

Sind WTO-Konflikte im Bereich des Umwelt- und Verbraucherschutzes eskalationsträchtiger als andere WTO-Konflikte?

Dieser Beitrag befasst sich mit der Hypothese, dass WTO-Konflikte im Umwelt- und Verbraucherschutzbereich (UVS) schwieriger zu lösen sind und damit häufiger eskalieren, weil die Beschaffenheit der umstrittenen policies graduelle Konzessionen des Beklagten an den Kläger sowie Kompensationen an verlierende Interessengruppen innerhalb des beklagten Staates erschwert. Wir testen diese Hypothese mit Daten zu 506 WTO-Konfliktdyaden im Zeitraum 1995-2003 mit Hilfe von Selektions-Modellen. Die Resultate zeigen, dass *ceteris paribus* und im Widerspruch zu unserer Hypothese sowie gängigen Annahmen in der Fallstudien-basierten Literatur UVS-Konflikte weniger häufig von der Konsultations- auf die Panel- oder Appellate Body-Stufe eskalieren als Nicht-UVS-Konflikte. Sie zeigen aber auch, dass UVS-Konflikte, wenn sie einmal den Eskalationsschritt zum Panel durchlaufen haben, häufiger in compliance-Dispute münden. Mittels neuer Daten, eines verbesserten methodischen Instrumentariums sowie eines inkrementell weiterentwickelten theoretischen Arguments demonstrieren wir somit den Bedarf nach einem stärker ausdifferenzierten theoretischen Modell, das die Varianz in der Konfliktträgigkeit zwischen den einzelnen WTO-Eskalationsstufen erklärt.

1. Einleitung¹

Die globale Handelsdiplomatie im Rahmen des GATT und seiner Nachfolgerin, der WTO, hat in den vergangenen Jahrzehnten weitreichende Liberalisierungsschübe erzeugt, vor allem in Form des Abbaus von Zöllen und Quoten. In der Folge sind zunehmend nicht-tarifäre Handelshemmnisse ins Blickfeld gerückt. Diese beruhen auf innerstaatlichen Politiken, Regulierungen oder Praktiken, welche die internationales Handelsströme beeinflussen. Ein Bereich, mit dem sich das globale Handelsystem besonders schwer zu tun scheint, ist der Umwelt- und Verbraucherschutz (UVS). Liberale Kreise behaupten häufig, UVS-Regulierungen, die Produkte betreffen (z. B. Verpackungsvorschriften, Beschaffenheit von Nahrungsmitteln), seien oft

1 Die Autoren danken Rhena Forrer und Michael Cemerin für ihre Unterstützung bei der Zusammenstellung des Datensatzes und Patrick Kuhn für hilfreiche Diskussionen bezüglich der statistischen Auswertung. Frühere Versionen dieser Arbeit wurden u. a. auf dem Annual Meeting der American Political Science Association in Washington (September 2005), an der Australian National University (August 2005), auf der Tagung des European Consortium for Political Research in Budapest (September 2005) und der Tagung der DVPW-Sektion »Internationale Politik« in Mannheim (Oktober 2005) vor gestellt.

so konzipiert, dass sie eine protektionistische Wirkung haben, d. h. ausländische gegenüber einheimischen Produzenten benachteiligen. Sie reklamieren auch, dass UVS-Regulierungen, die Produktionsprozesse betreffen, Wettbewerbsverzerrungen erzeugen, indem sie Produktionskosten und damit auch internationale Investitionsströme beeinflussen. Umwelt- und Konsumentenschutzkreise setzen diesen Argumenten entgegen, die betreffenden Regulierungen oder Praktiken hätten nichts mit Protektionismus zu tun. Regulatorische Unterschiede zwischen Staaten, auch wenn diese eine Auswirkung auf internationale Handels- und Investitionsströme haben könnten, seien Ausdruck legitimer Unterschiede in der Nachfrage von Gesellschaften nach Schutzmaßnahmen (vgl. Bernauer/Ruloff 1999).

Diese unterschiedlichen Sichtweisen prallen in der WTO bisweilen heftig aufeinander. Die WTO hat zwar im Rahmen des *Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures* Abkommen von 1994 sowie anderer Abkommen (z. B. das *Technical Barriers to Trade (TBT)* Abkommen, GATT Art. XX) gewisse Regeln für die Zulässigkeit von UVS-Regulierungen geschaffen. Dennoch kommt es praktisch regelmäßig zu Streitigkeiten über die Auslegung dieser Regeln und, damit verbunden, über die Zulässigkeit bestimmter UVS-Maßnahmen der WTO-Mitgliedsstaaten.

Die Politikwissenschaft hat sich bislang vor allem in Form von Fallstudien mit solchen Konflikten befasst. Dabei geht diese Literatur zumindest implizit von der Annahme aus, dass WTO-Konflikte um UVS-Fragen besonders explosiv sind – dies mit Verweis auf konkrete Handelsdispute, z. B. um Wachstumshormone, Delfine, Schildkröten, Asbest und die Pflanzen-Biotechnologie (siehe etwa Caduff 2004, DeSombre/Barkin 2002, Bernauer/Meins 2003).

Alasdair Young (2005) hat in einem kürzlich erschienenen Beitrag dieser Annahme widersprochen. Er zeigt, dass UVS-Konflikte in der WTO weit weniger häufig auftreten als vielfach angenommen. Seine Analyse weist nach, dass von vielen Problemen, die im so genannten SPS-Komitee der WTO zur Sprache kommen, nur ganz wenige später auch im Rahmen des WTO-Konfliktlösungsmechanismus (einer gerichtsähnlichen Prozedur) behandelt werden. Dies bedeutet, dass UVS-Konflikte weniger häufig eskalieren als vermutet. Youngs Studie ist als Ausgangspunkt für unseren Beitrag interessant. Sie lässt jedoch zwei zentrale Fragen offen. Erstens gibt sie keinen Hinweis auf die relative Konfliktträchtigkeit von UVS-Problemen in der WTO, weil sie nur die Untergruppe der UVS-Konflikte betrachtet. Die relative Konfliktträchtigkeit können wir nur ermitteln, wenn wir UVS-Konflikte im Rahmen der Gesamtpopulation der WTO-Dispute analysieren. Zweitens liefert Youngs Untersuchung keine systematische Antwort auf die Frage, *weshalb* UVS-Probleme mehr bzw. weniger konfliktträchtig sein sollen als Nicht-UVS-Konflikte.

Die quantitative Literatur zu GATT/WTO-Disputen müsste im Prinzip Antworten auf diese Fragen bieten können, zumal sie in der Regel die Gesamtpopulation dieser Konflikte untersucht. Hier zeigen sich allerdings zwei wichtige Forschungslücken. Erstens werden *policy*-Variablen – d. h. die Charakteristika umstrittener innerstaatlicher Politiken oder Regulierungen – stiefmütterlich behandelt. Insbesondere existiert bisher keine befriedigende quantitative Analyse zur Frage, ob und weshalb UVS-Probleme in der WTO eskalationsträchtiger sind als andere. Zweitens wird die

abhängige Variable meist als Konzessionen des Beklagten gegenüber dem Kläger – und nicht im Sinn von Eskalation – definiert und gemessen. Oder sie erfasst Eskalation nur von der Konsultations- zur *Panel*- oder *Appellate Body*-Stufe², nicht aber darüber hinaus. Damit werfen diese Untersuchungen diejenigen Fälle, die nach dem Urteil eines *Panels* gütlich beigelegt werden, und Fälle, die weiter zu Umsetzungskonflikten eskalieren und vom WTO-System nicht gelöst werden, in den gleichen Topf.

Der vorliegende Beitrag richtet sich primär auf diese Forschungslücken. Er liefert ein theoretisches Argument zur Frage, weshalb ein spezifischer *policy*-Bereich – der Umwelt- und Verbraucherschutz – im globalen Handelssystem besonders escalationsträchtig sein könnte. Dieses Argument postuliert, dass die höhere Eskalationssträchtigkeit von UVS-Problemen darauf beruht, dass bei diesen Problemen graduelle Konzessionen des Beklagten an den Kläger sowie Kompensationen an verlierende Interessengruppen im Inneren des beklagten Staates besonders schwierig sind. Wir testen dieses Argument auf der Grundlage von Daten zu 506 WTO-Disputdyaden im Zeitraum 1995–2003. Weiter leistet der Aufsatz einen Beitrag zur präziseren empirischen Erfassung der Eskalation von Disputen in der WTO sowie zur Bearbeitung von Schwierigkeiten in der Anwendung statistischer Schätzmodelle, die bei einer dreistufigen Kategorisierung des Eskalationsprozesses auftreten (v. a. des Selektionsproblems).

Die Resultate der Analyse zeigen, dass *ceteris paribus* und im Widerspruch zu unserer Hypothese sowie zu gängigen Annahmen in der Fallstudien-basierten Literatur UVS-Konflikte weniger häufig von der Konsultations- auf die *Panel*- oder *Appellate Body*-Stufe eskalieren als Nicht-UVS-Konflikte. Sie zeigen aber auch, dass UVS-Konflikte, wenn sie einmal den ersten Eskalationsschritt durchlaufen haben, häufiger zu *compliance*-Dispute eskalieren. Aus diesen Resultaten leiten wir mehrere Möglichkeiten einer weiterführenden theoretischen und empirischen Forschung ab.

Im Folgenden diskutieren wir den Stand der quantitativen Forschung zu GATT/WTO-Disputen, vor allem mit Blick auf *policy*-Variablen und UVS-Dispute. Es folgt ein theoretisches Argument, welches behauptet, dass die Eskalationswahrscheinlichkeit von UVS-Disputen höher ist als die Eskalationswahrscheinlichkeit von Nicht-UVS-Disputen. Wir stellen dann die für den Test der zentralen Hypothese verwendeten Daten sowie das statistische Verfahren vor. Anschließend werden die empirischen Resultate präsentiert. Der Beitrag schließt mit einer Diskussion von Möglichkeiten für weiterführende Forschung.

2. Forschungsstand

Die für die Fragestellung dieses Aufsatzes relevante Literatur lässt sich in zwei Richtungen gliedern, die erstaunlicherweise kaum aufeinander Bezug nehmen. Die Lite-

2 Wir verwenden in diesem Beitrag weitgehend die englischen Originalbegriffe für die Verfahrensschritte im WTO-Streitschlichtungssystem.

ratur zur Handelspolitik (*trade policy*) erklärt das Verhalten von Staaten (in Form von Protektionismus oder Liberalisierung) vorwiegend durch die Varianz in der Ausstattung mit Produktionsfaktoren, die Spezifität von Faktoren und Investitionen (*asset specificity*) und das Verhalten von Interessengruppen. Die quantitative Literatur zu Handelskonflikten konzentriert sich vorwiegend auf die Erklärung von Konzessionen durch den beklagten Staat. Bei den erklärenden Variablen handelt es sich in der Regel um Charakteristika der involvierten Staaten (z. B. Demokratiegrad, Handelsabhängigkeit, wirtschaftliche Macht). Mit anderen Worten, die *trade policy*-Literatur legt den Schwerpunkt eher auf die Charakteristika von *policy*-Bereichen, die Handelskonflikt-Literatur eher auf die Charakteristika der am Konflikt beteiligten Staaten. Im vorliegenden Beitrag verknüpfen wir diese beiden Forschungsrichtungen bis zu einem gewissen Grad, indem wir uns mit der Erklärung der Eskalation von Handelskonflikten durch *policy*-Variablen befassen. Wir betrachten dabei vorwiegend die quantitative Literatur, da diese für die hier bearbeitete Fragestellung wichtiger ist als die Fallstudien-basierte Literatur.

Die Forschung zu Handelskonflikten im Rahmen des GATT und (ab 1995) der WTO befasst sich vorwiegend mit der Erklärung der Initiierung von Disputen, der Wahl institutioneller Mechanismen der Konfliktlösung sowie des durch die Konfliktlösung erwirkten Ausmaßes an Handelsliberalisierung (vor allem durch Konzessionen des beklagten Staates). Die Erklärungsvariablen umfassen hauptsächlich die Charakteristika der involvierten Staaten – Wohlstands niveau, Größe der Wirtschaft, Abhängigkeit vom Außenhandel, Demokratiegrad, ideologische Ausrichtung der Regierung usw. Hinzu kommen strategische Faktoren wie z. B. Vergeltungsklagen oder Trittbrettfahrten.³

In der bestehenden quantitativen Literatur zu Handelskonflikten sind vor allem zwei Lücken auszumachen. Erstens wird die abhängige Variable vorwiegend im Sinne von Konzessionen bzw. Liberalisierung durch den Beklagten definiert (z. B. Busch/Reinhardt 2002a, 2002b; Garrett/McCall Smith 2002). Diese Definition von »Erfolg« liefert ein unvollständiges Maß für die Eskalation bzw. Deeskalation oder Intensität von Disputen. So ließe sich argumentieren, dass die Stabilität des globalen Freihandelssystems mehr davon abhängt, wie das System mit eskalierenden Handelskonflikten fertig wird, als davon, ob beklagte Staaten ihre Märkte in einzelnen Bereichen als Folge von Konflikten schließlich tatsächlich liberalisieren. In der Tat lässt sich eine ganze Reihe von Fällen ausmachen, in denen der Beklagte keine oder kaum Konzessionen machte, der Disput aber nicht eskalierte. Die Variablen Eskalation und Konzessionen des Beklagten korrelieren also nur unvollständig – obschon natürlich ein offensichtlicher Zusammenhang besteht (siehe weiter unten; vgl. auch Garrett/McCall Smith 2002 und Cemerin 2004).

