des WTO Abkommens verletzt. Die WTO betrachtet dann an Hand ihren eigenen Standards, ob die Maßnahmen gerechtfertigt sind. So kommt es zu dem Fall, dass supranationale Organisationen unilaterale Maßnahmen absegnen. An diesen Beispielen lassen sich aber auch zwei Entwicklungen erkennen. Erstens besinnt sich die WTO stärker auch Umweltfragen als ihre Vorläuferorganisation des GATT und versucht negative Umweltauswirkungen, die durch den Handel entstehen, zu regulieren. Zweitens hat sich die Interaktion zwischen den Nationalstaaten und der WTO verändert. Im Zeitalter der GATT wurden Entscheidungen dieser Organisation von ihren Mitgliedern oft ignoriert, wie es an den „Tuna Dolphin" Fällen zu erkennen ist. Im Bereich der Durchsetzung der Regeln hat die WTO an Stärke gewonnen. Die Mitglieder halten sich großteils an die bindenden Regelungen, was einerseits die Glaubwürdigkeit der WTO verstärkt, aber anderseits die Souveränität der Nationalstaaten beeinträchtigt.

4.5. Finanzmärkte und Nationalstaaten

Im Zeitalter der Globalisierung und durch die Programme, der von mir behandelten internationalen Organisationen, die Deregulierungen des Finanzsektors befürworten, ist es zu einem enormen Anstieg der internationalen Kapitalströme gekommen. So stieg das Volumen der Kapitalströme von 19,6 Mrd. Dollar im Jahre 1972 auf 832 Mrd. Dollar im Jahre 1995 (Nguyen, 2002). Dieser Trend wird durch den enormen Anstieg der FDIs in den letzten Jahrzehnten noch verstärkt, was auch die WTO dazu veranlasste, FDIs in ihren Themenkatalog aufzunehmen (Balasubramanyam und Sapsford, 2003).
Multinationale Unternehmen leisten einen großen Beitrag zu diesem Anstieg, da sie ¾ des Welthandels ausmachen (Nguyen, 2002) Diese Unternehmen leisten einen großen Technologietransfer, der vor allem den Entwicklungs- und Schwellenländern zu Gute kommt, um auf einen höheren Wachstumspfad zu klettern. Was hier entscheidend ist, dass die Produktion positiv zur Entwicklung einer Industrie beiträgt.

Die Frage, die sich aber hier stellt ist, ob es überhaupt für die jeweiligen Regierungen noch in Anwesenheit von multinationalen Unternehmen Sinn macht, nationale Wirtschaftspolitik zu betreiben, da die Firmen global produzieren und agieren.
Wo Nationalstaaten häufig Bedenken anbringen ist bei dem Punkt, dass der enorme Anstieg der internationalen Kapitalströme die nationalen Autoritäten in ihrer Autonomie einschränkt,

eine gewünschte Politik zu verfolgen. Nach Obstfeld und Taylor ist das so genannte „policy trilemma“ vorherrschend, wo zwei der folgenden drei Prinzipien gegenseitig schlüssig sind: die grenzüberschreitende Kapitalmobilität, Wechselkursstabilität, und Währungspolitik, die auf inländische Ziele, abgerichtet ist. Da durch den IWF vermehrt die Politik der Deregulierung bei den internationalen Kapitalströmen forciert wird und der Großteil der Staaten diese auch verfolgt, müssen nach dem „policy trilemma“ die Staaten, die Kapitalmobilität wählen, entweder ihre Wechselkursstabilität oder ihre autonome Währungspolitik opfern (Obstfeld and Taylor, 1997, in Annaert, 1999).
Somit werden wir im nächsten Abschnitt betrachten, welche Rolle der IWF einnimmt, um ein stabiles Klima der Weltwirtschaft zu schaffen. Welche Rolle er als Krisenmanager spielt und ob der IWF überhaupt genug Macht besitzt, um diese Ziele zu verwirklichen.

4.5.1. IWF als Wechselkursstabilisator

Das derzeitige internationale Währungssystem hat drei Hauptcharaktere. Erstens gibt es eine breite Variation von Wechselkursabkommen. Laut IWF hatten im Jahre 1999 108 Länder fixe oder quasi- fixe Wechselkursabkommen oder übernahmen eine führende Währung als ihre inländische Währung. 26 Staaten hatten eine geleitete Flexibilität und 51 Länder hatten volle Flexibilität (Salvatore, 2003). Fixe oder quasi- fixe Wechselkursabkommen, gebunden z.B. an den Dollar, haben vor allem für EL den Vorteil, dass in Krisenzeiten die Glaubwürdigkeit in die Währung erhalten bleibt (Bird, 2003).
Zweitens ist das Währungssystem durch hohe Wechselkursschwankungen charakterisiert und drittens sind die offiziellen Interventionen in den ausländischen Wechselkursmärkten, die den Bedarf von internationalen Reserven mit sich ziehen, im Verhältnis zwischen dem derzeitigen flexiblen Wechselkurssystem und dem vorherigen festen Wechselkurssystem nicht wesentlich zurückgegangen. Eine Ursache für diese Entwicklung ist, dass es seit dem Kollaps des Bretton Wood Systems in den führenden Industrieländern vermehrt zu makroökonomischen Krisen gekommen ist. Der Wegfall der Kapitalkontrollen, die steigenden internationalen Kapitalströmen und der institutionellem Wandel nach der Bretton Wood Zeit trugen mehr zu der Instabilität bei als das System der flexiblen Wechselkurse.
Aber auch die Unbeständigkeit der Wechselkurse und die Falschausrichtung der Wechselkurse haben zu Problemen im internationalen Handel geführt (Salvatore, 2003). Während die ökonomischen Effekte der Unbeständigkeit keine großen Verzerrungen im

internationalen Handel mit sich bringen, beinhaltet die Falschausrichtung der Wechselkurse weit größere Probleme. Eine Falschausrichtung ergibt sich, falls sich der Wechselkurs von seinem langfristigen Gleichgewichtslevel entfernt. So führt eine Unterbewertung der Wechselkursraten, oft entstanden durch eine Entwertung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, zu verstärkten Exporttätigkeiten und Wachstum, während eine Überbewertung, verursacht durch makroökonomische Politikunstimmigkeiten, den Wachstum verlangsamt. (Aguirre und Calderon, 2005).

Die wohl berühmteste Falschausrichtung der Wechselkurse war der überbewertete US Dollar in den 80iger Jahren (Salvatore, 2003). Aguirre und Calderon haben zwar in ihrer empirischen Arbeit gezeigt, dass vermehrt EL von einer Falschausrichtung betroffen sind, da diese verstärkt unangemessene makroökonomische Politiken betrieben. Doch an dieser Stelle werde ich vermehrt die USA und seine wichtigen Handelspartner betrachten, da es eine interessante Annäherung ist, welche Politik der IWF auf diese Staaten ausüben kann. Ich möchte mich in diesem Abschnitt auch nicht mit den Wechselkursänderungen beschäftigen, sondern auf die Probleme eingehen, die durch eine Falschausrichtung der Wechselkurse entstehen und welche Schritte der IWF unternimmt, um diesen Trend entgegenzuwirken. Die größte Verantwortung des IWFs ist die Überwachung und somit ist diese IO gefordert, Lösungen zu präsentieren (Boorman, 2007). Zu diesem Zweck ziehen wir also einen überbewerten Dollar heran. Das ist ein Beispiel der globalen Finanzwirtschaft, wo einzelne Nationalstaaten teils machtlos gegenüber den globalen Problemen stehen, und somit eine IO gefordert ist, in diesem Falle der IWF aber auch die WTO, um Lösungsansätze zu bringen.

Bevor ich nun auf die Konsequenzen dieser Falschausrichtung komme, sollte hier noch festgehalten werden, dass die verstellten Wechselkurse selbst ein Resultat der internen strukturellen Unausgewogenheit in den Industrienationen war. So können unter anderen falsche Politiken im Bereich der Makroökonomie, des Handels oder der Wechselkurse dafür verantwortlich sein (Aguirre und Calderon, 2005). Die enormen Wachstumsraten und die geringe Sparquote in den USA waren ausschlaggebend für die Überbewertung des US Dollars und die daraus resultierenden globale Unausgewogenheit im Handelsbereich. Dieser Trend führte auch dazu, dass es einen enormen Anstieg der Kapitalströme von Europa und Japan in die USA gab (Salvatore, 2003).

Somit ist das internationale Währungssystem gefordert, eine größere Koordination der makroökonomischen Politiken voranzutreiben, um die interne Unausgewogenheit der führenden Industrienationen zu eliminieren. Doch so ein Schritt ist schwer zu realisieren, da

die verschiedenen Nationen eine unterschiedliche Abwägung zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit verfolgen.
Da die Probleme intern entstehen, ist auch ein interner Lösungsansatz von Nöten. Doch können die internen Probleme nur langfristig gelöst werden, und dadurch sind die IO gefordert, Lösungsansätze kurzfristig bereitzustellen, um die Lücke zu füllen. An einem Beispiel sollte dieser Ansatz verdeutlicht werden. Die enormen Wachstumsraten in den USA Ende der 90iger resultieren vor allem daraus, dass die US- Wirtschaft auf eine flexibeler ökonomische Struktur zurückgreifen kann, wodurch die Produktivität in den USA erhöht wird und somit auch das Wachstum (Salvatore, 2003). Für andere Nationen sind vor allem die Exporte für das Wachstum entscheidend (Skidelsky, 2007). In den USA wurde auch die Informations- Technology vermehrt angewendet, was diesen Trend verstärkte. Die Konsequenz daraus waen, wie schon oben beschrieben, hohe Kapitalströme in die USA, eine überbewertete Währung und ein steigendes Handelsdefizit. Das Handelsdefizit wird großteils durch den Verkauf von „treasury bonds“ an asiatische Zentralbanken, finanziert (Skidelsky, 2007). Eine langfristige Lösung wäre eine Liberalisierung der Ökonomien in Japan und Europa, um schneller zu wachsen und die Sparquote in den USA anzukurbeln. Ein Anstieg der Sparquote in den USA würde die Notwendigkeit von Kapitalzuflüssen in die USA reduzieren, und die Überbewertung des Dollars reduzieren. Doch so ein Schritt benötigt Zeit, da erstens die US- Konsumenten und Firmen ihre Gewohnheiten umstellen müssen und zweitens die Wechselkurse erst nach Jahren auf eine veränderte Handelsbilanz reagieren (Salvatore, 2003).
Wie schon oben beschrieben, sollte nun durch kurzfristige Lösungsansätze diese Lücke geschlossen werden. Damit ist hier vor allem der IWF gefordert, um Maßnahmen zu setzen, wie eine größere makroökonomische Politikkoordination oder eine Intervention in den ausländischen Wechselkursmärkten, um die Währungen in Richtung ihres langfristigen Gleichgewichtslevel zu lenken. Hier könnte auch die WTO aktiv werden, um Schutzmaßnahmen für Zahlungsbilanzgründe zu verabschieden. Artikel XII und Artikel XVII beinhalten die Regelungen für WTO-Mitglieder, um Handelsbeschränkungen durchzuführen, damit die finanzielle Position und die Zahlungsbilanz geschützt werden. Doch solche Schritte sind nur gerechtfertigt, falls damit eine ernsthafter Rückgang in den Reserven gestoppt werden kann, oder falls ein Land über wenig Reserven verfügt, und dass dieses Land somit seine Reserven erhöht. Die WTO überlässt dem IWF die Definitionen, was z.B. ein niedriger Level an Reserven ist (Matsushita et al., 2004)

