AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Studies on the Agricultural and Food Sector
in Central and Eastern Europe

Ildiko Lajtos

Verhandlungsverhalten und Anspruchsanpassung im internationalen Verhandlungsprozess

Die WTO-Agrarverhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen

IAMO
LEIBNIZ-INSTITUT FÜR AGRARENTWICKLUNG
IN MITTEL- UND OSTEUROPA

Verhandlungsverhalten und Anspruchsanpassung im internationalen Verhandlungsprozess: Die WTO-Agrarverhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen

Studies on the Agricultural and Food Sector
in Central and Eastern Europe

Edited by
Leibniz Institute of Agricultural Development
in Central and Eastern Europe
IAMO

Volume 55

Verhandlungsverhalten und Anspruchsanpassung im internationalen Verhandlungsprozess

Die WTO-Agrarverhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen

von
Ildiko Lajtos

IAMO

2010

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.ddb.de abrufbar.

Bibliographic information published by Die Deutsche Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek lists the publication in the Deutsche Nationalbibliografie; detailed bibliographic data are available in the internet at: http://dnb.ddb.de.

This thesis was accepted as a doctoral dissertation in fulfillment of the requirements for the degree "doctor rerum politicarum" by the Faculty of Law and Economics at Martin Luther University Halle-Wittenberg on 18.11.2009.

Date of oral examination:	27.01.2010
Supervisor and Reviewer:	Prof. Dr. Dr. habil. M. Ahlert
Co-Reviewer:	Prof. Dr. habil. H. Hockmann

Diese Veröffentlichung kann kostenfrei im Internet unter <*www.iamo.de/dok/sr_vol55.pdf*> heruntergeladen werden.

This publication can be downloaded free from the website <*www.iamo.de/dok/sr_vol55.pdf*>.

© 2010
Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO)
Theodor-Lieser-Straße 2
06120 Halle (Saale)
Tel.: 49 (345) 2928-0
Fax: 49 (345) 2928-199
e-mail: iamo@iamo.de
http://www.iamo.de
ISSN 1436-221X
ISBN 978-3-938584-48-4

DANKSAGUNG

"Science is not a quest for truth, but a quest for understanding." (Robert Aumann, 1996)

2003 begann ich mich erstmals im Rahmen meiner Diplomarbeit mit Fragestellungen zu den internationalen Verhandlungen der Doha-Runde auseinanderzusetzen. Prof. Dr. Heinrich Hockmann bestärkte mich damals, dieses Thema in einer Dissertation weiter wissenschaftlich zu verfolgen. Dass die 1999 so ehrgeizig begonnene neunte Handelsrunde bis zur Veröffentlichung meiner Dissertationsschrift nicht abgeschlossen sein und ein internationaler Konsens zu wichtigen Handelsfragen auch in 2010 in weiter Ferne liegen würde, war zu Beginn meiner Forschungsaktivitäten nicht zu erwarten und überrascht im nachhinein.

Ziel dieser Arbeit war es, einen Beitrag zum Verständnis multilateral ausgetragener Verhandlungen zu leisten, Phänomene von Verhandlungsprozeduren und Verhandlungsverhalten aufzudecken und mit Hilfe eines eingeschränkt rationalen Verhaltensmodells zu erklären. Es war eine große Herausforderung, die Theorie der Anspruchsanpassung, die bisher ausschließlich experimentell belegt ist, in einer Fallstudie aufzugreifen und auf eine reale, komplexe Verhandlungssituation zu übertragen.

Mein besonderer Dank für die Inspiration, Motivation sowie das entgegengebrachte Vertrauen diese Forschungsidee umzusetzen, gilt Frau Prof. Dr. Dr. Marlies Ahlert. Sie stand mir zu jeder Zeit mit wissenschaftlichem aber auch persönlichem Rat zur Seite. Dieses Engagement hat maßgeblich zu dem erfolgreichen Abschluss der Dissertation beigetragen.

Für seine Unterstützung und Geduld über den gesamten Zeitraum meines Dissertationsprojektes bedanke ich mich recht herzlich bei Herrn Prof. Dr. Heinrich Hockmann. Es war sein Rat, der mich am Ende meines Studiums den wissenschaftlichen Weg gehen ließ.

Vielen Dank an die vielen Kollegen und Doktoranden sowohl am IAMO als auch an der Martin-Luther-Universität für die konstruktive Kritik, vor allem aber für das gute Arbeitsklima und die vielen schönen gemeinsam verbrachten Stunden. Inna, Mirka, Agata, Milada – es war eine schöne Zeit mit Euch. Eure Freundschaft bedeutet mir sehr viel. Katja, Lars, Martin und Klaus – ihr seid wunderbare Kollegen.

Der Weg des Promovierens ist nicht immer einfach und verlangt viel Disziplin, Mut und Ausdauer. Ohne das Verständnis, die Unterstützung und Motivation seitens

meines Partners Uwe wäre der Weg vermutlich um einiges schwerer gewesen. Vielen Dank, dass Du für mich da bist.

An letzter Stelle wird bekanntermaßen der größte Dank ausgesprochen. Dieser gilt zweifelsfrei meiner einzig- und großartigen Familie. Meine Eltern waren und sind mir in jeder Lebenslage die wichtigste Stütze. Mein unermesslicher Dank und meine große Liebe lassen sich nicht in Worte fassen.

Dieses Buch widme ich meinem Großvater, der mit großer Begeisterung und auch mit Stolz den Weg des Doktorwerdens seiner Enkelin begleitet hat, den Abschluss aber leider nicht mehr miterleben durfte.

Halle, im Sommer 2010 Ildiko Lajtos

ZUSAMMENFASSUNG

Seit der Gründung des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) 1947 wird auf multilateraler Ebene versucht, durch graduellen Zollabbau und Reduzierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse ein freies Welthandelssystem zu schaffen. Die Liberalisierung landwirtschaftlicher Märkte ist nicht soweit fortgeschritten, wie die der Märkte für Industriegüter. Da die Landwirtschaft ein traditionell stark reglementierter Wirtschaftssektor ist, stellt die Liberalisierung der Agrarmärkte eine große globale Herausforderung dar. Trotz des multilateralen *Agrarabkommens* (Agreement on Agriculture) der Uruguay Runde fällt der effektive Abbau von Wettbewerbsverzerrungen noch zu gering aus und der Handel mit Agrargütern wird nach wie vor durch eine Vielzahl von Barrieren gehemmt. Aus diesem Grund war und ist es das Hauptziel der Doha Runde den begonnenen Liberalisierungsprozess fortzusetzen. Die bisherigen Ergebnisse der Doha-Verhandlungen bleiben jedoch unzureichend und der zu beobachtende stockende Verhandlungsfortschritt reflektiert die großen Schwierigkeiten einer Konsensfindung im multilateralen Verhandlungsprozess. Vor diesem Hintergrund war es das Ziel dieser Arbeit, einen Beitrag zur Transparenz internationaler Verhandlungsprozesse am Beispiel der WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde zu leisten.

In Verhandlungssituationen hängt das Ergebnis nicht nur von dem eigenen Entscheidungsverhalten, sondern insbesondere auch von dem des Opponenten ab. Somit herrscht in diesen Konfliktsituationen eine Entscheidungsinterdependenz und Verhandlungsergebnisse basieren auf einem Prozess des Interessenausgleichs. Um Verhandlungsverläufe und Ergebnisse realer Verhandlungssituationen verstehen zu können, ist es daher nötig, das Verhalten der Parteien in Konfliktsituationen – insbesondere den Suchprozess nach Übereinstimmung – zu interpretieren.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, bedient sich diese Arbeit einer empirisch-analytischen Vorgehensweise, bei welcher der Verhandlungsverlauf und die Prozessdynamik theoriegeleitet beschrieben und empirisch analysiert werden. Anwendung findet die verhaltensorientierte Anspruchsanpassungstheorie, eine Theorie, die dem dynamisch-prozeduralen Charakter von Verhandlungsverläufen sowie der eingeschränkten Rationalität von Menschen gerecht wird. Traditionelle Verhandlungstheorien, wie die kooperativen und nicht-kooperativen spieltheoretischen Modelle, finden in dieser Arbeit keine Anwendung. Normative-spieltheoretische Konzepte basieren auf Annahmen der vollkommenen Rationalität und der Nutzenmaximierung. In komplexen Entscheidungssituationen folgt das individuelle Verhalten jedoch nicht den theoretischen Prinzipien der vollkommenen Rationalität, vielmehr verhindern unvollständige Informationen, unsichere Erwartungen, etc. dieses

Verhalten. Aus diesem Grund sind der spieltheoretischen Analyse Grenzen gesetzt, wenn es darum geht, reale Verhandlungsphänomene zu erklären. Denn hierfür müssen auch die Wirkungen psychologischer und sozialer Faktoren und Prozesse der am Konflikt beteiligten Akteure berücksichtigt werden, um Zusammenhänge von Verhandlungsverläufen generieren zu können. Dies vermag ein traditionell spieltheoretischer Ansatz nicht zu leisten, jedoch die Anspruchsanpassungstheorie.

Die anspruchsbasierte Verhandlungsforschung basiert vollständig auf der experimentellen Analyse und verfügt bisher über keine empirisch fundierten Erkenntnisse bezüglich der Prozessabläufe und Dynamiken realer Verhandlungssituationen. Diese Arbeit leistet im Rahmen einer Einzelfallstudie einen ersten Beitrag zur Schließung dieser Lücke zwischen Theorie und Empirie.

Aufgrund der Komplexität der WTO-Verhandlungen war es für die Durchführbarkeit der Analyse unumgänglich, eine Dezimierung des Verhandlungsprozesses vorzunehmen. Eine Eingrenzung der Agrarverhandlungen ließ sich entsprechend den drei Verhandlungsbereichen "Marktzugang", "Interne Stützung" und "Exportwettbewerb" sowie den jeweils relevanten Verhandlungsparteien vornehmen. Aufgrund des separaten Verhandelns über den "Exportwettbewerb" und einer bereits erzielten Einigung im Jahre 2005 bietet dieser Verhandlungsbereich gute Analysevoraussetzungen. Darüber hinaus weisen diese Verhandlungen einen überwiegend bilateralen Charakter auf, da die Differenzen zwischen den beiden großen Handelsnationen, der EU und den USA, ausgetragen wurden. Die Fallanalyse bezieht sich daher auf die Teilverhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen in der Landwirtschaft zwischen der EU und den USA. Mit dieser Eingrenzung gelingt eine sinnvolle Dekomposition des komplexen Verhandlungsprozesses, die einerseits dazu beitragen soll, das Verständnis für Konfliktsituationen zu schärfen und andererseits spezifische Zusammenhänge zwischen Verhandlungsabläufen aufzuzeigen.

Die Hauptfrage war, inwieweit sich der Verhandlungsprozess und seine Ergebnisse aus den Anspruchsniveaus der Verhandlungsparteien erklären lassen. Hierfür war eine deskriptive Ableitung der Zieldimensionen, der Verhandlungsprioritäten und der Anspruchsanpassungsschemata für die betrachteten Verhandlungsakteure notwendig. Anhand der Anspruchsanpassungsschemata ließen sich entsprechend der Anspruchsanpassungsprinzipien eine Prognose über den Verlauf des Interessensausgleichs sowie eine Eingrenzung des Verhandlungsergebnisses vornehmen. Die deskriptive Erfassung der tatsächlichen Interaktionen entsprechend der theoretisch relevanten Attribute entlang der Zeitachse diente daraufhin einem Vergleich des prognostizieren Verhandlungsergebnisses mit dem tatsächlichen Verhandlungsverlauf. Dies ermöglichte eine erste Einschätzung der Anwendbarkeit der Anspruchsanpassungstheorie für die Erklärung realer Verhandlungssituationen.

Am Beispiel der Verhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen zwischen der EU und den USA ist es gelungen, Zusammenhänge

aufzudecken, die mit den Prinzipien der Anspruchsanpassung konform sind. Dabei konnte gezeigt werden, dass der tatsächliche Verhandlungsprozess dem anhand der Anspruchsanpassungsschemata prognostizierten Weg der Annäherung folgte.

Folgendes Verhandlungs- und Konzessionsverhalten der untersuchten Parteien konnte beobachtet werden.

- Die Verhandlungsparteien kommunizierten ihre Ansprüche in einer frühen Verhandlungsphase, wobei sie zunächst nur ihre Ansprüche der für sie wichtigsten Zieldimensionen signalisierten.
- Der Verhandlungsprozess zeichnete sich durch Zugeständnisse beider Parteien aus.
- Die Monotonie des Konzessionsverhaltens konnte bestätigt werden. Es gab keine (ineffizienten) Rückwärtsbewegungen im Verhandlungsprozess. Einmal gemachte Konzessionen, die zu Gunsten der gegnerischen Partei gewährt wurden, wurden niemals wieder zurückgenommen. Ansprüche wurden demnach verteidigt oder gesenkt, aber niemals erhöht.
- Konzessionen konnten als Anspruchsanpassung nach unten interpretiert werden. Ansprüche wurden schrittweise und entsprechend der Dringlichkeitsordnung der Zielvariablen angepasst. Ein Zugeständnis ging mit einer Anspruchssenkung der unwichtigsten Zielvariablen einher. Konzessionen wurden nicht in mehreren Dimensionen gleichzeitig gewährt.
- Es konnte eine Ausgewogenheit des Konzessionsverhaltens der beiden Verhandlungsparteien festgestellt werden. Die Parteien waren entsprechend ihrer Anspruchsniveaus zu Zugeständnissen bereit, forderten jedoch reziprokes Verhalten ein.
- Im Ergebnis konnten beide Parteien ihre wichtigsten Anliegen in den Verhandlungen durchsetzen. Um ihre wichtigsten Ziele zu realisieren, wurden Abstriche bei weniger relevanten Zielen in Kauf genommen.
- Die Konzessionsbereitschaft stieg im Vorfeld wichtiger Verhandlungsfristen.

Es ist festzuhalten, dass mit dieser Charakterisierung das beobachtete Konzessionsverhalten der Verhandlungsparteien in Einklang mit den theoretisch formulierten Prinzipien der Anspruchsanpassungstheorie steht.

SUMMARY

Since the establishment of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1947, there has been an attempt to multilaterally create a free system of world trade by gradually dismantling tariff barriers and by reducing non-tariff obstacles to trade. The liberalisation of agricultural markets is not as far advanced as that of the industrial goods markets. Agriculture is traditionally a heavily regulated economic sector. Thus, liberalising agriculture is a global challenge. Despite the *Agreement on Agriculture* reached in the Uruguay Round, the actual dismantling of competitive distortions is turning out to be cursory at best. Restrictions on the trade of agricultural goods are still excessive. Therefore, the main objective of the current negotiations of the Doha Round was, and still is, to proceed with the agricultural liberalisation process started in the Uruguay Round. However, the present outcomes of the Doha Round negotiations remain far from sufficient and the observable stagnating negotiation progress reflect the trouble the parties are having in reaching a consensus in the course of multilateral bargaining processes. Against this background, the aim of this study is to shed light on international bargaining processes by analysing the WTO agricultural negotiations of the Doha Round.

In bargaining situations, the outcome depends not only on one's own decision, but also on that of the opponent. In such a setting a decision-interdependence exists. By negotiating interested parties resolve disputes and attempt to seek outcomes which serve their mutual interests. Thus, negotiation outcomes are a result of the successful balancing of competing interests. In order to understand real-life bargaining processes and their outcomes, it is essential to interpret the behaviour of bargaining actors, and, particularly, the individual steps they take to come to an agreement.

In this context, an empiric-analytical method is used in this study to analyse theoretically and empirically the bargaining process and its dynamics. For this purpose, the aspiration adaptation theory is applied; i.e. a theory which corresponds to the dynamic-procedural nature of negotiations as well as to the bounded rational behaviour of individuals. Therefore, traditional bargaining concepts, such as cooperative or non-cooperative game theory models, are neglected in this study. Normative game theoretical concepts are based on the assumptions of full rationality and utility maximization. However, in complex decision situations, the behaviour of individuals does not follow the theoretical principles of complete rationality, because incomplete information, uncertain expectations, etc. prevent such behaviour. Thus, a game theoretical analysis is limited in its ability to explain real bargaining

phenomena. In fact, psychological as well as social aspects of behaviour have to be considered to establish connections between bargaining processes. Traditional game-theoretical concepts do not satisfy this requirement, but aspiration adaptation theory does.

Aspiration-based bargaining research has only been focused on experimental findings so far. There are no empirical studies regarding bargaining processes and the dynamics of real negotiation problems. Thus, this study makes a first contribution to towards closing this gap between theory and empiricism.

Due to the high complexity of WTO negotiations, it was necessary to decimate the bargaining process. The agricultural negotiation could be modelled by distinguishing between the three basic negotiation areas "market access", "domestic support" and "export subsidies" as well as the relevant bargaining actors involved. The study focused on the negotiation of export subsidy reductions as this issue was bargained almost separately leading to a first agreement in 2005. Furthermore, these negotiations are predominantly bilateral as the main disagreements exist between the two global players, the European Union and the United States. Thus, this case study intended to analyze a specific part of the WTO agricultural negotiation of the Doha Round; i.e. corresponding negotiations on export subsidies between the European Union and the United States. Focusing on these negotiations allowed for a reasonable decomposition of the complex negotiation process. The study aims to improve the understanding of conflict situations as well as to demonstrate specific relations between individual bargaining characteristics.

The main question was, to what extent aspiration levels determine the bargaining process and its outcome. For this purpose, a descriptive identification of the goal variables, bargaining priorities and aspiration adaptation schemes was necessary. On the basis of the aspiration adaptation schemes, and in accordance with the basic aspiration adaptation rules, the course of the interest balancing negotiations could be predicted, and the bargaining outcome could be localized. Descriptive recording of observable bargaining interactions over time provided the basis for a comparison of the predicted with the real-life bargaining process. This allowed for a first evaluation of the practicability of aspiration adaptation theory to explain real-life bargaining situations.

Using the example of the WTO negotiations on export subsidies between the European Union and the United States, it was possible to identify some of the basic aspiration adaptation principles. Thereby, it was shown that the real bargaining process followed the expected way of convergence as predicted by the aspiration adaptation schemes.

The bargaining and concession behaviour of the analysed parties could be summarized as follows:

- The bargaining parties communicated their aspirations at an early bargaining stage. First of all, they only signalled the aspirations of their most important goal variables.
- The bargaining process was characterized by concessions of both parties.
- The monotonicity of concession behaviour was thus supported. There were no (inefficient) backward movements during the negotiation. Concessions that were made by one proposer in favour of his opponent were not withdrawn at later stages of the negotiation. Thus, aspirations were maintained or decreased, but never increased.
- Concessions could be interpreted as downward aspiration adaptations (concessions in own aspirations). Aspirations were stepwisely, and according to the urgency attached to the goal by the bargaining parties, adapted. Thus, a concession was made along with a decrease of the less urgent goal variable. Concessions were made in only one dimension at a time.
- It was noticed that the concessions made by the two actors were in balance. Both were prepared to make concessions according to their aspiration levels. However, mutual reciprocity was expected.
- As a result of the negotiation, both parties met their major objectives. For the realization of their most urgent goal variables, less urgent aspirations were adapted and lowered.
- The willingness to make concessions was increasing in the run-up to deadlines.

Therefore, it may be concluded that the observed behaviour of the bargaining parties regarding their concession-making matches the basic theoretical principles of the aspiration adaptation theory.

INHALTSVERZEICHNIS

Danksagung ..... **I**

Zusammenfassung ..... **III**

Summary ..... **VII**

Abbildungsverzeichnis ..... **XIV**

Abkürzungsverzeichnis ..... **XVII**

1 Einleitung **1**

1.1 Problemstellung **1**

1.2 Zielsetzung und Methode der Arbeit **3**

1.3 Datenmaterial **5**

1.4 Struktur der Arbeit **6**

2 Theoretische Grundlagen der Verhandlungsanalyse **7**

2.1 Charakterisierung von Verhandlungen **7**

2.2 Ansätze zur Analyse von Verhandlungen: Stand der Forschung **10**

2.2.1 Strukturelle Ansätze 11

2.2.2 Strategische Konzepte 15

2.2.3 Prozessorientierte Analysen 21

2.3 Theoretische Implikationen für die Analyse einer realen Verhandlungssituation **30**

3 Das Konzept der Anspruchsanpassung vor dem Hintergrund eingeschränkter Rationalität **33**

3.1 Das Verhaltensmodell eingeschränkter Rationalität und die Bedeutung von Anspruchsniveaus **33**

3.2 Die Theorie der Anspruchsanpassung von SAUERMANN und SELTEN **37**

3.2.1 Einführung 37

3.2.2 Das Modell der Anspruchsanpassung 38

3.2.2.1 Das Einfluss- und das Anspruchsanpassungsschema 39

3.2.2.2 Der Anspruchsanpassungsprozess 41

3.2.3 Experimentelle Ergebnisse 43

3.3 Zusammenfassung **44**

4 Anspruchsbasierte Verhandlungsanalyse 45

4.1 Erkenntnisse aus der anspruchsorientierten experimentellen Verhandlungsforschung 45

4.2 Die verhaltensorientierte Anspruchsausgleichstheorie 47

4.2.1 Interessen, Ziele und Positionen in Verhandlungen 47

4.2.2 Anspruchsbildung in Verhandlungen 48

4.2.2.1 Relevante Anspruchsniveaus in Verhandlungen 48

4.2.2.2 Einflussfaktoren der Anspruchsbildung 52

4.2.3 Der Verhandlungsprozess einer bilateralen, eindimensionalen Verhandlungssituation 54

4.2.3.1 Verhandlungsstart 55

4.2.3.2 Einigung in einer Verhandlung 56

4.2.3.3 Abbruch einer Verhandlung 57

4.2.3.4 Konzessionen und Prinzipien der wechselseitigen Anspruchsanpassung 57

4.2.3.5 Das Verhandlungsergebnis 64

4.2.3.6 Kommunikation und Offenbarung von Anspruchsniveaus 65

4.2.3.7 Zusammenfassung 66

4.3 Anspruchsanpassung in mehrdimensionalen Verhandlungen 67

5 Fallstudie: Die WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen 71

5.1 Einführung in die WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde 72

5.1.1 Hintergrund: Landwirtschaft und GATT/WTO 72

5.1.2 Die Ausgangssituation der Doha-Runde 81

5.1.3 Die Agenda der Doha-Runde 89

5.1.4 Die Organisation der Doha-Verhandlungen 91

5.1.5 Die Verhandlungsgegenstände 94

5.1.5.1 Marktzugang 95

5.1.5.2 Interne Stützung 96

5.1.5.3 Exportwettbewerb 97

5.1.5.4 Nicht-handelsbezogene Anliegen und die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer 101

5.1.6 Die Verhandlungsakteure 102

5.1.7 Begründung für die Analyse der Exportwettbewerbsverhandlungen zwischen der Europäischen Union und den USA 107

5.2 Analyse der WTO-Verhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen unter Anwendung der Anspruchsanpassungstheorie 108

5.2.1 Die Zieldimensionen 108

5.2.2 Die Verhandlungsprioritäten und Anspruchsanpassungsschemata der USA und der Europäischen Union ... 110

5.2.2.1 Die Verhandlungsprioritäten der USA ... 112

5.2.2.2 Die Verhandlungsprioritäten der EU ... 120

5.2.2.3 Die Anspruchsanpassungsschemata ... 130

5.3 Der Weg des Interessensausgleichs entsprechend der Anspruchsanpassungschemata ... 132

5.4 Der wechselseitige Anspruchsanpassungsprozess der EU und USA im Verhandlungsverlauf ... 134

5.4.1 Zur Ermittlung von Anspruchsniveaus ... 135

5.4.2 Die Analyse des Verhandlungsverhaltens ... 136

5.4.2.1 Die erste Verhandlungsphase ... 137

5.4.2.2 Die zweite Verhandlungsphase ... 142

5.4.2.3 Die dritte Verhandlungsphase ... 143

5.4.2.4 Die vierte Verhandlungsphase ... 147

5.4.2.5 Die fünfte Verhandlungsphase ... 149

5.4.2.6 Die sechste Verhandlungsphase ... 151

5.5 Zusammenfassung ... 154

6 Schlussbemerkungen ... 157

Literaturverzeichnis ... 161

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 2.1: Distributives Verhandeln nach Raiffa 26
Abbildung 2.2: Tanz der Konzessionen 27
Abbildung 2.3: Bilaterale, mehrdimensionale Verhandlungssituation 28
Abbildung 2.4: Kernaussagen der prozessorientierten Verhandlungsanalyse 30
Abbildung 2.5: Zusammenfassung der Erklärungsansätze 30
Abbildung 3.1: Anspruchsanpassung als Wirkung von Erfolg und Misserfolg 36
Abbildung 3.2: Dynamischer Entscheidungsprozess 39
Abbildung 3.3: Das Einflussschema 40
Abbildung 3.4: Anspruchsgitter und Anpassungsschema 41
Abbildung 3.5: Aktionskreislauf des Entscheidungsprozesses 43
Abbildung 4.1: Hierarchie von Anspruchsniveaus 50
Abbildung 4.2: Anspruchsskala und Anspruchsbereiche einer Person j bezüglich eines eindimensionalen Verhandlungsgegenstandes 50
Abbildung 4.3: Gegenläufige Anspruchsskalen einer bilateralen, eindimensionalen Verhandlungssituation 51
Abbildung 4.4: Bilaterale, zweidimensionale Verhandlungssituation 52
Abbildung 4.5: Verhandlungsstart, Beispiel für Eröffnungsgebote 56
Abbildung 4.6: Beispiel einer Einigung 57
Abbildung 4.7: Anspruchsanpassungsregeln in bilateralen Verhandlungssituationen 58
Abbildung 4.8: Beispiele für die Konzessionsreihenfolge entsprechend des Anspruchssicherungsprinzip 62
Abbildung 4.9: Klugheit der Konzessionen 63
Abbildung 4.10: Einigungsbereich einer bilateralen Verhandlungssituation 64
Abbildung 4.11: Einigungsbereich einer bilateralen, zweidimensionalen Verhandlungssituation 69
Abbildung 5.1: Entwicklung der durchschnittlichen Industriezölle ab 1947 74
Abbildung 5.2: Wachstum des internationalen Handels und der Produktion von Industriegütern zwischen 1950-2002 75
Abbildung 5.3: Die Handelsrunden des GATT bzw. der WTO 76
Abbildung 5.4 Landwirtschaftliche Protektion: Das prozentuale PSE für ausgewählte Länder/Ländergruppen 78

Abbildung 5.5: Das prozentuale PSE für ausgewählte Agrarprodukte und Länder zu Beginn der Uruguay-Verhandlungen 1986 79

Abbildung 5.6: Anteil der landwirtschaftlichen Stützung und der landwirtschaftlichen Produktion am BIP für ausgewählte Länder/Ländergruppen für das Jahr 1986 80

Abbildung 5.7: Die Reduktionsverpflichtungen für Zölle und Subventionen gemäß URAA 82

Abbildung 5.8: Das prozentuale PSE für ausgewählte Länder/Ländergruppen im Zeitablauf 83

Abbildung 5.9: Die Entwicklung des Stützungsniveaus für ausgewählte Agrarprodukte und Länder: Das prozentuale PSE von 1986 und 2000 im Vergleich 85

Abbildung 5.10: Entwicklung der EU-Agrarexportsubventionen von 1995-2000 86

Abbildung 5.11: Durchschnittlich gebundene Agrarzölle nach Umsetzung des Agrarabkommens nach Regionen 86

Abbildung 5.12: Organisation der Doha-Verhandlungen 91

Abbildung 5.13: Kernbereiche der WTO-Agrarverhandlungen 94

Abbildung 5.14: Erlaubnis von Agrarexportsubventionen gemäß URAA: Länder und Anzahl subventionierbarer Produkte 98

Abbildung 5.15: Gewährte Exportsubventionen in 1999 99

Abbildung 5.16: Mitgliederzahl des GATT/der WTO zu den jeweiligen Handelsrunden 102

Abbildung 5.17: Anteil des Agrarexportes am gesamten Weltagrarhandel der führenden Agrarexportnationen für 2001 103

Abbildung 5.18: Grundeinstellungen der vier wichtigsten Koalitionen 105

Abbildung 5.19: Gesprächsstruktur: Multilaterale, minilaterale und bilaterale Meetings 106

Abbildung 5.20: Die Inhalte der Verhandlungen zum "Exportwettbewerb" 109

Abbildung 5.21: Dreidimensionales Anspruchsgitter 110

Abbildung 5.22: Die Verhandlungsprioritäten der USA 112

Abbildung 5.23: Exportkredite der USA 116

Abbildung 5.24: Nahrungsmittelhilfe der USA in Millionen US-Dollar 117

Abbildung 5.25: Die Verhandlungsprioritäten der EU 120

Abbildung 5.26: Höhe der EU-Ausfuhrerstattungen von 1995-2001 nach Produktgruppen 124

Abbildung 5.27: Ausnutzungsgrad der budgetären WTO-Obergrenzen für subventionierte Exporte für die Wirtschaftsjahre 1999/2000 bis 2001/2002 125

Abbildung 5.28: Budgetäre WTO-Obergrenzen für subventionierte Exporte der EU nach Umsetzung des URAA 126

Abbildung 5.29: Das Anspruchsanpassungsschema der USA 131
Abbildung 5.30: Das Anspruchsanpassungsschema der EU 132
Abbildung 5.31: Der Annäherungsprozess entsprechend der Anpassungsschemata 133
Abbildung 5.32: Die Verhandlungsphasen 136
Abbildung 5.33: Zweidimensionales Anspruchsgitter 140
Abbildung 5.34: Verhandlungsstand im März 2003 145
Abbildung 5.35: Verhandlungsstand im August 2003 148
Abbildung 5.36: Verhandlungsstand: Juli-Rahmenabkommen 151
Abbildung 5.37: Verhandlungsstand im Oktober 2005 152
Abbildung 5.38: Das Verhandlungsergebnis 153

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AMS	Total Aggregate Measurement of Support
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BATNA	Best Alternative to a Negotiated Agreement
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BML	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
BMVEL	Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft
CAP	Common Agricultural Policy
DSU	Dispute Understanding Settlement
EAGFL	Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft
EC	European Communities
FACT Act	Food, Agriculture, Conservation and Trade Act
FAIR Act	Federal Agricultural Improvement and Reform Act
FLN	Front de Libération Nationale
FSA Act	Food Security Act
GAP	Gemeinsame Europäische Agrarpolitik
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GATS	General Agreement on Trade in Services
GTAP	Global Trade Analysis Project
IATRC	International Agricultural Trade Research Consortium
IIASA	International Institute for Applied System Analysis
IUE	International Union of Electrical Workers
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NATO	North Atlantic Treaty Organization
OECD	Organization for Economic Co-Operation and Development
PSE	Producer Support Estimate
SPS	Sanitary and Phytosanitary Measures

PIN	Process of International Negotiations
TBT	Technical Barriers to Trade
TNC	Trade Negotiation Committee
TRIPS	Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
TSE	Total Support Estimate
UN	United Nations
URAA	Uruguay Round Agreement on Agriculture
USD	United States Dollar
USDA	United States Department of Agriculture
USDA ERS	United States Department of Agriculture Economic Research Service
WTO	World Trade Organization
ZOPA	Zone of possible agreement

1 EINLEITUNG

1.1 Problemstellung

"These negotiations are in trouble!" Supachai Panitchpakdi[1] *(2005)*

Fünf Jahre sind die WTO-Verhandlungen der Doha-Runde bereits in Verzug. Es war ein ehrgeiziges Ziel, welches die Handelsminister im November 2001 in Doha formulierten. Bis Ende 2004 sollten die Mitglieder der Welthandelsordnung in 21 Verhandlungsbereichen einen multilateralen Konsens erarbeiten. Rückblickend auf acht Verhandlungsjahre bleiben positive Verhandlungsergebnisse rar. Dominiert wurden die Schlagzeilen eher durch Mitteilungen über verpasste Deadlines und gescheiterte Konferenzen, über Zerwürfnisse und Schuldzuweisungen zwischen den Verhandlungsparteien, bis hin zu der Nachricht des zwischenzeitlichen Abbruchs der Verhandlungen im Juli 2006.

Für den stockenden und unbefriedigenden Verhandlungsverlauf wird überwiegend die geringe Kompromissbereitschaft der Parteien in den Agrarfragen verantwortlich gemacht. Bereits in der Uruguay-Runde haben die landwirtschaftlichen Themen die Verhandlungen dominiert. Trotz weitreichender Zielsetzungen der Doha-Runde, die auch neue Themenbereiche, wie z.B. Investition, Wettbewerb, öffentliches Auftragswesen und Handelserleichterungen[2], umfassten, waren es wiederum die Agrarthemen, die das Verhandlungstempo der vergangenen acht Jahre bestimmten und den Erfolg der gesamten Handelsrunde gefährden. Diese Überlegenheit mag dahingehend verwundern, als dass der Agrarsektor mit einem Anteil von knapp zehn Prozent am Welthandel (WTO, 2001) eine eher marginale Rolle im internationalen Warenaustausch einnimmt, sowie einen geringen und rückläufigen Anteil am globalen BIP aufweist.[3] Jedoch kommt der Landwirtschaft im Gesellschaftsleben eine weit bedeutendere Rolle zu als den meisten anderen Wirtschaftsbereichen. Die Landwirtschaft dient in erster Linie der Versorgungssicherheit des Menschen und bildet in vielen Ländern die Existenzgrundlage der Menschen. Damit kommt der Landwirtschaft eine wichtige soziale Funktion zu. Die Strukturverschiebungen, die durch einige nationale Agrarpolitiken ausgelöst werden, betreffen somit einen Sektor, der eine starke gesellschaftspolitische Sensibilität aufweist.

---

1 SUPACHAI PANITCHPAKDI war von September 2002 drei Jahre lang der Generaldirektor der WTO. Rede vom 8. Juli 2005 bei einem informellen Treffen der *"Heads of Delegation"* in Genf.

2 Es handelt sich dabei um die sogenannten Singapur-Themen.

3 Anteil des Agrarsektors am globalen BIP betrug 1975 8,2 Prozent, 1985 6 Prozent und 2000 nur noch 3,7 Prozent (THE WORLD BANK, 2008).

Die Unterhändler in Genf stehen vor der Herausforderung, einen Kompromiss auszuhandeln, der sehr unterschiedlichen Interessen der Nationen gerecht werden muss. Ein Großteil der WTO-Mitglieder, allen voran die USA und die G-20 Staaten, drängen auf umfassende und schnell umzusetzende Liberalisierungsergebnisse. Diesen stehen jedoch die eher defensiven Interessen der EU und G-10 Staaten gegenüber, die in den Verhandlungen nur zu solch einem Abkommen bereit sind, welches dem multifunktionalen Charakter ihrer Landwirtschaft Rechnung trägt. Von Anfang an signalisierten sie, dass eine Erfüllung der Nulloption der agrarexportorientierten Länder damit nicht vereinbar sei.

In den Agrarverhandlungen geht es somit vordergründig um die Frage, in welchem Umfang und Zeitraum die Agrarmärkte liberalisiert werden sollen. Das langfristige Ziel besteht in einer Verbesserung des Marktzuganges durch den Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse, sowie in einer Abkehr von Subventionspraktiken, von denen handelsverzerrende Effekte ausgehen. Dies betrifft in erster Linie den Abbau der Agrarexportsubventionen sowie nationaler Subventionen mit direkten Produktions- und Preiseffekten.

Dass bis heute kein umfassendes Verhandlungspaket geschnürt werden konnte, darf nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass eine starke Annäherung der Positionen der Parteien in den Kernbereichen stattgefunden hat. Insbesondere die Europäische Union ist den Forderungen der Gegenparteien stark entgegengekommen. Die bisherigen Konzessionen der EU umfassen die Abschaffung ihrer Agrarexportsubventionen bis 2013, die Senkung ihrer höchsten Zölle um 60 Prozent sowie den Abbau der handelsverzerrenden internen Subventionen um 70 Prozent. Für eine Agrarpolitik, die viele Jahrzehnte durch eine Hochpreis- und Abschottungspolitik gekennzeichnet war, sind diese Zusagen ein deutliches Signal der Kompromissbereitschaft. Im Vergleich dazu fielen die Reduktionsvereinbarungen im Rahmen der Uruguay-Runde mit einem Abbau der Zölle und Exportsubventionen um 36 Prozent und einer Reduktion der handelsverzerrenden internen Subventionen um 20 Prozent relativ bescheiden aus.

Dieses Entgegenkommen der EU, welches auf einen Verhandlungsprozess zwischen ihr und den USA in der ersten Hälfte der Doha-Runde bis Ende 2005 zurückzuführen ist, wurde von den gegnerischen Parteien nicht als adäquate Zugeständnisse empfunden. Zwar konnte eine Einigung in dem wichtigen Verhandlungsbereich des Exportwettbewerbs erzielt werden. Dies war jedoch nicht ausreichend, um ein gesamtes Übereinkommen der Agrarthemen zu besiegeln. Dafür fehlten zu diesem Zeitpunkt die Antworten auf die Fragen zur Umsetzung der Marktöffnung sowie des Umbaus der internen Subventionspraktiken.

In den Verhandlungen nach der Ministerkonferenz von Hongkong wurde deutlich, dass der Verhandlungsspielraum der Europäischen Union im Agrarbereich ausgeschöpft zu sein schien. So verteidigte die EU ihre Positionen, weitere Konzessionen wurden nicht gewährt. Spürbar wird zu diesem Zeitpunkt eine neue Art

des Verhandelns. Während die Agrarthemen bis dahin grundsätzlich separat verhandelt wurden, begann die EU erstmals, weitere Konzessionen im Agrarbereich an Gegenforderungen im außerlandwirtschaftlichen Bereich zu knüpfen. Gegenforderungen, die nicht erfüllt wurden.

Somit weisen die auf die 6. Ministerkonferenz folgenden vier Jahre eine spärliche Bilanz aus. Zwischenzeitlich musste die Doha-Runde aufgrund der Kompromisslosigkeit ihrer Mitglieder sogar ausgesetzt werden.[4] Auch das Juli-2008 Paket fasst lediglich den Verhandlungsstand zusammen, als dass es weitere Übereinkünfte präsentiert. Die anvisierte Einigung in den Kernpunkten bis Ende 2008 wurde ebenfalls verfehlt und eine für Mitte Dezember 2008 geplante Ministerkonferenz wurde nicht abgehalten. Die vielen verfehlten Fristen in der zweiten Hälfte der Doha-Runde reflektieren eine Kontinuität der Ergebnislosigkeit der Verhandlungsbemühungen zwischen Staaten, die im Verlauf von acht Verhandlungsjahren beständig ihr Interesse an einer liberalen Handelsordnung bekräftigt haben.

1.2 Zielsetzung und Methode der Arbeit

Der zu beobachtende Verhandlungsverlauf reflektiert die Schwierigkeiten einer Konsensfindung im multilateralen Verhandlungsprozess. Nicht nur das Beispiel der WTO-Verhandlungen vermittelt den Eindruck, dass multilaterale Verhandlungen durch unübersichtliche und komplexe Verhandlungsabläufe gekennzeichnet sind. Vor diesem Hintergrund ist es das Ziel dieser Arbeit, einen Beitrag zur Transparenz internationaler Verhandlungsprozesse am Beispiel der WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde zu leisten.

Charakteristisch für Verhandlungssituationen ist das Spannungsverhältnis von gleichgerichteten und entgegengesetzten Interessen der verhandelnden Parteien. Verhandlungsergebnisse basieren daher auf einem Prozess des Interessenausgleichs. Um Verhandlungsverläufe und Ergebnisse realer Verhandlungssituationen verstehen zu können, ist es daher nötig, das Verhalten der Parteien in Konfliktsituationen – insbesondere den Suchprozess nach Übereinstimmung – zu interpretieren.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, bedient sich diese Arbeit einer empirisch-analytischen Vorgehensweise, bei welcher der Verhandlungsverlauf und die Prozessdynamik theoriegeleitet beschrieben und empirisch analysiert werden. Anwendung findet die verhaltensorientierte Anspruchsanpassungstheorie, eine Theorie, die dem dynamisch-prozeduralen Charakter von Verhandlungsverläufen sowie der eingeschränkten Rationalität des Menschen gerecht wird.

Damit wendet sich diese Arbeit bewusst gegen eine spieltheoretische Auseinandersetzung des Verhandlungsproblems. Normativ-statische Konzepte der Spieltheorie basieren auf der Annahme des idealtypischen rationalen Verhaltens der Nutzenmaximierung. Da in realen interdependenten Entscheidungssituationen vollkommen

[4] Nach gescheiterten Gesprächen in Genf setzte PASCAL LAMY die Doha-Runde im Juli 2006 für unbestimmte Zeit aus. Die Verhandlungen wurden im Januar 2007 wieder aufgenommen.

rationales Verhalten nicht zum Tragen kommt, ist eine spieltheoretische Auseinandersetzung realer Verhandlungssituationen mit Defiziten behaftet. Vielmehr ist es nötig, auch die Wirkung psychologischer und sozialer Faktoren und Prozesse der am Konflikt beteiligten Akteure zu berücksichtigen, um Zusammenhänge von Verhandlungsverläufen zu generieren. Dies vermag ein spieltheoretischer Ansatz nicht zu leisten.

Es ist ein großer Verdienst der experimentellen Wirtschaftsforschung, dass mit der Anspruchsanpassungstheorie die Ökonomie heute über eine Entscheidungstheorie verfügt, die menschliches Verhalten jenseits der vollkommenen Rationalitätsannahme zu erklären vermag.

Die Anspruchsanpassungstheorie weist in Verhandlungsexperimenten die beste Erklärung und Vorhersage für Verhandlungsergebnisse auf (WEBER und TIETZ, 1975). Sie erklärt das Verhandlungsergebnis durch einen mehrstufig ablaufenden Entscheidungsprozess anhand von Anspruchsniveaus. Anspruchsniveaus sind individuelle Zielvorstellen, die im Entscheidungsprozess als Kriterium für die Bestimmung zufriedenstellender Alternativen dienen. Die Verhandlung wird als reaktiver Austauschprozess (Aktion-Reaktion-Kreislauf) beschrieben, wobei eine Konzession als direkte und kalkulierte Antwort auf die gegnerische Verhaltensweise zu verstehen ist.

Die anspruchsbasierte Verhandlungsforschung basiert vollständig auf der experimentellen Analyse und verfügt bisher über keine empirisch fundierten Erkenntnisse bezüglich der Prozessabläufe und Dynamiken realer Verhandlungssituationen. Diese Arbeit leistet im Rahmen einer Einzelfallstudie einen ersten Beitrag, um diese Lücke zu schließen.

Aufgrund der Komplexität der WTO-Verhandlungen ist es für die Durchführbarkeit der Analyse unumgänglich, eine Dezimierung des Verhandlungsprozesses vorzunehmen. Eine Eingrenzung der Agrarverhandlungen lässt sich entsprechend der drei Verhandlungsbereiche *"Marktzugang", "Interne Stützung"* und *"Exportwettbewerb"* sowie den jeweils relevanten Verhandlungsparteien vornehmen. Aufgrund des separaten Verhandelns über den *"Exportwettbewerb"* und einer bereits erzielten Einigung im Jahre 2005 bietet dieser Verhandlungsbereich gute Analysevoraussetzungen. Darüber hinaus weisen diese Verhandlungen einen überwiegend bilateralen Charakter auf, da die Differenzen zwischen den beiden großen Handelsnationen, der EU und USA, ausgetragen wurden. Die Fallanalyse wird sich daher auf die Teilverhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen der Landwirtschaft zwischen der EU und der USA beziehen. Mit dieser Eingrenzung gelingt eine sinnvolle Dekomposition des komplexen Verhandlungsprozesses, die einerseits dazu beitragen soll, das Verständnis über die Konfliktsituation zu schärfen und andererseits spezifische Zusammenhänge von Verhandlungsabläufen aufzuzeigen.

Die Hauptfrage ist, inwieweit sich der Verhandlungsprozess und seine Ergebnisse aus den Anspruchsniveaus der Verhandlungsparteien erklären lassen. Hierfür ist eine deskriptive Ableitung der Zieldimensionen, der Verhandlungsprioritäten sowie der Anspruchsniveaus für die betrachteten Verhandlungsakteure notwendig. Mittels dieser Größen lässt sich entsprechend der Anspruchsanpassungsprinzipien eine Prognose über den Interessensausgleich sowie eine Eingrenzung des Verhandlungsergebnisses vornehmen. Die deskriptive Erfassung der tatsächlichen Interaktionen entsprechend der theoretisch relevanten Attribute entlang der Zeitachse dient einem Vergleich des prognostizierten Verhandlungsergebnisses mit dem tatsächlichen Verhandlungsverlauf. Dies ermöglicht eine erste Einschätzung der Anwendbarkeit der Anspruchsanpassungstheorie für die Erklärung realer Verhandlungssituationen.

In der internationalen Verhandlungsforschung haben sich Fallstudien als häufige Form der wissenschaftlichen Analyse von Verhandlungen bewährt. *"Debates about the existence and effects of the concepts and theories in reality can only be resolved by evidence from reality, and that can only be supplied by detailed case studies.* (…) *Cases are the best way of combining empirical data with theory concepts"* (ZARTMAN, 2005). Auf die Bedeutung von Fallstudien für die Analyse von Verhandlungsprozessen verweisen neben ZARTMAN (2005) auch die Autoren DRUCKMAN (2002) sowie MATZ (2004). Als Beispiel sei auf die Arbeiten innerhalb des PIN[5] Projektes des *"International Institute for Applied Systems Analysis"* (IIASA) verwiesen, welche auf Erkenntnissen zahlreicher Fallstudien beruhen (KREMENYUK und SJÖSTEDT, 2000).

Der große Vorteil von Fallanalysen liegt in dem großen Informationsgehalt, der durch die spezifischen Formen der Interaktionsabläufe gewonnen werden kann. Diese Informationen lassen zwar zunächst kaum eine Generalisierung zu. Jedoch bedarf es gerade in der Verhandlungsforschung eines auf empirischer Evidenz beruhenden systematischen Wissens, um darauf aufbauend Schlussfolgerungen für effizientere Verhandlungsergebnisse ableiten zu können (RAIFFA, 1984). Damit besteht zunächst eine große Aufgabe der Verhandlungsforschung in einer empirisch-operationalen Beschreibung von Verhandlungsprozessen, um die Grundlagenforschung sozialer Prozesse voranzutreiben.

1.3 Datenmaterial

Die meisten Arbeiten über internationale Verhandlungen schenken dem Verhalten der verhandelnden Parteien zu wenig Aufmerksamkeit. Die Aufhellung der Struktur des tatsächlichen Verhandlungsverhaltens bedarf jedoch einer empirischen Auseinandersetzung der konkreten Interaktionen der Verhandlungsakteure. Im Vordergrund der Betrachtung muss somit das wahrgenommene Verhalten der zu

[5] Das PIN Projekt (Process of International Negotiations) startete bereits 1984 mit dem Ziel der Erforschung internationaler Verhandlungsprozesse.

untersuchenden Parteien stehen. Betrachtet werden muss der Austausch der Positionen in Form von Geboten und Forderungen sowie das Konzessionsverhalten. Der Prozess des Gewährens von Zugeständnissen oder des Intervenierens ermöglicht einen Rückschluss auf die Lage der Anspruchsniveaus der Parteien. Im Fokus der Analyse steht somit nicht nur die Ermittlung der Positionen und Positionsänderungen, sondern vor allem der damit einhergehende Kommunikationsprozess.

Die Dokumentation und Rekonstruktion dieses international ausgetragenen Verhandlungsprozesses erforderte einen enormen Aufwand der Informations- und Datengewinnung. Zur Auswertung wurden offizielle Dokumente der WTO, der Europäischen Kommission sowie des US-amerikanischen Landwirtschaftsministerium (USDA) benutzt. Diese Dokumente umfassen die Protokolle der 33 Sitzungen des WTO-Agrarverhandlungsausschusses[6], die zwischen März 2000 und September 2005 stattfanden; die Ministererklärungen der drei Ministerkonferenzen in Doha (2001), in Cancún (2003) und Hongkong (2005); die sechs offiziellen EU-Positionspapiere; drei offizielle Positionsverlautbarungen der USA; die Modalitätenpapiere der Verhandlungsführer und das Juli-Rahmenabkommen von 2004. Eine gute Dokumentation der Verhandlungen über die Internetdatenbanken der beteiligten Organisationen ermöglichte einen freien Zugang zu diesen Quellen. Neben den offiziellen Verhandlungspapieren wurden zusätzlich zahlreiche Reden der Delegierten und verantwortlicher Personen, Statements und Kommunikationspapiere gesichtet. Dieses Informationsmaterial wurde durch das umfangreiche Pressematerial sowie wissenschaftlicher Arbeiten vervollständigt.

1.4 Struktur der Arbeit

Die Struktur der Arbeit folgt einer Dreiteilung. Im ersten Teil der Arbeit erfolgt eine Auseinandersetzung der bestehenden theoretischen Erklärungsansätze von Verhandlungsproblemen. Verhandlungsprobleme sind Gegenstand sehr unterschiedlicher Fachdisziplinen. Dementsprechend vielfältig sind die Forschungsansätze auf diesem Gebiet. Aus diesem Grund widmet sich KAPITEL 2 einer intensiven Darstellung der verschiedenen Erklärungskonzepte. Es werden strukturelle, strategische und prozessorientierte Konzepte vorgestellt und diskutiert. Es wird gezeigt, dass für die Analyse einer realen Verhandlungssituation dynamisch-prozessorientierte Ansätze die größten Vorteile aufweisen. Darauf aufbauend wird in KAPITEL 3 das Konzept der eingeschränkten Rationalität und die darauf aufbauende Theorie der Anspruchsanpassung vorgestellt. Die Übertragung der Theorie der Anspruchsanpassung auf Verhandlungssituationen steht daraufhin im KAPITEL 4 im Fokus. Dies bildet die Grundlage für die sich im KAPITEL 5 anschließende Analyse der WTO-Agrarverhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsförderder Maßnahmen im Rahmen einer Fallstudie.

[6] Special Sessions of the Committee on Agriculture.

2 THEORETISCHE GRUNDLAGEN DER VERHANDLUNGSANALYSE

2.1 Charakterisierung von Verhandlungen

Ursprünglich bezeichnet der in der Kaufmannssprache verwendete Begriff "Verhandlung" (lat.: negotium) ein Geschäft und weist somit auf die wirtschaftliche Bedeutung des Verhandelns hin. Heute ist der Begriff Verhandlung weiter gefasst und findet neben der wirtschaftlichen auch in der politischen und sozialpsychologischen Terminologie Gebrauch.

Fusionsvereinbarungen zwischen Konzernen, das Aushandeln des Kaufpreises eines Gutes, das Feilschen auf dem Basar, die Debatte mit den Kindern über die Höhe des Taschengeldes, der Spielertransfer zwischen Sportvereinen, Tarifabschlüsse über Arbeits- und Einkommensbedingungen, internationale Waffenstillstands- und Friedensgespräche sowie Umwelt- und Handelsabkommen sind nur einige Assoziationen, die mit dem Begriff Verhandlung beispielhaft verknüpft sind. Die vielfältigen Formen der Verhandlungsführung reichen von privat-emotionalen Verhandlungen über sachliche Auseinandersetzungen zwischen Geschäftspartnern bis hin zu institutionalisierten Verhandlungen auf diplomatisch-politischer Ebene. Da in ganz verschiedenen, situativen Kontexten verhandelt wird, ist das Phänomen "Verhandlung" Gegenstand der unterschiedlichsten Forschungsdisziplinen, wie beispielsweise der Soziologie und Psychologie, der Politikwissenschaften und auch der Mathematik. Darüber hinaus stellt das Verhandlungsproblem insbesondere für die ökonomische Wissenschaft ein herausforderndes Untersuchungsfeld dar.

Unter ökonomischen Gesichtspunkten wird als Verhandlung eine solche Situation bezeichnet, in der die Beteiligten (mindestens zwei Parteien), seien es Individuen oder Gruppen, über die Aufteilung eines Gewinnes miteinander interagieren, welcher Ihnen im Falle einer Nichteinigung entgehen würde. Neben diesem gleichgerichteten Interesse, überhaupt eine Einigung erzielen zu wollen, besteht jedoch bezüglich der konkreten Vereinbarung, wie die Vorteile aufzuteilen sind, ein Interessenkonflikt. Somit ist ein Verhandlungsproblem dadurch gekennzeichnet, dass mehrere Wirtschaftssubjekte zwar ein gemeinsames Interesse an einer Einigung bezüglich eines Verhandlungsgegenstandes haben, dass sie aber individuell sehr unterschiedliche Einigungsresultate herbeiführen wollen. Der friedliche Weg zum Ausgleich sich widersprechender Interessen und Bedürfnisse der Konfliktparteien führt über den Verhandlungstisch. Eine Verhandlung wird dabei als Prozess über die Zeit angesehen, welcher durch einen gegenseitigen Austausch von Konzessionen gekennzeichnet ist und an dessen Ende eine wechselseitig zufriedenstellende Einigung

stehen sollte. "Beim Aushandeln versuchen die Parteien, den Konflikt zu einem einigermaßen befriedigenden Ende (Kompromiss) zu führen, in dem sie Konzessionen machen und solche voneinander zu erwirken versuchen. Es ist also der Wille da, einander bis zu einem gewissen Grade entgegenzukommen. Dies setzt voraus, dass ein Heruntergehen von der ursprünglichen Forderung möglich ist, dass der Konfliktgegenstand "teilbar" ist und Abstufungen möglich sind" (LAMM, 1975, S. 15). Im Laufe einer Verhandlung können sowohl nonverbale als auch strategische Elemente, aber auch Verhandlungshelfer und Mediatoren die Auseinandersetzung begleiten. Der Verhandlungsprozess kann beschrieben werden als eine Reihe von Sequenzen i.S. von Interessensbekundung, Positionsverkündung, Güterabwägung und Gewichtung sowie der Kompromissfindung. Am Ende eines erfolgreichen Verhandlungsprozesses steht ein von allen Verhandlungsparteien akzeptiertes und verbindliches Übereinkommen, welches irgendwo in dem Verhandlungsbereich zwischen den angestrebten Zuständen der Parteien liegt.

Bei solchen Verhandlungen, in der sowohl gleichgerichtete als auch entgegengesetzte Interessen, Kooperationstendenzen und Konflikte vorhanden sind, handelt es sich nach der Terminologie von SCHELLING (1960) um "mixed-motived-games". Sie nehmen in etwa den Mittelbereich eines Kontinuums ein, welches von Verhandlungssituationen mit rein konfliktären ("pure-conflict-games") bis zu solchen mit rein kooperativen Zielsetzungen ("coordination game") reicht.

Nach CROTT et. al (1983, S. 30) weist eine Verhandlungssituation folgende strukturelle und sozialpsychologische Charakteristika auf:

(1) Zwei oder mehr Parteien sind beteiligt.

(2) Zwischen den Parteien besteht ein Interessenkonflikt hinsichtlich einer oder mehrerer Lösungsvarianten.

(3) Die Parteien befinden sich in einer freiwilligen Verbindung und haben die Möglichkeit, verschiedene Vereinbarungen einzugehen.

(4) Die Aktivität in der Verbindung besteht (a) in der Aufteilung oder dem Austausch von einer oder mehreren spezifischen Ressourcen und/oder (b) in der Einigung auf eine oder mehrere sich ausschließende Alternativen durch die Parteien oder ihrer Repräsentanten.

(5) Die Aktivität in der Verbindung beinhaltet den Austausch von Angeboten und Gegenangeboten.

Während diese strukturellen Merkmale charakteristisch für jeden Verhandlungstyp sind, lassen sich für politisch ausgetragene Konfliktsituationen weitere Kennzeichen bestimmen. So sind Verhandlungen auf politischer Ebene von privat-sozialen Verhandlungen dahingehend abzugrenzen, als dass bei privaten Verhandlungen Einzelpersonen handeln und vorrangig ihre eigenen Ziele und Interessen verfolgen. Bei politischen Verhandlungen treten hingegen die Verhandler nicht als individuelle Einzelpersonen auf, sondern agieren vielmehr als Vertreter öffentlicher Interessen

(oftmals in der Gruppe, Partei, Organisation) und sind somit in ihren Aktionen eingeschränkter als freie Privatpersonen, da sie in ihrem Entscheidungsverhalten das Wohl der Gruppe, der Öffentlichkeit etc. zu berücksichtigen haben.

Auf dem internationalen diplomatischen Parkett hat vor allem aufgrund der vermehrten Diversifizierung der wirtschaftlichen und politischen Strukturen seit dem Ende des Kalten Krieges die Bedeutung multilateral ausgetragener Verhandlungen zugenommen. Während internationale Verhandlungen früher überwiegend bilateraler Natur waren, so hat sich im Zuge der Globalisierung der Umfang multilateraler Verhandlungen erhöht. Dies resultiert einerseits aus dem Rückgang kriegerischer Auseinandersetzungen und der Tendenz zu friedlicherem Umgang zwischen den Regierungen aufgrund der zunehmenden Demokratisierung der Welt. Andererseits macht die steigende ökonomische Verflechtung und Interdependenz der Länder das Aus- und Verhandeln politischer und ökonomischer Güter auf internationaler Bühne unumgänglich. Viele Beispiele lassen sich finden: die permanenten Verhandlungen im Rahmen der Vereinten Nationen, Verhandlungen der EU, der WTO, der NATO, der OECD oder die periodischen Treffen der regionalen Bündnisse wie der Afrikanischen Union, ASEAN oder NAFTA. Besonderheit der globalen Diplomatie ist die hohe Komplexität der Zusammenarbeit. Charakteristisch hierfür sind:

(1) Die Entscheidungsfindung erfolgt unter mehreren Parteien und bezieht sich oftmals auf eine Vielzahl von Verhandlungsthemen. So ist es nicht verwunderlich, dass Verhandlungen über hundert Teilnehmer umfassen und unter Umständen mehrere Jahre andauern können, wie es beispielsweise bei den Klimaverhandlungen und den WTO-Handelsrunden der Fall ist. Die hohe Teilnehmerzahl sowie die zahlreichen Verhandlungsgegenstände einer Agenda führen zu einer Beeinträchtigung der Überschaubarkeit des gesamten Verhandlungskomplexes. Lange Prozesse, ein hoher Kostenaufwand sowie unsichere Verhandlungsausgänge sind die Folge.

(2) Die Verhandlung wird zwischen organisierten Gruppen/Ländern ausgetragen, wobei diese durch eine starke Heterogenität untereinander, hinsichtlich ihrer Größe, Macht, Entwicklungsstand und Kultur gekennzeichnet sind. Vor diesem Hintergrund kommt der Koalitionsbildung eine große Rolle zu. Der formale bzw. informelle Zusammenschluss zu politischen Allianzen resultiert aus den höheren kollektiven Einflussmöglichkeiten auf den Verhandlungsverlauf und dem damit verbundenen Erreichen bestimmter Ziele.

(3) Aufgrund der Komplexität und Heterogenität multilateraler Verhandlungen überwiegt das Konsensverfahren als Entscheidungsregel dem Einstimmigkeits- bzw. Mehrheitsentscheidungsverfahren. Um einen Konsens zu erreichen, müssen alle bei der Abstimmung Beteiligten dem Beschluss zustimmen oder zumindest nicht widersprechen.

(4) Eine Einigung verlangt meistens eine Übereinstimmung in allen Verhandlungsthemen. Ziel ist es dann, ein Verhandlungspaket zu schnüren, welches den Interessen der Verhandlungsparteien Rechnung trägt. Solche Paketlösungen sind aufgrund der Themenvielfalt sowie der Anzahl der Verhandlungsparteien sehr schwierig zu finden.

(5) Oftmals stellen internationale Organisationen den institutionellen Rahmen für die Verhandlung. Sie können den Verhandlungsprozess organisieren, Expertise zur Verfügung stellen, schlichtend eingreifen, unfertige Verhandlungen in Gang halten und in Nachfolgekonferenzen zum Abschluss bringen. Darüber hinaus wird die Transparenz einer Verhandlung oder Verhandlungsrunde für alle Spieler durch die Organisation erhöht. Internationale Organisationen können die Transaktionskosten von Vereinbarungen senken, die andernfalls aufgrund der Vielzahl der Spieler und der zu behandelnden Probleme prohibitiv wirken könnten. Eine weitere Funktion einer Organisation ist die des internationalen Schiedsrichters.

Zusammenfassend lässt sich der multilaterale Verhandlungsprozess, wie auch konkret die WTO-Verhandlungen entsprechend ZARTMAN (2002) als *"multiparty, multirole, multiissue"* beschreiben. Der wissenschaftlichen Analyse multidimensionaler Prozesse sind aufgrund der vielschichtigen Zusammenhänge Grenzen gesetzt. Für die Verhandlungsforschung ist es eine große Herausforderung, ein gesamtheitliches Erklärungsmodell multilateraler Verhandlungen zu entwickeln. Um die komplexen Strukturen zu überwinden, ist es notwendig, den Verhandlungsprozess in einzelne Teilverhandlungen, Phasen und Subprozesse zu zerlegen und diese einer wissenschaftlichen Analyse zu unterziehen. Die Dekomposition der komplexen Verhandlungsstrukturen ermöglicht eine Vereinfachung des Verhandlungsprozesses und macht die ansonsten nicht handbare Prozesskomplexität bewältigbar. Multilaterale Verhandlungen sind derart organisiert, dass zu den entsprechenden Themengebieten Teilverhandlungen stattfinden, da ein simultanes Verhandeln aller Themen mit allen Verhandlungsparteien oftmals nicht möglich bzw. effektiv ist. Durch diese Separierung ist es für den Verhandlungsforscher möglich, über die Analyse kleinerer Verhandlungseinheiten ein Tor in die komplexe Welt der multidimensionalen Verhandlungen zu öffnen.

2.2 Ansätze zur Analyse von Verhandlungen: Stand der Forschung

Die zentrale Frage, *wie Verhandlungsergebnisse erklärt werden können*, wird in vielen Forschungsarbeiten behandelt. Einen allgemeingültigen, dominanten Erklärungsansatz gibt es dabei nicht. Vielmehr existieren zahlreiche verschiedene Untersuchungsansätze aus den unterschiedlichsten Forschungsdisziplinen. Zur Differenzierung der Vielzahl von Arbeiten möchte ich eine grobe Dreiteilung der existierenden Ansätze vornehmen. So lassen sich Verhandlungsanalysen in (i) *strukturelle*, (ii) *strategische* sowie (iii) *prozessorientierte* Analysen gruppieren. Die Ansätze unterscheiden sich grundlegend in ihrem Vorgehen, liefern jedoch

gerade aufgrund der unterschiedlichen Perspektiven wertvolle Erkenntnisse zum Verständnis von Verhandlungen. Entsprechend dieser Dreiteilung wird im Folgenden ein Überblick über relevante Forschungsarbeiten gegeben, wobei schwerpunktmäßig auf Studien mit internationalem Bezug eingegangen wird. Ziel ist es einerseits, auf Vorleistungen zu verweisen und wichtige Arbeiten zu würdigen. Andererseits soll vor allem eine Diskussion bezüglich bestehender Vor- und Nachteile der verschiedenartigen Ansätze angeregt werden, Grundlage für die Begründung des späteren eigenen Analysevorgehens.