Zweitens haben sich nur wenige Arbeiten mit den Charakteristika umstrittener innerstaatlicher Politiken oder Regulierungen befasst, wobei diese Faktoren dann oft

3 Vgl. Reinhardt (2000); Busch/Reinhardt (2002a); Garrett/McCall Smith (2002); Davis (2003); Cemerin (2004); Leitner/Lester (2004); Dixon (2004); Widsten (2004); Neyer (2005); Zangl (2005).

lediglich als Kontrollvariablen behandelt werden. Marc Busch und Eric Reinhardt (2002a, 2003) beispielsweise benutzen die Variablen »agricultural case«, »discriminatory measure« und »sensitive case« (definiert als SPS-Fälle oder Fälle zu »cultural matters«). Sie beobachten – dies jedoch ohne Theoriediskussion –, dass in ihrem Sample von GATT/WTO-Disputen im Zeitraum 1980-2000 »sensitive« Fälle weniger oft zu Konzessionen des Beklagten führen. Ähnliche Resultate ergeben sich für 85 US-EU GATT/WTO-Dispute im Zeitraum 1960-2001 – in diesem Sample sind Konzessionen bei »sensitiven« Fällen um 43% weniger wahrscheinlich (Busch/Reinhardt 2002a). Diese Resultate deuten darauf hin, dass UVS-Fälle möglicherweise konfliktträchtiger sind. Es besteht allerdings ein deutlicher Bedarf, die abhängige Variable (Eskalation im Gegensatz zu Konzessionen des Beklagten) und die *policy*-Variablen besser zu definieren und zu messen sowie die theoretische Argumentation zur Konfliktträchtigkeit bestimmter *policy*-Bereiche zu schärfen. Einige Arbeiten neueren Datums gehen in diese Richtung.

Geoffrey Garrett und James McCall Smith (2002) befassen sich damit, weshalb nur wenige Dispute in der WTO eskalieren. Sie thematisieren dabei drei Faktoren: strategische Zurückhaltung von Klägern, v. a. in Fällen, in denen der Beklagte vermutlich keine Konzessionen machen wird; strategisch motivierte Dämpfung des Konflikts durch den *Appellate Body*, v. a. in Fällen, die mächtige Staaten betreffen; Verhandlungen zwischen Kläger und Beklagtem außerhalb der WTO zum Ausmaß und Timing von Konzessionen. Garrett und McCall Smith (2002) argumentieren, dass diese drei Mechanismen als Sicherheitsventile für die schwierigsten WTO-Fälle dienen (Fälle, in denen der Beklagte keine Konzessionen machen kann oder will) und damit eskalierende Dispute zur Ausnahme werden lassen. Die empirische Analyse der beiden Autoren richtet sich dann jedoch wieder auf Konzessionen (und nicht auf Eskalation). Zudem ist es kaum möglich, die genannten Hypothesen umzukehren und die Eskalation von Disputen damit zu erklären – d. h. wir müssten dann wiederum erklären, wann die genannten Sicherheitsventile versagen. So erklären Garrett und McCall Smith (2002) z. B. nicht, weshalb bestimmte Fälle, die *ex ante* escalationsträchtig schienen, nicht eskaliert sind. Sie behaupten z. B., »doggedly pursuing sensitive, high-stakes cases [...] poses a significant threat to the future of the WTO« (Garrett/McCall Smith 2002: 2). Wir sollten somit erwarten, dass die USA und die EU Dispute nur dann eskalieren lassen, wenn sie dadurch keinen substanzuellen Schaden für die WTO als Ganzes befürchten. Ein solches Argument lässt sich jedoch kaum in präzisen *ex ante* Hypothesen fassen und empirisch testen.

Garrett und McCall Smiths (2002) Argument zur Dämpfung von Konflikten durch den *Appellate Body* lässt den Schluss zu, dass Dispute mit weniger mächtigen Beklagten eher eskalieren, weil der *Appellate Body* in diesen Fällen weniger Rücksicht auf Probleme des Beklagten nimmt. Andere Arbeiten (z. B. Busch/Reinhard 2002b) stützen diese Behauptung nicht. In Bezug auf die WTO-Konflikte um Bananen und *Foreign Sales Corporations* (FSC) erwähnen sie mehrere Eskalationsbedingungen: (a) ein Konflikt war bereits im GATT vorhanden; (b) es existiert bereits ein Urteilsspruch im betreffenden Bereich gegen den beklagten Staat; (c) klare Vertragsverletzung, aber wenig Aussicht auf Konzessionen durch den beklagten Staat;

(d) der beklagte Staat erwartete keine Klage; (e) Vergeltung einer Klage in einem anderen Bereich. Im Weiteren sollten wir – mit Blick auf Garrett und McCall Smiths (2002) Argument, dass der *Appellate Body* Konflikte eher dämpft, wenn die rechtliche Grundlage der Klage offener bzw. weniger klar ist – in denjenigen Fällen eine stärkere Eskalation erwarten, in denen die Rechtslage klarer ist. Diese Prognose ist, wenn wir eine Reihe prominenter Fälle wie die Hormon-, Biotech-, Delfin- und Schildkröten- oder Asbestkonflikte betrachten, offensichtlich problematisch.⁴ Auf jeden Fall scheint es sehr schwierig, *ex ante* Prognosen zu formulieren, die darauf basieren, ob die Rechtslage klar oder weniger klar ist.

Wie erwähnt, leiten Arbeiten zu Handelsdisputen ihre erklärenden Variablen meist nicht aus der allgemeinen *trade policy*-Literatur her. Gewisse Anknüpfungspunkte finden sich jedoch bei Argumenten, die Interessengruppen und Demokratie thematisieren – wobei diese Argumente allerdings keine *policy*-Variablen beinhalten. Christina Davis (2003) behauptet, dass Streitfälle mit starken Interessengruppen im klagenden und beklagten Staat eher eskalieren. Wie diese Stärke über Länder und Dispute hinweg zuverlässig gemessen werden könnte, bleibt offen. Weitere Probleme, die mit einem konventionellen Interessengruppen-Modell verbunden sind, bleiben ebenfalls unbehandelt. Gemäß der Olsonschen Logik des kollektiven Handelns sind Interessengruppen mit wenigen Mitgliedern, die konzentrierte Kosten (oder Nutzen) erwarten, leichter zu organisieren und damit einflussreicher. Solche Gruppen können somit z. B. die klagende Regierung eher zur Eskalation eines Disputs drängen. Man könnte jedoch auch argumentieren, dass solche Gruppen, da sie kleiner und klarer identifizierbar sind, einfacher mit Kompensationen durch den Kläger oder den Beklagten ruhig gestellt werden können, was das Eskalationsrisiko reduzieren würde. Umgekehrt beobachten wir bei UVS-Disputen meist, dass die umstrittenen Regulierungen von einer breiten Koalition von Interessengruppen getragen werden (z. B. im WTO-Disput um die Biotechnologie). Gleichzeitig ist der Druck auf den beklagten Staat, nicht nachzugeben, sehr groß und es scheint schwierig, die Opponenten einer Deeskalation zu kompensieren. In welcher Weise die Olsonsche Logik spielt, scheint von den Charakteristika der umstrittenen *policies* abzuhängen. Das im folgenden Teil dieses Aufsatzes entwickelte Argument wird hier anknüpfen.

Demokratie-Variablen werden in vielen Arbeiten als theoretisch wenig durchdachte Kontrollvariablen eingefügt, bisweilen aber auch theoretisch etwas untermauert und v. a. mit Argumenten zu Interessengruppen verknüpft. Sowohl die theoretischen Behauptungen als auch die empirischen Befunde haben bislang ein widersprüchliches Bild ergeben. Andrew Guzman und Beth Simmons (2002) postulieren, dass demokratische Regierungen dem Druck importkonkurrierender Produzenten (in beklagten Staaten) und exportorientierter Produzenten (in Klägerstaaten)

4 So war z. B. im Biotechkonflikt *a priori* kaum erkennbar, wie das *Panel* das bestehende WTO-Recht in Bezug auf die EU-Restriktionen im Biotechbereich interpretieren würde. Beide Seiten äusserten sich zuversichtlich, dass sie Recht bekommen würden. Handelskonflikte werden oft gerade deshalb in die WTO getragen, weil die Rechtslage *a priori* nicht von beiden Seiten als klar empfunden wird und ein WTO-Entscheid Klarheit bringen soll.

stärker ausgesetzt sind. Konzessionen bergen in demokratischen Staaten somit höhere Transaktionskosten. Dadurch steigt die Eskalationswahrscheinlichkeit, wenn demokratische Staaten sich streiten. Zudem kann eine Delegation der Entscheidungskompetenz in »heißen« Fragen für demokratische Staaten vorteilhaft sein, weil sie den innenpolitischen Druck von der Regierung an die WTO und andere Staaten ablenkt. Marc Busch (2000) fügt dem hinzu, dass Demokratien, weil sie Rechtsstaaten sind, auch mehr Vertrauen in übergeordnete Streitschlichtungsmechanismen haben und deshalb eher Entscheidungen eines WTO-Panels suchen. Guzman und Simmons (2002) finden in ihrer empirischen Analyse jedoch keine Unterstützung für die genannten Hypothesen. Eric Reinhardt (2000) und auch Busch (2000) bemerken, dass Interessengruppen in Demokratien einfacher mobilisierbar sind, da es Produzenten einfacher haben sich zu organisieren als Konsumenten, und Politikerinnen in Demokratien empfindlicher auf den Einfluss von Interessengruppen reagieren. Aus der Annahme, dass import- und exportkonkurrierende Produzenten in potenziellen Klägerstaaten gleichermaßen an einer Liberalisierung im anvisierten Staat interessiert sind, leiten sie die Hypothese ab, dass die Konfliktträgigkeit bei demokratischen Länderpaaren (Dyaden) höher ist. Die empirische Analyse ergibt, dass demokratische Staaten häufiger an Disputen partizipieren, und dass die Beteiligung von demokratischen Staaten an Disputen die Streitbeilegung erschwert. Im Gegensatz zu diesen Resultaten zur monadischen Variante der Demokratie-Hypothese findet Gregory Dixon (2003) keine signifikanten und stabilen Effekte für die dyadische Variante.

Erklärungsvariablen der allgemeinen *trade policy*-Literatur, die sich auf Faktorausstattung und die Spezifität von Faktoren oder Investitionen beziehen, kamen bislang in der Forschung zu Handelskonflikten nicht zur Anwendung. Im Prinzip ließe sich argumentieren, dass die Eskalationswahrscheinlichkeit dann höher ist, wenn die Varianz bei Faktorausstattung -spezifität so beschaffen ist, dass sie in einer Dyade starke Präferenzen für (beim einen Land) und gegen (beim anderen Land) eine Marktöffnung bewirkt. Die Operationalisierung dieser Erklärungsvariablen dürfte jedoch große Probleme aufwerfen und wurde bislang nicht versucht.

Die Studie von Guzman und Simmons (2002) kommt der hier verfolgten Fragestellung am nächsten. Die beiden untersuchen, ob eine bestimmte *policy*-Variable die Eskalationswahrscheinlichkeit von WTO-Disputen im Zeitraum 1995-2000 von der Konsultations- zur *Panel*-Stufe beeinflusst. Sie postulieren, dass in WTO-Disputen um *policies*, bei denen Konzessionen tendenziell einen »Alles-oder-Nichts«-Charakter haben, die Eskalationswahrscheinlichkeit höher ist. Die empirische Evidenz stützt diese Hypothese für demokratische Dyaden. Wie im folgenden Teil des Aufsatzes dargelegt, bauen wir auf dieser Arbeit auf und beheben dabei einige Schwachstellen.

Erstens ist die erklärende Variable im Modell von Guzman und Simmons (»continuous« versus »lumpy« bzw. »all or nothing«) so breit definiert, dass eine zuverlässige empirische Erfassung problematisch wird. Während z. B. die Operationalisierung bei gesundheitsrechtlich geprägten Verboten (beispielsweise gentechnisch veränderte Nahrungsmittel) plausibel ist, ist fraglich, ob z. B. Produkteklassifizie-

rungen oder »absence of required laws« nicht doch, ähnlich wie Zölle, relativ einfach und kontinuierlich modifizierbar sind.⁵ Zweitens richtet sich die theoretische Argumentation zur *policy*-Variable ausschließlich auf »transfers« (im wesentlichen Konzessionen und damit ein Wohlstandstransfer) vom Beklagten an den Kläger. Genauso wichtig für den Eskalationsprozess ist allerdings die Frage, wann es der beklagten Regierung gelingt, die Eskalation dadurch einzudämmen, dass sie innerstaatliche Verlierer kompensieren und dadurch gegenüber dem Kläger Konzessionen machen kann. Drittens birgt die nur zweistufige Definition der abhängigen Variablen (Eskalation) das Problem, dass sehr viele Dispute bis zur *Panel*-Stufe eskalieren, sich aber der eigentliche Härtetest bei der Konfliktlösung erst danach ergibt. Die empirische Analyse zeigt in der Tat, dass die Eskalationswahrscheinlichkeiten von Konsultation zu *Panel* oder *Appellate Body*, und von dort zu Umsetzungskonflikten sehr unterschiedlich sind, und dass in beiden Eskalationsphasen unterschiedliche Determinanten am Werk sind. Unsere Ergebnisse für die Eskalation von der Konsultations- zur *Panel-/Appellate Body*-Ebene stimmen zum Teil nicht mit den Ergebnissen von Guzman und Simmons (2002) überein.

Der vorliegende Aufsatz leistet auch einen Beitrag zur Fallstudien-basierten Literatur zu UVS-Disputen in GATT und WTO. Die meisten bisherigen Analysen, die sich auf einzelne Konflikte konzentrieren, gehen zumindest implizit davon aus, dass UVS-Dispute besonders konflikträchtig sind (z. B. DeSombre 2000; DeSombre/Barkin 2002; Young 2003; Bernauer 2003; Caduff 2004). Young (2005) hat jedoch aufgezeigt, dass von allen Problemfällen, die in das SPS-Komitee getragen werden, nur ein kleiner Anteil in die WTO-Streitschlichtungsprozedur getragen wird. Die SPS-Fälle machen einen großen Anteil an den UVS-Fällen aus. Die Grenzen von Youngs (2005) Analyse liegen jedoch darin, dass er die Eskalationswahrscheinlichkeit der UVS-Fälle nicht in der Gesamtpopulation der WTO-Dispute verorten kann und auch keine Erklärung dafür liefert, weshalb UVS-Dispute mehr oder weniger häufig eskalieren als Nicht-UVS-Dispute.