Der IWF stößt bei der Intervention in die ausländischen Wechselkursmärkten auf Probleme. So gibt es Vorschläge, dass die drei Wirtschaftsräume die Wechselkurse ihrer Währungen auf dem Gleichgewichtslevel fixieren sollen, und dann ihre Währungspolitiken koordinieren sollen, um die Wechselkurse weiterhin fix zu halten (Salvatore, 2003). Doch so ein Ansatz scheint in naher Zukunft äußerst unwahrscheinlich realisiert zu werden. Auch in Bezug auf die makroökonomischen Politikkoordinationen besteht wenig Hoffnung auf einen positiven Verhandlungsausgang. Da die verschiedenen Wirtschaftsräume unterschiedliche Abwägungen zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit besitzen, ist eine erfolgreiche Koordination unwahrscheinlich, da für die Nationalstaaten ihre inländische Wirtschaftspolitik im Vordergrund steht. So besteht die Meinung, dass das Leistungsbilanzdefizit in den USA zwar nicht für immer tragbar sein wird, aber in den nächsten Jahren weiterhin groß sein wird, da die USA komparative Vorteile im globalisierten Markt besitzen, und dadurch ausländische Sparer weiterhin in den USA investieren werden, wodurch das Leistungsbilanzdefizit aufrechterhalten werden kann (Cooper, 2007). Zusätzlich besteht zwischen den Wirtschaftsmächten wenig Konsens über die Funktion des internationalen Währungssystems. Während das Federal Reserve System in den USA davon ausgeht, dass eine Währungsexpansion zu steigendem Output führt, geht die Europäische Zentralbank davon aus, dass so ein Schritt primär zu steigender Inflation führt. (Salvatore, 2003).
Eine makroökonomische Politikkoordination scheint fast unmöglich zu sein, doch eine Intervention in den ausländischen Wechselkursmärkten ist möglich. So gab es 1987 das Plaza Abkommen, wo die G5-Staaten (Frankreich, Westdeutschland, Japan, USA und Großbritannien) beschlossen, den Dollar gegenüber der DM und den Yen abzuwerten. Doch dieses Abkommen war mehr durch horizontale Netzwerke gekennzeichnet als durch vertikale Netzwerke, wie es der IWF darstellt. Der IWF sollte in Zukunft stärker dafür eintreten, die Unausgewogenheit in den führenden Industrienationen zu beseitigen, da die USA im Jahr 2006 noch immer über ein hohes Leistungsbilanzdefizit verfügen, und im Gegenzug Staaten wie Japan und Deutschland einen Überschuss in diesen Bilanzen aufweisen. (Cooper, 2007). Doch an diesem Beispiel zeigt sich, dass der IWF wenig Macht gegenüber den Industrienationen besitzt, die geforderten Programme umzusetzen. Die industrialisierten Länder verfolgen zuerst ihre inländischen Wirtschaftsziele, bevor sie globale Ziele verfolgen. Eine Überlegung meinerseits zu diesem Punkt ist, dass der IWF nur als vertikales Netzwerk bezeichnet wird, falls verschiedene Staaten auf seine finanzielle Unterstützung angewiesen sind. Die Organe des IWF können dann autonom bestimmen, ob und wie hoch die IWF Unterstützungspakete für diese Staaten gewährleistet. Für die Schuldnerländer besteht somit

ein Zwang, die IWF Programme in ihren Territorien umzusetzen. „Zwang“ ist eine wichtige Komponente, die ein vertikales Netzwerk aufweist. Falls aber Staaten nicht auf finanzielle Hilfe des IWFs angewiesen sind, kommen verstärkt die Charaktere eines horizontalen Netzwerks zum Vorschein. Der IWF kann folgedessen keinen Druck mehr auf die Staaten anwenden, um die Programme umzusetzen. Die Einführung von IWF- Regelungen besteht somit auf freiwilliger Basis und die Umsetzung der Standards auf gegenseitiger Anerkennung. Die effizientesten Lösungen, um das Leistungsbilanzdefizit der USA zu verringern, können nur auf nationalstaatlicher Ebene herbeigeführt werden. So sollten z.B. China, andere asiatische Staaten und die OPEC Staaten ihre Währungen gegenüber dem Dollar aufwerten, um das US-Defizit zu reduzieren (Sester, 2007). Der IWF sollte hier die Rolle übernehmen, diese Politiken zu koordinieren. So wurde im April 2006 „The Managing Director’s Medium Term Strategy“ (MTS) publiziert. So beinhaltet der MTS ein weites Spektrum an Vorschlägen. Ein Vorschlag wäre, dass die Überwachung der Aktivitäten gestärkt wird. So gibt es multilaterale Beratungen zum Thema globale Unausgewogenheiten, wo die USA, China, Japan, Saudi Arabien und die Eurozone involviert sind (Lipsky, 2007). In dieser Hinsicht ist die Souveränität der Nationalstaaten in der industrialisierten Welt wenig erodiert, da der IWF keine Durchsetzungsmittel besitzt, um seine Programme zu diktieren. Williamson macht in seinem Paper einige Vorschläge, durch welche Schritte die mächtigen Nationen innerhalb des IWF zu einem Abkommen gezwungen werden können, um die Unausgewogenheiten zu beseitigen (siehe Williamson 2007, S. 321). Er schlägt z.B. „reference rate system for exchange rates“ vor, doch sind das bis jetzt nur Überlegungen, und wir sollten festhalten, dass zurzeit die IWF Programme von den führenden Industrienationen aber auch z.B. China oft ignoriert werden.

Der IWF kann nur seine Programme in Ländern durchsetzen, die mit schweren wirtschaftlichen Problemen zu kämpfen haben und finanzielle Unterstützung des IWFs benötigen. Da jedoch die Ökonomien der Industrienationen halbwegs stabil sind und bei Tumulten ausreichend Zugang zu privaten Geldmittel haben, sind vor allen Entwicklungs- und Schwellenländer direkt von den IWF-Maßnahmen betroffen. Es kann aber nicht behauptet werden, dass der IWF keinen Nutzen für die Industrienationen darstellt. Da in einer globalen Welt Krisen in einzelnen Länder globale Konsequenzen haben, die Gefahr der „Ansteckung“ besteht, und selbst Industrienationen nicht immun sind, haben diese ein Interesse an einer stabilen Finanzarchitektur. Der IWF hat die Aufgabe Finanzkrisen zu verhindern, oder falls welche auftreten, diese Krisen zu managen (Bird, 2003). So wird auch die Kritik laut, dass die Industrienationen, die durch die Quotenregelung am meisten Einfluss

in den Entscheidungsorganen des IWF haben, die Organisation benützen, um ihre eigenen Interessen zu verfolgen (Bird, 2003)

4.5.2. IWF als LOLR auf globaler Ebene

Kreditgewährung und Krisenmanagement zielen darauf ab, ausländische Währungsliquidität wiederherzustellen, falls ein Land finanzielle Probleme erleidet. Es kann zwischen Wechselkurskrisen und Bankkrisen unterschieden werden, die sich aber auch gegenseitig beeinflussen. So entsteht eine Wechselkurskrise, falls es Erwartungen gibt, dass die Zentralbank die Währung abwertet. Das führt häufig zu einer Bankkrise, falls die Kontoinhaber ihre Einlagen abziehen, und sie für ausländische Währung wechseln (Auernheimer, 2003). In diesem Abschnitt werde ich mich vermehrt mit den Bankkrisen beschäftigen. Im internationalen Kontext nehmen der IWF aber auch das BIS, die Rolle des Kreditgebers der letzten Instanz (Lender of Last resort, LOLR) und des Krisenmanagers ein. Der IWF übernimmt nur diese Rolle für Länder, die keinen Zugang zu privaten Geldmittel mehr haben und somit die einzige Möglichkeit der IWF ist, um Kredite zu bekommen (Bird, 2003). LOLR Dienste haben in der inländischen Ökonomie eine lange Tradition, wo vor allem die Zentralbanken die Rolle des LOLR übernehmen. Doch auf internationaler Ebene haben die Institutionen in diesem Punkt bis jetzt wenig Erfahrung.
In der Literatur gibt es unterschiedliche Meinungen, wie die Funktion eines LOLR auf internationaler Ebene aussieht. Auf der einen Seite herrscht die Meinung, dass internationale LOLR Dienste nur von Institutionen ausgeführt werden können, falls sie die Möglichkeit besitzen eine Geldbasis auf globalem Level zu schaffen. Da keine internationale Institution diese Macht besitzt, gibt es infolgedessen auch keinen internationalen LOLR. Auf der anderen Seite wird davon ausgegangen, dass die LOLR Funktion strikt mit der Möglichkeit verbunden ist, finanzielle Verluste zu ertragen (Fratianni und Pattison, 2003). In diesem Zusammenhang ist der IWF weniger begrenzt als nationale Zentralbanken, um LOLR Dienste anzubieten, und darüber hinaus verfügt der IWF über mehr Kapital als die Zentralbanken.
Doch hat der IWF keine Weltregierung hinter sich, was aber Zentralbanken auf inländischer Ebene haben und dadurch hat die Rolle des IWF als LOLR Anbieter einen kritischen Schwachpunkt.
Bevor ich mich näher mit dem IWF als LOLR beschäftige, sollte noch festgehalten werden, dass es eine Unterscheidung zwischen internationalen LOLR und Krisenmanagement gibt. So

hat z.B. die BIS im Jahre 1998 bei der Brasilienkrise die Rolle eines Krisenmanagers übernommen. So gab es für die Banco do Brasil von 19 Zentralbanken Kreditgewährungen, die von der BIS koordiniert werden. Beim Krisenmanagement besteht der Vorteil, dass durch die Mitwirkung von inländischen LOLR ein bedeutender Fund aktiviert werden kann. Der Nachteil liegt jedoch in den Kosten der Koordination (Fratianni und Pattison, 2003).
Während also die BIS während der Krise in Brasilien die Rolle des Krisenmanagers übernommen hat, agierte der IWF als LOLR für diesen südamerikanischen Staat. Brasilien wurde vor allem durch die Liquiditätskrise in Russland im August 1998 angesteckt, da die internationalen Investoren das Risiko ihrer Ausleihen in den aufstrebenden Märkten umwerteten, was mit einem „bank run“ in inländischen LOLR vergleichbar ist (Fratianni und Pattison, 2003). Die Gefahr der „Ansteckung“ ist ein ernstes Problem in der heutigen Zeit (siehe Stulz, 2003, S 135). Diese Zahlungsunfähigkeitskrisen entstehen durch den Umstand, dass individuelle Länder einen Mangel an Liquidität besitzen, was sich selbst durch einen unzulänglichen Level an Reserven offenbart. Ein Land mit einem niedrigen Level an internationalen Reserven ist verletzlicher durch „Spekulationsattacken“ im Wechselkurs- und Banksystem, als ein Staat mit hohen Reserven (Calmoiris, 2003). So zeigt sich, dass sich nationale Krisen global Auswirkungen haben können und dadurch stellte sich der IWF auf diesen Typ von Zahlungsunfähigkeitskrisen, wie oben beschrieben, ein.
Falls nun der IWF als Kreditgeber für ein krisengeschütteltes Land auftritt, besteht die Gefahr von „moral hazard“ (Bird, 2003). Moral Hazard durch den Kreditnehmer entsteht, falls das Schuldnerland eine souveräne Immunität besitzt, und dadurch Regelungen, wie Kreditgewährungskriterien oder Darlehensschuldverträge, nicht so strikt einhalten muss. Ein weiterer Grund für Moral Hazard wäre, dass internationale Finanzinstitutionen wie der IWF starke Präferenzen besitzen, einen Zahlungsverzug zu verhindern, da diese Rechtsstreite verursachen, die zeitaufwendig sind. Dadurch zielen viele Politiken darauf ab, die Konsequenzen von Zahlungsverzügen zu verhindern, was aber einen größeren Moral Hazard verursacht (Fratianni und Pattison, 2003).
Um diese Moral Hazard zu reduzieren, stellt der IWF ex ante Qualifikationsanforderungen und ex post Konditionalitäten der Kreditgewährung für die Schuldnerländer auf. Somit prägt das Verhältnis zwischen Gläubigern und Schuldnern die internationale Finanzarchitektur. Traditionell stellte der IWF Geldmittel an Länder zur Verfügung, die durch Zahlungsbilanzkrisen charakterisiert waren. Die Ausgabe der Fonds war an Bedingungen geknüpft, dass das Empfängerland ökonomische Programme einführt, die ein kontinuierliches makroökonomisches Gleichgewicht schaffen sollten, da der IWF vordergründig eine