2.2.1 Strukturelle Ansätze

"Damit es Fortschritte bei Verhandlungen gibt, ist ein Umfeld erforderlich, in dem ein gewisses Gleichgewicht der Kräfte herrscht." (Henry Kissinger)

Traditionell wird in den strukturellen Unterschieden von Staaten die Ursache für Verhandlungsverläufe und deren Ergebnisse gesehen. Die Heterogenität der Staaten ist durch Unterschiede in ihrer geographischen Größe, dem Entwicklungsstand, der Wirtschaftskraft und der militärischen Stärke gegeben. In diesem Zusammenhang spielt der Faktor Macht eine zentrale Rolle. Dieser beschreibt das Verhältnis von Staaten, oder aber auch Gruppen und Individuen zueinander, wobei Macht als die Fähigkeit von Individuen und Gruppen verstanden wird, das Verhalten und Denken von anderen Individuen oder Gruppen in ihrem Sinne zu bestimmen. (TAWNEY, 1931; SIMON,1953; DAHL,1957)

Die Frage nach den verhandlungsexogenen und -endogenen Determinanten wurde in der politikwissenschaftlichen Forschung häufig mit Hilfe der Theorie des politischen Realismus ("realist school") untersucht. Nach realistischer Auffassung gelten Staaten zuvorderst als Macht- und Statusmaximierer. (WALTZ, 1979). Der Wegweiser durch die internationale Politik ist somit der im Sinne von Macht verstandene Begriff des nationalen Interesses (BRÄUNINGER, 2001) und Handlungen folgen objektiv rationalen Mustern. Der klassische Weg, um Staatsinteressen bzw. Verhandlungsziele zu erreichen, ist, Verhandlungsmacht zu bilden und diese zu nutzen, um eine effiziente Verhandlungsstrategie und adäquate Taktiken zu entwickeln. Verhandlungsmacht wird dabei als (relative) Ressourcenausstattung eines Landes oder als die (relative) Fähigkeit eines Landes seine Optionen gegenüber anderen durchsetzen zu können, definiert. Verhandlungspositionen reflektieren somit die dominanten ökonomischen und sozialen Interessen auf nationaler Ebene, die dann entsprechend der Verhandlungsmacht der Staaten im Ergebnis zum Ausdruck kommen. Die klassische Auffassung ist – wie beispielsweise nach SCHELLING 1960; BACHARACH and LAWLER 1981, WRIGGINS 1987 und HABEEB 1987 – dass sich in Verhandlungen die Stärkeren durchsetzen, weil sie ihre Ressourcen besser nutzen können und dadurch letztendlich günstigere Resultate erreichen. Von diesem Standpunkt aus reflektieren internationale Verhandlungen sowohl im Prozess als auch im Ergebnis die Machtstruktur internationaler Politik. Strukturanalysen werden häufig bei bilateralen Verhandlungen angewendet, da

in diesen Fällen die Fragen der Symmetrie/Asymmetrie einfacher zu beleuchten sind als in multilateralen Situationen. Jedoch finden Strukturanalysen auch bei multilateralen Verhandlungen Anwendung, nämlich wenn zwei große Koalitionen miteinander verhandeln und die Verhandlung dadurch bilateralen Charakter erhält (z.B. Nord-Süd-Konflikt; HIGGOTT and COOPER, 1990).

Entsprechend dieser Betrachtungsweise, dass bei asymmetrischer Machtverteilung die Mächtigen in ihren Handlungen durchsetzungsfähiger sind, ist jedoch die Möglichkeit, gegenseitig zufriedenstellende Abkommen auszuhandeln, gering. Für die Autoren MITCHELL 1995, MORGAN 1994, RAIFFA 1982, ROSS 1993, RUBIN and BROWN 1975, YOUNG 1967 und andere war daraufhin die logische Schlussfolgerung, dass die Symmetrie der Machtverhältnisse die Grundvoraussetzung für das Erlangen gegenseitig zufriedenstellender Verhandlungsergebnisse ist.

Nicht nur in der politikwissenschaftlichen Analyse wurden Machtmotive zur Erklärung von individuellen Verhalten herangezogen. Auch in der Soziologie und Psychologie existieren zahlreiche Untersuchungen, die den Zustand gegebener Machtverhältnisse analysieren und den Prozessverlauf von Machtausübung bei sozialen Interaktionen erforschen. SCHNACKERS und KLEINBECK, 1975 zeigten beispielsweise in einem experimentellen Verhandlungsspiel, dass hoch machtmotivierte Spieler häufiger das Spiel gewannen als weniger Machtmotivierte. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch TERHUNE, 1968a, b und SCHMALT, 1987 in Verhandlungsspielen unterschiedlicher Komplexität unter Verwendung des in der Konfliktforschung häufig verwendeten Gefangenen-Dilemma-Spiels. Auch zeigte sich, dass machtorientierte Spieler weniger kooperativ, dafür aber gewinn- und streitsüchtig waren.

Auch das *bilaterale Monopolspiel* von KOMORITA und BARNES (1969); die *"Lastwagen-Spiele"*[7] von DEUTSCH und KRAUSS (1960) sowie DEUTSCH und LEWICKI (1970) bestätigen die oben aufgeführten Hypothesen, nämlich dass eine ungleiche Machtverteilung im Allgemeinen zu einer geringeren Effektivität von Verhandlungen führt. Verhandlungspartner mit mehr Macht tendieren dazu, sich ausbeuterisch und manipulierend zu verhalten, während eher schwache Verhandlungspartner dazu tendieren, sich unterwürfig und zurückhaltend zu verhalten. Ebenso wird in diesen Spielen gezeigt, dass eine gleiche Machtverteilung zwischen den Spielern zu besseren Verhandlungsergebnissen führt als bei asymmetrischer Machtverteilung. Zu berücksichtigen gilt, dass Macht in diesen Experimenten nicht als absolute Größe auftritt, sondern die von den Spielern wahrgenommene Machtverteilung in ihren Handlungen zum Ausdruck kommt. Es geht nicht darum, wie viel Macht eine Partei tatsächlich hat, sondern wie stark sie von sich selbst und von den anderen eingeschätzt wird.

---

[7] Das "Acme-Bolt Trucking-Game" weist die Struktur eines Chicken-Games aus. Demnach schadet drohendes Verhalten der drohenden Partei und verhindert kooperatives Verhalten der anderen Partei.

Kritik an diesem rein an der Macht orientierten Ansatz erfolgt aus mehreren Richtungen. Aus institutionalistischer Perspektive wird zwar der Annahme des rationalen und nutzeninteressierten Staates zugestimmt. Jedoch geht der Institutionalismus anders als der Realismus nicht von einem Nullsummenspiel der Machtverteilung aus und verweist vielmehr auf die Dominanz gemeinsamer Interessen (STEIN, 1983; KEOHANE, 1984) und auf den Nutzenzuwachs durch Kommunikation und Kooperation. Bereits SNYDER und DIESING 1977 sowie ZARTMAN 1985 zeigten, dass bei asymmetrisch strukturierten Verhandlungen sich nicht zwangsläufig immer der Stärkere durchsetzt. Demnach ist Macht keine allein bestimmende Determinante von Verhandlungsergebnissen. Wenn dies so wäre, gäbe es weltweit keine asymmetrischen Verhandlungskonstellationen, in welchen der "Schwache mit dem Starken" verhandelt und dieser für sich positive Ergebnisse erzielen kann. Mit der Erwartung zu verlieren, würde jede schwache Partei eine Verhandlung mit einer Stärkeren vermeiden; eine starke Partei hingegen hätte keinen Bedarf zu verhandeln, wenn sie sich lediglich das nehmen müsste, was sie verlangt (ZARTMAN and RUBIN, 2000). Vielmehr ist zu beobachten, dass eine Art inverse Beziehung zwischen Macht und Durchsetzungsvermögen besteht, was als sogenanntes *"structuralists' paradox"* beschrieben wird (ZARTMAN and RUBIN, 2000, S. 10). Die Autoren führen folgende Verhandlungen als Beispiele auf: (i) *die Verhandlung zum Freihandelsabkommen USA-Kanada, 1985-1987*; (ii) *die US-Ägyptischen Verhandlungen über Entwicklungshilfe in den 1980er und 90er Jahren*; (iii) *die Verhandlungen zwischen Andorra und der EG über ein Handelsabkommen, 1979-1987 sowie (iv) die Verhandlungen von Les Rousses (Jan./Feb. 1962) und Evian (März 1962) zwischen Frankreich und Algerien zur Loslösung Algeriens aus der Französischen Republik.* Betrachtet man die Machtverhältnisse der Verhandlungsparteien in diesen Beispielen, so erscheinen die USA, die damalige EG und Frankreich aufgrund ihrer leistungsfähigen Ökonomien, ihrer militärischen Stärken sowie ihrer internationalen Performanz, in einer vielfach stärkeren Position als ihre Verhandlungspartner Kanada, Ägypten, Andorra und die algerische Befreiungsbewegung FLN[8]. Erstaunlich ist die Tatsache, dass die vermeintlich schwächeren Parteien ihre Interessen in einem deutlich höheren Maß durchsetzen konnten, als es anfänglich zu vermuten war. Dies spricht dafür, dass materielle Macht nicht notwendigerweise politische Macht impliziert und dass immaterielle Machtquellen bei der Erklärungssuche nicht vernachlässigt werden dürfen. Für das Phänomen, dass oftmals kleine und schwache Staaten ihre Interessen in Verhandlungen sehr wohl durchsetzen können, bietet somit der an reiner Machtmaximierung orientierte realistische Ansatz keine befriedigende Erklärung.

In weiterführenden Studien, die zwar auch dem rationalen Verhaltensansatz folgen, wird daher berücksichtigt, dass Machtverhältnisse keine konstanten Größen sind, vielmehr im Zeitablauf schwanken und dass durch taktisches Vorgehen,

[8] FLN: Front de Libération Nationale; Algerische Befreiungsbewegung im Algerischen Unabhängigkeitskrieg (1954-1962).

Machtstrukturen verändert werden können. Im taktischen, strategischen Handeln wird eine Erklärung dafür gesehen, dass die auf Machtunterschiede basierende Asymmetrie zwischen Staaten überwunden werden kann und Verhandlungsresultate nicht von den Machtpositionen determiniert werden. ZARTMAN (1989) bemerkt, dass die strukturelle Analyse von der anfänglichen post hoc Formulierung, sich in Richtung "taktische Analyse" verschoben hat. Macht ist demnach keine Größe, die eine Partei "hat", sondern eine Partei "unternimmt", um ein für sie optimales Ergebnis zu erzielen. Somit ist es das Ziel dieser Ansätze, Taktiken zu identifizieren, die die Machtstrukturen beeinflussen sowie Wege finden, wie Parteien dazu bewegt werden können, Angebote anzunehmen bzw. wie eigene Angebote verbessert werden können, um ein positives Verhandlungsresultat zu erzielen. Eine stärkere Partei ist diejenige, die das Ergebnis der anderen Partei in größerem Umfang beeinflussen kann. In diesem Zusammenhang spielt nicht die absolute materielle Macht einer Partei eine Rolle. Vielmehr sollte Macht als Beziehungsgröße[9] verstanden werden. "Power are relations, not agents." (LOCKE, 1687). Somit wird Macht nicht durch vorhandene Ressourcen bestimmt, vielmehr durch die Beziehungen zwischen den politischen Akteuren. Damit erschließt dieses Machtverständnis all diejenigen Faktoren, die akteursbezogen sind und Strategie und Taktik ebenso einschließen wie persönliche Qualifikationen der Verhandler (PFETSCH, 2006, S. 117). Nach BALDWIN 1998 ist es daher wichtig, Macht als relationales Phänomen zu behandeln. Und auch HABEEB (1988) fordert, sowohl die strukturelle Komponente der Macht als auch die dynamische oder behavioristische Dimension der Akteure zu berücksichtigen. Das Letztgenannte bezieht sich auf den Verhandlungsprozess, während dessen die Akteure ihr Geschick und andere Ressourcen einsetzen.

Neben den tatsächlich existierenden Kräfteverhältnissen bestimmt vor allem die wahrgenommene Machtstruktur zwischen den Verhandlungspartnern deren Verhaltensweisen und Strategien. "Während der Stärkere im Verhandlungsverlauf versuchen wird, seine Stärke zur Durchsetzung seiner Interessen einzusetzen, wird der Schwache versuchen, zu einem Ergebnis zu kommen, das ihn nicht benachteiligt." (PFETSCH, 2006, S.122.) Sein Ziel ist, eine operative Gleichstellung mit dem Stärkeren zu erreichen. Während der Stärkere nach der *Take-it-or-leave-it* Strategie seine Stärke ausspielt und sich dabei der asymmetrischen Beziehungsstruktur bedient, will der Schwache seine Schwäche ausgleichen und auf der Basis von Symmetrie verhandeln. Zur Kompensation der Machtunterschiede bedient er sich dabei der nach ZARTMAN 1997 bezeichneten *Borrowing of Power* Strategie. Dafür stehen verschiedene Verhandlungstechniken zur Verfügung. Dazu zählen beispielsweise die Koalitionsbildung und die Einschaltung von Mediatoren zur Vermittlung zwischen den Verhandlungsparteien. Eine weitere taktische Größe ist die Drohung. Diese kann nicht nur durch wirtschaftlich starke Nationen eingesetzt werden, in dem sie mit Sanktionen und wirtschaftlichen Embargos drohen.

[9] Der Macht-als-Beziehungsgröße-Ansatz geht auf John Locke zurück.

Vielmehr können auch die schwächeren Staaten die notwendige Aufmerksamkeit in den Verhandlungen erlangen, indem sie beispielsweise mit dem Abbruch der Verhandlung drohen (wie es im oben erwähnten Beispiel der Verhandlung zwischen den USA und Kanada zur Schaffung einer Freihandelszone durch Kanada der Fall war). Darüber hinaus können sie auch durch den Gebrauch ihres Vetorechts den Druck auf die gegnerische Partei erhöhen, was oftmals in multilateralen Verhandlungen (z.B. WTO Verhandlungen) zu beobachten ist. Verhandlungen können auch durch das Anbieten zusätzlicher Vorteile und Gewinne positiv beeinflusst werden, so dass die gegnerische Partei eher zu Konzessionen zu bewegen ist. Nicht zuletzt spielen das Verhandlungsgeschick der Unterhändler, ihre Kooperationsfähigkeit, die Fähigkeit des Erkennens von Chancen zu Lösungen, ihre Kenntnisse über den Verhandlungsgegenstand sowie diplomatische Erfahrung als nichtmaterielle Machtquellen keine unwesentlichen Rollen im Verhandlungsprozess und können dazu beitragen, die gegnerische Seite in die gewünschte Richtung zu bewegen. (ZARTMAN, 1997; ALBIN, 1999).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass strukturelle Analysen unterschiedliche Machtverhältnisse als Basis zur Erklärung von Verhandlungsergebnissen heranziehen. Die anfänglichen Studien, die Machtunterschiede allein auf Ressourcenunterschiede (materielle Macht) zurückführen und damit Rückschlüsse auf Verhandlungsverhalten und Verhandlungsverläufe ziehen, liefern jedoch keine ausreichenden Erklärungen für reale Verhandlungssituationen. Für die eigentliche Fragestellung, wie Interessen zustande kommen, wann und warum sie sich ändern und damit den Verhandlungsprozess beeinflussen, bietet die realistische Schule keinen zufriedenstellenden Erklärungsansatz. Nichts desto trotz ist der Faktor Macht in der Verhandlungsanalyse keine auszublendende Variable. Versteht man Macht nicht als materielle Größe, sondern als Relations- und Verhältnisgröße bzw. als die Fähigkeit, Interessen strategisch und taktisch durchzusetzen, dann können tatsächlich wichtige Erkenntnisse über beobachtete Verhandlungssituationen gewonnen werden.

2.2.2 Strategische Konzepte

"The principle theoretical tool for analyzing negotiations is the theory of games."

(H. Peyton Young, 1991)

Der Ausgang einer Verhandlung wird nicht nur durch das eigene Handeln, sondern insbesondere auch durch das Verhalten der anderen involvierten Parteien determiniert. Die strategische Komponente interdependenter Entscheidungssituationen stellt daher eine zentrale Untersuchungsgröße – insbesondere der Spieltheorie – dar.

Spieltheoretische Modelle bestimmen normativ optimale Lösungen gegebener Interessenkonflikte. Verhandlungen werden als "Präferenzoffenbarungsprobleme" zwischen Parteien mit konkurrierenden Interessen gesehen und Ergebnisse werden durch rationales Verhalten der Spieler, ihrer Präferenzrangfolge und der strategischen

Wahl der Spieler determiniert. Dieser Ansatz führt zu Vorhersagen von "best course of action" und "the best outcome" für jede Partei.

Mit der kooperativen Spieltheorie wurden schon sehr zeitig Konzepte zur Lösung von Verhandlungsproblemen geboten. Vorreiter ist JOHN F. NASH, der mit seiner bereits 1950 veröffentlichten kooperativen Verhandlungslösung die weitere Literatur stark geprägt hat. Nash's Lösung für Verhandlungsprobleme beruht auf einem Axiomen-System rationaler Prinzipien, welches eine eindeutige Charakterisierung der Verhandlungslösung ermöglicht. Demnach einigen sich die Verhandlungsparteien auf ein Ergebnis, in welchem das Produkt ihrer Nutzenzuwächse gegenüber dem Status quo maximiert wird. Die Verhandlungslösung, die somit "als Ergebnis eines Maximierungskalküls hergeleitet werden kann" (AHLERT, 2004, S. 36), wird von den Spielern als fair empfunden und als solche von rationalen Spielern akzeptiert. In der Folgezeit wurden weitere zahlreiche kooperative Lösungskonzepte bzw. Modellvariationen entwickelt. Hervorzuheben sind die Arbeiten und Lösungen von KALAI und SMORODINSKY (1975) sowie die proportionalen Lösungen von MYERSON (1977) und ROTH (1979). Nicht zu letzt können mit Hilfe der kooperativen Spieltheorie Kooperationsmöglichkeiten von Koalitionen von Spielern formal beschrieben werden, ohne dass die möglichen Verhaltensweisen der individuellen Spieler näher betrachtet werden. Die wichtigsten kooperativen Lösungskonzepte von Koalitionsspielen sind der Shapley-Wert (SHAPLEY, 1953), der Banzhaf-Index (BANZHAF, 1965) sowie der Kern (GILLIES, 1959).

Die Vielzahl und Verschiedenheit der kooperativen Lösungsansätze weist auf die ungenügende konzeptionelle Einigkeit der kooperativen Spieltheorie sowie auf das Fehlen einer allgemeinen systematischen Theorie hin. Kriterien zur Verwendung der einzelnen Lösungskonzepte bleiben unklar. Kritisch ist darüber hinaus anzumerken, dass die einzelnen Lösungskonzepte keine Handhabung von Spielen liefern, in denen, so wie in den meisten realen Situationen, die Spieler nur über unvollkommene Informationen verfügen. (HARSANYI, 1979). Nichts desto trotz liefert die axiomatische Verhandlungstheorie viele Ansatzpunkte für die Lösung ökonomischer Aufteilungsprobleme. Dabei hat sich die kooperative Nash-Lösung bei den Anwendungen eindeutig durchgesetzt, wenn auch nicht als empirisch besser erwiesen.

Indessen konzentriert sich die nicht-kooperative Spieltheorie auf die Analyse von Szenarien strategischer Interdependenz. Im Gegensatz zur kooperativen Analyse ist die Theorie der nicht-kooperativen Spiele von einer deutlich größeren methodischen Einheitlichkeit gekennzeichnet. Mit der Lösung der Nash-Gleichgewichtspunkte stützt sie sich vollständig auf ein Lösungskonzept. Als Nash-Gleichgewicht wird diejenige Strategiekombination bezeichnet, in welche die Spieler wechselseitig beste Antworten auf die gegnerische Strategie geben.

Ein großer Nachteil des Nash-Gleichgewichtskonzeptes besteht darin, dass es nicht immer zu eindeutigen Lösungen führt. Oftmals weisen Spiele mehrere

Nash-Gleichgewichte auf. Dies setzt der Aussagekraft und Interpretationsfähigkeit realer Verhandlungen Grenzen. Gerade aber bei der Betrachtung realer Verhandlungssituationen wird nach einer Antwort auf die Frage gesucht, welches der Gleichgewichte warum erreicht wird.

Für die Analyse von Verhandlungen hat die Betrachtung der Spiele in extensiver Form einen deutlichen Vorteil gegenüber der statischen Modellierung, da in der Extensivform ein Spiel als Abfolge von Entscheidungen der Spieler modelliert wird. Sequentielle Strukturen von Spielen machen jedoch Lösungskonzepte erforderlich, die über das Nash-Gleichgewicht hinausgehen. Mit der Verfeinerung des Nash-Gleichgewichts für nicht-kooperative Spiele in extensiver Form hat SELTEN (1965) durch die Einführung des Konzepts der Teilspielperfektheit Pionierarbeit geleistet. Mit Hilfe der Rückwärtsinduktion und der Teilspielperfektheit können die genauen Abläufe von Verhandlungen modelliert und eindeutige Lösungen gefunden werden. Die Anforderung, die hinter dem Konzept steht, ist eine Form von sequentiell rationalem Verhalten. Demnach ist die Gleichgewichtslösung eines Spiels nur dann plausibel, wenn die gewählten Strategien, in jedem Teilspiel für sich betrachtet, optimal sind. In diesem Zusammenhang ist das Rubinstein-Verhandlungsspiel von Bedeutung, welches eine Verhandlungssituation mit alternierenden Offerten zu einem teilbaren Verhandlungsgegenstand modelliert, die unendlich lange andauern kann (RUBINSTEIN, 1982). In der Konsequenz wird die Lösung nicht als Ergebnis eines Verhandlungsprozesses abgeleitet, sondern entsprechend des Rationalitätskalküls bereits durch den ersten Aufteilungsvorschlag bedingt. Das Grundmodell von RUBINSTEIN ist nur für zwei Spieler konzipiert und die Erweiterung führt zu konzeptionellen Schwierigkeiten (BERNINGHAUS, EHRHART, GÜTH, 2006). Darüber hinaus hängt das Eindeutigkeitsresultat von RUBINSTEIN von der Annahme der beliebigen Teilbarkeit der Verhandlungsmasse ab.

Dass menschliches Verhalten in Konfliktsituationen im Allgemeinen nicht vollkommen rational ist und sich daraus Diskrepanzen zwischen spieltheoretischen Überlegungen und beobachtetem Verhalten ergeben, zeigen die Ergebnisse zahlreicher Verhandlungsexperimente, welche von den spieltheoretischen Lösungsvorschlägen zum Teil deutlich abweichen. Entsprechend des theoretisch von RUBINSTEIN betrachteten Aufteilungsproblems wurden verschiedenartige Verhandlungsspiele, insbesondere Ultimatum- und Diktatorspiele experimentell untersucht. Beispielsweise findet im einperiodigen Ultimatumspiel von GÜTH, SCHMITTBERGER und SCHWARZE (1982) mit einer durchschnittlichen 50:50 Aufteilung im Ergebnis eine starke Abweichung der Theorie und dem im Sinne der Teilspielperfektheit prognostizierten Lösung statt. Diese besteht darin, dass ein Spieler A einem Spieler B von einem Gesamtbetrag den kleinsten Betrag anbietet und dieser aufgrund seiner individuellen Nutzenmaximierung diesem Aufteilungsvorschlag zustimmt. Die Beobachtung, dass sich Spieler in ihrem Verhalten eher fair als rational verhalten, bestätigen auch FORSYTHE, HOROWITZ, SAVIN und SEFTON (1988) in einem

Diktatorspiel, in welchem das Aufteilungsergebnis sogar von nur einem Spieler abhängt. BINMORE, SHAKED und SUTTON (1985) erweiterten das einfache Ultimatumspiel auf zwei Perioden. Auch hier unterscheiden sich die experimentellen Ergebnisse von der nicht-kooperativen Lösung – vor allem in der ersten Spielrunde. Mit zunehmender Spielerfahrung und Konfrontation mit einer strategischen Verhandlungssituation verändert sich das Verhalten der Spieler, welches letztlich zu Aufteilungsergebnissen führt, welche zu der theoretischen Lösung tendieren.

Auch die kooperativen Verhandlungslösungen, insbesondere die Nash-Lösung, die Kalai-Smorodinksky-Lösung, die egalitäre Lösung sowie andere proportionale Lösungen, sind im Rahmen verschiedener Verhandlungsexperimente auf ihre Vorhersagerelevanz überprüft worden (AHLERT, 1996, 2004). Entsprechend der experimentellen Befunde liefert keine der erwähnten Lösungen eindeutig beste Vorhersagen für Verhandlungslösungen. Gute Prognosen liefern proportionale Ansätze, wobei festgestellt werden konnte, dass die Gewinnaufteilungen von den Zielvorstellungen der Parteien abhängen (AHLERT, 1996, 2004).

Stellvertretend verweisen diese experimentellen Beispiele auf die Schwachstellen der spieltheoretischen Ergebnisse. Ihre Hauptschwäche ist die starke Vereinfachung und Stilisierung der Spielsituation. Spieltheoretische Analysen streben nach normativen Schlussfolgerungen für Entscheidungssituationen unter zum Teil sehr realitätsfernen Annahmen über das Verhalten von Akteuren und die Beschaffenheit von Konfliktsituationen. Dazu zählen beispielsweise die Eindimensionalität, das rationale Verhalten und die damit einhergehende Nutzen maximierende Zielsetzung der Akteure. Die Annahmen führen zu einer starken Idealisierung des Gegenstandsbereiches. So erschließt sich bei N-Personen Spielen das Verständnis komplexer realer Abläufe nicht mehr notwendiger Weise. Jedoch sind es gerade bei prekären internationalen Verhandlungen die spezifischen Interaktionsabläufe, die den Verhandlungsverlauf und -ausgang bestimmen.

Gleichwohl sind die spieltheoretischen Erkenntnisse auf viele konkrete ökonomische Verhandlungsprobleme angewendet worden. Exemplarisch wird an dieser Stelle auf einige spieltheoretische Anwendungen in der internationalen Politik eingegangen, wobei eine Dreiteilung der spieltheoretischen Anwendungsformen ausgemacht werden konnte.

Einerseits werden häufig simple spieltheoretische Modelle verwendet, um den Charakter des zu Grunde liegenden Problems zu illustrieren. Als Beispiele können die Arbeiten von BRAMS (1985) und BRAMS, KILGOUR (1988) herangezogen werden, welche die Kubakrise 1962 mit Hilfe eines "Chicken Game" dargestellt haben. Auch das klassische Gefangenendilemma dient häufig zur Veranschaulichung internationaler Konflikte, beispielsweise bei Fragen bezüglich der Ausrichtung der nationalen Handelspolitik oder bei der Rüstungspolitik. Der Rüstungsproblematik hat sich O'NEILL (1994) spieltheoretisch genähert und zeigt, dass internationale Aufrüstung ein Nash-Gleichgewicht bildet und sich somit bei individuellem

rationalem Verhalten ein kollektiv schlechteres Ergebnis einstellt, als es durch kooperatives Verhalten zu erreichen wäre. Ähnliche Ergebnisse weisen die Arbeiten bereits von JOHNSON (1953/54) und RIEZMAN (1982) auf, welche die Gefangenendilemma-Problematik auf die internationale Zollpolitik übertragen haben. Im Nash-Gleichgewicht verhalten sich die Länder nicht kooperativ und wählen eine Zoll- statt Freihandelspolitik – eine Gleichgewichtssituation, die nicht effizient ist. In diesen Beispielen werden die spieltheoretischen Konzepte in Proto-Form genutzt, jedoch erfolgt keine formale Spezifizierung des Entscheidungsproblems und auf die Modellierung der Dynamik der Verhandlungen wird verzichtet.

Von größerer Relevanz sind die Arbeiten, die mit Hilfe differenzierter spieltheoretischer Modelle spezifische Verhandlungsprobleme – wie beispielsweise internationale Klimaschutzverhandlungen, Verhandlungen über gemeinsame Ressourcennutzung sowie die Verhandlungen internationaler Freihandelsabkommen – beleuchten. Die im Folgenden zitierten Arbeiten beziehen sich zwar auf internationale Verhandlungsprobleme, betrachten dabei aber nicht einen speziellen und reellen Verhandlungsverlauf. Vielmehr haben sie ihren Fokus auf der Schätzung und Bewertung von Entscheidungsalternativen und leisten Strategieempfehlungen für die beteiligten Spieler. Die internationale Klimaschutzproblematik ist für viele Spieltheoretiker ein interessantes Untersuchungsfeld. Im Rahmen der Klimarahmenkonvention der Vereinten Nationen finden regelmäßig Konferenzen statt, die die internationale Verringerung der Treibhausgase durch Abbau von CO_2 zum Ziel haben. Zahlreiche spieltheoretische Studien sind entstanden, die das Problem der Allokation der Emissionszulassung der Staaten zum Gegenstand haben. Beispielsweise verwendet OKADA (1999) ein kooperatives Spiel zum CO_2-Handel und bewertet verschiedene Verteilungsregeln der Umweltlizenzen zwischen USA, EU und Japan. BEEKER (2000) verwendet in seiner Dissertation zum Thema Kompensationsregelungen im Klimaschutz und Opportunismus nicht-kooperative sequentielle Verhandlungsmodelle, um die Verhandlungen zwischen zwei Staaten bezüglich der Durchführung von Kompensationsprojekten zu beschreiben. KAITALA und POHJOLA (1995) entwickelten ein dynamisches spieltheoretisches Modell für internationale Verhandlungen über das Problem des globalen Klimawandels und das Treibhausproblem wird als "economic infinite horizon differential game" modelliert. Mit der Allmendegutproblematik haben sich ausführlich OSTROM, GARDNER und WALKER (1994) sowohl theoretisch unter Verwendung der nicht-kooperativen Spieltheorie als auch experimentell beschäftigt. Stellvertretend für eine Vielzahl von spieltheoretischen Arbeiten mit dem Fokus auf den internationalen Handel sollen die Autoren KRISHNA (1984), DIXIT (1987), HUNGERFORD (1991) sowie MAGGI (1999) aufgeführt werden. Die Autoren beleuchten handelspolitische Optionen von Staaten und geben Empfehlungen optimaler Handelsstrategien. Im Rahmen nichtkooperativer Zollspiele zeigen die Autoren mit Hilfe von 2-Länder-Modellen, dass die Länder im Nash-Gleichgewicht zu einer Zollpolitik tendieren, die nicht effizient ist. In wiederholten Spielen treten zudem multiple Gleichgewichte auf, die aber ebenfalls ineffiziente Ergebnisse beinhalten. Vor diesem Hintergrund sprechen

sich die Autoren für ein multilaterales Handelsregime wie der WTO aus, welches durch Förderung der internationalen Kooperation dazu beitragen kann, dass effizientere Gleichgewichte generiert werden können.

Mit diesen Arbeiten wurde zu einem größeren Verständnis internationaler Konflikt- und Entscheidungssituationen beigetragen. Jedoch setzen sie sich nicht mit konkreten Verhandlungsprozessen auseinander und zeigen nicht die tatsächlichen Alternativen, Präferenzen und Aktionen der involvierten Staaten auf, die empirisch belegt sind. Konkrete, reale Verhandlungsprozesse werden nicht abgebildet. Spieltheoretische Arbeiten, die dies zu leisten vermögen, sind in Relation eher selten, gleichwohl in der Literatur auch reale Anwendungsbeispiele zu finden sind. So wurde der Konflikt zwischen der USA und Sowjetunion im Rahmen der Kubakrise 1962, welche den Höhe- und Wendepunkt in der Geschichte des Kalten Krieges markierte, von WAGNER (1989) spieltheoretisch erörtert. Dabei wurde der Verhandlungsverlauf zeitgetreu skizziert und die Handlungsalternativen Kennedys und Chruschtschows in gegenseitiger Abhängigkeit dargestellt. Im Zuge der Stationierung russischer Raketen auf Kuba stand Kennedy vor mehreren Handlungsmöglichkeiten[10], deren Abwägung in dieser äußerst ernsten Konfrontation unter Berücksichtigung ihrer potentiellen internationalen politischen Auswirkungen zu treffen war. Das Ergebnis dieser Konfliktsituation – nämlich der Rückzug der Sowjetunion – zeigt, welch hohe Bedeutung der Abwägung möglicher Handlungsalternativen zukommt, denn der Rückzug der Sowjetunion entsprach nicht ihrem ursprünglichen Ziel. Das Verhalten und die Erwartungshaltung haben sich somit im Laufe der Krise verändert und das Ende des Konflikts ist das Ergebnis strategischen Verhandlungsverhaltens. Schließlich sei noch auf zwei weitere spieltheoretische Arbeiten, die reale Verhandlungen zum Gegenstand der Untersuchung haben, verwiesen. Zum einen untersuchten BRAMS und TAYLOR (1999) die Camp David I Verhandlungen im Jahre 1978, in welchen ein Teil der Friedenssicherung in Nahost verhandelt wurde. Und zum anderen die Abrüstungsverhandlungen zwischen den USA und der Ukraine im Rahmen der ukrainischen Staatsbildung, welche von JEHIEL, MOLDOVANU und STACCHETTI (1996) als Gewinnmaximierungsauktion modelliert wurden.

Trotz der Vielzahl spieltheoretischer Arbeiten ist der Spieltheorie in ihrer Aussage- und Interpretationsfähigkeit Grenzen gesetzt. Eine große Kluft herrscht zwischen Theorie und Praxis. Was die Spieltheorie zu leisten vermag, ist die formale Beschreibung von Verhandlungsspielen im Rahmen einer allgemeinen Theorie. Strategien, Payoffs, Informationen etc. können formalisiert und die Ergebnisse unter Anwendung allgemeiner Prinzipien des menschlichen Verhaltens (Rationalität) interpretiert werden. Unter der Voraussetzung, dass die Präferenzen der Involvierten bekannt sind, können sämtliche Strategien und deren Konsequenzen aufgezeigt sowie normative Empfehlungen über gerechte Verhandlungsergebnisse ausgesprochen

[10] Folgende Optionen seitens der USA gab es: (1) Hinnehmen der russischen Stationierung, (2) diplomatische Lösungssuche, (3) Seeblockade, (4) Luftangriff bzw. (5) Invasion auf Kuba.

werden. Nicht erklären kann die Spieltheorie, wie Präferenzen zustande kommen, wie sie sich im Zeitablauf ändern und wie sie durch die Umwelt und Verhaltensweisen der gegnerischen Parteien beeinflusst werden können. Wenn man unter einer Verhandlung den Interessenausgleich sich widersprechender Bedürfnisse versteht, dann bietet die spieltheoretische Betrachtungsweise einer solchen Konfliktsituationen kein Verständnis über die tatsächliche Verhandlungsprozedur. Strategisches Vorgehen wird immer durch Kommunikation begleitet. Faktoren wie Macht, Drohung, Fairness, Kommunikation etc. finden allerdings keine Berücksichtigung. Viele wichtige und detaillierte Fragestellungen, nämlich wie sich Parteien in Richtung einer gemeinsamen Lösungen bewegen, liegen außerhalb der spieltheoretischen Analyse (ZARTMAN, 1989). *"Negotiation is one of a limited number of decision-making modes whose characteristics, taken as assumptions, are not compatible with most of the theoretical work on negotiation to date. [...] above all (it) fails to reflect the nature of negotiation as practised."* (ZARTMAN, 1977b, S. 67).

2.2.3 Prozessorientierte Analysen

"Das Verhandlungsergebnis wird erreicht durch den Verhandlungsprozess."

Hans-Jürgen Weber (1976)

Neben den strukturellen und strategischen Analyseansätzen nimmt die im Folgenden vorgestellte prozessorientierte Verhandlungsanalyse eine ebenfalls wichtige Stellung in der Verhandlungsforschung ein. Verhandeln ist in erster Linie ein Prozess und heißt, Interessen auszuloten und auszugleichen. Dieser sequentielle Aspekt einer Verhandlung – nämlich der Suchprozess nach Übereinstimmung – wird in den bisher aufgeführten Ansätzen weitgehend vernachlässigt.

Diese Lücke wird durch zahlreiche Arbeiten geschlossen, die sich ausschließlich mit der Analyse des Verhandlungsprozesses beschäftigen und dem sequentiellen Charakter einer Verhandlung Rechnung tragen. Zu den wegweisenden Arbeiten zählen beispielsweise die von ZEUTHEN (1930), SCHELLING (1960), IKLÉ (1964), ZARTMAN (1978) sowie RAIFFA (1982) u.v.m. Ihnen ist gemein, dass sie Verhandlungen als Anpassungsprozesse betrachten, in welchen sukzessiv Zugeständnisse zwischen den Parteien ausgetauscht werden. Die meisten Beiträge bemühen sich, die Hauptfaktoren zu identifizieren, welche das Konzessions- und Entscheidungsverhalten der involvierten Parteien zu erklären vermögen. Beispielsweise entwickelten ZEUTHEN 1930, BARTOS 1974/1978, HARSANYI 1977, CROSS 1969/78, PEN 1975, HICKS 1975, PRUITT 1981 dynamische Verhandlungsalgorithmen, in welchen sie Konzessionsregeln verwenden, die das Konzessionsverhalten der Akteure, also die Reihenfolge und/oder Größe der Konzessionen, beschreiben. Diese reaktiven, dynamischen Ansätze versuchen den Annäherungsprozess an ein akzeptables Abkommen zu modellieren. Dabei finden sehr unterschiedliche Ansätze Anwendung.

Bereits 1930 analysierte ZEUTHEN Verhandlungsprozesse zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretern in Tarifkonflikten und formulierte ein Modell des

wechselseitigen Konzessionsprozesses unter Berücksichtigung von Rationalitätsannahmen der Verhandlungsschritte. Ausschlaggebend für die jeweiligen Konzessionsschritte ist ein sogenanntes Konfliktmaß, wonach diejenige Person eine Konzession macht, die entsprechend dieser Maßzahl eine geringere Konfliktgrenze hat. Dieses Modell wurde 1977 von HARSANYI aufgegriffen und neu formuliert. HARSANYI zeigte, dass in einer bilateralen Verhandlungssituation der Konzessionsprozess entsprechend des Zeuthen-Prinzips zu einer Einigung führt, die der Nash-Verhandlungslösung entspricht und die Reihenfolge der von den Personen gemachten Konzessionen für das Ergebnis letztlich keine Rolle spielt.

Auch BARTOS (1974/78) beschreibt Verhandlungen als reaktive Austauschprozesse. Jedoch anders als im Zeuthen-Harsanyi-Modell formuliert er deskriptiv einen Anpassungsalgorithmus, der durch faires Konzessionsverhalten gekennzeichnet ist. In seinem *"Simple Model of Negotiation"* von 1978 kritisiert BARTOS stark die rationale Verhaltensannahme und das Maximierungsstreben der Spieltheorie. Vielmehr fasst er eine Verhandlung als dualen Prozess auf, welcher durch gegensätzliche Motivationen geleitet wird. Zwar handeln Parteien kompetitiv, das heißt, sie wollen ihren individuellen Nutzen maximieren; gleichzeitig zeigen sie sich aber auch kooperativ in ihrem Verhalten, was dem Wunsch nach fairen gemeinsamen Lösungen entspricht. Die Grundannahme von Bartos ist, dass faires Verhalten der rational ökonomischen Betrachtungsweise überlegen ist. Er folgt dabei der soziologischen Auffassung, wonach Fairness eine Norm ist und als solche folglich einzuhalten ist. Unter der Berücksichtigung, dass Verhandlungen einem Geben-und-Nehmen-Prozess entsprechen, müssen alle Beteiligten Kompromisse eingehen, um zu einem wechselseitig zufriedenstellenden Ergebnis zu gelangen. Konzessionen unterliegen daher einer Reziprozität. Verhandlungspartner erwarten, dass die eigenen Konzessionen erwidert werden. Geschieht dies nicht, erfolgt als Reaktion auf unfaires Verhalten der Abbruch des eigenen Konzessionsverhaltens, was letztendlich zu einem Stillstand der Verhandlungen führen kann. Zu großzügige Konzessionen führen wiederum zu überhöhten Erwartungen der Gegenpartei. Da sowohl zu hohe als auch zu geringe Forderungen eher zu einem Scheitern der Verhandlungen führen, sollten die Forderungen moderat und die Konzessionen in einem ausgewogenen Verhältnis erfolgen (PRUITT, 1981).

Vor diesem Hintergrund kommt nach BARTOS sowohl dem Eröffnungsgebot sowie der ersten Konzession eine zentrale Rolle zu. Der jeweils erste Vorschlag der Verhandlungspartner sollte so gewählt werden, dass dieser die Schnittstelle zwischen Akzeptanz und Abbruch der Verhandlung markiert, also nur mit äußerstem Widerstand des Kontrahenten angenommen wird. Ausgehend von diesen Ausgangspositionen lässt sich die Verhandlungsmenge eingrenzen und einen Ansatzpunkt zur Bestimmung des möglichen Verhandlungsergebnisses gewinnen. Entsprechend des Fairnessgedankens wird eine Lösung angestrebt, welche dem Mittelpunkt zwischen den Eröffnungsgeboten entspricht. Auch wenn bereits nach den Eröffnungsgeboten das Verhandlungsergebnis abgeschätzt werden kann, so bedeutet das nicht, dass

Parteien vorschnell über dieses vermeintliche Ergebnis abstimmen. Vielmehr wird sich einer Einigung durch einen wechselseitigen Konzessionsprozess angenähert, wobei Konzessionen in eher kleinen Schritten ausgetauscht und vom jeweiligen Kontrahenten als fair empfunden werden sollen. Konzessionen sind fair, so lange der Mittelpunkt der jeweils ausgetauschten Gebote der Gleiche ist, wie bei den Eröffnungsgeboten. Nach BARTOS bildet demzufolge der Austausch *fairer* Konzessionen eine optimale Verhandlungsstrategie.

Problematisch an der Theorie von BARTOS ist, dass der Vorhersagegüte von Verhandlungsergebnisse Grenzen gesetzt sind. Aussagen über die absolute Höhe von zukünftigen Konzessionen in einer realen Verhandlungssituation, über zeitliche Umsetzungen etc. sind nicht möglich. Darüber hinaus bereitet die Aufdeckung der wahren Payoffs der Beteiligten Schwierigkeiten. Jedoch liefern verschiedene Indikatoren hinreichende Hinweise auf die wahren Interessen der Verhandlungsführer. Dazu zählen öffentliche Statements, öffentliche bzw. geheime Dokumente, Protokolle sowie beobachtbare Verhaltensweisen. Schlussfolgernd sind für BARTOS folgende Punkte ausschlaggebend für den Erfolg einer Verhandlung: ein gemeinsamer Verhandlungswille, gegenseitig akzeptable erste Gebote, Fairness, kein Ausnutzen der Gegenpartei sowie kleine aber gleich große Konzessionsschritte.

Ebenso wie BARTOS beschreibt auch DRUCKMAN (1978) eine Verhandlung als reaktiven Austauschprozess – als einen *Aktion-Reaktion-Kreislauf* – wobei eine Konzession als direkte und kalkulierte Antwort auf die gegnerische Verhandlungsweise zu verstehen ist. Verhandlungsentscheidungen werden durch das gegnerische Verhalten beeinflusst, v.a. durch die eigenen Erwartungen über das zukünftige Konzessionsverhalten des Verhandlungspartners. Die Erfahrung in früheren Verhandlungsrunden und die Beobachtung des tatsächlichen Konzessionsverhaltens geben Hinweise, welches Verhalten in späteren Verhandlungsabschnitten zu erwarten ist. Entsprechend dieser Erwartungshaltung wird die eigene Position evaluiert und angepasst. Beispielsweise wird ein Verhandlungsführer eher zu niedrigeren Konzessionen neigen, wenn von vornherein von der Gegenpartei ein eher zurückhaltendes Entgegenkommen zu erwarten ist. Zeigt sich im Verhandlungsverlauf dann eher das Gegenteil, dann werden die eigenen Zugeständnisse ebenfalls ausgeweitet. Andersherum wird bei Enttäuschung der Erwartungen durch nicht reziprokes Verhalten mit einem ebenfalls sturen Verhalten reagiert und die Verhandlung blockiert. HOPMANN und SMITH (1978) haben diese theoretischen Überlegungen auf eine reale Verhandlungssituation angewendet. Sie untersuchten die sowjetisch-amerikanischen Interaktionen im Rahmen der Verhandlung zu den Nuklearwaffentests 1962-63, wobei statt komplementärem eher konträres Anpassungsverhalten festgestellt wurde. Bei eher nachgiebigem sowjetischem Verhalten reagierten die USA mit einem eher hartnäckigen Verhandlungsstil, während sie im umgekehrten Fall eher Kompromissbereitschaft zeigten, wenn die Sowjetunion eine stärkere Position einnahm. Diese Beobachtungen beschreiben ein Dilemma. Unterhändler können Zugeständnisse auch als Mittel zur Täuschung der eigenen Präferenzen

nutzen. So können Konzessionen einerseits als *sign of good will* interpretiert werden oder aber auch als *sign of weakness* und kompromissloses Verhalten auslösen, da sie einen Spielraum für höhere Konzessionen erwarten lassen (DUPONT und FAURE, 2002). Somit ist das Verhalten der Unterhändler in erster Linie von der Wahrnehmung und Interpretation des gegnerischen Verhaltens und der damit einhergehenden eigenen Erwartungsbildung abhängig.

Eine weitere Interpretation des Verhandlungsprozesses wird durch CROSS (1978) gegeben. Aufgrund unvollkommener Informationen und einem imperfekten Verständnis gegenüber den Präferenzen der Opposition wird der Verhandlungsprozess zu einem Großteil durch die Erwartungsbildung über gegnerische Strategien determiniert. Die kontinuierliche Anpassung der Erwartungswerte und der damit verbundenen individuellen Strategiewahl ist das Ergebnis eines andauernden Lernprozesses. Darüber hinaus spricht CROSS auch von einem Suchprozess in Verhandlungen. Ausgehend davon, dass Verhandlungsprobleme nicht eindimensional zu lösen sind, soll ein Austausch von Zugeständnissen derart vorgenommen werden, dass die Verhandlungsparteien Zugeständnisse in Bereichen, die ihnen weniger relevant sind, vornehmen, um in für sie wiederum relevanten Bereichen, Konzessionen von der Gegenseite zu bewirken. CROSS spricht in diesem Zusammenhang von *"traded concessions"*. Damit widerspricht er der gängigen Annahme, dass es in Verhandlungen um die Aufteilung eines festen Betrages geht. Vielmehr ist es Aufgabe der Verhandlungsparteien, nützliche Konzessions- oder Austauschmöglichkeiten zu identifizieren, so dass wechselseitig zufriedenstellende Ergebnisse möglich sind. Als Beispiel kann eine Tarifverhandlung herangezogen werden. Würde sich diese auf nur einen Verhandlungsgegenstand beziehen (beispielsweise Lohn), so ist es sehr wahrscheinlich, dass der Dialog zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden ins Leere verliefe. Gemäß CROSS' *"searching and trading"* – Philosophie, sollten in dieser Situation der Verhandlungskorridor erweitert und wechselseitig akzeptable Austauschmöglichkeiten aufgespürt werden. Unlösbar erscheinende Verhandlungssituationen können auf diese Weise doch noch zu einer wechselseitig zufriedenstellenden Einigung führen. Die Analyse der gegnerischen Seite, insbesondere das Ergründen ihrer Interessen, Optionen und Alternativen, ist für einen solchen Erfolg essentiell.

CROSS definiert somit eine Verhandlung als Such- und Lernprozess, der eine adaptive Dynamik entwickelt, welche letztlich zu einer Konvergenz der Interessen führt. Lernen wird als Faktor gesehen, der die Neigung zu kooperativem Verhalten erhöht.

Dass der Verlauf von Verhandlungen darüber hinaus auch stark von psychologischen Faktoren determiniert wird, zeigen zahlreiche experimentelle Arbeiten, die für das Lösen von Konfliktinteressen persönliche und zwischenmenschliche Faktoren als wichtige Einflussgrößen einbeziehen. (SPECTOR, 1978; PRUITT, 1981).

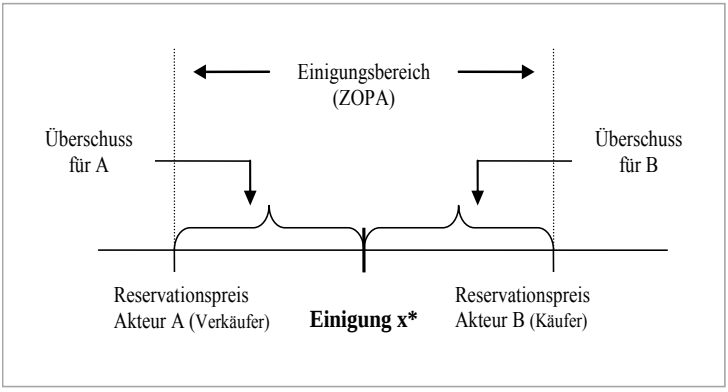
Dazu zählen beispielsweise die Persönlichkeit[11] und Überzeugungskraft eines Unterhändlers bzw. Diplomaten, die gegenseitige Wahrnehmung sowie die Kompatibilität der Persönlichkeiten untereinander. Persönliche Faktoren haben keinen unerheblichen Einfluss auf die Hartnäckigkeit bzw. Nachgiebigkeit bei der Positionsvertretung, aber auch auf die Festlegung der Positionen, der Strategiewahl, der Eröffnungstaktiken sowie dem persönlichen Bedürfnis der Zielmaximierung. Oftmals sind die Verhandlungsführer nur Repräsentanten einer Gruppe, Partei bzw. Land, dennoch zeigen viele historische Verhandlungen, dass die Persönlichkeit und die individuellen Fähigkeiten maßgeblich zum Ausgang einer Konfliktsituation beitragen. Als Beispiel sei auf die bereits erwähnte Kubakrise 1962 und das diplomatische Vorgehen Kennedys verwiesen. Ob eine friedliche Einigung unter anderen Entscheidungsträgern erzielt worden wäre, sei in Frage gestellt. In gleichen Konfliktsituationen können durchaus ganz unterschiedliche Ergebnisse erzielt werden, die einzig auf das Agieren des Entscheidungsträgers zurückzuführen sind. *"Each negotiation case is conceived to be a distinct and unique mixture of personality, perception and persuasion. Different negotiators will bring their different styles to the bargaining table"* (SPECTOR, 1978, S. 66). In diesem Zusammenhang sei darauf verwiesen, dass Verhandlungen in erster Linie Kommunikationsprozesse sind. Positionen und Interessen, Forderungen und Konzessionen müssen verbal kommuniziert bzw. nonverbal signalisiert werden. Es geht nicht immer nur darum, was gesagt wird, sondern auch wann und wie. Die Kommunikationsfähigkeit sowie kulturelle Aspekte sind nicht zu unterschätzende Variablen, die den Verlauf einer Verhandlung, vor allem bei internationalen Angelegenheiten, maßgeblich prägen. Unter Kommunikation versteht man die Sprach- und Redegewandtheit, durch welche die Opponenten von den eigenen Anliegen überzeugt werden können. Kommunikation ist gekennzeichnet durch einen individuellen Sprachstil, der Gestik und Mimik, der Informationsdichte und -qualität, der Formalität, Freundlichkeit, der symbolischen Aussagekraft und dem Timing. Die Kultur bildet die Grundlage kommunikativer Prozesse. Durch Normen, Ideologien und Religionen werden die Persönlichkeit und damit einhergehend auch die Kommunikation beeinflusst. Der Zusammenhang zwischen Kommunikation und Kultur auf das Verhalten im Verhandlungsprozess wird beispielsweise von HOFSTEDE (1980) sowie FAURE und RUBIN (1993) untersucht.

Neben diesen ausgewählten Arbeiten soll an dieser Stelle auch auf die Theorie des *"distributiven Aushandelns"* von RAIFFA (1982, 2002) eingegangen werden. Auch nach RAIFFA determiniert in erster Linie das Verhalten der Parteien das Verhandlungsgeschehen und damit den Ausgang, so dass im Fokus seiner Betrachtung das Konzessionsverhalten der involvierten Akteure steht. RAIFFA beschreibt eine Verhandlung bildlich als einen *"Tanz der Konzessionen"*. Wesentliche

[11] Beispiele für Persönlichkeitsmerkmale: Risikofreudigkeit, Erfolgsdruck, Selbstachtung, Bereitschaft zur Zusammenarbeit, Toleranz, Vertrauen, Egoismus, Selbstbewusstsein, Status, Position im sozialen Umfeld, Interessenangehörigkeit, etc.

Elemente, die den Verhandlungs- bzw. Konzessionsprozess beeinflussen, sind dabei folgende: Reservationspreise, tatsächliche Zielgrößen, Ausgangspositionen bzw. Eröffnungsgebote, Konzessionsbeginn, -größe und -reihenfolge, sowie Konzessionswiderstände. Ein weiteres Schlüsselelement, welches das Verhandlungsverhalten und damit das Verhandlungsgeschehen dirigiert, ist das sogenannte BATNA (best alternative to a negotiated alternative). Darunter sind diejenigen alternativen Ergebnisse zu verstehen, die sich ergeben, wenn ein erfolgreicher Verhandlungsdeal nicht erreicht werden kann – z.B. das Zurückfallen auf den Status Quo oder ein alternatives Verhandlungsergebnis mit einer dritten Partei.

Abbildung 2.1: Distributives Verhandeln nach Raiffa



Quelle: RAIFFA (1982).

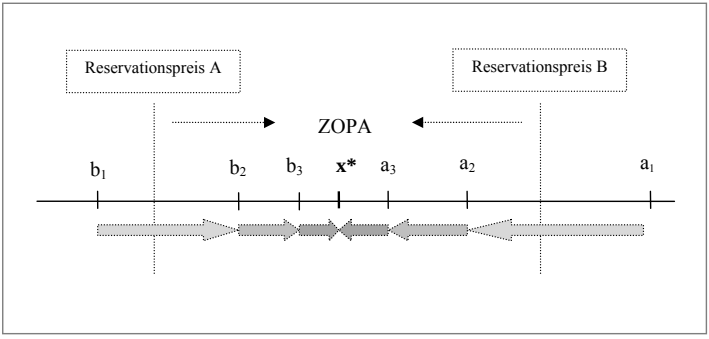
Zur Eingrenzung des Einigungsbereiches ist die Lage der jeweiligen Reservationspreise der Verhandlungspartner ausschlaggebend. RAIFFA (2002) betrachtet exemplarisch eine klassische Preisverhandlung. Voraussetzung für eine erfolgreiche Verhandlung ist in diesem Fall, dass der Reservationspreis des Käufers den Reservationspreis des Verkäufers übersteigt. Der Verhandlungsspielraum entspricht dann der Differenz der beiden Reservationspreise, den RAIFFA (1982) als *"zone of possible agreement"* (ZOPA) bezeichnet (vgl. Abbildung 2.1).

Über die Aufteilung der Gewinne muss miteinander verhandelt werden. Für Akteur A stellt jeder Einigungspreis x*, der größer als sein Reservationspreis ist, einen Gewinn dar. Analog entspricht der Gewinn von Akteur B der Differenz seines Reservationspreises mit dem Einigungspreis x*.

Der Einigungslösung wird sich durch einen monoton verlaufenden Konzessionsprozess durch alternierende Vorschläge der Parteien angenähert. Es wird davon ausgegangen, dass beide Parteien sich nur in eine Richtung bewegen, also einmal gemachte Konzessionen nicht wieder zurückgenommen werden. Diese Annahme des *"guten Glaubens an die gegenseitige Gutmütigkeit"* ist essentiell für einen erfolgreichen Verhandlungsprozess. In ABBILDUNG 2.2 ist beispielhaft ein solcher

"Konzessionstanz" dargestellt, wobei a_i die Vorschläge von Akteur A (Verkäufer) und b_i die Vorschläge von Akteur B (Käufer) widerspiegeln. In diesem Zusammenhang ist es für die Verhandlungsteilnehmer von großer Bedeutung, den Reservationspreis des Verhandlungspartners – also die gegnerische Grenze – so genau wie möglich zu antizipieren. Dabei besteht natürlich das Problem, dass widersprüchliche Signale gesendet bzw. diese falsch interpretiert werden. Der Anreiz zum Bluff ist groß und in der Praxis durchaus gebräuchlich.

Abbildung 2.2: Tanz der Konzessionen



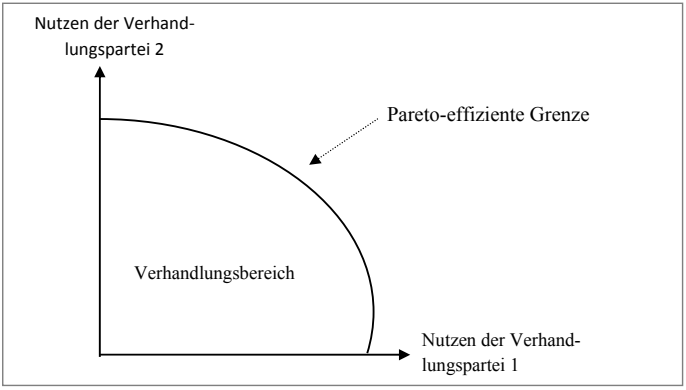
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an RAIFFA (1982).

Für die Analytiker stellt sich indes die Frage, wie die Verhandlungsmasse (Differenz der Reservationspreise) untereinander aufzuteilen ist (*"split the difference"*). Naheliegend ist eine Gleichaufteilung zwischen den Parteien. Während in einer symmetrischen Situation eine absolute Gleichaufteilung nachvollziehbar ist, ergeben sich jedoch Schwierigkeiten bei der Betrachtung asymmetrischer Verhandlungssituationen. Bei der Berücksichtigung unterschiedlicher Ausgangssituationen, Bedürfnisse, Wertschätzungen, Zeitpräferenzen usw. ist es weniger klar, was als faire Einigung anzusehen ist. Darüber hinaus lässt das Modell keine Aussagen über konkrete Konzessionsschritte, beispielsweise der Reihenfolge und Höhe, zu. Weiterhin ist anzumerken, dass dieses Modell ausschließlich Aussagen bezüglich eindimensionaler Verhandlungsprobleme zulässt. Die bereits weiter vorne bei CROSS diskutierte Möglichkeit der Dimensionserweiterung im Interesse einer Verhandlungseinigung ist bei rein distributiven Betrachtungen von vornherein ausgeschlossen.

Der oftmals zu beobachtenden Mehrdimensionalität von Verhandlungen wird die *"integrative Verhandlungsanalyse"* gerecht (bspw. LAX und SEBENIUS, 1986; LEWICKI et al., 1985; RAIFFA et al., 2002). Bei integrativen Verhandlungen spricht man auch von "*win-win-Situationen*", da es nicht um die Aufteilung eines festen Betrages geht und damit keine "win-lose-Situation" entsteht. Vielmehr steht bei solchen kooperativen Verhandlungen die Generierung von gemeinsamen Vorteilen im Mittelpunkt. Ausgehend vom Status Quo können die Verhandlungsparteien durch kooperatives Verhalten zusätzliche Gewinne erzielen. Der Verhandlungsbereich

wird also durch die Fläche der möglichen Nutzenkombinationen der Verhandlungsparteien bestimmt. Rational handelnde Individuen werden sich auf eine Lösung auf dem pareto-optimalen Rand einigen (vgl. ABBILDUNG 2.3). Während die kooperative Spieltheorie Lösungsmöglichkeiten einer solchen Verhandlungssituation aufzeigt (vgl. dazu KAPITEL 2.2.2), geht es bei der integrativen Verhandlungsanalyse um den Prozess der Einigung und ist demzufolge zu den Ansätzen der Prozessanalysen zuzuordnen.

Abbildung 2.3: Bilaterale, mehrdimensionale Verhandlungssituation



Quelle: LEWICKI et al. (2010).

Die Autoren, wie beispielsweise LAX und SEBENIUS (1986), RAIFFA et al. (2002) und LEWICKI et al. (2010), weisen in ihren Ausführungen zu integrativen Verhandlungen auf folgende Besonderheiten hin:

- Der Präferenzbildung kommt eine übergeordnete Rolle zu. Um in mehrdimensionalen Verhandlungen über Alternativen entscheiden zu können, ist die Kenntnis der eigenen Präferenzen notwendig. Eine Verhandlungspartei sollte im Vorfeld der Verhandlung hinreichend Zeit aufwenden, um eine Bewertung der verschiedenen Zieldimensionen vorzunehmen. Dabei müssen auftretende Zielkonflikte Berücksichtigung finden. Als quantitatives Verfahren für die Bildung einer Präferenzstruktur kann beispielsweise das "*additive scoring system*" herangezogen werden (RAIFFA et al., 2002). Dieses ermöglicht durch ein Punkteverfahren den Nutzen der Verhandlungsalternativen quantitativ zu erfassen und so einen Vergleich zwischen Einigungsvorschlägen zu ermöglichen.
- Einer intensiven Vorbereitungsphase schließt sich die Phase des *"Agenda-Settings"* an. Bevor es an das eigentliche Verhandeln geht, müssen die Verhandlungsthemen sowie das Verhandlungsverfahren festgelegt werden. Die Literatur unterscheidet drei mögliche Vorgehensweisen: (1) das separate, (2) das simultane und (3) das sequentielle Verhandeln (GERDING et al., 2000; FLAMINI, 2002; FATIMA et al., 2003 und 2004). Je nach gewählter Verhandlungsprozedur

können die Ergebnisse abweichen. Welche Form am geeignetsten ist, kann pauschal nicht beantwortet werden. Die simultane Vorgehensweise, bei der alle Themen gleichzeitig besprochen werden, hat den Vorteil, dass Verhandlungsthemen gebündelt werden können, was beispielsweise nach RAIFFA et al. (2002) und FATIMA et al. (2004) zu effizienteren Verhandlungsergebnissen führt. Gerade aber bei multilateralen Verhandlungen, mit mehreren Dutzend Verhandlungsgebieten, ist ein simultanes Verhandeln kaum realisierbar. *"The set of issues on the negotiation table may be so complex that it may be beyond human capacity to tackle them all at once"* (BAC und RAFF, 1996, S. 126). Aufgrund eingeschränkter Rationalität ist oftmals ein *"issue-by-issue"*-Verhandeln zu beobachten, bei welchem nacheinander die Verhandlungsthemen besprochen werden. Dies kann sich als langwierige Verhandlungsprozedur entpuppen, da der gesamte Verhandlungsprozess ins Stocken geraten kann, wenn bereits bei einem Thema kein Konsens erreicht werden kann. Darüber hinaus ist ein *"Handel zwischen den Verhandlungsthemen"* bei dieser sequentiellen Vorgehensweise nicht möglich (FATIMA et al., 2004). Nicht zuletzt spielen auch die Zeit, die Relevanz der Themen und die Informationsverteilung eine wichtige Rolle bei der Wahl der Verhandlungsprozedur.

- Das Konzessionsverhalten ist bei mehrdimensionalen Verhandlungen komplexer. Während es bei eindimensionalen Verhandlungen vorrangig um die Frage geht, ob und wann eine Konzession vorgenommen wird, so muss im mehrdimensionalen Fall auch die Dimension der Konzession bestimmt werden. Es ist davon auszugehen, dass eine Verhandlungspartei bei unwichtigeren Themen eher zu Konzessionen neigt, als bei für sie relevanten Themen (LAI, 2004). Ein solches Nachgeben fällt dann besonders leicht, wenn im Gegenzug dazu eine Konzession in einem wichtigen Thema bewirkt werden kann.