Unsere Arbeit trägt zur bisherigen Forschung somit folgende neue Elemente bei: Wir konzentrieren uns auf eine wichtige *policy*-Variable (UVS-Fälle) und verknüpfen diese Variable mit einem theoretischen Argument, bei dem Konzessionen und Kompensationen im Zentrum stehen. Wir messen die Eskalation von Disputen auf drei Stufen und schätzen die Effekte der erklärenden Variablen mit Selektionsmodellen. Damit verbinden wir zwei Forschungsrichtungen, die bisher kaum miteinander kommuniziert haben. Erstens die Umwelt- und Verbraucherschutzpolitik-Forschung, welche die Konflikträchtigkeit von UVS-Problemen betont, diese aber nicht mit Daten zur Gesamtpopulation der Handelskonflikte testet. Zweitens die quantitative Forschung zu Handelsdisputen, welche bislang *policy*-Variablen stiefmütterlich behandelt und sich auf Konzessionen des Beklagten statt auf Eskalation konzentriert hat.

5 Etwas fragwürdig im Beitrag von Guzman und Simmons ist auch die Praxis, elf Fälle, bei denen die Kodierung als »continuous« oder »discontinuous« Mühe bereitet, auszuschließen. Gleichermassen fragwürdig ist der Ausschluss von Fällen, bei denen die WTO-Konsultationen während weniger als drei Jahren als »pending« ausgewiesen hat.

3. Theorie

Mit Ausnahme von Guzman und Simmons (2002) enthält die quantitative Literatur zu GATT/WTO-Disputen kaum theoriebasierte *policy*-Variablen. Wir greifen somit auf den Beitrag von Guzman und Simmons sowie die allgemeine *trade-policy*-Literatur, v. a. in Form von Theorien des kollektiven Handelns, zurück, um ein theoretisches Argument zu entwickeln.

Die *Law & Economics*-Literatur (siehe z. B. Cooter/Rubinfeld 1989) hingegen, die in der Regel die Eskalation in juristischen Streitverfahren im innerstaatlichen Bereich auf Informationsasymmetrien und (ungerechtfertigten) Optimismus der Kläger- und Beklagtenseite zurückführt,⁶ birgt in unserem Fall wenig empirisches Erklärungspotenzial. Es scheint *prima facie* kaum plausibel, dass UVS-Probleme systematisch größere Informationsasymmetrien und größere Optimismus-Probleme bergen als nicht UVS-Probleme.⁷ Ähnliches gilt für denjenigen Teil der *trade-policy* Literatur, deren Haupterkärung auf der relativen Ausstattung von Ländern mit bestimmten Produktionsfaktoren (*factor endowments*) oder Unterschieden in der »asset specificity« beruht.

In der Regel trägt ein Klägerstaat einen Streitfall in die WTO, wenn die betreffende Regierung unter dem Druck einheimischer Produzenten steht, die unter tarifären oder nichttarifären Handelshemmissen des beklagten Staates leiden oder zu leiden vorgeben. Dieser Druck lässt meist erst dann nach, wenn der beklagte Staat die betreffenden Handelshemmisse reduziert oder eliminiert oder die auf eine Änderung des Status quo drängenden Produzenten im klagenden Staat in irgendeiner Form kompensiert werden. Ein Entgegenkommen des Beklagten und damit eine Lösung oder zumindest Eindämmung des Disputs (d. h. die Abwendung einer weiteren Eskalation), ist im Prinzip in drei Formen denkbar.

Erstens kann der beklagte Staat den klagenden Staat und dessen Exporteure mit direkten Zahlungen entschädigen. Dies kommt, aus Gründen, die wir hier nicht untersuchen können, in der globalen Handelsdiplomatie praktisch nie vor (vgl. Oye 1993). Zweitens kann der beklagte Staat dem klagenden Staat Kompensation für vermeintlich oder tatsächlich erlittene Handelsbarrieren in einem anderen als dem beklagten Bereich anbieten. Er kann z. B. als Kompensation für beklagte Importrestriktionen bei Fisch Zölle auf Textilimporte senken. Auch dies kommt sehr selten vor und wenn, dann meist unfreiwillig in Form von durch die WTO bewilligten Sanktionen gegen einen Staat, der in einem Streitfall unterliegt. Dieser Option stehen v. a. zwei Dinge im Wege: Gezielte Kompensationen dieser Art sind schwierig, weil das Meistbegünstigungsprinzip, einer der Grundpfeiler des WTO-Systems, ver-

6 Diese Literatur geht davon aus, dass bei perfekter Information und null Transaktionskosten alle Fälle »out-of-court« beigelegt würden.

7 Eine Möglichkeit wäre, dass UVS-Fälle komplexer sind als nicht-UVS-Fälle und somit die Streitparteien evtl. (zu) optimistisch sind – womit wiederum das *win-set* reduziert werden könnte. Die Komplexität von WTO-Fällen ist allerdings sehr schwer kodierbar. Hinzu kommt, dass das Problem des (kontraproduktiven) Optimismus nicht nur durch Komplexität der Fälle erzeugt wird.

langt, dass Handelserleichterungen gegenüber einem Mitgliedsstaat auch gegenüber allen anderen Mitgliedsstaaten gelten müssen. Hinzu kommt, dass Kompensationen dieser Art den innerstaatlichen Druck auf die Regierung des Klägerstaates kaum reduzieren, weil die Produzenten, die unter den Handelshemmissen leiden, von der Kompensation nicht direkt profitieren. Drittens kann der beklagte Staat gegenüber dem Klägerstaat im beklagten Bereich selbst Konzessionen machen, d. h. die beklagten Zölle oder nichttarifären Handelshemmisse reduzieren oder ganz abbauen. Dies ist bei weitem die häufigste Form von Konzessionen, die zur Deeskalation führen.

Wenn man davon ausgeht, dass eine Eskalation v. a. durch Konzessionen des Beklagten im umstrittenen *policy*-Bereich selbst verhindert werden kann, stellt sich die Frage, in welchen *policy*-Bereichen Konzessionen einfacher, da für den Beklagten wirtschaftlich und/oder politisch weniger kostspielig sind. Wir postulieren, dass im UVS-Bereich Konzessionen des Beklagten aufgrund von zwei Problemen besonders schwierig sind.

Erstens ist es im UVS-Bereich für die beklagte Regierung oft schwierig, einen *graduellen* Rückbau innerstaatlicher Schutzmaßnahmen zu bewerkstelligen. Dies röhrt daher, dass die betreffenden Schutzniveaus meist auf in der Wählerschaft fest verankerten Wertvorstellungen beruhen, die im Wesentlichen als nicht tauschbar betrachtet werden. So scheint es für die EU schwer vorstellbar, gentechnisch veränderte Nahrungsmittel oder hormonbehandeltes Fleisch in den Markt zu lassen. Wie von Guzman und Simmons (2002) erkannt, handelt es sich bei UVS-Problemen tendenziell um »Alles-oder-Nichts«-Probleme. Dieses Argument ist allerdings relativ und nicht absolut, d. h. die Tauschbarkeit von UVS-Schutzniveaus ist, so nehmen wir an, geringer als die Tauschbarkeit im Fall von klassischen Handelsrestriktionen wie Zöllen oder Subventionen. Letztere lassen sich einfacher in gradueller Weise im Sinne eines »fine-tuning« reduzieren, bis sich Kläger und Beklagter auf einen Tausch von Konzessionen gegen Verzicht auf weitere Eskalation einigen. Im Prinzip handelt es sich bei dieser Argumentation um eine Anwendung des Coase-Theorems. In seine Sprache übersetzt wird postuliert, dass die Transaktionskosten eines Tausches, der verhindern könnte, dass ein Handelsdisput in der WTO eskaliert, bei UVS-Problemen höher ist als bei nicht-UVS-Problemen (vgl. auch Oye 1993).

Hinzu kommt ein zweites Problem. UVS-Regulierungen basieren in der Regel auf der Unterstützung durch breitere gesellschaftliche Kreise als Regulierungen, die v. a. den Schutz bestimmter Industrien (z. B. der Stahlindustrie) bezwecken. So genießt das Verbot von Fleisch von mit Wachstumshormonen behandelten Rindern in der EU breite Unterstützung durch Konsumenten- und Umweltverbände sowie durch große Teile der Bauernschaft. Um substanzielle Konzessionen gegenüber dem Klägerstaat zu machen, ist es oft notwendig, dass die Regierung des beklagten Staates die innerstaatlichen Verlierer des Rückbaus einer Schutzmaßnahme kompensiert. Nebst dem Problem der Tauschbarkeit als solchem, das UVS-Regulierungen oft anhaftet, stellt sich durch die Breite der Interessengruppen und Wählerschaft, die hinter solchen Regulierungen stehen, das zusätzliche Problem, dass enorm viele Akteure kompensiert werden müssten. Es scheint, etwas simpel ausgedrückt, einfacher zu sein, eine

bestimmte Industrie im Inneren des beklagten Staates zu kompensieren, als die zahllosen Umwelt- und Konsumentenverbände und andere Interessengruppen, die oft hinter UVS-Regulierungen stehen – falls diese Gruppierungen den Rückbau einer UVS-Regulierung überhaupt in irgendeiner Form als kompensierbar akzeptieren.

Bei letzterem Argument handelt es sich um eine Art Umkehr von Olsons Logik des kollektiven Handelns. Konsumenteninteressen sind bekanntermaßen schwerer mobilisier- und organisierbar als Produzenteninteressen. Wenn es diesen Interessen jedoch gelingt, ihre Präferenzen in Form bestimmter UVS-Regulierungen zu realisieren – oft geschieht dies im selektiven Verbund mit Produzenteninteressen – sind diese Koalitionen breiter und resistenter gegenüber internationalem Druck als im Falle konventioneller Handelshemmisse, die auf protektionistischen Interessen und »regulatory capture« einzelner Industrien beruhen. Letztere sind gradueller und gezielter kompensierbar.

Wir gehen davon aus, dass die hier entwickelte Argumentation in Demokratien stärker greift als in Nicht-Demokratien. Dies hängt insbesondere damit zusammen, dass im beklagten Staat Kompensationen an gesellschaftliche Interessen (Produzenten, NGOs usw.), welche die Kosten der Konzessionen durch die beklagte Regierung tragen, erforderlich sein können. Dies verursacht in demokratischen Staaten mehr Probleme (höhere Transaktionskosten) als in nicht-demokratischen Staaten. Auch das höhere Ausmaß an »Öffentlichkeit« spielt hier eine Rolle. Wenn sich demokratische Staaten einmal durch, im spieltheoretischen Sinn, kostspielige Signale auf eine bestimmte Position festgelegt haben – in unserem Fall die Verteidigung einer von einem Klägerstaat attackierten Politik oder Regulierung – sind die (innenpolitischen) Kosten von Konzessionen um so höher.

Das soeben präsentierte theoretische Argument erweitert bzw. modifiziert das Argument von Guzman und Simmons (2002) in mehreren Punkten. Erstens reduzieren wir die erklärende Variable von einer sehr breiten und empirisch problematischen »continuous« versus »lumpy« oder »all-or-nothing« Definition auf UVS-Streitfälle. Zweitens ergänzen wir die theoretische Argumentation zur Wirkung dieser Variable (Problem der graduellen Tauschbarkeit und der Tauschbarkeit als solches) durch ein Argument zur Breite der im beklagten Staat zu kompensierenden Interessengruppen. Guzman und Simmons behandeln lediglich die Möglichkeit, graduelle Konzessionen an den klagenden Staat zu machen. Drittens erweitern wir die Definition von Eskalation auf drei Stufen und verwenden Selektionsmodelle.

Im Einklang mit der bisherigen quantitativen und qualitativen Literatur zu GATT/WTO-Disputen basiert unsere Theorie auf der Annahme, dass der Eskalationsprozess über die drei Stufen hinweg jeweils gleichgerichtet (linear) verläuft. Die empirische Analyse wird zeigen, dass diese Annahme falsch ist. Ein zentraler Beitrag unserer Arbeit besteht somit darin, mittels eines verbesserten methodischen Instrumentariums und neuer Daten ein inkrementell weiterentwickeltes theoretisches Argument zu testen. Wir demonstrieren auf diesem Weg, dass ein Bedarf nach einem stärker ausdifferenzierten theoretischen Modell besteht, das die Varianz in der Konfliktträgigkeit zwischen den einzelnen Eskalationsstufen erklärt.

4. Empirische Analyse

In diesem Teil wird der Einfluss der UVS-Variablen auf die Eskalationswahrscheinlichkeit über alle drei Stufen des WTO-Streitschlichtungsverfahrens untersucht. Im ersten Abschnitt (4.1) dieses Teils werden die Daten und statistischen Methoden beschrieben, auf welche sich die empirische Untersuchung stützt. Nach einer deskriptiven Analyse (4.2) untersuchen wir den Einfluss der unabhängigen Variablen auf die Eskalationswahrscheinlichkeit sowohl von der ersten auf die zweite als auch von der zweiten auf die dritte Stufe (4.3) mit Selektionsmodellen.

4.1. Daten und statistische Methoden

Datensatz

Der dieser Analyse zugrunde liegende Datensatz umfasst alle Handelskonflikte, welche seit der Errichtung des Streitschlichtungsverfahrens im Jahr 1995 bis Ende 2003 innerhalb des WTO-Systems behandelt wurden. Wir berücksichtigen somit alle Konflikte, welchen von der WTO eine DS (*dispute settlement*) Nummer zugewiesen wurde – siehe dazu WTO-Dokument WT/DS/OV/23 (7. April 2005). Handelskonflikte, welche vor dem GATT-System (1948-1994) ausgetragen wurden, sind nicht im Datensatz enthalten, da sich das Streitschlichtungsverfahren des GATT-Systems fundamental vom Verfahren des WTO-Systems unterscheidet. Im Gegensatz zur WTO konnte der verklagte Staat im GATT-System das Verfahren gegen ihn jederzeit blockieren und zum Erliegen bringen. Dadurch ist es schwieriger (und weniger zuverlässig), den tatsächlichen Eskalationsgrad der GATT-Konflikte zu bewerten.