Zahlungsbilanzinstitution ist, aber mit seinen Programmen auch auf die Bereiche Wachstum und Inflation abzielt (Bird, 2003). Der Ablauf, wenn eine finanzielle Unterstützung für ein Land gewährt wird, ist folgender: Ein Staat, der mit ökonomischen Problemen konfrontiert ist, wendet sich dem IWF mit einem „balance-of-payment need“ zu, was laut den Artikeln eine Voraussetzung für finanzielle Unterstützung ist. Das Land verhandelt dann mit dem IWF ein Politikprogramm aus, dass mit der Unterzeichnung des „letter of intent“ eingeführt wird. Das Programm sollte verstärkt die Zahlungsbilanz stärken, und durch diese Ressourcen sollte die Rückzahlung an den IWF finanziert werden (Bird, 2003). Doch durch die Krisen in den 90iger Jahren musste der IWF diese Position überdenken. Die Krisen wurden nicht so sehr durch makroökonomische Unausgewogenheiten, die sich in den externen Konten der Länder widerspiegelten, ausgelöst, sondern mehr durch massive Unausgewogenheiten im Bank- und Finanzsystem, durch Konkurse, und durch inadäquate Anforderungen im Bereich der Kontrolle und der Aufdeckung. (Gomel, 2003). Folgedessen musste der Bereich der Bedingungen auf mikroökonomische Maßnahmen und klügliche Überwachungen erweitert werden. Falls eine Krise in aufstrebenden Märkten erscheint, bewegt sich der Wechselkurs in Richtung Abwertung. Die Währungsautorität eines Staates kann dann die Zinsraten reduzieren und den Wechselkurs laufen lassen oder sie hebt die Zinsraten an und hält den Wechselkurs nahe an seinem Level. Der IWF rät den Staaten die Zinssätze anzuheben, da niedriger Zinssätze die Erwartungen nach Abwertung weiter verstärkt (Blanchard, 1997). Es muss die Glaubwürdigkeit zurückerlangt werden, und so eine Maßnahme wäre ein Schritt in die richtige Richtung. Nach einer Zeit können dann die Zinsraten wieder gesenkt werden, um den Wachstum wieder anzukurbeln (Calvo, 2004). So werden Bedingungen in die IWF Konditionalitäten im Bankenbereich eingearbeitet, das die Banken BIS Standards einführen. Dieses breitere Spektrum verstärkte auch den Begriff der ex ante Qualifikationsanforderungen, nämlich die Zusammensetzung von präventiven Maßnahmen, die darauf abzielen, das Risiko einer Krise zu minimieren. Aber zu viele Anforderungen könnten auch negative Effekte haben, vor allem wenn die Regeln durch den IWF nicht klar definiert sind (Calmoiris, 2003). Doch so ein Schritt erfordert die Beteiligung einer Vielzahl von Akteuren mit einer angemessenen Form der Koordination. Im Abschnitt 4.5.3. werde ich im Falle von Korea noch näher auf diese neuen Bedingungen eingehen.
Um wieder auf das Thema der LOLR zurückzukommen, schreckt der IWF auch nicht von Zahlungsverzügen zurück, da er eine Garantie von seinen Mitgliedsstaaten besitzt (Fratianni und Pattison, 2003).

Dadurch sollte der IWF die Rolle eines internationalen LOLR übernehmen, und Kreditgewährung sollte nur an Bedingungen geknüpft sein, die mit ex ante Standards von finanzieller Gesundheit verbunden sind (Meltzer, 2000, in Fratianni und Pattison, 2003). Der IWF sollte dann die Vorbedingungen, die einen Kredit rechtfertigen, überwachen, nachdem das Darlehen verliehen wurde.
Der IWF gewährt im folgenden, Darlehen an Regierungen mit einem niedrigeren Level an Kreditstandards und ohne die Zinsraten an das Kreditrisiko anzugleichen, was ihn von einem privaten Kreditgeber unterscheidet. Private Darlehensgeber analysieren zuerst die Ökonomien und das Rückzahlungsrisiko der Schuldnerländer, bevor sie einen Kredit vergeben. Eine Kreditvergabe hängt also im privaten Sektor von der Kapitalstruktur, der flüssigen Vermögenswerte, die alternativen Rückzahlungsquellen in den Kreditnehmerländern ab, und darüber hinaus gibt es auch Begrenzungen für die Nutzung des Funds, um die Darlehensgeber zu schützen. Der IWF sorgt sich nicht all zu sehr um diese Kriterien, da er eine Garantie und eine rechtliche Präferenz auf die Rückzahlung der Schuldner besitzt. Weiters sind solche marktbezogenen Kriterien bei internationalen Darlehen häufig unwirksam, da z.B. im Fall von Russland, in diesem die meisten Anforderungen für ein funktionierendes Marktsystem, wie Eigentumsrechte, nicht gegeben sind (Meltzer, 2000, in Fratianni und Pattison, 2003).
Der IWF bezieht sich also nicht auf Anwendungen, wie im privaten Sektor, sondern die Darlehensvergabe ist subventioniert. „The difference between the opportunity cost of lending and the explicit interest charges by the IMF, in equilibrium, is equal to the implied cost of the constraints on domestic policies imposed by the IMF on the borrowing country“ (Fratianni und Pattison, 2003, S. 153). Es würde demnach keine IWF Darlehensvergabe stattfinden, falls die Kosten der Begrenzungen auf die inländischen Politiken zu hoch wären. Die Glaubhaftigkeit der IWF Programme für ein bestimmtes Land hängt von einigen Schlüsselfaktoren ab. Erstens hängt die Glaubhaftigkeit eines IWF- Programms positiv vom Grad des „Eigentums“ der Programme ab. Mit „Eigentum“ ist hier gemeint, dass die Regierungen vermehrt IWF Programme unterstützen, falls für sie die Politiken der Programme angemessen erscheinen. Weiters hängt die Glaubhaftigkeit von den zusätzlichen Kapitalzuflüssen und von den Opportunitätskosten einer Nichteinhaltung der Programme ab (Bird, 2003). Das Schuldnerland hat dann die Alternative, die IWF Konditionalitäten und die damit verbundenen Konsequenzen zu akzeptieren oder auch nicht. Somit sollte erkenntlich sein, wann der IWF als internationaler LOLR auftritt, doch könnte es zu Problemen bei der Kreditanalyse kommen und es mangelt an Alternativen von „incentive“ und „disincentive“ Effekten bei den ex ante Qualifikationsanforderungen und den ex post Konditionalitäten

(Bird, 2003). Anreize könnten in der Form von „carrots“ und „sticks“ geschaffen werden. So könnten Regierungen für die Erfüllung der Programme mit finanzieller Unterstützung seitens des IWF und anderen Kapitalzuflüssen belohnt werden, während bei Nichterfüllung sie mit der Entziehung der Unterstützung bestraft werden (Bird, 2003).

Trotz der oben genannten Gründe sollte sich der IWF Gedanken über eine Nichteinhaltung der Rückzahlungen machen. Da es eine große Anzahl an Gläubigern gibt, sowohl offizielle als auch private, ist so eine Nichtzahlung ein komplexes Problem. Private Gläubiger und Banken können sich keinen Rechtsstreit gegenüber souveränen Schuldnern leisten, da die Kosten eines solchen Prozesses enorm wären. Somit kommt der IWF zum Zuge, um einen multilateralen Fonds, auf einer vertraglichen Regelung basierend, zu vergeben, damit Investoren beruhigt werden und private Gläubiger weiterhin Darlehen gewähren. Durch so einen Schritt kann eine Nichteinhaltung der Rückzahlungen verhindert werden, da das Schuldnerland wieder Liquidität besitzt. Doch in diesem Zusammenhang gibt es auch Kritik, dass die Kredite des IWF dafür verwendet werden, um die privaten Gläubiger auszuzahlen. In der Literatur wird hier von finanziellen „bail outs“ gesprochen, die Probleme mit sich ziehen. (siehe Bordo, 2003 und Calmoiris, 2003). So bewirkt dieser Mechanismus, dass der IWF quasi und die Regierungen des betroffenen Landes, die riskanten Investitionen der privaten Gläubiger subventionieren. Falls Banken risikoreiche Geschäfte abwickeln, kann das zu Pleiten dieser Einrichtungen führen. Dieser Effekt produziert eine finanzielle Insolvenz der Regierungen, falls sie dann die Schulden der betroffenen Banken übernehmen, was auch eine Auswirkung auf die Wechselkurse hat. Somit ist es nahe liegend, dass die Banken weniger riskant agieren, falls die Regierungen und IO nicht die Schulden einer Pleite übernehmen. Die „bail out“ Effekte verursachen weiters eine erhöhte Steuerlast auf den Durchschnittsbürger, da die Bankverluste durch die Regierungen finanziert werden müssen. Der IWF verstärkt diesen Mechanismus durch die Anforderung vermehrter Steuereinnahmen, als eine Bedingung für seine Unterstützung (Calomiris, 2003). Doch nicht nur Banken, sondern auch Firmen genießen den Schutz von Regierungen. Hier entsteht wieder ein „moral hazard“ Problem, doch in diesem Fall sind nicht die Regierungen, sondern Banken und internationale Kreditgeber gemeint (Bordo, 2003).

Da der IWF zwar die Rolle eines internationalen LOLR einnimmt, aber trotzdem kein „wahrer“ LOLR ist, hat zwei Gründe: Erstens hat der IWF keine eigene Währung und zweitens verfügt der IWF über keine vergleichbare Anreizstruktur wie ein inländischer LOLR. Auf inländischer Ebene verwenden Regierungen häufig Steuereinkommen, um scheiternde Banken zu retten und müssen diese Aktion dann bei den Wahlen verantworten.

Auf internationaler Ebne sind Steuertransfers zu ausländischen Regierungen oder Finanzinstitutionen jedoch politisch kostspielig und somit besteht kein großer Anreiz für Regierungen, so einen Schritt zu unternehmen (Fratianni und Pattison, 2003). Trotzdem sollte der IWF die Rolle des LOLR, vor allem bei Wechselkurskrisen übernehmen, während bei Bankkrisen die Zentralbanken, koordiniert durch den IWF und der BIS, diese Rolle einnehmen sollen (Auernheimer, 2003).
Weiters sollte noch, wie schon oben beschrieben, kurz auf die Unterscheidung zwischen internationalen LOLR und Krisenmanager eingegangen werden.
So betrug die finanzielle Unterstützung im Jahre 1998 für Brasilien 40,1 Milliarden US-Dollar. Der Beitrag des IWF zu diesem Paket betrug 18,1 Mrd, der Weltbank und der „International American Development Bank“ ca. 4 Mrd. und 14,5 Mrd. wurden von 20 Regierungen bereitgestellt, die durch BIS koordiniert wurden (Fratianni und Pattison, 2003). Im Fall Brasilien waren keine privaten Investoren, doch am Beispiel Argentinien wurde die Hälfte des Unterstützungspaket vom privaten Sektor bereitgestellt.
Die BIS hat einen komparativen Vorteil als Krisenmanager, da sie über ein hohes Maß an Erfahrung im Umgang mit Zentralbanken und der Koordinierung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten besitzt. Weiters ist die BIS beweglicher und weniger politisch als der IWF, was ihr den Vorteil verschafft, dass sie mehr Unabhängigkeit besitzt, Kreditpolitiken einzuführen und zu überwachen, die durch den IWF beschlossen wurden. Bei Finanzkrisen koordinieren die BIS und der IWF ihre Aktivitäten, um effiziente Lösungsansätze bereitzustellen.

Der IWF hat seit den 80iger Jahren also Kredite und Hilfspakete, an Mexiko, Thailand, Indonesien, Korea, Russland, Brasilien, Türkei und Argentinien vergeben. Unter welchen Bedingungen die Darlehen vergeben wurden, ist von Land zu Land verschieden und erfordert somit eine individuelle Betrachtung. Als nächstes möchte ich somit analysieren, unter welchen Bedingungen ein Land einen Kredit bekommt und welche Auswirkungen die Bedingungen auf die Struktur der Ökonomie haben. Ich ziehe Korea, in der Zeit der Asienkrise, als Beispiel heran.

4.5.3. IWF und Korea

Dieses Kapital reproduziert die Wichtigkeit wie der IWF Stabilisierungs- und makroökonomische Programme in Staaten induziert, die die Staatsfunktionen der einzelnen Regierungen verändern. Der IWF unterstützt Staaten, die durch Finanzkrisen vor großen ökonomischen Problemen stehen. Ein Beispiel wären die Jahre nach der Asienkrise, wo das Ausmaß gut zu beobachten ist, wie IO, allen voran der IWF, zu einer fundamentalen Änderung der Finanzmärkte beigetragen hat. Korea kann auch als erstes Land betrachtet werden, wo die Konditionalitäten für Unterstützungsleistungen exzessiv angestiegen sind (Bird, 2003). Vor allem durch die Anwendung von internationale „soft law" Regeln wurde dieser Prozess vorangetrieben (Kim, 2001). Falls diese Regeln durch die regulatorischen Bedürfnisse des Marktes unterstützt werden, können diese Regeln auf effizienter Weise angewendet werden.

Von all den asiatischen Staaten, die durch die Krise betroffen waren, nehme ich Korea als explizites Beispiel heraus, um die Auswirkungen dieser Entwicklung zu verdeutlichen. Durch die Globalisierung ist es auch für die Industrienationen wichtig geworden, dass jede Nation, welche in der internationalen Ökonomie operiert, ein effizientes und stabiles körperschaftliches und finanztechnisches System bereitstellt. Somit zielen die Reformen auf eine Verbesserung des regulatorischen Umfelds in den Körperschafts- und Finanzmarktsektoren ab, was auch zu einer Konvergenz zwischen den verschiedenen nationalen Systemen im internationalen Kontext führt, wie im Abschnitt 2.2. dargestellt wurde.