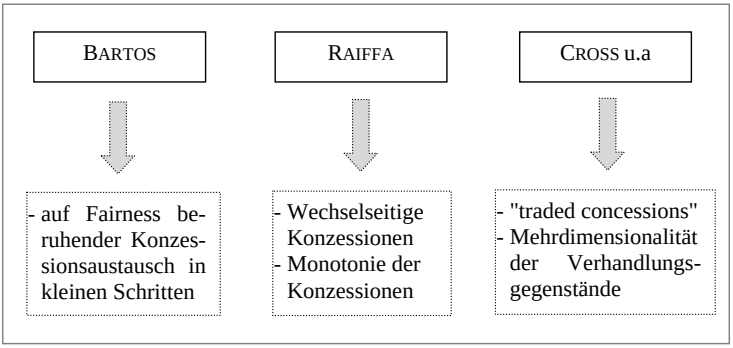
Vor dem Hintergrund der in diesem KAPITEL zitierten Arbeiten lässt sich folgendes Resümee ziehen. Allen erwähnten Arbeiten ist die Analyse des Verhandlungsprozesses gemein. Im Gegensatz zu normativen Verhandlungsanalysen zielen prozessorientierte Analysen darauf ab, das tatsächliche Verhalten von Individuen abzubilden und somit Erkenntnisse bezüglich des Konzessionsverhaltens und des Konzessionsablaufs zu generieren. Dabei findet eine Vielzahl verschiedenartiger Ansätze Anwendung. Leider mangelt es an einer umfassenden Theorie, in welcher die vielen Faktoren, die das Verhandlungsverhalten und damit den Verhandlungsprozess determinieren, Berücksichtigung finden. *"The numbers of variables playing a role in the negotiation process is presumed to be rather large. Their role is as yet not fully or convincingly understood and additional difficulty being to establish the independent variable that would permit one to determine why a negotiator selects one path over another (and what kind of parameter is involved)"* (DUPONT, FAURE, 2002, S. 49).

Vor allem bei der Betrachtung mehrdimensionaler Verhandlungen ist es nicht eindeutig, wie der tatsächliche Verhandlungsprozess gesteuert wird. Zu vielfältig

ist die Anzahl an Faktoren, die Einfluss auf das Verhandlungsgeschehen und letztendlich auch auf das Ergebnis nehmen.

Dennoch ist es möglich, aus der Vielzahl an prozessorientierten Studien allgemeine Schlussfolgerungen zu ziehen, die für das weitere Analysevorgehen dieser Arbeit Berücksichtigung finden werden. ABBILDUNG 2.4 stellt diese Ergebnisse in einer Übersicht zusammen.

Abbildung 2.4: Kernaussagen der prozessorientierten Verhandlungsanalyse



Quelle: Eigene Darstellung.

Abschließend lässt sich festhalten, dass der Konzessionsprozess nicht durch eine vollkommene Rationalität der Individuen geleitet wird. Vielmehr nehmen Werte- und Moralvorstellungen eine große Bedeutung ein. Fairness ist dabei eine Norm, die in Verhandlungen zum Tragen kommt und reziprokes Verhalten sowie Monotonie der eigenen Konzessionen für erfolgreiche Verhandlungsabschlüsse bedingt.

2.3 Theoretische Implikationen für die Analyse einer realen Verhandlungssituation

In der vorangegangenen Diskussion wurden verschiedene Ansätze zur Erklärung von Verhandlungsproblemen herausgearbeitet. Dabei wurden die unterschiedlichen Herangehensweisen und Untersuchungsgrößen der jeweiligen Ansätze hervorgehoben.

Abbildung 2.5: Zusammenfassung der Erklärungsansätze

Strukturelle Analyse	⇒ *Machtverhältnisse* als Basis zur Erklärung von Verhandlungsergebnissen
Strategische Analyse	⇒ *Vollkommen rationales Verhalten* von Individuen als Basis von Verhandlungsergebnissen
Prozessorientierte Analyse	⇒ *Konzessionsprozess* als Basis zur Erklärung von Verhandlungsergebnissen

Quelle: Eigene Darstellung.

Ziel der Arbeit ist es, zum Verständnis des Verlaufes und Ausgangs der WTO-Verhandlungen zwischen der EU und den USA zum Abbau der Agrarexportsubventionen beizutragen. Entsprechend dieser Zielsetzung sind der Anwendbarkeit *strategischer Konzepte* Grenzen gesetzt. Strategische Analysen mögen sinnvolle Verhandlungslösungen gegebener Verhandlungssituationen aufzeigen, jedoch unter der Annahme der uneingeschränkten Rationalität der Akteure. Wie bereits an mehrfacher Stelle gezeigt wurde, weicht das tatsächliche Verhalten von Individuen von der vollkommenen Rationalität ab. Bei aller Würdigung der spieltheoretischen Verdienste bei der Modellierung ökonomischer Problemstellungen, die Interpretationsmöglichkeit eines realen Verhandlungsverlaufs ist mit Hilfe eines normativ ausgerichteten Instrumentariums eingeschränkt. Verhaltensspezifische Betrachtungen finden aufgrund der Annahme vollkommenen rationalen Verhaltens keinerlei Berücksichtigung. Die auf Nutzenfunktionen gerichtete Modellierung lässt eine Abbildung solch komplexer Verhaltensstrukturen nur schwer zu, wodurch sich ein Bewertungsproblem bei der Ermittlung von Verhandlungslösungen ergibt. Darüber hinaus ist die fehlende Vergleichbarkeit von Nutzenwerte zwischen Individuen ein großes Problem.

Akteursbezogene Faktoren stehen bei den strukturellen als auch bei den prozessorientierten Analysen im Vordergrund der Betrachtung. Bei den *strukturellen Analysen* werden unterschiedliche Machtverhältnisse (strukturelle Unterschiede) als Basis zur Erklärung von Verhandlungsergebnissen herangezogen. Da es sich bei der hier betrachteten Verhandlung zwischen der EU und den USA um eine symmetrische Kräftekonstellation handelt, bietet der strukturelle Erklärungsansatz dahingehend keinen hinreichenden Interpretationsspielraum für den beobachteten Verhandlungsprozess.

Relevante Informationen können jedoch gewonnen werden, wenn der Begriff Macht nicht im Sinne der traditionellen Theorie als materielle Größe verwendet, sondern als Beziehungs- und Verhaltensgröße interpretiert wird. Demnach schließt Macht akteursbezogene Faktoren, wie beispielsweise strategisches und taktisches Verhalten von Parteien, ein und ermöglicht dementsprechend Rückschlüsse für den Verhandlungsverlauf und -ausgang.

Prozessorientierte Analysen weisen die höchste Erklärungsgüte von Verhandlungsverläufen auf, da sie das tatsächliche Konzessionsverhalten der Verhandlungsparteien in den Mittelpunkt der Analyse setzen. Die vorgestellten Arbeiten weisen auf ein Konzessionsverhalten hin, welches sich dem vollkommenen Rationalitätskalkül entzieht, indessen sozialen Normen und Fairnessprinzipien folgt.

Vor dem Hintergrund der bisherigen theoretischen Auseinandersetzung lassen sich folgende allgemeine Erkenntnisse ableiten, die in der Analyse der WTO-Agrarverhandlungen Berücksichtigung finden müssen:

1. *Keine vollkommene Rationalität der Individuen;*
2. *Bewertungsproblem bei einer Analyse im Nutzenraum;*

3. *Macht stellt eine Einflussgröße in Verhandlungen dar. Es existieren jedoch unterschiedliche Auffassungen bezüglich des Machteinflusses (Macht als materielle Größe und als Verhaltensgröße).*
4. *Verhalten in Verhandlungen beruht auf sozialen Normen wie Fairness.*

Eine Theorie, die eine Verknüpfung dieser Erkenntnisse ermöglicht, ist die Theorie der Anspruchsniveaus und deren Anpassung. Der Begriff des Anspruchsniveaus wurde bereits in den 1930er Jahren bei der psychologischen Auseinandersetzung mit menschlichem Verhalten und seinen Entscheidungsprozessen geprägt. (LEWIN, 1926; HOPPE, 1930). Entsprechend psychologischer Beobachtungen handeln Individuen zielorientiert und beurteilen ihr eigenes Leistungsniveau anhand selbstgesteckter Ansprüche. Eine anspruchsbasierte Analyse hat somit den Vorteil, dem eher als eingeschränkt rational zu bezeichnenden Verhalten von Menschen gerecht zu werden.

Die Idee des Anspruchsniveaus als Entscheidungskonstrukt für menschliches Verhalten fand in den späten 50er und 60er Jahren Eingang in die wirtschaftswissenschaftlich orientierte Entscheidungsforschung (SIMON, 1958; SIEGEL und FOURAKER 1960; SAUERMANN und SELTEN, 1962). Das Konstrukt der Anspruchsniveaus wurde in zahlreichen Experimenten untersucht und ihm wird eine sehr hohe Erklärungsgüte für menschliches Verhalten bescheinigt.

Anspruchsanpassungsprozesse lassen sich nicht nur für unilaterale sondern auch für interdependente Entscheidungssituationen modellieren. Eine sehr gute Vorhersagequalität für Verhandlungen wird der Anspruchsausgleichstheorie bestätigt, auch in komplexeren, mehrdimensionalen Verhandlungssituationen. (SAUERMANN und SELTEN, 1962; TIETZ, 1976; SIEGEL, FOURAKER, 1960; CROTT et al. 1974/83; AHLERT, 2004 u.v.m.).

Aus diesem Grund lohnt sich eine intensivere Auseinandersetzung mit der Theorie der Anspruchsniveaus. Im Folgenden wird daher auf Anspruchsniveaus als menschliches Entscheidungskonstrukt im Allgemeinen eingegangen. Im weiteren Verlauf wird der Schwerpunkt auf der anspruchsbasierten Verhandlungsanalyse liegen.

3 DAS KONZEPT DER ANSPRUCHSANPASSUNG VOR DEM HINTERGRUND EINGESCHRÄNKTER RATIONALITÄT

Um dem eingeschränkt rationalen Verhalten von Individuen in Verhandlungen gerecht zu werden, soll der Verhandlungsprozess mit Hilfe von Anspruchsniveaus und deren Anpassung modelliert werden. Die Theorie der Anspruchsanpassung basiert auf Anspruchsniveaus als Ausdruck menschlichen Verhaltens, welches als zielorientiert zu charakterisieren ist. Anspruchsniveaus stellen im Entscheidungsprozess Bezugs- bzw. Zielgrößen dar, die als Entscheidungskriterien bei der Beurteilung adäquater Alternativen herangezogen werden. Damit wendet sich die Theorie der Anspruchsanpassung vom traditionellen Menschenbild des homo oeconomicus und vom idealtypischen rationalen Verhalten der Nutzen- und Gewinnmaximierung ab.

Im Folgenden wird das Konzept der eingeschränkten Rationalität und die damit einhergehende Theorie der Anspruchsniveaus vorgestellt. Es wird gezeigt, dass die Anspruchserfüllung und die Anspruchsanpassung tragende Prinzipien des menschlichen Verhaltens sind. Diese experimentell fundierten Regeln bilden die Grundlage für eine theoretische Auseinandersetzung der Anspruchsanpassung in Verhandlungen in KAPITEL 4. In KAPITEL 5 erfolgt anschließend die anspruchsbasierte empirische Analyse der WTO-Agrarverhandlungen.

3.1 Das Verhaltensmodell eingeschränkter Rationalität und die Bedeutung von Anspruchsniveaus

In der neoklassischen Theorie wird vornehmlich davon ausgegangen, *"dass wirtschaftliches Verhalten mit Hilfe von auf Nutzen oder Gewinn gerichteten Maximierungshypothesen erklärt werden kann"* (SELTEN, TIETZ, 1980). Die empirische Evidenz zeigt jedoch, dass Wirtschaftssubjekte sich nicht vollkommen rational verhalten und widerspricht damit dem idealtypischen Optimierungsstreben von Individuen, welches von der neoklassischen Theorie postuliert wird (u.a. SELTEN und BERG, 1970; PRUITT, 1970; SELTEN, 1990a, 1990b). In der Realität treffen Menschen nicht immer optimale Entscheidungen und bleiben oftmals hinter dem eigentlich Möglichen zurück. Ein Mensch ist kein allwissender "Laplace'scher Dämon", der über uneingeschränkte Zeit und unbegrenzte Denk- und Rechenkapazitäten verfügt. Er kann weder komplizierte Nutzenfunktionen überschauen noch Maximierungsaufgaben lösen. Beobachtungen in Experimenten, dass bereits einfache Optimierungsüberlegungen von Probanden nicht durchgeführt werden, bestätigen diese Aussage (TIETZ und SELTEN, 1980). Darüber hinaus weisen Experimente von TVERSKY (1969) sowie LICHTENSTEIN und SLOVIC (1971) auf Verhaltensphänome,

wie intransitives Entscheidungsverhalten bzw. die Umkehr von Präferenzen (preference reversal), hin. Diese Beobachtungen stellen die Anwendbarkeit der Rationalitätsannahme für deskriptive Theorien des menschlichen Entscheidungsverhaltens in Frage.

Man kann argumentieren, dass Individuen mit zunehmender Erfahrung zu optimalem Verhalten tendieren. Der Lernprozess aus Erfahrung ist unbestritten eine Einflussgröße, die das Verhalten beeinflusst. Dieser ist jedoch nur bei einer häufigen Rückkopplung möglich und setzt somit eine Orientierung an kurzfristigen Erfolgs- und Misserfolgskriterien voraus. Ob auf lange Frist optimales Verhalten erlernt werden kann, sei bezweifelt, da die Erfahrungen über den langfristigen Erfolg von Entscheidungen gering sind (SELTEN und TIETZ, 1980).

Eine andere Argumentation für die Beobachtung nicht vollkommen rationalen Verhaltens von Individuen liefert JON ELSTER. Er begründet das nicht nur auf Ergebnis ausgerichtete Verhalten von Menschen mit der Orientierung an sozialen Normen und Moralvorstellungen in einer Gesellschaft und betont die Rolle von Emotionen für das menschliche Entscheidungsverhalten (ELSTER, 1989 und 1998).

Vor dem Hintergrund der Diskussion des Konzepts der vollkommenen Rationalität stellt sich indes die Frage, wie tatsächliches Verhalten von Individuen in Entscheidungssituationen erklärt und in einer Theorie formuliert werden kann. Eine Antwort lieferte HERBERT SIMON bereits 1955 mit seiner Theorie der eingeschränkten Rationalität. Demnach wollen sich Entscheidungsträger zwar unter Abwägung aller Informationen rational verhalten, ihrer Rationalität ist aber aufgrund von Informationsbeschaffungskosten, Unsicherheit und Ungewissheit Grenzen gesetzt (SIMON, 1955). Die Theorie der eingeschränkten Rationalität beruht somit auf der Tatsache, dass Entscheidungsprozesse aufgrund von Einschränkungen der kognitiven Fähigkeiten des Menschen immer nur eingeschränkt rational getroffen werden und nicht in erster Linie durch das Streben nach Gewinnmaximierung bestimmt werden.

Nach SIMON (1955) handelt ein Individuum eingeschränkt rational, wenn es im Entscheidungsprozess die Suche nach Alternativen stoppt, wenn es eine gefunden hat, mit der es zufrieden ist, ungeachtet dessen, dass es noch eine bessere geben könnte. In diesem Zusammenhang prägte der Nobelpreisträger HERBERT SIMON die Wortschöpfung "saticficing" – eine Zusammensetzung aus "satisfy" und "suffice". Diese soll zum Ausdruck bringen, dass Denkprozesse und Handlungen nicht perfekt sein müssen, jedoch zu einem zufriedenstellenden und als ausreichend empfundenem Ergebnis führen sollen.

Die experimentelle Wirtschaftsforschung rund um die Ökonomen SAUERMANN, SELTEN und TIETZ bekräftigt die Theorie von SIMON, wonach das menschliche Verhalten eingeschränkt rationalen Prinzipien folgt (u.a. SAUERMANN und SELTEN, 1959, 1962; SELTEN, 1967a, b; SELTEN, 1970; TIETZ, 1972a, b, c; TIETZ, 1973; TIETZ, WEBER et. al. 1978). Im Lichte experimenteller Ergebnisse handeln

Individuen zielorientiert und zweckentsprechend, streben aber nicht ausschließlich nach besten Lösungen. Das individuelle Verhalten ist somit keineswegs irrational, beruht aber auf einer eigenen Rationalität, die stark von der normativen Entscheidungstheorie abweicht.

Wichtige theoretische Bausteine der Theorie der eingeschränkten Rationalität sind das Anspruchsniveau und deren Anpassung. *"Während die uneingeschränkte absolute Rationalität nur die Auswahl einer ‚besten' Lösung als vernünftiges Verhalten erscheinen lässt, gibt sich die eingeschränkte Rationalität mit ‚guten' Lösungen zufrieden, weil die Ermittlung der ‚besten' Lösung an den begrenzten Rechenmöglichkeiten scheitert. Was eine ‚gute' Lösung ist, bestimmt das Anspruchsniveau"* (SAUERMANN, SELTEN, 1962).

Vor dem Hintergrund der eingeschränkten Rationalität steht daher der in der experimentellen Psychologie geprägte Begriff der "Anspruchsniveaus" im Mittelpunkt der Analyse des menschlichen Entscheidungsverhaltens. Die Idee des Anspruchsniveaus als Entscheidungskonstrukt für menschliches Verhalten geht auf die Psychologen LEWIN (1926) und HOPPE (1930) zurück, die dieses als Bezugrahmen der eigenen Leistungsbewertung konzipierten. So versteht man unter einem Anspruchsniveau die "Gesamtheit von Erwartungen, Zielsetzungen oder Ansprüchen an die eigene zukünftige Leistung", d.h. den "Schwierigkeitsgrad der Aufgabe, die als Ziel für die nächstfolgende Handlung gewählt wird" (HOPPE, 1930). Mit der Festsetzung des Anspruchsniveaus gibt ein Individuum oder auch eine Gruppe sich selbst Zielvariablen vor, deren Erfüllung als befriedigend betrachtet wird. Somit entspricht ein Anspruchsniveau einem sich selbst gesteckten Leistungsziel und ist als solches leichter erfassbar als das nur schwer messbare "Nutzenkonstrukt".

Entsprechend der Natur des Menschen strebt dieser nach Erfolg und versucht, Misserfolg zu vermeiden. Daher ist ein Individuum zwar bemüht, höhere Anspruchsniveaus zu erzielen, da dies ein höheres Erfolgserlebnis darstellt. Gleichzeitig birgt aber das Streben nach höheren Ansprüchen auch die Gefahr des Scheiterns, was wiederum ein Individuum zu umgehen versucht. Somit ist das Anspruchsniveau das Ergebnis eines gleichzeitig und damit konfliktär wirkenden Strebens nach Erfolg und eines Vermeidens von Misserfolg. *"Das Auftreten von Erfolgs- und Misserfolgserlebnissen ist dabei nicht an bestimmte Leistungen gebunden. Als ausschlaggebend erweist sich vielmehr das Verhältnis der Leistung zum momentanen Anspruchsniveau der Person"* (HOPPE, 1930). Die Erfolgsbewertung erfolgt in Relation zu der individuellen eigenen Zielsetzung und nicht in Bezug zu der absoluten Leistung. Das heißt, dass dieselbe Leistung in Abhängigkeit des aktuellen Anspruchsniveaus einmal als Erfolg und ein anderes Mal als Misserfolg erlebt werden kann.

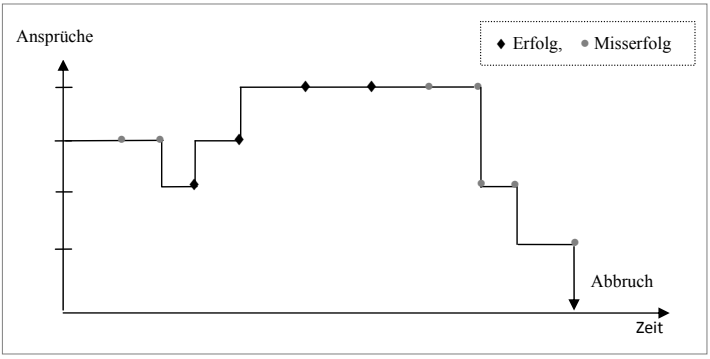
Nach HOPPE (1930) hängt die Anspruchsbildung in erster Linie von den äußeren Rahmenbedingungen und der Problemstellung ab. Darüber hinaus spielen individuelle Eigenschaften, wie beispielsweise die Einschätzung des Könnens im Verhältnis zur Schwierigkeit der Aufgabe, Ehrgeiz, Risikobereitschaft, Notwendigkeit

der Zielerreichung, eine Rolle. Weitere wesentliche Determinanten des Anspruchsniveaus sind die vorausgegangenen Erfahrungen eines Individuums in gleichen oder ähnlichen Situationen sowie seine Erwartungen über den Eintritt bestimmter Umweltzustände bzw. über die Folgen seiner Handlungen und Entscheidungen in der Zukunft.

Anspruchsniveaus sind keine starren sondern im Zeitablauf veränderlichen Größen. Sie werden aufgrund der oben beschriebenen Erfolgs- und Misserfolgserlebnisse angepasst. Die Verschiebung des Anspruchsniveaus hängt von der Beziehung der tatsächlichen Leistung zur jeweiligen Höhe des Anspruchsniveaus ab. Dementsprechend ist das Erreichen des selbst gesetzten Zielniveaus mit einer künftigen Anspruchssteigerung verbunden. Andererseits führt die wiederholte andauernde Nichterreichung des Ziels zur Senkung des Niveaus. Anders ausgedrückt, Ansprüche werden erhöht, wenn gute Lösungen leicht zu finden sind bzw. gesenkt, wenn die Erfüllung auf Schwierigkeiten stößt (HOPPE, 1930).

Die Anpassung von Ansprüchen erfolgt jedoch nicht nur unter Berücksichtigung der Eigenheiten der Problemstellung, sondern auch von der persönlichen Einstellung und des Charakters. Ähnlich der Einflussfaktoren auf die Anspruchsbildung beeinflussen persönliche Charaktereigenschaften wie Ehrgeiz und Erfahrung den Anspruchsanpassungsprozess. Die Anpassung ist in ihrer Ausprägung daher individuell verschieden. Es ist zu beobachten, dass ehrgeizige, risikofreudige Menschen nach Erfolgserlebnissen ihre Ansprüche deutlich erhöhen, während eher vorsichtige Menschen eine Anpassung in eher kleinen Schritten vollziehen. Analog senken wagemutige Menschen bei Misserfolgen nicht sofort ihre Ansprüche, sondern erst bei wiederholtem Nichterreichen der Ziele. Die erlebte Stärke des Erfolgs bzw. Misserfolgs, der vorangehende Gesamtverlauf einer Problemlösung sowie die individuellen Eigenheiten einer Person sind zusammenspielende Größen, die den Anspruchsanpassungsprozess determinieren (HOPPE, 1930). In ABBILDUNG 3.1 ist beispielhaft ein solcher Anpassungsprozess dargestellt.

Abbildung 3.1: Anspruchsanpassung als Wirkung von Erfolg und Misserfolg



Quelle: HOPPE (1930).

Die Idee der Anspruchsniveaus wurde Mitte der 50er Jahre im Zuge der zunehmenden Infragestellung der Brauchbarkeit des intervallskalierten Nutzenkonstruktes für Theorien menschlicher Entscheidungen, von wirtschaftswissenschaftlich orientierten Entscheidungsforschern aufgegriffen.

Als Erster nutzte HERBERT SIMON diesen psychologisch geprägten Verhaltensmechanismus als Baustein für die Beschreibung menschlichen Verhaltens in ökonomischen Entscheidungssituationen. Das von Hoppe beschriebene Anpassungsverhalten von individuellen Zielen ist im Sinne der eingeschränkten Rationalität als vernünftiges Verhalten zu bezeichnen. Im Rahmen eines eingeschränkt rationalen Konzeptes formulierte SIMON (1955) das Anspruchserfüllungsprinzip *(Satisficing Principle)*.

Ausgangspunkt des Konzepts sind eine zweiwertige Auszahlungsfunktion V, definiert auf der Menge S aller möglichen Ergebnisse einer Entscheidung, und eine Menge A von Verhaltensalternativen oder Verhaltensweisen. Zu jeder Verhaltensalternative $a \in A$ gehört eine Menge von Ergebnissen $s_a \subset S$. Es gibt nur zwei Werte von V, 1 bzw. 0. Sie sind als "zufriedenstellend" (satisfactory) bzw. "nicht zufriedenstellend" (unsatisfactory) zu interpretieren. Die Entscheidungsregeln lauten:

1. Suche nach einer Menge $S' \subset S$ von möglichen Ergebnissen, so dass die Auszahlung V (s) =1 für alle $s \in S'$, dass heißt, dass die Auszahlung zufriedenstellend ist!
2. Suche eine Verhaltensweise $a \in A$ mit $S \subset S'$, dass heißt, suche eine solche Verhaltensweise, die zu befriedigenden Ergebnissen führt!

Gemäß diesem Anspruchserfüllungsprinzip wird *"nicht nach einer optimalen Lösung gesucht, sondern nach einer Lösung, die unter den jeweiligen Bedingungen gerade genug ist"* (SIMON, 1955). Während beim Optimierungsprozess alle Alternativen simultan untereinander verglichen werden, erfolgt in einem solchen Entscheidungsprozess ein nacheinander ablaufender Vergleich der möglichen Alternativen unter dem Kriterium der Zufriedenstellung oder Nicht-Zufriedenstellung.

Dieses einfache Modell der Anspruchsniveaus bietet große Anwendungsmöglichkeiten. Kriterien für die Bestimmung zufriedenstellender Lösungen können flexibel gewählt werden und sind in erster Linie von der Problemstellung abhängig.

3.2 Die Theorie der Anspruchsanpassung von SAUERMANN und SELTEN

3.2.1 Einführung

Die Arbeit von SIMON stellte eine Art Weichenstellung dar, die der experimentellen Wirtschaftsforschung den Weg ebnete. Ziel der experimentellen Forschung war es, zum Verständnis des menschlichen Entscheidungsverhaltens sowie einer Theorie der eingeschränkten Rationalität beizutragen. Vor dem Hintergrund des Konzepts

der Anspruchsniveaus wurden erste ökonomische Leistungsexperimente bereits Ende der 50er Jahre für individuelle eindimensionale Entscheidungssituationen durchgeführt. (SIEGEL, 1957; SIMON, 1958). Darüber hinaus fand das Konzept der Anspruchsniveaus im Kontext sozialer Beziehungen bzw. zur Analyse von Verhandlungssituationen Anwendung, wie beispielsweise bereits 1959 in der Austauschtheorie von THILBAUT und KELLY (1959) sowie im Experiment des bilateralen Monopols von SIEGEL und FOURAKER (1960).[12] Auch SAUERMANN und SELTEN wurden schon frühzeitig von diesem Verhaltenskonzept inspiriert (SAUERMANN und SELTEN, 1959). Mit der Formulierung der *Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung* stellten SAUERMANN und SELTEN (1962, SELTEN 1998) ihre experimentellen Beobachtungen ökonomischen Entscheidungsverhaltens in einer anspruchsbasierten Theorie dar. Gegenstand der Theorie ist es zu erklären, wie ökonomische Entscheidungen zustande kommen, wobei mehrdimensionale Entscheidungssituationen in Form mehrerer Zielvariablen betrachtet werden. Die relevanten Fragestellungen sind dabei: *"Was ist eine befriedigende Lösung?"* und *"Durch welche Verhaltensweisen wird diese erreicht?"* (SAUERMANN und SELTEN, 1962). Die Theorie der Anspruchsanpassung am Beispiel für Unternehmensentscheidungen ist eine allgemeine Theorie des Entscheidungsverhaltens für unilaterale Entscheidungssituationen. Da dieses Konzept maßgeblich Ausgangspunkt weiterer theoretischer Überlegungen in Bezug auf eine anspruchsbasierte Verhandlungsanalyse ist, soll an dieser Stelle auf die der Theorie zugrunde liegenden Anspruchsanpassungsmechanismen eingegangen werden.

3.2.2 Das Modell der Anspruchsanpassung

Unternehmerische Entscheidungen lassen sich als Ergebnis eines Zusammenwirkens von Präferenzsystem und Umweltvorstellung interpretieren. Während im traditionellen Modell der Gewinnmaximierung das Präferenzsystem durch Nutzenfunktionen abgebildet und die Umwelt durch Produktions- und Nachfragefunktion beschrieben wird, sind das sogenannte Anspruchsanpassungsschema und das Einflussschema die Kerninstrumente des Modells der Anspruchsanpassung (SAUERMANN und SELTEN, 1962).

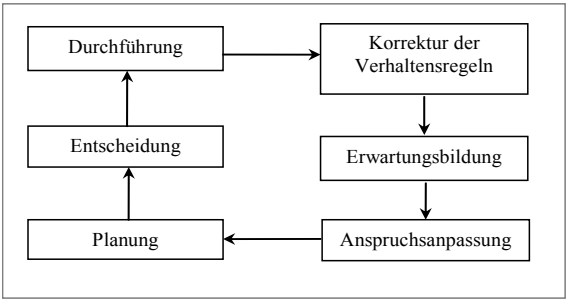
Zur Erklärung anspruchsgesteuerten Entscheidungsverhaltens bedienen sich SAUERMANN und SELTEN dem Anspruchsniveau, welches sie *"als das Bündel aller Ansprüche, die erfüllt sein müssen, damit das Individuum zufriedengestellt wird",* definieren (1962, S. 579). Anspruchsniveaus erfassen somit die Ansprüche mehrerer Zielvariablen. Dies ermöglicht die Berücksichtigung mehrerer Zielvariablen (Einzelansprüche) im Entscheidungsprozess.

Grundannahme von SAUERMANN und SELTEN ist, dass Individuen bestrebt sind, realistische Anspruchsniveaus zu bilden, deren Umsetzungen auch tatsächlich realisiert werden können. Dies erfolgt durch eine kontinuierliche Anpassung an veränderte Umweltbedingungen und unter Berücksichtigung der individuellen

[12] Auf anspruchsbasierte Verhandlungsexperimente wird in Kapitel 4 intensiv eingegangen.

Erfahrungen aus der Vergangenheit. Entsprechend der bereits oben beschriebenen Anpassungsregel werden Anspruchsniveaus nach oben angepasst, wenn diese leicht zu erreichen sind bzw. gesenkt, wenn sie nur unter Schwierigkeiten erreicht werden können. Im Sinne der eingeschränkten Rationalität ist es das Ziel eines Individuums, *"Lösungen zu finden, die sein Anspruchsniveau erfüllt"* (SAUERMANN und SELTEN, 1962, S. 579.).

Abbildung 3.2: Dynamischer Entscheidungsprozess



Quelle: SAUERMANN und SELTEN (1962).

Der Entscheidungsprozess ist ein Zusammenspiel von Planung, Erwartungsbildung und Anspruchsanpassung. Er lässt sich anhand eines dynamischen Flussdiagramms darstellen (vgl. ABBILDUNG 3.2) und umfasst im Allgemeinen sechs ineinander übergreifende Phasen: Korrektur der Verhaltensregeln, Erwartungsbildung, Anspruchsanpassung, Planung, Entscheidung und Durchführung. Ziel des unternehmerischen Entscheidungsprozesses ist, diejenigen Aktionen aus verschiedenen Aktionsalternativen auszuwählen, die eine Realisierung des Anspruchsniveaus ermöglichen.

3.2.2.1 Das Einfluss- und das Anspruchsanpassungsschema

Die zwei wichtigsten Komponenten der Theorie sind das Einflussschema und das Anspruchsanpassungsschema. Das Einflussschema spiegelt die Umweltkenntnis wider und wird im Zeitablauf immer wieder den Erfahrungen angepasst. Dem Schema (vgl. ABBILDUNG 3.3) ist die jeweils erwartete Richtung des Einflusses verschiedener Aktionsmöglichkeiten auf die Zielgrößen zu entnehmen. Der qualitative Zusammenhang zwischen den Aktionsmöglichkeiten (A_m) und den Zielvariablen (Z_n), wird in einer Matrix mit einem "+" bei positivem, mit einem "-" bei negativem und mit einem "o" bei neutralem Einfluss dargestellt. Werden im Zeitablauf bei der Realisierung der Unternehmenspläne andere Zusammenhänge festgestellt, wird das Einflussschema entsprechend dieser Erfahrungen angepasst.

Abbildung 3.3: Das Einflussschema

	Z_1	Z_2	.....	Z_n
A_1	o	-	.....	+
A_2	+	-	.....	–
⋮	⋮	⋮		⋮
A_m	o	+	.....	o

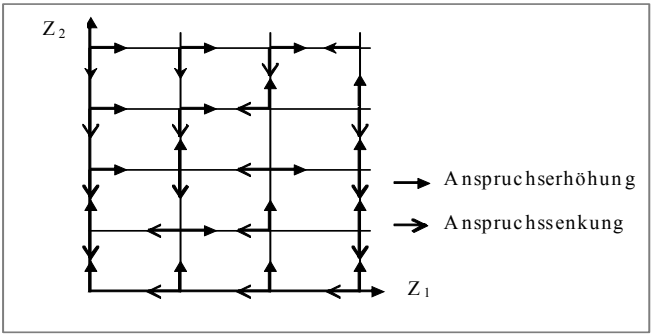
Quelle: SAUERMANN und SELTEN (1962).

Das Präferenzsystem wird durch das Anspruchsanpassungsschema beschrieben. Aufgrund seines explikativen und normativen Charakters *"liefert es nicht nur eine Erklärung für das tatsächliche Geschehen, sondern kann auch zur Präzisierung unklarer Präferenzvorstellungen herangezogen werden"* (SAUERMANN und SELTEN, 1962, S. 582). Da Anspruchsniveaus als Bündel von Ansprüchen (Zielvariablen, Z_n) definiert werden, lassen sie sich in einem Anspruchsgitter graphisch abbilden. Jeder Eckpunkt eines n-dimensionalen Gitters entspricht einem Anspruchsniveau. Das Anspruchsanpassungsschema ist eine vollständige Anordnung von Zielvariablen, wobei eine Dringlichkeitsordnung maßgeblich für die Richtung der Anspruchsanpassung ist. Die Dringlichkeit einer Anspruchsanpassung einer Zielvariablen Z_n kann dabei auf jedem Anspruchsniveau unterschiedlich angeordnet sein. Ausgehend von einem geringen Anspruchsniveau mögen für einen Entscheidungsträger Ziele Vorrang haben, die in einer anderen Situation, in welcher bereits ein höheres Anspruchsniveau als Bewertungsbasis herangezogen werden kann, keine Priorität mehr genießen. Beispielsweise wird in einem jungen Unternehmen dem Umsatzziel eine höhere Bedeutung beigemessen als dem Gewinnziel oder dem Ausbau von Marktanteilen. Mit einer Umsatzsteigerung werden im Zeitablauf Umsatzziele jedoch nachrangig und Ziele, die in früheren Unternehmensphasen weniger wichtig waren, erfahren eine neue Präferenz.[13]

Für den Fall, dass Ansprüche nicht nach oben angepasst werden können, ist im Interesse einer Anspruchserfüllung eine Anspruchssenkung unausweichlich. Anspruchsniveaus, die sich aus mehreren Zielvariablen zusammensetzen, lassen sich entsprechend einer Verzichtsvorschrift nach unten anpassen. Ähnlich der Dringlichkeitsordnung wird für jedes Anspruchsniveau diejenige Zielvariable bestimmt, auf die gegebenenfalls am ehesten verzichtet werden kann. Hierbei handelt es sich um diejenige Variable, die in der Dringlichkeitsordnung an hinterster Stelle steht.

[13] Als Beispiel kann der Ausbau von Marktanteilen genannt werden.

Abbildung 3.4: Anspruchsgitter und Anpassungsschema



Quelle: SAUERMANN und SELTEN (1962).

In ABBILDUNG 3.4 ist zur grafischen Veranschaulichung ein Anspruchsgitter (vereinfachend) für einen zweidimensionalen Fall dargestellt. Die Dringlichkeits- bzw. die Verzichtsordnung eines jeden Anspruchsniveaus wird anhand der Pfeile verdeutlicht. Ausgehend von einem Eckpunkt bedeutet ein Pfeil nach rechts eine höhere Bedeutung der Zielvariablen Z_1 im Anspruchsanpassungsprozess. Analog bedeutet ein senkrechter Pfeil nach oben, dass einer Erhöhung der Zielvariablen Z_2 Vorrang gegenüber einer Erhöhung von Z_1 eingeräumt wird. Entsprechend sind die Pfeile nach links (Z_1) bzw. nach unten (Z_2) als Verzichtsvariablen zu interpretieren.

3.2.2.2 Der Anspruchsanpassungsprozess

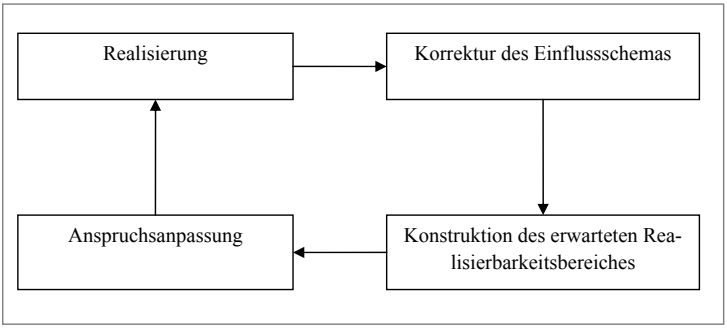
Unter Berücksichtigung des Anspruchsanpassungsschemas lassen sich folgende Anspruchsanpassungsregeln formulieren: Ausgehend vom aktuellen Anspruchsniveau, welches sich aus den realisierten Größen der Vergangenheit ergibt, ist man um eine Anspruchserhöhung bemüht. Entsprechend der Anpassungspräferenz wird man versucht sein, die dringlichere Zielvariable um eine Stufe zu erhöhen, um so ein höheres Anspruchsniveau zu erreichen. Wenn keine Erhöhung möglich ist, wird versucht, eine Anpassung der zweitdringlichsten Zielvariablen zu erreichen usw. Wenn eine Anpassung nach oben erfolgreich war, so wird der Anpassungsprozess fortgesetzt, indem eine weitere Erhöhung angestrebt wird. Diese Anpassung erfolgt dann jedoch entsprechend der Dringlichkeitsordnung des neuen, erhöhten Anspruchsniveaus. Die Anpassung nach oben wird so lange fortgesetzt bis keine Zielvariable mehr erhöht werden kann bzw. kein höheres Anspruchsniveau erreicht werden kann (SELTEN, 1998).

Eine Anpassung nach unten wird dann vorgenommen, wenn eine Realisierung des angestrebten Anspruchsniveaus nicht möglich ist. Die Anpassung nach unten erfolgt entsprechend der Verzichtsvariablen. Kann auch dieses Anspruchsniveau nicht umgesetzt werden, erfolgt eine weitere Anspruchssenkung entsprechend der Verzichtsvariable des neuen Niveaus. Da die Verzichtsvariablen der einzelnen Anspruchsniveaus variieren, kann einmal die Senkung der einen Zielgröße und ein

anderes Mal die Senkung einer anderen Zielvariablen gefordert sein. Der Anpassungsprozess wird so lange fortgesetzt, bis ein realistisches – also umsetzbares – Anspruchsniveau gefunden ist. Ist beispielsweise nach einer Anspruchssenkung eine Anspruchserhöhung möglich, dann wird diese Anpassung vorgenommen und weitere Anpassungsschritte geprüft. Sind keine Anpassungen mehr möglich, so endet der Prozess. Innerhalb des Realisierungsbereiches ist das endgültige Anspruchsniveau pareto-optimal, da keine Zielvariable auf ein höheres Niveau gehoben werden kann, ohne eine andere Zielvariable auf ein niedrigeres Niveau zu senken (SAUERMANN und SELTEN, 1962). Voraussetzung eines Anspruchsanpassungsprozesses ist eine vollständige Beschreibung der Dringlichkeits- bzw. Verzichtsordnung. Vor allem in mehrdimensionalen Situationen ist es zwingend notwendig zu wissen, welche Präferenzen bezüglich der Zielvariablen bestehen. Im mehrdimensionalen Fall ist es nicht nur wichtig, die dringlichste Variable zu kennen, sondern auch die sich an die Größe anschließende Ordnung der weiteren Zielvariablen. Kann nämlich eine Anpassung der wichtigsten Zielgröße nicht erreicht werden, so muss nicht sofort mit einer Anspruchssenkung reagiert werden. Vielmehr ist es möglich, das Anspruchsniveau durch die Erhöhung der zweit-, dritt- oder viertwichtigsten (usw.) Zielgröße nach oben anzupassen. Um eine solche Anpassungsentscheidung vornehmen zu können, ist die Kenntnis der Zielpräferenzen – also der vollständigen Dringlichkeitsordnung – unumgänglich.

Der Entscheidungsprozess, der sich unter den hier beschriebenen Verhaltensmechanismen vollzieht, kann als einfacher Aktionskreislauf dargestellt werden. Dieses sogenannte Routinemodell zeigt, welche Aktionsalternative ausgewählt wird, um die Realisierung des angestrebten Endanspruchsniveaus zu erreichen (vgl. ABBILDUNG 3.5). Der Prozess beginnt mit der Erwartungsbildung über den Realisierbarkeitsbereich. Dieser wird aufgrund der realisierten Zielgröße sowie der Erfahrung in der vorangegangenen Periode und der damit verbundenen Anpassung des Einflussschemas konstruiert und entspricht den erwarteten realisierbaren Anspruchsniveaus. Nach dem Erwartungsbildungsprozess erfolgt entsprechend des Anspruchsanpassungsschemas und des erwarteten Realisierbarkeitsbereiches die Anspruchsanpassung. Dieser Anpassungsprozess führt zu einem pareto-optimalen Endanspruchsniveau. Im Rahmen einer Unternehmensplanung ist es daraufhin die Aufgabe, diejenige Aktion auszuwählen, die die Ansprüche der Zielvariablen und damit dem Endanspruchsniveau genügen. In der darauffolgenden Periode dient dieses Anspruchsniveau als Ausgangsniveau für den nächsten Anpassungsprozess.

Abbildung 3.5: Aktionskreislauf des Entscheidungsprozesses



Quelle: SAUERMANN und SELTEN (1962).

3.2.3 Experimentelle Ergebnisse

Vor dem Hintergrund dieser bereits 1962 formulierten Anspruchsanpassungstheorie konzentrieren sich die aktuellen Forschungsaktivitäten von REINHARD SELTEN auf der weiteren experimentellen Überprüfung dieser Anspruchsanpassungsprinzipien. In computergestützten Laborexperimenten für mehrdimensionale intertemporale Planungs- und Entscheidungsprobleme in einem Marktmodell wurden vor dem Hintergrund eingeschränkter Rationalität Fragen hinsichtlich der Zielbildung sowie der Anpassung von Anspruchsniveaus nachgegangen (SELTEN, PITTNAUER, HOHNISCH, 2008).

Aus den Experimenten ist ersichtlich, dass zur Erreichung des Gesamtzieles (Gewinn) von den Versuchspersonen unterschiedliche Zielvariablen verfolgt und diese im Zeitablauf auch variiert wurden. Die Ergebnisse zeigen darüber hinaus, dass Versuchspersonen mit einem konstanten Zielsystem erfolgreicher das Gesamtziel verwirklichen konnten, als diejenigen, die ihr Zielsystem häufiger variierten.

Des Weiteren konnte eine Anpassung der Anspruchsniveaus der Versuchspersonen beobachtet werden. SELTEN und KOAUTOREN (2008) definieren ein Anspruchsniveau als einen Vektor von Zielwerten, wobei jede Komponente dem Wert einer Zielvariablen des Zielsystems entspricht. Es ist ein wesentliches experimentelles Ergebnis, dass die beobachtete Anspruchsänderung im Einklang mit den grundlegenden Prinzipien der Anspruchsanpassung (SAUERMANN und SELTEN, 1962; SELTEN, 1998) erfolgt. Von wichtiger Erkenntnis ist darüber hinaus, dass eine Anspruchsanpassung immer nur schrittweise (kein Überspringen von Anspruchsniveaus) und unter Änderung einer einzelnen Zielvariablen erfolgt. Der Anpassungsmechanismus ist durch eine Dringlichkeitsreihenfolge, mit der die einzelnen Zielvariablen verfolgt werden, gekennzeichnet. Eine Anspruchserhöhung erfolgt durch Erhöhung der wichtigsten Zielvariablen, wobei eine Anspruchssenkung durch eine Senkung der am wenigsten wichtigen Zielvariablen durchgeführt wird. Die Dringlichkeitsordnung der Zielvariablen kann dabei an jeder Stelle im Zielsystem variieren.

3.3 Zusammenfassung

Mit der Modellierung von Anspruchsniveaus und deren Anpassung ist es gelungen, ökonomische Entscheidungsprobleme unter Berücksichtigung des eingeschränkt rationalen Verhaltens von Individuen theoretisch zu erfassen. Dies gelingt, indem die übliche Zielsetzung der Nutzen- bzw. Auszahlungsmaximierung durch das Ziel der Anspruchserfüllung bzw. einer zufriedenstellenden Auszahlung ersetzt wird. Das eingeschränkt rationale Verhalten äußert sich darin, dass Individuen zwar zielgerichtet und interessengebunden handeln, sich jedoch den Möglichkeiten und Grenzen ihres Handelns bewusst sind. Dementsprechend passen sie ihre Anspruchsniveaus in Abhängigkeit der jeweiligen Entscheidungssituation an, wobei der Anpassungsprozess den oben erläuterten Prinzipien unterliegt. Die Anspruchsanpassungstheorie genügt dabei den Ergebnissen der experimentellen Wirtschaftsforschung und erfüllt den Anspruch einer deskriptiven Theorie, die das reale menschliche Verhalten abbildet.

In ökonomischen Konkurrenzsituationen sind Wirtschaftssubjekte dazu gezwungen, ihr Handeln auf das gegnerische Verhalten abzustimmen. In bilateralen oder multilateralen Entscheidungssituationen ist daher zu berücksichtigen, dass Verhandlungsergebnisse nicht nur von den eigenen Entscheidungen bzw. Aktionen abhängen, sondern insbesondere auch von den Entscheidungen bzw. Aktionen der gegnerischen Seite. Somit besteht eine Entscheidungsinterdependenz, wodurch das Entscheidungsproblem im Vergleich zu unilateralen Entscheidungssituationen deutlich komplexer und komplizierter wird (WEBER, 1976).

Wie in KAPITEL 2.2.3 gezeigt wurde, leiten sich Verhandlungsergebnisse aus einem Verhandlungs- bzw. Konzessionsprozess ab, welcher durch einen wechselseitigen Austausch fairer Zugeständnisse gekennzeichnet ist. Aufgrund konträrer Interessenslagen sowie Informationsasymmetrien ist es für die Verhandelnden nicht möglich, sich vollkommen rational und damit ausschließlich gewinnmaximierend zu verhalten. Vielmehr handeln auch hier Individuen zielorientiert und sind bereit, gegebenenfalls Kompromisse einzugehen. Gemäß der eingeschränkten Rationalität besteht in Verhandlungen *"die Leistung im Erreichen eines günstigen Verhandlungsergebnisses"* (WEBER, 1976, S. 22). Als Bezugsgröße für die Beurteilung günstiger Ergebnisse können wiederum Anspruchsniveaus herangezogen und der Einigungsprozess in interdependenten Entscheidungssituationen, insbesondere von Verhandlungen, entsprechend der Theorie der Anspruchsanpassung erklärt und modelliert werden. Die hier zugrunde liegenden Anpassungsprinzipien werden im Folgenden detailliert vorgestellt. Es wird gezeigt, dass in Verhandlungen ein Anspruchsausgleich stattfindet, eine Einigung also dort zu erwarten ist, wo beide Parteien ein möglichst gleiches Anspruchsniveau erreichen.

4 ANSPRUCHSBASIERTE VERHANDLUNGSANALYSE

Angeregt durch die Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung von SAUERMANN und SELTEN (1962) und der zunehmenden Verbreitung der Idee einer eingeschränkten Rationalität entwickelte sich auch die anspruchsbasierte Verhandlungsforschung. Für die Entwicklung einer anspruchsbasierten Verhandlungstheorie kommt der experimentellen Methode eine hohe Bedeutung zu. Sie liefert direkte Einblicke in das menschliche Entscheidungsverhalten, welches für die Entwicklung einer Theorie sowie deren empirischen Gehalt essentiell ist. Wie im Folgenden gezeigt wird, ist es möglich, den Ablauf einer Verhandlung, welcher durch die Sequenz von Konzessionen determiniert ist, als Anspruchsanpassungsprozess zu erklären (WEBER, 1976; TIETZ, 1976; TIETZ, WEBER et al., 1978; AHLERT, 2007, u.a.).

Zunächst wird ein kurzer Überblick über verschiedene Studien der anspruchsbasierten experimentellen Verhandlungsforschung gegeben. Die experimentellen Beobachtungen bildeten die Grundlage für die Formulierung der Anspruchsausgleichstheorie, welche durch eine hohe Prognosegüte von Verhandlungsverläufen und Verhandlungsergebnissen im Experiment gekennzeichnet ist. Im weiteren Verlauf wird das Modell des Anspruchsausgleichs in Verhandlungen mit seinen zugrunde liegenden Anspruchsanpassungs- und Konzessionsprinzipien vorgestellt. Zunächst orientieren sich die Erläuterungen an einer bilateralen Verhandlungssituation mit einem Verhandlungsgegenstand. Daran schließt sich die Betrachtung mehrdimensionaler Verhandlungssituationen an. Diese theoretischen Überlegungen bilden die Grundlage für die sich anschließende Fallanalyse der WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde.

4.1 Erkenntnisse aus der anspruchsorientierten experimentellen Verhandlungsforschung

Im Rahmen der experimentellen Wirtschaftsforschung wurden insbesondere in den 60er und 70er Jahren zahlreiche Verhandlungsexperimente durchgeführt (SIEGEL, FOURAKER, 1960; KELLEY et al., 1967; MORGAN, SAWYER, 1967; LIEBERT et al. 1968; HOLMES et al., 1971; TIETZ, 1972a,b,c und 1975; WEBER, 1976; CROTT, 1971; CROTT et al., 1974; HENNIG-SCHMIDT, 1996 uvm.). Diese Experimente verfolgten das Ziel, das tatsächliche Verhandlungsverhalten von Individuen zu erforschen. Dabei stand insbesondere die Untersuchung der Bedeutung von Anspruchsniveaus und deren Einfluss auf Verhandlungsprozesse und Verhandlungsergebnisse im Mittelpunkt der Studien.

Die zitierten Experimente liefern wertvolle Erkenntnisse über den Ablauf und das Verhalten in Verhandlungen, setzen jedoch individuell spezifische Untersuchungsschwerpunkte. Diese umfassen beispielsweise die Identifikation der Faktoren zur Anspruchsbildung, die Bedeutung der Höhe von Anspruchsniveaus auf den Verhandlungsverlauf, den Informationsgrad, die Bedeutung des ersten Gebots, die Konfliktgrenze sowie das Konzessionsverhalten, hier insbesondere die Konzessionsreihenfolge und die Konzessionshöhe.

So gingen beispielsweise SIEGEL und FOURAKER (1960) mit ihrem Experiment eines bilateralen Monopols der Frage nach der Bedeutung der Höhe der Anspruchsniveaus auf den Verhandlungsverlauf nach, ebenso wie MORGAN und SAWYER 1967, die die Hypothese von SIEGEL und FOURAKER bestätigten, dass Akteure mit einem höheren Anspruchsniveau im Durchschnitt bessere Ergebnisse erzielten, als andere mit niedrigeren Ansprüchen. Personen mit einem hohen Anspruchsniveau beginnen demnach Verhandlungen mit höheren Forderungen, verhandeln zäher und können dadurch höhere Payoffs erzielen.

Untersuchungsgegenstand weiterer Arbeiten waren darüber hinaus die Anspruchsbildung und die Informationsverteilung, wie beispielsweise in LIEBERT, SMITH et al. 1968. Sie untersuchten in ihrer experimentellen Studie Faktoren, die die Anspruchsbildung beeinflussen. Zwei Faktoren sind der Studie zufolge ausschlaggebend für die Anspruchsbildung zu Beginn einer Verhandlung. Einerseits ist es die Informationsverteilung über mögliche Gewinnverteilungen andererseits die Höhe des ersten gegnerischen Gebots. Entsprechend der Hypothese vieler Autoren (SCHELLING, 1960; HOMANS, 1961; ADAMS, 1963) stellt die Gleichaufteilung von Gewinnen ein gerechtes und somit anstrebenswertes Abkommen dar. Dieses anzupeilen, ist jedoch nur möglich, wenn die Akteure über die Gewinnaufteilung aller Beteiligten informiert sind. Ein Akteur, der nur über seine eigenen Gewinnmöglichkeiten informiert ist (asymmetrische Informationsverteilung), kann nur schwer abschätzen, wie eine solche Aufteilung aussehen soll. Im Experiment von LIEBERT, SMITH et al. (1968) wird die Hypothese, dass eine unterschiedliche Informationsverteilung zu unterschiedlichem Verhandlungsverhalten führt, bestätigt. Bei einer asymmetrischen Informationsverteilung kennen die Parteien die Gewinnaussichten des jeweiligen Kontrahenten nicht, wodurch die Abschätzung einer angemessenen Gewinnaufteilung erschwert wird. In diesem Fall kommt der Analyse des gegnerischen Verhaltens, insbesondere dessen ersten Gebotes in der Verhandlung, eine wichtige Rolle zu, da sie für die eigene Anspruchsbildung maßgeblich ist (LIEBERT, SMITH et al., 1968). Informierte Spieler können hingegen eine vernünftige und realistische Anspruchs- bzw. Zielsetzung betreiben und Verhandlungen erfolgreicher und schneller beenden. Weitere Faktoren, die Einfluss auf die Anspruchsbildung haben sind nach LAMM (1975) und WEBER (1976) beispielsweise die Notwendigkeit eines Abkommens, persönliche Faktoren, Erfolg und Misserfolg in anderen Verhandlungen sowie Erwartungen an das Verhalten von anderen Personen (vergleiche dazu auch KAPITEL 4.2.2).

Neben der Bedeutung des Informationsgrades und des ersten Gebotes stellt auch die Konfliktgrenze einen wichtigen Einflussfaktor auf das Verhandlungsergebnis dar. Nach KELLEY et al. (1967) bestimmt die Konfliktgrenze als Anspruchsniveau den Wert, der mindestens erreicht werden muss, damit die Verhandlung nicht abgebrochen wird. Die Ergebnisse der Experimente von KELLEY et al. (1967) zeigen, dass die Parteien mit hohen ersten Geboten in die Verhandlung starten, wobei mit zunehmender Konfliktgrenze das erste Gebot steigt. Sie bestätigen auch die Hypothese von SIEGEL und FOURAKER (1960), dass Spieler mit einem hohen ersten Gebot höhere Endergebnisse erzielen.

Die hier aufgeführten experimentellen Studien markieren die Anfänge der anspruchsbasierten Verhandlungsforschung und liefern wertvolle Erkenntnisse zur Bedeutung von Anspruchsniveaus in Verhandlungen. Der Fokus dieser Arbeiten lag jedoch, wie die oben zusammengefassten wichtigsten Ergebnisse zeigen, in der Analyse spezifischer Einzelaspekte in Verhandlungen und nicht in der Formulierung einer umfassenden Verhandlungstheorie.

Eine Generalisierung der Ergebnisse gelang TIETZ 1972, dessen komplexes makroökonomisches Verhandlungsexperiment KRESKO die Grundlage für die Formulierung einer Verhandlungstheorie bildet und auf den Beobachtungen der vorangegangenen Experimente aufbaut. Die sogenannte dynamische Anspruchsausgleichstheorie erklärt *"das Verhandlungsergebnis durch einen mehrstufig ablaufenden Entscheidungsprozess"* (WEBER und TIETZ, 1975). Die Theorie liefert eine Erklärung für die Anspruchsanpassung von Verhandlungsparteien, die Konzessionsreihenfolge sowie das Verhandlungsergebnis (WEBER, 1976). Dabei weist die Anspruchsausgleichstheorie eine sehr hohe Erklärungsgüte für Verhandlungssituationen auf, welches bereits experimentell gut belegt ist (WEBER und TIETZ, 1975; TIETZ, 1975; TIETZ und WEBER, 1978; TIETZ und BARTOS, 1982; CROTT, SIMON und YELIN, 1974; SCHOLZ, 1979 und 1980). Dieses Modell des Anspruchsausgleichs in Verhandlungen wurde von AHLERT (2007) aufgegriffen und für eine bilaterale, eindimensionale Verhandlungssituation axiomatisiert. Es wird gezeigt, dass in Verhandlungen der Konzessionsprozess durch einen Algorithmus von wechselseitigen Geboten gekennzeichnet ist, welcher zu einer Einigung führt, die durch einen Ausgleich der Anspruchsniveaus der Parteien gekennzeichnet ist.

4.2 Die verhaltensorientierte Anspruchsausgleichstheorie

4.2.1 Interessen, Ziele und Positionen in Verhandlungen

Für die folgende Darstellung der Anspruchsausgleichstheorie sowie der darauf aufbauenden WTO-Verhandlungsanalyse ist es zunächst sinnvoll, eine begriffliche Abgrenzung zwischen *Interessen* von Parteien, *Zielen* und *Anspruchsniveaus* sowie *Positionen* vorzunehmen.

Ausschlaggebend für Verhandlungen sind Interessenkonflikte zwischen Individuen oder Parteien, also gegenläufige Wünsche und Bedürfnisse bezüglich eines

bestimmten Sachverhaltes. Jeder Verhandlung liegt mindestens ein übergeordnetes Interesse zugrunde. Bei einer Preisverhandlung ist das Interesse eines Verkäufers beispielsweise die Erzielung eines hohen Preises. Bei Tarifverhandlungen mag das Arbeitnehmerinteresse bei einem angemessenen Einkommen und einer Arbeitsplatzsicherung liegen; bei den EU-Erweiterungsrunden mögen politische Stabilität und Wohlstandsinteressen maßgebend sein und bei Zollverhandlungen können die Interessen eines Landes auf dem Schutz heimischer Sektoren und einer geringen Arbeitslosigkeit beruhen.

Die Interessen der Parteien beeinflussen die Festlegung der Verhandlungsgegenstände und werden durch die Formulierung von Verhandlungszielen bzw. Ansprüchen inhaltlich konkretisiert. Verhandlungsziele können eindimensional sein, also auf einen einzelnen konkreten Verhandlungsgegenstand beruhen wie beispielsweise der Preis in einer Preisverhandlung. Häufiger sind jedoch mehrdimensionale Verhandlungen, die dadurch gekennzeichnet sind, dass mehrere Verhandlungsziele verfolgt werden und die Agenda demzufolge mehrere Verhandlungsgegenstände umfassen kann. Das Bündel von einzelnen Zielen oder auch Ansprüchen wird als Anspruchsniveau bezeichnet (SAUERMANN und SELTEN, 1962), so dass ein Anspruchsniveau auch als Zielpaket interpretiert werden kann. Werden in Verhandlungen mehrere Ziele verfolgt, dann gibt es hinsichtlich der einzelnen Ziele eine Präferenzstruktur bzw. entsprechend der Terminologie von SAUERMANN und SELTEN (1962) eine Dringlichkeitsordnung (vgl. KAPITEL 3.2.2).

Ein Verhandlungsprozess wird maßgeblich durch die Interessen und Anspruchsniveaus der Verhandlungsparteien geleitet. Es ist zu beachten, dass diese nicht direkt kommuniziert werden, jedoch durch die Einnahme bestimmter Positionen in Form von Geboten oder Forderungen zum Ausdruck gebracht werden.

4.2.2 Anspruchsbildung in Verhandlungen

4.2.2.1 Relevante Anspruchsniveaus in Verhandlungen

Die Ziel- bzw. Anspruchsbildung ist für die Verhandlungsparteien von zentraler Bedeutung. Sie ist zum größten Teil ein dem Verhandlungsprozess vorgelagerter Vorgang, das heißt, Verhandlungsakteure bestimmen bereits im Vorfeld einer Verhandlung ihre Ansprüche. In Experimenten wurde beobachtet (AHLERT, 1996), dass der Anspruchssetzung große Bedeutung und Zeit beigemessen wird. Durchschnittlich 80 Prozent der gesamten Verhandlungszeit wurde für die Anspruchsbildung beansprucht.

Maßgebend für eine Verhandlung sind in erster Linie die jeweiligen Idealziele sowie die Minimalziele der Verhandlungsparteien. Die Formulierung solcher Ziele lassen sich sowohl in der psychologischen Anspruchsanpassungsliteratur (LEWIN et al., 1944; HOPPE, 1930) als auch in der experimentellen Verhandlungsforschung feststellen (u.a. MORGAN und SAWYER, 1967; KLEMISCH-AHLERT, 1996). Das Idealziel entspricht einem Maximalziel, welches ein Individuum gerne

erreichen möchte, dessen Durchsetzbarkeit jedoch als gering eingeschätzt wird. Das Minimalziel markiert hingegen die Grenze zwischen Akzeptanz und Ablehnung eines Einigungsvorschlages. Diese beiden Werte grenzen den Verhandlungsbereich einer Verhandlungsperson ein. Die Überschneidungsmenge der individuellen Verhandlungsbereiche markiert folglich den Raum für potentielle Einigungen.

Entsprechend der Experimente von TIETZ (1972, auch TIETZ und WERNER, 1982; TIETZ und BARTOS, 1982) steuern jedoch noch weitere Anspruchsniveaus den Verhandlungsprozess. Die Erreichung des Idealzieles ist in Verhandlungen sehr unwahrscheinlich. Besteht für einen Akteur dennoch ein Verhandlungsanreiz und das Bedürfnis einer Einigung, dann ist dieser gezwungen, Abstufungen in seinen Ansprüchen vorzunehmen. Ausgehend von seinem Idealziel und seiner Konfliktgrenze wird ein Akteur seine Ansprüche innerhalb dieser Grenzwerte spezifizieren. TIETZ differenziert in diesem Zusammenhang folgende fünf relevante Anspruchsniveaus einer Verhandlungsperson j:

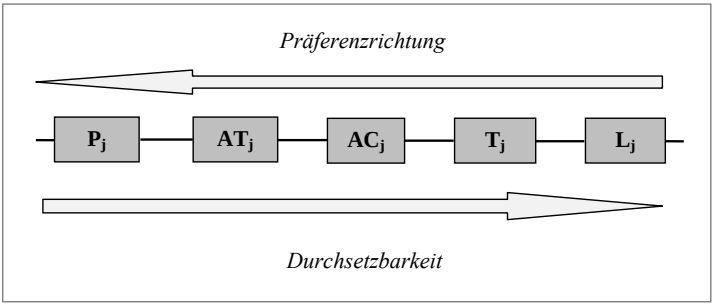
- *die geplante Zielerreichung; das erste Gebot (P_j),*
- *eine Einigung, die für möglich gehalten wird; das angestrebte Verhandlungsergebnis (AT_j),*
- *das niedrigste akzeptable Niveau einer Einigung (AC_j),*
- *der Drohpunkt, Verhandlungen abzubrechen (T_j),*
- *der geplante Punkt, die Verhandlungen abzubrechen; Konfliktgrenze (L_j).*[14]

Diese Anspruchsniveaus werden von den Akteuren entsprechend der Vorziehwürdigkeit absteigend geordnet, wobei ein Individuum ein höheres Anspruchsniveau einem kleineren Anspruchsniveau vorzieht.[15] Eine zunehmende Präferenz ist in Verhandlungen jedoch gleichzeitig mit einer abnehmenden Durchsetzbarkeit der Anspruchsniveaus verbunden (TIETZ, 1972; WEBER, 1976).

In eindimensionalen Verhandlungen (z.B. Preisverhandlungen) lässt sich für jede Verhandlungspartei entsprechend der fünf Anspruchsniveaus eine ordinale Anspruchsskala bilden. Die stufenartigen Anspruchsniveaus entsprechen dabei diskreten Befriedigungsgraden einer Person, wobei eine Person gegenüber allen Werten, die zwischen zwei benachbarten Anspruchsniveaus liegen, indifferent ist (WEBER und TIETZ, 1975) (vgl. ABBILDUNG 4.1).

[14] Bei der Bezeichnung der Anspruchsniveaus wird der Notation von AHLERT (2007) gefolgt.
[15] Es gilt: $P_j > AT_j > AC_j > T_j > L_j$.