Um sicherzustellen, dass nur diejenigen Konflikte erfasst werden, die auch tatsächlich die Gelegenheit hatten zu eskalieren, werden nur Konflikte bis Ende 2003 berücksichtigt. Konflikte, welche nach 2003 im WTO-System registriert wurden (z. B. Ende 2004), konnten aufgrund des Zeitrahmens und der Verfahrensregeln des WTO-Streitschlichtungsverfahrens noch nicht auf die *Compliance*-Stufe gelangen (siehe dazu die Definition der Eskalationsstufen in Tab. 1). Im Gegensatz dazu gehen wir davon aus, dass diejenigen Konflikte, die bis Ende 2003 initiiert wurden, bis zum Erstellen des Datensatzes Mitte 2005 ausreichend Zeit hatten, um im Rahmen des WTO-Verfahrens eskalieren zu können. Trotz dieser allgemeinen Einschätzung ist es möglich, dass einzelne Konflikte in der Zukunft weiter eskalieren, als in unserem derzeitigen Datensatz erfasst. So könnte beispielsweise ein Konflikt aus dem Jahr 2003, welcher 2004 eskalierte und 2005 erledigt erschien, im Jahr 2006 wieder aufflammen und die nächste Eskalationsstufe erreichen. Dieses Problem ist jedoch unabhängig davon, ob die Determinanten von Handelskonzessionen oder Eskalationsstufen denn untersucht werden.

Eine weitere Verkürzung des Untersuchungszeitraums ließe dieses Problem zwar ganz verschwinden, würde allerdings auch die der Untersuchung zugrunde liegende Anzahl der Beobachtungen deutlich verringern. Dies ist insbesondere für unseren

Untersuchungsgegenstand problematisch, da eine relativ große Anzahl von UVS-Konflikten erst im Jahr 2003 initiiert wurde. Da die Anzahl der UVS-Konflikte eher gering ist (siehe Tab. 2), haben wir uns dafür entschieden, alle Konflikte bis 2003 in unsere Studie einzubeziehen, die Robustheit der empirischen Ergebnisse für die Stichprobe aber ohne die Beobachtungen aus dem Jahr 2003 zu bewerten.

Handelskonflikte mit mehreren Klägerstaaten werden, wie in der empirischen Handelskonfliktliteratur üblich, aufgeteilt und als einzelne Staatenpaare codiert (Horn et al. 1999; Busch 2000; Busch/Reinhardt 2003; Bagwell et al. 2004).⁸ Diese Aufteilung ist aus mehreren Gründen sinnvoll. Erstens können Konfliktparteien gemäß WTO-Verfahren auch bei Handelskonflikten, welche mehrere Klägerstaaten umfassen, bilateral über Zugeständnisse verhandeln (Busch/Reinhardt 2003) und die Klägerstaaten getrennt und zu unterschiedlichen Zeitpunkten Konsultationen oder die Einrichtung eines *Panel*s beantragen. Theoretisch können verschiedene Staatenpaare denselben Handelskonflikt auf unterschiedliche Ebenen eskalieren lassen. Wie unser Datensatz zeigt, ist dies auch empirisch der Fall. Häufig lässt nur ein Teil der Klägerstaaten, welche bei einem spezifischen Handelskonflikt Konsultationen beantragen, den Konflikt auch bis zum *Panel* oder darüber hinaus eskalieren. Ebenso kommt es oft vor, dass nur einige der Staatenpaare einen Konflikt von der *Panel*- oder *Appellate Body* zur Compliance-Stufe eskalieren lassen, während andere denselben Disput auf der *Panel*-Ebene beilegen.⁹

Zweitens ist es bei einer dyadischen Codierung möglich, länderspezifische Messgrößen zu berücksichtigen. Die oben diskutierte Tatsache, dass unterschiedliche Staatenpaare denselben Konflikt auf unterschiedliche Stufen eskalieren lassen, zeigt die Relevanz solcher länderspezifischen Variablen, welche deshalb als Kontrollvariablen in die Studie aufgenommen werden müssen. Drittens geben Staatenpaare Konflikten mit mehreren Klägerstaaten mehr Gewicht. Eine dyadische Codierung hat allerdings den Nachteil, dass unsere Hauptvariable handelskonfliktsppezifisch ist und deshalb innerhalb eines WTO-Falls nicht variiert. Eine Aggregation unterschiedlicher Eskalationsstufen und länderspezifischer Kontrollvariablen innerhalb eines Konfliktfalls, z. B. durch die Bildung von Mittelwerten für den Demokratiegrad, wäre allerdings äußerst fragwürdig, weshalb wir den dyadischen Ansatz bevorzugen.

Variablen

Tabelle 1 definiert die zwei Hauptvariablen unserer Analyse. Die anderen (Kontroll-)Variablen werden im Annex beschrieben.

-
- 8 Während viele Handelskonflikte mehrere Klägerstaaten umfassen, gibt es immer nur einen angeklagten Staat pro Handelskonflikt. Im Schnitt sind fünf Klägerstaaten in einen Handelskonflikt involviert. Die maximale Anzahl von Klägerstaaten pro Handelskonflikt beträgt 19. Siehe Tab. 3.
- 9 Bei 20 der 44 Handelskonflikte, welche mehrere Klägerstaaten umfassen, eskaliert der Konflikt für verschiedene Staatenpaare auf unterschiedliche Ebenen. 261 Handelskonflikte umfassen nur einen Klägerstaat.

Tabelle 1: Variablen

Name	Definition
Escal	Escal ist die abhängige Variable. Konfliktescalation wird als dreistufige Variable definiert (1, 2, 3). Ein niedriges Eskalationsniveau bedeutet, dass der Konflikt von den Konfliktparteien auf der Konsultationsstufe formal als beigelegt erklärt wurde und/oder nicht zur Errichtung eines <i>Panels</i> geführt hat. Ein mittleres Eskalationsniveau (2) bedeutet, dass ein <i>Panel</i> etabliert und/oder die Berufungsinstanz (<i>Appellate Body</i>) der WTO aktiviert wurde. Ein hohes Eskalationsniveau (3) bedeutet, dass ein Verfahren gemäß Artikel 22.5 und/oder 22.6 (<i>Compliance Disputes</i>) initiiert wurde und/oder ein Bericht in Bezug auf dieses <i>compliance</i> -Verfahren erstellt wurde. ¹⁰ <i>Quellen:</i> WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und andere WTO-Dokumente.
UVS	UVS ist die zentrale unabhängige Variable. Sie charakterisiert, ob ein Konflikt Umwelt- und Verbraucherschutz (UVS) Angelegenheiten umfasst oder nicht (1, 0). Zuerst wurde aufgrund von WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und anderen WTO-Dokumenten festgestellt, ob sich eine der Parteien auf das SPS-Abkommen oder auf Art. XX des GATT berief. Danach wurden die Hauptargumente der Klägerstaaten genauer untersucht, um festzustellen, in welchem Ausmaß UVS-Aspekte eine Rolle spielen. Für die UVS-Variable wurde die Messlatte insofern niedrig angelegt, als auch Konflikte berücksichtigt wurden, bei welchen UVS-Themen keine übergeordnete (aber dennoch eine nachvollziehbare) Rolle gespielt haben. <i>Quellen:</i> WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und andere WTO-Dokumente.
UVSe	Eine engere Definition von UVS-Fällen (UVSe) beinhaltet nur diejenigen Fälle, bei welchen wir im Laufe einer qualitativen Analyse der verfügbaren Dokumente zum Schluss gelangten, dass die UVS-Aspekte nur indirekt oder peripher von Bedeutung waren. Aus Gründen der Transparenz und der Nachvollziehbarkeit werden alle 71 UVS- und alle UVSe-Fälle im Annex aufgelistet. Um die Reliabilität der Variablen Escal, UVS und UVSe zu erhöhen, wurden diese von zwei Personen unabhängig codiert. In einigen Fällen, in denen die Codierer zu unterschiedlichen Ergebnissen kamen, wurden die WTO-Dokumente noch einmal ausgewertet und die Codierung wurde im Konsens der beiden Codierer festgelegt. Die Korrelation zwischen unserer UVS und der »continuous/discontinuous« Variable von Guzman und Simmons (2002) beträgt lediglich -0.33 (für die UVSe-Variable -0.34). Dies zeigt, dass die beiden Messkonzepte substanzliche Unterschiede aufweisen. <i>Quellen:</i> WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und andere WTO-Dokumente.

10 Eine weitere Differenzierung der Eskalationsstufen, z. B. durch separate Codierung von *Panel* und *Appellate Body*-Stufe, schien uns nicht sinnvoll, da der Großteil der *Panel*-Fälle an den *Appellate Body* weitergezogen wird. *Panels*, welche zuerst eingerichtet und dann aufgelöst wurden, oder eingerichtet wurden und dann nicht weiter in den Dokumenten der WTO Erwähnung finden oder nie einen Abschlussbericht verfassten, wurden als (2) codiert, da wir das höchste Eskalationsniveau erfassen, welches ein Konflikt in seiner Geschichte erreicht hat. Wir codieren Dyaden nur dann als Konfliktstufe (3), wenn der entsprechende Klägerstaat sich formal auf Artikel 21.5 und/oder 22.6 berufen hat. Länder, welche bereits auf der Konsultationsebene Beobachterstatus (*third party status*) beantragen, werden nicht als Konfliktdyade betrachtet. Länder, welche zuerst als Klägerstaaten auftreten, dann aber ihren Status zu Beobachtern ändern (z. B. wenn der Konflikt von der Konsultations- zur *Panel/Appellate Body*-Ebene eskaliert) werden nicht als Teil der Gruppe der eskalierenden Staatenpaare betrachtet.

Statistische Verfahren

Verschiedene statistische Verfahren, z. B. ordinale oder sequenzielle Regressionsmodelle, könnten verwendet werden, um Konflikteskalationen über alle Stufen zu untersuchen (4.3). Diese Verfahren haben allerdings unterschiedliche Nachteile im Vergleich zum hier verwendeten Selektionsmodell. Ordinalen Modellen (*ordered probit*) liegt die Annahme zugrunde, dass der Einfluss der unabhängigen Variablen über alle Eskalationsstufen hinweg gleich ist.¹¹ In unserem Fall bedeutet dies, dass eine unabhängige Variable, welche auf der Konsultationsebene des WTO-Schlüttungsverfahrens konfliktfördernd (konfliktemmend) wirkt, auch die Eskalationswahrscheinlichkeit auf der Ebene des *Panels* erhöht (verringert). Wir betrachten es allerdings als möglich, dass diese Annahme verletzt wird, da es aus theoretischer Sicht durchaus möglich ist, dass eine Variable auf der ersten zur zweiten Stufe konfliktfördernd und auf der zweiten zur dritten Stufe konfliktemmend wirkt (und andersherum). Die statistischen Tests und die empirischen Resultate bestätigen diese Auffassung (siehe Abschnitt 4.3).

Eine mögliche Lösung wäre, konventionelle sequenzielle Modelle zu benutzen, d. h. separate binäre Modelle für jede Eskalationsstufe zu schätzen. Auf diese Art und Weise wäre es möglich, Veränderungen des Einflusses der erklärenden Faktoren über die verschiedenen Eskalationsstufen hinweg zu erkennen. Diese Vorgehensweise ist jedoch problematisch, da solche Modelle einen Selektions-*bias* aufweisen, welcher zur Folge hat, dass der geschätzte Einfluss einer Variablen systematisch vom tatsächlichen Einfluss abweicht, und wir unter Umständen inkorrekte Schlussfolgerungen bezüglich des Zusammenhangs zwischen der abhängigen und den unabhängigen Variablen ziehen (Achen 1986). Der Grund dafür liegt darin, dass nur diejenigen Fälle von der zweiten auf die dritte Stufe eskalieren können, welche schon von der ersten auf die zweite Stufe eskaliert sind. Der Schätzung der Eskalationswahrscheinlichkeit von der zweiten auf die dritte Stufe liegt deshalb keine zufällige Stichprobe, sondern ein Sample mit systematisch abweichenden Eigenschaften zugrunde.¹²

In der neueren empirischen IB-Literatur werden üblicherweise Selektionsmodelle benutzt, welche auf den von James Heckman (1976, 1979) entwickelten statistischen Verfahren beruhen.¹³ Die üblicherweise verwendeten Schätzer sind allerdings nur dann geeignet, wenn es mindestens eine erklärende Variable gibt, die zwar den Selektionsprozess beeinflusst, für die Gleichung auf der zweiten Stufe aber nicht

-
- 11 Das ordinale Regressionsmodell mit einer Anzahl von J Stufen ist equivalent zu $J - 1$ binären Regressionen, denen die Annahme zugrunde liegt, dass die Koeffizienten für die unabhängigen Variablen über die verschiedenen Stufen hinweg identisch sind (die sogenannte Annahme der Parallelen Regression).
- 12 Die Stichprobe ist sozusagen an einer bestimmten Stelle »zensiert«. Dieses Problem in der quantitativen Konfliktforschung wurde erstmals von Morrow (1989) angesprochen.
- 13 Van de Ven/Van Praag (1981) und Dubin/Rivers (1990) schlagen basierend auf Heckmans Arbeiten modifizierte Schätzer vor, wenn die abhängige Variable sowohl auf der Selektions- als auch auf der Endstufe dichotom ist. Beispiele für Anwendungen dieser Art von Modellen in der Konfliktliteratur sind Reed (2000) oder Lemke/Reed (2001).

von Bedeutung ist. Diese Restriktion ist dann problematisch, wenn – wie in unserem Fall – aus theoretischer Sicht die gleichen erklärenden Variablen bei beiden Eskalationsschritten relevant sind. Wir benützen deshalb ein von Anne Sartori (2003) entwickeltes statistisches Verfahren, welches erlaubt, die gleichen unabhängigen Variablen bei beiden Eskalationsschritten in die Analyse miteinzubeziehen.