Obwohl Korea kein Mitglied des Basels Komitee war, hat das Land die BIS Regeln bereits im Jahre 1992 eingeführt, um die Kapitalangemessenheit für koreanische Banken zu sichern. Die BIS Regeln wurden eingeführt, um eine internationale Konvergenz im Bereich der Überwachungsregulierung zu sichern, damit die Kapitalangemessenheit in den internationalen Bankinstitutionen geregelt werden kann. Eine Regel besagt, dass Banken eine „capital to asset" Rate von mindestens acht Prozent des gesamten Kapitals einhalten (Kim, 2001).

Die freiwillige Einführung der BIS Regeln durch Korea hatte verschiedene Gründe. Es wurde angenommen, dass die Überwachungsautoritäten der Industrienationen die Regeln auch bei ausländischen Banken einführen würden, sobald diese Banken in Geschäften mit anderen internationalen Banken involviert wären. Weiters würde die Aneignung der Regeln dazu führen, dass die Glaubwürdigkeit der koreanischen Banken im internationalen Finanzmarkt steigt und die Kreditwürdigkeit gesteigert wird.

Trotz dieser Maßnahmen hat sich die Kreditwürdigkeit verschlechtert, da der direkte Einfluss der Regierung auf das Management der Banken und anderen Finanzinstitutionen dazu beigetragen hat, dass das Management dieser Institutionen nicht unter marktabhängigen Prinzipien operierte. In Bezug auf die BIS- Regeln betrug am Ende des Jahres 1997 die durchschnittliche Eigenkapitalposition der Geschäftsbanken 7,04 Prozent (Kim, 2001). Andere Banken, wie die Korea First Bank hatten noch weit schlechtere Werte. Somit wurden die Finanzinstitutionen durch die Finanzfehler ihrer Kreditnehmer während der Krise schwer getroffen.
Auf die Ursachen der Asienkrise möchte ich hier nicht näher eingehen. Es sollte nur erwähnt werden, dass die internationale Investitionsgemeinschaft das Vertrauen in die koreanische Glaubwürdigkeit verloren hat, was ernsthafte Auswirkungen für koreanische Banken und Firmen hatte. Auch die Aufrechterhaltung des Kapitalbilanzdefizits erodierte, als sich die Kapitalzuflüsse kurzfristig in Kapitalausflüsse umwandelten, was Spekulationen über eine Abwertung der koreanischen Währung auslösten. Zahlungsbilanzkrisen, in Ländern wie Korea, die die inländischen Kapitalmärkte liberalisierten, ohne dabei verbesserte Regulierungen bereitzustellen, verbunden mit Kapitalbilanzliberalisierungen, verstärkten die Verletzbarkeit dieses Staates durch internationale Kapitalströme (Bird, 2003). Hohe Zinssätze, um Kapitalzuflüsse anzuziehen und die Bekenntnis zu quasi festen Wechselkursraten, führten zu unökonomischen inländischen Kreditgewährungen und makroökonomischen Unausgewogenheiten, verursacht durch die inflationären Auswirkungen und der damit verbundenen Aufwertung der Wechselkursraten, die wiederum die Leistungsbilanz negativ beeinflussten.
Um die Glaubwürdigkeit wieder zurückzuerlangen wandte sich Korea an den IWF. Mit dem „Letter of Intent“ bekam Korea im Gegenzug finanzielle Unterstützung durch den IWF. Das Korea- IWF Memorandum wurde am 3. 12.1997 unterzeichnet und zielte auf regulierende Maßnahmen im Bereich der makroökonomische Politiken, Fiskalpolitiken und die Restrukturierung des Körperschaft- und Finanzsektors ab (Kim 2001).
Konditionalität steht somit im Mittelpunkt der IWF- Programme (Gomel, 2003). Es ist die Kombination aus einem glaubhaften Anpassungsprogramm und einer offiziellen Finanzierung, die den Mitgliedsstaaten erlaubt, den Zugang zu den Kapitalmärkten nach einer Krise zurückzugewinnen, um die Notwendigkeit für offizielle Unterstützung zu reduzieren und das Marktvertrauen zurück zu erlangen. Die traditionelle makroökonomische Konditionalität, die sich hauptsächlich durch kurzfristiges gesamtwirtschaftliches Nachfragemanagement ausdrückte, wurde in den letzten Jahrzehnten vermehrt durch die

strukturelle Konditionalität abgelöst. Gesamtwirtschaftliches Nachfragemanagement zielte vor allem auf die Quantität der Anpassungen ab, wie z.B. eine Reduktion der finanziellen Unausgewogenheiten, aber waren diese Maßnahmen kurzfristiger Natur. Doch nationale und internationale Investoren nahmen eine langfristige Sicht der Probleme ein, und waren folglich skeptisch gegenüber den Programmen, die durch kurzfristige und temporäre Maßnahmen verzerrt waren und nicht auf die strukturelle Schwäche der Ökonomie abzielten. Strukturelle Bedingungen sind notwendig, um die Wurzel der externen Zahlungsunausgewogenheiten zu beseitigen und durch langfristige Anpassungen eine haltbare Verbesserung in diesem Gebiet zu gewährleisten. Es gab also einen Wechsel von Handels- und Wechselkursliberalisierungen, hin zu Reformen im institutionellen und finanztechnischen Sektor (Gomel, 2003).
Makroökonomische Auswirkungen wären, dass die inländische Gesamtnachfrage reduziert wird, um die Zahlungsbilanz zu stärken, da solch ein Schritt einer der Hauptaugenmerke des IWFs ist (Bird, 2003). Der Schaden auf andere Ziele der Regierungspolitik, ausgelöst durch die Verstärkung der Zahlungsbilanz, sollte sich in diesem Zusammenhang in Grenzen halten.
Durch die Anwendung des IWF- Programms hat es Veränderungen im Bereich der Regulierung von Finanzinstitutionen gegeben, was wieder das Vertrauen der internationalen Investitionsgemeinschaft in den koreanischen Markt gestärkt hat. Doch empirische Analysen haben gezeigt, dass die Konditionalitäten des IWF nicht zwingend positive Signale für die privaten Investoren sind. In Korea hat es die Regierung verabsäumt, die Verpflichtungen der Programme zum richtigen Zeitpunkt umzusetzen, was die Glaubwürdigkeit in den koreanischen Markt nicht erhöht hat (Bird, 2003).
Auch die BIS- Regeln, mit den acht Prozent Eigenkapital, spielten im IWF- Programm eine dominante Rolle. Sie sollten als ein politisches Hilfsmittel für die koreanische Regierung dienen, um die koreanische Wirtschaft zu restrukturieren. Das Korea- IWF Memorandum beschloss einen Zeitplan für alle Banken, zu welchem Zeitpunkt sie die Basel-Standards erreichen müssen. In diesem Zuge wurden auch die Korea First Bank und die Seoul Bank nationalisiert, da diese Bankinstitutionen unmittelbar vor einem Insolvenzverfahren standen und ihre Eigentumskapitalposition zwischen null und einem Prozent betrugen.
Fünf anderen Banken, die die BIS-Regeln nicht erfüllten, mussten ihre Operationen unter die „ Korea Financial Supervisory Commission's“ (KFSC) verschieben, um dem Gesetz zur Verbesserung der Strukturen der Finanzindustrie zu entsprechen. Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten dieser Banken wurden von fünf finanziell gesunden Banken gekauft.
Da in diesen Jahren die BIS- Anforderungen sehr ernst genommen wurden, war eine Konsequenz daraus, dass sechzehn Geschäftsbanken und zwei Investitionsgesellschaften

geschlossen wurden und etliche Manager von gescheiterten Finanzinstitutionen vor Gericht angeklagt wurden (Kim, 2001).
Um den Finanzsektor weiterhin zu reformieren, arbeitete die koreanische Regierung weiterhin eng mit dem IWF zusammen. Das Memorandum von 1999 besagte, dass die Eigenkapitalposition mindestens acht Prozent sein musste und ermutigte die Banken diese Rate bis zum Jahre 2000 auf zehn Prozent anzuheben. Falls dieses Ziel nicht erreicht werden würde, würde sich die „KFSC“ einschalten, um korrigierende Maßnahmen unter dem Gesetz zur Verbesserung der Strukturen der Finanzindustrie einzuleiten. Die durchschnittliche Eigenkapitalposition von koreanischen Banken stieg von 8,23 Prozent im Jahre 1998 auf 9,84 Prozent im Jahre 1999, was als Zeichen gesehen wurde, dass sich die Wirtschaft erholte und das Finanzsystem sich verbesserte (Kim 2001). In diesem Memorandum wurde auch von seitens des IWF gefordert, dass die Regierung ihre zwei größten Anlagefonds privatisiert, jedoch der Staat Anteile behaltet, um ein finanziell gesundes Management zu garantieren und zukünftige Fehler im Vermögensmanagement zu verhindern.
Im Februar 1999 wurden die BIS- Regeln letztendlich als ein gesetzlich festgeschriebenes Konzept übernommen. Die Banken müssen somit ihre eigenen Kapitalpositionen offen legen, um auch den Investoren in ihren Entscheidungsabläufen entgegen zu kommen.
Die Regeln sind jedoch nur für Banken verpflichtend, die in transnationalen Aktivitäten involviert sind.
Allgemein zeigt sich an diesem Beispiel, dass es einen klaren Trend zur Konvergenz in den Finanzmarktgesetzen gibt, die durch die internationalen Märkte gefördert werden.
Durch Artikel IV Beratungen zwischen der koreanischen Regierung und dem IWF kam es auch zu gesetzlich festgelegten Änderungen in den Regulierungen von Operationen und Vermögensmanagement der koreanischen Finanzinstitutionen. Durch die Einführung des IWF Memorandum 1999 gab es gesetzliche Änderungen in Bezug auf Finanzinstitutionsgesetze, wie das „ Securities and Exchange Act“ (KSEA) oder das „ Insurance Buisness Law“ (Kim, 2001). Die Abänderungen verlangten in Bezug auf die Regulierungen, ein finanziell gesundes Vermögensmanagement und die Aneignung eines innenpolitischen Verfolgungssystems von verschiedenen Finanzinstitutionen. So mussten Versicherungsunternehmen oder Geschäftsbanken einen Direktor einstellen, der gesetzlich verantwortlich für die Befolgung der Vermögensmanagementregeln war und somit auch verantwortlich gegenüber den Investoren war.
Es gab noch weiterer Vorschriften durch den IWF, um die koreanischen Finanzmärkte zu stärken. So wurden gegenseitige Fonds eingeführt, um den Bereich der Finanzierungs- und

Investitionsoptionen zu vergrößern. Diese Fonds stellen neue Geldmittel für Wertpapierinvestitionen dar und wurden in Korea als Wertpapierinvestitionsunternehmen vorgestellt. Die Einführung dieser Unternehmen sollte den Wertpapiermarkt in Korea fördern. Der IWF borgt sich Standards von andren IO aus, wie der BIS, die dann in seiner Konditionalität aufgenommen werden. Im Fall von Korea, wurden BIS Regelungen sogar in die nationale Gesetzgebung transformiert. „Soft law" Regelungen wurden also durch die nationalen Filter in „hard law" umgewandelt. Diese Regelungen entstanden auf globaler Ebene und wurden auf nationaler Ebene implantiert. Der IWF kann durch die Beziehung zwischen Konditionalität und Kreditgewährung verstärkt Druck auf Länder ausüben, um globale Standards einzuführen.

Zusammenfassend kann an diesem Abschnitt erkannt werden, dass die Durchsetzung der globalen Regelungen auf einer anderen Weise durchgeführt wird, wie vergleichsweise auf den Handelsmärkten. Der Durchsetzungsmechanismus erfolgt durch einen gewissen „Druck", der teils durch die IO und teils durch die Finanzmärkte entsteht. Das gilt sowohl für Industrienationen, als auch für EL. Auch die meisten industrialisierten Staaten sind z.B. Mitglieder der BIS, der ihnen globale Standards im Bereich des Bankensektors vorgibt. Doch im Bereich der Einführung entstehen Differenzen zwischen den industrialisierten Ländern und den EL. Da erstere das auf freiwilliger Basis machen, ist der Druck auf Länder, die Schwierigkeiten im Finanzsektor haben, größer diese Standards einzuführen, da solche Bedingungen von einer Kreditgewährung abhängen. Somit kann der IWF stärker auf solche Länder Einfluss nehmen, die auf seine finanzielle Unterstützung angewiesen sind. Staaten, die nicht direkt auf diese Organisation angewiesen sind, da sie einen stabilen Finanzsektor und somit das Vertrauen der Investoren haben, haben weniger Anreize, die Vorgaben des IWF umzusetzen, da sie zuerst ihre nationalen Politiken verfolgen.