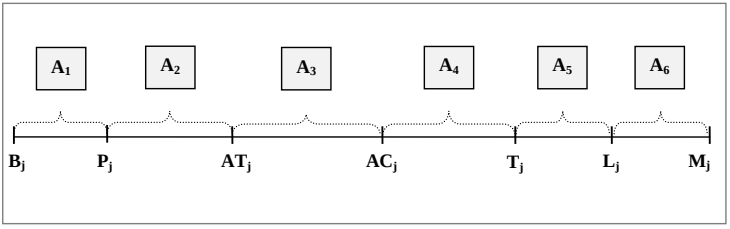
Abbildung 4.1: Hierarchie von Anspruchsniveaus



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Intervalle zwischen zwei angrenzenden Anspruchsniveaus bilden Anspruchsbereiche, die im Folgenden mit A1-A6 gekennzeichnet werden. Anspruchsbereiche entsprechen nichtleeren Teilmengen der nichtleeren, endlichen Verhandlungsmenge X. Neben den vier Anspruchsbereichen, die sich durch die fünf Anspruchsniveaus ergeben, können zusätzlich zwei weitere Anspruchsbereiche definiert werden. Der geringste Anspruchsbereich (A_6) entspricht derjenigen Menge, die unterhalb der Konfliktgrenze L_j liegt und somit Alternativen enthält, die zu einem Verhandlungsabbruch führen. Der höchste Anspruchsbereich (A_1) wiederum enthält all die Alternativen, die oberhalb der eigenen Zielgrenze liegen. In einer quantitativen Verhandlungssituation mit einer nichtleeren endlichen Menge X von Alternativen, wie beispielsweise einer Preisverhandlung, markieren die Werte B_j und M_j die Grenzen des Verhandlungsbereiches[16] und können als zusätzliche Anspruchsniveaus (in Anlehnung an AHLERT (2007) als *"Hilfsniveaus"*) interpretiert werden (vgl. ABBILDUNG 4.2).

Abbildung 4.2: Anspruchsskala und Anspruchsbereiche einer Person j bezüglich eines eindimensionalen Verhandlungsgegenstandes



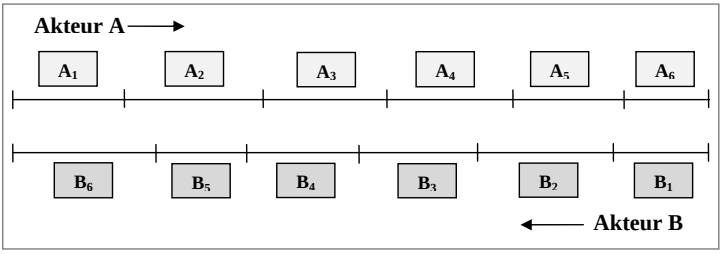
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an AHLERT (2007).

Aufgrund des Interessenkonfliktes, welcher einer Verhandlung zugrunde liegt, ergeben sich für Verhandlungsparteien gegenläufige Anspruchsskalen. In ABBILDUNG 4.3 ist beispielhaft eine solche Gegenüberstellung der Anspruchsleitern

[16] In einer normierten Verhandlungssituation nehmen sie die Werte (0,1) an.

und der Anspruchsbereiche für eine bilaterale, eindimensionale Verhandlungssituation dargestellt. Die gegenläufigen Interessen kommen dadurch zum Ausdruck, dass einem hohen Anspruchsniveau bzw. Anspruchsbereich des einen Spielers ein niedriges Anspruchsniveau/Anspruchsbereich des Kontrahenten gegenübersteht. Ob eine Verhandlung überhaupt zustande kommt, ist abhängig von der Überlappung der Verhandlungsbereiche. Gibt es keine Überlappung, dann besteht kein Raum für einen gemeinsamen Interessenausgleich. Wie später gezeigt wird, spielen die Überschneidungen der Anspruchsbereiche bei der Lösung des Verhandlungsproblems eine tragende Rolle.

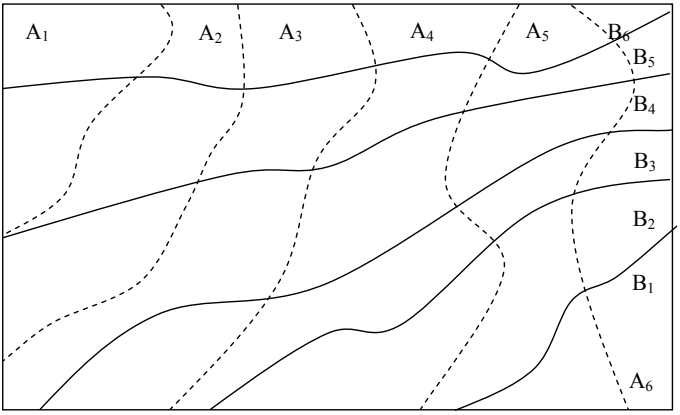
Abbildung 4.3: Gegenläufige Anspruchsskalen einer bilateralen, eindimensionalen Verhandlungssituation



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an AHLERT (2007).

Diese Ergebnisse leiten sich aus experimentellen Beobachtungen ab, die in erster Linie bilaterale Verhandlungssituationen über ein Verhandlungsthema zum Gegenstand haben. Für mehrdimensionale Verhandlungen sind die experimentellen Verhandlungsstudien deutlich geringer. Multidimensionale Eigenschaften wurden beispielsweise von TIETZ und WEBER (1978) untersucht. Anspruchsniveaus sind in diesem Fall nicht nur durch eine Dimension, sondern in Abhängigkeit der Verhandlungssituation durch beliebig viele Verhandlungsvariablen gekennzeichnet. Entsprechend der Terminologie von SAUERMANN und SELTEN (1962) sind Anspruchsniveaus durch ein Bündel von Zielen gekennzeichnet. Die Dimensionen werden durch die Verhandlungssituation bedingt. Beispielsweise können bei einer Preisverhandlung neben dem Preis auch die Menge und die Qualität weitere Verhandlungsdimensionen bilden. Auch bei Lohnverhandlungen geht es selten nur um die Aushandlung des Lohnes. Vielmehr spielen auch Größen, wie die Anzahl der Urlaubstage, die Arbeitszeit, Sonderzahlungen als sekundäre Verhandlungsvariablen eine wichtige Rolle und beeinflussen wesentlich das Verhandlungsgeschehen.

Abbildung 4.4: Bilaterale, zweidimensionale Verhandlungssituation



Quelle: In Anlehnung an AHLERT (2007).

In ABBILDUNG 4.4 ist eine bilaterale, zweidimensionale Verhandlungssituation dargestellt. Zu erkennen sind die Anspruchsbereiche der beiden Verhandlungsparteien sowie deren Überschneidungsmengen. Die Form der Anspruchsbereiche kann variieren und ist abhängig von der Anspruchsbildung der Verhandlungsparteien. Die Anspruchsniveaus reflektieren die Gewichtung, die den einzelnen Verhandlungsvariablen beigemessen wird. Es ist davon auszugehen, dass einer Verhandlungsvariablen eine im Vergleich besonders hohe Bedeutung beigemessen wird. Die weniger relevanten Zielvariablen werden demzufolge einer größeren Spannbreite unterliegen und für Kompensationszwecke im Verhandlungsprozess eingesetzt werden (TIETZ und WEBER, 1978).

4.2.2.2 Einflussfaktoren der Anspruchsbildung

Die Anspruchssetzung vollzieht sich zumeist im Vorfeld einer Verhandlung und orientiert sich an den klassischen Grundmotiven der Anspruchsformulierung, nämlich dem Streben nach Erfolg und dem Vermeiden von Misserfolg. Aufgrund des Konflikts zwischen der Durchsetzbarkeit und der Präferenz von Anspruchsniveaus in einer Verhandlungssituation ist eine Abwägung beider Bedürfnisse nötig. Während das Streben nach Erfolg eine hohe Anspruchssetzung impliziert, führt das Bedürfnis zur Vermeidung von Misserfolg zu einer realistischen Anspruchsbildung (SAUERMANN und SELTEN, 1962; WEBER, 1976).

Neben diesen Grundmotiven wird die konkrete Anspruchssetzung von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Nach TIETZ, WEBER et al. (1978) orientiert sich die Anspruchsbildung unter anderem an:

- der ökonomischen Situation und den verfolgten wirtschaftlichen Zielen,

- den Erfahrungen in früheren Verhandlungsrunden und den dazugehörigen Erfolgs- bzw. Misserfolgserlebnissen,
- persönlichen Faktoren,
- den Erwartungen über die gegnerischen Ansprüche und das gegnerische Verhalten.

Da die Durchsetzbarkeit der eigenen Verhandlungsziele maßgeblich von der Höhe der Anspruchsniveaus der gegnerischen Partei und der Überlappung der Verhandlungsbereiche abhängig ist, spielt für die eigene Anspruchssetzung die Erwartungsbildung über die gegnerischen Anspruchsniveaus eine wichtige Rolle. Hier sind insbesondere Erwartungen über das erste gegnerische Gebot (P_B), also der Wert mit dem der Gegner (Akteur B) die Verhandlung eröffnen wird, sowie über dessen Konfliktgrenze (LB) relevant. Anhand dieser Erwartungswerte kann der Verhandlungsbereich des Gegners und die Durchsetzbarkeit eigener Anspruchsniveaus abgeschätzt werden. Neben den angestrebten ökonomischen Zielen und den Erfahrungswerten, wird sich die eigene Anspruchsbildung stark an diesen Erwartungsgrößen orientieren. Dies steht im Einklang mit dem Prinzip der Anspruchserfüllung und der dadurch notwendigen realistischen Anspruchsbildung. Auf die Bedeutung der Erwartungsbildung über gegnerische Verhandlungsziele und mögliche gegnerische Strategien wird nicht nur in der Anspruchsanpassungsliteratur sondern generell in der Verhandlungsforschung hingewiesen (bspw. DRUCKMAN, 1978). Da der Verhandlungsprozess Informationen über die gegnerische Partei preisgibt, werden die Erwartungswerte bezüglich der gegnerischen Ansprüche fortlaufend angepasst.

Die hier aufgeführten Einflussfaktoren der Anspruchsbildung stellen allenfalls eine Grobgliederung dar. Der Anspruchsbildungsprozess unterliegt jedoch weitaus komplexeren Zusammenhängen. So dürfte beispielsweise in mehrdimensionalen Verhandlungen die Prioritätenfolge der Verhandlungsgegenstände Einfluss auf die Anspruchshöhe haben. Auch die Notwendigkeit der Zielerreichung, also das Durchsetzen einer bestimmten Position, kann die Anspruchsbildung beeinflussen. Muss ein bestimmtes Ziel erreicht werden und lässt demzufolge eine Abstufung kaum zu, dann führt dies zu einer hohen Anspruchsbildung bei gleichzeitiger Inkaufnahme eines höheren Risikos der Nichteinigung. Andererseits beeinflusst auch die Notwendigkeit eines Verhandlungsabschlusses – also das Vermeiden einer Nichteinigung und dem damit verbundenen Erhalt des Status Quo – die Anspruchsbildung (HECKHAUSEN, 1955 und 1974). Bei der Zielformulierung in Verhandlungen sollten nach RAIFFA et al. (2002) insbesondere auch die Handlungsalternativen einer Verhandlungspartei einfließen. Das nach FISHER und URY (1981) bezeichnete BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) ist eine wichtige Bezugsgröße innerhalb von Verhandlungen. Da Verhandlungen immer mit Gewinnabsichten eingegangen werden, ist eine Auseinandersetzung mit den Verhandlungsalternativen notwendig. Anhand dieser muss sich ein potentielles Verhandlungsergebnis

messen lassen. Die Bedeutung des BATNA auf die Anspruchsbildung ist bisher nicht belegt. Dennoch ist davon auszugehen, dass bei der Bestimmung der Konfliktgrenze das BATNA eine wesentliche Einflussgröße darstellt.

Der Prozess der Anspruchsbildung ist für die Modellierung des Prozesses der wechselseitigen Anspruchsanpassung in Verhandlungen nicht ausschlaggebend und bildet daher in dieser Arbeit keinen Analyseschwerpunkt. Vielmehr gilt es im Folgenden, den Weg der Problemlösung in Verhandlungsverfahren zu erklären, wobei der Anspruchsanpassungsprozess durch die fünf vorgestellten Anspruchsniveaus determiniert wird.

4.2.3 Der Verhandlungsprozess einer bilateralen, eindimensionalen Verhandlungssituation

Es stellt sich nun die Frage, welchen Verlauf eine Verhandlung nimmt. Grundvoraussetzung einer Einigung ist, dass ein Abrücken der Ausgangspositionen möglich ist. Die Verhandelnden müssen den gegnerischen Interessen entgegenkommen und zu Konzessionen bereit sein. Darin liegt ein Dilemma. Durch Zugeständnisse kann sich zwar einem Abkommen genähert werden, dies ist jedoch gleichzeitig mit einer Abkehr der ursprünglichen Ziele verbunden. In welchem Maße Konzessionen gewährt werden, hängt in erster Linie von der Lage der eigenen und der gegnerischen Anspruchsniveaus sowie des gegnerischen Verhaltens ab. Im Folgenden soll eine Antwort darauf gegeben werden, nach welchen Regeln Konzessionen gewährt bzw. Positionen verteidigt werden. Dies wird zunächst anhand einer eindimensionalen Verhandlungssituation verdeutlicht.

Wesentliche Prinzipien, die einem Verhandlungsprozess unterliegen, wurden bereits im KAPITEL 2.2.3 im Zuge der Prozessanalysen erörtert. Die primären Ergebnisse waren:

1. Der Konzessionsprozess beruht auf Fairness.
2. Konzessionen verlangen Reziprozität.
3. Konzessionen verlaufen monoton.
4. Konzessionen werden in kleinen Schritten gewährt.

Die ersten beiden Aussagen sind eng miteinander verknüpft. Fairness fordert einerseits eine Ausgewogenheit des Verhandlungsergebnisses zwischen den Parteien. Dieses setzt wiederum einen Konzessionsprozess voraus, welcher bereits durch ein Zusammenspiel von Fairnessprinzipien gesteuert wird. Hier wird die Forderung nach Reziprozität, dem wechselseitigen Nachgeben, deutlich. Diese Wechselseitigkeit wird dadurch erreicht, indem der Annäherungsprozess in monotonen, aber eher kleinen Schritten vollzogen wird.

Die dynamische Anspruchsausgleichstheorie wird diesen Bedingungen gerecht und zeigt auf, wodurch eine faire Lösung charakterisiert ist und wie diese mit Hilfe

von Anspruchsanpassungsprinzipien – entsprechend der eingeschränkten Rationalität – erreicht wird.

Nach TIETZ (1976, S.123) wird eine *"Lösung als fair angesehen, die keinen Partner in Bezug auf seine Anspruchsniveaus wesentlich benachteiligt."* Ein solches Ergebnis wird durch eine sukzessive Anpassung der jeweiligen Anspruchsniveaus der Akteure erreicht. Als faire Anpassungsprinzipien haben sich experimentell die Anspruchssicherung sowie der Anspruchsausgleich bewiesen. Demnach ist der Annäherungsprozess durch eine gleichmäßige Änderung der Anspruchsniveaus der Parteien gekennzeichnet, so dass im gesamten Verhandlungsverlauf die Anspruchsniveaus der Parteien in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen. Das Anpassungsverhalten in Verhandlungen ist somit nicht nur durch die eigenen Anspruchsniveaus determiniert, sondern insbesondere auch von der Lage der gegnerischen Anspruchsniveaus. Es ist ein zentrales experimentelles Ergebnis, dass Akteure ihr Verhalten an den eigenen und fremden Anspruchsniveaus ausrichten (SELTEN und TIETZ, 1980). Kommunikation zwischen den Verhandlungsparteien sorgt für den notwendigen Informationsaustausch, um eine wechselseitige Anspruchsanpassung zu ermöglichen. Aber auch die Art und Weise des Gewährens von Zugeständnissen gibt hinreichende Auskunft über die Lage der Anspruchsniveaus, an denen sich der Verhandlungspartner orientieren wird. Eine Einigung wird letztendlich dort erreicht, wo die Partner ein möglichst gleiches Anspruchsniveau realisieren. Dieses Ergebnis wird von den Akteuren als fair empfunden, da es keinen Partner bezüglich seiner Anspruchsniveaus benachteiligt.

Im Folgenden wird das Modell des dynamischen Anspruchsausgleichs dargestellt. Die Theorie geht auf TIETZ (1972) zurück und orientiert sich an der axiomatischen Modellierung von AHLERT (2007) für eine eindimensionale Verhandlungssituation.[17] Folgende Modellbausteine finden Berücksichtigung:

- Verhandlungsstart,
- Einigung,
- Abbruch einer Verhandlung, sowie
- die dem Verhandlungsverlauf zugrunde liegenden Anspruchsanpassungsprinzipien.

4.2.3.1 Verhandlungsstart

Dem Eröffnungsgebot ($p_1(j)$) einer Verhandlungsperson j kommt eine zentrale Rolle zu (SIEGEL und FOURAKER, 1960; LIEBERT et al., 1968; BARTOS, 1974 und 1978; RAIFFA et al., 2002 u.a.; vgl. KAPITEL 2.2.3). Zum einen liefert es wichtige Informationen für den Verhandlungspartner und steckt den Erwartungsrahmen der Gegenseite ab, zum anderen entscheidet sich anhand des Eröffnungszuges, ob eine Verhandlung tatsächlich eingegangen wird.

[17] Für die ausführliche Darstellung des Modells und der zugrunde liegenden Axiome siehe AHLERT (2007).

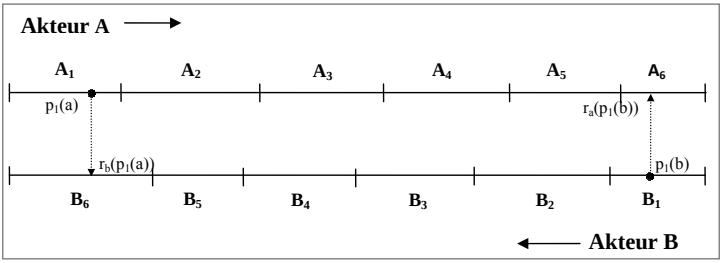
Das Eröffnungsgebot muss unter Abwägung zweier Gesichtspunkte gewählt werden. Einerseits muss es den eigenen maximalen Ansprüchen (angestrebtes Zielausmaß) genügen, gleichzeitig aber auch mindestens die Konfliktgrenze der gegnerischen Seite tangieren, um die Verhandlung nicht zu gefährden. Ein Eröffnungsgebot, welches unterhalb der Konfliktgrenze des Gegners liegt, führt direkt zu einem Stillstand der Verhandlungen, da der Gegner durch dieses Gebot keinen gemeinsamen Verhandlungsbereich erkennen kann.

Da das Eröffnungsgebot erste Signale über die eigenen Verhandlungsziele an den Kontrahenten liefert, sollte dieses aber auch nicht aus einem niedrigen Anspruchsniveaubereich gewählt werden. Dies birgt das Risiko falscher Rückschlüsse seitens des Gegners auf die Höhe des Verhandlungsziels. Dieser könnte schlussfolgern, dass aufgrund der geringen Anfangsforderung die Ansprüche des Gegners gering sind und sich entsprechende Verhandlungschancen ausrechnen.

Der Verhandlungsstart ist demzufolge folgendermaßen charakterisiert:

⇒ *Jede Verhandlungspartei wählt ihr Eröffnungsgebot aus ihrem höchsten Anspruchsbereich* ($r_a(p_1(a))=r_b(p_1(b))=1$). *Dieser Vorschlag muss mindestens die Konfliktgrenze der gegnerischen Partei tangieren, d.h. die gegnerische Partei muss sich durch dieses Gebot mindestens ihren niedrigsten Anspruchsbereich sichern können* ($r_a(p_1(b))\leq 6$ *bzw.* $r_b(p_1(a))\leq 6$) (vgl. ABBILDUNG 4.5).

Abbildung 4.5: Verhandlungsstart, Beispiel für Eröffnungsgebote

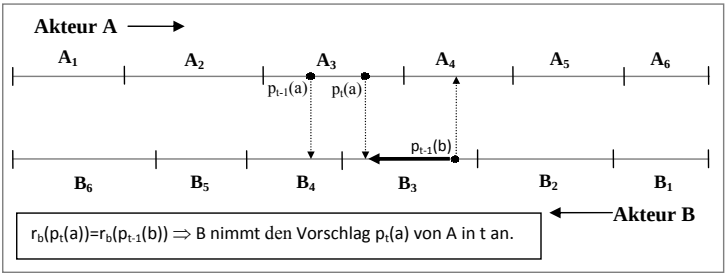


Quelle: Eigene Darstellung.

4.2.3.2 Einigung in einer Verhandlung

Ziel einer Verhandlung ist es, eine wechselseitig zufriedenstellende Lösung herbeizuführen. Eine Einigung wird dann zustande kommen, wenn das Gebot einer Verhandlungspartei durch den Gegner akzeptiert wird. Dies ist genau dann der Fall, wenn ihm mindestens das Anspruchsniveau gewährt wird, welches er selber für sich fordert (vgl. ABBILDUNG 4.6).

Abbildung 4.6: Beispiel einer Einigung



Quelle: Eigene Darstellung.

In diesem Beispiel stimmt Akteur B in Periode t dem Gebot von Akteur A zu, da er durch Akzeptanz dieses Gebotes den Anspruch sichern kann, den er bereits in der Vorperiode t-1 für sich gefordert hat. Mit der Annahme dieses Gebotes kommt Akteur B dem Akteur A in seinen Anspruchsniveaus entgegen, ohne ein weiteres Anspruchsniveau aufgeben zu müssen. Damit ein Vorschlag von Akteur A von Akteur B angenommen wird, muss gelten:

- $r_b(p_t(a)) \leq r_b(p_{t-1}(b))$ oder
- $r_b(p_t(a)) \leq r_b(p_t(b))$.[18]

Eine frühzeitige Einigung kann bereits erzielt werden, wenn das Eröffnungsgebot eines Spielers die Erreichung des besten Anspruchsniveaus des Kontrahenten ermöglicht. Wenn gilt:

- $r_b(p_1(a))=1$; dann nimmt B das Eröffnungsgebot $p_1(a)$ von Spieler A an,
- $r_a(p_1(b)=1$; dann nimmt A das Eröffnungsgebot $p_1(b)$ von Spieler B an.

⇒ *Wenn das Angebot einer Person im Bereich des aktuellen Anspruchsniveaus der anderen Person liegt, dann kommt eine Einigung zustande.*

4.2.3.3 Abbruch einer Verhandlung

Zum Abbruch einer Verhandlung kommt es einerseits, wenn durch das erste Gebot eines Akteurs, die Konfliktgrenze des Gegners nicht erreicht wird (bzw. Nichtaufnahme der Verhandlung; vgl. KAPITEL 4.2.3.1). Darüber hinaus kann keine Einigung erzielt werden, wenn eine Person einen Vorschlag aus ihrem niedrigsten Anspruchsbereich macht. In diesem Fall wird die Verhandlung ebenfalls abgebrochen.

4.2.3.4 Konzessionen und Prinzipien der wechselseitigen Anspruchsanpassung

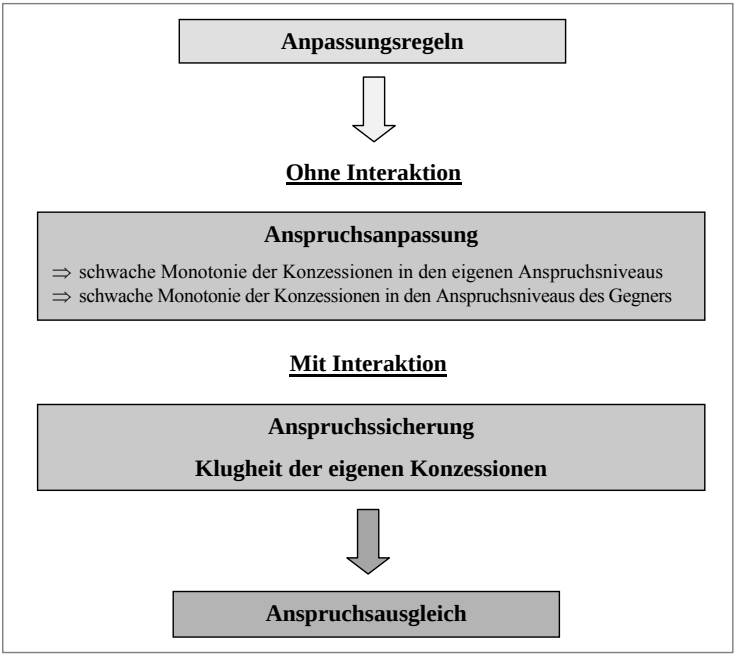
Konnten die Parteien durch die jeweiligen Eröffnungsgebote keine direkte Einigung herbeiführen, jedoch ihre Konfliktgrenzen – also ihre geringsten Anspruchsniveaus – sichern, dann beginnt der eigentliche Verhandlungsprozess. Dieser ist

[18] Dies gilt analog für vertauschte Rollen.

durch einen wechselseitigen Austausch von Geboten (Vorschlägen) der Verhandelnden gekennzeichnet, wobei die Vorschläge nicht gleichzeitig Konzessionen entsprechen müssen. Konzessionen erfordern nicht nur ein Abrücken von der ursprünglichen Position, sondern spürbares Entgegenkommen der gegnerischen Interessen. Dieses wechselseitige Nachgeben in Verhandlungen basiert auf einer Anpassung der Anspruchsniveaus, wobei das Nachgeben in den eigenen Ansprüchen gleichzeitig einem Zugeständnis in den Ansprüchen des Gegners entspricht (AHLERT, 2004).

Es stellt sich nun die Frage, in welcher Reihenfolge und Höhe Konzessionen vorgenommen werden. Entsprechend des eingeschränkten rationalen Verhaltensansatzes lassen sich Bedingungen formulieren, unter denen eine Person einer anderen Partei ein Zugeständnis macht oder jedoch ihr Anspruchsniveau verteidigt (AHLERT, 2004). Die ABBILDUNG 4.7 fasst die dem Anpassungsprozess zugrunde liegenden Prinzipien zusammen.

Abbildung 4.7: Anspruchsanpassungsregeln in bilateralen Verhandlungssituationen



Quelle: Eigene Darstellung.

Anspruchsanpassung ohne Interaktion

Eine eingeschränkt rational handelnde Person wird aufgrund des Anspruchserfüllungsstrebens sein Anspruchsniveau nach unten korrigieren, wenn es sein geforderes Anspruchsniveau nicht durchsetzen kann. Die Nichterreichung des geforderten Anspruchsniveaus wird als Misserfolg erlebt, so dass entsprechend der traditionellen Anspruchsanpassungstheorie eine Senkung der Ansprüche nötig ist.

Der Anspruchsanpassungsprozess im Rahmen einer Verhandlungssituation ist durch eine (doppelt) schwache Monotonie der Konzessionen gekennzeichnet. Das bedeutet, dass die Anspruchsanpassung monoton in eine Richtung verläuft. Dies resultiert aus der Annahme, dass einmal gemachte Konzessionen nicht wieder zurückgenommen werden. Bereits in KAPITEL 2.2.3 wurde auf diese Besonderheit hingewiesen. Die Rücknahme von Konzessionen verletzt die Glaubwürdigkeit einer Verhandlungsperson, so dass ein weiterer Annäherungsprozess blockiert und eine Einigung erschwert wird (RAIFFA et al., 2002). Da Konzessionen durch ein Nachgeben in den eigenen Anspruchsniveaus verbunden sind, ist der Anspruchsanpassungsprozess innerhalb einer Verhandlung nur durch eine Senkung der Anspruchsniveaus, nicht aber durch eine Erhöhung der Anspruchsniveaus gekennzeichnet.

Darüber hinaus findet die Anpassung in kleinen Schritten statt. Konzessionen führen jeweils auf das nächste niedrigere Anspruchsniveau, das heißt, dass im Anpassungsprozess keine Anspruchsniveaus übersprungen werden. Das graduelle Vorgehen im Konzessionsprozess ist eine wichtige Beobachtung innerhalb der Verhandlungsforschung (bspw. BRAYBROOKE, LINDBLOM, 1963; OSGOOD, 1962; BARTOS, 1974 und 1978; vgl. KAPITEL 2.2.3). Der sukzessive Austausch kleinerer Konzessionen führt eher zu Einigungen als im umgekehrten Fall. Bei dieser "Boulware-Strategie" – benannt nach Lemuel Boulware[19] – räumt eine Verhandlungsperson dem Partner frühzeitig ein angemessenes Angebot ein, welches jedoch nicht weiter verhandelbar und mit einem Positionsverharren verbunden ist. Dieses Gebot mag zwar einen realistischen und fairen Vorschlag repräsentieren, dennoch zeigen die Erfahrung[20] und auch Experimente, dass diese *take-it-or-leave-it* Strategie seltener zu erfolgreichen Einigungen führt (HAMMOND, KEENEY, RAIFFA, 1999; RAIFFA et al., 2002). Durch dieses Verhalten empfindet die Gegenseite Nachteile, da sie einseitig zu Konzessionen gezwungen wird. Ein scheinbar gerechtes Angebot erscheint auf diese Weise unausgewogen. Dies widerspricht dem Fairnessbedürfnis von Verhandlungsparteien, welches dadurch befriedigt wird, wenn alle Beteiligten nachgeben und so zu einem wechselseitigen Gewinngefühl beitragen (BARTOS, 1974).

[19] Früherer Vizepräsident von General Electric in den USA. Boulware wurde durch seinen speziellen Verhandlungsstil bei den Lohnverhandlungen mit der International Union of Electrical Workers (IUE) in den 40er und 50er Jahren bekannt. Seine Verhandlungsart wird heute als Boulwarismus bezeichnet.

[20] Die Beziehungen zwischen den Gewerkschaften und General Electric verschlechterten sich.

Dieses schrittweise Konzessionsverhalten in Verhandlungen ist konform mit der Empirie der aktuellen Anspruchsanpassungsforschung. Es ist ein fundamentales Ergebnis der aktuellen Experimente von SELTEN und KOLLEGEN (2008), dass Anspruchsniveaus nur schrittweise angepasst und nicht übersprungen werden (vgl. dazu KAPITEL 3.2.3).

Für die Anspruchsanpassung (Konzessionen in eigenen Ansprüchen) gilt zusammengefasst:

⇒ *Die Anspruchsanpassung verläuft schwach monoton. Ansprüche werden im Verlauf gesenkt, aber nicht erhöht. Konzessionen werden nicht zurückgenommen. Der Verhandlungsprozess ist endlich.*

Mit der monotonen Anspruchssenkung der Parteien und dem damit verbundenen Entgegenkommen der gegnerischen Interessen ist eine schwach monotone Anspruchsverbesserung der gegnerischen Seite verbunden. Durch die fortlaufenden Gebote der Akteure wird eine Besserstellung des Kontrahenten in seinen Anspruchsniveaus erreicht jedoch keine Umkehr.

⇒ *Durch das Konzessionsverhalten eines Spielers soll keine Schlechterstellung des Gegenspielers im Zeitablauf verbunden sein.*

Anspruchsanpassung mit Interaktion

Nachdem nun Bedingungen der individuellen Anspruchsanpassung dargestellt wurden, sollen nun die Regeln des wechselseitigen Konzessionsaustausches erörtert werden. In welcher Reihenfolge Konzessionen vorgenommen werden, hängt insbesondere von der Lage der Anspruchsniveaus, den ersten Geboten sowie den gesicherten Anspruchsniveaus der Verhandlungsparteien ab.

Eine Annäherung der Positionen ist in Verhandlungen nur möglich, wenn alle Verhandlungsparteien zu Zugeständnissen bereit sind und diese in einem ausgewogenen Verhältnis stattfinden. Diese Ausgewogenheit wird durch zwei Anpassungsprinzipien erreicht:

1) das Anspruchssicherungsprinzip sowie
2) das Prinzip der Klugheit der eigenen Konzessionen.[21]

Als Vergleichsvariable für eine Konzessionsentscheidung wird das sogenannte gesicherte Anspruchsniveau herangezogen. Dies ist das Anspruchsniveau, welches durch das Gebot des Gegenspielers tangiert und damit einem Spieler gesichert wird.[22] Nach dem Prinzip der Anspruchssicherung macht derjenige Verhandlungspartner eine Konzession, dem durch das Gebot des Gegners ein im Vergleich besseres Anspruchsniveau geboten wird und sichert sich damit dieses Anspruchsniveau.

[21] In Anlehnung an die Bezeichnung von AHLERT (2007).

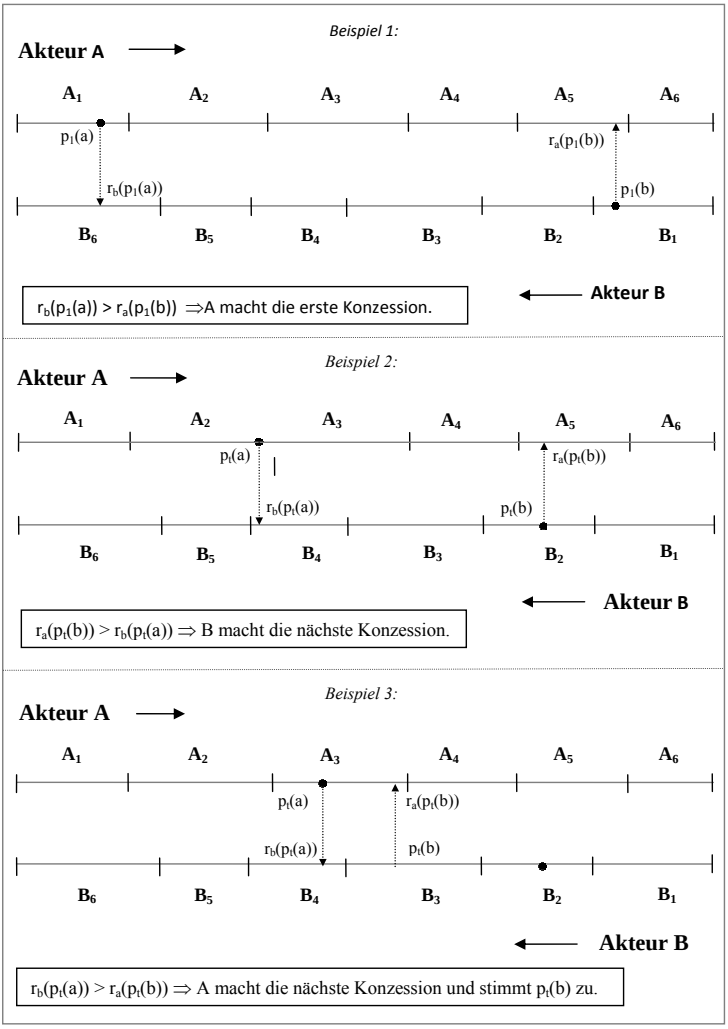
[22] Dieses Anspruchsniveau könnte sofort erreicht werden, wenn dem Gebot des Gegners zugestimmt würde.

Aufgrund der geforderten Ausgewogenheit in Verhandlungen wird eine Partei nicht zu einer Anspruchssenkung bereit sein, wenn sie einen wesentlichen Nachteil in den gesicherten Anspruchsniveaus zu haben glaubt. Diejenige Partei, die sich durch das letzte gegnerische Gebot ein besseres Anspruchsniveau sichern kann, wird eher nachgeben als im umgekehrten Fall. Der Vergleich der gegenseitig gesicherten Anspruchsniveaus ermöglicht eine Aussage darüber, welche Partei der anderen – gemessen an deren Anspruchsniveaus – stärker entgegengekommen ist. Dieses Entgegenkommen wird in Verhandlungen an eine Gegenkonzessionsforderung gekoppelt. Verhandelnde erwarten, dass auf eigene Konzessionen ebenfalls mit Konzessionen reagiert wird (BARTOS, 1974 und 1978, vgl. KAPITEL 2.2.3). Reziprozität ist eine wesentliche Norm in Verhandlungen. Bei Nichteinhaltung dieser Norm werden die Verhandelnden Widerstand ausüben, in dem sie ihr Verhalten dem des Gegners anpassen. Auf unnachgiebiges, unfaires Verhalten (bzw. unzureichende Konzession) wird ebenfalls mit Unnachgiebigkeit und einem Stopp der eigenen Zugeständnisse reagiert, solange bis der Gegner aufstockt. Letztendlich führt andauerndes uneinsichtiges Verhalten jedoch zu einer Schwächung der Verhandlungs- und Vertrauensbasis und kann zu einem Abbruch der Verhandlung führen (CROTT, MÜLLER, HAMEL, 1978). So kann zwar versucht werden durch Drohungen gewünschte Verhandlungsergebnisse zu erzwingen. Dies stellt jedoch auf längere Perspektive keine sinnvolle Strategie dar, da sie ebenfalls Nichtkooperation auslöst und daher dem drohenden Verhandlungspartner eher schadet als nützt (bspw. DEUTSCH und KRAUSS, 1960; TIETZ, 1976). Faire Konzessionen zu machen, ist somit eine optimale Verhandlungsstrategie, die zu einem wechselseitigen Konzessionsaustausch und letztendlich zu einer Einigung führt.

⇒ *Derjenige Spieler, der einen Nachteil in seinem gesicherten Anspruchsniveau empfindet, wird nicht zu einem Zugeständnis bereit sein und sein Anspruchsniveau verteidigen, solange dieser Nachteil nicht durch ein Zugeständnis der Gegenseite ausgeglichen wird. Das Anspruchssicherungsprinzip sorgt so für eine Ausgewogenheit der gegenseitigen Gebote.*

Ein Vergleich der gesicherten Anspruchsniveaus ist genau dann ein sinnvolles Entscheidungskriterium, wenn beide Akteure im Verhandlungsverlauf gleich viele Anspruchsniveaus aufgegeben haben. In ABBILDUNG 4.8 sind drei Beispiele für die Bestimmung der Konzessionsreihenfolge entsprechend des Anspruchssicherungsprinzips dargestellt. Die drei Beispiele verdeutlichen, welche Verhandlungspartei die *erste*, die *nächste* bzw. die *letzte* Konzession nach dem Anspruchssicherungsprinzip machen soll.

Abbildung 4.8: Beispiele für die Konzessionsreihenfolge entsprechend des Anspruchssicherungsprinzips



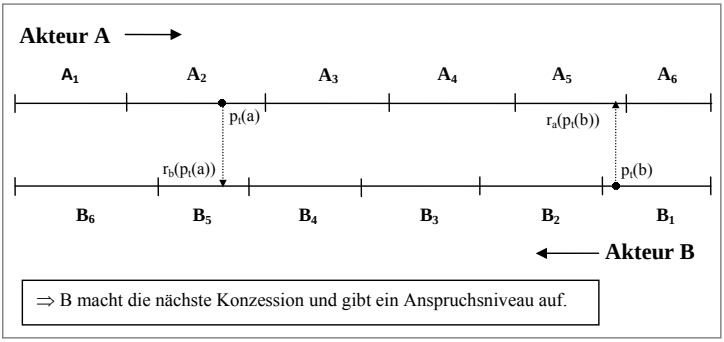
Quelle: Eigene Darstellung.

Neben der Ausgewogenheit der gesicherten Anspruchsniveaus ist auch die Ausgewogenheit der Gebote und der damit verbundenen eigenen Anspruchsforderung von Bedeutung. Für den Fall, dass sich die Verhandelnden durch die jeweils letzten Gebote der Partner gleich hohe Anspruchsniveaus sichern können, gibt der Vergleich über die Anzahl der bis dahin aufgegebenen Anspruchsniveaus einen

Hinweis über die nächste Konzession. Derjenige, der im geringeren Umfang Ansprüche aufgegeben hat, sollte sich im Interesse einer Verhandlungseinigung "klug verhalten" und die nächste Konzession machen. In der Modellierung des Anspruchsausgleichs in Verhandlungen von AHLERT (2007) wird diese Verhaltensannahme daher als *"Klugheit der Konzessionen"* bezeichnet (ABBILDUNG 4.9). Auch in dieser Verhaltensannahme kommt die Bedeutung der Ausgewogenheit und Fairness von Konzessionen zum Ausdruck. Parteien, die bereits im Vergleich zur Gegenseite mehr Anspruchsniveaus aufgegeben haben, werden diesen Anspruch verteidigen und auf einen Ausgleich der Konzessionen bestehen. Auch hier gilt, dass Drohungen nicht zu einem schnelleren und besseren Verhandlungsergebnis führen (siehe Anspruchssicherung).

⇒ *Es macht diejenige Partei die nächste Konzession, die im Vergleich zur Gegenseite weniger Anspruchsniveaus aufgegeben hat.*

Abbildung 4.9: Klugheit der Konzessionen



Quelle: Eigene Darstellung.

Für den vollkommen symmetrischen Fall, in welchem sowohl die geforderten Anspruchsniveaus beider Partner identisch sind als auch die gegenseitig gesicherten Anspruchsniveaus ($r_a(p_{t-1}(a))=r_b(p_{t-1}(b))$ und $r_a(p_{t-1}(b))=r_b(p_{t-1}(a))$) gibt es keinen konkreten Hinweis, wer die nächste Konzession macht. Hier können verschiedene weitere Entscheidungsfilter ausschlaggebend über das weitere Verhalten sein. Beispielsweise können über die *"taktische Reserve"* oder die *"stille Konzession"*[23] weitere Konzessionsschritte geprüft werden (TIETZ, 1976).

[23] Unter einer *taktischen Reserve* versteht man die Konzessionsspanne eines Spielers, die sich aus der Differenz zwischen dem letzten Gebot und dem für mindestens durchsetzbar angesehenen Verhandlungsergebnis. Derjenige, der die größere maximale Konzession erwartet, hat die schwächere Verhandlungsposition. Unter einer stillen Konzession versteht man die Differenz zwischen der erwarteten und der tatsächlichen Konzession. Je größer die stille Konzession, umso stärker ist ein Spieler seinem Gegner bereits entgegenkommen.

4.2.3.5 Das Verhandlungsergebnis

Die den gesamten Verhandlungsverlauf begleitende Interessenabwägung der Spieler beruht auf eingeschränkt rationalen Verhaltensannahmen und Fairnessprinzipien. Das Verhandlungsergebnis wird durch einen wechselseitigen, stufenweisen Anspruchsanpassungsprozess beschrieben, wobei Individuen sich an den Anspruchsniveaus und dem gegnerischen Verhalten orientieren. Ausschlaggebend für eine Verhaltensentscheidung sind vier Anspruchsniveaubereiche. Hierbei handelt es sich um die Bereiche, die durch die letzten Gebote der Spieler angesprochen werden und ($r_a(p_{t-1}(a))$; $r_a(p_{t-1}(b))$; $r_b(p_{t-1}(a))$; $r_b(_{pt-1}(b))$). Diese Bereiche werden bei der Beurteilung der jeweiligen Verhandlungsposition herangezogen und bilden die Grundlage weiterer Konzessionsentscheidungen.

Das Zusammenspiel der dargelegten Anpassungsmechanismen führt zu einem Anspruchsausgleich, welches als tragendes Prinzip eines Konzessionsprozesses interpretiert werden kann (TIETZ und WEBER, 1978; TIETZ und BARTOS, 1982). Ein Anspruchsausgleich bedeutet, dass zwei aufeinanderfolgende Vorschläge der Parteien aus dem gleichen oder benachbarten Anspruchsniveaubereich des jeweils Vorschlagenden sind (AHLERT, 2007). Nach dem Anspruchsausgleichsprinzip wird eine Einigung dort erzielt, wo der Unterschied zwischen den Niveaus, die von beiden Verhandlungspartnern gerade noch erreicht werden, so klein wie möglich wird. Die Verhandlungsparteien erreichen somit ein möglichst gleiches Anspruchsniveau. *"Ein solches Ergebnis wird von beiden Seiten als fair empfunden, weil es den beiderseitigen Möglichkeiten und Fähigkeiten Rechnung trägt und eine gleich hohe Befriedigung empfinden lässt"* (TIETZ, 1983, S. 522).

Es gilt:

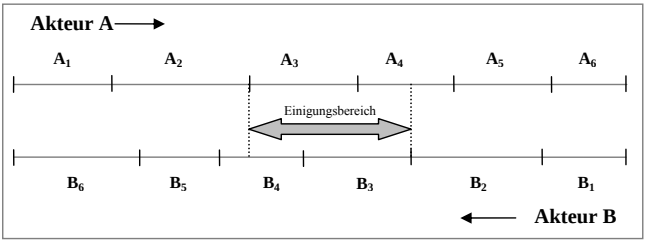
$$r_b(p_t(b))=r_a(p_t(a)) \text{ oder } r_b(p_t(b))=r_a(p_t(a))+1$$

und

$$r_a(p_{t+1}(a))=r_b(p_t(b)) \text{ oder } r_a(_{pt+1}(a))=r_b(p_t(b))+1.$$

Anhand der dynamischen Anspruchsausgleichstheorie lässt sich für jede Verhandlungssituation (unter der Voraussetzung, dass die Anspruchsniveaus bekannt sind) das Verhandlungsergebnis ableiten.

Abbildung 4.10: Einigungsbereich einer bilateralen Verhandlungssituation



Quelle: Eigene Darstellung.

In ABBILDUNG 4.10 ist für eine beispielhafte eindimensionale Verhandlungssituation der Lösungsbereich entsprechend des Anspruchsausgleichsprinzips markiert. Es ist zu betonen, dass mit diesem Lösungskonzept keine Punktprognose möglich ist, also konkrete Verhandlungsergebnisse nicht bestimmbar sind. Jedoch ist eine sehr gute Bereichsprognose möglich, also eine Eingrenzung des Lösungsbereiches sowie eine hohe Vorhersagegüte für den konkreten Verhandlungsverlauf. Damit ist sie anderen Verhandlungstheorien (beispielsweise der Theorie von Zeuthen und statischer Gleichaufteilungstheorien, wie der Theorie gleicher Konzessionen, der Theorie gleicher Zielerreichung etc.) deutlich überlegen. Dies ist experimentell bereits gut belegt (u.a. TIETZ, 1975; WEBER und TIETZ, 1975; TIETZ und WEBER, 1978; TIETZ und WERNER, 1982; TIETZ und BARTOS, 1982; SCHOLZ, 1979, 1980).

4.2.3.6 Kommunikation und Offenbarung von Anspruchsniveaus

Um eine Beurteilung der jeweiligen Verhandlungsposition anhand der Anspruchsniveaus vornehmen zu können, ist ein Informationsaustausch zwischen den Verhandlungsparteien nötig. Da die Verhandlungsparteien ihre Anspruchsniveaus mit den Anspruchsniveaus des Kontrahenten vergleichen müssen, ist es nötig, die Interessen, Ziele und Präferenzen des Opponenten richtig einzuschätzen. Während sich die Akteure über ihre eigenen Ziele sehr gut im Klaren sind, haben sie jedoch vor Verhandlungsbeginn nur sehr grobe Vorstellungen über die Ansprüche der gegnerischen Seite. Der Grad der Informiertheit nimmt jedoch im Laufe des Verhandlungsprozesses zu. Sowohl durch verbale und nonverbale Kommunikation als auch durch das Verhalten an sich können hinreichende Rückschlüsse auf die Lage der gegnerischen Anspruchsniveaus gezogen werden. So liefern beispielsweise die Argumentationsweise und Glaubwürdigkeit der Anspruchsverteidigung wichtige Informationen über das tatsächliche aktuelle Anspruchsniveau der Gegenseite (TIETZ, 1976). Positionsverharren und wiederholte Unnachgiebigkeit können so als ein Signal für das Erreichen einer Anspruchsgrenze interpretiert werden. In diesem Fall ist es möglich, dass die vorhergehende Konzession nicht groß genug war, um eine Gegenkonzession auszulösen. Spiegelbildlich kann schnelles, entgegenkommendes Verhalten interpretiert werden. Demnach muss die vorhergehende Konzession als ausreichend empfunden worden sein, da sie sonst keine schnelle Gegenkonzession ausgelöst hätte. Der Grad des Entgegenkommens bzw. die Härte, mit der eigene Anspruchsniveaus verteidigt werden, sind wichtige Interpretationsquellen für die Einschätzung gegnerischer Anspruchsniveaus.

In diesem Zusammenhang sei auch auf das Problem der Verschleierung von Präferenzen und die Gefahr von Fehleinschätzungen hingewiesen. Verhandlungsparteien sind geneigt, mithilfe rhetorischer Überzeugungstaktiken, Drohungen und Bluffs die gegnerischen Seite bezüglich ihrer wahren Präferenzen zu täuschen, um so eigene Vorteile aus dem Verhandlungsprozess zu ziehen.

Entsprechend der Argumentationslinie dieser Arbeit ist jedoch faires Verhalten ein Verhandlungsprinzip, dass sich auf lange Frist durchsetzen wird. Unberechtigte

Drohungen und andere Täuschungen eines Verhandlungspartners schwächen die Vertrauensbasis. Die Kommunikation falscher und überzogener Anspruchsniveaus wird zu einem Stillstand oder sogar Scheitern der Verhandlung führen, da die andere Partei keine Möglichkeit für ein wechselseitiges akzeptables Abkommen sieht (PRUITT, 1981).

Es ist davon auszugehen, dass erfahrene Verhandlungsführer sehr gut in der Lage sind, das Verhalten der Opposition zu interpretieren und die wahren Interessen und Anspruchsniveaus abzuschätzen. Darüber hinaus zeigen Experimente (TIETZ und BARTOS, 1982), dass es vor allem Gruppen im Vergleich zu einzelnen Individuen besser gelingt, gegnerische Anspruchsniveaus zu antizipieren.

4.2.3.7 Zusammenfassung

Durch die Formulierung der Theorie der Anspruchsniveaus steht der Verhandlungsforschung nunmehr ein Instrument zur Verfügung, mit welchem das tatsächliche Handeln von Individuen, insbesondere dessen Dynamik der Einflussnahme und Anpassung im Verhandlungsverlauf, beleuchtet und Verhandlungsergebnisse erklärt und prognostiziert werden können.

Das Entscheidungsverhalten kann anhand einfacher, diskreter Entscheidungsregeln, die der eingeschränkten Rationalität Rechnung tragen, interpretiert werden. Eine anspruchsbasierte Analyse ermöglicht eine Vereinfachung komplexer Verhandlungsstrukturen, da der Einigungsprozess anhand weniger Anspruchsniveaus ermittelt werden kann.

Die Anspruchsausgleichstheorie ermöglicht eine sehr gute Vorhersage von Verhandlungsverläufen und Einigungsergebnissen, gleichwohl keine konkreten Vorgaben zu der tatsächlichen Anpassungshöhe gegeben werden, ein Spieler also nicht eingeschränkt ist in der Wahl seiner "Proposals". In welcher konkreten Höhe tatsächlich Zugeständnisse gemacht werden, kann individuell verschieden sein. Dies liegt daran, dass die Werte innerhalb eines Anspruchsniveaubereiches für die Individuen eine gleiche Bedürfnisbefriedigung ermöglichen, so dass Abstriche innerhalb der einzelnen Bereiche zu keinem Verlustempfinden beitragen. Welche Werte die Parteien innerhalb der Niveaubereiche wählen, kann unterschiedlichen Aspekten unterliegen. In Experimenten zeigte sich, dass Parteien oft dem Prominenzprinzip folgen (SCHELLING, 1960; HENNIG-SCHMIDT, 1996; ALBERS, 1994). Für die Prognose von Verhandlungsergebnissen ist die tatsächliche Konzessionshöhe jedoch nicht ausschlaggebend.

Zusammenfassend lässt sich für bilaterale, eindimensionale Verhandlungen folgendes Verhalten ableiten:

1. Akteure handeln eingeschränkt rational und streben nach zufriedenstellenden Ergebnissen.
2. Der Verhandlungsprozess ist durch einen wechselseitigen und ausgewogenen Anspruchsanpassungsprozess gekennzeichnet.

3. Anspruchsniveaus werden monoton und in kleinen Schritten angepasst.
4. Konzessionen erfolgen nach dem Anspruchssicherungsprinzip und dem Prinzip der Klugheit.
5. Der Verhandlungsprozess und das Verhandlungsergebnis sind durch einen Anspruchsausgleich charakterisiert.

4.3 Anspruchsanpassung in mehrdimensionalen Verhandlungen

Verhandlungen, in denen mehr als ein Thema diskutiert werden, sind durch eine deutlich komplexere Struktur gekennzeichnet. In KAPITEL 2.2.3 wurde bereits dargestellt, dass mehrdimensionale Verhandlungsprozesse unterschiedlich organisiert werden können, wobei man separate, sequentielle bzw. simultane Verhandlungsverläufe unterscheidet. Während bei der separaten und sequentiellen Vorgehensweise die Themen einzeln bzw. nacheinander besprochen werden und der Konzessionsprozess eindimensionalen Anpassungskriterien folgt, so ist bei simultanen Verhandlungsprozeduren der Weg der Einigung aufgrund der Komplexität weniger eindeutig charakterisiert. Werden gleichzeitig mehrere Themen verhandelt, so ist die Verhandlungsmenge – entsprechend der Anzahl der Verhandlungsthemen – n-dimensional. Dies erhöht die Verhandlungsbasis sowie den potentiellen Einigungsbereich, was eine genaue Prognose von Verhandlungsergebnissen erschwert.

Die Möglichkeiten, Konzessionen auszutauschen, sind in mehrdimensionalen Verhandlungssituationen vielfältiger. Der Verhandelnde muss sich nicht nur damit auseinandersetzen, wann er eine Konzession gewährt, sondern auch in welchen Dimensionen. So hat er die Möglichkeit, immer nur in einer Verhandlungsdimension nachzugeben oder aber gleichzeitig in mehreren.

Mehrdimensionale Verhandlungsexperimente[24] (TIETZ und WEBER, 1978) zeigen, dass den einzelnen Verhandlungsvariablen unterschiedliche Bedeutungen beigemessen werden. Diese Differenzierung ermöglicht im Anpassungsprozess eine Kompensation zwischen den einzelnen Zielvariablen derart, dass in einer Dimension nachgegeben wird, um in einer anderen wichtigeren Zieldimension Vorteile zu erzielen.

Der Anspruchsbildungsprozess ist in mehrdimensionalen Situationen komplex (vgl. auch KAPITEL 3.2 und 4.2.2), da sowohl die Gewichtung der Ziele als auch die Trade-Offs der Zielvariablen Berücksichtigung finden müssen. Ein Anspruchsniveau kann mehrere Zielvariable erfassen, sodass jede Zielkombination als ein Anspruchsniveau interpretiert und in einem n-dimensionalen Anspruchsgitter dargestellt werden kann. Die Form der Anspruchsbereiche wird durch den Anspruchsbildungsprozess determiniert und kann so zu sehr unterschiedlichen Bereichsformen führen (AHLERT, 2007).

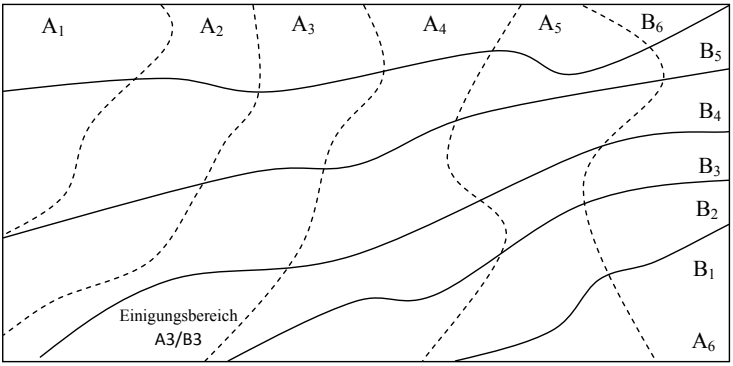
[24] In den Experimenten wurde über folgende Variablen verhandelt: Lohn, Arbeitszeit und Kündigungsfrist.

Die Experimente von TIETZ und WEBER (1978) zeigen, dass im Vergleich verschiedener Verhandlungstheorien die dynamische Anspruchsausgleichstheorie und das ihr zugrunde liegende Prinzip der Anspruchssicherung auch in multidimensionalen Verhandlungen zu den besten Vorhersagen von Verhandlungsergebnissen führt. So wird der Konzessionsprozess mehrdimensionaler Verhandlungen ebenfalls durch das Fairnessprinzip und der damit geforderten Reziprozität des Verhaltens der Verhandlungsparteien und der Ausgewogenheit der Konzessionen charakterisiert.

Analog zu eindimensionalen Verhandlungssituationen werden zu Beginn der Verhandlungen Maximalforderungen ausgesprochen (aus den Bereichen A_1 und B_1). Je nachdem, welcher Spieler sich ein höheres Anspruchsniveau sichern kann, wird die erste Konzession gemacht. Aufgrund der Mehrdimensionalität der Themen steht nun ein Akteur vor der Entscheidung, wie er seine Anspruchsniveaus anpasst. Er kann eine eindimensionale Anpassung oder aber eine mehrdimensionale Anpassung vornehmen. Die Anspruchsanpassungstheorie von SAUERMANN und SELTEN (1962) sowie die Anspruchsanpassungsexperimente von SELTEN et al. (2008) geben einen Hinweis, wie der Anpassungsprozess vonstatten geht. Die Anspruchsanpassung folgt der Dringlichkeitsordnung der Zieldimensionen. Zuerst wird ein Akteur versuchen, seine Ansprüche für den unwichtigsten Verhandlungsgegenstand zu senken. Er muss also bestimmen, auf welche Zieldimension er am ehesten verzichten kann und wird dementsprechend seine Anpassung vornehmen. Ist eine weitere Anpassung nötig, so muss anhand des neuen Anspruchsniveaus erneut überprüft werden, in welcher Dimension angepasst werden muss. Da es sich hierbei ausschließlich um Anspruchssenkungen handelt, ist allein die Verzichtsvariable ausschlaggebend für die Anpassungsentscheidung. Die Dringlichkeitsordnung der anderen Zielvariable hat hierbei keinen Einfluss auf den Anpassungsprozess. Es ist festzuhalten, dass an jeder Stelle diese Verzichtsvariable variieren kann und demzufolge einmal die eine und ein anderes Mal eine andere Variable ausschlaggebend für die Richtung der Anspruchsanpassung ist.

Die Entscheidung, wann eine Anpassung nötig ist, wird durch den Konzessionsprozess und die Lage der Anspruchsbereiche determiniert. In Anlehnung an die Theorie des Anspruchsausgleichs müsste eine Einigung dort erreicht werden, wo die Akteure ein annähernd gleiches Anspruchsniveau realisieren. In ABBILDUNG 4.11 ist stellvertretend für mehrdimensionale Verhandlungssituationen eine bilaterale Verhandlung über zwei Verhandlungsthemen dargestellt. Unterstellt man die in der Abbildung dargestellten Anspruchsbereiche der Parteien, so ergibt sich nach dem Anspruchsausgleichsprinzip ein Einigungsbereich, der durch die Schnittmenge der Anspruchsbereiche A_3 und B_3 bestimmt ist.

Abbildung 4.11: Einigungsbereich einer bilateralen, zweidimensionalen Verhandlungssituation



Quelle: In Anlehnung an AHLERT (2007).

5 DIE WTO-AGRARVERHANDLUNGEN DER DOHA-RUNDE ZUM ABBAU EXPORTWETTBEWERBSFÖRDERNDER MAßNAHMEN

"Agriculture is the litmus test for the WTO's future."
Fatoumata Jawara and Aileen Kwa (2004)

Ziel der Analyse von Verhandlungsverhalten ist es, theoretische Zusammenhänge aufzuzeigen, die das Verhalten in verschiedenen Verhandlungssituationen zu erklären vermögen. Mit Hilfe der experimentellen Forschung ist es gelungen, unter Berücksichtigung psychologischer Aspekte, zu einem besseren Verständnis des Verhaltens von Verhandelnden beizutragen. Mit dem Konzept der Anspruchsanpassung und des Anspruchsausgleichs verfügt die Wissenschaft über eine Theorie des Entscheidungsverhaltens von Akteuren unter Berücksichtigung der eingeschränkten Rationalität, welche durch eine hohe Erklärungsgüte experimenteller Verhandlungsspiele gekennzeichnet ist. Da die experimentelle Verhandlungsanalyse allerdings stilisierte Entscheidungssituationen unter Laborbedingungen betrachtet und somit nur kleine Ausschnitte des meistens sehr komplexen Geschehens realer Verhandlungssituationen zu umfassen vermag, ist es nötig zu zeigen, ob sich die Theorie der Anspruchsanpassung auch im realen und oftmals vielschichtigen Verhandlungsgeschehen beweisen – sich somit auch deskriptiv – bewähren kann.

Die anspruchsbasierte Verhandlungsforschung verfügt bisher kaum über empirisch fundierte Erkenntnisse bezüglich der Prozessabläufe und Dynamiken realer Verhandlungssituationen. Der Anspruchsanpassungsprozess in Verhandlungen wurde bisher keiner empirischen Überprüfung anhand einer konkreten Verhandlungssituation unterzogen.

Der zweite Teil dieser Arbeit versucht, diese Lücke zwischen Theorie und Empirie zu schließen. Untersuchungsgegenstand bilden die WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde, welche die internationalen Handelsgespräche von Beginn an dominieren. Aufgrund der Vielfalt der Verhandlungsthemen beschränkt sich die Analyse auf die Agrarverhandlungen zum Abbau der exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen.

Vor dem Hintergrund der Theorie der Anspruchsanpassung wird der Prozess des Interessensausgleiches zwischen den führenden Handelsnationen – der EU und USA – mit Hilfe von Anspruchsniveaus analysiert, um eine Erklärung für den Prozessverlauf zu geben. Die Hauptfrage ist, inwieweit sich der Verhandlungsprozess und seine Ergebnisse aus den vor der Verhandlung gebildeten Anspruchsgrößen erklären lassen. Hierzu ist eine deskriptive Herleitung der Zieldimensionen,

der Verhandlungsprioritäten sowie der Anspruchsniveaus notwendig. Mittels dieser Größen lässt sich anhand der Anspruchsanpassungsprinzipien eine Prognose für den Einigungsverlauf sowie des Verhandlungsergebnisses vornehmen. Der direkte Vergleich des prognostizierten mit dem tatsächlichen Verhandlungsverlauf ermöglicht eine erste Beurteilung der Erklärungsgüte der Anspruchsanpassungstheorie für eine reale Verhandlungssituation.

Bevor in den weiteren Kapiteln die Ermittlung der Zieldimensionen, der Verhandlungsprioritäten sowie der Anspruchsniveaus im Vordergrund stehen, wird zunächst ein Überblick über die zu analysierende Verhandlungssituation gegeben. Im folgenden KAPITEL 5.1 erfolgt daher eine Zusammenfassung über die Ausgangssituation zu den aktuellen WTO-Verhandlungen, die Agenda der Doha-Runde, die Verhandlungsthemen sowie die Verhandlungsakteure. Anschließend wird eine Begründung für die Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes auf die Verhandlungen zwischen der EU und USA zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen gegeben.

5.1 Einführung in die WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde

5.1.1 Hintergrund: Landwirtschaft und WTO

Seit ADAM SMITH'S *"An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations"* von 1776 ist bekannt, dass Arbeitsteilung und marktwirtschaftlicher Austausch zu Wohlstand führen. Ein wesentlicher Bestandteil seiner Theorie ist die Doktrin eines freien internationalen Handels. Die Tradition zu dem Leitbild des Freihandels geht jedoch insbesondere auf den klassischen Nationalökonomen DAVID RICARDO (1772-1823) zurück. Entsprechend seiner Theorie des Außenhandels (RICARDO, 1817) führt freier Handel zu einer effizienten Allokation der Ressourcen und zu einer Erhöhung der Wohlfahrt der Länder. Die Intensivierung des Handels wird folglich als treibende Kraft für das Wachstum der Weltwirtschaft gesehen.