Die kritische Annahme dieses Schätzers ist, dass die Korrelation zwischen den Fehlertermen der ersten und zweiten Gleichung eins beträgt. Obwohl es möglich ist, dass die Annahme identischer Fehlerterme nicht exakt zutrifft, ist diese Annahme in unserem Kontext durchaus vertretbar. Dies ist grundsätzlich dann der Fall, wenn »(1) selection and the subsequent outcome of interest involve similar decisions or goals; (2) the decisions have the same causes; and (3) the decisions occur within a short time frame and/or are close to each other geographically« (Sartori 2003: 112). Diese Bedingungen sind im Zusammenhang von Handelskonflikten erfüllt. Das Ziel der Konfliktparteien, die heimische Industrie vor ausländischen Wettbewerbern und Konsumenten vor Umwelt- und Gesundheitsrisiken zu schützen, bzw. den Zugang inländischer Produzenten zu ausländischen Märkten zu fördern, ändert sich im Laufe eines Handelskonfliktes nicht. Außerdem ist der zeitliche Rahmen eines Handelskonflikts kurz genug, damit sich einheimische und internationale ökonomische Strukturen nicht in einem Ausmaß ändern, welches das Interesse eines Staates und somit das Verhalten einer Regierung fundamental verändern würden.

4.2. Konfliktescalation in der WTO

Wie Tabelle 2 entnommen werden kann, umfasst der Datensatz insgesamt 506 Staatenpaare, welche zwischen 1995 und 2003 in einen Handelsstreit involviert waren.¹⁴ Davon ging es bei 71 Dyaden um UVS-Themen, d. h. der UVS-Anteil liegt bei 14 Prozent.¹⁵ Eine große Anzahl der UVS-Streitfälle wurde 2003 bei der WTO eingebracht (31 von insgesamt 71, d. h. mehr als 44%). Dies bedeutet, dass unser Ergebnis davon beeinflusst werden könnte, ob wir die Daten für 2003 bei unseren Schätzungen miteinbeziehen. Dies sollte allerdings für die erste Eskalationsstufe kein Problem darstellen, da alle diese Konflikte die Gelegenheit hatten, in der Zwischenzeit zu eskalieren (siehe auch unten).

-
- 14 Hier sind einige Unterschiede unseres Datensatzes, z. B. im Vergleich mit demjenigen von Guzman und Simmons (2002), festzuhalten. WTO DS 57 wird bei Guzman und Simmons (2002) als zwei Dyaden codiert, bei uns nur als eine Dyade. Obwohl die Beschreibungen der beiden Dyaden bei Guzman/Simmons (2002) identisch sind, wird die eine Dyade jedoch als kontinuierlich, die andere als nicht-kontinuierlich codiert. Folgende Fälle (WTO DS cases) fehlen bei Guzman und Simmons: 64, 77, 88, 102, 110, 123-125, 127-131, 133, 134, 137, 143-145, 147-150, 153, 154, 157-159, 167, 168, 171-174, 180, 182, 183, 185-187, 191, 196-201. DS 80 ist in unserem Datensatz als USA-EU Dyade, bei Guzman und Simmons (2002) als Belgien-USA Dyade codiert.
- 15 Von insgesamt 305 Konfliktfällen behandeln 39 Fragen zum Umwelt- und Verbraucherschutz, d. h. 13% aller Streitfälle.

Tabelle 2: Handelskonflikte geordnet nach Jahr des Beginns

Beginn	Nicht-UVS (0)	UVS (1)	Nicht-UVSe (0)	UVSe (1)
1995	21	7	23	5
1996	37	9	38	8
1997	51	2	51	2
1998	37	6	42	1
1999	55	2	57	0
2000	40	2	41	1
2001	24	3	27	0
2002	128	9	129	8
2003	42	31	44	29
Insgesamt	435	71	452	54
Anteil	86%	14%	89%	11%

Eine großer Anteil der UVS-Konflikte in unserem Datensatz behandelt landwirtschaftliche Fragen, insbesondere Quarantänevorschriften (zum Vergleich, ein vor kurzem erschienener WTO Bericht führt lediglich sieben Umwelt-Handelskonflikte auf). In 17 unserer 71 UVS-Fälle ist das Gewicht von UVS-Fragen eher gering, vage oder unklar. In einigen Fällen verweist der Klägerstaat beispielsweise darauf, dass die umstrittene Bestimmung nicht mit UVS-Bedenken begründet werden könne (worauf sich der verklagte Staat nicht explizit berief), da die Regulierungsmaßnahme nicht unter das SPS-Abkommen oder GATT Artikel XX falle. Wenn wir diese 17 Dispute aus der Untergruppe der UVS nehmen, verringert sich der Anteil der Umwelt- und Verbraucherschutzkonflikte im Verhältnis zu allen Konfliktdyaden von 14% auf 11% (UVSe-Variable). Mit anderen Worten, UVS-Konflikte sind – gemessen an deren Häufigkeit – im Vergleich zu Konflikten über andere Handelsfragen von eher geringer Bedeutung.

Trotz des niedrigen Anteils von UVS-Konflikten innerhalb der Grundgesamtheit von WTO-Konflikten stellt sich die Frage, ob diese Art von Konflikten eine überdurchschnittliche Neigung zur Escalation aufweisen. Eine vorläufige Antwort auf diese Frage ergibt sich aus Abbildung 1. Sie veranschaulicht grafisch die Wahrscheinlichkeitsverteilung der Konfliktdyaden über die verschiedenen Escalationsstufen hinweg, getrennt nach UVS (UVSe) und Nicht-UVS (Nicht-UVSe)-Fällen.

Abbildung 1: Wahrscheinlichkeitsverteilung der Konfliktdyaden über Eskalationsstufen

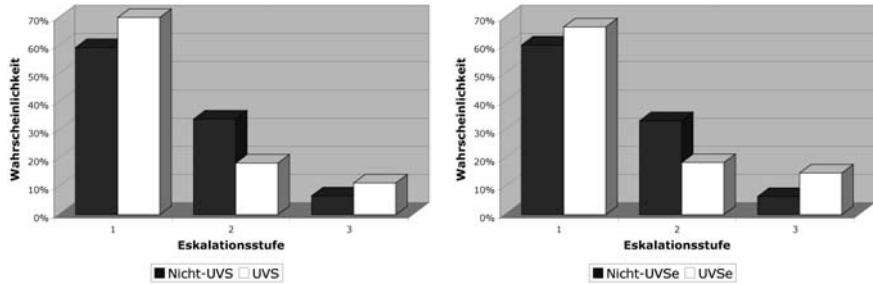


Abbildung 1 zeigt, dass UVS-Konflikte *weniger oft* von der Konsultationsebene auf die *Panel-/Berufungsebene* eskalieren als Nicht-UVS-Konflikte. Während ca. 59% der Nicht-UVS-Konflikte auf der Konsultationsebene verbleiben, ist dies bei ca. 70% der UVS-Konflikte der Fall. Die rechte Grafik in Abbildung 1 verdeutlicht, dass diese Diskrepanz bei der UVSe-Codierung geringer ist. Bivariate Schätzungen bestätigen diesen ersten Eindruck. Die geschätzte Eskalationswahrscheinlichkeit verringert sich von 40% für Nicht-UVS-Konflikte auf ca. 30% für UVS-Konflikte, d. h. die vorhergesagte Wahrscheinlichkeit sinkt um mehr als 10%, wenn es sich bei dem Konflikt um UVS-Themen handelt.

Im Gegensatz dazu eskalieren UVS-Konflikte *häufiger* auf die dritte Eskalationsstufe als Nicht-UVS-Konflikte. Fast 15% der UVSe-Konflikte erreichen die dritte Stufe, während dies nur für ca. 6% der Nicht-UVSe-Konflikte der Fall ist. Diese Diskrepanz ist niedriger für die UVS-Codierung. Die bedingte Wahrscheinlichkeit, dass ein Handelskonflikt auf die dritte Stufe eskaliert, gegeben, dass der Konflikt die zweite Stufe erreicht hat, beträgt ca. 38% (44%), wenn es sich um einen UVS (UVSe)-Konflikt handelt und ca. 16% (16%), wenn es sich um Nicht-UVS (Nicht-UVSe)-Konflikte handelt. Bivariate Schätzungen ergaben, dass die Eskalationswahrscheinlichkeit von der *Panel-/Berufungsebene* auf die *Compliance-Ebene* von unter 20% für Nicht-UVS-Dispute auf über 40% für UVS-Dispute steigt, vorausgesetzt, dass der Konflikt die *Panel-/Berufungsebene* erreicht hat.

4.3. Multivariate Analyse

Die empirische Literatur zu Handelskonflikten¹⁶ führt eine Vielzahl von Variablen an, um den Ausgang von Handelskonflikten (üblicherweise definiert als Konzessionen seitens des verklagten Staates) zu erklären. In unserer multivariaten Analyse berücksichtigen wir folgende erklärende Variablen, welche sich in der empirischen

16 Z. B. Busch (2000); Busch/Reinhardt (2002a, 2003); Cemerin (2004); Dixon (2004); Widsten (2004); Garrett/McCall Smith (2002).

Literatur als relevant erwiesen haben und welche sich aus unseren eigenen theoretischen Überlegungen ergeben:

- *Anzahl der Klägerstaaten*, welche in einen spezifischen Handelskonflikt involviert sind. Aus theoretischer Sicht sollte der Effekt dieser Variable negativ sein, d. h. je größer die Anzahl der Klägerstaaten, desto weniger sollte der Konflikt eskalieren. Der Grund liegt darin, dass eine höhere Anzahl von Klägern größeren Druck auf den verklagten Staat ausüben kann als einzelne Staaten. Der verklagte Staat sollte deshalb eher zu Konzessionen bereit sein, was die Eskalationswahrscheinlichkeit reduzieren müsste.
- *Relative wirtschaftliche Macht*. Je größer die wirtschaftliche Macht des Klägerstaates im Verhältnis zur Macht des verklagten Staates, desto geringer die Eskalationswahrscheinlichkeit. Diese Hypothese ergibt sich aus der Überlegung, dass starke Staaten im internationalen System ihre Interessen eher durchsetzen können als schwache Staaten. Demnach sollte der verklagte Staat eher nachgeben, je schwächer er ist, was wiederum die Konfliktwahrscheinlichkeit reduzieren würde. Allerdings dient die Einführung des WTO-Schlichtungsverfahrens u. a. dazu, diese Machtunterschiede im Bereich der Handelspolitik zu reduzieren, was bedeuten würde, dass der Einfluss der Machtvariable im WTO-System eventuell gering ist.
- *Handelsabhängigkeit*. Je abhängiger der Klägerstaat vom Handel mit dem verklagten Staat relativ zur Abhängigkeit des verklagten Staates vom Handel mit dem Klägerstaat, desto weniger sollte der Konflikt eskalieren. Stärker vom Handel abhängende Staaten ist mehr an guten gegenseitigen Handelbeziehungen gelegen, weshalb abhängige Klägerstaaten bei Nichteinlenken des verklagten Staates weniger oft einen Konflikt eskalieren lassen sollten.
- *Demokratie*. Aus der Literatur zu Handelskonflikten ergeben sich widersprüchliche Ergebnisse zu den Auswirkungen von Demokratie auf Handelkonflikte, sowohl in der monadischen als auch der dyadischen Variante. So beobachtet beispielsweise Bush (2000), dass demokratische Dyaden im GATT-System eher in der Lage waren, Konzessionen in der Konsultationsphase auszuhandeln. Gleichzeitig war die Eskalationswahrscheinlichkeit für demokratische Staatenpaare höher, obwohl dadurch generell keine zusätzlichen Konzessionen erreicht wurden. Wie im Theorieteil erwähnt, neigen wir zur Erwartung, dass die Eskalationswahrscheinlichkeit mit dem Demokratiegrad steigen und der Effekt der UVS-Variable bei demokratischen Dyaden stärker sein könnte.
- *Entwicklungsländer*. Wir gehen davon aus, dass die Eskalationswahrscheinlichkeit bei Entwicklungsländer-Dyaden niedriger ist, weil diese Länder tendenziell weniger Ressourcen besitzen, um sich in solchen Konflikten zu engagieren.

Die genauen Definitionen der unabhängigen Variablen finden sich im Annex (siehe Tab. 6). Tabelle 3 präsentiert deskriptive Statistiken für alle relevanten Variablen.

Tabelle 3: Descriptive Statistiken

Variable	Mittelwert	Standardabweichung	Minimum	Maximum
Eskalation 1. – 2. Stufe	0.389	0.488	0	1
Eskalation 1. – 3. Stufe	0.462	0.628	0	2
UVS	0.140	0.347	0	1
UVSe	0.107	0.309	0	1
Anzahl Klägerstaaten	5.008	5.816	1	19
Rel. ökon. Macht	0.377	0.355	0.000	0.990
Handelsabhängigkeit	0.031	0.109	-0.413	0.587
Demokratie	19.777	2.321	6.481	21
Entwicklungslander	0.132	0.339	0	1

Eskalation auf die Panel-/Appellate Body-Ebene

Tabelle 4 präsentiert die Ergebnisse der multivariaten Schätzungen.¹⁷ Der obere Teil der Tabelle zeigt die Ergebnisse für die erste bis zweite Stufe, d. h. den Einfluss der unabhängigen Variablen auf die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation von der Konsultations- auf die Panel-/Appellate Body-Ebene. Der untere Teil der Tabelle präsentiert die Ergebnisse für die zweite bis dritte Stufe, d. h. den Einfluss der erklärenden Variablen auf die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation von der Panel-/Appellate Body-Ebene zur Compliance-Ebene. Um den Einfluss der Umwelt- und Verbraucherschutzvariablen zu beurteilen, werden drei Modelle geschätzt. Modell (1) ist das Basismodell, welches nur die Kontrollvariablen beinhaltet. Für die Modelle (2) und (3) werden die UVS- und UVSe-Variablen dem Grundmodell hinzugefügt.