5. Nutzen für Nationalstaaten durch eine Mitgliedschaft bei IO

Bis jetzt ist in dieser Arbeit analysiert worden, wie IO staatliche Funktionen auf globaler Ebene übernehmen und welche Auswirkungen so ein Schritt auf die Souveränität der Nationalstaaten hat. Wie wir bis jetzt sehen konnten, geben Nationalstaaten Teile ihrer Souveränität auf, um von globalen Regeln auf den Handels- und Finanzmärkten zu profitieren. Die WTO tritt für Handelsliberalisierungen ein und externen Effekte, die durch

die durch diese Liberalisierungen entstehen, sollten von dieser Organisation reguliert werden. Der IWF soll für eine Stabilisierung des internationalen Finanzsektors sorgen und Funktionen übernehmen, die nicht mehr durch einzelne Staaten angeboten werden können. So kommt es zu einer Wechselwirkung zwischen IO und Nationalstaaten, wo letztere staatliche Funktionen auf supranationale Ebene transformieren, aber von diesem Schritt auch profitieren.

Aber welche Vorteile bringt eine Mitgliedschaft in IO mit sich?

An dieser Stelle ziehe ich das Paper von Stefan Voigt heran, der durch eine empirische Analyse darstellt, wie die Glaubwürdigkeit einzelner Nationen, im Hinblick auf Investitionen, durch eine Mitgliedschaft gestärkt wird.

5.1. Einführung (Voigt, 2004)

Länder mit einem gut funktionierenden Justizsystem sind in der Lage private Eigentumsrechte und privates Vermögen ausreichend zu schützen, aber sie sind auch in der Lage privates Vermögen zu enteignen, falls das nötig ist.

Investoren werden genau diese Gesichtspunkte beobachten und sich dann entscheiden, ob sie in einem bestimmten Land investieren oder nicht. Das es viele Länder gibt, wo private Eigentumsrechte und privates Kapital noch nicht ausreichend geschützt werden, haben diese Staaten ein Problem genügend ausländische Investoren ins Land zu holen.

Ein Weg um ihre Glaubwürdigkeit zu stärken, wäre ein Beitritt zu einer internationalen Organisation. Der IWF z.B. zielt mit seinen Programmen darauf ab, dass das Land so schnell wie möglich wieder Zugang zu ausländischen Finanzierungen bekommt (Bird, 2003).

Hier stellt sich nun die Frage, ob durch einen Beitritt zu einer internationalen Organisation die Glaubwürdigkeit einer Regierung steigt, oder muss diese Glaubwürdigkeit auf nationaler Ebene erst entstehen (Voigt, 2004) - warum sollten IO die Glaubwürdigkeit stärken?

Falls eine Regierung Eigentumsrechte ausreichend schützt, werden ausländische Investoren vermehrt in dieses Land strömen, was der Volkswirtschaft dieses Landes zu Gute kommt, da erhöhte Investitionstätigkeiten zu einem höheren Einkommen führen, was den Nutzen der einzelnen Staatsbürger erhöht und zusätzlich höhere Steuereinahmen für die Regierung bedeutet. Die WTO hat verbindliche Regeln, die den Schutz von geistigen Eigentumsrechten garantiert, wie wir in Abschnitt 4.4. sehen konnten.

Ein wichtiger Punkt, um die Glaubwürdigkeit eines Staates zu stärken, ist sowohl die Gewaltentrennung als auch die Schaffung von unabhängigen Körperschaften, wie z.B. einer Zentralbank. Diese Körperschaften haben die Aufgabe, langfristig konkrete Ziele zu

verfolgen, um ein stabiles Wirtschaftsklima zu schaffen und nicht wie politische Parteien kurzfristige Ziele zu verfolgen, um vermehrt Wähler anzuziehen.
Solche unabhängigen Körperschaften erfüllen auch nur ihren Zweck, falls sie von der Gesetzgebung ausreichend geschützt werden und von der Regierung respektiert werden. Falls Regierungen Politiken ankündigen, wie z.B. die Schaffung von Eigentumsrechten, diese aber nicht einhalten, werden ausländische Investoren abgeschreckt in diesem Land wirtschaftliche Tätigkeiten auszuüben. Die Investoren könnten zwar noch beim nationalen Gericht Einspruch erheben, doch besteht die Möglichkeit, dass die Regierungen die Gerichtsbeschlüsse einfach ignorieren, falls das für sie zu einem höheren Nutzenlevel führt.

Die Frage ist nun, ob sich durch eine Mitgliedschaft bei IO das Verhalten der Regierungen so ändern kann, dass sie sich nicht mehr besser stellen können, falls sie ihre eigenen Ankündigungen brechen.
Auch auf internationale Ebene hat die nationale Regierung wieder die Möglichkeit internationale Gerichtbeschlüsse umzusetzen oder zu ignorieren. Doch falls nun die Regierung wieder die Gesetzgebung ignoriert kann es zu Sanktionen kommen, die von einem Einfrieren von finanziellen Unterstützungen, wie beim IWF, bis hin zu einem Wirtschaftsembargo führen können. In Kapitel 4 wurden diese Schritte an Hand des IWFs und der WTO dargestellt. Falls also mit großer Wahrscheinlichkeit Sanktionen auf ein Fehlverhalten von einzelnen Regierungen folgen, wird es besser für die nationale Regierung sein, die Gerichtsbeschlüsse zu akzeptieren als zu ignorieren. Diese Interaktion führt dazu, dass einzelne Länder an Glaubhaftigkeit gewinnen, falls sie Mitglied bei diversen IO sind, die in der Lage sind, Sanktionen bei Fehlverhalten zu beschließen.
Durch den Beitritt zu einer IO verpflichtet sich ein Land gewisse Politiken durchzuführen. Deshalb steigt durch den Beitritt eines Staates zu einer IO auch seine Glaubwürdigkeit, da es sehr schwer wird gewisse Politiken zu ändern.
IO werden genau darauf achten, welcher Staat ihrem Klub beitreten darf, da sie einen Ruf zu verlieren haben. Falls sich einzelne Staaten nicht an die allgemeinen Regeln halten, wird der Ruf der IO beschädigt. Aus diesem Grund werden allgemeinen Bedingungen für Beitrittsländer aufgestellt, damit sich diese an die Regelungen der IO halten (siehe Kapitel 4).
IO können die Glaubwürdigkeit eines einzelnen Staates auch nur erhöhen, falls der Austritt aus dieser Organisation sehr kostspielig ist. Falls ein Austritt mit niedrigen Kosten möglich ist, können Nationalstaaten den Klub verlassen, falls sie Politkien verfolgen, die nicht im Einklang mit den Bedingungen der IO stehen. Beim Fall des IWFs ist ein Austritt eines

Landes, das auf den IWF angewiesen ist, sicherlich sehr kostspielig, da somit die finanzielle Unterstützung wegfällt.

Bevor ich zum empirischen Teil komme sollte es plausibel sein anzunehmen, dass Staaten, die Mitglied bei einer IO sind, eine höhere Glaubwürdigkeit haben als Nichtmitglieder. Das sollte sich durch objektive Variablen, wie den Zinssätzen oder den FDIs zeigen, aber auch durch Variable wie der Kreditwürdigkeit eines Landes oder dem Schutz von Eigentumsrechten. Glaubwürdigkeit sollte einen positiven Einfluss auf die Investitionen und den Zinssatz haben. Der Schutz von Eigentumsrechten sollte positiv korreliert mit der Faktorproduktivität korrelieren. All diese Effekte führen zu einem verstärkten Wirtschaftswachstum.

5.2. Empirische Analyse (Voigt, 2004)

Nach Stefan Voigt wird der erste Indikator, der die Glaubwürdigkeit eines Landes erhöht, an der Anzahl der IO gemessen, wo ein Staat Mitglied ist.
Der Indikator basiert auf der Ausgabe des CIA World Book of Facts von 2003, wo es eine „International Organization Participation“ Kategorie gibt.

Dieser Indikator ist natürlich sehr primitiv und führt auch zu verzerrenden systematischen Fehlern (Bias), da IO, die nichts mit Eigentumsrechten gemein haben, genau so stark gewichtet werden, wie internationale Finanzinstitutionen.
Seit der Gründung der UNO ist die Zahl der IO ständig gestiegen und 2003 gab es schon mehr als 1000 IO, doch der Anstieg spiegelt sich nicht in einer Erhöhung der Glaubwürdigkeit einzelner Staaten. Weiters kann hier kritisiert werden, dass einige Staaten auf Grund ihrer geographischen Lage vermehrt mit IO verflochten sind.
Deshalb wird ein zweiter Indikator entworfen, der nur IO zählt, die weltweit aktiv sind, die sich für den Schutz von Eigentumsrechte einsetzen und auch der „Grad der Mitgliedschaft“ explizit in Betracht gezogen wird. Bei Letzterem werden also nur IO berücksichtigt, die relevant für den Schutz von Eigentumsrechte sind oder wo eine Mitgliedschaft einen hohen Grad an Verpflichtungen bedeutet, die bei Missachtung zu Sanktionen führen.
Das führt zu einem ungewichteten Indikator.
Weiters wird noch ein gewichteter Indikator entworfen, der die Anzahl der Jahre berücksichtigt, seitdem ein Staat Mitglied bei einer IO ist.

Mitgliedschaften in den folgenden IOs wurden herangezogen, um diesen Indikator zu entwerfen.

1. Mitgliedschaft bei der WTO/ GATT.
Da die WTO universell agiert gibt es hier keine großen Variationen. Deshalb wurden auch beim gewichteten Indikator die Verbindlichkeiten berücksichtig, die jeder Staat im Laufe seiner WTO/GATT- Mitgliedschaft ratifiziert hat. Der Staat mit den meisten WTO/GATT - Verpflichtungen erhält den Prozentsatz 100.

2. Mitgliedschaft in der Weltbank
Da auch die Weltbank quasi universell agiert ist es schwer hier Unterscheidungen zu finden. Doch innerhalb der Weltbank gibt es Unterorganisationen, die einem Staat mehr Glaubwürdigkeit zusichern, falls er Mitglied ist.
Eine ausgewählte Unterorganisation wäre die ICSID („The International Center for the Settelment of Investment Disputs"), welche den privaten Investoren die Möglichkeit gibt, einen Staat zu verklagen, falls dieser seine vertraglichen Verpflichtungen nicht erfüllt.
Die IFC („International Finance Corporation") wird hier auch mitberücksichtigt, da sie durch ein verbessertes Investitionsklima, die privaten Unternehmen begünstigen wollen.

3. Mitgliedschaft in der UN
Bei der UN stellt sich mit der Universalität das gleiche Problem, wie bei den vorherigen Punkten. Aber die Mitgliedschaft bei den Unterorganisationen wie der ICCPR („International Convention for Civil and Political Rights"), der ICSID („International Center fort he Settlmentof Investment Disputes") oder der ICESCR („International Convention for Economic, Social and Political Rights") haben nicht so einen universellen Anspruch und werden somit in der Analyse herangezogen. Die ICCPR z.B. garantiert die Einhaltung von Grundrechte, was eine Voraussetzung für Eigentumsrechte ist.
Bei der ICESCR ist es schwieriger einen Bezug für den Schutz von Eigentumsrechten herzustellen. Trotzdem wurden beide Suborganisationen in Betracht gezogen, um die beiden Auswirkungen in Bezug auf Glaubwürdigkeit vergleichen zu können.
Weitere Variationen können hier auftreten, da auch betrachtet wird, ob eine Regierung die „Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards" („New York Konvention") ratifiziert hat. Diese Konvention fordert von Staaten, dass sie sich verpflichten

Entscheidungsinstanzen einzusetzen, die nicht von Staatsgerichten sondern von unabhängigen Gerichten kontrolliert werden.

4. Der „International Court of Justice“(ICJ)
Dieses Gericht ist ein Bestandteil der UN, aber die einzelnen Mitgliedsstaaten sind nicht verpflichtet die Gesetzgebung der UN zu akzeptieren, sondern die Einführung folgt auf freiwilliger Basis. Folglich wird betrachtet, ob ein Mitgliedsstaat die Gerichtsbarkeit des ICJ einführt oder nicht.