Jedoch ist eine Diskrepanz zwischen Theorie und Empirie zu beobachten. Trotz der bekannten Freihandelsvorteile besteht eine Tendenz zu protektionistischer Handelspolitik, die sich gerade im Zuge der aktuellen Wirtschaftskrise weiter verstärkt.[25] Im Zeitalter der Globalisierung, mit zunehmend verflochtenen Handels- und Finanzmärkten, kann es jedoch generell für keinen Staat von Interesse sein, sich der globalen Integrationsentwicklung und einer damit verbundenen Freihandelspolitik zu entziehen. So lehrt nicht nur die Theorie die Vorteile einer liberalen Handelspolitik, sondern auch die Erfahrung zeigt, dass es bisher keinem Land, das sich

[25] Im Rahmen der Weltwirtschaftskrise ist eine Neigung zu einer verstärkten Abschottung der Märkte zu beobachten. So subventionieren Länder wie Deutschland, die USA, Russland und Australien die Automobilindustrie. Argentinien und Brasilien senken die Einfuhrzölle für Automobile und Fleisch. Indien erhöht die Zölle für Eisen und Stahlerzeugnisse und China senkt die Exportsteuer für die eigenen für den Export bestimmten Erzeugnisse (SCHULTZ, 2009).

verschlossen hat, gelungen ist, ein dauerhaft hohes Wirtschaftswachstum zu erzielen (Extrembeispiele: Kuba, Nordkorea).[26] Vor dem Hintergrund der aktuellen Weltwirtschaftskrise sei an dieser Stelle darauf verwiesen, dass insbesondere in einer Rezessionsphase ein freier internationaler Warenverkehr ein besonders schützenwertes und anzustrebendes Gut ist. Die Geschichte der Weltwirtschaftskrise Anfang der 30er Jahre zeigt, welche gravierenden globalen Folgen mit einer Abschottungspolitik, wie sie von HERBERT HOOVER im Rahmen des Smoot-Hawley-Zolltarif-Gesetzes[27] 1930 betrieben wurde, verbunden sind.

Trotz überwiegender und anerkannter Vorteile, ist die Liberalisierung der Märkte ein schleppender, mühsamer Prozess. Obwohl es sich um ein Positivsummenspiel handelt, scheuen die meisten Länder den einfacheren Weg der unilateralen Liberalisierung, also den einseitigen Abbau der Handelshemmnisse unabhängig der Marktöffnung der anderen Länder, meist aus innenpolitischen Gründen. Vielmehr erfolgt der Abbau von Handelshemmnissen eines Landes meistens nur, wenn im Gegenzug dies von anderen Ländern ebenso beantwortet wird (*tit-for-tat* Strategie). Dies ist im Besonderen im Agrarsektor zu beobachten. Der Protektionismus ist hier in einigen Ländern sehr hoch, da die internen Widerstände des importkonkurrierenden Sektors und dessen Lobbytätigkeit stark sind. In solchen Fällen sind gegenseitige Handelsliberalisierungen der erfolgversprechendere Weg, einen Abbau von Barrieren national durchsetzen zu können. Um eine Freihandelspolitik politisch akzeptabel zu machen, wird sich daher des multilateralen Ansatzes bedient.

Die internationalen Bemühungen zur Schaffung eines von Handelsbarrieren befreiten Welthandels begannen nach dem Zweiten Weltkrieg. Aufgrund einer jahrelangen Hochzollpolitik, Währungsabwertungswettläufen, Blockbildungen und Autarkiestreben (*beggar-your-neighbou*r-Politik) war der Welthandel nach der Weltwirtschaftskrise und dem Zweiten Weltkrieg fast vollständig zum Erliegen gekommen. In den vierziger Jahren begann man daher auf Initiative der USA, die Weltwirtschaft neu zu ordnen. Dazu zählten die Schaffung marktwirtschaftlicher Strukturen, der Aufbau eines funktionsfähigen internationalen Währungssystems sowie die Liberalisierung der Märkte. Als Plattform für die kollektiven Verhandlungen zur Entwicklung der Handelsbeziehungen zwischen den Ländern diente zunächst das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT, 1947) und seit 1995 bildet die WTO die rechtliche und institutionelle Basis des multilateralen Handelssystems. Im Rahmen von multilateralen Handelsrunden wird seither international versucht, ein freies Welthandelssystem zu schaffen. Durch graduellen Zollabbau und

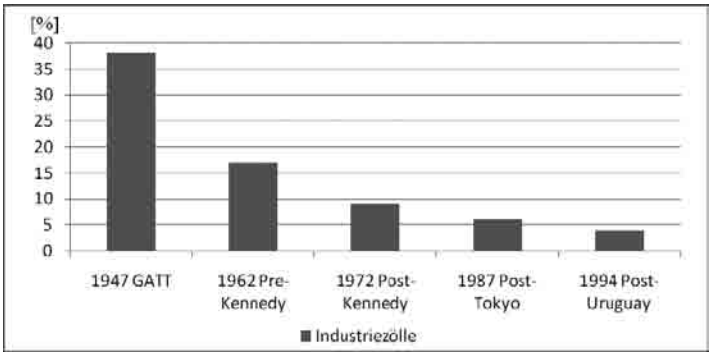
[26] Als Positivbeispiel kann die Liberalisierungspolitik Chinas im Zuge ihres WTO Beitritts 2001 und die sich daraus resultierende positiven Wirtschaftsentwicklung Chinas erwähnt werden.

[27] Das Smoot-Hawley-Gesetz vom 17.6.1930 erhöhte die amerikanischen Zolltarife auf ca. 21000 importierte Waren. Diesem Protektionismus folgten weitere Länder, so dass innerhalb kürzester Zeit der Welthandel zusammenbrach, und mit weitreichenden wirtschaftlichen Folgen verbunden war.

Reduzierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse sollen die Öffnung der Märkte beschleunigt und die Prinzipien des Wettbewerbs und der Globalisierung fest verankert werden. Oberste Prinzipien sind dabei die Nichtdiskriminierung (Meistbegünstigungs- und Inländerprinzip), die Reziprozität und die Transparenz durch Bindings (HENRICHS-MEYER, WITZKE, 1994).

Innerhalb der ersten sieben Handelsrunden konnten innerhalb des GATT-Regimes wesentliche Liberalisierungsergebnisse durch Zollsenkungen und den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse im Industriebereich erzielt werden (ABBILDUNG 5.1). [28]

Abbildung 5.1: Entwicklung der durchschnittlichen Industriezölle ab 1947 (in Prozent)



Quelle: INGCO and NASH (2004).

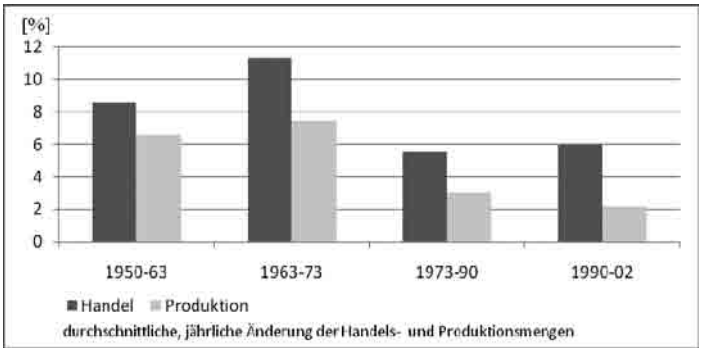
Während zu Beginn der fünfziger Jahre das arithmetisch durchschnittliche Zollniveau der Industrieprodukte[29] ca. 40 Prozent des Importwertes betrug, so konnten im Verlauf der Handelsrunden die Zölle bis zu 90 Prozent reduziert und zunehmend nicht-tarifäre Handelshemmnisse ins Recht gefasst werden. Zu Beginn der Doha-Runde lagen die Zölle für Industrieprodukte im Weltdurchschnitt bei etwa 4 Prozent.[30] Dieser enorme Liberalisierungserfolg ging, wie der ABBILDUNG 5.2 zu entnehmen ist, mit einem deutlichen Wachstum des internationalen Handels einher (WTO, 2003). Insbesondere nach den Zollsenkungsvereinbarungen innerhalb der ersten GATT-Runden in den 50er und 60er Jahren ist mit durchschnittlichen Wachstumsraten zwischen 9 und 12 Prozent ein deutliches Wachstum des internationalen Handels mit Industriegütern auszumachen.

[28] Zur den einzelnen Handelsrunden siehe JOSLING, TANGERMANN und WARLEY, 1996.

[29] Summe der gebundenen Zollsätze dividiert durch Anzahl der Positionen. Vgl. SENTI, 1994, S. 56.

[30] Vgl.: YÜKSEL, 2001, S. 219.

Abbildung 5.2 Wachstum des internationalen Handels und der Produktion von Industriegütern zwischen 1950-2002



Quelle: WTO (2003a).

Schwieriger und langwieriger gestalten sich die multilateralen Liberalisierungsbemühungen seit der Uruguay-Runde (1986-1994), die bis dahin längste Handelsrunde in der Geschichte des GATT. Die aktuelle Doha-Runde, die im November 2001 startete und auch nach acht Verhandlungsjahren zu keinem Konsens geführt hat, dürfte letztendlich die Dauer der letzten Verhandlungsrunde um einiges übersteigen.

Die Ursachen für die langen Verhandlungsprozesse der letzten Handelsrunden sind vielschichtig. Primär kann jedoch auf die gestiegene Komplexität der Verhandlungen verwiesen werden. Diese betrifft sowohl die organisatorische Komplexität aufgrund einer stetig steigenden Mitgliederzahl als auch die ehrgeizigen Ziele bezüglich der Anzahl der zu verhandelnden Themen (vgl. ABBILDUNG 5.3).

Im Vergleich zu den vorangegangenen Handelsrunden kam es bei der Uruguay-Runde zu einer deutlichen Vertiefung und Erweiterung des GATT-Mandats. Verhandlungsgegenstände waren u.a. der Zollabbau, die Beseitigung der nicht-tarifären Handelshemmnisse, Dumping und Subventionen, die Neugestaltung des Textilabkommens, die Öffnung der Agrarmärkte, die Ausweitung des GATT auf die grenzüberschreitenden Dienstleistungen (GATS) und der Schutz der geistigen Eigentumsrechte (TRIPS). Zur Erfüllung der daraus erwachsenden Anforderungen und angesichts der steigenden wirtschaftlichen Bedeutung des Handels wurde die Etablierung einer kompetenzstarken internationalen Organisation angestrebt. Mit dem Abschluss der Uruguay-Runde und der Unterzeichnung der "Erklärung von Marrakesch" ging auch die Gründung Welthandelsorganisation (WTO) einher und dient seither als Dachorganisation des GATT, GATS und des TRIPS und hat den Status einer Sonderorganisation der Vereinten Nationen (UN).[31]

[31] Vgl.: ALTMANN, KULESSA, 1998, S. 284.

Abbildung 5.3: Die Handelsrunden des GATT bzw. der WTO

Jahr	Handels-runde	Verhandlungsthemen	Beteiligte Länder
1947	Genf	Zölle	23
1949	Annecy	Zölle	13
1951	Torquay	Zölle	38
1956	Genf	Zölle	26
1960-1961	Dillon	Zölle	26
1964-1967	Kennedy	Zölle und Anti-Dumping-Maßnahmen	62
1973-1979	Tokyo	Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse	102
1986-1994	Uruguay	Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, Regeln, Dienstleistungen, Fragen zum geistigen Eigentum, Streitschlichtungsverfahren, Textilsektor, Landwirtschaft, Gründung der WTO u.a.	123
seit 2001	Doha	Landwirtschaft, Marktzugang nicht-landwirtschaftlicher Güter, Dienstleistungen, Implementierungsfragen, Investitionen, Wettbewerb, Handelserleichterungen, öffentliches Beschaffungswesen, Anti-Dumping Regeln, Streitschlichtungsverfahren, Fragen zum geistigen Eigentum, Handel und Umwelt, Sonder- und Vorzugsbehandlung von Entwicklungsländern, besondere Belange der LDC u.a.	153[32]

Quelle: WTO (2008a) sowie Doha-Ministererklärung vom 14. November 2001 (WT/MIN(01)/DEC/1).

Unter der Vielzahl der zu verhandelnden Themen erwiesen sich die Verhandlungen über die Einbeziehung des Agrarsektors in das multilaterale Handelsregime als größte Hürde auf dem Weg eines erfolgreichen Abschlusses der Uruguay-Runde. Die Landwirtschaft nahm im GATT-Regime eine Sonderrolle ein und war bis 1994 faktisch von den multilateralen Handelsregeln ausgenommen.

Entgegen des bereits aufgezeigten Liberalisierungsstrebens im Industriegüterbereich wurde der Agrarsektor in vielen Ländern – vor allem den Industriestaaten – staatlich stark reguliert. Insbesondere die EU hatte im Rahmen ihrer Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) seit 1957 einen hochprotektionistischen Binnenmarkt aufgebaut. Aber auch andere europäische Staaten, wie Norwegen und die Schweiz, sowie asiatische Länder, wie Japan und Südkorea verfolgten damals bereits eine aggressive Agrarpolitik und zwangen damit andere Handelsnationen, wie beispielsweise die USA und Kanada, zu einem Subventionswettlauf. Das handelspolitische Spektrum reichte dabei von prohibitiv hohen Zöllen und Abschöpfungen,

[32] Mitglieder der WTO vom 30.10.2009. Die Doha-Runde startete mit 142 Mitgliedsländern.

Kontingenten, Exportsubventionen, internen Schutzmaßnahmen bis hin zum Missbrauch gesundheitspolizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher Maßnahmen.

Die Struktur des Weltagrarmarktes in den 80er Jahren war daher weniger das Ergebnis komparativer Vorteile als die Folge der nationalen Agrarpolitiken. (REBLIN, 1993). Marktabschottungen und die Fülle landwirtschaftlicher Subventionsformen führten, da sie insbesondere von großen Handelsnationen ausgingen, zu einer starken Verzerrung der globalen Produktions-, Preis- und Agrarhandelsstruktur, was maßgeblich den multilateralen Diskurs Mitte der 80er Jahre auslöste.

Große Nachteile erfuhren vor allem diejenigen Staaten, die durch landwirtschaftliche Strukturen geprägt sind und aufgrund ihrer Exportinteressen besonders von einer Abschottungspolitik betroffen sind (INGCO und NASH, 2004). Zu den agrarexportorientierten Staaten zählen insbesondere die südamerikanischen Staaten, deren Agrarexportanteile gemessen an ihrem gesamten Handel Werte bis zu 85 Prozent aufweisen (WTO, 2001), aber auch Kanada, Australien, Neuseeland und die USA. Konfrontiert mit einem hohen Außenschutz[33] – insbesondere durch Quoten und variable Zölle (Abschöpfungen) – in den Exportzielländern und niedrigen Weltmarktpreisen, konnten diese Länder ihre komparativen Vorteile der landwirtschaftlichen Bewirtschaftung nicht ausschöpfen und mussten mengen- und preisbedingte Einkommensverluste hinnehmen. Diese dürften auch durch die massive Exportsubventionspolitik, insbesondere seitens der EU, verschärft worden sein.

Nachteile erlitten jedoch nicht nur jene agrarexportorientierten Länder. So führte die komplexe Außenschutzpolitik auch auf den Binnenmärkten zu einer Verschiebung der Produktions-, Preis- und Konsumstruktur, verbunden sowohl mit Nachteilen für die Konsumenten als auch mit Problemen des staatlichen Haushalts. [34]

Neben dem Missverhältnis der Zollstruktur zwischen den Staaten war auch ein Ungleichgewicht der Zollerhebung zwischen den einzelnen Agrarprodukten auszumachen. Beispielsweise sind Rindfleisch, Zucker und Milchpulver Güter, die in der EU mit Spitzenzöllen von über 200 Prozent, Butter mit 300 Prozent und Weizen mit 150 Prozent, mit extrem hohen Zöllen vor ausländischer Konkurrenz geschützt wurden (Angaben für 1986-1988, IATRC, 1994). Zu den sensiblen Gütern zählt beispielsweise auch Reis in Asien, welcher vor allem in Japan und Korea einem starken Schutz unterliegt. Darüber hinaus ist anzumerken, dass höher verarbeitete Produkte einen stärkeren Schutz erfuhren, als primäre und unverarbeitete Güter (Zolleskalation).

---

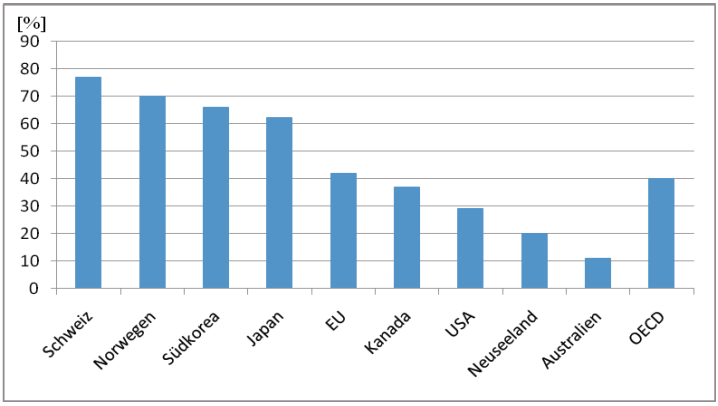
[33] Länder mit einer traditionell hohen Agrarprotektion sind bspw. Norwegen, Schweiz, die EU-Staaten, Japan, Südkorea, Indien Aber auch einige südamerikanischen Staaten schotteten ihre Agrarmärkte ab (z.B. Venezuela, Kolumbien) sowie ein Großteil süd- und westafrikanischer Staaten (GIBSON et al., 2001).

[34] Die Begriffe Butterberge und Weinseen wurden in dieser Zeit zu den Synonymen für die gravierenden Auswirkungen der europäischen Agrarpolitik und deren Haushaltsbelastungen (HENRICHSMEYER und WITZKE, 1994).

Neben der Zollpolitik sind die landwirtschaftlichen Subventionspolitiken von weiterem Belang. Das Ausmaß der gesamten landwirtschaftlichen Stützung wird deutlich, wenn das von der OECD entwickelte "*Producer Support Estimate*" (PSE) zur Beurteilung herangezogen wird, welches seit 1986 jährlich für die OECD-Staaten ermittelt wird. Das PSE entspricht als Absolutbetrag dem Bruttotransfer, der von den Konsumenten und Steuerzahlern zur Unterstützung landwirtschaftlicher Erzeuger geleistet wird. Als Indikator schließt das PSE alle Politikmaßnahmen unabhängig von ihrer Art, ihren Zielen und Auswirkungen auf die landwirtschaftliche Erzeugung und Einkommen ein (OECD, 2005).

In ABBILDUNG 5.4 ist das prozentuale PSE für ausgewählte OECD-Länder für das Jahr 1986 dargestellt, um einen Überblick über das Protektionsmaß im Vorfeld der Uruguay-Runde zu geben. Das prozentuale PSE gibt den Anteil der durch die Politikmaßnahmen ausgelösten Transferzahlungen an den Bruttoeinnahmen der landwirtschaftlichen Betriebe an. Wie ersichtlich ist, machten im Jahr 1986 die durchschnittlich geschätzten Erzeugerbeihilfen im OECD-Raum 40 Prozent der landwirtschaftlichen Einkommen aus.[35] Länder wie die Schweiz (77 Prozent), Norwegen (70 Prozent), Südkorea (66 Prozent), Japan (62 Prozent) und der Europäischen Union (42 Prozent) weisen dabei noch weit höhere Werte als der OECD-Durchschnitt auf. Folglich basierte der größte Teil der Einnahmen landwirtschaftlicher Betriebe in den erwähnten Ländern auf staatlich regulierten Mechanismen und ist nicht dem Ergebnis einer freien marktwirtschaftlichen Entwicklung zuzuordnen.

Abbildung 5.4: Landwirtschaftliche Protektion: Das prozentuale PSE für ausgewählte Länder/Ländergruppen (1986)

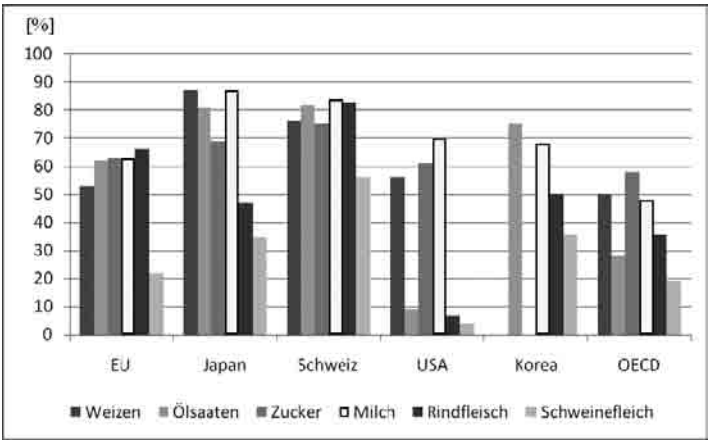


Quelle: OECD (2004). Producer and Consumer Support Estimate, OECD Database 1986-2003.

[35] Zur Ermittlung des PSE bzw. des prozentualen PSE und des TSE siehe OECD Producer Support Estimate Database, 1986-2003 auf www.oecd.org. Zur Bedeutung des PSE als Indikator zur Messung der Agrarprotektion siehe auch LEGG (2003).

Bei der Differenzierung nach Produkten wird wiederum ersichtlich, dass die landwirtschaftliche Stützung sich auf einige Haupterzeugnisse konzentriert. Der ABBILDUNG 5.5 ist zu entnehmen, dass insbesondere Rindfleisch, Schweinefleisch, Weizen, Zucker, Milch und Ölsaaten zu den geförderten Produkten zählen. Auch Reis und Mais zählen zu den stark protektionierten Agrargütern, insbesondere in Japan, Südkorea, aber auch in den USA und der EU (OECD, 2004).

Abbildung 5.5: Das prozentuale PSE für ausgewählte Agrarprodukte und Länder zu Beginn der Uruguay-Verhandlungen 1986



Quelle: OECD (2004). Producer and Consumer Support Estimate, OECD Database 1986-2003.

Nicht zuletzt dient das TSE (Total Support Estimate) als weiterer Indikator für die gesamte landwirtschaftliche Protektion. Das TSE misst die gesamte Unter stützung für die Landwirtschaft gemessen am Bruttoinlandsprodukt (in Prozent). Dieser lag für die OECD-Länder 1986 bei 2,73 Prozent (vgl. ABBILDUNG 5.6).

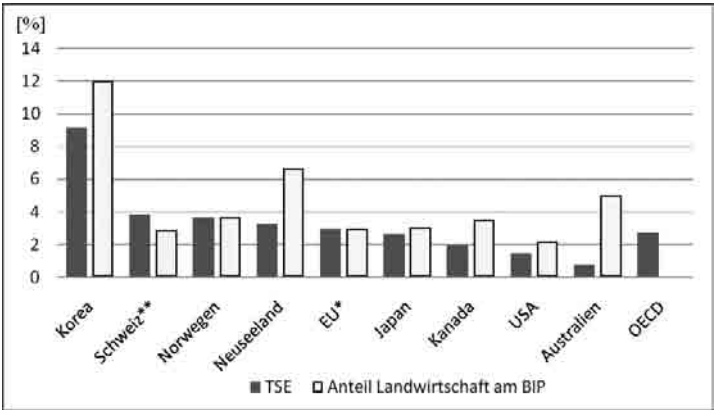
Auch hier werden die Differenzen zwischen einzelnen Ländern offensichtlich. So betrug das TSE (1986) für Korea 9,18 Prozent, für die Schweiz 3,88 Prozent, Norwegen 3,66 Prozent, der EU 2,99 Prozent und Japan 2,63 Prozent, während Australien einen Anteil von 0,74 Prozent, Kanada 2,04 Prozent und die USA 1,48 Prozent auswiesen. (OECD.Stat, 2009: Total Support Estimate by Country).[36] Die Dimension und Bedeutung der landwirtschaftlichen Regulierung wird besonders deutlich, wenn man dem TSE den Anteil des Agrarsektors am Bruttoinlandsprodukt gegenüberstellt. Der Beitrag des Agrarsektors am BIP ist im globalen Durchschnitt tendenziell gering. Er betrug im Jahr 1986 nur 5,8 Prozent, wobei der Anteil in den Industriestaaten mit 3,1 Prozent noch darunter lag. [37] Es ist darauf hinzuweisen,

[36] Zur Ermittlung des TSE siehe OECD Producer Support Estimate Database, 1986-2003 auf www.oecd.org.

[37] Die landwirtschaftliche Bedeutung am BIP ist rückläufig. In 2005 lag der Anteil in den Industriestaaten bei nur noch 1,7 Prozent (THE WORLD BANK, 2009).

dass der Anteil der landwirtschaftlichen Stützung in einigen Ländern kaum bzw. geringfügig von dieser Größe abweicht.

Abbildung 5.6: Anteil der landwirtschaftlichen Stützung und der landwirtschaftlichen Produktion am BIP für ausgewählte Länder/Ländergruppen für das Jahr 1986



Quelle: OECD (2009): OECD.Stat 2009: Total Support Estimate by Country; The World Bank (2008).

Anm.: * Eurostat; ** Anteil der Landwirtschaft am BIP bezieht sich auf 1990.

Die Einbeziehung der Landwirtschaft in die Agenda der Uruguay-Runde gelang durch den Druck der USA sowie den Widerstand der Cairns-Gruppe, eine Koalition agrarexportorientierten Länder, die sich 1986 in Cairns[38] zusammengeschlossen hatten, um den Interventionswettlauf und die Ungleichbehandlung zwischen den Industrie- und Agrargütern zu beenden. Ziel der Agrarverhandlungen war der Abbau der Handelsrestriktionen, um die Verzerrungen und Instabilitäten der Agrarmärkte zu vermindern. Dazu sollten die Marktzugangsmöglichkeiten durch den Abbau der Importbeschränkungen verbessert sowie das allgemeine Subventionsverbot auf sämtliche Agrarsubventionen ausgeweitet werden (GARDNER, 1998).

Aufgrund der starken Interessensunterschiede zwischen den Multifunktionalisten[39] (v.a. EU) und den an liberalen Märkten interessierten agrarexportorientierten

[38] Zur Cairns-Gruppe zählen 17 agrarexportierende Länder, mit einem gemeinsamen Anteil von ca. 25 Prozent am Weltagrarhandel. Zu ihnen zählen: Argentinien, Australien, Brasilien, Bolivien, Chile, Costa Rica, Guatemala, Indonesien, Kanada, Kolumbien, Malaysia, Neuseeland, Paraguay, Philippinen, Südafrika, Thailand, Uruguay. Seit der Uruguay-Runde fordern sie eine umfassende Liberalisierung der Agrarmärkte. (GOODE, 2003).

[39] Als Multifunktionalisten bezeichnet man diejenigen Länder, die ihre Landwirtschaft schützen wollen, da sie neben der Güterproduktion auch umwelt-, sicherheits-, siedlungs- und sozialpolitischen Zwecken dient. Vertreter sind insbesondere die EU, Norwegen, die Schweiz, Japan und Korea, aber auch Mauritius.

Ländern (USA, Cairns) zogen sich die Verhandlungen über acht Jahre und drohten mehrfach an dieser Uneinigkeit zu scheitern. Insbesondere die Differenzen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika waren maßgeblich für den langen Verhandlungsverlauf. *"The inability of the EC and US to reach agreement on the treatment of agricultural trade was the most hurdle to be overcome"* (JOSLING, TANGERMANN, WARLEY, 1996, S. 133).

Nach langen Auseinandersetzungen konnte letztendlich doch eine Kompromisslösung zwischen den Konfliktparteien – den USA und der EU – gefunden werden, wobei das Ergebnis eher die Handschrift der Europäischen Union trägt. Mit dem 1994 verabschiedeten Landwirtschaftsabkommen (Uruguay Agreement on Agriculture, URAA)[40] gelang eine schrittweise Rückführung des Agrarhandels unter das GATT-Regelwerk, einhergehend mit ersten Liberalisierungsverpflichtungen in den Bereichen Marktzugang, Exportunterstützung sowie Inlandstützung.[41] Das Landwirtschaftsabkommen sowie die Erfahrungen bei der Umsetzung der vereinbarten Liberalisierungsschritte bilden die Grundlage für die multilateralen Agrarverhandlungen der zweiten Runde, nämlich der im November 2001 in Doha gestarteten Handelsgespräche.

5.1.2 Die Ausgangssituation der Doha-Runde

Mit dem Agrarabkommen wurde die Grundlage zur Schaffung eines Reformprozesses für den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen geschaffen. Laut Präambel des URAA besteht das langfristige Ziel darin, *"ein faires und marktorientiertes landwirtschaftliches Handelssystem zu schaffen. Dieses Ziel soll durch eine schrittweise Senkung der landwirtschaftlichen Stützungen und Schutzmaßnahmen innerhalb des vereinbarten Zeitraumes erreicht werden, so dass damit eine Korrektur herbeigeführt und Beschränkungen und Verzerrungen auf den Weltagrarmärkten verhindert werden*." Das Abkommen lässt sich in drei Hauptbereiche gliedern:

1. ***Verbesserung des Marktzugangs***: Durch die Umwandlung nicht-tarifärer Einfuhrschutzmaßnahmen in feste Zölle[42] sowie deren Bindung und schrittweisen Abbau sollte eine Erleichterung des Marktzutritts auf internationaler Ebene erreicht werden.
2. ***Verringerung der Exportsubventionen***: Neben der Erhebung von Zöllen tangieren Exportsubventionen in besonderem Maße direkt den Außenhandel, da

[40] Das multilaterale Abkommen über die Gründung der WTO, den Warenhandel (GATT '94) sowie das Übereinkommen über die Landwirtschaft als Ergebnis der Uruguay-Verhandlungsrunde ist in deutscher Fassung erschienen in: HUMMER und WEISS (1997).

[41] Rund um die Agrarverhandlungen der Uruguay-Runde sind zahlreiche Veröffentlichungen entstanden. Zum Beispiel TYERS, ANDERSON, 1988; HINE, INGERSENT, RAYNER, 1989; IPSEN, HALTERN, 1991; ANDERSON, 1992; RAYNER, INGERSENT, HINE, 1993; REBLIN, 1993; INGERSENT, 1994; HILPOLD, 1994; HAUSER und SCHANZ, 1995; INGERSENT, RAYNER, HINE, 1995; JOSLING, TANGERMANN, WARLEY, 1996; SENTI, 1994 und 1996; TANGERMANN, 1998; DIAKOSAWAS, 2003; MURPHY, 2003 uvm.

[42] Im Vergleich zu Quoten sind Zölle transparenter und berechenbarer.

sie als variable Erstattungen mit dem Weltmarktpreis variieren. Mit der Gewährung von Exportsubventionen werden künstliche Produktions- und Exportanreize geschaffen, die sich destabilisierend auf den Weltmarkt auswirken. Vor diesem Hintergrund wird dem Abbau dieser Subventionsform eine hohe Priorität im Agrarabkommen beigemessen.

3. ***Abbau der internen Stützungszahlungen:*** Ziel war es, die besonders handels- und produktionsverzerrenden inländischen Subventionen (sogenannte "Amber Box"-Maßnahmen) einer deutlichen Reduktion zu unterziehen.[43]

Abbildung 5.7: Die Reduktionsverpflichtungen für Zölle und Subventionen gemäß URAA

Art	Industrieländer (1995-2000)*	Entwicklungsländer (1995-2004)*
Zölle		
•∅ Reduktion für alle Agrarprodukte	**-36 %**	**-24 %**
•Mindestreduktion pro Agrarprodukt	-15 %	-10 %
Exportsubventionen		
•Wert der Subventionsausgaben	**-36 %**	**-24 %**
•subventionierte Exportmengen	**-21 %**	**-14%**
Interne Unterstützung		
•Reduktion der AMS	**-20%**	**-13%**

Quelle: WTO (2004).

Anm.: * Implementierungsphase.

In ABBILDUNG 5.7 sind die Liberalisierungsvereinbarungen des URAA verkürzt zusammengefasst. Auf eine ausführliche Auseinandersetzung mit dem Agrarabkommen wird an dieser Stelle verzichtet. [44] Vielmehr ist es das Ziel aufzuzeigen, dass die Verhandlungen über die internationale Agrarliberalisierung mit dem Agrarabkommen der Uruguay-Runde nicht abgeschlossen sind, sondern ein weiterer Verhandlungsbedarf besteht.

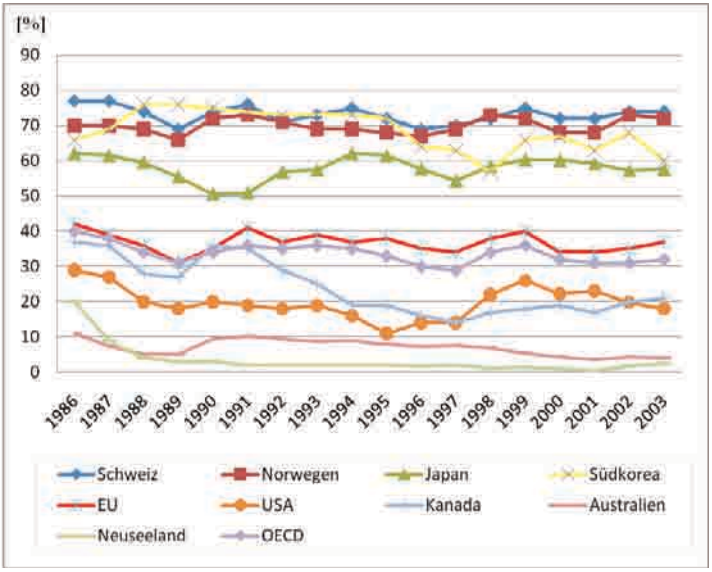
Das URAA ist dahingehend positiv zu bewerten, als das es erstmals gelungen ist, landwirtschaftliche Güter den multilateralen Regeln und Verpflichtungen zu unterstellen und Mitgliedstaaten zu verpflichten, ihre handelsverzerrenden landwirtschaftlichen Subventionen und Zölle entsprechend der ausgehandelten Vorschriften abzubauen. Dennoch ist es mit diesen Vereinbarungen nicht gelungen, eine umfassende Liberalisierung des Agrarsektors bereits in der Mitte der 90er Jahre zu

[43] Diese drei Themenbereiche werden in Kapitel 5.1.5 genauer erläutert, da sie auch in der Doha-Runde die Kernverhandlungsbereiche einnehmen.

[44] Zur umfassenderen Darstellung des Agrarabkommens und der Konsequenzen siehe beispielsweise: IATRC (1994); JOSLING, TANGERMANN, WARLEY (1996); POPOVIC (2002); TANGERMANN (2004).

bewirken. Trotz Umsetzung der Reduktionsverpflichtungen sind die Barrieren und Verzerrungen des interanationalen Agrarhandels übermäßig.

Abbildung 5.8: Das prozentuale PSE für ausgewählte Länder/ Ländergruppen im Zeitablauf



Quelle: OECD (2004). Producer and Consumer Support Estimate, OECD Database 1986-2003.

Als Indikator zur Evaluierung kann wiederum das PSE herangezogen werden. Im Jahre 2000, also zum Ende der Implementierungsphase und im Vorfeld der Doha-Runde, lag das prozentuale PSE der OECD bei 32 Prozent und damit acht Prozentpunkte unter dem Wert von 1986. Die wesentliche Reduktion des prozentualen PSE ist jedoch auf Senkungen innerhalb der ersten Hälfte der Uruguay-Runde zurückzuführen und somit nicht das Ergebnis des Agrarabkommens. Ab 1990 verläuft die Entwicklung eher schwankend. Der angestrebte, deutliche Abwärtstrend ist jedoch nicht festzustellen. Vielmehr ist festzustellen, dass mit der Unterzeichnung und dem Inkrafttreten des Agrarabkommens zunächst ein Anstieg des PSE einherging. Insgesamt lässt sich feststellen, dass nach Umsetzung der Vereinbarungen keine wesentlichen Reduktionen der Agrarstützungen in den OECD-Ländern erzielt worden sind und die Struktur der globalen Stützungsunterschiede bestehen blieb. Wie der ABBILDUNG 5.8 zu entnehmen ist, weisen diejenigen Länder, die vor der Uruguay-Runde durch eine hohe Agrarregulierung gekennzeichnet waren, auch nach der Umsetzung des Agrarabkommens weiterhin hohe Werte auf. So lag das prozentuale PSE der Europäischen Union 1999 bei 40 Prozent. Damit lag das Stützungsniveau der EU mit zwei Prozentpunkten nur geringfügig unter dem Wert der Referenzperiode von 1986 und weiterhin über dem

OECD-Durchschnitt. Währenddessen haben Länder wie Kanada, Australien und Neuseeland, welche sich als agrarexportierende Länder im Rahmen der Cairns-Gruppe für einen Abbau der Handelsverzerrungen stark in der Uruguay-Runde engagiert haben, ihr bereits geringes Stützungsniveau weiter abgebaut.

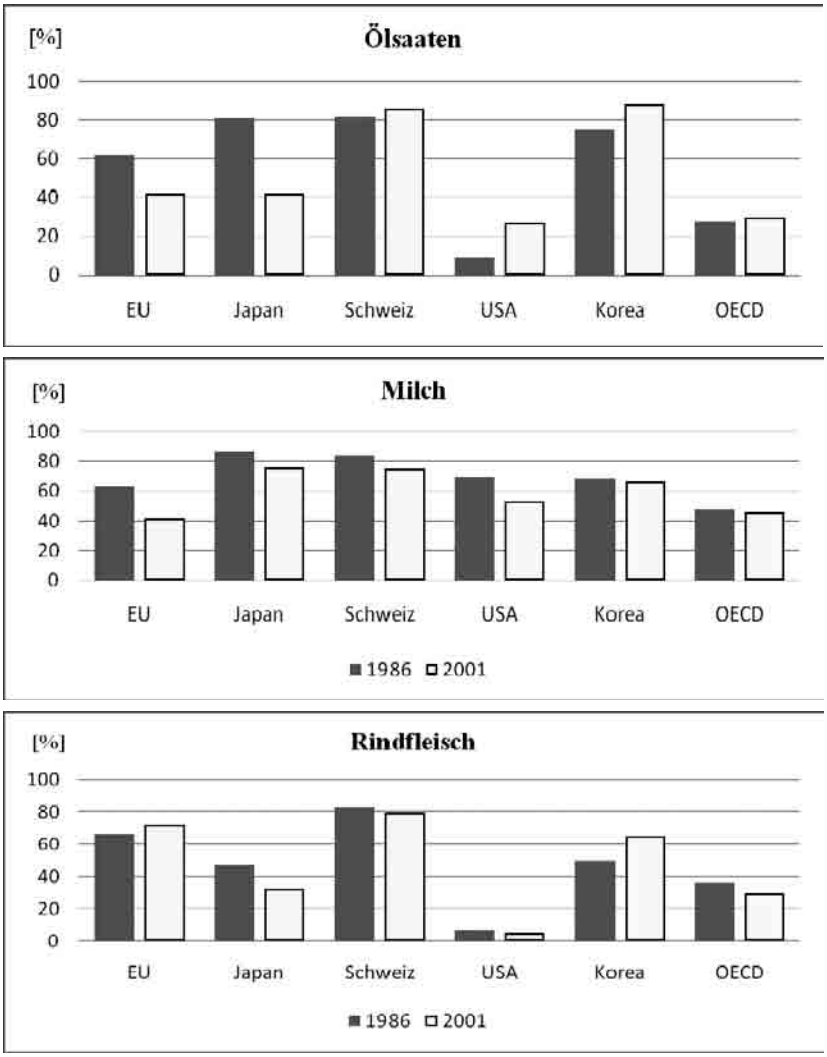
Auch bei einer produktdifferenzierten Betrachtung wird deutlich, dass gerade bei den traditionell stark gestützten Erzeugnissen, der angestrebte Liberalisierungserfolg nicht eingetreten ist (vgl. ABBILDUNG 5.9). Nach wie vor werden Fleischerzeugnisse, Milchprodukte, Ölsaaten und auch Getreide staatlich protegiert.

Bereits anhand dieser ausgewählten Daten wird deutlich, dass der effektive Abbau der landwirtschaftlichen Stützung geringer als beabsichtigt ausgefallen ist und Verzerrungen im Weltagrarhandel auch nach Beendigung der Implementierungsfrist im Jahre 2000 die Regel sind. Gerade die unterschiedlichen Stützungsniveaus zwischen den einzelnen Ländern, aber auch zwischen den einzelnen Agrarprodukten zeigen auf, dass das Agrarabkommen von 1994 nicht ausreichend und unausgewogen war, sowie Spielräume bei der Umsetzung ermöglicht haben muss.

Betrachtet man innerhalb der Agrarsubventionspolitik insbesondere die Entwicklung der Agrarexportsubventionen, so kann hier zweifelsohne einer der größten Liberalisierungserfolge ausgemacht werden. Da Exportsubventionen in besonders hohem Maße zu Handelsverzerrungen auf den Weltmärkten führen, ist die Beschränkung dieser Subventionsform durch das URAA als Erfolg zu bewerten. Die betroffenen Länder sind ihren Reduktionsverpflichtungen im vorgegebenen Zeitrahmen nachgekommen. Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass durch die URAA-Beschränkungen kein vollständiger Abbau der Exportsubventionen verbunden ist und Exportsubventionen nach wie vor als agrarpolitisches Instrument zur Steuerung der agrarsektoralen Abläufe – insbesondere von der EU (vgl. ABBILDUNG 5.10) – eingesetzt werden. Die den Reduktionsvorschriften zu Grunde liegende Basisperiode von 1986-90 ist durch ein sehr hohes Subventionsniveau gekennzeichnet, wodurch die Einhaltung der neuen Exportsubventionsgrenzen erleichtert wurde.

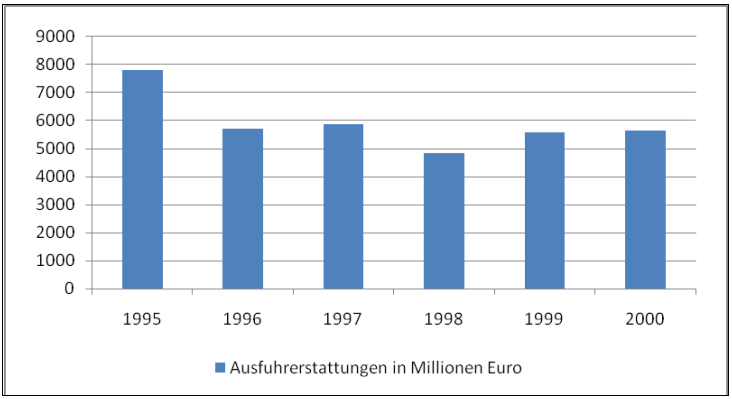
Darüber hinaus ist es in der Uruguay-Runde nicht gelungen, auch andere Formen der Exportförderung einer Beschränkung zu unterziehen. Dies betrifft die Gewährung von Exportkrediten, den Missbrauch von Nahrungsmittelhilfe sowie den Missbrauch marktbeherrschender Stellungen staatlicher Handelsunternehmen (OECD, 2001b).

Abbildung 5.9: Die Entwicklung des Stützungsniveaus für ausgewählte Agrarprodukte und Länder: Das prozentuale PSE von 1986 und 2000 im Vergleich



Quelle: OECD (2004). Producer and Consumer Support Estimate, OECD Database 1986-2003.

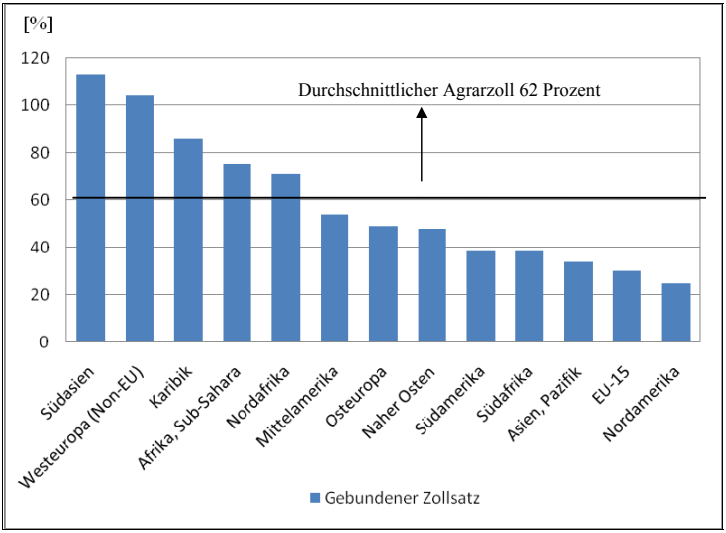
Abbildung 5.10: Entwicklung der EU-Agrarexportsubventionen von 1995-2000



Quelle: BML (2000b) und BMVEL (2001b).

Das Ziel der Uruguay-Runde war nicht nur die substantielle, progressive Reduktion der landwirtschaftlichen Stützung und Exportsubventionen, sondern auch der wesentliche Abbau der landwirtschaftlichen Protektion in Form von Zöllen.

Abbildung 5.11: Durchschnittlich gebundene Agrarzölle nach Umsetzung des Agrarabkommens nach Regionen (2001)



Quelle: GIBSON et al. (2001).

Anhand der Entwicklung des Außenschutzes lässt sich aufzeigen, in welchem Umfang der Marktabschottung begegnet werden konnte. Zunächst ist positiv hervorzuheben, dass mit Hilfe der Tarifizierung eine durchgängige Umwandlung nichttarifärer Handelshemmnisse in feste Zölle gelungen ist. Dies ist mit einem Anstieg der Transparenz im internationalen Warenverkehr verbunden und zu begrüßen. Ein Mehr an Transparenz ist jedoch nicht unmittelbar mit einem Weniger an Protektion gleichzusetzen. Erst die Tarifizierung und damit die Quantifizierung des Außenschutzes brachte das Ausmaß der Abschottung zu Tage. Der nun ermittelbare Durchschnittszollsatz[45] weist mit 62 Prozent einen Wert auf, der im Vergleich zum Industriesektor überdimensional erscheint (vgl. ABBILDUNG 5.11). Als Folge der Umwandlung nichttarifärer Hemmnisse in feste Zölle sind Agrarzölle in den Industrieländern nach der Umsetzung zweieinhalb mal so hoch wie die Zölle des Textil- und Bekleidungsbereiches, den Hochprotektionsbranchen im Industriesektor (POPOVIC, 2002). Zwar verpflichteten sich die Staaten mit dem URAA auch, zollbegünstigte Mindesteinfuhren zu gewähren. Die Quote beträgt jedoch nur fünf Prozent des Inlandsverbrauches.

In der Literatur werden zwei Ursachen für den geringen Liberalisierungseffekt aufgeführt: Eine Ursache liegt in der Wahl der Referenzperiode 1986-1988. Dieser Zeitraum ist durch geringe Weltmarktpreise und einem entsprechend hohen Protektionsniveau gekennzeichnet. Aus diesem Grund gab es große Spielräume bei der Bildung der Zolläquivalente 1995, so dass diese in Form von "dirty tariffication" ausgenutzt wurden (POPOVIC, 2002). Die Länder haben bei der Tarifizierung ihre Zölle auf dem höchsten Niveau gebunden, welches zulässig war. So ergaben sich Zölle, die 1995 teilweise höher als die Abschöpfungen vor Beginn der Implementierung waren (TANGERMANN, 1998).

Der geringe effektive Protektionsabbau ist im Weiteren auf die Anwendung des einfachen arithmetischen Mittels bei der Zollsenkung zurückzuführen. Diese flexible Regelung ermöglichte es den Staaten, die Zollreduktionspflicht zu erfüllen, indem zahlreiche niedrige Zölle bei "gering sensiblen" Produkten und nur wenige Spitzenzölle bei "sensiblen" Agrarprodukten gesenkt wurden (POPOVIC, 2002). Daraus ergab sich das Problem der Zolleskalation mit Spitzenzöllen weit über 200 Prozent (MANEGOLD, 2001). GIBSON et al. (2001) verweisen sogar auf Spitzenzölle von 500 Prozent in der EU und 350 Prozent in den USA. Diese Megatarife galten in der EU insbesondere für Milch-, Zucker- und Getreideerzeugnisse und in den USA für Zucker- und Milcherzeugnisse sowie Erdnüsse (BEIERLE, 2002). Insbesondere Güter mit einem zunehmenden Verarbeitungsgrad innerhalb einer Verarbeitungskette wurden durch vergleichsweise sehr hohe Zölle geschützt. So betrug beispielsweise in der EU 1997 der durchschnittliche Zoll für primäre Agrarerzeugnisse

[45] Durchschnittlich gebundener Agrarzoll aller Mitgliedstaaten.

15,7 Prozent; für halbverarbeitete Agrarerzeugnisse 17,6 Prozent und für vollkommen verarbeitete Erzeugnisse 24 Prozent (OECD, 2001b).[46]

Grob zusammengefasst ist an dieser Stelle festzuhalten, dass die globale Agrarstruktur am Ende des zweiten Jahrtausends weit von den Liberalisierungszielen, die die Uruguay-Verhandlungen getragen haben, entfernt war. Trotz Erfüllung der Auflagen des Agrarabkommens war der Spielraum landwirtschaftlicher Protektion ungebrochen. Ein hohes Agrarsubventionsniveau sowie eine progressive Zollstruktur mit Megazöllen sprechen hierfür eine eindeutige Sprache.

Für eine intensivere Auseinandersetzung mit dem Uruguay-Agrarabkommen sei unter anderem auf folgende Arbeiten verwiesen: IATRC, 1994; USDA, 1998; POPOVIC, 2002; WTO, 2001; OECD, 2001a und 2001b; GIBSON et al., 2001; BEIERLE, 2002; DIAKOSAVVAS, 2003; TANGERMANN, 2004 uvm.

Da das Agrarabkommen eine Kompromisslösung zwischen den USA und der EU nach einem langwierigen Verhandlungsmarathon bildete, wurde schon während der URUGUAY-Runde die Notwendigkeit für weitere Verhandlungen erkannt. Vor diesem Hintergrund hat man daher die Wiederaufnahme der Gespräche für den Agrarbereich formal im Agrarabkommen festgeschrieben. In Artikel 20 des URAA verpflichteten sich die Mitgliedstaaten der WTO, die Verhandlungen für eine Weiterentwicklung der Landwirtschaftsliberalisierung nach Beendigung der Umsetzungsphase des Uruguay-Abkommens zur Jahrtausendwende aufzunehmen. Dem Artikel 20 des URAA kommt eine wichtige Bedeutung zu, da er die weitere Fortsetzung des Reformprozesses für die Landwirtschaft festschreibt. So heißt es, dass *"in Anerkennung der Tatsache, dass das langfristige Ziel von schrittweisen wesentlichen Senkungen von Stützungen und Schutzmaßnahmen, die zu einer grundlegenden Reform führen, ein kontinuierlicher Prozess ist, sind die Verhandlungen zur Fortführung dieses Prozesses 1999 einzuleiten."* Für die Fortsetzung des Reformprozesses wird explizit gefordert, die gewonnenen Erfahrungen bei der Durchführung des Agrarabkommens von Uruguay und die Auswirkungen auf den Weltagrarhandel zu berücksichtigen. Darüber hinaus sollten auch nichthandelsbezogene Anliegen Gegenstand zukünftiger Verhandlungen werden und es sollte der Frage nachgegangen werden, welche Verpflichtungen weiterhin notwendig seien, um die oben erwähnten langfristigen Ziele zu erreichen.

Die 3. Ministerkonferenz der WTO in Seattle 1999 sollte die 9. Welthandelsrunde zur weiteren Handelsliberalisierung einleiten. Jedoch fehlte zu diesem Zeitpunkt der Konsens für die Agenda einer neuen Handelsrunde. Die Komplexität der Verhandlungsgegenstände, die unzureichende Vorbereitung und der zu enge Zeitrahmen ließen die Konferenz primär scheitern. Es gab starke Meinungsverschiedenheiten der Teilnehmer bezüglich der zu verhandelnden Themen und große Differenzen

[46] Dieses Phänomen progressiver Zollstrukturen wird mit der *Theorie der effektiven Protektion* beschrieben (CORDEN, 1966).

über den Umfang der neuen Liberalisierungen.[47] Während die EU auch die Verhandlung neuer Themen wie Umweltschutz, Wettbewerbsrecht und Direktinvestitionen anstrebte, wollten sich die USA nur auf die Themen Handel und soziale Standards beschränken (RUDISCH, 2002). Obwohl die Agrarfrage in der Vergangenheit zu heftigen Kontroversen im GATT geführt und die URUGUAY-Runde fast zum Scheitern gebracht hat, war der Agrarbereich diesmal nicht ursächlich für den kläglichen Misserfolg des Ministertreffens.

Trotz des Scheiterns der Ministerkonferenz von Seattle wurden die Agrarverhandlungen losgelöst von einer neuen Handelsrunde tatsächlich im Frühjahr 2000 aufgenommen. Die Agrargespräche werden im Rahmen sogenannter "Special Sessions" abgehalten, wobei die erste Sitzung am 23. März 2000 stattfand. Bis zur erfolgreichen Initiierung der neunten Handelsrunde sollten fünf weitere "Special Sessions" folgen, in denen es in erster Linie um eine Bestandsaufnahme und Reflexion der Umsetzung des Uruguay-Agrarabkommens ging. In dieser Phase, die auch als Orientierungsphase bezeichnet werden kann, erfolgte auch ein erster Austausch der Verhandlungsziele der Parteien (vgl. KAPITEL 5.4.2).

Während der 4. Ministerkonferenz in Doha auf Katar vom 9. bis 14.11.2001 konnte mit der Verabschiedung der Ministererklärung ("Doha Development Agenda") die neunte Handelsrunde letztendlich doch eingeleitet und der formelle Rahmen für die Verhandlungen über eine Fortentwicklung des WTO-Rechts der darauffolgenden fünf Jahren festgelegt werden.[48] Mit der erfolgreichen Einleitung der Doha-Runde wurden die Agrarverhandlungen auch offiziell Bestandteil der Doha-Development-Agenda.

5.1.3 Die Agenda der Doha-Runde

Die Ziele der Doha-Verhandlungsrunde sind in der Ministererklärung vom 14. November 2001 festgehalten (WT/MIN(01)/DEC/1). Das generelle Ziel besteht in der Förderung der Marktintegration durch eine Beschleunigung des weltweiten Zusammenwachsens der Märkte infolge einer zunehmenden Marktöffnung. So heißt es in Artikel 1 der Ministererklärung:

"The multilateral trading system embodied in the World Trade Organization has contributed significantly to economic growth, development and employment throughout the past fifty years. We are determined, particularly in the light of the global economic slowdown, to maintain the process of reform and liberalization of trade policies, thus ensuring that the system plays its full part in promoting recovery, growth and development. We therefore strongly reaffirm the principles and objectives set out in the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organiszation, and pledge to reject the use of protectionsm."

---

[47] Vgl.: BUNDESMINISTERIUM FÜR ERNÄHRUNG, LANDWIRTSCHAFT UND FORSTEN, 2000b.

[48] Unter www.wto.org ist die Ministererklärung unter dem Dokumententitel WT/MIN(01)/DEC/1 nachzulesen.

Die Agrarthemen werden in den Artikeln 13 und 14 erfasst. Entsprechend der Ministererklärung von Doha ist *"(...) das langfristige Ziel die Etablierung einer fairer und marktorientierten Handelsordnung durch ein fundamentales Reformprogramm, das verschärfte Regeln und spezifische Verpflichtungen bei der Stützung und beim Schutz der Märkte umfasst, um Beschränkungen und Verzerrungen der Weltagrarmärkte zu korrigieren und zu vermeiden."*

Entsprechend der Erfahrungen und aufbauend auf den bisherigen Errungenschaften sind dafür Kompromisse in den drei Hauptagrarbereichen notwendig. Dies betrifft eine substantielle Verbesserung des Marktzuganges, sowie die Senkung bzw. das Auslaufen sämtlicher Formen von Exportsubventionen und die weitere Reduktion der handelsverzerrenden internen Stützung. Um den Entwicklungsbedürfnissen der Entwicklungsländer entgegenzukommen, wurde auch *"(...) die spezielle und differenzierte Behandlung der Entwicklungsländer ein integraler Bestandteil aller Elemente der Verhandlungen"* (Artikel 13).

Neben den Agrarthemen wurden zahlreiche weitere Ziele in das Arbeitsprogramm der Doha-Runde aufgenommen. Das Arbeitsprogramm listet insgesamt 21 Verhandlungsthemen. Dazu zählen beispielsweise (1) der Zollabbau bei Industriegütern; (2) die weitere Liberalisierung des Dienstleistungssektors; (3) das Festlegen von Handelsregeln, u.a. bei Anti-Dumping-Verfahren, Regionalabkommen, Fischereisubventionen und Exportkrediten; (4) die Erleichterung von Verwaltungsverfahren (trade facilitation), Investitionsschutzregeln, Kartell- und Wettbewerbsregeln sowie die Transparenz im öffentlichen Auftragswesen (Singapurthemen); (5) Umweltthemen, u.a. das Verhältnis multilateraler Umweltabkommen zur WTO und die Kennzeichnung von umweltfreundlich erzeugten Produkten (Öko-Labelling); (6) die Sonderbehandlung von Entwicklungsländern; (7) Implementierungsfragen; (8) geistige Eigentumsrechte (TRIPS), u.a. geografische Herkunftsbezeichnungen, Zugang der Entwicklungsländer zu Medikamenten (Zwangslizenzen) sowie die Patentierbarkeit biologischer Ressourcen und (9) die Reform des Streitschlichtungsmechanismus (Artikel 12-44).

Die Doha-Runde wurde mit einem engen Zeitplan versehen. Die zeitlichen Probleme der Uruguay-Runde sollten damit vermieden werden. Der Zeitplan gestaltete sich wie folgt: In einer ersten Phase sollten bis 31. März 2001 die Modalitäten und die Ziele in den drei Kernbereichen Marktzugang, Exportwettbewerb und interne Stützung zwischen den Mitgliedsstaaten diskutiert und festgelegt werden. Im Anschluss daran und in Vorbereitung der 5. Ministerkonferenz in Cancún im September 2003 sollten konkrete Positionen und Offerten der Mitglieder bezüglich ihrer Verpflichtungen unterbreitet werden. Zur 5. Ministerkonferenz sollte daraufhin ein umfassendes Konzept vorgelegt werden, um darauf aufbauend den Einigungsprozess einzuläuten, welcher nur noch durch die Erarbeitung von Detailfragen gekennzeichnet sein sollte. Das endgültige Verhandlungsergebnis sollte spätestens Ende 2004 verabschiedet werden (Doha-Ministererklärung; insbesondere Artikel 14 und 45).

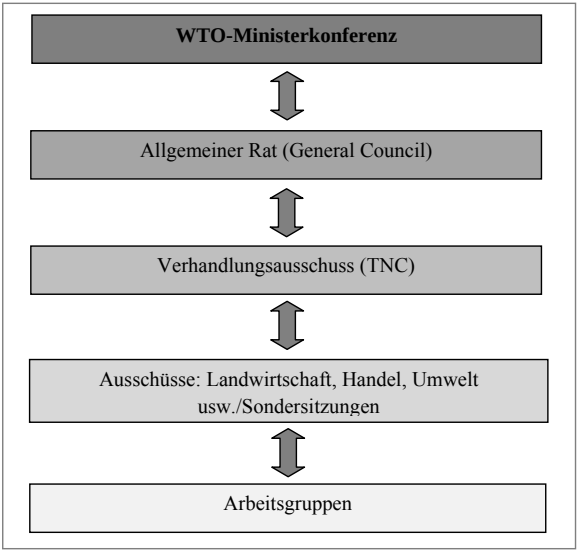
5.1.4 Die Organisation der Verhandlungen

Auf die Bedeutung der Organisation komplexer Verhandlungen wurde in KAPITEL 2.2.3 eingegangen. So nehmen die Struktur der Verhandlungsabläufe sowie die angewendeten Entscheidungsverfahren wesentlichen Einfluss auf das Verhandlungsgeschehen und dessen Ausgang (FLAMINI, 2002; FATIMA et al., 2003 und 2004). Vor diesem Hintergrund soll an dieser Stelle auf die Organisation und Struktur der Doha-Verhandlungen sowie das Abstimmungsverfahren eingegangen werden.

Die WTO ist eine sogenannte "*member-driven*"-Organisation, in der die Entscheidungen ihrer Mitglieder in den Ministerkonferenzen grundsätzlich nach dem Konsensprinzip getroffen werden (Artikel IX des WTO-Abkommens). Jedes Mitglied, unabhängig von Größe und Entwicklungsstand, verfügt über eine Stimme. Die Europäische Union, vertreten durch die Europäische Kommission, verfügt entsprechend der Zahl der EU-Mitgliedstaaten über die 27 Stimmen. Konsens ist dann gegeben, wenn sich kein Mitglied gegen einen Beschlussvorschlag ausspricht. Auf diese Weise soll die Gleichberechtigung der Mitglieder sichergestellt werden. Kein Land soll durch die Stimme eines anderen Landes überstimmt werden können.

Mit dem Konsensprinzip sind sehr hohe Anforderungen an die Entscheidungsfindung gestellt. "Das sich [153] sehr heterogene Länder mit zum Teil stark abweichenden Interessen auf gemeinsame Lösungen einigen können, ist eine formidable Aufgabe" (HAUSER, 2005, S. 73). Da jedem WTO-Mitglied ein Veto-Recht eingeräumt ist, kann die Beschlussfindung sehr langwierigen Prozessen unterliegen.

Abbildung 5.12: Organisation der Doha-Verhandlungen



Quelle: WTO (2002a und 2008).

In ABBILDUNG 5.12 ist die Organisationsstruktur der Doha-Verhandlungen dargestellt. Das oberste Organ der WTO und damit auch der Verhandlungen bildet die Ministerkonferenz, welche sich aus den Vertretern aller Mitgliedsstaaten – insbesondere deren Wirtschafts-, Handels- oder Außenminister – zusammensetzt und mindestens alle zwei Jahre tagt. Im Rahmen der Handelsrunde ist die Ministerkonferenz das entscheidende Organ und zuständig für die Verabschiedung von Verhandlungsergebnissen. Den Vorsitz der gesamten Verhandlungen hat der *"Director General"* inne. Von 1999-2002 übernahm diese Position der Neuseeländer Mike Moore, bevor er im September 2002 von dem Thailänder Supachai Panitchpakdi abgelöst wurde. Seit September 2005 hat Pascal Lamy, der ehemalige EU-Handelskommissar, die Position des WTO-Direktors inne (WTO, 2008 und 2002a).

Der Ministerkonferenz ist der Allgemeine Rat untergeordnet, der als Bindeglied zwischen Politik und technischer Umsetzung der Aufgaben fungiert. Der Allgemeine Rat ist für die laufenden Geschäfte sowie die Vorbereitung der Ministerkonferenzen verantwortlich. Für die eigentlichen Verhandlungsgeschäfte ist der Verhandlungsausschuss (TNC: Trade Negotiation Committee) zuständig, ein Gremium, das extra für die Umsetzung der Doha-Agenda eingerichtet wurde. Dieses regelt und koordiniert den gesamten Verhandlungsprozess, stellt geeignete Verhandlungsmechanismen bereit und gibt den zeitlichen Fahrplan der Verhandlungen vor. Als Aufsichtsorgan ist das TNC für die Überwachung der Verhandlungsfortschritte zuständig. Die tatsächlichen Verhandlungsgespräche finden wiederum – unter der Koordination des Verhandlungsausschusses – in den separaten Fachausschüssen statt. So werden die Agrarthemen im Agrarausschuss separat von anderen Verhandlungsthemen diskutiert (WTO, 2008; WTO, 2002a). Diese Verhandlungen finden sowohl in informellen als auch formellen "Special Sessions" unter Leitung des Vorsitzenden des Agrarausschusses statt, welcher regelmäßig zum Stand der Verhandlungen an den Allgemeinen Rat Bericht erstatten muss. Darüber hinaus kommt dem Vorsitzenden des Agrarausschusses die Aufgabe zu, den Verhandlungsprozess dahingehend zu beschleunigen, indem er die Positionen der Teilnehmer zusammenfasst, gegenüberstellt, Einigungsvorschläge erarbeitet und als Vermittler zwischen den Verhandelnden fungiert.