Die Modelle mit den UVS-Variablen weisen grundsätzlich größere Erklärungskraft auf als das Modell, welches nicht zwischen UVS- und Nicht-UVS-Konflikten unterscheidet. Als Modellgütemaß verwenden wir das Akaike Informationskriterium (AIK), da es im Gegensatz zu anderen auf der Wahrscheinlichkeitsfunktion basierenden Maßen die Anzahl der unabhängigen Variablen im Modell berücksichtigt.¹⁸

-
- 17 Der Schätzung liegen nur 502 der 506 Staatenpaare zugrunde, da die relevanten, bilateralen Handelsdaten für Taiwan nicht verfügbar waren.
- 18 Das oft benutzte und eigentlich intuitivste Maß, der Anteil der korrekt klassifizierten Fälle, wird hier nicht verwendet. Der Grund ist, dass dieses Maß mit dem üblicherweise verwendeten Schwellenwert für korrekt klassifizierte Fälle von 0.5 vor allem dann sinnvoll ist, wenn die abhängige Variable über die verschiedenen Kategorien hinweg ungefähr gleichverteilt ist. Wie Abbildung 1 zeigt, ist dies nicht der Fall, da die Anzahl der eskalierenden Fälle über die Stufen hinweg stark abnimmt. Dies führt zu dem irreführenden Ergebnis, dass für die zweite Gleichung mehr Fälle als korrekt klassifiziert eingeordnet werden (ca. 80%) als für die erste Gleichung (ca. 64%), obwohl die Erklärungskraft des Modells auf der ersten Stufe größer ist. Der Grund liegt darin, dass u. a. auch wegen der schwächeren Vorhersagekraft auf der zweiten Stufe die vorhergesagte Eskalationswahrscheinlichkeit nur für wenige Beobachtungen über dem Schwellenwert von 0.5 liegt. Da nur wenige Beobachtungen auch tatsächlich eskalieren, wird die Modellgutte mit diesem Maß überbewertet.

Niedrigere Werte implizieren eine bessere Modellgüte. Gemäß dem AIK besitzt Modell (2), welches die umfassendere UVS-Definition enthält, die höchste Erklärungskraft. Modell (3) mit der engeren UVSe-Definition ist weniger vorher sagekräftig als Modell (2), aber besser als Modell (1), welches Umwelt- und Verbraucherschutzfaktoren nicht berücksichtigt.

Tabelle 4: Selektionsmodelle

	Modell (1)	Modell (2)	Modell (3)
<i>1. Stufe: Eskalation von Konsultations- auf Panel/Appellate Body-Ebene</i>			
UVS	-0.413** (-2.37) -0.155		
UVSe		-0.237 (-1.22) -0.089	
Anzahl Klägerstaaten	-0.083*** (-6.30) -0.031	-0.083*** (-6.36) -0.033	-0.082*** (-6.26) -0.031
Relative wirtschaftliche Macht	-0.565** (-2.59) -0.213	-0.606*** (-2.76) -0.227	-0.586*** (-2.68) -0.221
Handelsabhängigkeit	-1.364* (-1.92) -0.513	-1.574** (-2.18) -0.591	-1.468** (-2.05) -0.552
Demokratie	-0.028 (-1.05) -0.010	-0.024 (-0.91) -0.009	-0.025 (-0.96) -0.010
Entwicklungsländer	-0.822*** (-4.23) -0.309	-0.828*** (-4.26) -0.311	-0.831*** (-4.27) -0.312
Konstante	0.975* (1.77)	1.017* (1.77)	0.993* (1.80)

	Modell (1)	Modell (2)	Modell (3)
<i>2. Stufe: Eskalation von Panel / AB auf Compliance-Ebene</i>			
UVS	0.244 (1.08) 0.077		
UVSe		0.435* (1.82) 0.137	
Anzahl Klägerstaaten	-0.060*** (-2.61) -0.019	-0.058** (-2.51) -0.018	-0.058** (-2.52) -0.018
Relative wirtschaftliche Macht	-0.563* (-1.66) -0.179	-0.558* (-1.67) -0.177	-0.548 (-1.63) -0.173
Handelsabhängigkeit	-0.041 (-0.05) -0.013	0.058 (0.06) 0.018	0.088 (0.10) 0.028
Demokratie	0.020 (0.44) 0.007	0.018 (0.39) 0.006	0.015 (0.32) 0.005
Entwicklungsländer	-0.748* (-1.82) -0.241	-0.753* (-1.82) -0.239	-0.691* (-1.65) -0.218
Konstante	-1.359 (-1.42)	-1.355 (-1.40)	-1.317 (-1.38)
N	502	502	502
Rho	1 (vorausgesetzt)	1 (vorausgesetzt)	1 (vorausgesetzt)
Wald chi2	54.38	60.04	55.94
Pr > chi2	0.0000	0.0000	0.0000
AIK	809.163	809.986	803.722

*** = signifikant auf 1% Niveau; ** = signifikant auf 5% Niveau; * = signifikant auf 10% Niveau; z-Werte in Klammern unter den Koeffizienten; dritte Zahl in jeder Zelle steht für den geschätzten marginalen Effekt, $d\Pr[\text{Panel}]/dx$ und $d\Pr[\text{Compliance}]/dx$, gegeben, dass sich alle unabhängigen Variablen an ihrem Mittelwert befinden; für dichotome Variablen wird die Änderung der geschätzten Eskalationswahrscheinlichkeit für die Veränderung von 0 auf 1 berechnet.

Die multivariaten Schätzungen bestätigen den ersten Eindruck von Abbildung 1 und zeigen, dass der Einfluss der UVS-Variablen auf die beiden Eskalationsschritte gegensätzlich ist. Wie aus dem oberen Teil von Tabelle 4 ersichtlich ist, haben UVS-Faktoren auf der Konsultationsebene einen konflikthemmenden Einfluss.¹⁹ Die geschätzten marginalen Effekte (dritte Zahl in jeder Zelle) implizieren, dass die

19 Der obere Teil von Tabelle 4 (die Selektionsgleichung) entspricht einem binären Probit-Modell für die erste Eskalationsstufe. Eine Schätzung eines solchen Modells mit Huber-White heteroskedastizitätsrobusten Standardfehlern ergibt leicht höhere z-Werte (Signifikanzniveaus).

Wahrscheinlichkeit, die zweite Eskalationsstufe zu erreichen, um über 15% kleiner ist, wenn es bei dem Konflikt um UVS-Themen geht. Die Konfliktwahrscheinlichkeit reduziert sich um ca. 9%, wenn der Schätzung die UVSe-Codierung zugrunde liegt. Im Gegensatz zur UVS-Variable ist der geschätzte Einfluss der UVSe-Variable auf der ersten Eskalationsstufe allerdings nicht statistisch signifikant.

Mit Ausnahme der Demokratievariablen weisen alle theoretisch relevanten erklärenden Variablen einen statistisch signifikanten Einfluss auf. Wie man Tabelle 3 entnehmen kann, ist die Demokratievariable aus empirischer Sicht ohnehin schon deshalb wenig wertvoll, da fast alle Staatenpaare, welche in WTO-Konflikte involviert sind, aus zwei Staaten mit sehr hohem Demokratieniveau bestehen. Dies ist daraus ersichtlich, dass der Mittelwert der Variable (19,78) sehr nahe am Maximum (21) liegt und die Variable eine geringe Standardabweichung (2.32) aufweist.²⁰

Der Einfluss der Anzahl der Klägerstaaten ist hingegen statistisch signifikant und wie erwartet negativ. Dies bedeutet, dass eine größere Anzahl von Klägerstaaten zu einer geringeren Eskalationswahrscheinlichkeit auf der ersten Stufe führt. Konkret sinkt die Eskalationswahrscheinlichkeit um ca. 3%, wenn sich die Anzahl der Kläger um einen Staat erhöht.²¹ Ebenfalls von Bedeutung ist die relative wirtschaftliche Macht der beiden Konfliktparteien. Der geschätzte Koeffizient zeigt an, dass ein Konflikt weniger oft auf die *Panel*-Ebene eskaliert, je stärker der Kläger im Verhältnis zum verklagten Staat ist. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Konflikt zwischen einem sehr starken Kläger und einem sehr schwachen verklagten Staat eskaliert, ist um über 20% geringer als die Wahrscheinlichkeit, dass ein Konflikt zwischen einem sehr schwachen Kläger und einem sehr starken verklagten Staat eskaliert. Außerdem eskalieren Handelskonflikte weniger oft, je stärker der klagende Staat vom Handel mit dem verklagten Staat abhängig ist. Letztere Ergebnisse sind insofern interessant, als die Verrechtlichung des Streitbeilegungsverfahrens in der WTO dazu führen sollte, dass Machtfaktoren eine geringere Rolle spielen. Ob und inwiefern der Einfluss von Macht im Vergleich zum GATT-System abgenommen hat, kann im Rahmen dieser Studie allerdings nicht beantwortet werden. Schließlich ist, wie erwartet, die Eskalationswahrscheinlichkeit geringer, wenn sowohl der Kläger als auch der verklagte Staat Entwicklungsländer sind. Die Eskalationswahrscheinlichkeit reduziert sich um mehr als 26%, wenn es sich um ein Staatenpaar mit niedrigerem Einkommensniveau pro Kopf handelt.

-
- 20 Wir haben die Variable in unser Modell miteinbezogen, da sie in der existierenden Literatur als relevant bezeichnet wird (Busch 2000; Guzman/Simmons 2002). Die Ergebnisse ändern sich nicht, wenn die Variable aus dem Modell ausgeschlossen wird. Andere in der Literatur benutzte Definitionen demokratischer Staatenpaare (Dixon 1994; Oneal et al. 1996; Barbieri 2002) wurden alternativ ins Modell miteinbezogen – mit dem gleichen Ergebnis – und werden deshalb hier nicht präsentiert.
- 21 Die marginalen Effekte in der Tabelle geben an, inwiefern sich die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation verändert, wenn eine unabhängige Variable *an ihrem Mittelwert* variiert. Da Modelle mit binären Variablen nicht-linear sind, sind die marginalen Effekte für verschiedene Werte der unabhängigen Variablen unterschiedlich groß. Die im Text angegebenen Veränderungen sind ungefähre Werte für die Veränderung der erklärenden Variable um eine Einheit an ihrem Mittelwert, um einen Eindruck für die Größenordnung des Einflusses der Variable zu vermitteln.

Eskalation von der Panel-/Appellate Body-Ebene zu Compliance-Konflikten

Der untere Teil von Tabelle 4 zeigt den Einfluss der erklärenden Variablen auf die Wahrscheinlichkeit, dass ein Konflikt die höchste Eskalationsstufe (*Compliance-Ebene*) erreicht, vorausgesetzt, dass der Konflikt auf die zweite Stufe eskaliert ist. Grundsätzlich ist festzuhalten, dass die Erklärungskraft des Modells für den zweiten Eskalationsschritt geringer ist als für den ersten.

Die Resultate zeigen, dass sich, wie vorhin schon angesprochen, der Einfluss von Umwelt- und Verbraucherschutzfaktoren umkehrt, wenn es darum geht, ob Konflikte von der zweiten auf die dritte Stufe eskalieren. Im Gegensatz zur Konsultationsebene, wo sich UVS-Charakteristika eines Disputs konfliktmindernd auswirken, steigt die Eskalationswahrscheinlichkeit auf der *Panel*-Ebene, wenn es sich um einen UVS-Fall handelt. Die geschätzte Wahrscheinlichkeit einer Eskalation, gegeben, dass der Konflikt die *Panel*-Ebene erreicht hat, erhöht sich um ca. 13%, wenn es sich um einen als UVSe codierten Konflikt handelt. Der Einfluss der UVS-Variable zeigt in dieselbe Richtung, ist aber statistisch nicht signifikant. Diese Ergebnisse bestätigen unsere Auffassung, dass konventionelle ordinale Modelle nicht angemessen sind, da die Umkehrung des Effekts der UVS-Variablen nicht hätte erkannt werden können. Mit Hilfe eines Wald-Tests (Brant 1990), der in diesem Zusammenhang zeigt, dass der Einfluss der UVS-Variablen über beide Eskalationsschritte hinweg nicht identisch ist, kann diese Auffassung formal untermauert werden.

Der Einfluss der Kontrollvariablen zeigt in die gleiche Richtung wie für die erste bis zweite Stufe. Alle Variablen, welche auf der zweiten bis dritten Stufe einen statistisch signifikanten Einfluss aufweisen, mindern die Eskalationswahrscheinlichkeit. Das bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation von der *Panel*- auf die *Compliance*-Ebene abnimmt, je mehr Klägerstaaten in einen Konflikt verwickelt sind, je stärker der klagende Staat ist und wenn beide Staaten Entwicklungsländer sind. Wie man anhand der marginalen Effekte sehen kann, ist der Einfluss dieser Variablen weniger stark als auf der vorherigen Stufe. Der Einfluss ist zudem statistisch weniger signifikant. Handelsabhängigkeit und Demokratieniveau der Staatenpaare haben keinen Einfluss auf die Eskalationswahrscheinlichkeit.

Das Argument, dass der Effekt der UVS-Variablen bei demokratischen Dyaden stärker ist, kann aufgrund der geringen Varianz in der Demokratievariable nicht direkt getestet werden. Ein Interaktionsterm zwischen der UVS-Variable und einer einfachen dyadischen Demokratievariable (wir codieren eine demokratische Dyade, wenn der Polity IV-Wert für beide Staaten größer oder gleich 7 ist) weist eine extrem hohe Korrelation mit der UVS-Variablen auf (0.94), da fast alle Dyaden demokratisch sind.²² Um dieses Problem zu umgehen, haben wir die Modelle für den Teil der Stichprobe geschätzt, welcher aus demokratischen Staatenpaaren gemäß der obigen Definition besteht (432 Beobachtungen). Der Einfluss der beiden

22 Daraus ergibt sich das technische Problem, dass der Schätzer von Sartori nicht konvergiert. Analysen mit Probit-Modellen wären möglich, die Ergebnisse aber nicht sehr aussagekräftig.