Für den ungewichteten Indikator wird eine Mitgliedschaft in einer IO mit „1“ kodiert und eine Nichtmitgliedschaft mit 0. Mitgliedschaft in bis zu neun IO ist möglich und deshalb wird die Summe durch neun dividiert. Der ungewichtete Indikator kann also nur einen Wert zwischen 0 und 1 annehmen, wobei 1 die höchste Integration in IO bedeutet.
Beim gewichteten Indikator ist die Mitgliedschaft bis hin zu acht IO und nach den Jahren, seit dem ein Staat Mitglied ist, gewichtet. Dazu kommt die Anzahl der Verbindlichkeiten, die während einer Mitgliedschaft ratifiziert wurden. Der Staat mit den meisten Verbindlichkeiten erhält einen Prozentsatz von 100. Doch hier wird die Anzahl der Verbindlichkeiten nicht mit den Jahren, seit dem sie eingeführt wurden, gewichtet.

5.3. Das Modell (Voigt, 2004)

Als endogene Variable wird die Glaubwürdigkeit eines Staates herangezogen, die abhängig von den Verflechtungen der einzelnen Regierungen mit IO ist.
Zwei beobachtbare Werte, um sich der Variablen Glaubwürdigkeit anzunähern, sind die Varianzen der einzelnen Zinssätze in den verschiedenen Staaten und das Level der Investitionen, ausgedrückt durch alle privaten Investitionen oder FDIs. Das sind die objektiven Indikatoren.
Weiters werden noch subjektive Indikatoren zur Messung herangezogen, nämlich der wahrgenommene Schutz von Eigentumsrechten und die Kreditwürdigkeit, die von etlichen Risikofirmen zugewiesen wird. Bei den subjektiven Indikatoren besteht der Vorteil darin, dass sie in hoher Anzahl für verschiedene Länder verfügbar sind.

In diesem Modell von Voigt werden nun folgende Indikatoren verwendet. Die Risikoraten der einzelnen Länder, die bei Euromoney verfügbar sind und der Indikator, Schutz von

Eigentumsrechten, wo die Daten von der Heritage Foundation und dem Wall Street Journal (Index of Economic Freedom on an annual basis in Voigt, 2004) verwendet werden. Ich werde mich nur auf den Schutz der Eigentumsrechte beziehen, da eine Annäherung genügt, um die Ergebnisse ausreichend darzustellen.
Der Indikator Eigentumsrechte kann nun die Werte zwischen 1 und 5 annehmen, wobei 1 das beste Ergebnis und 5 das schlechteste Ergebnis ist. Die Daten sind für 150 Länder erhältlich und stammen aus dem Jahr 2002.
Folgende Gleichung wird nun geschätzt:

$$Y = ß_0 + ß_1 M + ß_2 IOMEMB + ß_3 Z + \varepsilon$$

„Y" steht also für den Schutz der Eigentumsrechte eines Landes. Der Vektor „M" steht für die Variablen, die die abhängige Variable „Y" erklären soll. Um FDI mit einigen Variablen erklären zu können, hat Chakrabarati (2001) Tests durchgeführt und ist zu dem Entschluss gekommen, dass nur das pro/Kopf Einkommen die Tests bestanden hat. Deshalb wird hier nur das pro/Kopf Einkommen der Arbeiter im Jahre 2000 in logarithmischer Form verwendet (Chakrabarati, 2001, in Voigt, 2004).
„IOMEMB" steht für Verflechtungen mit IOs und Vektor „Z" beinhaltet einige Kontrollmechanismen, die zwischen wirtschaftlichen und politischen Kontrollen unterscheiden.
In Bezug auf die wirtschaftliche Variable wird darauf geachtet, (i) wie stark ein Land am Weltmarkt aktiv ist, gemessen an der Summe von Exporten und Importen im Verhältnis zum BIP; (ii) Staatskonsum im Verhältnis zum BIP; (iii) totale Verschuldung im Verhältnis zum BIP; (iv) die Rate des Schuldenservices im Verhältnis zu den Exporten. Die Daten sind entweder von den Penn World Tables (Heston et al. 2001, in Voigt, 2004) oder von der World Banks Development Indicators (2003). Eine Vermutung bei diesem Punkt ist, dass je mehr sich ein Staat dem Weltmarkt öffnet, desto stärker muss er sich um den Schutz der Eigentumsrechte Gedanken machen.
In Bezug auf die politischen Variablen verwende ich nur (i) die Stabilität einer Regierung, gemessen an der Variablen „political stability and absence of violence", welches von Kaufmann et al. 2003 im Zuge eines Regierungsformindikators publiziert wurde (Kaufmann et al., 2003, in Voigt, 2004). Eine hohe Rate von politischer Instabilität wirkt sich negativ auf den Schutz der Eigentumsrechte aus; (ii) OECD Mitgliedschaft, um nicht nur reiche Länder in

der Stichprobe zu haben; (iii) ethnische Zersplitterung, da diese mit politischen Unruhen zusammenhängen kann. Diese Daten stammen von Alesina (Alesina et.al., 2002, in Voigt, 2004).

Voigt verwendet in seiner Arbeit im Bezug auf die politische Variable noch mehr Indikatoren, da er neben dem Index Eigentumsrechte noch die Risikoraten der Länder verwendet. Doch für unser Unterfangen genügt es nur die oben genannten Indikatoren heranzuziehen, um die politische Variable zu erklären.

5.3. Ergebnisse (Voigt, 2004)

OLS-Regressions of 2002 Property Rights Index on International Delegation Indicators (in column 6 only the poorest 55 countries, in column 7 the 75 wealthy countries)

Variables	*(1)*	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*	*(6)[1]*	*(7)*
GDP/cap. in 2000 (log. Form)	-1.654** (11.69)	-1.405** (7.82)	-1.494** (9.96)	-1.323** (8.59)	-0.950** (4.30)	-0.212 (0.68)	-3.335** (12.96)
International Delegation I	–	-0.020** (2.68)	–	–	–	–	–
International Delegation II	–	–	-1.474** (3.33)	–	–	–	–
International Delegation III	–	–	–	-1.574** (4.71)	-0.911* (2.39)	-1.761** (4.11)	-0.446 (1.26)
OECD Membership	–	–	–	–	-1.047** (4.33)	–	–
Index for ethnic fractionalization	–	–	–	–	-0.057 (0.19)	–	–
Constant	14.079	13.424	14.115	12.608	10.006	3.063	26.216
$\overline{R}^2$	0.490	0.519	0.538	0.563	0.610	0.216	0.708
SER	0.817	0.793	0.778	0.757	0.716	0.566	0.649
K.-S.	0.094(*)	>0.200	0.042*	>0.200	0.184	>0.200	0.092(*)
N	130	130	130	130	129	55	75

The table contains ß regression coefficients, the numbers in parentheses are the absolute values of the estimated t-stats, based on the White heteroscedasticity-consistent standard errors. '**', '*' or (*) indicates that the parameter is significantly different from zero on the 1, 5 or 10 percent level; SER is the standard error of the regression and K.-S. the two-side P of the Kolmogorov-Smirnov-Test on normality of residuals. The Property Rights Index is taken from the Heritage Foundation.

Abbildung 7: Index der Eigentumsrechte, abhängig von IO (Quelle: Voigt, 2004)

Bei der Abbildung 7 sollten wir bedenken, dass niedrigere Werte bessere Resultate bedeuten. Hier werden sowohl die 55 ärmsten Länder als auch die 75 reichsten Länder der Stichprobe getrennt von einander betrachtet. Sowohl der ungewichtete Indikator (International Delegation I) als auch die ungewichteten Indikatoren (International Delegation II+III) und das BIP/Kopf haben die erwarteten negativen Vorzeichen und somit wirken sich diese Indikatoren positiv auf den Index der Eigentumsrechte aus. Auch falls die beiden Ländergruppen von einander getrennt analysiert werden, korreliert der gewichtete Indikator (International Delegation III) positiv mit dem Index der Eigentumsrechte. Durch die Hineinnahme der Variable OECD Mitgliedschaft in die gesamte Stichprobe, wirkt sich diese Variable positiv auf den Index der Eigentumsrechte aus und der International Delegation III Indikator bleibt weiterhin signifikant. Der „explanatory fit" des Modells ist in Kolumne 1 relativ gering und für die Stichprobe der ärmsten Staaten sehr gering. Die ethnische Zersplitterung ist nicht signifikant (Kolumne 6).Alle Variablen, die in der Graphik mit * oder ** aufscheinen sind auf dem 1%,5% oder 10 % Level signifikant.
Eine Mitgliedschaft bei IO wirkt sich also positiv auf die Glaubwürdigkeit der Nationalstaaten aus, wobei es hier eine Annäherung durch den Index der Eigentumsrechte gab. Das gilt sowohl für die gesamte Stichprobe, als auch für die beiden getrennten Stichproben. Die ärmsten Länder profitieren hier am meisten davon, doch der „explanatory fit" ist sehr gering.

OLS-Regressions of 2002 Property Rights Index on International Delegation and Controls

Variables	*(1)*	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*	*(6)*	*(7)*
GDP/cap. in 2000 (log. Form)	-1.654** (11.69)	-1.323** (8.59)	-1.166** (7.52)	-1.130** (7.03)	-0.651** (3.88)	-0.340(*) (1.67)	-0.177 (0.84)
International Delegation III	–	-1.574** (4.71)	-1.858** (5.60)	-1.763** (5.03)	-1.254** (4.01)	-1.389** (3.70)	-1.107** (2.99)
Openness	–	–	-0.005** (3.41)	-0.006** (3.49)	–	–	–
Government consumption	–	–		0.006 (0.85)	–	–	–
Total debt	–	–	–	–	–	-0.043** (2.71)	–
Debt/Exports	–	–	–	–	–	–	-0.005 (0.852)
Stability	–	–	–	–	-0.545** (6.19)	–	-0.437** (4.24)
Constant	14.079	12.608	12.097	11.712	8.028	6.531	5.036
$\bar{R}^2$	0.490	0.563	0.596	0.595	0.640	0.251	0.321
SER	0.817	0.757	0.727	0.728	0.678	0.664	0.623
K.-S.	0.094(*)	>0.200	>0.200	>0.200	>0.200	>0.200	>0.200
N	130	130	130	130	124	96	85

The table contains ß regression coefficients, the numbers in parentheses are the absolute values of the estimated t-stats, based on the White heteroscedasticity-consistent standard errors. '**', '*' or (*) indicates that the parameter is significantly different from zero on the 1, 5 or 10 percent level; SER is the standard error of the regression and K.-S. the two-side P of the Kolmogorov-Smirnov-Test on normality of residuals.

Abbildung 8: Index der Eigentumsrechte, abhängig von IO und Kontrollen. (Quelle: Voigt, 2004)

Auch in dieser Abbildung zeigt sich wieder, dass sich eine Mitgliedschaft in IO positiv auf den Index der Eigentumsrechte der Staaten auswirkt. Der Grad, wie weit eine Volkswirtschaft geöffnet ist, wirkt sich gering auf den Index Eigentumsrechte aus. Die Stabilität eines Nationalstaates korreliert auch positiv mit dem Index der Eigentumsrechte.

OLS-Regressions of 2002 Property Rights Index on time-weighted Membership (ratification) in Single International Organizations (Conventions etc.)

Variables	*(1)*	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*	*(6)*	*(7)*
GDP/cap. in 2000 (log. form)	-1.062** (5.04)	-1.002** (4.44)	-0.995** (4.09)	-0.974** (4.39)	-0.923** (3.71)	-0.991** (4.37)	-0.999** (4.20)
OECD Membership	-1.025** (4.74)	-1.281** (5.65)	-1.294** (5.61)	-1.273** (5.74)	-1.019** (3.74)	-1.332** (5.78)	-1.207** (4.80)
Index for ethnic fraction	0.042 (0.13)	-0.087 (0.27)	-0.070 (0.22)	-0.089 (0.29)	0.040 (0.12)	-0.051 (0.16)	-0.106 (0.29)
ICSID (weighted)	-0.576** (3.80)	–	–	–	–	–	–
ICESCR (weighted)	–	-0.182 (0.95)	–	–	–	–	–
ICCPR[1] (weighted)	–	–	-0.132 (0.66)	–	–	–	–
Folter Conv.[1] (weighted)	–	–	-0.002 (0.01)	–	–	–	–
NY Convention (weighted)	–	–	–	-0.282(*) (1.57)	–	–	–
GATT/WTO (weighted)	–	–	–	–	-0.410(*) (1.75)	–	–
GATS (weighted)	–	–	–	–	-0.336 (1.14)	–	–
IFC (weighted)	–	–	–	–	–	-0.010 (0.05)	–
ICJ (unweighted)	–	–	–	–	–	–	-0.126 (0.52)
$\overline{R}^2$	0.630	0.592	0.587	0.597	0.606	0.589	0.657
SER	0.697	0.731	0.736	0.728	0.719	0.735	0.670
K.-S.	>0.200	>0.200	>0.200	>0.200	>0.200	>0.200	0.200
N	129	129	129	129	129	129	82

The table contains ß regression coefficients, the numbers in parentheses are the absolute values of the estimated t-stats, based on the White heteroscedasticity-consistent standard errors. '**', '*' or (*) indicates that the parameter is significantly different from zero on the 1, 5 or 10 percent level; SER is the standard error of the regression and K.-S. the two-side P of the Kolmogorov-Smirnov-Test on normality of residuals.