Um eine Transparenz der Verhandlungen zu gewährleisten, sind die Verhandlungen prinzipiell für alle WTO-Mitglieder und WTO-Anwärter offen. Entscheidungen werden jedoch nur von den WTO-Mitgliedern entsprechend des bereits erwähnten Konsensprinzips getroffen. Inwieweit eine umfassende Teilnahme aller Nationen tatsächlich gegeben ist, sei an dieser Stelle nicht erörtert. Es sei darauf verwiesen, dass aufgrund der hohen Verhandlungsdichte eine entsprechende Delegationsgröße und Expertise nötig ist, um tatsächlich allen Teilverhandlungen beiwohnen und aktiv mitgestalten zu können. Dies gilt nicht nur für die permanenten

Vertretungen in Genf, sonders insbesondere auch für die entscheidungsrelevanten Ministerkonferenzen.[49]

Die Verhandlungen verfolgen neben dem Konsens- und Transparenzprinzip mit dem *"Single-Package-Ansatz"* einen weiteren wichtigen Verhandlungsgrundsatz. Demnach können im Rahmen einer WTO-Ministerkonferenz Verhandlungsergebnisse nur als ein Gesamtpaket verabschiedet werden. Solange nicht alle Mitglieder den Beschlussvorlagen der 21 Verhandlungsthemen zugestimmt haben, gilt nichts verbindlich vereinbart. Verhandlungsfortschritte in einzelnen Verhandlungspunkten können nicht separat verabschiedet und damit nicht frühzeitig gesichert werden. Mit derzeit 153 Mitgliedsregierungen ist dies ein ehrgeiziges Unterfangen. *"Solange es nicht gelingt, ein Verhandlungspaket zu schnüren, das (...) für alle Gruppen jeweils Elemente enthält, die im Vergleich zum Status Quo einen deutlichen Fortschritt bringen, ist eine Einigung sehr schwierig"* (HAUSER, 2005).

Durch die Bereitstellung einzelner Verhandlungsausschüsse wird ein separates Verhandeln der Themenblöcke ermöglicht. Ein simultanes bzw. sequentielles Verhandeln, wie es RAIFFA et al. (2002) und FATIMA et al. (2004) vorschlagen, stellen aufgrund der Fülle an Verhandlungsgegenständen keine praktikablen Alternativen dar.

In den Agrarverhandlungen werden die drei großen Themenblöcke *"Marktzugang, Exportwettbewerb und Interne Stützung"* in einem Ausschuss verhandelt. Hier ist zu beobachten, dass die Agrarthemen zwar vorrangig simultan verhandelt werden sollen, also sämtliche offene Fragen auf dem Tisch liegen. Jedoch hat sich herausgestellt, dass oftmals doch eine Separierung der Themenblöcke stattfindet. Insbesondere in der wichtigen Verhandlungsphase über die Modalitäten (März 2002-März 2003) wurde nach dem Prinzip "*pillar-by-pillar*" vorgegangen (WTO, 2004).

In den ersten Meetings wurden zunächst Themen des Exportwettbewerbes diskutiert (3.-4. Juni 2002; 17.-18. Juni 2002 und 20. Juni 2002), anschließend Themen des Marktzugangs (29.-30. Juli 2002, 4.-5. September 2002 und 6. September 2002) und letztlich Themen des Marktzugangs (23.-25. September 2002 und 27. September 2002) (WTO, 2004). Laut WTO-Angaben hatte dieses separierte Vorgehen den großen Vorteil, dass jedem Verhandlungsblock individuell größere Aufmerksamkeit geschenkt

[49] Der Blick in die Teilnehmerliste der Doha-Ministerkonferenz zeigt große Unterschiede der Delegationsgrößen zwischen den Ländern auf. So nahmen 498 Delegierte der EU, allein davon 75 aus Frankreich und 43 aus Deutschland bei den Verhandlungen teil. Die USA waren mit 51, Kanada mit 62 und Japan mit 161 Delegierten vertreten. Dem entgegen waren die offiziellen Vertreter vieler südamerikanischer und afrikanischer Nationen dünn besetzt. Zum Beispiel: Argentinien 14, Venezuela 12, Uruguay 9, Ecuador 9, Peru 7, Bolivien 6, Paraguay 5, Namibia 9, Ghana 6, Mali 3, Dominica 2. (Angaben entsprechend der WTO List of Representatives WT/MIN(01)/INF/15/Rev.1 vom 11. Dezember 2001). Eine ähnliche Struktur weisen die permanenten Vertretungen der Staaten in Genf auf. In 2001 waren für die EU 18, USA 14, Japan 23, Südkorea 16 Repräsentanten in Genf vertreten, während viele Länder gar keine Vertretungen in Genf haben (JAWARA, KWA, 2004).

werden konnte, was zu einer größeren Verständigungstiefe der Teilnehmer beigetragen hat (WTO, 2004).

Ein separates Verhandeln ist vor allem bei dem Verhandlungsblock *"Exportwettbewerb"* zu beobachten. Die inhaltliche Auseinandersetzung mit den dazugehörigen Verhandlungsinhalten erfolgte ohne eine Verflechtung mit den landwirtschaftlichen Themen des *"Marktzugangs"* bzw. der *"internen Stützung"*. Wie an späterer Stelle noch gezeigt werden wird, hat bei der Aushandlung exportwettbewerbsrelevanter Fragestellungen kein offensichtlicher "Handel" außerhalb dieses Themenblockes stattgefunden.

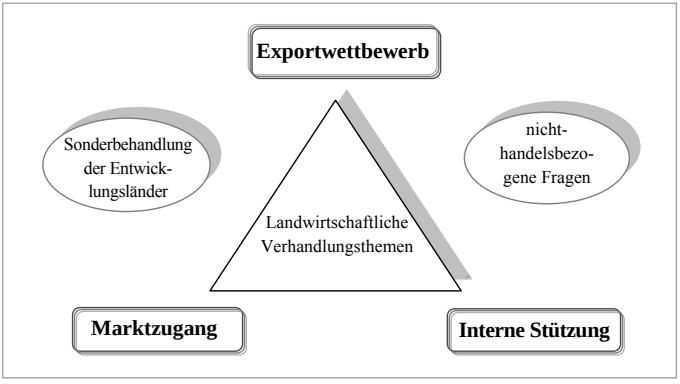
Dieses Vorgehen ermöglicht es, den Verhandlungsbereich *"Exportwettbewerb"* isoliert einer Verhandlungsanalyse zu unterziehen.

5.1.5 Die Verhandlungsgegenstände

Mengen- und Preisregulierungen sind staatliche Möglichkeiten zur Beeinflussung von Marktergebnissen. Das agrarpolitische Spektrum reicht hier von einer Zoll-, Besteuerungs- und Subventionspolitik bis hin zu einer Preispolitik und direkten mengensteuernden Eingriffen. Um der Verzerrung der Weltagrarmärkte entgegenzuwirken, ist es daher notwendig, agrarpolitische Instrumente mit mengen- und preisverzerrenden Auswirkungen zu unterbinden.

Dementsprechend bilden – wie bereits bei der Uruguay-Handelsrunde – drei wesentliche Kernbereiche die Schwerpunkte der Agrarverhandlungen. Die Eckpfeiler dieses "Triangels" sind 1) der *Exportwettbewerb*, 2) der *Marktzugang* und 3) die *interne Stützung* (ABBILDUNG 5.13). Neben diesen klassischen Verhandlungsbereichen wird in Artikel 13 der Ministererklärung der Verhandlungsauftrag um zwei weitere Themen ergänzt. Dazu zählen zum einen 4) die spezielle und differenzierte Behandlung der Entwicklungsländer und ihrer Bedürfnisse sowie 5) die Berücksichtigung der nicht-handelsbezogenen Anliegen.

Abbildung 5.13: Kernbereiche der WTO-Agrarverhandlungen



Quelle: Eigene Darstellung. WT/MIN(01)/DEC/1; Artikel 13.

Im Folgenden wird ein Überblick über die einzelnen Themen dieses Verhandlungspentagons gegeben.[50]

5.1.5.1 Marktzugang

Die Verhandlungen bezüglich des Marktzugangs umfassen grob zwei Bereiche. Dies sind einerseits die Bedingungen für die Reduktion von Zöllen und die Ausweitung von Quoten. Entsprechend der Zollstruktur nach der Implementierung des Agrarabkommens besteht, wie bereits in KAPITEL 5.1.2 verdeutlicht wurde, ein hoher Außenschutz vieler Agrarmärkte mit einem hohen Durchschnittszollsatz sowie einer progressiven Zollstruktur, welche durch Megatarife in sensiblen Produktkategorien und geringen Zöllen für weniger sensible Agrargüter gekennzeichnet ist. Darüber hinaus ist eine Verzerrung dahingehend gegeben, als dass stark verarbeitete Produkte überdurchschnittlich geschützt werden. Ziel der Verhandlungen ist es, eine effektive Zollreduktion herbeizuführen, welche alle Produkte umfasst und eine Änderung der Zollstruktur ermöglicht. Im Interesse eines ungehinderten und transparenten Handelsverkehrs ist es von großer Bedeutung die Abkopplung von Inlandsmärkten vom Weltmarkt tendenziell aufzulösen, um so die Instabilitäten auf dem Weltmarkt zu mildern.

Die Verhandlungen über den Marktzugang verlaufen sehr schwierig. Hier gibt es vergleichsweise die größten Verhandlungsschwierigkeiten und den geringsten Fortschritt. Ein mühsamer Verhandlungspunkt war die Festlegung einer Zollreduktionsformel. Diskutiert wurden verschiedene Methoden und ihre Auswirkungen im Hinblick auf die vereinbarten Ziele einer effektiven Zollreduktion. Die EU befürwortete lange Zeit eine lineare Zollsenkungsformel. Diese Position stieß jedoch auf großen Widerstand. Zwar kann mit einer solchen Methode das mittlere Zollniveau gesenkt werden, jedoch bleibt das Problem der Zollkompression ungelöst. Die USA und viele Entwicklungs- und Schwellenländer drängten daher auf die Anwendung der Schweizer Formel[51], eine progressive Zollreduktionsmethode, mit welcher höhere Zölle stärker gekürzt werden als niedrigere Zölle und damit eine schnellere Harmonisierung der Zollstruktur erreicht werden kann.[52] Die Kompromisslösung im Rahmen des Juli-Abkommens 2004 (Paragraph 29) sieht nun die Anwendung einer gemischten Formel ("banded approach") vor.[53] Nach dieser Stufenformel

[50] Einen guten Überblick über die Verhandlungsinhalte liefert: WTO (2004): WTO Agricultural Negotiations: The issues and where we are now. Darüber hinaus sind die Verhandlungsinhalte und Fortschritte in folgenden offiziellen WTO-Dokumenten festgehalten: TN/AG/6; TN/AG/W/1/Rev.1; Annex A of JOB(03)/150/Rev.2; WT/GC/W/535.

[51] Die Schweizer Formel wurde erstmals in den 70er Jahren in der Tokio-Runde als Methode zur Senkung der Industriezölle von der Schweiz eingebracht. In den aktuellen Agrarverhandlungen zählt die Schweiz jedoch nicht zu den Befürwortern dieser Formel (WTO, 2004).

[52] Zu den Reduktionsmethoden der Agrarzölle siehe WTO (2003b und 2004). Zur allgemeinen Erläuterung von Zollsenkungsmethoden im Rahmen der WTO siehe TN/MA/S/3/Rev.2 und KAMENEV und KLEIN (2009).

[53] Das Juli-Rahmenabkommen von 2004 ist ein Modalitätenpapier und fasst den Verhandlungsstand zu diesem Zeitpunkt zusammen (WT/GC/W/535).

werden die Zölle entsprechend ihrer Höhe klassifiziert und mit unterschiedlichen Zollsenkungsraten versehen. Die große Uneinigkeit besteht jedoch seither in der Festlegung der Zollbandbreiten sowie der Zollsenkungsraten innerhalb der Bandbreiten. Während die USA auf eine Senkung der höchsten Zölle um 90 Prozent drängt, gesteht die EU bisher nur eine maximale Senkung um 60 Prozent ein. [54]

Weitere Zugeständnisse konnten im weiteren Verhandlungsverlauf bis Herbst 2009 nicht bewirkt werden. Aufgrund der Konzessionen, die seitens der EU im Bereich des Exportwettbewerbs im Laufe der Verhandlungen eingeräumt wurden, hat die EU in den Verhandlungen über den Abbau der Agrarzölle eine zurückhaltende Position eingenommen. Es ist zu beobachten, dass eine höhere Zollsenkung im Agrarbereich nur durchzusetzen ist, wenn im außerlandwirtschaftlichen Bereich, vor allem seitens der aufstrebenden Entwicklungs- und Schwellenländer, ebenfalls Zugeständnisse eingeräumt werden. *"Der Schlüssel für eine erfolgreiche Doha-Runde liegt nicht bei Brüssel und auch nicht bei den Agrarthemen, sondern bei den Ländern, die – wie die USA, Brasilien und Indien – ein Angebot bei den Industriezöllen und den Dienstleistungen vermissen lassen"* (PETER MANDELSON, 23. Juni 2006).[55]

5.1.5.2 Interne Stützung

Hierunter versteht man die nationalen Transferleistungen zugunsten des Agrarsektors. Gemäß ihrer Auswirkungen auf die landwirtschaftliche Produktion und demzufolge auf den Handel, werden drei Subventionstypen in Form von Boxen klassifiziert. Hierbei handelt es sich um die Amber Box, Blue Box und Green Box.

Entsprechend des Artikels 6 des URAA werden der *Amber Box* produktionsgebundene direkte Unterstützungsmaßnahmen zugeordnet, welche als sehr handelsverzerrend eingestuft und demzufolge vorrangig abgebaut werden sollen. Dazu zählen Preisstützungspolitiken, wie beispielsweise die Preisstützungen über die Marktordnungspreise der Europäischen Union sowie direkte Subventionen, die an die landwirtschaftliche Produktionsmenge gekoppelt sind.

Die Reduktionsverpflichtungen des URAA beruhen auf dem AMS (Total Aggregate Measurement of Support). Das AMS ist ein Gesamtindikator, der es ermöglicht, die verschiedenen Stützungsmaßnahmen einheitlich darzustellen und verschiedene Formen von Stützungsmaßnahmen, die Auswirkungen auf die Erzeugung und den Handel haben, miteinander zu vergleichen. Das AMS enthält Marktpreisstützungen, nicht-ausgenommene Direktzahlungen und andere Subventionen, die nicht von der Senkungspflicht ausgenommen sind. Die Marktpreisstützung ergibt sich aus der Differenz zwischen einem festgelegten ausländischen Referenzpreis und dem angewendeten amtlich geregelten internen Preis multipliziert mit der durch

[54] Die Angaben beziehen sich auf das US-Proposal vom 10. Oktober 2005 (OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, 2005) sowie dem EU-Proposal vom 28. Oktober 2005 (vgl. EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2005a).

[55] Rede von Handelskommissar PETER MANDELSON am 23. Januar 2006 zum Thema "Die Handelspolitik der EU nach Hongkong", Haus der Deutschen Wirtschaft, Berlin.

den angewendeten amtlich geregelten Preis erzielbaren Erzeugermenge (Artikel 1, 6 sowie Anhang 3,4 URAA).

Blue Box: Dieser Kategorie werden staatliche Direktzahlungen zugeordnet, die an die Produktion – Fläche oder Tierzahl – gebunden sind, also nur für bestimmte Tierzahlen gelten oder an bestimmten Flächen und Erträge gebunden sind. Die handelsverzerrenden Effekte werden hier gering eingestuft, da die Subventionen an eine Produktionsbegrenzung gekoppelt sind (Paragraph 5, Artikel 6 URAA). Im URAA wurden daher keine mittelbaren Beschränkungen der Blue Box Maßnahmen vereinbart. Als Beispiele für Blue Box Maßnahmen können die Preisausgleichszahlungen im Rahmen der EU-Agrarreform (Agenda 2000) und die *"deficiency payment"*-Zahlungen[56] in den USA genannt werden.

Zu den *Green Box*-Maßnahmen zählen staatliche Hilfen, die nicht an die Produktion gekoppelt sind und den Handel daher nicht tangieren. Sie sind daher frei von Abbauverpflichtungen. Beispiele sind die Maßnahmen zur Anpassung der Agrarstrukturen, Ausgleichszahlungen für Umweltauflagen, Ausgleichszahlungen für benachteiligte Gebiete, Hilfen bei Naturkatastrophen, Ausgaben für Forschung, Ausbildung und Beratung.

In den aktuellen Doha-Verhandlungen liegt die große Aufmerksamkeit in der weiteren Reduzierung der handelsverzerrenden Stützungsmaßnahem der Amber Box. Die hauptsächliche Differenz besteht darin, ob die Amber Box-Maßnahmen vollkommen abgebaut oder schrittweise gesenkt werden sollen sowie die konkrete Reduktionsmethode. Darüber hinaus wird auch der Frage nachgegangen, inwieweit Blue Box-Maßnahmen doch handelsverzerrende Effekten haben und eine Ausnahme der Abbauverpflichtungen damit gerechtfertigt ist. Einigkeit besteht lediglich bei der Ausrichtung der Green Box-Maßnahmen (WTO, 2004).

5.1.5.3 Exportwettbewerb

Politische Instrumente, die direkt den Exportwettbewerb tangieren haben zu einem besonderen Disput zwischen den WTO-Mitglieder beigetragen. *"Export support policies are routinely regarded as the most trade-distorting agricultural policies because they directly effect world commodity prices and operate countercyclically"* (BEIERLE, 2002, S. 1096). Die offensichtlichste Form der Exportstützung ist die Gewährung von Exportsubventionen. Sie sind daher im Rahmen des GATT von Beginn an generell verboten (GATT, Artikel XVI, Abschnitt B). Der Agrarsektor bildet hier jedoch die einzige Ausnahme. Exportsubventionen werden Exporteuren gewährt, um die Differenz zwischen dem Inlandspreis und dem Weltmarktpreis auszugleichen. Dies ist dann nötig, wenn der Inlandspreis aufgrund von Importzöllen oder der Gewährung von Mindestpreisen, über dem Weltmarktpreis liegt und inländische Produkte auf dem Weltmarkt nicht wettbewerbsfähig sind.

[56] Deficiency Payments sind Subventionen, die den Produzenten gezahlt werden, um die Differenz zwischen dem angestrebten Erzeugerpreis und dem Marktpreis auszugleichen. Sie finden überwiegend auf dem US-Getreidemarkt Anwendung (GOODE, 2003).

Aufgrund der Mengeneffekte, die mit einer Zoll- und Preispolitik verbunden sind, ist der Absatz auf dem Weltmarkt aber wichtig, der jedoch nur mit staatlichen Exportförderungsmaßnahmen verwirklicht werden kann. Die politische Motivation für die Gewährung von Subventionen ist somit allokativer und distributiver Art. Da Weltmarktpreise Schwankungen ausgesetzt sind, werden Exportsubventionen variabel gewährt. Somit wirken sie nicht nur destabilisierend auf die Weltmärkte und Weltpreise, sondern sind darüber hinaus durch eine hohe Intransparenz gekennzeichnet (KOESTER, 2005; HENRICHSMEYER, WITZKE, 1994).

25 WTO-Mitgliedern ist die Gewährung von Exportsubventionen im Rahmen des Uruguay-Agrarabkommens gestattet worden, jedoch unter der Auflage, diese zu reduzieren (Artikel 9, URAA). Die dazugehörigen Länder sind in der ABBILDUNG 5.14 aufgeführt, sowie die Anzahl der Produkte, die subventioniert werden dürfen.

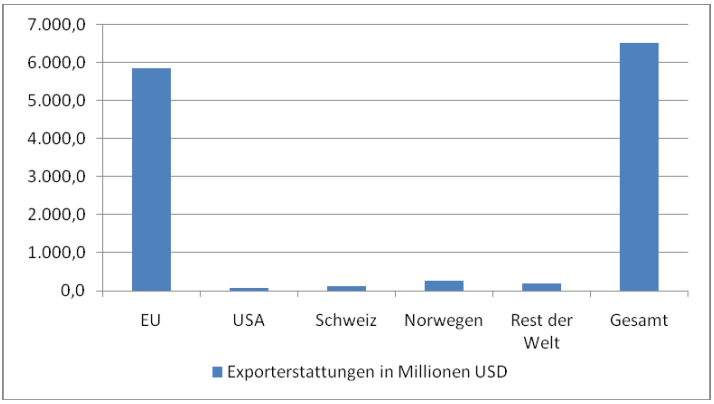
Abbildung 5.14: Erlaubnis von Agrarexportsubventionen gemäß URAA: Länder und Anzahl subventionierbarer Produkte

Land	Produktanzahl
Australien	5
Brasilien	16
Bulgarien	44
Europäische Union	**20**
Indonesien	1
Island	2
Israel	6
Kanada	11
Kolumbien	18
Mexiko	5
Neuseeland	1
Norwegen	11
Panama	1
Polen	17
Rumänien	13
Schweiz/Liechtenstein	5
Slowakische Republik	17
Südafrika	62
Tschechische Republik	16
Türkei	44
Ungarn	16
Uruguay	3
USA	13
Venezuela	72
Zypern	9
Insgesamt	**428**

Quelle: TN/AG/S/8 (2002).

Diese Angaben lassen jedoch keine Schlussfolgerung über die tatsächliche Gewährung von Exportsubventionen zu. Der Großteil der tatsächlich gewährten Agrarexportsubventionen entfällt nämlich nur auf die Länder der Europäischen Union. Der Anteil der Europäischen Union an den weltweiten Exportsubventionen für landwirtschaftliche Erzeugnisse beträgt circa 90 Prozent (ABBILDUNG 5.15). Von den Reduktionsverpflichtungen im Rahmen des URAA war die EU daher am stärksten betroffen. Doch auch nach der Implementierungsphase ist die Höhe der Agrarexportsubventionen mit ca. 5,5 Milliarden Euro (1999) sehr hoch und Grund für eine weitere Auseinandersetzung im Rahmen der WTO-Verhandlungen. Um dem Verhandlungsauftrag von Doha gerecht zu werden, ist die Aushandlung weiterer Senkungsschritte notwendig. Da dieses Verhandlungsthema in erster Linie die EU tangiert, ist sie in diesem Verhandlungsbereich einer der wichtigsten Verhandlungsakteure. Ein Verhandlungsergebnis kann nur durch Zugeständnisse seitens der EU erzielt werden.

Abbildung 5.15: Gewährte Exportsubventionen in 1999



Quelle: USDA Economic Research Service: WTO Agricultural Trade Policy Commitments Database: WTO Export Subsidy Notifications (Stand 2006).

Bisher sind Exportsubventionen die einzige Form der Exportförderung, die im WTO-Agrarabkommen streng reglementiert wird. Andere Formen der Exportförderung unterliegen bislang keinen WTO-Restriktionen. Dazu zählen 1) Exportkredite, Exportkreditgarantien und Versicherungsprogrammen sowie 2) Nahrungsmittelhilfe und 3) staatliche Handelsunternehmen.

1) *Exportkredite, Kreditgarantien und Versicherungsprogramme* sind Instrumente, die hauptsächlich von den USA eingesetzt werden. So gewährten die USA in den Jahren 1995-1997 durchschnittlich Exportkredite im Umfang von 3 Milliarden USD, 1998 sogar 4 Milliarden US-Dollar (OECD, 2000). Im Rahmen der US-Exportkreditprogramme[57] werden günstige Kredite und Kreditgarantien an das Ausland

[57] U.S. Export Credit Guarantee Program.

– vor allem auch Entwicklungsländern – vergeben. Mit der Förderung von Krediten soll der Handel mit den Importländern, die auf Kredite zur Finanzierung ihrer Importe angewiesen sind, sichergestellt werden. Dieses Vorgehen dient insbesondere dem Zweck der Absatzsicherung US-amerikanischer Agrarprodukte. Die EU sieht in diesem Vorgehen einen starken Eingriff in den Exportwettbewerb, da dadurch finanzielle Konditionen für den Import auf einem Niveau unterhalb der tatsächlichen Marktpreise eingeräumt werden. Sie forderte daher bereits in der Uruguay-Runde die Einbeziehung dieser Maßnahmen in das multilaterale Regelwerk. Die Abwehrhaltung der USA war in diesem Punkt groß. *"In the URAA negotiations, the United States managed to avoid WTO disciplines on export credits"* (BEIERLE, 2002, S. 1097). So gelang es der EU zwar nicht, eine Einschränkung von Exportkrediten und Kreditgarantien zu bewirken. Allerdings konnte durchgesetzt werden, Exportkredite als eine Form von Exportsubventionen im Agrarabkommen zu definieren. Damit wurde eine wichtige Grundlage für eine Wiederaufnahme dieses Verhandlungspunktes zu einem späteren Zeitpunkt geschaffen. *"The EU has raised it [export credits] as an issue fort the next round"* (MATTHEWS, 2000). So heißt es im Artikel 10 Absatz 2 des Agrarabkommens: *"Die Mitglieder verpflichten sich, international abgestimmte Disziplinen zu erarbeiten, die die Bereitstellung von Exportkrediten, Exportkreditgarantien oder Versicherungsprogrammen regeln (...)."*

2) *Nahrungsmittelhilfe* ist ein weiteres Thema, welches dem Verhandlungsbereich des Exportwettbewerbs zugeordnet wird. Die Nahrungsmittelhilfe ist ein sensibles Thema, da es in erster Linie ein wichtiges Instrument zur Sicherstellung der Lebensmittelversorgung in den ärmsten Ländern dieser Welt ist. Nichts desto trotz besteht eine große Tendenz zum Missbrauch der Nahrungsmittelhilfe als Produktions- und Handelsinstrument. So können unter dem Namen der Nahrungsmittelhilfe Produktionsüberschüsse abgesetzt werden und gleichzeitig Märkte erobert werden. Insbesondere der USA wird ein missbräuchliches Verhalten bei der Gestaltung ihrer Nahrungsmittelhilfe vorgeworfen. Produktionsüberschüsse werden in den USA häufig im Rahmen der Nahrungsmittelhilfe abgesetzt. So wurden in der Periode 1999-2000 mehr als die Hälfte der US-Weizenexporte über dieses Instrument veräußert (BEIERLE, 2002). Dieses Vorgehen wird von der Europäischen Union stark kritisiert. So äußerte sich EU-Agrarkommissar Franz Fischler beispielsweise bei einem Treffen mit Agrarsekretärin Ann Veneman am 17. Mai 2001 in Washington DC sehr kritisch bezüglich der Ausgestaltung der US-Nahrungsmittelhilfe. Er sagte *"some forms of aid are more designed to get rid of over-production. (...) a history of U.S. food donations show that when commodity prices are low U.S. food aid is going up automatically. (...) so the upcoming round of negotiations for new, world trade rules should seek to discipline food aid that it is aid and not dumping of surpluses."* (INSIDE US TRADE, 18 May 2001).

3.) Das letzte Thema im Bereich des Exportwettbewerbs bezieht sich auf *staatliche Handelsunternehmen*, wie beispielsweise Exportmonopole. Diesen werden ebenfalls wettbewerbsverzerrende Effekte nachgesagt, da sie durch exklusive Handelsrechte

Marktmacht aufbauen können. Durch diese marktbeherrschende Stellung können wettbewerbswidrige Praktiken wie Preisdiskriminierung, Preispooling und Quersubventionierung, aber auch die engen Verbindungen zu staatlichen Stellen, die Handelsbedingungen verfälschen. Die EU und USA kritisieren hier insbesondere die Exportmonopole einiger Cairns-Staaten, z.B. die *marketing boards* für Weizen in Kanada und Australien sowie für Milch in Australien. Um diesem Missbrauch zu begegnen, ist dieses Thema ein weiterer wichtiger Verhandlungsgegenstand der Doha-Agrarverhandlungen.

Dass neben dem Verhandlungsschwerpunkt der Agrarexportsubventionen auch die drei Themen Exportkredite, Nahrungsmittelhilfe und staatliche Handelsunternehmen auf die Agenda der Doha-Runde gesetzt wurden, ist auf das drängende Verhalten der EU im Vorfeld und während der 4. Ministerkonferenz zurückzuführen. So heißt es in der Ministererklärung von Doha im agrarrelevanten Artikel 13 *"(...) we commit ourselves to comprehensive negotiations aimed at: (...) reductions, with a view of phasing out, of all forms of export subsidies."* Mit dieser Formulierung gelingt es, neben dem Verhandlungsschwerpunkt über den Abbau der Exportsubventionen auch alle anderen zur Diskussion stehende exportwettbewerbsverzerrenden Maßnahmen dem Verhandlungspaket anzuschließen. Dieses umfasst nicht nur das Thema Exportkredite, -garantien und Versicherungen sondern schließt auch die Maßnahmen der Nahrungsmittelhilfe und staatlicher Handelsunternehmen mit ein.

5.1.5.4 Nicht-handelsbezogene Anliegen und die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer

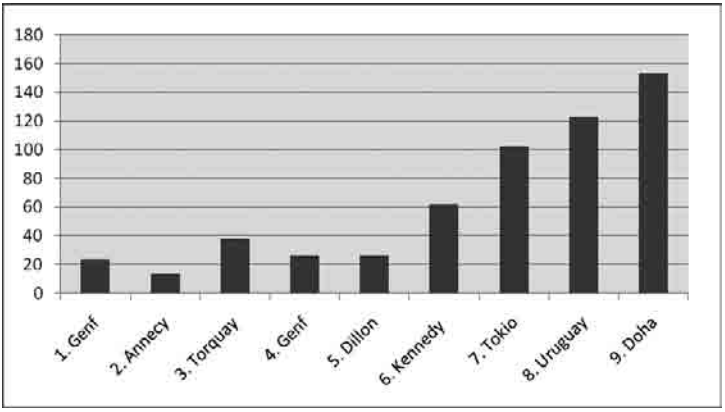
Nicht-handelsbezogene Anliegen umfassen Fragen der Behandlung von Verbraucherschutz-, Umwelt- und Tierschutzstandards. Dies betrifft im Besonderen die Nahrungsmittelsicherheit, die Sicherung geographischer Herkunftsangaben und Fragen des Labellings, Umweltschutz, ländliche Entwicklung und Minderung von Armut. Die Europäische Union drängt hier auf eine Berücksichtigung dieser Fragestellungen in den Agrarverhandlungen, wobei dies eine große Skepsis bei den Verhandlungspartnern auslöst, die in diesem Zusammenhang eine Zunahme handelsverzerrender Restriktionen befürchten (WTO, 2004).

Den letzten Verhandlungsschwerpunkt entsprechend der Agenda bildet die *spezielle und differenzierte Behandlung der Entwicklungsländer*. Zwei Drittel der WTO-Mitglieder sind Entwicklungsländer. Als Entwicklungsrunde deklariert, muss den Interessen und Bedürfnissen der Entwicklungsländer in der Doha-Runde eine besondere Aufmerksamkeit zu teil werden. Dies betrifft die Aushandlung von Vorzugsbedingungen für den Warenverkehr mit Industrieländern sowie die Konditionen ihrer Zoll- und Subventionssenkungsverpflichtungen (WTO, 2004).

5.1.6 Die Verhandlungsakteure

Die Welthandelsorganisation ist das einzige multilaterale Verhandlungsforum zur Ausgestaltung der internationalen Handelspolitik. Aktuell misst sie 153 Mitgliedsstaaten. Die Mitgliedszahlen sind insbesondere in den letzten 20-30 Jahren explodiert, wie der ABBILDUNG 5.16 zu entnehmen ist, wobei diese Erhöhung auf eine zunehmende Aufnahme der Entwicklungsländer zurückzuführen ist. Drei Viertel der WTO-Mitglieder zählen gegenwärtig zu den weniger entwickelten Ländern der Welt (WTO, 2008). Mit dieser globalen Mitgliederstruktur integriert die WTO Länder höchst unterschiedlicher Größe und stark abweichenden Entwicklungsstand. Diese Heterogenität spricht sich in den unterschiedlichen Interessen und Bedürfnissen der Staaten aus.

Abbildung 5.16: Mitgliederzahl des GATT/der WTO zu den jeweiligen Handelsrunden



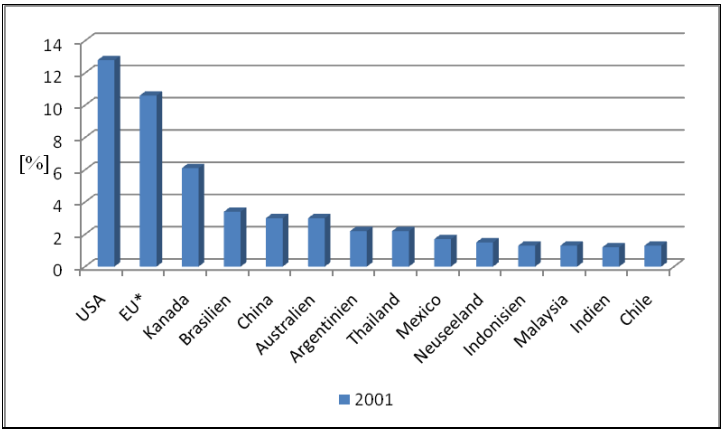
Quelle: Eigene Darstellung. WTO (2008a).[58]

Die multilaterale Handelsdiplomatie basiert in erster Linie auf dem Wirken der Vereinigten Staaten nach dem Zweiten Weltkrieg. In der Ära des GATT ist eine klare Führerschaft der USA in den Handelsgesprächen auszumachen (Deutsch, 2001). Aufgrund ihrer Größe zählt die Europäische Union neben den USA zu den wichtigsten Verhandlungsparteien. Zweifelsfrei ist eine starke Dominanz der großen Handelsnationen in den multilateralen Verhandlungen gegeben. Mit 10 und 12 Prozent Anteil an den gesamten Weltagrarexporten sind die EU und die USA die führenden Handelsnationen. In ABBILDUNG 5.17 ist eine Übersicht über die bedeutendsten Agrarexporteure gegeben. Die Dominanz der EU und der USA im Weltagrarhandel ist deutlich zu ersehen. Aufgrund ihrer hohen Handelsanteile kommt

[58] Die aktuelle Mitgliedschaft wird auf der Webseite der WTO unter www.wto.org bereitgestellt und aktualisiert. Die Angaben für die Doha-Runde beziehen sich auf den Stand im September 2009. Die Doha-Runde wurde ursprünglich mit 142 Mitgliedern begonnen.

ihnen in den Verhandlungen eine wichtige Rolle zu. Entsprechend ihrer Exportinteressen haben sie einerseits ein besonders großes Interesse daran, den Zugang zu ausländischen Absatzmärkten zu verbessern und ihre Anteile an den Weltagrarmärkten zu sichern. Andererseits stehen jedoch ihre Agrarpolitiken unter direkter Beobachtung der Handelspartner, da aufgrund ihrer Größe die Effekte auf den Weltmärkten deutlich spürbar sind.

Abbildung 5.17: Anteil des Agrarexportes am gesamten Weltagrarhandel der führenden Agrarexportnationen für 2001



Quelle: WTO (2002b).

Anm.: * Es wird hier nur der EU-15 Handel mit Drittländern betrachtet. Bei Berücksichtigung des EU-Binnenhandels erhöht sich der Anteil der EU-Agrarexporte am Weltagrarhandel auf 39 Prozent.

Die vergangenen Handelsrunden wurden stark von den Interessen der EU und den USA dominiert. Die Verhandlungen wurden weitestgehend untereinander ausgetragen (SCHOTT und WATAL, 2000). Mit der deutlichen Zunahme der Mitgliedsländer und der damit verbundenen Zunahme der Heterogenität der Interessen hat sich jedoch diese bipolare Verhandlungsstruktur verschoben. In der Uruguay-Runde konnte dies bereits durch das Wirken der Cairns-Koalitionsgruppe beobachtet werden. In erster Linie ist es jedoch ein Phänomen der Doha-Runde, dass sich die Staaten vermehrt in Koalitionen vereinigen. Vielen Entwicklungsländern, die in der Vergangenheit lediglich eine stille Mehrheit gestellt haben, ist es gelungen, sich besser zu organisieren, um gemeinsam ihren Interessen eine Stimme zu verleihen. Insbesondere das unzureichende Agrarabkommen der Uruguay-Runde hat unter ihnen im Nachhinein große Kritik ausgelöst und die Formierung neuer Koalitionen begünstigt.

An erster Stelle ist die G-20 Koalition[59] zu nennen, eine lose Gruppe von Entwicklungs- und Schwellenländern unter der Führung Brasiliens, Indiens und Chinas, die sich zur Ministerkonferenz in Cancún zusammengeschlossen hat, um ihre offensiven Agrarinteressen gemeinsam zu vertreten. Die Gruppe repräsentiert 60 Prozent der Weltbevölkerung und 70 Prozent der ländlichen Bevölkerung sowie ein Viertel der weltweiten Exporte. Daher ist die Sicherstellung von Entwicklungsthemen, wie die Nahrungsmittelsicherheit, ländliche Entwicklung und Existenzsicherung, ein übergeordnetes Ziel dieser Gruppe (LAJTOS, 2005a). Da die Landwirtschaft die grundlegenden Weichen für die ökonomische Entwicklung dieser Länder stellt und Grundlage für Armutsbekämpfungsprogramme bildet, drängt die G-20 auf eine schnelle und weitreichende Liberalisierung der Agrarmärkte durch die Industriestaaten, insbesondere der EU. Gleichzeitig vertreten sie jedoch defensive Interessen, was ihre eigene Handelspolitik angeht. Trotz der starken Heterogenität ihrer Mitgliederstaaten ist es der G-20 gelungen, sich zu einem ernsthaften Gegenspieler der EU und USA auf dem Gebiet der Agrarpolitik zu entwickeln. Das Scheitern der Ministerkonferenz in Cancún ist maßgeblich auf das Wirken der G-20 zurückzuführen. Da ihnen der EU/USA-Vorschlag vom 13. August 2003 zum Abbau der Agrarsubventionen (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2003b) nicht weit genug ging, legten sie ihr Veto ein und forderten die Einhaltung des Doha-Mandates. (NARLIKAR, TUSSIE, 2004; DA MOTTA VEIGA, 2005; LAJTOS, 2005a).

Neben der G-20 hat sich mit der G-10 eine weitere Koalition bei den Verhandlungen etabliert. Diese Gruppe aus zehn Nationen vertritt, unter der Führung der Schweiz, die defensivste Haltung im Agrarbereich.[60] Diese Länder sind durch ein hohes landwirtschaftliches Protektionsniveau gekennzeichnet und berufen sich auf den multifunktionalen Charakter ihrer Landwirtschaft. Aus diesem Grund sind sie an der Aufrechterhaltung von Zöllen sowie Subventionen zum Schutz des landwirtschaftlichen Sektors und dessen vielfältigen Funktionen interessiert. Die Forderungen der USA und der G-20 bezüglich des Abbaus von Zöllen und Subventionen wurden daher von der G-10 bisher als zu exzessiv und nicht realisierbar zurückgewiesen. Gemeinsam präsentieren die G-10 Staaten circa ein Achtel des internationalen Agrarimportes. Ihre protektionistische Ausrichtung ist daher vielen Agrarexportländern ein Dorn im Auge (LAJTOS, 2005b).

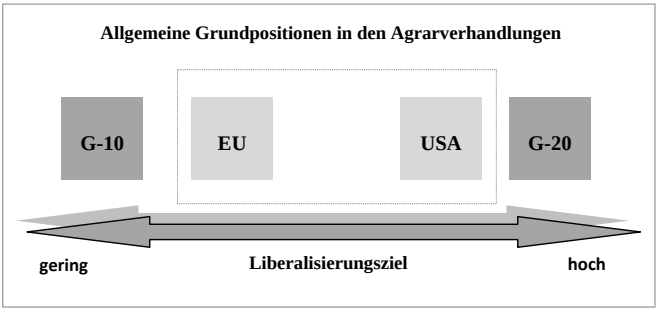
Weitere Koalitionen sind beispielsweise die Afrikanische Union, welche die Interessen der afrikanischen Staaten vertritt, die G-90, welche sich für die Belange der ärmsten Staaten der Welt einsetzt, die G-33, ein Forum defensiverer Entwicklungsländer

[59] Die Koalition formierte sich erstmals zu der 5. Ministerkonferenz in Cancún und veröffentlichte am 4. September 2003 ein erstes gemeinsames Positionspapier (WT/MIN(03)/W/6). Zu den beteiligten Ländern zählten neben Indien, China und Brasilien auch Argentinien, Bolivien, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Kolumbien, Kuba, Mexiko, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippinen, Südafrika, Thailand und Venezuela.

[60] Zu den Gründungsmitgliedern 2013 G-10 gehören die Schweiz, Liechtenstein, Japan, Südkorea, Bulgarien, Taiwan, Island, Israel, Norwegen und Mauritius. Die Führungsrolle der Gruppe hat die Schweiz übernommen.

unter der Führung Indonesiens und der Philippinen, welche sich zum Schutz ihrer heimischen Agrarmärkte für spezifische Schutzinstrumente sensibler Produkte einsetzen. Die Liste der Koalitionen und Interessengruppen ließe sich weiter fortsetzen (ASEAN, Mercosur, Cairns, Caricom usw.). Diese Gruppen zeigen in unterschiedlichem Maße Initiative in den Verhandlungen. Oftmals vertreten sie nur ein gemeinsames Anliegen. Nicht selten überschneiden sich die Positionen mit denen anderer Gruppen. Aufgrund der vielen individuellen Interessen fehlt es diesen Koalitionen in erster Linie an einer Geschlossenheit und einer Verhandlungsflexibilität. Der Zusammenhalt ist oft nicht gegeben. Der Wirksamkeit der meisten Interessengruppen sind somit Grenzen gesetzt.

Abbildung 5.18: Grundeinstellungen der vier wichtigsten Koalitionen



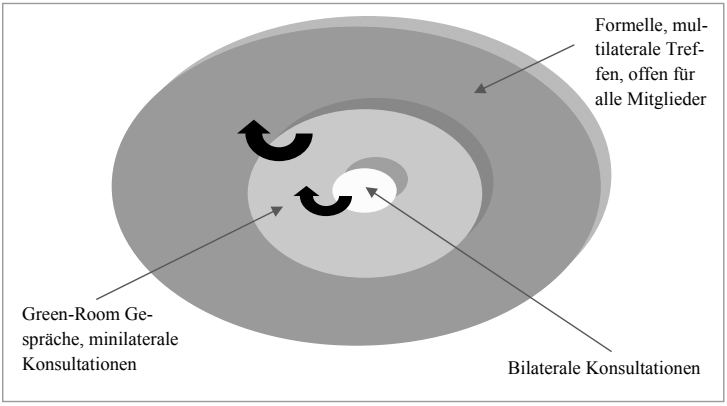
Quelle: Eigene Darstellung.

In ABBILDUNG 5.18 wird eine grobe Einordnung der allgemeinen Grundeinstellungen bezüglich der Liberalisierung der Agrarmärkte für die vier wichtigsten Verhandlungsgruppen vorgenommen. Sie soll verdeutlichen, dass sich in den Verhandlungen starke Liberalisierungsbefürworter auf der einen Seite und Protektionisten auf der anderen Seite gegenüberstehen. Zu den defensiv ausgerichteten Gruppen zählen die G-10 und die EU, wobei die G-10 einen stärkeren Widerstand gegen die Liberalisierungsforderungen der Verhandlungspartner ausübt. Die Gemeinsame Agrarpolitik nimmt in der Europäischen Union einen wichtigen Stellenwert ein. Eine vollkommene Abkehr der jahrzehntelangen protektionistischen Ausrichtung ist intern kaum durchsetzbar. Dennoch ist die Reformbereitschaft der EU zur Änderung der GAP seit Mitte der 90er Jahre zu beobachten. Die Reform der GAP wurde durch die MacSharry Reform 1992 eingeleitet. Mit der Agenda 2000, welche eine Fortsetzung dieses Reformprozesses bildete, wurden die Weichen für eine neue Handelsrunde, insbesondere für die Agrargespräche, gestellt. Dies äußerte sich auch in dem Engagement der EU zur Initiierung der Doha-Runde, nachdem die Ministerkonferenz in Seattle scheiterte. So signalisierte die EU im Vorfeld der Doha-Runde immer wieder ihre Verhandlungsbereitschaft. Da die Interessen besonders den nicht-landwirtschaftlichen Bereich betreffen, ist davon auszugehen, dass die EU bis zu einem gewissen Grad zu weiteren Liberalisierungsschritten bereit ist. Aus diesem Grund wird die EU in der Grafik rechts von der G-10 eingeordnet.

Den eher defensiven Interessen der G-10 und EU stehen die Interessen der Liberalisierungsverfechter gegenüber. Sowohl die USA als auch die G-20 verfolgen offensive Liberalisierungsabsichten, wobei eine extremere Haltung der G-20 zuzuschreiben ist. Dies begründet sich darin, dass die G-20 einer Übereinkunft der EU-USA im Rahmen der Ministerkonferenz in Cancún widersprochen haben, da ihnen dieser Kompromiss nicht weit genug ging und damit ein Scheitern der Verhandlungen in Kauf genommen haben (WT/MIN(03)/W/6).

Auf der Skala lassen sich die Interessen der EU und der USA daher zwischen die der G-20 und G-10 einordnen. Für die Verhandlungsanalyse ist dies eine wichtige Beobachtung. In multilateralen Verhandlungen ist es kaum möglich, mit allen Verhandlungsparteien gleichzeitig zu verhandeln. Nach den Beobachtungen von JAWARA und KWA (2004) finden daher viele Verhandlungsgespräche informell und in kleineren Gruppen statt. Die Strategie besteht darin, dass sich zunächst strategisch wichtige Partner in sogenannten "Green Room Meetings" einigen. Nach einer solchen Übereinkunft schließt sich die Konsenssuche mit den nächstwichtigeren Staaten an usw. JAWARA und KWA (2004) verweisen darauf, dass viele Gespräche im Vorfeld bilateral oder minilateral stattfinden, um Probleme zu lösen, bevor andere das Wort bekommen (vgl. ABBILDUNG 5.19). Dies hat den Vorteil, dass die vom Verhandlungsthema am stärksten betroffenen Verhandlungsparteien den untereinander bestehenden Interessenkonflikt austragen. Für die Verhandlungen im Agrarbereich bedeutet dies, dass sich zunächst die großen Handelsnationen, die EU und die USA, in den Kernpunkten einigen müssen. Mit einer gemeinsamen Übereinkunft kann dann den Interessen der anderen Parteien begegnet und ein Kompromiss zwischen den stark divergierenden Interessen der G-10 und G-20 und darüber hinaus bewirkt werden kann.

Abbildung 5.19: Gesprächsstruktur: Multilaterale, minilaterale und bilaterale Meetings



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an JAWARA und KWA (2004) und WTO (2008b).

5.1.7 Begründung für die Analyse der Exportwettbewerbsverhandlungen zwischen der Europäischen Union und den USA

Die sich im KAPITEL 5.2 anschließende Analyse konzentriert sich auf die Verhandlungen über den Themenkomplex des Exportwettbewerbs zwischen der EU und den USA. Folgende Gründe rechtfertigen diese Eingrenzung:

- Aufgrund der Komplexität der WTO-Verhandlungen ist eine zusammenfassende Betrachtung aller relevanten Verhandlungsthemen und aller Akteure nicht möglich. Eine Dekomposition des Gesamtprozesses ermöglicht es, eine entsprechende Vereinfachung zu erzielen, um die Prozesskomplexität zu bewältigen. Eine Eingrenzung lässt sich sowohl nach Themen, Akteuren und der Zeit vornehmen.
- Thematisch lassen sich die Agrarverhandlungen entsprechend der drei großen Themenblöcke sehr gut abgrenzen. Die Verhandlungen haben gezeigt, dass insbesondere der Bereich des Exportwettbewerbs separat verhandelt wurde. Die Vermischung mit anderen Themenkomplexen ist hier nicht gegeben. Dadurch ist eine isolierte Betrachtung der Verhandlungen in diesem Bereich gegeben.
- Exportwettbewerbsverzerrende Maßnahmen widersprechen dem Geist des GATT/WTO-Regelwerks. Sie zählen zu den politischen Instrumenten, die die stärksten Handelsverzerrungen hervorrufen. Bereits in der Uruguay-Runde genossen die Verhandlungen über den Exportwettbewerb oberste Priorität. Aufgrund der unzureichenden Ergebnisse nach der Umsetzung des URAA besteht ein weiterhin hoher Verhandlungsbedarf zum Abbau exportwettbewerbsverzerrender Subventionen.
- Die Verhandlungen über den Exportwettbewerb sind im Vergleich zu den anderen Themenbereichen am Fortgeschrittensten. Im Dezember 2005 konnte zur Ministerkonferenz in Hongkong ein Konsens erzielt werden. Zwar ist diese Einigung solange nicht rechtskräftig, bis die Doha-Runde abgeschlossen ist. Das Ergebnis der Ministerkonferenz bildet jedoch die Grundlage der weiteren Verhandlungen. Eine Rücknahme der bis dahin ausgehandelten Ergebnisse im Nachhinein ist nicht zu erwarten.
- Exportwettbewerbsfördernde Maßnahmen werden hauptsächlich von der EU und den USA angewendet. Um einen Abbau der Exportsubventionen zu erzielen, sind Zugeständnisse seitens der EU nötig. Zugeständnisse bezüglich des Abbaus der verbleibenden Formen, wie Exportkredite und Nahrungsmittelhilfe, müssen von den USA bewilligt werden. Damit zählen die EU und die USA zu den wichtigsten Akteuren innerhalb dieses Verhandlungsbereiches.
- Der Interessenkonflikt in diesem Verhandlungsbereich ist in erster Linie zwischen der EU und den USA auszumachen. Da es sich bei beiden um große Agrarhandelsnationen handelt, haben sie jeweils ein großes Interesse an nicht wettbewerbsverzerrten Märkten. Die USA kritisieren stark die europäische

Exportsubventionspolitik, während die EU die exportfördernden Maßnahmen der USA ankreiden. Dieser Interessenkonflikt kann nur durch die betreffenden Länder gelöst werden.

- Die Verhandlungsmacht konzentriert sich nicht mehr alleine auf die EU und die USA, wie durch das Koalitionsverhalten zu erkennen ist. Um einen multilateralen Konsens zu erreichen, ist es jedoch wichtig, eine Voreinigung der wichtigsten Akteure zu erzielen. Ohne die Erarbeitung eines Übereinkommens zwischen der EU und den USA ist ein gesamter Verhandlungserfolg undenkbar. Die Eingrenzung der Analyse auf die Verhandlungen zwischen der EU und den USA macht dahingehend Sinn.

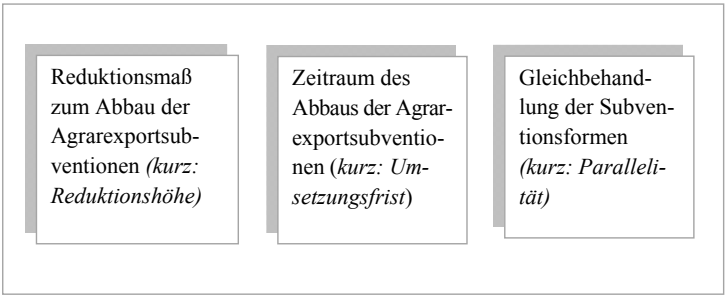
5.2 Analyse der WTO-Verhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen unter Anwendung der Anspruchsanpassungstheorie

Die folgende anspruchsbasierte Analyse beschränkt sich auf die WTO-Teilverhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen im Agrarsektor zwischen der Europäischen Union und den USA. In einem ersten Schritt ist es notwendig, eine Zuordnung der theoretischen Begriffe zu dieser spezifischen Verhandlungssituation vorzunehmen. Dies beinhaltet die Bestimmung der Verhandlungsinhalte, also die Zielvariablen, die dieser Verhandlung zugrunde liegen. Da der Konzessionsprozess in mehrdimensionalen Verhandlungen einer Dringlichkeitsordnung der Zieldimensionen folgt, ist es darüber hinaus von Relevanz, die Prioritäten der einzelnen Zieldimensionen für die Verhandlungsparteien herzuleiten. Die Dinglichkeitsordnungen ermöglichen eine Konstruktion der Anspruchsanpassungsschemata der Akteure. Anhand dieser Schemata ist es möglich, den Weg des Interessensausgleichs der konkurrierenden Parteien zu bestimmen. Eine Erklärung des tatsächlichen Verhandlungsverlaufes sowie des Verhandlungsergebnisses wird durch die Ermittlung der verhandlungsrelevanten Anspruchsniveaus der Parteien ermöglicht.

5.2.1 Die Zieldimensionen

Trotz der vorgenommenen Eingrenzung der Agrarverhandlungen auf den Themenbereich "Exportwettbewerb" handelt es sich bei der zu untersuchenden Verhandlung weiterhin um eine mehrdimensionale Konfliktsituation. Bereits in KAPITEL 5.1.5 wurden die verhandlungsrelevanten Inhalte dieses Themenblockes kurz vorgestellt. Die Agrarverhandlungen der Doha-Runde knüpfen direkt an die vorangegangenen Gespräche der Uruguay-Handelsrunde an und sind an die Vereinbarungen des Artikels 20 URAA gebunden. Die grundlegenden Verhandlungsthemen standen somit bereits im Vorfeld fest.

Abbildung 5.20: Die Inhalte der Verhandlungen zum "Exportwettbewerb"

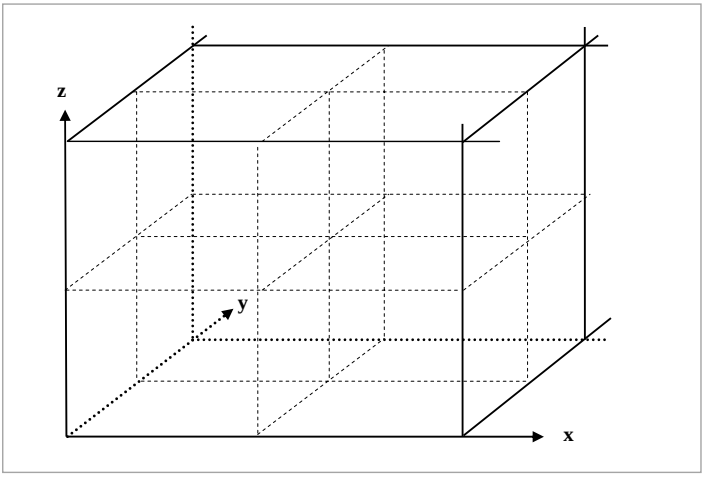


Quelle: Eigene Darstellung.

In ABBILDUNG 5.20 sind die drei Verhandlungsinhalte bzw. Zieldimensionen wiedergegeben, die in den Verhandlungen maßgeblich sind. Da die Verhandlungen direkt an das Ergebnis des URAA anknüpfen, müssen die Gespräche über die Reduktionshöhe der Exportsubventionen sowie dessen Umsetzungsfrist beinhalten. Darüber hinaus bekommt eine dritte Zieldimension Aufmerksamkeit. Hierbei handelt es sich um die Gleichbehandlung aller exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen, insbesondere die Anerkennung der parallelen Behandlung von Exportkrediten und Versicherungsprogrammen, der Nahrungsmittelhilfe sowie staatlicher Handelsunternehmen. Dieses Verhandlungsthema, welches unter der Bezeichnung "Parallelität" in den Verhandlungen behandelt wird, wurde auf Druck der EU auf die Agenda der Doha-Runde gesetzt (vgl. KAPITEL 5.1.5.3). Diese drei Zieldimensionen wurden auch in der Ministererklärung von Doha festgehalten (Artikel 13, WT/MIN (01)/DEC/1) und bilden damit das offizielle Zielspektrum ab.

Es wird angenommen, dass jede Verhandlungspartei an die Erfüllung dieser Zielvariablen gewisse Ansprüche stellt (vgl. KAPITEL 4.2.2). Aufgrund der Mehrdimensionalität der Zielvariablen entspricht ein Anspruchsniveau eines Akteurs einem Bündel von Ansprüchen bezüglich dieser Zielvariablen. Es setzt sich somit aus den Einzelniveaus der Zielvariablen zusammen, wobei jede denkbare Zielkombination einem Anspruchsniveau entspricht. Ein Anspruchsniveau kann entsprechend der Zielwerte der einzelnen Zieldimensionen als Vektor beschrieben werden. In diesem Fall setzt sich ein Anspruchsniveau wie folgt zusammen: *Reduktionshöhe der Exportsubventionen* x, *Umsetzungsfrist* y, *Parallelität* z bzw. (x,y,z). Die Anspruchsniveaus lassen sich in einem dreidimensionalen Anspruchsgitter graphisch darstellen. In ABBILDUNG 5.21 ist ein solches dreidimensionales Anspruchsgitter und beispielhaften Anspruchsniveaus abgebildet. Jede denkbare Kombination der Zielvariablen entspricht einem Anspruchsniveau. Diese werden durch die Schnittpunkte der Zielvariablen in einem Anspruchsgitter abgebildet.

Abbildung 5.21: Dreidimensionales Anspruchsgitter



Quelle: Eigene Darstellung.

5.2.2 Die Verhandlungsprioritäten und Anspruchsanpassungsschemata der USA und der Europäischen Union

In eindimensionalen Verhandlungssituationen ist der Anspruchsanpassungsprozess nur an die Veränderung einer Zielvariablen geknüpft. Die Anpassung von Anspruchsniveaus, die sich aus mehreren Zielvariablen zusammensetzen, erfolgt entsprechend der Theorie von SAUERMANN und SELTEN (1962) nach folgenden Regeln:

- Die Anspruchsanpassung erfolgt in kleinen Schritten.
- Die Anspruchsanpassung erfolgt durch Änderung einer einzelnen Zielvariablen.
- Die Richtung der Anspruchsanpassung wird durch die Dringlichkeitsordnung der Zielvariablen bestimmt.

Es wird angenommen, dass in Entscheidungsprozessen den Einzelzielen eine unterschiedliche Priorität eingeräumt wird, wobei diese nicht konstant sein muss. Die Rangordnung der Zielvariablen bestimmt das Anspruchsanpassungsschema. An jedem Punkt innerhalb des Anspruchsgitters gibt sie an, in welche Richtung der nächste Anpassungsschritt erfolgen muss bzw. welche Zielvariable ausschlaggebend für die nächste Anpassung ist. Nach SAUERMANN und SELTEN erfolgt die Anpassung immer nur in kleinen Schritten und in eine Richtung. Anspruchserhöhungen implizieren daher eine Erhöhung der wichtigsten Zielvariablen, während Anspruchssenkungen durch eine Senkung der unwichtigsten Zielvariablen vorgenommen werden (vgl. KAPITEL 3.2.2.1 sowie 4.3).

Der Einigungsprozess in Verhandlungen ist mit einer Anspruchssenkung der Parteien verbunden. Da davon auszugehen ist, dass im Interesse der Realisierung der wichtigsten Zielvariable Ansprüche der unwichtigsten Zielvariable aufgegeben werden, ist es vor allem wichtig, die Verzichtsvariable für jedes Anspruchsniveau zu kennen. Die Verzichtsvariable ist diejenige Zielvariable, die in der Dringlichkeitsordnung an letzter Stelle steht.

Ist das Anspruchsanpassungsschema eines Verhandlungsakteurs bekannt, ist es möglich, ausgehend von einem beliebigen Startniveau eine Prognose über dessen Anpassungsweg vorzunehmen. In welcher Reihenfolge und Intensität die Anspruchsanpassung erfolgt, ist dann wiederum von der Lage der eigenen und der gegnerischen Anspruchsniveaus sowie dem gegnerischen Konzessionsverhalten abhängig.

In einem ersten Schritt ist es notwendig, die Anspruchsanpassungsschemata der beiden Akteure, der EU und der USA, zu ermitteln. Dafür müssen zunächst die jeweiligen Verhandlungsprioritäten bestimmt werden. Da eine direkte Befragung der Verhandlungsparteien diesbezüglich nicht möglich ist, wird eine Einschätzung der Dringlichkeitsordnungen auf indirektem Wege vorgenommen. Folgende Informationen können für eine Interpretation herangezogen werden:

- *Die agrarökonomische und agrarpolitische Situation der Staaten*: Die Verhandlungsziele müssen mit den agrarökonomischen Interessen konform sein. So bedarf beispielsweise eine auf Export ausgerichtete Agrarwirtschaft anderer multilateraler Regeln als eine binnenmarktorientierte Landwirtschaft (usw.). In diesem Zusammenhang vermittelt die agrarpolitische Gestaltung der Staaten wichtige Informationen über die verfolgten agrarwirtschaftlichen Ziele. Anhand dieser Ziele und der zum Einsatz kommenden Politikinstrumente lässt sich die Bedeutung der zur Debatte stehenden exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen innerhalb der nationalen Agrarpolitiken einschätzen. Um eine Einschätzung der Verhandlungsprioritäten für die vorliegende Verhandlungssituation vorzunehmen, ist es daher nötig, die agrarökonomischen und -politischen Entwicklungen in den Jahren nach der Uruguay-Runde bis zur Aufnahme der Verhandlungen zu betrachten (1994-2000/01).
- *Erfahrungen aus früheren Verhandlungen*: In der vorangegangenen Handelsrunde wurde das Thema Exportwettbewerb bereits verhandelt. Die damaligen Positionen geben einen Hinweis darüber, welche generellen Interessen die Verhandlungsparteien verfolgen. Die Beurteilung des multilateralen Agrarabkommens von 1994 seitens der Parteien sowie dessen Umsetzung nach der Uruguay-Runde ermöglicht einen weiteren Einblick in die Interessenslagen der Parteien.
- *Positionsverkündungen und sonstige Kommunikation der Parteien:* Äußerungen der Verhandlungsparteien, seien es Positionsverlautbarungen oder Reaktionen auf ebensolche der Verhandlungspartner, vermitteln wichtige Informationen über die Verhandlungsziele und deren Stellenwert. Je deutlicher eine Position formuliert wird, umso stärker ist die Priorität, die diesem Ziel eingeräumt wird.

Eine vage, zurückhaltende Formulierung kann auf ein eher geringes Interesse hinweisen. Gerade in multilateralen Verhandlungen mit unzähligen Verhandlungsthemen führt ein geringes Interesse an einem Thema dazu, dass keine Ausgangsposition formuliert wird. Oftmals steckt die Strategie dahinter, die Verhandlungsposition der gegnerischen Seite abzuwarten, um die eigene Position an dieser auszurichten.

Je stärker jedoch ein Akteur seinen Äußerungen Nachdruck verleiht, umso höher ist der Wert, den er diesem Zielzustand beimisst. Je konkreter eine Position formuliert wird, umso stärker wird sie in Verhandlungen auch vertreten. Ein Abrücken fällt hier schwerer als von einer ungenau formulierten Position aus.

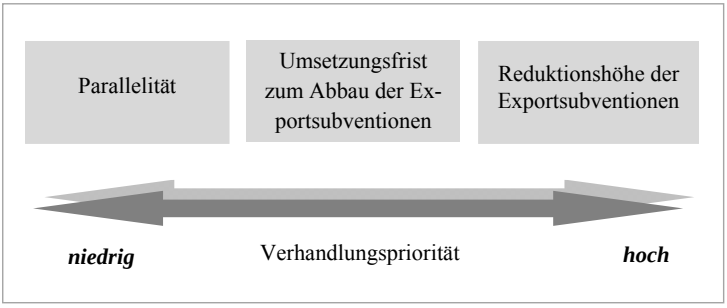
Darüber hinaus geben die Reaktionen auf die Positionsverkündungen der Verhandlungspartner weitere wichtige Hinweise auf die Relevanz der Zieldimensionen. Da Verhandlungsziele bereits im Vorfeld von Verhandlungen gebildet werden und diese in frühen Verhandlungsphasen offenbart werden, ist es sinnvoll, das Verhalten und die Äußerungen der Verhandlungsparteien in den ersten Verhandlungsabschnitten zu interpretieren.