Umwelt- und Verbraucherschutzvariablen ist für diese Teilstichprobe stärker, wenn auch nur geringfügig. Für die UVS-Variablen verstärken sich die marginalen Effekte auf -16.5% für den ersten und auf 9.2% für den zweiten Eskalationsschritt. Die marginalen Effekte für die UVSe-Variable betragen -10.4% und 14.2% für den ersten und zweiten Eskalationsschritt.

Eine Reihe von Robustheitstests wurde durchgeführt. Tabelle 5 zeigt, dass die Korrelation unter den unabhängigen Variablen gering ist. Von allen unabhängigen Variablen ist nur zwischen der Anzahl der Klägerstaaten und der relativen wirtschaftlichen Macht ein bedeutender statistischer Zusammenhang erkennbar. Dieser Zusammenhang ergibt sich daraus, dass Konflikte mit vielen klagenden Staaten oft gegen die EU oder die USA gerichtet sind. Aufgrund der großen wirtschaftlichen Macht dieser beiden Staaten(gruppen) weisen alle Staatenpaare mit den USA oder der EU als Angeklagte einen niedrigen Wert für die Variable der relativen wirtschaftlichen Macht auf (die Variable ist definiert als Macht des Klägers relativ zur Macht des Angeklagten). Um zu beurteilen, inwiefern dieser Zusammenhang unsere Ergebnisse beeinflusst, haben wir die Stichprobe geteilt und die Modelle ohne die Beobachtungen mit der EU oder den USA als angeklagter Staat geschätzt. Der Effekt der UVS-Variable bleibt gleich, wenn die EU-Beobachtungen ausgeschlossen werden, wird aber statistisch insignifikant, wenn die U.S.-Beobachtungen ausgeschlossen werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Anzahl der UVS-Beobachtungen bei diesen Teilungen stark abnimmt, da an vielen dieser Streitfälle die USA, die EU oder beide beteiligt sind. Schließlich wurde die Untersuchung auf diejenigen Konflikte begrenzt, welche vor 2003 begonnen haben. Grundsätzlich zeigen die UVS-Faktoren den gleichen Einfluss über beide Eskalationsschritte hinweg wie in den Schätzungen mit allen Beobachtungen. Der Einfluss beim ersten Eskalationsschritt ist allerdings für beide Codierungen statistisch insignifikant, jedoch für beide Codierungen beim zweiten Eskalationsschritt signifikant. Es muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass bei einem Ausschluss der Beobachtungen für 2003 die Anzahl der UVS (UVSe)-Beobachtungen beim zweiten Eskalationsschritt so klein wird, dass diese Ergebnisse eher mit Vorsicht zur Kenntnis genommen werden müssen.

Zudem ist es möglich, dass zwischen bestimmten Staatenpaaren handelspolitische Rivalitäten bestehen, welche dazu führen, dass Konflikte zwischen diesen Staaten besonders oft eskalieren. Eine mögliche solche Rivalität könnte zwischen den USA und der EU vorliegen, welche sich in der Tat auch relativ oft gegenseitig verklagen.²³ Dabei besteht die Möglichkeit, dass gerade zwischen diesen beiden Akteuren im Bereich der UVS-Regelungen regelmäßig Konflikte entflammen und eskalieren. Um zu untersuchen, inwiefern diese mögliche handelspolitische Rivalität unsere Ergebnisse verfälscht, haben wir eine Dummy-Variable eingeführt, welche für transatlantische Konflikte den Wert 1 annimmt. Der Koeffizient dieser Variable ist bei beiden Eskalationsschritten statistisch insignifikant. Die Ergebnisse für die restlichen Variablen verändern sich nicht.

23 Bei 52 der 506 Staatenpaare in unserem Datensatz handelt es sich um einen Konflikt zwischen den USA und der EU.

Tabelle 5: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen

	UVS	UVSe	Handelsabh.	Demokratie	EntwicklungsL.	Klägerstaaten	Macht
UVS	1.0000						
UVSe	0.8552	1.0000					
Handelsabh.	-0.0794	-0.1017	1.0000				
Demokratie	0.0636	0.0689	0.0951	1.0000			
EntwicklungsL.	-0.0365	-0.0760	-0.1780	-0.1973	1.0000		
Klägerstaaten	-0.0349	0.0340	0.1258	-0.0745	-0.2224	1.0000	
Macht	-0.0358	-0.0928	-0.1969	-0.0224	0.2337	-0.5083	1.0000

Schließlich haben wir im Sinne einer spekulativen bzw. vorausschauenden Analyse den Konflikt um die »grüne« Biotechnologie, welcher sich im Dezember 2005 noch auf der *Panel*-Stufe befand und mit recht vielen Dyaden in unserem Datensatz enthalten ist, von der Eskalationsstufe 2 zur Stufe 3 umcodiert. Dies, weil viele Experten davon ausgehen, dass dieser Disput weiter eskalieren wird. Bei dieser Umcodierung werden die Effekte der UVS-Variablen erwartungsgemäß stärker und statistisch signifikanter. Somit lässt sich vermuten, dass bei einer Aufdatierung unseres Datensatzes in ein bis zwei Jahren die Effekte der UVS-Variablen wohl eher stärker als schwächer werden.

5. Schluss

Diese Arbeit hat aufgezeigt, dass *ceteris paribus* und im Widerspruch zu unserer Hypothese sowie zu gängigen Annahmen in der Fallstudien-basierten Literatur UVS-Konflikte weniger häufig von der Konsultations- auf die *Panel*- oder *Appellate Body*-Stufe eskalieren als Nicht-UVS-Konflikte. Sie zeigt jedoch auch, dass, im Einklang mit der Hypothese, UVS-Konflikte, wenn sie einmal den Eskalationsschritt zum *Panel-/Appellate Body* durchlaufen haben, häufiger in *compliance*-Disputen enden. Durch ein verbessertes methodisches Instrumentarium, neue Daten sowie – ausgehend von Guzman und Simmons (2002) – ein weiterentwickeltes theoretisches Argument haben wir somit den Bedarf nach einem stärker ausdifferenzierten theoretischen Modell nachgewiesen, das die Varianz in der Konflikträchtigkeit zwischen den einzelnen Eskalationsstufen erklärt.

Die künftige Forschung sollte sich unter anderem mit folgenden Fragen befassen, die im Rahmen des vorliegenden Beitrags nicht und nur sehr begrenzt bearbeitet wurden. Erstens würde eine theoretische Weiterentwicklung der allgemeinen Literatur zu Handelskonflikten innerhalb der WTO helfen, die hier vorgestellten empirischen Befunde besser zu verstehen. Insbesondere bedarf die Erkenntnis, dass die von uns eingeführte *policy*-Variable auf den verschiedenen Eskalationsstufen einen gegensätzlichen Einfluss auf die Eskalationswahrscheinlichkeit aufweist, einer weiteren theoretischen Untersuchung. Die existierenden theoretischen Ansätze impli-

zieren, dass UVS-Konflikte generell eher eskalieren und bieten deshalb keine ausreichende Erklärung für unsere empirischen Befunde. Zudem zeigt unsere Studie, welche als erste beide Eskalationsschritte im WTO-Streitschlichtungsverfahren in Betracht zieht, dass der Einfluss aller, d. h. auch der länderspezifischen Variablen, über die beiden Eskalationsschritte hinweg unterschiedlich ist. Am deutlichsten lässt sich dies anhand der Handelsabhängigkeit der Klägerstaaten veranschaulichen, welche beim zweiten Eskalationsschritt ihren Einfluss verliert. Eine theoretische Analyse, die beide Eskalationsschritte im WTO-Streitschlichtungsverfahren umfasst, könnte diese Ergebnisse besser beleuchten.

Die Entwicklung eines formaltheoretischen Modells, das den Konfliktmechanismus innerhalb der WTO modelliert, könnte helfen, unsere empirischen Befunde systematischer zu begreifen. Ein solches Modell wäre nützlich, um konkretere Hypothesen bezüglich des Einflusses spezifischer Variablen abzuleiten als die bestehende Literatur dies zulässt. Zudem würde ein solches Modell explizit die Tatsache berücksichtigen, dass vorausschauende Staaten bei ihrer Entscheidungsfindung auf der ersten Stufe die Eskalationswahrscheinlichkeit auf der zweiten Stufe in Betracht ziehen. So ist wahrscheinlich, dass Staaten eine gewisse »Vorahnung« über die Konfliktträgtheit von UVS-Disputen besitzen und deshalb auf der Konsultationsebene bei bestimmten Disputen eine strategisch motivierte Zurückhaltung üben, die aus verschiedenen Gründen (z. B. verstärkte Öffentlichkeit) ab der *Panel-/Appellate Body*-Stufe schwächer wird. Dieser wichtige Aspekt wird von der Literatur, die sich ausschließlich auf den ersten Eskalationsschritt bezieht, per Definition ignoriert. Bestehende spieltheoretische Verhandlungsmodelle in der allgemeinen Konfliktforschung (z. B. von Fearon 1994, 1997; Schultz 1999) könnten dazu als Grundlage dienen. Analog zu diesen Studien sollte untersucht werden, inwiefern neben den ökonomischen Kosten, welche durch Handelsbarrieren und den daraus resultierenden Sanktionsmaßnahmen entstehen, auch politische Kosten das Handeln der Regierung im Laufe des Konflikts beeinflussen. Im Vordergrund stehen dabei Publikumskosten, welche entstehen, wenn Regierungen im Verlauf eines Konflikts nachgeben und in der Öffentlichkeit als Verlierer erscheinen.

Zweitens verbleibt ein Selektionseffekt, welcher in dieser Arbeit nicht behoben werden konnte. Wie Young (2005) für eine Untergruppe von UVS-Konflikten (so genannte SPS-Konflikte) gezeigt hat, eskalieren nur wenige Dispute dieser Natur überhaupt bis zur Konsultation (von dort an werden diese Dispute in unserer Analyse erfasst). Es ist auch zu vermuten, dass recht viele Streitigkeiten ganz außerhalb der WTO bearbeitet werden. In der Kriegsursachenforschung wird versucht, solche Selektionseffekte zu beheben, indem alle existierenden Länderpaare pro Jahr im Datensatz enthalten sind, unabhängig davon, ob diese Länderpaare einen Konflikt ausgetragen haben. Ein analoges Vorgehen in unserem Kontext würde erfordern, dass für jedes Länderpaar pro Jahr, d. h. alle WTO-Länderpaare für jede Zeiteinheit seit 1995, die Handelsbeziehungen in Bereiche aufgeteilt und für jeden dieser Bereiche identifiziert wird, ob und mit welcher Intensität ein Konflikt auftrat und ob es sich um einen UVS-Konflikt handelte.

Drittens könnte die Variable »Konzessionen«, wie sie in anderen Arbeiten häufig zur Anwendung gelangt, in die Analyse des Eskalationsprozesses eingebracht werden. Eine bislang offene Frage ist, ob geringe oder keine Konzessionen eine notwendige oder gar hinreichende Bedingung für Eskalation sind. Schließlich wäre es gewinnbringend, wenn weitere *policy*-Variablen in die Analyse integriert werden könnten. Wichtig dabei ist, dass diese Variablen auf einer theoretischen Argumentation beruhen und nicht, wie bislang, als *ad hoc* Kontrollvariablen dienen, um die durch ein statistisches Modell erklärte Varianz künstlich zu erhöhen.

6. Anhang

Tabelle 6: Definition der Variablen (siehe außerdem Tab. 1)

Name	Beschreibung	Quelle
Start	Jahr der Anrufung des Streitschlichtungsverfahrens der WTO.	WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und andere WTO-Dokumente
Klägerstaat	Land, welches das Streitschlichtungsverfahren in Gang setzte.	WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und andere WTO-Dokumente
Verklagter Staat	Land, welches angeklagt ist, WTO Vorschriften zu verletzen.	WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und andere WTO-Dokumente
DS Nr.	Offizielle Nummer, welche einem Streitfall von der WTO zugewiesen wurde.	WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und andere WTO-Dokumente
Anzahl	Anzahl der Klägerstaaten, welche in einen Konflikt involviert sind.	WT/DS/OV/23 (7. April 2005) und andere WTO-Dokumente
PolityK	Demokratieniveau des Klägers; der EU wurde der höchste Demokratiewert (10) zugeordnet	Polity IV Projekt (Marshall/Jaggers/Gurr 2002)
PolityV	Demokratieniveau des Verklagten; der EU wurde der höchste Demokratiewert (10) zugeordnet	Polity IV Projekt (Marshall/Jaggers/Gurr 2002)
Gdemo	Für die Definition des gemeinsamen Demokratieniveaus eines Staatenpaars greifen wir auf die Konfliktursachenforschung zurück (z. B. Lemke/Reed 2001). Um positive Polity-Werte zu erhalten, werden PolityK und PolityV mit der Zahl 11 addiert. Die neuen Werte für den Kläger und den Verklagten werden miteinander multipliziert und danach die Quadratwurzel gezogen. Ein fehlender Polity-Wert für Hong Kong (1996) wurde durch den Wert 10 ersetzt.	S. o.