Abbildung 9: Index der Eigentumsrechte, abhängig von den Konventionen in den einzelnen IO. (Quelle: Voigt, 2004)

Die letzte Abbildung, die ich von Voigt verwende, zeigt, dass sowohl ein Beitritt zum ICSID oder zur WTO signifikant ist und die erwarteten negativen Vorzeichen haben. Somit verstärkt eine WTO Mitgliedschaft den Schutz der Eigentumsrechte, was anzunehmen war, da eine der Hauptsäulen der WTO das TRIP ist. Auch eine Unterzeichnung der NY Konvention erhöht die Glaubwürdigkeit eines Landes.

Die empirischen Ergebnisse von Voigt bestätigen, dass eine Mitgliedschaft bei IO die Glaubwürdigkeit eines Staates erhöht und Mitglieder somit Vorteile gegenüber Nichtmitgliedern genießen.

Diese Ergebnisse stehen weiters im Einklang mit dem Inhalt der Arbeit, dass zwar auf der einen Seite die Nationalstaaten einen Teil ihrer Souveränität durch den Eintritt in IO aufgeben, aber auf der anderen Seite von diesen IO profitieren.

6. Zusammenfassung

Zusammengefasst kann mit Sicherheit behauptet werden, dass durch eine Mitgliedschaft in diversen IO die Souveränität der Nationalstaaten erodiert. Inwieweit dieser Souveränitätsverlust nun tatsächlich geht, hängt von den verschiedenen Sektoren ab, in denen die verschiedenen IO agieren.
Im Handelssektor ist die Erosion der nationalstaatlichen Souveränität am weitesten fortgeschritten, da die WTO eine eigene Justizbehörde stellt, die verbindliche Regeln für die Mitgliedsstaaten aufstellt. Doch auch innerhalb dieser supranationalen Behörde variiert der Autonomieverlust der Nationalstaaten in den verschiedenen Bereichen. Auf dem Gebiet Handel mit Gütern erfährt der Nationalstaat einen enormen Autonomieverlust, da es hier eine Fülle von Regeln gibt, die auf globaler Ebene beschlossen werden. Wie wir jedoch gesehen haben, ist der Bereich Handel mit Dienstleistungen nicht so stark von einer Supranationalisierung betroffen. Hier ist der Nationalstaat noch immer die entscheidende Institution und kann innerhalb der WTO selbst bestimmen, welche Dienstleistungssektoren liberalisiert werden. Bei den Querschnittsbereichen der WTO, in unserem Fall die Umwelt, sind WTO Regeln nur anwendbar, falls Umweltbedenken in Verbindung mit Handelsmaßnahmen stehen. Die WTO versucht also nur die externen Umwelteffekte zu regulieren, die durch den Handel entstehen. Doch auch hier sind die Regelungen für die Mitglieder bindend, was die Souveränität der Nationalstaaten beschneidet.
In den Finanzmärkten ist es auch zu einem Souveränitätsverlust der Nationalstaaten gekommen. Durch horizontale Netzwerke, wie der BIS, werden international anerkannte Standards in den verschiedenen Finanzbereichen freiwillig durch die Nationalstaaten eingeführt. Die Nationalstaaten unternehmen solche Schritte, um eine gewisse „Glaubwürdigkeit“ auf dem internationalen Finanzmarkt zu signalisieren, um vermehrt internationale Investoren in ihr Land zu ziehen. Die Einführungen dieser Standards sind also nicht ganz freiwillig, da das internationale Kapital Umsetzungen von international anerkannten Regelungen bewertet. Somit erodiert hier auch die Souveränität der Nationalstaaten, da sie globale Regulierungen in ihrem Territorium einführen, die durch

staatliche Gremien beschlossen worden sind. Im Fall von Korea war zu beobachten, dass das Land schon die BIS-Regeln eingeführt hat, bevor es überhaupt Mitglied der Organisation war. Beim IWF kann zusammengefasst werden, dass ein Souveränitätsverlust der einzelnen nationalstaatlichen Mitglieder stark davon abhängt, ob ein Land auf finanzielle Unterstützung durch den IWF angewiesen ist oder nicht. Denn nur falls ein Nationalstaat auf finanzielle Hilfe angewiesen ist, hat der IWF die Macht, seine Programme in diesem Land umzusetzen. Dies bedeutet wiederum für den betreffenden Staat, dass seine Souveränität erodiert, da er supranationale Regelungen zu befolgen hat. Für Länder, die nicht direkt auf finanzielle Hilfe angewiesen sind, können die IWF Regelungen wieder nur auf freiwilliger Basis eingeführt werden.

Zusammenfassend kann die Aussage gemacht werden, dass die Souveränität der Nationalstaaten durch die Mitgliedschaft in den verschiedenen IO erodiert ist. Nationalstaaten profitieren einerseits von der Mitgliedschaft in einer IO, doch andererseits unterliegt ein Beitritt zu einer IO dem Freiwilligkeitsprinzip.

Literaturverzeichnis

Alesina et al. 2002

Alesina, A.; Devleeschauwer, W.; Easterly, W.; Kurlat, S.; Wacziarg, R.: Fractionalization. NBER Working Paper Series, Working Paper 9411: Cambridge MA. In: Voigt, Stefan: Membership has its Privileges – On the Effects of Delegating Powers Internationally. In: Economic Discussion Paper (2004), Nr. 73/05

Anderson 2005

Anderson, Kenneth: Squaring the Circle? Reconciling Sovereignty and Global Governance Through Global Government Networks (Review of Anne-Marie Slaughter, A New World Order). In: Harvard Law Review (2005), Vol. 118, S. 1255-1312

Annaert 1999

Annaert, Jan: Globalisation of Financial Markets. In: Buelens, Frans: Globalisation and the Nation-State, (S. 37-68). Cheltenham, Glos. (u.a.): Elgar, 1999

Auernheimer 2003

Auernheimer, Leonardo: International Capital Markets and the Challenge of Globalization: A Touring Guide to Some of the Issues. In: Auernheimer, Leonardo: International Financial Markets: The Challenge of Globalisation, 1. Auflage, (S. 1-27). Chicago Ill. (u.a.): Univ. of Chicago Press, 2003

Balasubramanyam und Sapsford 2003

Balasubramanyam, V.N.; Sapsford, David: The WTO system and foreign direct investment. A policy challenge. In: Chen, John- ren: The Role of International Institutions in Globalisation: The Challenges of Reform, (S. 44-57). Cheltenham, Glos. (u.a.): Elgar, 2003

Bender 2005

Bender, Tobias: GATT 1994. In: Hilf, Meinhard; Oeter, Stefan: WTO-Recht: Verfassung der Rechtsordnung, 2. Auflage (S. 167-196). Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., 2005

Bernholz 2003

Bernholz, Peter: The Bank of International Sttelments: which activities can be justified from a normative economic perspetive? In: Chen, John- ren: The Role of International Institutions in Globalisation: The Challenges of Reform, (S. 140-162). Cheltenham, Glos. (u.a.): Elgar, 2003

Bird 2003

Bird, Graham: The IMF and the Future: Issues and options facing the Fund, 1. Auflage. London (u.a.): Routledge, 2003

Blanchard 2000

Blanchard, Oliver: Macroeconomics, 2. Auflage. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall International, 2000

Boorman 2007

Boorman, Jack: Sixty Years After Bretton Woods: Developing a Vision for the Future. . In: Samans, Richard; Uzan, Marc; Lopez-Carlos, Augusto: The International Monetary System, the IMF, and the G-20, 1. Auflage, (S. 295-306). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2007

Bordo 2003

Bordo, Michael D.: The Globalization of International Financial Markets: What Can History Teach Us? In: Auernheimer, Leonardo: International Financial Markets: The Challenge of Globalisation, 1. Auflage, (S. 29-78). Chicago Ill. (u.a.): Univ. of Chicago Press, 2003

Bradlow 2001

Bradlow, Daniel: Stuffing New Wine into Old Bottles: The Troubling Case of the IMF. In: Journal of Banking Regulation (2001), Vol. 3, Nr. 2, S. 9-36

Busch 2004

Busch, Andreas: The Resilience of National Institutions: The Case of Banking Regulation. In: Schirm, Stefan: New Rules for Global Markets: Public and Private Governance in the World Economy, 1. Auflage, (S. 87-107). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2004

Calomiris 2003

Calomiris, Charles W.: Blueprints for a New Global Financial Architecture. In: Auernheimer, Leonardo: International Financial Markets: The Challenge of Globalisation, 1. Auflage, (S. 259-289). Chicago Ill. (u.a.): Univ. of Chicago Press, 2003

Calvo 2003

Calvo, Guillermo A.: Capital Flows or Capital Flaws? In: Auernheimer, Leonardo: International Financial Markets: The Challenge of Globalisation, 1. Auflage, (S.147-173). Chicago Ill. (u.a.): Univ. of Chicago Press, 2003

Campbell 2003

Campbell, John L.: States, Politics, and Globalization: Why Institutions Still Matter. In: Paul, T.V.; Ikenberry, John G.; Hall, John A.: The nation state in question, (S. 234- 259). Princeton, NJ (u.a.): Princeton Univ. Press, 2003

Cassese 2004

Cassese, Sabino: Shrimps, Turtles and Procedure: Global Standards for National Administrations. In: NYU IILJ Working Paper (2004), Nr. 4

Cerny 1999

Cerny, Philip G.: Reconstructing the Political in a Globalising World: States, Institutions, Actors and Governance. In: Buelens, Frans: Globalisation and the Nation-State, (S. 89-137). Cheltenham, Glos. (u.a.): Elgar, 1999

Chakrabarati 2001

Chakrabarati, A.: The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions, Kyklos 54(1): 89-114, 2001. In: Voigt, Stefan: Membership has its Privileges – On the Effects of Delegating Powers Internationally. In: Economic Discussion Paper (2004), Nr. 73/05

Chen 2003

Chen, John-ren: Global market, national sovereignty and international institutions. In: Chen, John- ren: The Role of International Institutions in Globalisation: The Challenges of Reform, (S. 1-18). Cheltenham, Glos. (u.a.): Elgar, 2003

Coase 1960

Coase, R.H.: The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics (1960), 3, S 1-44. In: Tanzi, Vito: The Demise of the Nation State. In: IWF Working Paper, (1998), Nr. 98/120

Coffey und Riley 2006

Coffey, Peter; Riley, Robert J.: Reform of the international institutions: the IMF, World Bank and the WTO. Cheltenham (u.a.): Elgar, 2006

Cooper 1968

Cooper, Richard N.: The Economics of Interdependence: Economic Policy in the Atlantic Community. New York: McGraw-Hill, 1968: In: Keohane, Robert O.; Nye Jr., Joseph S.: Between Centralization and Fragmentation: The Club Model of Multilateral Cooperation and Problems of Democratic Legitimacy. In: KSG Working Paper (2001), Nr. 01-004

Cooper 2007

Cooper, Richard N.: Understanding Global Imbalances. In: Samans, Richard; Uzan, Marc; Lopez-Carlos, Augusto: The International Monetary System, the IMF, and the G-20, 1. Auflage, (S. 187-201). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2007

Domanski 2007

Domanski, Dietrich: Remarks on Global Imbalances. In: Samans, Richard; Uzan, Marc; Lopez-Carlos, Augusto: The International Monetary System, the IMF, and the G-20, 1. Auflage, (S. 203-221). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2007

Duina 2003

Duina, Francesco: National Legislatures in Common Markets: Autonomy in the European Union and Mercosur. In: Paul, T.V.; Ikenberry, John G.; Hall, John A.: The nation state in question, (S. 183- 212). Princeton, NJ (u.a.): Princeton Univ. Press, 2003

Esty 1994

Esty, Daniel C.: The Greening of the GATT 42 (1994). In: Matsushita, Mitsuo; Schoenbaum, Thomas J.; Mavroidis, Petros C.: The World Trade Organisation: law, practice, and policy. Oxford: Oxford Uni. Press, 2004