Unter Berücksichtigung dieser Aspekte werden im Folgenden die Verhandlungsprioritäten der USA und der Europäischen Union ermittelt.

5.2.2.1 Die Verhandlungsprioritäten der USA

Im Folgenden wird eine Einschätzung der Verhandlungsprioritäten der USA bezüglich der drei Zieldimensionen vorgenommen. Es wird gezeigt, dass die USA dem Abbau der Exportsubventionen die höchste Priorität in den Verhandlungen einräumen. In diesem Zusammenhang bildet die Reduktionshöhe der Subventionen das wichtigste Anliegen, gefolgt von der zeitlichen Umsetzungsfrist. Die Gleichbehandlung aller Exportsubventionsformen (*Parallelität*) nimmt in der Dringlichkeitsordnung die letzte Stelle ein und wird daher als Verzichtsvariable bezeichnet (vgl. ABBILDUNG 5.22). Folgende Beobachtungen lassen diese Schlussfolgerung zu.

Abbildung 5.22: Die Verhandlungsprioritäten der USA



Quelle: Eigene Darstellung.

1.) Agrarökonomische Situation: Die Landwirtschaft der USA ist durch eine hohe Wettbewerbsfähigkeit charakterisiert. Sie zeichnet sich durch einen hohen technischen Entwicklungsstand bezüglich der Erzeugung und der Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte aus. Die hohe Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit äußert sich in einer starken Exporttätigkeit. Die USA zählen neben der EU zu den größten Handelsakteuren. Anders als in anderen Wirtschaftszweigen weisen die USA im Agrarsektor eine positive Handelsbilanz aus und zählen somit zu den Nettoagrarexporteuren, wobei Getreide, Fleisch, Ölsaaten und Gemüse zu den wichtigsten Exportprodukten zählen. In 2000 betrug der Exportanteil am gesamten Weltagrarhandel 12,7 Prozent und umfasste einen Wert von 70,87 Milliarden US-Dollar. Die USA zählen aber auch zu den größten Agrarimporteuren. Der Importanteil lag im Jahre 2000 bei 11 Prozent, was einem Importwert von 66,69 Milliarden US-Dollar entsprach (WTO, 2001).

Exportorientierte Nationen werden durch die Abschottung von Märkten sowie durch Subventionen hervorgerufene Handelsverzerrungen stark in ihrer Exporttätigkeit behindert. Die Schaffung einer liberalen Welthandelsordnung ist ihnen daher ein besonders großes Anliegen. Eine ablehnende Haltung gegenüber Exportsubventionen, von denen starke Handelsverzerrungen ausgehen, ist damit begründbar. Zahlreiche Studien schätzen mit Hilfe des GTAP-Modells die Auswirkungen, die von einer Liberalisierung der Märkte ausgehen. Stellvertretend sei auf Arbeiten von ANDERSON und Kollegen (2005) sowie BROCKMEIER und SALAMON (2003 und 2004) hingewiesen, die zeigen, dass eine umfassende Liberalisierung mit hohen positive Handels- und Produktionseffekten, insbesondere im Agrarsektor, einhergeht. Exportorientierte Nationen profitieren dabei am stärksten von Liberalisierungsvereinbarungen und verfolgen dementsprechende Ziele.

2.) Agrarpolitische Entwicklung: Die gesetzlichen Grundlagen der US-Agrarpolitik bilden die landwirtschaftlichen Marktordnungen (Farm Bill), die aller fünf bis sechs Jahre angepasst werden. Mit dem FAIR Act[61] von 1996 erfuhr der bereits seit Mitte der 80er Jahre begonnene Reformprozess der amerikanischen Landwirtschaft seinen vorläufigen Höhepunkt. Die US-Agrarpolitik basierte jahrzehntelang auf Mechanismen, die in den 30er Jahren unter Bedingungen entwickelt wurden, die 50 Jahre später nicht mehr zeitgemäß waren. Im Zuge der Depression in den 30er Jahren wurde damals die wirtschaftliche Erholung und Entwicklung angestrebt und Ziele der Einkommensstabilisierung verfolgt. Diese Ziele wurden durch eine umfassende landwirtschaftliche Stützung durch staatliche Interventionen auf den Agrarmärkten verfolgt (INGERSENT und RAYNER, 1999).

In den 80er Jahren stand die Agrarpolitik ganz anderen Problemen gegenüber. Im Zuge einer hohen landwirtschaftlichen Produktivität und einer auf Einkommenszielen basierenden staatlichen Interventionspolitik ergaben sich Absatzprobleme

[61] Federal Agricultural Improvement and Reform Act. Dem FAIR-Act gingen das FSA Act (1985) und das FACT Act (1990) voraus.

aufgrund von Produktionsüberschüssen. Darüber hinaus musste sich die Agrarpolitik mit hohen Haushaltsbelastungen sowie einem steigenden internationalen Wettbewerbsdruck auseinandersetzen. Mit dem FAIR Act gelang die Abkehr einer Preis- und Einkommenspolitik zugunsten einer marktorientierten Politik. Die Reform sah eine direkte Einkommenspolitik vor. Die Mindestpreise (*loan rates*) wurden deutlich gesenkt und produktgebundene Zahlungen (*deficiency payments*) durch betriebsbezogene Direktzahlungen ersetzt. Dadurch konnte eine Entkopplung der landwirtschaftlichen Stützung von der Produktion erzielt werden, und damit dem Ziel, der stärkeren Orientierung der landwirtschaftlichen Produktion an den Marktbedingungen, gerecht werden. Das Niveau der gesamten landwirtschaftlichen Stützung wurde deutlich gesenkt. Mit dem FAIR Act sollte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit als auch den WTO-Restriktionen begegnet werden. Auch im Bereich der Marktöffnung verfolgte die USA in den 90er Jahren einen offensiven Weg. So lag der durchschnittliche Agrarzoll 1996 bei 6,3 Prozent (WT/TPR/S/16). Somit starteten die USA mit einer sehr liberalen Agrarpolitik in die weiteren WTO-Verhandlungen. Ohne staatliche Interventionen waren die amerikanischen Farmer mehr denn je gegenüber schwankenden Weltmarktpreisen anfällig. Um komparative Vorteile nutzen und die Einkommen der Farmer sichern zu können, war eine liberale Welthandelsordnung eine unverzichtbare Voraussetzung. Die Regierung stand daher unter einem hohen Druck, schnelle Liberalisierungsergebnisse auszuhandeln. Gute Übersichten über die Entwicklung der US-Agrarpolitik sowie das FAIR Act geben INGERSENT und RAYNER 1999, YOUNG und WESTCOTT 1996 sowie MOYER und JOSLING 2002.

Im Konkreten soll nun die Exportsubventionspolitik der USA betrachtet werden. Zunächst ist festzuhalten, dass auch bezüglich der Exportsubventionspolitik ein liberaler agrarpolitischer Weg eingeschlagen wurde. Direkte Exportsubventionen spielen in der amerikanischen Agrarpolitik eine marginale Rolle. So wurde zwar 1985 im Rahmen des FSA Act das *Export Enhancement Program* (EEP) ins Leben gerufen. Dieses ist jedoch als kalkulierte Antwort auf die Exportsubventionspraxis der EU der 80er Jahre zu verstehen. So heißt es im EEP: *"The EEP is designed to help U.S. farm products meet competition from subsidizing countries, especially the European Union. Under the program, the U.S. Department of Agriculture pays cash to exporters as bonuses, allowing them to sell U.S. agricultural products in targeted countries at prices below the exporter's costs of acquiring them. The major objectives are to expand U.S. agricultural exports and to challenge unfair trade practices"* (USDA, 2006).

Im direkten Vergleich zur Europäischen Union kann das Exportsubventionsniveau der USA als bescheiden bezeichnet werden. Insbesondere Getreide steht im Fokus des Exportsubventionsprogramms EEP. So wurden beispielsweise 1992 etwa 70 Prozent der gesamten Weizenexporte im Rahmen des EEP für den Export subventioniert (BROOKS und CARTER, 1994). Seit der Umsetzung der Senkungspflicht im Rahmen des URAA (2000) von 36 Prozent beträgt die WTO-Obergrenze für

Agrarexportsubventionen der USA 594 Millionen US-Dollar pro Jahr, welche jedoch nicht ausgeschöpft wird (WT/TPR/S/200). Im Vergleich dazu liegt diese Grenze für die EU-Exportsubventionen bei 7,5 Milliarden Euro (TN/AG/S/8/Rev.1, vgl. auch KAPITEL 5.2.2.2).

Das ambitionierte Vorgehen der USA bei den multilateralen Gesprächen zum Abbau der Exportsubventionen ist vor dem Hintergrund des großen Subventionsunterschiedes sowie der handelspolitischen Bedeutung des amerikanischen Agrarsektors einzuordnen. *"(...) the United States (US), which holds significant ‚rights' to export subsidies in the WTO, has made only very cautious use of them recently, and therefore is strongly interested in eliminating export subsidies in the Millennium Round"* (TANGERMANN und JOSLING, 2001).

Einen weiteren agrarpolitischen Aspekt bilden Exportförderungsmaßnahmen, die bisher keinen WTO-Restriktionen ausgesetzt sind, jedoch auf der Agenda der weiteren multilateralen Handelsgespräche stehen. Hierbei handelt es sich in erster Linie um Exportkredite und Kreditgarantien, die handelspolitische Steuerung der Nahrungsmittelhilfe sowie Regelungen staatlicher Handelsunternehmen.

Exportkredite und Kreditgarantien sowie die Nahrungsmittelhilfe bilden in den USA wichtige agrarpolitische Maßnahmen zur Förderung des Exportes. Die beiden wichtigsten Exportkreditprogramme, welche auch im Rahmen des liberalen FAIR Acts aufrechterhalten wurden, sind das *"Export Credit Guarantee Program (GSM-102)"* sowie das *"Intermediate Export Credite Guarantee Program (GSM-103)."* Nahrungsmittelhilfe wird innerhalb folgender Programme bereitgestellt: *"Agricultural Trade Development and Assistance Act of 1954 (Public Law 480)"*; *"Section 416(b) of the Agricultural Act of 1949"* sowie *"Food for Progress Programme of 1985"* (WT/TPR/S/16).

Eine Quantifizierung dieser Maßnahmen sowie Evaluierung der damit verbundenen Effekte stößt auf große Schwierigkeiten. Die OECD (2000) hat erstmals eine Studie über die Gewährung von Exportkrediten und Kreditgarantien im Agrarsektor durchgeführt. Darin kommt die OECD zu dem Schluss, dass Exportkredite ebenso wie Exportsubventionen und auch Nahrungsmittelhilfe, handelslenkende Effekte verursachen.

In der OECD Studie wurde untersucht, in welchem Umfang OECD Staaten Exportkredite für Agrarexporte aufwenden. Mit einem Anteil von 46 Prozent an den gesamten Exportkrediten im untersuchten Zeitraum, ist die USA der größte Nutzer dieser Politikform. Auch hier erfährt insbesondere Getreide staatliche Absatzhilfe.

ABBILDUNG 5.23 enthält eine Aufstellung der von den USA gewährten Exportkredite. Die Werte von 1995-1998 sind der OECD-Studie von 2000 entnommen. Ergänzt werden diese Daten mit den Exportkrediten der Jahre 1989-1994, welche im *US Trade Policy Review* der WTO (WT/TPR/S/16) veröffentlicht sind. In der betrachteten Dekade ist zwar ein Rückgang des Kreditumfangs zu beobachten,

jedoch weisen die Werte ab Mitte der 90er Jahre wieder eine steigende Tendenz auf. Der Anteil des durch Exportkredite geförderten Handels ist von 4,7 Prozent 1995 auf 6,8 Prozent in 1998 gestiegen, jedoch ist dieser Anteil mit 4,7-4,9 Prozent in den Jahren dazwischen annähernd konstant. Mit absoluten Werten zwischen 3 bis 5,7 Milliarden US-Dollar pro Jahr übersteigen die Exportkredite um etwa das Zehnfache die direkten Exportsubventionen der USA.

Abbildung 5.23: Exportkredite der USA

Jahr	Exportkredite in Mio. US-Dollar	Exportwert in Mio. US-Dollar	Anteil kreditgeförderter Exporte (%)
1989	5195	k.A.	k.A.
1990	4296	k.A.	k.A.
1991	4522	k.A.	k.A.
1992	5684	k.A.	k.A.
1993	3882	k.A.	k.A.
1994	2921	k.A.	k.A.
1995	2843	60996	4,7
1996	3188	65531	4,9
1997	2845	61413	4,6
1998	3929	57395	6,8

Quelle: OECD (2000) sowie WT/TPR//S/16.

Die alleinige Betrachtung des Kreditvolumens lässt jedoch keine Beurteilung über den Einfluss auf das Handelsgeschehen zu. Handelsverzerrende Effekte werden erst dann hervorgerufen, wenn das Importverhalten durch Kreditkonditionen beeinflusst wird, die unter dem üblichen Marktniveau liegen. Für eine Evaluation ist es daher nötig, die staatlichen Exportkreditkonditionen den üblichen Marktkonditionen gegenüberzustellen, wie es im Rahmen der OECD-Studie vorgenommen wurde. Dabei wurde festgestellt, dass insbesondere von den Exportkrediten der USA handelsverzerrende Effekte ausgelöst werden. *"The USA export credits are calculated to be the almost twice as distorting on a per unit basis as any other countries' and, given the USA's relatively large programme, account for the majority of the distrortions in world marktes caused by officially supported export credits"* (OECD, 2000, S. 6). Ein interessantes Ergebnis dieser Studie ist darüber hinaus, dass Entwicklungsländer nicht die primären Nutznießer dieser Kredite sind. So gingen in der Untersuchungsperiode (1995-1998) nur 17,3 Prozent der über Exportkredite finanzierten Agrarexporte in Entwicklungsländer (Nettoagrarimportländer), während 60 Prozent der gewährten Kredite an OECD-Länder gerichtet waren. Die amerikanische Argumentation, im Rahmen von Exportkrediten Entwicklungshilfe zu leisten, dürfte vor diesem Hintergrund keinen Bestand haben.

Auch die Nahrungsmittelhilfe steht unter dem Verdacht, missbräuchlich zu Handelszwecken genutzt zu werden. Die Verfügbarkeit von Daten ist diesbezüglich bescheiden. In ABBILDUNG 5.24 sind verfügbare Werte der Nahrungsmittelhilfe der USA für die Periode 1993-1995 widergegeben. Es ist zu erkennen, dass wiederum

Getreide im Fokus des Politikinstruments steht. Da die Betrachtungsperiode durch ein hohes Weltmarktpreisniveau gekennzeichnet ist, fällt das Hilfsniveau hier insgesamt eher gering aus. Gerade dieser Aspekt der Schwankungen der Nahrungsmittelhilfe in Abhängigkeit des Preisniveaus bildet einen Hinweis auf die missbräuchliche Ausnutzung der als Hilfsmittel deklarierten Warenflüsse.

Abbildung 5.24: Nahrungsmittelhilfe der USA in Millionen US-Dollar

Produkte	1993	1994	1995
Weizen	121,3	147,4	114,9
Reis	28,4	30,8	26,8
Baumwolle	k.A.	9,2	k.A.
Pflanzenöl und Sojabohnen	91,8	152,1	62,9
Futtergetreide	79,3	16,6	14,6
Erdnüsse	k.A.	8,1	k.A.
Fracht	16,7	19	30,3

Quelle: WT/TPR/S/16.

Während eine Einschätzung des Verhandlungsinteresses bezüglich des Abbaus der Exportsubventionen anhand der agrarökonomischen und agrarpolitischen Ausrichtung einfach vorzunehmen ist, fällt eine Beurteilung der indirekten Exportfördermaßnahmen nicht so eindeutig aus. Es ist festzuhalten, dass im Umfeld einer marktorientierten und liberalen Agrarpolitik die USA den Exportkrediten als auch der Nahrungsmittelhilfe eine verhältnismäßig hohe Bedeutung einräumen. Für eine bessere Einschätzung der Interessen bezüglich des Themas müssen daher weitere Informationen herangezogen werden. Die Geschichte der multilateralen Agrarverhandlungen und die Erfahrungen im Zuge des früheren Interessensaustausches sollen zusätzliche Rückschlüsse ermöglichen.

3.) Verhandlungserfahrung. Bei den Verhandlungen innerhalb der Uruguay-Runde bildete die Frage über den Abbau von Exportsubventionen den Verhandlungsschwerpunkt. In dieser Arbeit wurde bereits darauf hingewiesen, dass Exportsubventionen zu den handelspolitischen Instrumenten zählen, von denen große negative globale Handelseffekte ausgehen und daher eine Beschränkung erfahren sollen. *"(...) the widespread use of export subsidies is perhaps the most disruptive element in the operation of world markets. Moreover, export subsidies are the element that still makes agriculture most different from other sectors in the WTO, as export subsidies are plainly prohibited outside agriculture"* (TANGERMANN und JOSLING, 2001, S. 72). Bereits in der Uruguay-Runde haben sich die USA, aber auch andere am Agrarexport interessierte Länder, für eine umfassende Liberalisierung eingesetzt. Mit einer Reduktionsvereinbarung von 36 Prozent blieb das Ergebnis jedoch hinter ihren ursprünglichen Erwartungen zurück und kam eher dem Interesse der

Europäischen Union entgegen. Dass eine Fortsetzung der Verhandlungen explizit im Agrarabkommen festgelegt wurde (Artikel 20), weist auf die Bedeutung des weiteren Exportsubventionsabbaus hin.

Am Ende der Uruguay-Verhandlungen forderte die EU, auch andere Exportfördermaßnahmen in das multilaterale Regelwerk einzubinden (vgl. KAPITEL 5.1.5.3). Innerhalb der OECD ist die Verwendung von Exportkrediten bereits reglementiert, jedoch bildet der Agrarsektor auch hier noch eine Ausnahme. Das EU-Gesuch zur Einbeziehung von Exportkrediten in die GATT-Verhandlungen wurde seitens der USA abgewehrt, da sie von einer Reduktionsverpflichtung in besonderem Maße betroffen gewesen wären. Allerdings wurde dieses Thema nicht vollkommen blockiert und die Notwendigkeit internationaler Absprachen zur Handhabung von Exportkrediten eingeräumt. Aus diesem Grund wurde eine Behandlung dieses Themas auf die nächste Handelsrunde verschoben (Artikel 10 des URAA). Mit dieser Zustimmung signalisierte die USA letztlich doch eine langfristige Verhandlungsbereitschaft.

Ein erfolgreicher Verhandlungsprozess ist durch einen wechselseitigen Interessensausgleich gekennzeichnet. Ausgehend davon, dass sowohl die EU als auch die USA Kompromisse eingehen müssen, ist anzunehmen, dass die USA eher bezüglich der Zieldimension *Parallelität* nachgeben werden, als dass sie auf einen Abbau der Exportsubventionen verzichten. Die Forderung an andere Nationen, liberale Exportwettbewerbsbedingungen zu schaffen, setzt ebensolche im eigenen Land voraus. Die USA werden sich daher mit den eigenen nicht-wettbewerbskonformen Instrumenten (Exportkredite und Nahrungsmittelhilfe) auseinandersetzen müssen.

4.) Das Verhandlungsverhalten der USA. Die Agrarverhandlungen begannen entsprechend des Artikels 20 URAA bereits vor dem offiziellen Start der umfassenden Handelsrunde mit einer ersten Sitzung des Agrarausschusses am 23. und 24. März 2000. Bereits im Vorfeld der zweiten Sitzung, die vom 29.-30. Juni 2000 stattfand, wurden erste Verhandlungspositionen in Umlauf gebracht. So veröffentlichte die Cairns-Gruppe am 16. Juni 2000 ihre Position zum Thema Exportwettbewerb und forderte darin die Eliminierung aller Exportsubventionen. (G/AG/NG/W/11). Dieses "Proposal" ist eines der ersten Positionsverlautbarungen. Ihm kommt dahingehend eine wichtige Rolle zu, als dass es die Priorität des Exportwettbewerbs für die agrarexportorientierten Länder offenbart und bereits sehr zeitig einen Druck auf die EU aufbaute.

Auch die USA verkündeten zu einem sehr frühen Zeitpunkt (23. Juni 2000) ihre ehrgeizigen Verhandlungsambitionen (G/AG/NG/W15). Das Positionspapier umfasste nicht nur den Themenbereich des *"Exportwettbewerbs"*, wie es bei der Cairns-Gruppe der Fall war, sondern auch die anderen agrarrelevanten Verhandlungsthemen *"Marktzugang", "Interne Stützung"* sowie *"die spezielle und differenzierte Behandlung von Entwicklungsländern"*. Der Zeitplan für die gesamten Agrarverhandlungen wurde sehr eng gefasst. So forderten die USA: "*that members reach*

an overall agreement by the end of 2002 and reach agreement on basic modalities by the mid-term of negotiations in 2001" (G/AG/NG/W/15, S. 1). Dieses ambitionierte Vorgehen betont den Ehrgeiz schneller Liberalisierungserfolge. Im Zuge schwankender agrarwirtschaftlicher Marktbedingungen sowie hoher Ernteausfälle, welche Ende der 90er Jahre die amerikanische Landwirtschaft unter Druck setzten und die liberale Gestaltung der Agrarpolitik vor Herausforderungen stellte, war der Erfolgsdruck der US-Regierung groß.

Die Forderung bezüglich des Kapitels Exportwettbewerb im ersten Positionspapier war die Folgende: *"The U.S. objective for these WTO negotiations on agricultural export competition is to eliminate export subsidies (...) and to discipline export state trading enterprises. The Unites States proposes – Export Subsidies: to reduce to zero the levels of scheduled budgetary outlays and quantity commitments through progressive implementation of annual reduction commitments over a fixed period (...)"* (G/AG/NG/W/15, S.3). Mit dieser frühen und konkreten Positionsverkündung geht ein deutliches Signal an die Europäische Union. Die USA fordern einen kompletten Abbau der Exportsubventionen. Die klare Positionierung zum Abbau der Exportsubventionen, welches an erster Stelle des Positionspapiers platziert ist, betont zusätzlich die Dringlichkeit dieser Zieldimension.

Die zeitliche Umsetzungsfrist wurde in diesem Proposal noch offen gelassen. Dies kann als Hinweis einer nachgestellten Dringlichkeit dieser Zieldimension interpretiert werden. Die unspezifische Aussage *"over a fixed period"* signalisiert eine gewisse Verhandlungsbereitschaft bezüglich der Umsetzungsperiode. Der geforderte Verhandlungszeitplan weist jedoch generell auf schnelle Vereinbarungen und damit auch auf eine schnelle Umsetzung der Ergebnisse hin.

Bezüglich der dritten Zieldimension, der Parallelität, wird nur zum Thema der staatlichen Handelsunternehmen eine Position bezogen. Die USA fordern die Eindämmung exklusiver Exportrechte, um einen freien Exportwettbewerb zu gewährleisten. Zu den exportwettbewerbsfördernden Maßnahmen, die in der amerikanischen Agrarpolitik eine Rolle spielen, werden hingegen keine Positionen formuliert. Im letzten Satz der Positionsverlautbarungen wird vielmehr darauf verwiesen, zu Verhandlungsgesprächen über Exportkredite im Rahmen der OECD bereit zu sein. Das Thema Nahrungsmittelhilfe wird überhaupt nicht angesprochen. Die Zurückhaltung bei diesen Themen lässt folgende Schlussfolgerungen zu. Die USA räumen diesen Themen keine größere Bedeutung bei bzw. warten die Position der EU ab, um sich bei der eigenen Positionierung daran zu orientieren. Es ist anzunehmen, dass in diesen Themen der Verhandlungsspielraum größer ausfällt als bei den Fragen zu den Abbaubedingungen der Exportsubventionen.

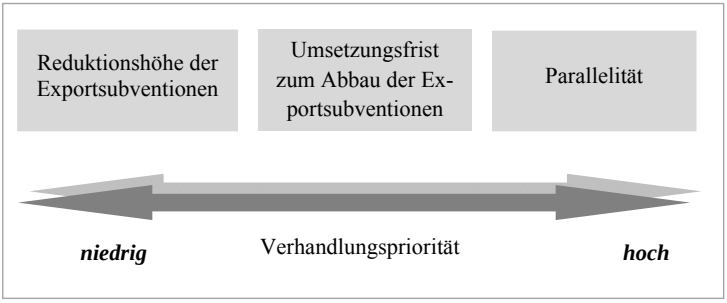
Die unterschiedliche Betonung und Präzision der Positionen zu den einzelnen Verhandlungsgegenständen offenbart bereits in diesem frühen Stadium eine unterschiedliche Gewichtung der Verhandlungsthemen. Unter Berücksichtigung der in diesem Kapitel diskutierten Aspekte, wird folgende Dringlichkeitsordnung für

die USA abgeleitet: *Reduktionshöhe der Exportsubventionshöhe, Umsetzungsfrist, Parallelität*, mit abnehmender Priorität.

5.2.2.2 Die Verhandlungsprioritäten der EU

Im Weiteren wird nunmehr eine Beurteilung der Verhandlungsprioritäten der EU vorgenommen. Die Argumentation dieses Kapitels weist auf folgende Dringlichkeitsordnung hin. Priorität in den Verhandlungen räumt die Europäische Union der Gleichbehandlung aller Exportsubventionsformen ein (*Parallelität*). Dem Thema Exportsubventionen wird nur ein nachrangiger Stellenwert zugeordnet. Die größte Konzessionsbereitschaft konnte bei der Aushandlung über die Reduktionshöhe der Exportsubventionen zu erwarten sein, gefolgt von der Umsetzungsfrist (vgl. ABBILDUNG 5.25).

Abbildung: 5.25: Die Verhandlungsprioritäten der EU



Quelle: Eigene Darstellung.

1.) Agrarökonomische und agrarpolitische Einschätzung. Die Struktur der europäischen Landwirtschaft ist stark durch die Gemeinsame Agrarpolitik der vergangenen Jahrzehnte geprägt. Nach einer langen Tradition des Agrarschutzes und jahrzehntelanger Reformunfähigkeit, wurde in den 90er Jahren ein umfassender Reformprozess eingeleitet, der mit der Agrarreform von 2003 seinen vorläufigen Höhepunkt fand. Im Zuge dieser Reformmaßnahmen ist eine zunehmende Abkehr der traditionellen Marktpreispolitik hin zu einer entkoppelten, direkten Einkommenspolitik zu verzeichnen. In diesem Zusammenhang sind neue Ziele in den Fokus der Agrarpolitik gerückt. Diese betreffen beispielsweise die Förderung der ländlichen Entwicklung, die Förderung des Umweltschutzes, die Gewährleistung der Lebensmittelsicherheit und Qualitätsstandards. Aufgrund der umfangreichen Inhalte und Entwicklungen der europäischen Agrarpolitik wird an dieser Stelle nur auf exportrelevante Fragestellungen eingegangen.

Die Bedeutung von Exportsubventionen in der europäischen Agrarpolitik ist rückläufig. Dies ist auf den in den 90er Jahren einsetzenden Reformprozess und der damit verbundenen tendenziellen Abkehr der Marktpreispolitik zurückzuführen.

In einer auf Marktpreisstützung basierenden Agrarpolitik, wie es in der Europäischen Union seit 1957 der Fall war, bilden Exportsubventionen sowie ein umfassender Außenschutz wichtige politische Bausteine. Einerseits erforderte die europäische Mindestpreispolitik die Festsetzung von Einfuhrmindestpreisen, deren Unterschreitung durch die Erhebung variabler Einfuhrabgaben, sogenannter Abschöpfungen, verhindert wurde. Andererseits konnte eine Kompensation der Produktionsüberhänge, die sich aufgrund der garantierten Mindestpreise zwangsläufig ergaben, nur durch eine Subventionierung von Exporten ermöglicht werden. Der Absatz der Überschussprodukte auf dem Weltmarkt wurde durch einen Zahlungsausgleich zwischen Binnenmarkt- und Weltmarktpreis realisiert.

Ende der 80er und zu Beginn der 90er Jahre wurde die EU mit zahlreichen Problemen dieser Preis- und Abschottungspolitik konfrontiert. Probleme waren (1) systembedingte Produktionsüberschüsse, (2) damit einhergehende hohe und steigende Haushaltsbelastungen, (3) eine geringe Wirksamkeit der indirekten Stützung der landwirtschaftlichen Einkommen über die Preise, (4) internationale Handelskonflikte sowie (5) die festgefahrenen GATT-Verhandlungen der Uruguay-Runde. Eine Reformierung der europäischen Agrarpolitik war vor diesem Hintergrund unausweichlich.

Der erste Reformschritt wurde mit der MacSharry-Reform, benannt nach dem irischen Landwirtschaftskommissar Ray MacSharry, unternommen. Mit dieser Reform sollte erstmals die Markt- und Preispolitik konsequenter an den Markterfordernissen ausgerichtet werden. Damit wurde 1992 ein grundlegender Kurswechsel der Europäischen Agrarpolitik eingeläutet. Trotz des internen Reformzwangs ist die MacSharry-Reform vorrangig als europäische Antwort auf den internationalen Druck im Zuge der festgefahrenen GATT-Verhandlungen der Uruguay-Runde zu interpretieren und kann als Wegbereiter für das multilaterale Landwirtschaftsabkommen gesehen werden (TANGERMANN, 1999).

Mit der Agrarreform erfolgte eine umfassende Änderung der GAP-Architektur, die weit über die vorherigen in der EU beobachteten Veränderungen hinausging. Der Schwerpunkt der agrarpolitischen Instrumente verlagerte sich nach jahrzehntelangen Preisstützungsmaßahmen hin zu direkten Einkommenszahlungen. Mit dieser Agrarreform sollte der fundamentale Grundkonflikt zwischen Allokations- und Verteilungszielen überwunden werden (HENRICHSMEYER und WITZKE, 1994).

Vorwiegende Änderungen der MacSharry-Reform betrafen den Getreide- und Rindfleischsektor, in welchen die Interventionspreise um ein Drittel bzw. um 15 Prozent gesenkt wurden, bei gleichzeitiger Einführung von Einkommensausgleichszahlungen, die direkt an die Fläche bzw. Tierzahl gekoppelt wurden. Darüber hinaus wurden Flächenstilllegungen festgelegt, sowie zur Ergänzung der marktbezogenen Bestimmungen flankierende Maßnahmen eingeführt. Diese Maßnahmen umfassten beispielsweise die Förderung umweltgerechter Produktionsverfahren, die Aufforstung

landwirtschaftlicher Nutzflächen und Vorruhestandsregelungen (INGERSENT und RAYNER, 1999).

Der Anfang der 90er Jahre begonnene Reformprozess fand seine Fortsetzung in der Agenda 2000. Obwohl die MacSharry-Reform in ihrer Gesamtheit positiv zu bewerten ist, waren die Reformmaßnahmen nur ein Schritt in Richtung Marktorientierung und die Maßnahmen nicht ausreichend, zukünftigen WTO-Verpflichtungen gerecht zu werden. Angesichts der für 1999 geplanten Wiederaufnahme der WTO-Agrarverhandlungen, sah sich die EU im Vorfeld gezwungen, weitere Reformschritte der GAP einzuleiten, um für die neue Verhandlungsrunde vorbereitet zu sein und um ihren Verhandlungsspielraum zu erhöhen. *"Offenbar eingedenk der enormen Schwierigkeiten, die es im Zuge der Uruguay-Runde mit der vom Agrarministerrat erzwungenen rein defensiven Verhandlungsstrategie der EU gegeben hatte, plädiert die Kommission nun für einen offensiven Ansatz, der es ihr erlauben würde, zugunsten der EU stärker Einfluss auf den Gang der Verhandlungen zu nehmen. Zeitlich vorgezogene Änderungen der Agrarmarktpolitik sind daher in ihren Augen auch keine Vorleistungen, sondern sie gehören zu einer vorausschauenden Stärkung der eigenen Verhandlungsposition"* (MANEGOLD, 1998, S. 9).

Die Beschlüsse der Agenda 2000 umfassten Senkungen der Interventionspreise für Getreide, Rindfleisch sowie Butter und Magermilchpulver. Aufgrund der direkten Kopplung der Exportsubventionen an die Marktpreispolitik geht eine Senkung der Interventionspreise mit einer Reduktion von Exportsubventionen einher. Die damit verbundenen Verluste der Landwirte wurden zur Hälfte über Direktzahlungen (Flächen- und Tierprämien) ausgeglichen. Darüber hinaus gerieten Umweltziele sowie die Entwicklung des ländlichen Raums in den Fokus der Politik ("Zweite Säule"). In diesem Zusammenhang wurde das neue agrarpolitische Leitbild – die Multifunktionalität der Landwirtschaft – propagiert. Darunter versteht man laut "Luxemburger Erklärung" [62], dass *"die europäische Landwirtschaft als Wirtschaftsfaktor multifunktional, nachhaltig und wettbewerbsfähig sein soll(...). Sie muss in der Lage sein, die Landschaft zu pflegen, die Naturräume zu erhalten und einen wesentlichen Beitrag zur Vitalität des ländlichen Raumes zu leisten. Ferner muss sie den Anliegen und Forderungen der Verbraucher in Bezug auf die Qualität und die Sicherheit der Lebensmittel, den Umweltschutz und den Tierschutz gerecht werden"* (BML, 2000, S. 7). Multifunktional bedeutet somit, dass die landwirtschaftlichen Unternehmen neben ihrer eigentlichen Güterproduktion auch noch andere gesellschaftlich erwünschte Leistungen erbringen. Da diese allerdings nicht mit dem Produktpreis entgolten werden, ist eine spezielle staatliche Förderung notwendig.

[62] Als Definition dient eine Passage aus einer Erklärung des Rates der Landwirtschaftsminister vom November 1997. Diese wird als "Luxemburger Erklärung" bezeichnet. Vgl.: MANEGOLD, (2000), S. 7.

Während die 1992er Reform ein klares Signal bezüglich der europäischen Liberalisierungsbereitschaft lieferte, blieb die Agenda 2000 hinter den Erwartungen einer weiter zunehmenden Marktorientierung zurück. Die Senkung der Marktpreisstützung fiel nicht in dem Umfang aus, um produktionsbedingte Überschüsse in dem Maße zu zügeln, dass die stark umstrittenen Exportsubventionen hinfällig wurden. Darüber hinaus stellten die Ausgleichszahlungen eine Erhöhung der nur durch die Friedenspflicht bis 2003 gedeckten Blue-Box Subventionen dar, deren Aufrechterhaltung ebenfalls unter Druck geraten konnte. In den WTO-Verhandlungen nimmt der Verhandlungsbereich *"Interne Stützung"* daher eine wichtige Rolle ein. Die Beibehaltung des Konzeptes der "blauen" und der "grünen" Box ist ein dringendes Anliegen der EU, um die eingeschlagene direkte Subventionspolitik nicht zu gefährden (vgl. Rede FRANZ FISCHLER, CEA Congress, 24. September 1999).

Mit der Agenda 2000 konnte die Absicht, umfassender Reformschritte im Vorfeld der nahenden neunten Handelsrunde einzuleiten, nicht vollkommen erfüllt werden. Vor allem die Betonung der multifunktionalen Rolle der Landwirtschaft wurde von Außen sehr kritisch wahrgenommen und als Vorwand für eine weitere Legitimierung staatlicher Agrarsubventionierung gewertet.

Trotz des eher bescheidenen Ausfallens der Agenda 2000 müssen die Reformbemühungen der EU in den 90er Jahren vor dem Hintergrund der jahrzehntelangen Hochpreis- und Abschottungspolitik positiv gewertet werden. Mit diesen beiden groß angelegten Reformen leitete die EU einen agrarpolitischen Kurswechsel ein, der eine Tendenz langfristiger Liberalisierungsabsichten auswies.[63] Unter Berücksichtigung des komplexen europäischen Willensbildungsprozesses und den Herausforderungen im Zuge der EU-Osterweiterung war am Ende des zweiten Jahrtausends eine umfangreichere Reform nicht gegeben. Dennoch sei behauptet, dass im Vorfeld der neunten multilateralen Handelsrunde die EU einem agrarpolitischen Veränderungsprozess gegenüber stand, der auch im multilateralen Verhandlungsprozess zum Tragen kommen sollte.

Die Reformbemühungen der EU beinhalteten in erster Linie eine tendenzielle Abkehr der Markpreispolitik. Damit ist ein direkter Bedeutungsverlust der Exportsubventionen als Politikinstrument innerhalb der GAP verbunden. Betrachtet man sich die Entwicklung der EU-Ausfuhrsubventionen, so wird ein deutlicher Rückgang sichtbar, der über das vorgeschriebene Reduktionsniveau des URAA hinausgeht (vgl. ABBILDUNG 5.26).

[63] Der agrarpolitische Reformprozess wurde durch die GAP-Reform von 2003 (auch Fischler-Reform genannt) fortgesetzt.

Abbildung 5.26: Höhe der EU-Ausfuhrerstattungen von 1995-2001 nach Produktgruppen (in Millionen Euro)

Produktbezeichnung	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ackerkulturen	1092,7	312,8	532,3	429,4	883,1	823,6	259,8
Zucker	1312,1	1230	1115,7	1265,5	1592,6	1438,8	1008,2
Olivenöl	38,2	59,3	42,7	24,9	2,5	0,2	0,2
Obst und Gemüse	239,4	98,4	84	58,3	40,4	46,1	50,9
Wein	36,7	40,8	59,7	41,2	27,4	21,5	22,5
Tabak	35,1	2,4	-2,7	0	0	0	0
Andere pflanzliche Erzeugnisse	48,5	33,3	67,4	49,6	30,5	38,4	38,7
Milcherzeugnisse	2267,1	1605,2	1753,3	1426,7	1439,4	1671	1106,5
Rindfleisch	1761	1559,4	1498,9	774,5	594,9	661,3	362,6
Schweinefleisch, Eier, Geflügel, Bienen	318,7	240,6	151,7	165,2	385,6	348,2	115,7
Verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse	574,3	493,3	565,9	556,1	573,4	572,2	453,6
Sonstige	78,3	28,9	15	35	0	24,9	8,5
Insgesamt	**7802**	**5704**	**5884**	**4826**	**5570**	**5646**	**3409**
Anteil an den gesamten Marktordnungsausgaben	**22,4**	**14,3**	**14,4**	**12,3**	**13,9**	**15,6**	**9**

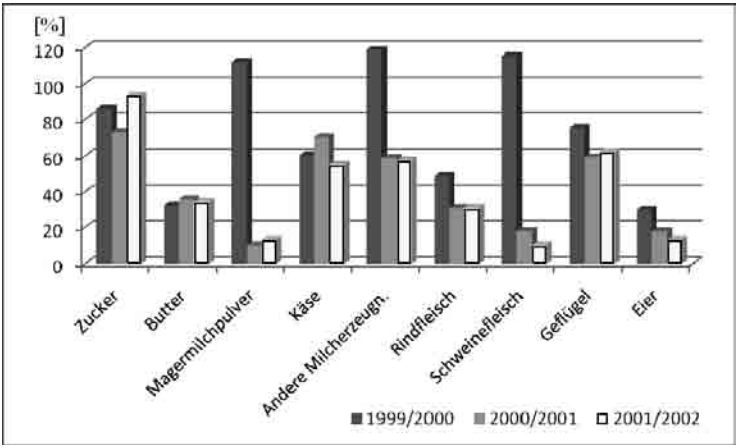
Quelle: BML (2000a), BMVEL (2001b-2002b).

Im Betrachtungszeitraum von 1995 bis 2001 ist die Höhe der gewährten Exportsubventionen um 56 Prozent deutlich gesunken. Während 1995 noch 7,8 Milliarden Euro an Exporterstattungen gewährt wurden, so waren es 2001 nur noch 3,4 Milliarden Euro. Damit wurde die Reduktionsvereinbarung des URAA von 36 Prozent übererfüllt. Die höchsten Ausfuhrerstattungen sind in den Produktgruppen Ackerkulturen, Zucker und Milcherzeugnissen zu verzeichnen. Darüber hinaus wurden in diesem Zeitraum auch Rindfleisch, Schweinefleisch, Obst, Gemüse und Wein für den Export subventioniert. Einen Großteil der Exportsubventionen entfielen in diesem Zeitraum auf die verarbeiteten landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Es ist jedoch zu beobachten, dass in allen Produktgruppen die Erstattungen im Zeitablauf gesunken sind. So wurden 2001 76 Prozent weniger Exportsubventionen für Ackerkulturen aufgewendet als noch 1995. Ein deutlicher Subventionsrückgang ist auch bei Rindfleisch zu beobachten. Die Subventionshöhe war 2001 um 81,5 Prozent geringer als 1995. Demgegenüber wurden die Ausfuhrerstattungen für Zucker bis 2001 nur um 23 Prozent zurückgefahren. Es ist zu beobachten, dass der Abbau der Subventionen nicht kontinuierlich verlief. So sind die Jahre 1998 bis 2000 zum Teil

nicht durch Rückgänge sondern mit steigenden Subventionswerten gekennzeichnet. Dies betrifft vor allem die Produkte Zucker, Schweinefleisch und Milcherzeugnisse. Solche Schwankungen verdeutlichen die starke Intransparenz von Exportsubventionen, was von den Handelspartnern bemängelt wird.

Der Rückgang der Exportsubventionen um 4,4 Milliarden Euro im Betrachtungszeitraum wirkte sich auch hinsichtlich der Haushaltsbelastung aus. Während 1995 knapp ein Viertel der Marktordnungsausgaben[64] für Exporterstattungen verwendet wurden, so konnte dieser Anteil bis 2001 auf neun Prozent gesenkt werden (BML, 2000c und BMVEL, 2002b).

Abbildung 5.27: Ausnutzungsgrad der budgetären WTO-Obergrenzen für subventionierte Exporte für die Wirtschaftsjahre 1999/2000 bis 2001/2002 (ausgewählte Produkte)



Quelle: BMVEL (2001a, 2002a und 2003).

Mit dem vorgenommenen Abbau der Exportsubventionen ist die EU ihren WTO-Senkungsverpflichtungen nachgekommen. Die WTO-Obergrenzen, die die erlaubte Höhe von Exportsubventionen kennzeichnen, wurden ab 2000 nicht mehr überschritten. Der Ausnutzungsgrad lag nach Erfüllung der Reduktionsverpflichtungen zum Teil deutlich unter 100 Prozent (vgl. ABBILDUNG 5.27, siehe auch ABBILDUNG 5.28).

[64] Ausgaben des Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL).

Abbildung 5.28: Budgetäre WTO-Obergrenzen für subventionierte Exporte der EU nach Umsetzung des URAA

Produkt	WTO-Obergrenze in Mio. Euro
Weizen/-mehl	1289,7
Futtergetreide	1046,9
Zucker	499,1
Butter	947,8
Magermilchpulver	275,8
Käse	341,7
Andere Milcherzeugnisse	697,7
Rindfleisch	1253,6
Schweinefleisch	191,3
Geflügel	90,7
Eier	43,7
Reis	36,8
Raps	27,7
Olivenöl	54,3
Wein	39,2
Obst und Gemüse	61,1
Sonstige	551,3
Gesamt	**7448,4**

Quelle: TN/AG/S/8/Rev 1.

Entsprechend dieser Entwicklung bildeten die Exportsubventionen keinen Interessensschwerpunkt der EU in den WTO-Agrarverhandlungen. In den Verhandlungen geht es um Senkungsvereinbarungen, die entsprechend der geltenden Obergrenzen vorgenommen werden. Aufgrund der Nichtausnutzung der WTO-Grenzen verfügte die EU über einen "Puffer" und konnte weiteren Subventionssenkungsvereinbarungen gelassen entgegen sehen. Die Umsetzungsfrist dürfte hingegen von größerem Belang sein. Eine längere Umsetzungsfrist ermöglicht eine flexiblere Anpassung. Dies ist angesichts des nicht abgeschlossenen Reformprozesses der GAP und einer damit einhergehenden politischen Ungewissheit zur Jahrtausendwende zu beurteilen.

Vor dem Hintergrund der agrarpolitischen Entwicklung lässt sich schlussfolgern, dass in den WTO-Agrarverhandlungen die Gespräche über den Abbau der Exportsubventionen für die EU nicht prioritär waren. Aufgrund der Verschiebung der agrarpolitischen Ausrichtung zugunsten einer direkten Einkommenspolitik, sowie die Betonung der Multifunktionalität der Landwirtschaft rückten Fragen, die der Verhandlungssäule *"Internen Stützung"* zuzuordnen sind, in den Fokus der EU-Verhandlungsinteressen. Es geht dabei vor allem um die Aufrechterhaltung des Konzeptes der "blauen" und der "grünen" Box, um der neu eingeführten Subventionspolitik gerecht werden zu können.

Dies wird durch folgende Aussage von Agrarkommissar Franz Fischler (1997) unterstrichen: *"Given that society demands of the farmers in Europe not only a role of producing food, but maintaining the countryside, protecting the landscapes and the environment, adhering to these direct payments has to be the EU's irrevocable position at the next WTO-round"* (GARDNER, 1998). Neue Themenbereiche, wie nichthandelsbezogene Anliegen und Fragen des Verbraucherschutzes, gewannen in diesem Zusammenhang ebenfalls an Bedeutung.

2.) Verhandlungserfahrungen. Die Uruguay-Handelsrunde zog sich aufgrund der Uneinigkeit in der Agrarfrage über acht Jahre in die Länge. Dies beruhte auch auf der Kompromisslosigkeit der EU bezüglich des Abbaus ihrer Exportsubventionen. Erst nach der MacSharry-Reform 1992 war der agrarpolitische Weg für ein multilaterales Abkommen geebnet.

Mit dem eingeleiteten Reformprozess sowie der Zustimmung zum Landwirtschaftsabkommen der Uruguay-Runde hat die Europäische Union 1994 den Grundstein für eine langfristige Abkehr ihrer Exportsubventionen gelegt. Zwar verpflichtete sie sich zunächst nur zu Reduktionen in Höhe von 36 Prozent. Das Abkommen bildet jedoch die notwendigen Voraussetzungen für eine umfassende Reglementierung landwirtschaftlicher Exportsubventionen auf multilateraler Ebene. Die Notwendigkeit weiterer Abbauverpflichtungen wurde im URAA bereits anerkannt, die Wiederaufnahme der Verhandlungen für Ende 1999 im Abkommenstext (Artikel 20) festgeschrieben. Mit der Anerkennung des Landwirtschaftsabkommens signalisierte die EU ihre langfristige Bereitschaft zum Exportsubventionsabbau. Angesichts einer neuen Verhandlungsrunde stand sie daher in der Pflicht weiterer Konzessionen. Vor diesem Hintergrund schlussfolgerten auch TANGERMANN und JOSLING, *"in the next round of negotiations, it will be more difficult than ever to persuade countries who export agricultural goods with little or no subsidy to allow countries such as the EU to continue their market-distorting practices"* (TANGERMANN und JOSLING, 2001, S. 73). Aufgrund des hohen Exportsubventionsniveaus der EU auch nach dem Ende der Implementierung des URAA, konnte die EU davon ausgehen, dass in neuen Handelsgesprächen der internationale Druck für weitere Subventionssenkungen ungebrochen sein würde, und der Verhandlungsspielraum ihrer Verhandlungspartner in diesem Bereich sehr gering.

Bereits im vorherigen Kapitel wurde über die Nichteinbeziehung weiterer exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen in das URAA berichtet. Zwar wurden Exportkredite als eine Form von Exportsubventionen definiert, jedoch keinen Einschränkungen unterzogen. Damit nicht nur die EU der Pflicht des Exportsubventionsabbaus nachkommen muss, bestand sie darauf, das Thema Parallelität auf die Agenda der neunten multilateralen Handelsrunde zu verschieben (Artikel 10 des URAA, vgl. KAPITEL 5.1.5.3). *"This leaves this topic as one to be delt with in the next round."* (TANGERMANN, JOSLING, 2001, S. 74). In der Uruguay-Runde konnte die EU die Parallelität nicht durchsetzten, da sie zur damaligen Zeit nicht in der Lage war, einem höheren Abbau ihrer Exportsubventionen zuzustimmen. Da sie

angesichts der Agrarreformen in den neuen Verhandlungen diesbezüglich besser vorbereitet war, konnte sie ihren Interessen bezüglich der Parallelität stärkeren Ausdruck verleihen.

Die Geschichte der vorangegangenen Verhandlungsrunde gibt an dieser Stelle bereits einen hinreichenden Einblick über die Gewichtung der Verhandlungsthemen der EU. So stellt der weitere Abbau der Exportsubventionen ein unvermeidliches globales Anliegen dar, dem sich die EU kaum entziehen kann. Von großem Interesse ist für die EU hingegen die Gleichbehandlung aller Exportsubventionsformen – ein Anliegen, dass von der Uruguay-Runde auf die nächste Handelsrunde verschoben wurde.

3.) Das Verhandlungsverhalten der EU: Die Europäische Union hat einen wesentlichen Anteil daran, dass die neunte Handelsrunde nach dem Scheitern der Ministerkonferenz in Seattle, doch noch erfolgreich eingeleitet werden konnte. Als großer Handelsblock ist die EU eine Schlüsselfigur in der multilateralen Handelsdiplomatie. Im Vorfeld der Doha-Runde ist dem Wirken der EU ein sehr ambitioniertes Vorgehen zuzuschreiben. Mit dieser offensiven Haltung bekundet die EU ein hohes Interesse an einer liberalen Handelsordnung. Auch im landwirtschaftlichen Bereich war die EU aufgrund ihrer Reformen besser vorbereitet als zur Uruguay-Runde. *"Based on Article 20 of the Agreement on Agriculture of the Uruguay-Round, it (the EU) was ready to continue negotiations on all aspects of farm trade. The internal reform of EU farming decided in March 1999 in Berlin as a part of the Agenda 2000 package provided the platform."* (DEUTSCH, 2001, S. 39).

In KAPITEL 5.2.2.1 wurde bereits über die frühzeitigen und bezüglich des Abbaus der Exportsubventionen sehr konkreten Positionspapiere der USA und der Cairns-Gruppe berichtet. Dementgegen startete die Europäische Union ohne ein allumfassendes Positionspapier bezüglich der wichtigsten Themen in die Verhandlungen. Vielmehr verkündete sie im Vorfeld des zweiten Agrarausschusses ihre Position zu den Teildisziplinen Blue Box, Tierschutz und Lebensmittelqualität (G/AG/NG/W/17 und 18) und verwies darauf, ein umfassendes Verhandlungspapier im Laufe des Jahres einzureichen. Dieses Verhalten ist konform mit den agrarpolitischen Veränderungen im Zuge der Reformen. Die Neuausrichtung der GAP sowie die Verfolgung multifunktionaler Ziele (z.B. Umwelt- und Verbraucherschutz) bedürfen multilateraler Regeln in den im ersten Positionspapier angesprochenen Teildisziplinen.

Während ihre Verhandlungspartner sich bereits umfassend zu dem Thema Exportwettbewerb äußerten und damit ihren Interessensschwerpunkt bekundeten, blieb die EU hier zunächst zurück. Analog der Zurückhaltung der USA beim Thema Parallelität kann das abwartende Verhalten der EU beim Thema Exportwettbewerb auf eine geringere Verhandlungspriorität hinweisen.

Unter der Annahme, dass wichtige Verhandlungsanliegen sehr frühzeitig kommuniziert werden, lässt sich schlussfolgern, dass die EU dem Thema Exportwettbewerb eine geringere Bedeutung beimisst als die USA.

Auch wenn die EU zu diesem Zeitpunkt kein offizielles Positionspapier eingereicht hat, so lässt jedoch ihre Reaktion auf das US-Proposal Schlussfolgerungen über ihre Rangordnung der einzelnen Verhandlungsziele zu. *"I have to say that we find the USA proposal disappointing. On export subsidies, their proposal is that the kinds of export subsidy in which the USA has less interest should be eliminated, but that nothing, or less drastic action, should be taken on export assistance given through mechanisms which the USA does use, in particular export credits (...)"* (Statement by the European Community on the Second Special Session of the Committee on Agriculture, 29-30 June 2000, G/AG/NG/W/24). An die Cairns-Gruppe gerichtet äußerte sich die EU wie folgt: *"We cannot accept a negotiation which deals only with export subsidies (...)"* (G/AG/NG/W/24). Im Protokoll der zweiten Sitzung des Agrarausschusses wird die Haltung der Europäischen Union wie folgt zusammengefasst: *"The EU was prepared to negotiate reductions in export subsidies provided all forms of export subsidies were treated in the same way"* (G/AG/NG/R/2). Diese schnellen Stellungnahmen bestätigen die bisherige Annahme, dass die EU der Parallelität eine größere Bedeutung in den Verhandlungen einräumt als den Exportsubventionen.

Entsprechend der Diskussionen über den Exportwettbewerb betreffende Fragestellungen in der zweiten Sitzung, erfolgte am 18. September 2000 unverzüglich das erste offizielle Positionspapier der EU, welches einzig auf das Thema Exportwettbewerb gerichtet war (G/AG/NG/W/34).

"As the second largest exporter of agricultural and food products, the European Communities (EC) consider that export competition is an important issue in the negotiations. It is the EC view that there is an urgent need for a more level playing field in export competition since the current provisions of the WTO Agreement on Agriculture fully cover one of the means of support to exports, namely export subsidies. Other instruments, some of which are increasingly used by some WTO Members, are subject to less stringent rules and fewer transparency requirements although they potentially distort trade significantly. This is notably the case of subsidised export credits, abuse of food aid, state-trading enterprises and some market support systems." (G/AG/NG/W/34, S. 1).

In dem EU-Papier stellt die EU die Bedeutung von fairen Wettbewerbsbedingen und ihren Verhandlungswillen heraus, verteidigt jedoch auch die Verwendung von Exportsubventionen. *"The EC are often targeted as being the largest user of export subsidies among WTO Members. However, the EC's use of export subsidies is transparent, fully notified to the WTO and in compliance with its WTO obligations."* (G/AG/NG/W/34, S. 1). Starke Kritik wird an der Tatsache geübt, dass insbesondere Exportkredite keinen Restriktionen unterlegen sind. Aus diesem

Grund fordert die EU *"to continue to negotiate further reduction in export subsidies provided that all forms of support to exports of agricultural and food products are treated on a common footing."* (G/AG/NG/W/34, S. 5).

Anhand dieser Verlautbarung wird die Rangfolge der EU-Verhandlungsziele am deutlichsten. Die Anerkennung der Parallelität aller Exportsubventionen bildet das wichtigste Ziel der EU. In einem solchen Fall signalisiert sie Konzessionsbereitschaft im Bereich des Exportsubventionsabbaus.

Die Reaktion der USA auf das EU-Positionspapier während der dritten Sitzung des Agrarausschusses vom 28.-29. September 2000 unterstreicht die bereits in 5.2.2.1 herausgearbeiteten Verhandlungsprioritäten der USA. So heißt es seitens der USA: *"(...) export subsidies are trade distorting and should be eliminated first."* (G/AG/NG/R/3, S.11). Dieser Äußerung zufolge wird dem Abbau der Exportsubventionen oberste Priorität eingeräumt. Die Formulierung *"(...) should be eliminated first"* lässt erkennen, dass bei einer Zustimmung zum vollständigen Abbau der Exportsubventionen durch die EU, die USA eine Senkung ihrer Exportkredite bzw. die Anerkennung der Parallelität aller Exportförderinstrumente in Aussicht stellen.

5.2.2.3 Die Anspruchsanpassungsschemata

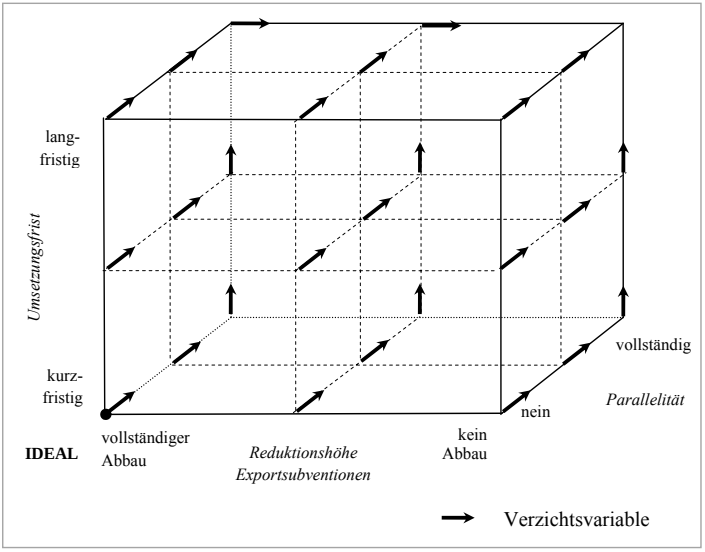
Die Ausführungen der beiden vorangegangenen Kapitel zeigen, dass in mehrdimensionalen Verhandlungen die Akteure den einzelnen Zieldimensionen eine unterschiedliche Bedeutung beimessen. Die Ordnung der Zieldimensionen nach ihrer Dringlichkeit wurde durch eine Interpretation des jeweiligen agrarökonomischen bzw. agrarpolitischen Umfelds, der Verhandlungserfahrung sowie dem Verhandlungsverhalten in der frühen Verhandlungsphase abgeleitet. Insbesondere die Kommunikation der Verhandlungsparteien vermittelt einen hinreichenden Einblick in die jeweiligen Verhandlungsprioritäten.

In dem zugrunde liegenden Interessenskonflikt sind die Interessensschwerpunkte der EU und USA bezüglich der Zieldimensionen *"Reduktion der Exportsubventionen", "Umsetzungsfrist"* sowie *"Parallelität"* gegenläufig. Es wird angenommen, dass diese Interessensgewichtungen im gesamten Verhandlungsverlauf konstant sind. Vor dem Hintergrund der verfügbaren Informationen lassen sich folgende Anspruchsanpassungsschemata formulieren.

Die Dringlichkeitsordnung der USA lautet: *Reduktionshöhe der Exportsubventionen, zeitliche Umsetzungsfrist, Parallelität*, wobei mit der Aufzählung eine Abnahme der Dringlichkeit einhergeht. Da die *Parallelität* an letzter Stelle der Dringlichkeitsordnung steht, wird eine Anspruchssenkung zunächst in dieser Zieldimension umgesetzt. So lange eine Anspruchsanpassung in der Zieldimension *Parallelität* möglich ist, wird eine Anpassung in diese Richtung vorgenommen. Wurde in dieser Zieldimension vollkommen nachgegeben und eine weitere Anspruchsanpassung ist nötig, dann erfolgt dies über die Anpassung derjenigen Verhandlungsvariablen, die nun an letzter Stelle steht. Dies ist die Zieldimension

Umsetzungsfrist. Erst wenn in dieser Dimension keine weitere Anpassung mehr möglich ist, setzt sich der Anpassungsprozess der letzten übrig gebliebenen Zieldimension, der *Reduktionshöhe der Exportsubventionen*, fort. In ABBILDUNG 5.29 ist das Anspruchsanpassungsschema der USA dargestellt. In Anlehnung an die grafische Darstellungsweise von Anpassungsschemata von SAUERMANN und SELTEN (1962) markieren die Pfeile innerhalb des Anspruchsgitters für jedes Anspruchsniveau die Richtung der Anspruchsanpassung. Da in Verhandlungssituationen vorrangig Anspruchssenkungen betrachtet werden, wird die Anpassungsrichtung durch die Verzichtsvariable beschrieben. Aufgrund der Vielzahl von Anspruchsniveaus[65] in dieser dreidimensionalen Situation werden in der Grafik beispielhaft nur einzelne Anspruchsniveaus dargestellt.

Abbildung 5.29: Das Anspruchsanpassungsschema der USA



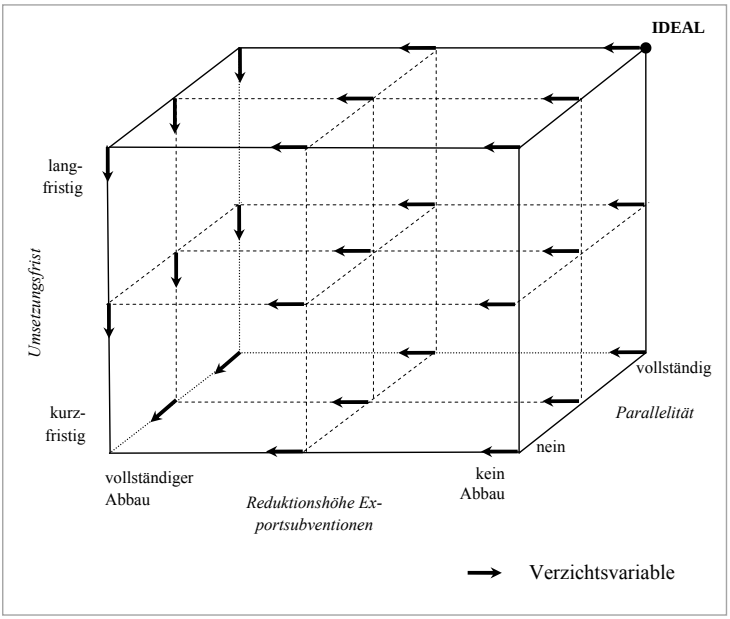
Quelle: Eigene Darstellung.

In analoger Form lässt sich das Anspruchsanpassungsschema der EU darstellen (vgl. ABBILDUNG 5.30). Die Dringlichkeitsordnung der EU lautet: *Parallelität, Umsetzungsfrist, Reduktionshöhe der Exportsubventionen*, wobei auch hier eine abnehmende Dringlichkeit mit der Aufzählung einhergeht. Entsprechend dieser Ordnung wird die EU im Verhandlungsprozess Zugeständnisse machen, in dem sie zunächst in ihrer unwichtigsten Zieldimension nachgibt. Dies betrifft Zugeständnisse über den Umfang des Exportsubventionsabbaus. Im Falle weiterer Anpassungen würde entsprechend des Schemas eine Anpassung in der zweitwichtigsten Zieldimension vorgenommen werden (*Umsetzungsfrist*). Erst wenn auch

[65] Jede denkbare Kombination der drei Zieldimensionen ergibt ein Anspruchsniveau.

hier keine weiteren Anpassungen mehr möglich sind, wird der Anspruch der wichtigsten Zieldimension gesenkt (*Parallelität*).

Abbildung 5.30: Das Anspruchsanpassungsschema der EU

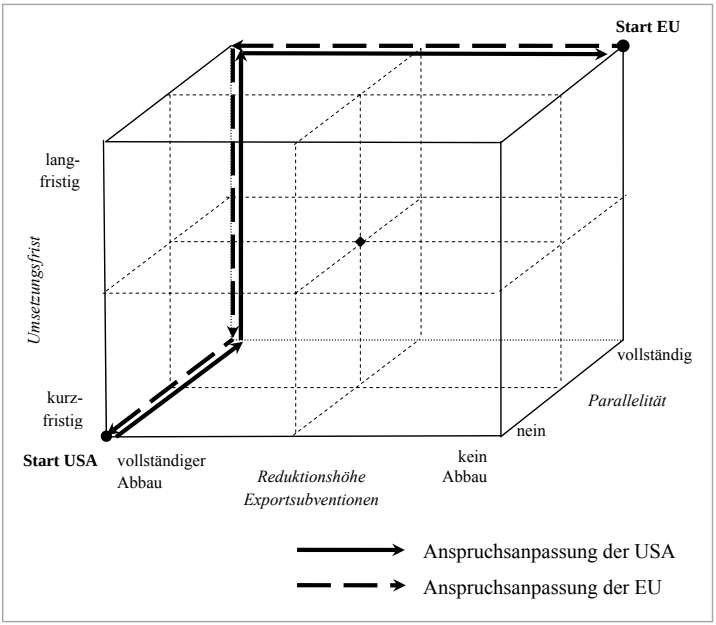


Quelle: Eigene Darstellung.