Name	Beschreibung	Quelle
ExporteK	Exporte vom Kläger zum Verklagten; für die EU wurden die Exporte der EU-Länder aufsummiert.	IMF Directions of Trade Statistics CD Rom
ImporteK	Importe des Klägers vom Verklagten; für die EU wurden die Importe in die EU-Länder aufsummiert.	IMF Directions of Trade Statistics CD Rom
ExporteV	Exporte vom Verklagten zum Kläger; für die EU wurden die Exporte der EU-Länder aufsummiert.	IMF Directions of Trade Statistics CD Rom
ImporteV	Importe des Verklagten vom Kläger; für die EU wurden die Importe in die EU-Länder aufsummiert.	IMF Directions of Trade Statistics CD Rom
Handelabhängigkeit	Diese Variable misst, inwiefern der Kläger und der Verklagte gleich/ungleich vom Handel mit dem anderen Staat abhängig sind. Wir benutzen die gerichtete Handelsasymmetrie, definiert als Handelsabhängigkeit des Klägers minus Handelsabhängigkeit des Verklagten. Die Handelsabhängigkeit des Klägers ist definiert als Exporte vom Kläger (ExporteK) plus Importe vom Verklagten (ImporteK) geteilt durch BIP des Klägers (BIPK). Handelsabhängigkeit des Verklagten ist definiert als Exporte vom Verklagten (ExporteV) plus Importe vom Kläger (ImporteV) geteilt durch BIP des Verklagten (BIPV). Für Taiwan waren keine vollständigen Daten zum Außenhandel verfügbar.	S. o.
BIPK	Bruttoinlandsprodukt des Klägers; für die EU wurden die BIPs der EU-Länder aufsummiert.	IMF Directions of Trade Statistics CD Rom
BIPV	Bruttoinlandsprodukt des Verklagten; für die EU wurden die BIPs der EU-Länder aufsummiert.	IMF Directions of Trade Statistics CD Rom
RelMacht	Relative wirtschaftliche Macht ist definiert als BIPK geteilt durch die Summe von BIPK und BIPV.	S. o.
Entw	Ein Staatenpaar wird als Entwicklungsländer-Dyade klassifiziert, wenn weder Kläger als auch Verklagter OECD Länder sind.	

Tabelle 7: UVS-Fälle, UVSe-Fälle und Eskalationsstufen

DS Nr.	Start	Kläger	Verklagter	Eskal	UVS	UVSe
2	1995	Venezuela	USA	2	1	1
3	1995	USA	Korea	1	1	0
4	1995	Brasilien	USA	2	1	1
5	1995	USA	Korea	1	1	0
18	1995	Kanada	Australien	3	1	1
20	1995	Kanada	Korea	1	1	1
21	1995	USA	Australien	2	1	1
26	1996	USA	EU	3	1	1
39	1996	EU	USA	1	1	1
41	1996	USA	Korea	1	1	0
48	1996	Kanada	EU	3	1	1
58	1996	Indien	USA	3	1	1
58	1996	Malaysia	USA	3	1	1
58	1996	Pakistan	USA	3	1	1
58	1996	Thailand	USA	3	1	1
61	1996	Philippinen	USA	1	1	1
76	1997	USA	Japan	2	1	1
100	1997	EU	USA	1	1	1
133	1998	Schweiz	Slovak. Rep.	1	1	0
134	1998	Indien	EU	1	1	0
135	1998	Kanada	EU	2	1	1
137	1998	Kanada	EU	1	1	0
144	1998	Kanada	USA	1	1	0
149	1998	EU	Indien	1	1	0
161	1999	USA	Korea	2	1	0
169	1999	Australien	Korea	2	1	0
203	2000	USA	Mexiko	1	1	0
205	2000	Thailand	Ägypten	1	1	1
232	2001	Chile	Mexiko	1	1	0
237	2001	Ecuador	Türkei	2	1	0
240	2001	Ungarn	Rumänien	1	1	0
245	2002	USA	Japan	3	1	1
256	2002	Ungarn	Türkei	1	1	1
270	2002	EU	Australien	1	1	1
270	2002	Philippinen	Australien	1	1	1
270	2002	Thailand	Australien	2	1	1
271	2002	EU	Australien	1	1	1
271	2002	Philippinen	Australien	1	1	1

<i>DS Nr.</i>	<i>Start</i>	<i>Kläger</i>	<i>Verklagter</i>	<i>Eskal</i>	<i>UVS</i>	<i>UVSe</i>
271	2002	Thailand	Australien	1	1	1
279	2003	USA	Indien	1	1	0
279	2002	EU	Indien	1	1	0
284	2003	Nicaragua	Mexiko	1	1	0
287	2003	EU	Australien	2	1	1
291	2003	Argentinien	EU	1	1	1
291	2003	Australien	EU	1	1	1
291	2003	Brasilien	EU	1	1	1
291	2003	Kanada	EU	1	1	1
291	2003	Chile	EU	1	1	1
291	2003	Kolumbien	EU	1	1	1
291	2003	Indien	EU	1	1	1
291	2003	Mexiko	EU	1	1	1
291	2003	Neuseeland	EU	1	1	1
291	2003	Peru	EU	1	1	1
291	2003	USA	EU	2	1	1
292	2003	Argentinien	EU	1	1	1
292	2003	Australien	EU	1	1	1
292	2003	Brasilien	EU	1	1	1
292	2003	Kanada	EU	2	1	1
292	2003	Indien	EU	1	1	1
292	2003	Mexiko	EU	1	1	1
292	2003	Neuseeland	EU	1	1	1
292	2003	USA	EU	1	1	1
293	2003	Argentinien	EU	2	1	1
293	2003	Australien	EU	1	1	1
293	2003	Brasilien	EU	1	1	1
293	2003	Kanada	EU	1	1	1
293	2003	Indien	EU	1	1	1
293	2003	Mexiko	EU	1	1	1
293	2003	Neuseeland	EU	1	1	1
293	2003	USA	EU	1	1	1
297	2003	Ungarn	Kroatien	1	1	1

Literatur

- Achen, Christopher H.* 1986: The Statistical Analysis of Quasi-Experiments, Berkeley, CA.
- Bagwell, Kyle/Mavroidis, Petros C./Staiger, Robert* 2004: The Case for Tradable Remedies in WTO Dispute Settlement (World Bank Policy Research Working Paper 3314), Washington, D.C.
- Barbieri, Katherine* 2002: The Liberal Illusion: Does Trade Promote Peace? Ann Arbor, MI.
- Bernauer, Thomas* 2003: Genes, Trade and Regulation: The Seeds of Conflict in Food Biotechnology, Princeton, NJ.
- Bernauer, Thomas/Meins, Erika* 2003: Technological Revolution Meets Policy and the Market: Explaining Cross-National Differences in Agricultural Biotechnology Regulation, in: European Journal of Political Research 42: 5, 643-683.
- Bernauer, Thomas/Ruloff, Dieter* 1999: Handel und Umwelt. Zur Frage der Kompatibilität internationaler Regime, Opladen.
- Brant, Rollin* 1990: Assessing Proportionality in the Proportional Odds Model for Ordinal Logistic Regression, in: Biometrics 46: 4, 1171-1178.
- Busch, Marc L.* 2000: Democracy, Consultation, and the Paneling of Disputes under GATT, in: Journal of Conflict Resolution 44: 4, 425-446.
- Busch, Marc L./Reinhardt, Eric* 2002a: Testing International Trade Law: Empirical Studies of GATT/WTO Dispute Settlement, in: Kennedy, Daniel M./Southwick, James D. (Hrsg.): The Political Economy of International Trade Law: Essays in the Honor of Robert Hudec, Cambridge.
- Busch, Marc L./Reinhardt, Eric* 2002b: Transatlantic Trade Conflicts and GATT/WTO Dispute Settlement (Conference on Dispute Prevention and Dispute Settlement in the Transatlantic Partnership, EUI/Robert Schumann Centre, Florenz, 3.-4.5.2002), in: <http://www.law.berkeley.edu/students/curricularprograms/ils/papers/Busch%20and%20Reinhardt%20--%20Petersmann%20Project.pdf>; 21.3.2006.
- Busch, Marc L./Reinhardt, Eric* 2003: Developing Countries and GATT/WTO Dispute Settlement, in: Journal of World Trade 37: 4, 719-735.
- Caduff, Ladina* 2004: Vorsorge oder Risiko? Verbraucher- und umweltschutzpolitische Regulierung im europäisch-amerikanischen Vergleich. Eine politökonomische Analyse des Hormonstreits und der Elektronikschrott-Problematik (Dissertation an der Universität Zürich), unv. Ms.
- Cemerin, Michael* 2004: Institutioneller Wandel und Macht im Welthandelssystem. Die Intensität von Handelskonflikten im GATT-1947- und WTO-Streitschlichtungsverfahren, (Dissertation an der Universität Zürich), unv. Ms.
- Cooter, Robert D./Rubinfeld, Daniel L.* 1989: Economic Analysis of Legal Disputes and their Resolution, in: Journal of Legal Studies 27: 3, 1067-1097.
- Davis, Christina L.* 2003: Setting the Negotiation Table: The Choice of Institutions for Trade Disputes (Papier präsentiert auf dem Economic Policy Research Institute Colloquium »Strategic Choice, Policy Substitutability, and Trade« an der University of Western Ontario, 3.-4.10.2003), in: <http://www.ssc.uwo.ca/economics/epri/colloquium/papers/Davis.pdf>; 21.3.2006.
- DeSombre, Elisabeth* 2000: Domestic Sources of International Environmental Policy: Industry, Environmentalists and U.S. Power, Cambridge, MA.
- DeSombre, Elisabeth/Barkin, Samuel J.* 2002: Turtles and Trade: The WTO's Acceptance of Environmental Trade Restrictions, in: Global Environmental Politics 2: 1, 12-18.
- Dixon, Gregory C.* 2003: Democracy, Institutions, and Trade Dispute Duration (Papier präsentiert auf dem Annual Meeting der International Studies Association, Portland, 26.2.-1.3.2003), in: <http://www.u.arizona.edu/~gcdixon/isa2003.pdf>; 21.3.2006.
- Dixon, Gregory C.* 2004: Disputes for Votes: Institutional Variation among Democracies and Trade Dispute Propensity (Papier präsentiert auf dem Annual Meeting der International Studies Association, Montreal, 17.-20.3.2004), unv. Ms.
- Dixon, William J.* 1994: Democracy and the Peaceful Settlement of International Conflict, in: American Political Science Review 88: 1, 14-32.

- Dubin, Jeffrey A./Rivers, Douglas 1989/1990: Selection Bias in Linear Regression, Logit and Probit Models, in: Sociological Methods and Research 18: 2/3, 360-390.
- Fearon, James 1994: Signaling versus the Balance of Power and Interests: An Empirical Test of a Crisis Bargaining Model, in: Journal of Conflict Resolution 38: 2, 239-269.
- Fearon, James 1997: Signaling Foreign Policy Interests: Tying Hands versus Sinking Costs, in: Journal of Conflict Resolution 41: 1, 68-90.
- Garrett, Geoffrey/McCall Smith, James M. 2002: The Politics of WTO Dispute Settlement, in: <http://research.yale.edu/yicas/database/files/CAR34.pdf>; 15.3.2006.
- Guzman, Andrew/Simmons, Beth A. 2002: To Settle or Empanel? An Empirical Analysis of Litigation and Settlement at the World Trade Organization, in: Journal of Legal Studies 31: 1, 205-235.
- Heckman, James J. 1976: The Common Structure of Statistical Models of Truncation, Sample Selection, and Limited Dependant Variables and a Simple Estimator for Such Models, in: Annals of Economic and Social Measurement 5: 4, 475-492.
- Heckman, James J. 1979: Sample Selection Bias as a Specification Error, in: Econometrica 47: 1, 153-161.
- Horn, Henrik/Mavroidis, Petros C./Nordström, Hakan 1999: Is the Use of the WTO Dispute Settlement System Biased? (CEPR Working Paper 2340), in: www.cepr.org/pubs/dps/DP2340.asp; 14.3.2006.
- Leitner, Kara/Lester, Simon 2004: WTO Dispute Settlement 1995-2003: A Statistical Analysis, in: Journal of International Economic Law 7: 1, 169-181.
- Lemke, Douglas/Reed, William 2001: War and Rivalry Among Great Powers, in: American Journal of Political Science 45: 2, 457-469.
- Marshall, Monty G./Jaggers, Keith/Gurr, Ted 2002: Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2003, in: <http://www.cidcm.umd.edu/inscr/polity>; 14.3.2006.
- Morrow, James D. 1989: Capabilities, Uncertainty, and Resolve: A Limited Information Model of Crisis Bargaining, in: American Journal of Political Science 33: 4, 941-972.
- Neyer, Jürgen 2005: External Effects of Multi-Level Governance: The EU and the US in International Trade Dispute Settlement, in: http://www.soz.uni-frankfurt.de/neyer/mat/External_Effects_EU_US_Trade_Dispute.pdf; 7.3.2006.
- Oneal, John R./Oneal, Frances H./Maoz, Zeev/Russett, Bruce 1996: The Liberal Peace: Interdependence, Democracy, and International Conflict, 1950-85, in: Journal of Peace Research 33: 1, 11-28.
- Oye, Kenneth A. 1993: Economic Discrimination and Political Exchange: World Political Economy in the 1930s and 1980s, Princeton, NJ.
- Reed, William 2000: A Unified Statistical Model on Conflict Onset and Escalation, in: American Journal of Political Science 44: 1, 84-93.
- Reinhardt, Eric 2000: Aggressive Multilateralism: The Determinants of GATT/WTO Dispute Initiation, 1948-1998, Atlanta, unv. Ms.
- Sartori, Anne E. 2003: An Estimator for Some Binary-Outcome Selection Models without Exclusion Restrictions, in: Political Analysis 11: 2, 111-138.
- Schultz, Kenneth A. 1999: Do Democratic Institutions Constrain or Inform? Contrasting Two Institutional Perspectives on Democracy and War, in: International Organization 53: 2, 233-266.
- Van de Ven, Wynand P./Van Praag, Bernard 1981: The Demand for Deductibles in Private Health Insurance, in: Journal of Econometrics 17: 2, 229-252.
- Widsten, Amy L. 2004: Credible Coalitions: Bargaining and Enforcement in International Trade Dispute Resolution (Papier präsentiert auf dem Annual Meeting der American Political Science Association, Chicago, 2.-5.9.2004), Chicago, unv. Ms.
- Young, Alasdair 2003: Political Transfer and »Trading Up«: Transatlantic Trade in Genetically Modified Food and US Politics, in: World Politics 55: 4, 357-384.
- Young, Alasdair 2005: Picking the Wrong Fight: Why Attacks on the World Trade Organization Pose the Real Threat to Environmental and Public Health Protection, in: Global Environmental Politics 5: 4, 447-472.
- Zangl, Bernhard 2005: Das Entstehen internationaler Rechtsstaatlichkeit. Streitbeilegung in GATT und WTO, Frankfurt a. M.