Fratianni und Pattison 2003

Fratianni, Michele; Pattison, John C.: International Standards, Crisis Management, and Lenders of Last Resort in the International Financial Architecture. In: Fratianni, Michele; Savona Paolo; Kirton, John J.: Governing Global Finance: New Challenges, G7 and IMF Contibutions, (S. 143-163). Aldershot: Ashgate, 2003

Frey 1997

Frey, Bruno: The public choice of international organizations (1997): In: Chen, John-ren: Global market, national sovereignty and international institutions, 2003

Frey 2000

Frey, Bruno S.: A Utopia? Government without Territorial Monopoly. In: Working Papers Series (2000), Nr. 47, ISSN 1424-0459

Frieden und Rogowski 1996

Frieden, J.A.; Rogowski, R.: The impact of the international economy on national policies: An analytical overview (1996). In: Busch, Andreas: The Resilience of National Institutions: The Case of Banking Regulation. 1. Auflage, (S. 87-107). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2004

Gomel 2003

Gomel, Giorgio: Crisis Prevention and the Role of IMF Conditionality. In: Fratianni, Michele; Savona Paolo; Kirton, John J.: Governing Global Finance: New Challenges, G7 and IMF Contibutions, (S. 167-183). Aldershot: Ashgate, 2003

Göttsche 2005

Göttsche, Götz J.: WTO als Rechtsordnung. In: Hilf, Meinhard; Oeter, Stefan: WTO-Recht: Verfassung der Rechtsordnung, 2. Auflage (S. 99-139). Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., 2005

Heston et al. 2001

Heston, A.; Summers, R.; Aten, B.: Penn World Table, Version 6.0, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), December 2001. In: Voigt, Stefan: Membership has its Privileges – On the Effects of Delegating Powers Internationally. In: Economic Discussion Paper (2004), Nr. 73/05

Hilf 2005

Hilf, Meinhard: WTO: Organisationsstruktur und Verfahren. . In: Hilf, Meinhard; Oeter, Stefan: WTO-Recht: Verfassung der Rechtsordnung, 2. Auflage (S. 141-165). Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., 2005

Hobson 2003

Hobson, John M.: Disappearing taxes, or the "race to the middle"? Fiscal policy in the OECD. In Weiss, Linda: States in the Global Economy, 1. Auflage (S. 37-57). Cambridge (u.a.): Cambridge Univ. Press, 2003

Hörmann 2005

Hörmann, Sasika: Verfassungsrechtliche Grundlagen des internationalen Handelsrechts. In: Hilf, Meinhard; Oeter, Stefan: WTO-Recht: Verfassung der Rechtsordnung, 2. Auflage (S. 37-58). Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., 2005

Kaufmann et al. 2003

Kaufmann, D.; Kraay, A.; Mastruzzi, M.: Governance Matters III: Goverance Indicators for 1996-2002, The World Bank, 2003. In: Voigt, Stefan: Membership has its Privileges – On the Effects of Delegating Powers Internationally. In: Economic Discussion Paper (2004), Nr. 73/05

Keohane und Nye, Jr. 2001

Keohane, Robert O.; Nye Jr., Joseph S.: Between Centralization and Fragmentation: The Club Model of Multilateral Cooperation and Problems of Democratic Legitimacy. In: KSG Working Paper (2001), Nr. 01-004

Kim 2001

Kim, Hwa-Jin: Taking International Soft Law Seriously: Its Implications for Global Convergence in Corporate Governance. In: Journal of Korea, (2001), Vol. 1, Nr. 1

Kirton 2003

Kirton, John J.: Consensus and Coherence in G7 Financial Governance. In: Fratianni, Michele; Savona Paolo; Kirton, John J.: Governing Global Finance: New Challenges, G7 and IMF Contibutions, (S. 45-72). Aldershot: Ashgate, 2003

Lipsky 2007

Lipsky, John: Assessing the Future of the IMF: Its Role, Relevance, and Prospective Reform. In: Samans, Richard; Uzan, Marc; Lopez-Carlos, Augusto: The International Monetary System, the IMF, and the G-20, 1. Auflage, (S. 307-319). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2007

March und Olsen 1989

March, J.G.; Olsen, J.P.: Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics (1989). New York: Free Press. In: Busch, Andreas: The Resilience of National Institutions: The Case of Banking Regulation. 1. Auflage, (S. 87-107). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2004

Matsushita et al. 2004

Matsushita, Mitsuo; Schoenbaum, Thomas J.; Mavroidis, Petros C.: The World Trade Organisation: law, practice, and policy. Oxford: Oxford Uni. Press, 2004

Meltzer 2000

Meltzer, Allan H.: Report of the International Financial Institutions Advisory Commission. United State Congress: Washington DC, 2000. www.house.gov/jec.imf/meltzer.htm In: Fratianni, Michele; Pattison, John C.: International Standards, Crisis Management, and Lenders of Last Resort in the International Financial Architecture. Aldershot: Ashgate, 2003

Michaelis 2005

Michaelis, Martin: Dienstleistungshandel (GATS). In: Hilf, Meinhard; Oeter, Stefan: WTO-Recht: Verfassung der Rechtsordnung, 2. Auflage (S. 375-414). Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., 2005

Nguyen 2002

Nguyen, Van Nam: Die Rolle des Staates im Zeitlater der Globalisierung. Aachen: Shaker, 2002

Obstfeld und Taylor 1997

Obstfeld, M.; Taylor, A.M.: The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long Run. NBER Working Paper Nr. 5960, Washington DC: National Bureau for Economic Research, 1997. In: Annaert, Jan: Globalisation of Financial Markets. Cheltenham, Glos. (u.a.): Elgar, 1999

OECD 1994

OECD: The Environmental Effects (1994). In: Matsushita, Mitsuo; Schoenbaum, Thomas J.; Mavroidis, Petros C.: The World Trade Organisation: law, practice, and policy. Oxford: Oxford Uni. Press, 2004

OECD 1999

OECD: OECD Principles of Corporate Governance: Ad Hoc Task Force on Corporate Governance. SG/CG(99)5, Paris: OECD, 1999

Oeter 2005

Oeter, Stefan: Welthandelsordnung im Spannungsfeld von Wirtschaft, Recht und Politik. In: Hilf, Meinhard; Oeter, Stefan: WTO-Recht: Verfassung der Rechtsordnung, 2. Auflage (S. 1-19). Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., 2005

Puth 2005

Puth, Sebastian: WTO und Umwelt. In: Hilf, Meinhard; Oeter, Stefan: WTO-Recht: Verfassung der Rechtsordnung, 2. Auflage, (S. 577-600). Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., 2005

Salvatore 2003

Salvatore, Dominick: Problems and Reforms of the International Monetary System. In: Fratianni, Michele; Savona Paolo; Kirton, John J.: Governing Global Finance: New Challenges, G7 and IMF Contibutions, (S. 103-115). Aldershot: Ashgate, 2003

Setser 2007

Setser, Brad: Ongoing Risk from the US Current Account Deficit: In: Samans, Richard; Uzan, Marc; Lopez-Carlos, Augusto: The International Monetary System, the IMF, and the G-20, 1. Auflage, (S. 237-256). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2007

Skidelsky 2007

Skidelsky, Robert: The US Current Account Deficit and the Future of the World Monetary System. In: Samans, Richard; Uzan, Marc; Lopez-Carlos, Augusto: The International Monetary System, the IMF, and the G-20, 1. Auflage, (S. 43-52). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2007

Slaughter 2004

Slaughter, Anne-Marie: A New World Order. Princeton und Oxford: Princeton University Press, 2004. In: Anderson, Kenneth: Squaring the Circle? Reconciling Sovereignty and Global Governance Through Global Government Networks (Review of Anne-Marie Slaughter, A New World Order). In: Harvard Law Review (2005), Vol. 118, S. 1255-1312

Smeets 1999

Smeets, Maarten: Globalisation of International Trade and Investment. In: Buelens, Frans: Globalisation and the Nation-State, (S. 7-35). Cheltenham, Glos. (u.a.): Elgar, 1999

Stiglitz 2000

Stiglitz, J.E. (2000): “Globalization and the logic of collective action: Re- examing the Bretton Woods Institutions”, www.wider.unu.edu/publications/1998-1999-5-1-/1998-1999-5-9.pdf. In: Chen, John-ren: Global market, national sovereignty and international institutions, 2003

Stulz 2003

Stulz, Rene M.: Should We Fear Capital Flows? In: Auernheimer, Leonardo: International Financial Markets: The Challenge of Globalisation, 1. Auflage, (S.103-146). Chicago Ill. (u.a.): Univ. of Chicago Press, 2003

Sykes 2000

Sykes, Alan O.: Regulatory Competition or Regulatory Harmonization? A Silly Question? In: Journal of International Economic Law, (2000), S. 257-264

Tanzi 1998

Tanzi, Vito: The Demise of the Nation State. In: IWF Working Paper, (1998), Nr. 98/120

United Nations 1996

United Nations: World Investment Directory. New York und Genua: United Nations. In: Weiss, Linda: Introduction: bringing domestic institutions back in, 2003

UNCTAD 2000

UNCTAD 2000: World Investment Report. New York und Genua: United Nations. In: Weiss, Linda: Introduction: bringing domestic institutions back in, 2003

Voigt 2004

Voigt, Stefan: Membership has its Privileges – On the Effects of Delegating Powers Internationally. In: Economic Discussion Paper (2004), Nr. 73/05

Van Zandt 1991

Van Zandt, David E.: The Regulatory and Institutional Conditions for an International Securities Market. 32 VA. J. INT'L L. 47, 76 (1991). In: Kim, Hwa-Jin: Taking International Soft Law Seriously: Its Implications for Global Convergence in Corporate Governance. In: Journal of Korea, (2001), Vol. 1, Nr. 1

Voigt 2004

Voigt, Stefan: Membership has its Privileges – On the Effects of Delegating Powers Internationally. In: Economic Discussion Paper (2004), Nr. 73/05

Weiss 2003

Weiss, Linda: Introduction: bringing domestic institutions back in. In Weiss, Linda: States in the Global Economy, Auflage 1, (S. 1-33). Cambridge (u.a.): Cambridge Univ. Press, 2003

Williamson John 2007

Williamson, John: Reforms of the International Monetary System. In: Samans, Richard; Uzan, Marc; Lopez-Carlos, Augusto: The International Monetary System, the IMF, and the G-20, 1. Auflage, (S. 321-329). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2007

Williamson O.E. 1994

Williamson, O.E.: Transaction cost economics and organisation theory (1994). In: Busch, Andreas: The Resilience of National Institutions: The Case of Banking Regulation. 1. Auflage, (S. 87-107). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan, 2004

Zagel 2005

Zagel, Gudrun Monika: WTO & Human Rights: Examining Linkages and Suggesting Convergence. In: IDLO Voices of Development Jurists Paper Series, (2005), Auflage 2. Nr. 2

Internetquellen:

Aguirre und Calderon 2005

Aguirre, Alvaro; Calderon, Cesar: Real Exchange Rate Misalignment and Economic Performance. In: Central Bank of Chile working Papers, (2005), Nr. 316. http://www.bcentral.cl/eng/studies/working-papers/pdf/dtbc315.pdf

BIS Homepage: http://www.bis.org/about/orggov.htm, 25.9.2007

IWF Homepage: http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/eds.htm, 12.10.2007

WTO Homepage:

http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm#ldcs, 10.9.2007

Lukas Dörfler
Herbeckstrasse 55/2
1180 Wien

lukidoerfler@yahoo.ca

Curriculum Vitae

Persönliche Daten

Name	Lukas Dörfler
Geburtsdaten	24.4.1983 in Scheibbs, NÖ
Familienstand	ledig
Staatsbürgerschaft	Österreich

Schulbildung

1993 - 1997	Gymnasium, 3270 Scheibbs
1997 – 2001	Bundesoberstufenrealgymnasium Rochusgasse, 1030 Wien (Matura mit gutem Erfolg)

Studium

seit 2001	Studium der Volkswirtschaft und Internationalen Entwicklung, Universität Wien, 1010 Wien Studienschwerpunkte: Makroökonomie Diplomarbeitsthema: Internationale Organisationen und die Erosion der Nationalstaaten?

Auslandsaufenthalte

2000 – 2001	Universität „Nova de Lisboa“, Lissabon, Portugal ▪ EU Stipendium *Erasmus*: Studienaufenthalt an der Abteilung für Wirtschaft

Berufserfahrung

2006: Praktikum: Sozialökonomische Forschungsstelle

Besondere Kenntnisse

Sprachen	Englisch, Portugiesisch, Italienisch
EDV	Word, Excel, Powerpoint, SPSS, Internet