5.3 Der Weg des Interessensausgleichs entsprechend der Anspruchsanpassungsschemata

Anhand der Anspruchsanpassungsregeln und der Anpassungsschemata lässt sich der Weg des Interessensausgleichs zwischen der EU und den USA für die vorliegende Konfliktsituation konstruieren. Unter der Annahme der oben formulierten Anspruchsanpassungsschemata lässt sich ein Annäherungsprozess der im Konflikt stehenden Parteien ableiten, welcher den in ABBILDUNG 5.31 dargestellten Verlauf nimmt. Der durchgehend schwarz markierte Pfeil beschreibt den Weg der Anspruchsanpassung der USA, der gestrichelte Pfeil verdeutlicht hingegen den Anspruchsanpassungsweg der EU.

Abbildung 5.31: Der Annäherungsprozess entsprechend der Anpassungsschemata



Quelle: Eigene Darstellung.

Als Startpunkte werden zunächst Anspruchsniveaus angenommen, welche jeweils die äußersten Eckpunkte des Anspruchsgitters markieren und damit am weitesten auseinander liegen. Diese kommen dem zugrunde liegenden Interessenkonflikt am nächsten. Eine genauere Spezifizierung der verhandlungsrelevanten Ausgangsniveaus der Parteien wird in einem nächsten Analyseschritt im folgenden KAPITEL 5.4 vorgenommen. Angenommen seien zur Illustration des Annäherungsprozesses folgende Startniveaus:

- USA: Eliminierung der Exportsubventionen, schnelle Umsetzung, keine Parallelität.
- EU: Vollständige Anerkennung der Parallelität, langsame Umsetzung, kein Abbau der Exportsubventionen.

Eine Annäherung dieser auseinander liegenden Anspruchsniveaus kann durch folgenden Anpassungsprozess erzielt werden. Die EU macht zunächst Zugeständnisse im Bereich des Exportsubventionsabbaus, gefolgt von Zugeständnissen im Bereich der Umsetzungsfrist und gegebenenfalls im Bereich der Parallelität. Die USA machen im Gegensatz Zugeständnisse im Bereich der Parallelität, gefolgt von Zugeständnissen im Bereich der Umsetzungsfrist und zu letzt im Bereich des Exportsubventionsabbaus.

Eine Einigung zwischen den Parteien kann entlang des markierten Weges erzielt werden. Alle Anspruchsniveaus auf diesem Weg bilden potentielle Einigungen. Damit gelingt bereits eine Einschränkung der Lösungsmenge. Es wird deutlich, dass eine Einigung nicht durch jenes Anspruchsniveau gekennzeichnet sein kann, welches jeweils die Hälfte der drei Zieldimensionen charakterisiert. Eine Einigung kann demnach nicht erreicht werden, in dem jede Verhandlungspartei in jeder Zieldimension zur Hälfte nachgibt. Dies kann durch die unterschiedliche Gewichtung der Zieldimensionen ausgeschlossen werden.

Eine weitere Eingrenzung der Verhandlungslösung kann an dieser Stelle jedoch noch nicht vorgenommen werden. Dafür ist es nötig, die verhandlungsrelevanten Anspruchsniveaus der Parteien zu kennen. Diese sind ausschlaggebend für die Reihenfolge und Intensität des Konzessionsprozesses.

5.4 Der wechselseitige Anspruchsanpassungsprozess der EU und USA im Verhandlungsverlauf

Nachdem in KAPITEL 5.3 der Weg des Interessensausgleichs bereits abgeleitet wurde, ist es in einem nächsten Schritt notwendig, den Prozess der wechselseitigen Anspruchsanpassung genauer zu spezifizieren. Die theoretischen Grundlagen der wechselseitigen Anspruchsanpassung wurden in KAPITEL 4 ausführlich erörtert. Es wurde gezeigt, dass typischerweise fünf Anspruchsniveaus bzw. Anspruchsbereiche den Konzessionsprozess determinieren. Dabei handelt es sich um folgende Anspruchsniveaus, wobei die Intervalle zwischen benachbarten Anspruchsniveaus die Anspruchsbereiche bilden (vgl. KAPITEL 4.2.2.1):

- *die geplante Zielerreichung,*
- *das angestrebte Verhandlungsergebnis,*
- *das niedrigste akzeptable Niveau einer Einigung,*
- *den Drohpunkt, die Verhandlungen abzubrechen,*
- *Konfliktgrenze.*

Die Sequenz und Intensität von Konzessionen werden durch die Lage dieser Niveaus bzw. Niveaubereiche zueinander bestimmt. Die Anspruchsanpassung erfolgt dabei in einem wechselseitigen Prozess, wobei die Ausgewogenheit von Konzessionen durch das Anspruchssicherungsprinzip sowie dem Prinzip der Klugheit von Konzessionen erreicht wird. Darüber hinaus werden Konzessionen in kleinen aber monotonen Schritten gewährt. Das heißt, Konzessionen werden nicht großzügig dem Partner eingeräumt, aber einmal gemachte Konzessionen werden auch nicht zurückgenommen. Ist die Lage der verhandlungsrelevanten Anspruchsniveaus bekannt, kann anhand dieser Anpassungsprinzipien der Verlauf des Einigungsprozesses beschrieben und der Lösungsbereich ermittelt werden. Im weiteren Verlauf der Arbeit ist es daher nötig, die verhandlungsrelevanten Anspruchsniveaus bzw. Anspruchsgrenzen der EU und USA zu ermitteln.

5.4.1 Zur Ermittlung von Anspruchsniveaus

Eine anspruchsbasierte Analyse einer realen Verhandlungssituation wurde bisher noch nicht durchgeführt. Diese Arbeit kann sich daher nicht auf eine bereits erprobte Methode zur Ermittlung von Anspruchsniveaus internationaler Verhandlungsakteure berufen. Erfahrungen zur Bestimmug von Anspruchsniveaus liegen einzig aus der experimentellen Wirtschaftsforschung vor (u.a. TIETZ, 1972, 1976; SELTEN, 2008). In den meisten Experimenten wurden die Probanden direkt zu ihren Anspruchsniveaus befragt oder ihr Verhalten unmittelbar im Entscheidungsprozess beobachtet.

Im Rahmen einer *ex post* Verhandlungsanalyse ist es nicht möglich, die beteiligten Akteure bezüglich ihrer Anspruchsniveaus im Vorfeld der Verhandlung zu befragen. Auch eine Beobachtung des aktiven Verhandlungsprozesses ist nicht gegeben. Aus diesem Grund ist es nur möglich, die Anspruchsniveaus über eine Auswertung des protokollierten Verhandlungsverhaltens der Parteien zu ermitteln. Da die Anspruchsniveaus der Parteien im Verlauf des Verhandlungsprozesses offenbart, Anspruchsniveaus also intersubjektiv kommuniziert werden, ist es möglich, anhand von Verlautbarungen direkt auf Anspruchsniveaus zu schließen bzw. anhand des Verhaltens der Akteure auf indirektem Wege die Anspruchsniveaus zu ermitteln.

Zu den direkten Angaben einer Verhandlungspartei, welche Schlussfolgerungen über ihr Anspruchsniveau zulassen, gehören alle Äußerungen bezüglich ihrer Interessen und Ziele. Dies können offizielle Positionsverlautbarungen sein, politische Stellungnahmen oder sonstige Äußerungen in mündlicher oder schriftlicher Form verhandlungsrelevanter Personen. Dies können eigene Gebote und Forderungen sein, aber auch Reaktionen auf die Gebote und Forderungen der gegnerischen Seite. Beispielhafte Aussagen sind: *"Ich benötige mindestens ..." "Ich fordere mindestens ...", "Ich biete höchstens…", "Das ist zu viel. Maximal bin ich bereit ...", "Ich bin bereit…, wenn..." oder "Mein letztes Angebot lautet…".* Nicht nur der Inhalt der Äußerung gibt eine Orientierung über das Anspruchsniveau, sondern auch die Art und Weise der Kommunikation. Die Intensität, mit der eine Position verkündet und verteidigt wird, vermittelt einen Eindruck, wie ausgeprägt ein Anspruchsniveau ist. So kann eine Partei beispielsweise durch eine sachliche und logische Argumentation ihrer Position Nachdruck verleihen. Auch das insistente Deklarieren und Betonen einer Position, Drohgebärden oder die Ankündigung positiver Konsequenzen usw. geben hinreichende Informationen über die Anspruchsniveaus einer Partei. Das Zusammenspiel zwischen Aktion und Reaktion innerhalb des wechselseitigen Positionsaustausches gibt folglich die notwendigen Informationen für die Lage von Anspruchsgrenzen.

Eine grundlegende Voraussetzung für die Durchführbarkeit der Analyse ist die Verfügbarkeit einer guten Dokumentation des Verhandlungsprozesses. Diese Arbeit beruht auf einer umfangreichen Sammlung primärer Informationsquellen, wie die Protokolle der Verhandlungsausschüsse, die Positionspapiere der Verhandelnden,

deren offiziellen Kommunikationspapiere sowie dokumentierte Reden verhandlungsverantwortlicher Personen (vgl. auch KAPITEL 1.3).

Anhand dieses Materials kann das Verhandlungsverhalten der Parteien konstruiert und interpretiert werden. Es sei an dieser Stelle nochmals darauf verwiesen, dass der Anspruchsbildungsprozess der Parteien keinen Analysegegenstand dieser Arbeit bildet. Vielmehr sollen die dem Verhandlungsprozess zugrunde liegenden Anspruchsniveaus identifiziert werden. Die Ermittlung der Anspruchsniveaus erfolgt chronologisch ihrer Offenbarungen. Zu jedem Verhandlungszeitpunkt soll anhand der offenbarten Niveaus entsprechend der Anspruchsanpassungsprinzipien auf den weiteren Verhandlungsverlauf geschlossen werden können.

5.4.2 Die Analyse des Verhandlungsverhaltens

Für die folgende Analyse wurde der gesamte Verhandlungsprozess in sechs Verhandlungsphasen unterteilt, um eine Strukturierung des langen Verhandlungszeitraumes zu erzielen. Die Phasen wurden entsprechend der Verhandlungsereignisse und Fortschritte abgegrenzt und unterscheiden sich daher bezüglich ihrer Länge und Ereignisse. In ABBILDUNG 5.32 sind die Verhandlungsabschnitte im Zeitablauf dargestellt.

Abbildung 5.32: Die Verhandlungsphasen

Quelle: Eigene Darstellung.

5.4.2.1 Die erste Verhandlungsphase: März 2000-März 2001

Die Agrarverhandlungen begannen im Frühjahr 2000 mit einer ersten Sitzung des Agrarausschusses am 23.-24. März und damit früher als die offiziellen Verhandlungen der neunten Handelsrunde, welche aufgrund des Scheiterns der Ministerkonferenz in Seattle erst im November 2001 eingeleitet werden konnte. Da die Agrarverhandlungen laut Artikel 20 des URAA bereits 1999 wieder aufgenommen werden sollten, mussten diese separat gestartet werden. Die erste Verhandlungsphase lässt sich als eine Orientierungsphase beschreiben, da in den ersten Gesprächen zunächst ein Austausch der Interessen und Positionen stattfand. Es sei darauf verwiesen, dass die Agrarverhandlungen generell in einem Ausschuss verhandelt wurden, wenngleich im späteren Verlauf Themen zum Teil auch separat behandelt wurden. In dieser ein Jahr andauernden Phase wurden die Positionen der Parteien zu verschiedenen agrarrelevanten Themen präsentiert und diskutiert. 89 Prozent aller WTO-Mitglieder verkündeten in dieser Phase ihre Verhandlungspositionen entsprechend ihrer Verhandlungsprioritäten (WTO, 2004). Da diese Arbeit die Analyse der Verhandlungen zum Exportwettbewerb im Fokus hat, werden im Folgenden ausschließlich den Exportwettbewerb betreffende Verhandlungsverläufe berücksichtigt und andere Verhandlungsinhalte weitestgehend ausgeblendet.

In der ersten Phase wurden insgesamt 29 Positionspapiere zum Thema Exportwettbewerb in den Umlauf gebracht. Darunter waren das zeitige Positionspapier der USA vom 23. Juni 2000 sowie zwei Papiere der Europäischen Union (18. September sowie 14. Dezember 2000). In den KAPITELN 5.2.2.1 und 5.2.2.2 wurden die ersten Positionsverkündungen sowie die wechselseitigen Reaktionen bereits dargestellt. Während die USA auf eine schnelle Eliminierung der Exportsubventionen drängten, betonte die EU ihre Forderung nach einer Gleichbehandlung aller Verhandlungsthemen. Die Reaktion der USA war diesbezüglich defensiv. Sie betonte die vorrangige Notwendigkeit des Abbaus der handelsverzerrenden Exportsubventionen.

In Verhandlungen kommt den ersten Geboten bzw. Forderungen eine wichtige Bedeutung zu, da diese den Verhandlungsrahmen abstecken (vgl. KAPITEL 4.2.3.1). Der Austausch der ersten Positionen übermittelt zwei bedeutende Informationen. Er vermittelt einerseits Informationen über die maximalen Ansprüche der Parteien sowie über deren Konfliktgrenzen. Ausgangspositionen werden taktisch formuliert und entsprechen daher den maximalen bzw. den idealen Zielen. Üblicherweise sind dies Ziele, die nicht realisierbar sind, jedoch gewählt werden, um im Konzessionsprozess über einen Verhandlungsspielraum zu verfügen. Das erste Gebot darf jedoch nicht beliebig hoch angesetzt werden. Es muss mindestens die Konfliktgrenze der gegnerischen Partei tangieren, damit der Verhandlungsprozess fortgesetzt wird. Wird durch das erste Gebot die Konfliktgrenze des Kontrahenten nicht gesichert, wird dieser die Verhandlungen abbrechen, da er keine gemeinsame Verhandlungsmenge erkennen kann (vgl. KAPITEL 4.2.3.1). Da die hier betrachtete Verhandlung nicht sofort unterbrochen wurde, ist von einer wechselseitigen Anspruchssicherung

durch die ersten Gebote auszugehen, die mindestens den niedrigsten Anspruchsniveaus, also den Konfliktgrenzen, entsprach.

Die ersten Positionsverlautbarungen sowie die wechselseitigen Reaktionen lassen erste Schlussfolgerungen bezüglich der maximalen Ziele (maximalen Anspruchsniveaus) der EU und USA zu. Es ist eine wichtige Beobachtung, dass zunächst die Parteien nur ihre wichtigsten Zieldimensionen kommunizierten und offenbarten. Keines der ersten Positionspapiere umfasste konkrete Zielformulierungen für alle drei Teildimensionen. Die Ziele, in der für sie am relevantesten Dimension, wurden jedoch klar postuliert. Für die USA bestand demzufolge ein hoher Anspruch in der Zieldimension *Abbau der Exportsubventionen*. Ihre Maximalforderung lautete:

- *vollständiger Abbau der Exportsubventionen.*

Unter Hinzunahme der weiteren Positionsinhalte, der Reaktion auf das EU-*Proposal* sowie vor dem Hintergrund der agrarpolitischen Ziele können auch auf die beiden anderen Komponenten des maximalen Anspruchsniveaus der USA geschlossen werden:

- *schnelle Umsetzung; eine teilweise Anerkennung der Parallelität (nur bei staatlichen Handelsunternehmen).*

Analog können Informationen über das maximale Anspruchsniveau der EU aus ihren ersten Verlautbarungen abgeleitet werden. Die Äußerungen bezogen sich zunächst nur auf die Parallelität. Die Zielgröße *Anerkennung der Parallelität* ist demzufolge eine Komponente des Anspruchsniveaus, welches die maximalen und dringlichsten Ziele der EU widerspiegelt. Der Anspruch lautete:

- *vollständige Anerkennung der Parallelität.*

Eine Beurteilung der weiteren Zielkomponenten des maximalen EU-Anspruchsniveaus ist anhand der Verlautbarungen zwar nicht, jedoch unter Beurteilung der agrarpolitischen Lage sowie ihrer Verhandlungserfahrungen, möglich. In KAPITEL 4.2.2.2 wurde gezeigt, dass dies wichtige Einflussfaktoren auf die Anspruchsbildung sind. Insbesondere die Erwartungen über die gegnerischen Ansprüche fließen in die eigene Anspruchsbildung ein, da die Durchsetzbarkeit der eigenen Verhandlungsziele anhand dieser Erwartungswerte gemessen werden kann. Vor dem Hintergrund der GAP-Entwicklungen sowie dem erwarteten hohen Anspruchsniveau der USA zum Abbau der Exportsubventionen können folgende Überlegungen auf die weiteren Zielkomponenten des EU-Anspruchsniveaus angestellt werden:

- Der US-Anspruch bezüglich der Exportsubventionen konnte von der EU als sehr hoch eingeschätzt werden. Eine Nulloption bezüglich des Abbaus der Exportsubventionen wäre demzufolge unrealistisch gewesen, da dadurch die Konfliktgrenze der USA unterschritten wäre, was einen Abbruch der Verhandlungen zur Folge gehabt hätte.

- Aufgrund des agrarpolitischen Reformprozesses hatte die Bedeutung von Exportsubventionen abgenommen. Aufgrund der Nichtauslastung der WTO-Grenzen bestand ein gewisser Verhandlungsspielraum.
- Der agrarpolitische Reformprozess war noch nicht abgschlossen. Die Neuausrichtung der GAP musste sich in der Umsetzung erst bewähren.

Demzufolge kann davon ausgegangen werden, dass die EU in den Verhandlungen bei einer Anerkennung der Parallelität auch zu einem Exportsubventionsabbau bereit waren, jedoch eher in einer langfristigen Perspektive. Das maximale Anspruchsniveau der EU wird vor diesem Hintergrund folgendermaßen charakterisiert, wenngleich es nicht explizit kommuniziert wurde:

- *vollständige Anerkennung der Parallelität; langfristige Umsetzung, geringer – mittlerer Abbau der Exportsubventionen.*

Die Konfliktgrenzen müssen aufgrund der gegenläufigen Interessen den maximalen Anspruchsniveaus der anderen Seite entsprechen. Die Konfliktgrenze der USA entsprach demzufolge:

- *kein bzw. geringer Exportsubventionsabbau; langfristige Umsetzung, vollständige Anerkennung der Parallelität.*

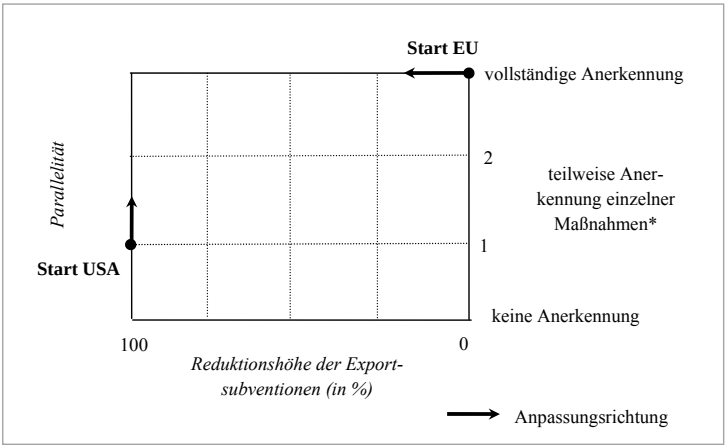
Analog kann von folgender Konfliktgrenze der Europäischen Union ausgegangen werden:

- *vollständiger Abbau der Exportsubventionen; schnelle Umsetzung; keine Anerkennung der Parallelität.*

Entsprechend der Beobachtung, dass die Parteien zunächst nur ihre dringlichsten Zieldimensionen ansprechen, ist davon auszugehen, dass sich der weitere Verhandlungsprozess auf diese beiden Verhandlungsdimensionen konzentrieren wird, die weitere Verhandlungsstruktur zunächst durch eine Zweidimensionalität gekennzeichnet ist. Entsprechend der herausgearbeiteten Dringlichkeitsordnungen müsste der Anspruchsanpassungsprozess zunächst in den Dimensionen *Reduktionshöhe der Exportsubventionen* sowie *Parallelität* vorgenommen werden (vgl. ABBILDUNG 5.33).

Entsprechend der konträren Interessen stellt sich nun die Frage nach der Reihenfolge und Höhe der Konzessionen. Entsprechend der Anspruchsanpassungsschemata und der Annahme, dass Ansprüche nur in eine Richtung gesenkt werden, muss die EU in der Dimension *Reduktionshöhe* nachgeben bzw. die USA bezüglich der *Parallelität*. Entsprechend der Anspruchssicherungstheorie gibt diejenige Partei nach, die sich ein höheres Anspruchsniveau durch das erste Gebot des Gegners sichern konnte.

Abbildung 5.33: Zweidimensionales Anspruchsgitter



Quelle: Eigene Darstellung.

Anm.: * Eine Untergliederung ist möglich entsprechend der Anzahl der einbezogenen Politikmaßnahmen. Zur Diskussion stehen staatliche Handelsunternehmen, Nahrungsmittelhilfe sowie Exportkredite. Die Abstufung der Ansprüche kann demzufolge von keiner Anerkennung über die Anerkennung einer Maßnahme, zweier Maßnahmen bis hin zu einer vollständigen parallelen Behandlung aller Subventionsformen erfolgen.

Im ersten Proposal forderten die USA eine Disziplinierung staatlicher Handelsunternehmen. Mit diesem Vorschlag kamen sie den Interessen der EU, die eine vollständige Parallelität fordern, bereits entgegen.

Innerhalb der ersten Verhandlungsgespräche gaben die EU keinen Hinweis, in welchem Umfang sie gegebenfalls bereit wären, ihre Exportsubventionen abzubauen. Ohne eine vollständige Anerkennung der Parallelität war sie nicht bereit, ihre Exportsubventionen zu senken. Damit kamen sie den Zielen der USA weniger entgegen, als im umgekehrten Fall. Mit einer Ausgangsposition, die zumindest die parallele Behandlung einer weiteren Exportsubventionsform (staatliche Handelsunternehmen) vorsah, sicherten die USA der EU ein Anspruchsniveau, welches höher liegen dürfte als die Konfliktgrenze. Die EU wiederum sicherte den USA zu diesem Zeitpunkt nur deren Konfliktgrenze. Aufgrund des vorhandenden Verhandlungsspielraums konnte die EU Ansprüche senken ohne ein Anspruchsniveau aufgeben zu müssen (vgl. maximales Anspruchsniveau: *geringer – mittlerer Abbau der Exportsubventionen; vollständige Parallelität*).

⇒ Nach dem Anspruchssicherungsprinzip muss in dieser Situation die EU eine Konzession machen. Entsprechend ihres Anspruchsanpassungsschemas sollte eine Anspruchssenkung in der Zieldimension *Reduktionshöhe* erfolgen.

Die Betrachtung des weiteren Verhandlungsverlaufes soll Aufschluss darüber geben, inwieweit das Verhandlungsverhalten tatsächlich diesen Prinzipien folgt. Zunächst

kann festgestellt werden, dass bis zum Ende der ersten betrachteten Phase keine Annäherung der Positionen stattfand. Die ersten Verhandlungstreffen waren durch eine weitere Sondierung und Debatte der verschiedenen Verhandlungsthemen gekennzeichnet. Diese Phase kann daher als Orientierungsphase bezeichnet werden. Gerade in multilateralen Verhandlungen kann der Prozess der Sondierung und Orientierung eine längere Zeit in Anspruch nehmen. Positionen müssen zunächst formuliert, Interessenskonflikte herausgearbeitet werden. Aus diesem Grund umfasste diese Phase einen langen Zeitraum, in welchem letztlich kein Verhandlungsfortschritt vielmehr eine Positionierung der Parteien zu beobachten war.

Insbesondere die EU nutzte die weiteren Verhandlungstreffen, um ihre Ausgangsposition weiter zu untermauern. Bei den verschiedensten Gelegenheiten unterstrich sie ihre Forderung nach einer vollständigen Gleichbehandlung aller Exportsubventionen, so beispielsweise auch bei der 4. Sitzung des Agrarausschusses (15.-17. November 2000). Das offizielle Statement der EU lautete: *"The EU stated that it is prepared to negotiate further reductions in its export refunds, if all forms of export assistance are brought into the negotiation and are made subject to equivalent discipline"* (G/AG/NG/W/66).

Am 14. Dezember 2000, ein halbes Jahr später als die USA, zirkulierte die EU ihr erstes umfassendes Positionspapier zu allen agrarrelevanten Verhandlungsgegenständen (G/AG/NG/W/90). In diesem *Proposal* findet eine erste Konkretisierung ihrer Verhandlungsposition statt. Es enthält ausführliche Forderungen bezüglich der Disziplinierung von Exportkrediten, Nahrunsgmittelhilfe und staatlicher Handelsunternehmen. Die Forderung bezüglich von Exportkrediten lautete: *"The EC stress that the understanding reached during the UR on export credits (Article 10.2) has not so far materialised. The EC propose that officially supported export credits in agriculutre should be covered by specific WTO rules and disciplines (...), the objective being to move officially supported export credits toward ussual commercial practice."* (G/AG/NG/W/90, Absatz 6). Die folgenden Absätze 7 und 8 enthielten Forderungen bezüglich der Art und Weise der Disziplinierung von Nahrungsmittelhilfe und staatlicher Handelsunternehmen. Im Anschluss an diese Forderungen betont die EU nochmals: *"On the condition that* ***all forms*** *of export subsidisation are treated on a equal footing, the EC stand ready to negotiate further reductions in export subsidies."* (Absatz 9).

Das umfangreiche EU-*Proposal* wurde beim folgenden 5. Treffen des WTO-Agrarausschusses (5.-7. Februar 2001) debattiert. Die Reaktion der USA auf die Aktion der EU liefert weitere Informationen bezüglich der amerikanischen Ansprüche. Im Protokoll der Sitzung wurde die Reaktion der USA wie folgt zusammengefasst: *"The United States had hoped to see the EC propose the elimination of export subsidies. (...) The United States agreed with the proposals on state trading enterprises"* (G/AG/NG/R/5, Absatz 20).

Mit der expliziten Zustimmung der geforderten Disziplinierung staatlicher Handelsunternehmen unterstrich die USA nochmals ihre Ausgangsposition. Darüber hinaus ist die Enttäuschung über die Ungenauigkeit der EU bezüglich des Exportsubventionsabbaus deutlich zu erkennen. Die Forderung nach einer Eliminierung der Exportsubventionen wurde aufrechterhalten, was die hohe Bedeutung dieser Zieldimension ein weiteres Mal unterstrich.

⇒ Keine weitere Konzessionsbereitschaft der USA

Die Betrachtung des Verhandlungsbeginns lässt typische Verhandlungsstrukturen erkennen. Dies gelingt trotz Eingrenzung einer ursprünglich komplexen Verhandlungssituation auf einen bilateralen, dreidimensionalen Verhandlungskonflikt. Es wird deutlich, dass Parteien, Anspruchsniveaus bilden und diese im Prozess auch offenbaren. Es konnte jedoch beobachtet werden, dass in einer mehrdimensionalen Verhandlungssituation zunächst nur Teilansprüche kommuniziert werden. Dies bezieht sich auf die jeweils wichtigste Zieldimension. Der Verhandlungsprozess weist daher zunächst einen zweidimensionalen Charakter auf. Anhand der offenbarten Ansprüche ist es unter Berücksichtigung der Anspruchsanpassungsprinzipien möglich, eine Prognose für den weiteren Verhandlungsverlauf vorzunehmen. Demnach ist seitens der USA unter der gegebenen Position der EU keine Konzessionsbereitschaft zu erwarten. Die EU sollte die erste Konzession machen, um den Verhandlungsfortgang zu gewährleisten. Entsprechend ihres Anspruchsanpassungsschemas sollte sie auf einen bestimmten Anteil ihrer Exportsubventionen verzichten.

5.4.2.2 Die zweite Verhandlungsphase: April 2001-Februar 2002

Die zweite Verhandlungsphase war durch eine informelle Verhandlungsstruktur gekennzeichnet, wobei bis Februar 2002 sechs informelle und vier formelle Verhandlungstreffen in Genf durchgeführt wurden. Informelle Verhandlungen werden im Vorfeld formeller Sitzungen des WTO-Agrarausschusses durchgeführt und bieten die Möglichkeit einer umfangreicheren Auseinandersetzung offener Fragen. In dieser Phase wurden die eingereichten Verhandlungspositionen der Mitglieder weiter diskutiert, hinterfragt und begründet. Im Fokus stand eher eine sachliche und technische Auseinandersetzung der Verhandlungsinhalte. Sogenannte *Background-Papiere* des WTO-Sekretariats wurden verbreitet und studiert. In dieser Phase waren die Parteien bemüht, ihre Positionen mit sachlichen Argumenten zu belegen. Bezüglich des Exportwettbewerbs wurde eine weitere offizielle Stellungnahme der EU am 20. Juli 2001 vorgenommen (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2001, EC-WTO-08-clean5). In dieser Stellungnahme diskutierte die EU die Verwendung von Exportkrediten und stellte deren handelsverzerrenden Wirkungen heraus. *"Some WTO Members resort to long term trade distorting export credits for a significant part of their trade in certain commodities such as grains and oilseeds. Traders would not normally be able to obtain credits that substantially exceed the ‚lifetime' of the goods before they have been consumed, transformed or resold*

locally. Furthermore, there are cases in which the interest paid and the cost of the premium are lower than the rate a bank would normally charge. In such cases favourable credit terms are clearly trade distortive as an exporter who can offer such credits can be more effective on capturing markets. Specific strict WTO disciplines should therefore cover them in the same way as any other mechanism used to support exports. (...) Therefore the European Communities ***propose*** *that officially supported export credits as described above, shall be reduced in a strictly parallel way to the reductions on other forms of export subsidisation"* (EC-WTO-08-clean5, Absatz 3 und 5).

Diese ausführliche Behandlung der Exportkredite unterstrich ein weiteres Mal die Prioritäten der EU in den Verhandlungen. Wenn die Aussagen der EU an *"some WTO Members"* gerichtet waren, so galten sie jedoch indirekt den USA, da sie im stärksten Umfang von dieser Politikform Gebrauch machten und Verhandlungen zu diesem Thema bis dahin ablehnten.

Obwohl bereits das zweite Verhandlungsjahr verstrich, verging auch die zweite Verhandlungsphase ohne einen Annäherungsschritt der Parteien. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass der politische Fokus durch die Terroranschläge des 11. September 2001 auf anderen diplomatischen Fragen gerichtet war. Darüber hinaus waren die Handelsvertreter der Mitgliedstaaten im Jahre 2001 bemüht, nach dem Scheitern in Seattle in einem zweiten Anlauf die neunte Handelsrunde vorzubereiten und erfolgreich einzuleiten.

5.4.2.3 Die dritte Verhandlungsphase: März 2002-März 2003

Nach zweieinhalb Verhandlungsjahren fand der erste Anpassungsschritt statt. Entsprechend der Ministererklärung von Doha sollte bis zum 31. März 2003 eine Einigung über die Modalitäten in allen drei Verhandlungssäulen (Marktzugang, Exportwettbewerb, Interne Stütung) sowie bei den Querschnittsthemen (Sonderbehandlung der Entwicklungsländer sowie nicht-handelsbezogene Anliegen) erzielt werden. Damit sollten wichtige Vorentscheidungen im Vorfeld der 5. Ministerkonferenz in Cancún getroffen werden.

Angesichts dieser Deadline sowie dem drängenden Verhalten des Verhandlungsführers STUART HARBINSON standen die Parteien vor einem großen Erfolgsdruck. Angesichts ihrer hohen zeitlichen Ambitionen eines Verhandlungserfolges erhöhten die USA ab dem Sommer 2002 kontinuierlich den Druck auf ihre Verhandlungspartner. So forderten sie im August 2002 erneut den vollständigen Abbau der Exportsubventionen und untermauerten ihre Dringlichkeit, in dem sie eine schnelle Umsetzungsfrist binnen fünf Jahren forderten (USDA, 2002). Das ambitionierte Vorgehen fand in den offiziellen Sitzungen 14 (27. September 2002) sowie 15 (22. November 2002) seine Fortsetzung. So kritisierten die USA in der 14. Sitzung die Verschwommenheit und Unklarheit der Positionen ihrer Verhandlungspartner und verwiesen ausdrücklich auf die Gefahr, die Deadline aufgrund unzureichenden Engagegements zu verpassen (TN/AG/R/4).

Diese Stellungnahme lässt darauf schließen, dass sie an einer Einhaltung dieser Frist interessiert waren, dafür jedoch Zugeständnisse ihrer Verhandlungspartner zwingend notwendig waren. Diese Annahme wird durch das anhaltende insistente Deklarieren ihrer Position unterstrichen. Dass die USA nicht bereit waren, ihre Anspruchsgrenze zu unterschreiten, zeigten sie unmissverständlich auf der 15. Sitzung am 22. November 2002. Im Protokoll heißt es: *"The representative of the United States recalled the US proposals made on every issue in the negotiations"* (TN/AG/R/5).

Im Zuge zeitlicher Verbindlichkeiten sowie der klaren Stellungnahmen der USA signalisierte die EU am 16. Dezember 2002 eine erste Konzessionsbereitschaft.[66] Das neue Gebot bezog sich auf die Reduktion der Exportsubventionen und sah einen Abbau um 45 Prozent vor. Erstmals seit Verhandlungsbeginn erfolgte eine Quantifizierung des Exportsubventionsabbaus. In der Pressekonferenz vom 16. Dezember 2002 in Brüssel, in welcher EU-Agrarkommisar FRANZ FISCHLER die neue Position verkündete, hieß es:

"Die in Doha vereinbarten Fristen rücken rasch näher. Ich glaube daher, es ist an der Zeit für einen Vorschlag, mit dem die Verhandlungen vorangebracht werden können. Ich will ihn der WTO so bald wie möglich vorlegen (...) und damit eine echte Alternative zu den unrealistischen Vorschlägen der Cairns-Gruppe und der USA bieten. Ich schlage Folgendes vor:

- *die Kürzung der Haushaltsangaben für Ausfuhrerstattungen um durchschnittlich 45 Prozent. Bei Getreide, Ölsaaten, Olivenöl und Tabak wollen wird sogar die völlige Abschaffung, unter der Voraussetzung, dass alle anderen Formen der Ausfuhrsubventionierung für die betreffenden Erzeugnisse ebenfalls aufgegeben werden"* (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2002).

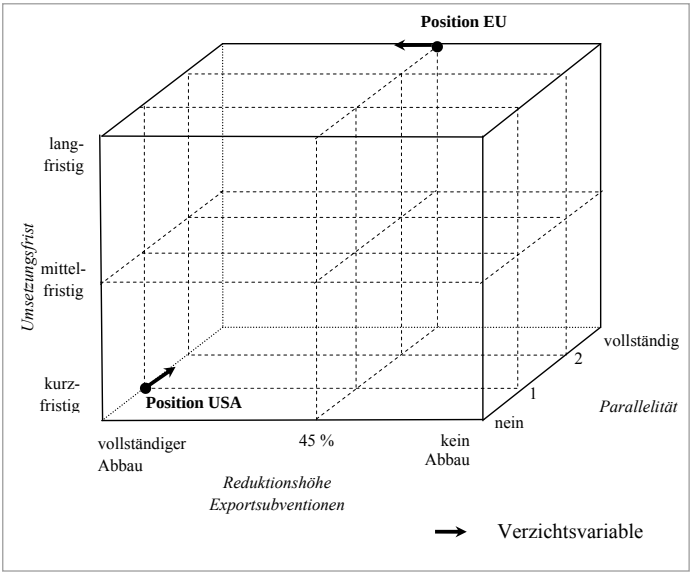
Das neue Positionspapier wurde offiziell am 27. Januar 2003 von den EU Mitgliedstaaten im Allgemeinen Rat verabschiedet und am 29. Januar 2003 in Umlauf gebracht (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2003c,d). Das neue Positionspapier wies erstmals eine konkrete Bezifferung des Exportsubventionsabbaus aus, koppelte jedoch dieses Angebot weiterhin an das Thema *Parallelität*. Damit vollzieht sich eine Anspruchssenkung in der Zieldimension *Reduktionshöhe*, während der Anspruch in der Dimension *Parallelität* aufrechterhalten blieb. In dem neuen Positionspapier nennt die Kommission erstmals auch zeitliche Umsetzungsfristen. Sie schlägt eine Implementierungsfrist von sechs Jahren (zehn Jahre für Entwicklungsländer) vor, beginnend mit einer Umsetzung im Jahr 2006. Demnach müssten bis 2012 die Reduktionsvereinbarungen umgesetzt werden. Dieser Vorschlag unterstreicht die eingangs vorgenommene Annahme bezüglich des EU-Anspruchs einer längeren und damit flexiblen Umsetzungsfrist. Der neue EU-Vorschlag lässt folgende Beobachtungen des Konzessionsverhaltens zu:

[66] Das neue Positionspapier enthielt neben dem Zugeständnis im Bereich des Exportwettbewerbs auch Konzessionen bei den Themen Marktzugang und Interne Stützung.

⇒ Die erste Konzession erfolgte entsprechend der in KAPITEL 5.4.2.1 formulierten Prognose.
⇒ Die Anpassung erfolgte ausschließlich in einer Dimension.
⇒ Die Anpassung folgte dem Anspruchsanpassungsschema und beinhaltete eine Anpassung bezüglich der Verzichtsvariablen (*Reduktionshöhe*).
⇒ In den beiden dringlicheren Dimensionen erfolgte keine Anpassung. Diese Positionen wurden vielmehr wiederholt bzw. konkretisiert, wodurch die Wichtigkeit untermauert wurde.

Die Reaktion der USA auf das EU-Proposal ermöglicht weitere Schlussfolgerungen bezüglich einer theoretischen Einschätzung des weiteren Verhandlungsverlaufes. Im Zuge der groß angekündigten Konzessionen der EU zeigten sich die USA unbeeindruckt und enttäuscht. In einer Stellungnahme des US-Handelsbeauftragten vom 16.12.2002 heißt es: *"The EC's proposal, while welcome, does not embrace fundamental reform in world agricultural trade. Therefore, we hope that the EC will seek changes in the Common Agriculture Policy early next year that will enable it to support more significant (...) subsidy cuts in global agricultural trade through the Doha negotiations."* (OFFICE OF THE USTR, 2002) Das EU-Angebot wurde als unzureichend zurückgewiesen, da es keinen substantiellen Abbau ihrer Exportsubventionen beinhaltete. Ein Abbau von 45 Prozent bei einem Ausnutzungsgrad von etwa einem Drittel (2001/02) führe nicht zu den gewünschten Liberalisierungseffekten, so die Kritik (SWINBANK, 2005).

Abbildung 5.34: Verhandlungsstand im März 2003



Quelle: Eigene Darstellung.

Das neue EU-Angebot wurde nicht als Zugeständnis wahrgenommen und löste daher auch keine Gegenkonzession der USA aus. Den Kritiken der USA zu entnehmen, war das europäische Entgegenkommen nicht umfangreich genug, um den Ansprüchen der USA gerecht zu werden und eine Positionsveränderung seitens der USA auszulösen. Die Forderung einer vollständigen Eliminierung der Exportsubventionen blieb bestehen.

Die nicht vorhandene Bereitschaft der USA im Bereich der *Parallelität* kann vor dem Hintergrund der unzureichenden Konzessionen gesehen werden. Jedoch muss die Zurückhaltung auch im Zuge der Entwicklung der amerikanischen Agrarpolitik beurteilt werden. Die neue US-Farm Bill von 2002[67], welche den agrarpolitischen Fahrplan für die folgenden sechs Jahre festlegte, sah eine Beibehaltung der Exportsubventionsprogramme vor (RAY, DE LA TORRE UGARTE, TILLER, 2003; ORDEN, 2006). Ein Nachgeben wurde entsprechend dieser Entwicklung nicht erleichtert.

Der Verlauf der Verhandlungen in dieser dritten Phase lässt folgende theoretische Rückschlüsse auf den weiteren Konzessionprozess zu:

⇒ Mit dem Entgegenkommen der EU konnte den USA nach wie vor kein besseres Anspruchsniveau gesichert werden. Der Mindestanspruch der USA beinhaltet bezüglich der Zieldimension *Reduktionshöhe* einen Abbau der Exportsubventionen um 100 Prozent.

⇒ Der nächste Konzessionsschritt ist abhängig von dem Anpassungspuffer der EU. Die genaue Anspruchsgrenze der EU kann an dieser Stelle nicht abgeleitet werden.

⇒ Besteht ein weiterer Anpassungspuffer so sollte der nächste Konzessionsschritt von der EU ausgehen und eine höhere Exportsubventionsreduktion beinhalten. Kann die EU glaubhaft argumentieren, eine Anspruchsgrenze erreicht zu haben, ist es vorstellbar, dass die USA in der Dimension *Parallelität* doch weiter nachgeben.

Ohne eine weitere Annäherung konnte die für Ende März auferlegte Deadline nicht eingehalten werden. Auch der Versuch des Verhandlungsführers STUART HARBINSON, mit einem Verhandlungskompromiss (TN/AG/W/1/Rev.1) eine grobe Annäherung zu erzielen, gelang nicht.[68] Dieser Vorschlag sah einen vollständigen Abbau der Exportsubventionen vor, was die USA sehr begrüßten, jedoch waren die Vorschläge was die Ausgestaltung der Disziplinierung aller Exportsubventionsformen anging nicht im Interesse der Europäischen Union. *"The Commission notes with regret that the paper appears unbalanced (...). In particular, the draft text applies unbalanced disciplines to different forms of export subsidy. For these and other reasons it fails*

[67] Farm Security and Rural Investment Act.

[68] Das Kompromisspapier umfasste alle landwirtschaftlichen Themenbereiche und sollte die Modalitäten für Reduktionen festlegen, beispielsweise die Formeln zum Zollabbau und Subventionsabbau.

to address the huge market distortions created by certain forms of subsidies typically granted in other major developed countries", so die erste Reaktion der EU-Kommission (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2003e).

5.4.2.4 Die vierte Verhandlungsphase: April 2003-September 2003

Die vierte Verhandlungsphase ist eine vergleichsweise kurze jedoch wichtige Phase. Einerseits waren die Verhandlungen durch den Rückschlag der im März verpassten Deadline gekennzeichnet, so dass die Verhandlungen zunächst ruhten. Andererseits wurde durch die umfassende EU-Agrarreform im Juni 2003 wichtige Weichen für die weiteren Verhandlungsgespräche gelegt. Mit der Agrarreform fand der mehr als zehnjährige Reformprozess zunächst seinen Abschluss. Mit ihm gelang eine weitere Abkehr einer Marktpreispolitik hin zu einer Einkommenspolitik, die auf direkten und entkoppelten Subventionen beruhte. Mit der weiteren Senkung der Stützungspreise sank auch die Bedeutung der Exportsubventionen im Rahmen dieses Reformprozesses weiter. Damit vergrößerte sich insgesamt der Verhandlungsspielraum der EU und lässt die Schlussfolgerung weiterer Anpassungen bezüglich der *Reduktionshöhe* zu. Auf eine umfassende Darstellung der EU-Reform sei an dieser Stelle verzichtet. Zum EU-Reformprozess einschließlich der GAP-Reform von 2003 sei daher auf die Ausführungen von FRANDSEN und WALTER-JORGENSEN (2006) verwiesen.

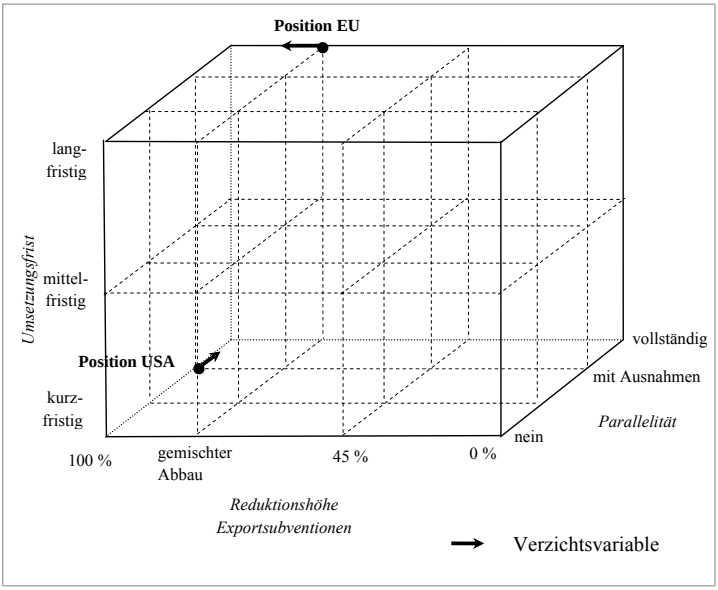
Angesichts der geringen Verhandlungsergebnisse stieg im Vorfeld der geplanten Ministerkonferenz im September 2003 in Cancún der Erfolgsdruck weiter an. Die EU forderte daher ihre Verhandlungsparteien zu gemeinsamen Anstrengungen auf, um eine gemeinsame Übereinkunft treffen zu können: *"Europa hat gezeigt, dass es zu Zugeständnissen und Opfern bereit ist, die notwendig sind, damit die Doha-Runde umgesetzt werden kann. Aber dies wird nur dann funktionieren, wenn unsere Handelspartner ebenfalls Bereitschaft zeigen, einen Beitrag zu leisten, und nicht auf ihren Positionen beharren. Bislang habe ich aber bei den anderen Positionen leider nur wenig Flexibilität gesehen. (...) Wir in der EU haben uns bewegt. Jetzt ist es an der Zeit, dass die anderes es uns gleichtun"* (EUROPÄISCHE KOMMISSION, Pressemitteilung, 28. Juli 2003).

In der Tat konnte im Vorfeld der Ministerkonferenz eine Annäherung der EU und USA im Rahmen eines Mini-Ministertreffens am 13. August 2003 erreicht werden. In einem gemeinsamen Papier stellten sie ihre Kompromisse vor, welche nicht nur den Exportwettbewerb sondern auch die Säulen des Marktzugangs und der Internen Stützung umfassten (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2003a).

Beim Exportwettbewerb konnten folgende Annäherungen beobachtet werden. Die EU räumen ein, die Exportsubventionen für bestimmte Produkte, die für Entwicklungsländer von Bedeutung sind, vollständig zu beseitigen. Die USA räumten wiederum die Anerkennung des Parallelismus zwischen den Disziplinen für die Erstattungen von Exportsubventionen und für Ausfuhrkredite ein. Die Abbauverpflichtungen der Exportkredite sollten in paralleler Form verlaufen wie die Reduktion

der Exportsubventionen. Des Weiteren wurde auch erkannt, dass es eine klare Disziplin für Nahrungsmittelhilfsprogramme geben muss, um einen Missbrauch zu verhindern. Eine zeitliche Umsetzungsfrist wurde nicht festgelegt.

Abbildung 5.35: Verhandlungsstand im August 2003



Quelle: Eigene Darstellung.

Folgende Beobachtungen und Schlussfolgerungen können aus diesem Annäherungsprozess getroffen werden:

⇒ Beide Parteien haben Ansprüche aufgegeben.

⇒ In welcher Reihenfolge die Konzessionen eingeräumt wurden, ist anhand der Protokollierung nicht nachvollziehbar.

⇒ Die Anpassungen erfolgten entsprechend der Anpassungsschemata. Ansprüche wurden nur in der unwichtigsten Dimension gesenkt (Verzichtsvariable).

⇒ Mit der wechselseitigen Anpassung wurde der jeweils gegnerischen Partei in ihrer wichtigsten Zieldimensionen entgegengekommen. Damit konnten sich die Parteien höhere Anspruchsniveaus sichern.

⇒ Es erfolgte kein volles Nachgeben in den Dimensionen. Anstatt eine vollkommene Eliminierung aller Subventionsformen und damit eine vollkommene Anerkennung und Umsetzung der Parallelität einzuräumen, wurde dies lediglich für einige spezifische und noch zu benennende Produktgruppen eingeräumt.

Mit diesem Zwischenkompromiss war eine Einigung greifbar nah (vg. ABBILDUNG 5.35). Es bot eine gute Ausgangsbasis für einen Kompromiss zur vollständigen Beseitigung der Exportsubventionen sowie zur vollständigen Anerkennung und Umsetzung der Parallelität. Bei einem solchen Kompromiss könnte eine Einigung durch eine ausgewogene Annäherung bezüglich der dritten Dimension *Umsetzungsfrist* erzielt werden.

Ein solcher Annäherungsprozess konnte jedoch bei den Ministerverhandlungen in Cancún nicht ausgehandelt werden. Die Gründe dafür sind vielfältig und ausgiebig in der Literatur diskutiert (z.B. JAWARA, KWA, 2004). In erster Linie ist das Schweitern der Konferenz auf das erstarkte Auftreten der Entwicklungsländer und ihrem Veto (insbesondere der G-20) zurückzuführen. Die G-20 forderten weitreichende und vor allem schnelle Liberalisierungen im Agrarsektor, zeigten jedoch keine Bereitschaft, auch die eigenen Handelsbarrieren abzubauen. Neben den Agrarthemen blockierten sie auch die Gespräche über die *"Singapur-Themen"*. Diese umfasssen die Themen Investitionen, Wettbewerb, Transparenz im öffentlichen Auftragswesen sowie Handelserleichterungen bei der Handelsabwicklung. Diese Themen stellten vor allem für die Europäische Union ein wichtiges Anliegen dar. Aufgrund der Unnachgiebigkeit der Entwicklungsländer entwickelte sich dieser Themenbereich zu einem zentralen Streit. Die Agrargespräche wurden dadurch in den Hintergrund gedrängt. Aufgrund der fehlenden Rahmenbedingungen war eine potentielle Einigung während dieser Konferenz nicht gegeben. Verhandlungserfolge, die in Teildisziplinen hätten erreicht werden können, wurden durch das Single-Undertaking-Verfahren der WTO unterbunden.

5.4.2.5 Die fünfte Verhandlungsphase

Das Scheitern der Ministerkonferenz in Cancún war nach dem Fiasko in Seattle und den geringen Verhandlungsfortschritten innerhalb der Doha-Runde ein weiterer schmerzlicher Rückschlag im Laufe der WTO-Geschichte. Die Phase nach Cancún, die hier als fünfte Verhandlungsphase untersucht wird, war zunächst durch einen Rückzug der Parteien und Bemühungen der Schadensbegrenzung gekennzeichnet. So signalisierte die EU immer wieder ihren Verhandlungswillen und bekräftigte ihre grundsätzliche Bereitschaft weitreichender Zugeständnisse in allen Agrarbereichen. Aufgrund der Spannungen in den Themenbereichen Marktzugang, Interne Stützung sowie nicht-landwirtschaftlicher Themen, zog sich der Konsensfindungsprozess jedoch auch im Bereich des Exportwettbewerbs in die Länge. Die Kommunikation der Verhandlungsparteien konzentrierte sich in dieser Verhandlungsphase weniger auf diesen Verhandlungsbereich, als auf die Themen, in denen der Disput deutlich ausgeprägter war. In den wenigen Stellungnahmen zu den Verhandlungspositionen nach Cancún wurde auch immer wieder der Status Quo der Exportwettbewerbsverhandlungen dargelegt und bekräftigt. So hieß es beispielsweise in einer Stellungnahme der Europäischen Kommission: *"Hinsichtlich des Ausfuhrwettbewerbs hat die EU stets klar gefordert, dass alle Formen dieses Wettbewerbs strikter, paralleler Weise angegangen werden. Die EU hat hierzu substantielle Vorschläge*

vorgelegt, wie das Angebot, die Ausfuhrsubventionen für eine Liste von Erzeugnissen abzuschaffen, die für die Entwicklungsländer von Interesse sind." (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2003g).

Lange Zeit konnten keine Verhandlungsfortschritte erzielt werden. Eine Veränderung der Situation kann dahingehend ausgemacht werden, als dass die Verhandlungen durch die Erhebung der Stimme der Entwicklungsländer ins Stocken gerieten. Die G-20 Staaten drängten auf eine schnelle Eliminierung aller Exportsubventionsformen und die Festlegung eines Enddatums (TN/AG/R/11, März 2004). Mit der Forderung zur Festlegung eines Enddatums wurden die G-20 von den USA unterstützt. Die EU ließ sich zu diesem Zeitpunkt jedoch noch nicht auf eine Festlegung eines Enddatums ein, zeigte sich jedoch zu weiteren Kompromissen bereit, wiederum unter der Voraussetzung, dass alle Subventionsformen parallel behandelt würden, welche mit einer vollständigen Eliminierung der Exportsubventionen auch eine vollständige Abkehr der Exportkredite, Nahrungsmittelmissbrauch etc. einhergingen (TN/AG/R/11).

Um den Verhandlungen neuen Schwung zu geben, ging die Europäische Union im Mai 2004 in die Offensive. In dem sogenannten *EU-Letter* vom 9. Mai 2004 signalisierte die EU ihre Bereitschaft, sämtliche Exportsubventionen abzubauen, wiederum unter der Bedingung einer strengen Parallelität. (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2004). Mit diesem Angebot gab die EU den letzten Anspruch innerhalb der Zieldimension *Reduktionshöhe* auf. Dieser Verzicht wurde offiziell im Juli-Rahmenabkommen festgehalten, nachdem daraufhin auch die USA die strikte Parallelität für Exportkredite und die Disziplinierung des Missbrauchs von Nahrungsmittelhilfe durch geeignete Regeln anerkannten[69] (WT/L/579).

Folgende Beobachtungen und Schlussfolgerungen können aus diesem Annäherungsprozess getroffen werden:

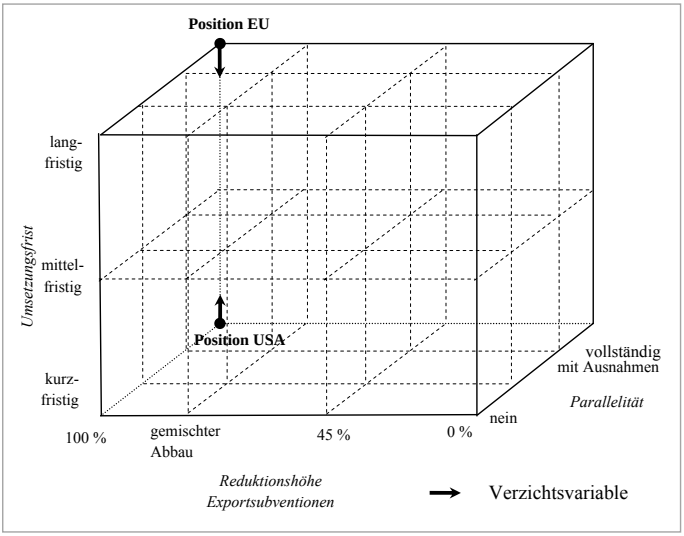
⇒ Beide Partein gaben ihre Ansprüche in den Verzichtsvariablen vollständig auf. Damit wurde eine Ausgewogenheit in der Anpassung erreicht.

⇒ Die Anpassung erfolgte wiederum in nur einer Zieldimension.

⇒ Dieser Anpassungsprozess bestätigt nochmals die Dringlichkeit der Dimensionen *"Reduktionshöhe"* für die USA und *"Parallelität"* für die EU. Die ständige Betonung und Beharrlichkeit ihrer Ziele in diesen Dimensionen konnte letztendlich dieses Konzessionsverhalten auslösen.

[69] Es wurde einer Abschaffung von Exportkrediten, Kreditgarantien und Versicherungsprogrammen mit einer Rückzahlungsperiode von mehr als 180 Tagen zugestimmt. Programme mit einer geringeren Laufzeit wurden strengen Auflagen bezüglich ihrer handelsverzerrenden Elemente unterzogen.

Abbildung 5.36: Verhandlungsstand: Juli-Rahmenabkommen



Quelle: Eigene Darstellung.

Entsprechend dieses Verhandlungsstandes reduzierte sich die Verhandlungssituation auf einen eindimensionalen Fall. Da der vollständige Abbau der Subventionen sowie die Anerkennung der Parallelität die möglichen Maximalgebote darstellten, beschränkte sich der weitere Verhandlungsprozess auf die Aushandlung der konkreten zeitlichen Abbauschritte.

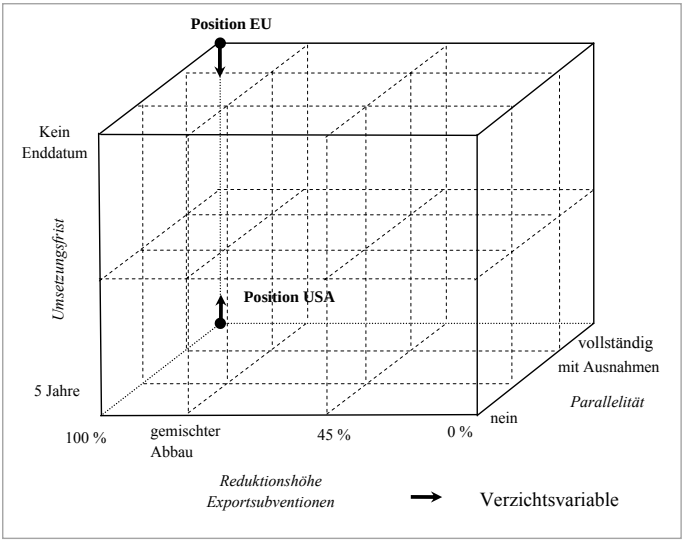
Im Interesse einer schnellen Einigung ist es in einer solchen Situation naheliegend, dass sich beide Parteien durch einen weiteren wechselseitigen Anpassungsschritt annähern und einer mittelfristigen Umsetzungsfrist zustimmen. Je dringlicher es für eine Partei dabei ist, die Verhandlungen abzuschließen, umso größer wird an dieser Stelle ihre Kompromissbereitschaft sein.

5.4.2.6 Die sechste Verhandlungsphase: August 2004-Dezember 2005

Die sechste Verhandlungsphase kann als Konsensphase bezeichnet werden, da hier durch letzte Anpassungsschritte eine Einigung im Dezember 2005 erzielt werden konnte. Der Weg zu diesem Abschluss war hingegen mühsam, was jedoch auf die Dispute in den beiden anderen Agrarverhandlungsbereichen zurückzuführen ist. Da die Fragen im Bereich des Marktzugangs und der Internen Stützung die Verhandlungen dominierten und einen Fortschritt blockierten, wurden auch die letzten Anpassungsschritte bezüglich der Umsetzungsfrist nach hinten gestellt. Durch ein Positionspapier der USA am 10. Oktober 2005 sollten die stockenden Verhandlungen im Vorfeld der sechsten Ministerekonferenz wieder vorangetrieben werden. Das neue Positionspapier kann als sehr ehrgeiziges Papier bezeichnet werden, da

es sehr konkrete und drastische Liberalisierungsschritte bezüglich des Zollabbaus und der internen Subventionierung vorsah und damit die Gegenseite stark herausforderte. Das Ziel eines weitreichenden Liberalisierungserfolgs wurde im Bereich des Exportwettbewerbes durch die Forderung einer Umsetzungsfrist von fünf Jahren unterstrichen. (OFFICE OF THE USTR, 2005).

Abbildung 5.37: Verhandlungsstand im Oktober 2005



Quelle: Eigene Darstellung.

Die europäische Antwort auf das US-*Proposal* erfolgte nur zwei Wochen später mit einer neuen Offerte. Ebenso wie das US-Papier bezog sich das neue EU-Angebot hauptsächlich auf die ungeklärten Fragen des Marktzugangs und der Internen Stützung. Bezüglich des Exportwettbewerbes wurde nochmals die Bedeutung der *Parallelität* herausgestellt und die Handelspartner ermahnt, die zugesagte Transparenz aller Exportsubventionsformen auch umzusetzen. Obwohl die Verhandlungspartner die Anerkennung der Parallelität im Juli 2004 eingeräumt hatten, drängten die EU auf eine Beibehaltung bzw. Bestätigung dieser Zugeständnisse. Auf eine konkrete Festlegung des Enddatums wurde in diesem Papier verzichtet und in diesem Zusammenhang auf Verhandlungen im Rahmen der sechsten Ministerkonferenz im Dezember 2005 verwiesen (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2005a).

Im Vorfeld der Ministerkonfernz in Hongkong wurde der Ton zwischen den Verhandlungsparteien deutlich schärfer. Aufgrund der geringen Verhandlungsergebnisse, die sie beim Marktzugang und der Internen Stützung bis dahin aufweisen konnten, war die Stimmung sehr angespannt und die Parteien drängten sich gegenseitig zu weitreichenderen Konzessionen. Die Ministerkonferenz in Hongkong (13.-18. Dezember 2005) bildete nach dem Scheitern des Ministertreffens in Cancún

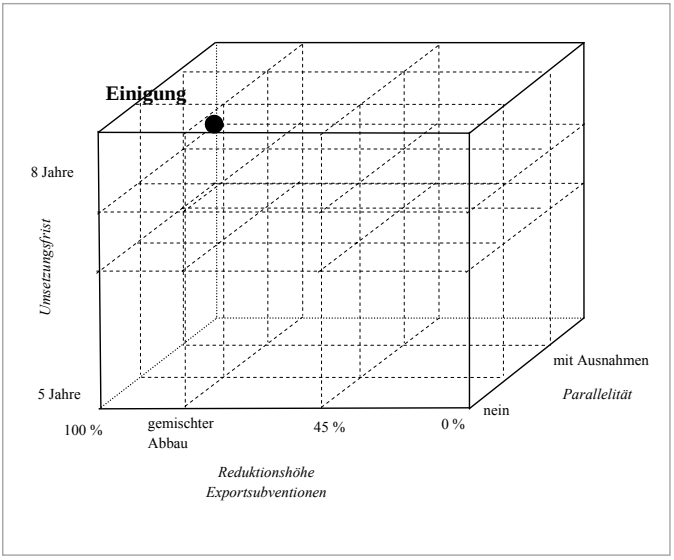
eine wichtige Deadline für den Abschluss der multi-lateralen Handelsrunde, die kein zweites Mal verpasst werden sollte.

Die Verhandlungen in Hongkong waren durch ein zähes Ringen der Positionen gekennzeichnet und die Interessen in den Hauptstreitpunkten konnten nicht ausgeglichen werden. Auch bei der Frage nach dem Exportsubventionsende hielt sich die EU bedeckt und lehnte Verhandlungen über ein Auslaufdatum der Exportsubventionen ab (EUROPÄISCHE KOMMISSION, 2005b).

Die Verhandlungstage in Hongkong verliefen zäh und die Fronten verhärteten sich derart, dass sogar ein Abbruch der Verhandlungen drohte. Dass die Konferenz letzten Endes doch nicht ergebnislos abgebrochen wurde, ist der Einigung bezüglich des Exportwettbewerbs zu verdanken. So räumten die EU letzten Endes doch noch ein, sich auf eine Umsetzungsfrist festzulegen. Diese sah jedoch eine achtjährige Frist vor, somit ein Auslaufen der Exportsubventionen nicht vor 2013. Dem stand die Forderung der USA gegenüber, die ein Ende für 2010 anvisierten. Kurz vor Beendigung des Ministertreffens konnte eine Einigung erzielt werden, in welcher sich die Position der Europäischen Union durchsetzen konnte (vgl. ABBILDUNG 5.38).

Paragraph 6 der Ministererklärung von Hongkong gibt folgenden Wortlaut der Einigung wider: *"We agree to ensure the parallel elimination of all forms of export subsidies and disciplines on all export measures with equivalent effect to be completed by the end of 2013. This will be achieved in a progressive and parallel manner (...)."* (WT/MIN(05)/W/3Rev.2).

Abbildung 5.38: Das Verhandlungsergebnis



Quelle: Eigene Darstellung.

Der Kompromiss über das letzte ausstehende Detail wurde durch ein stärkeres Nachgeben der USA erreicht, indem sie eine acht- stattt fünfjährige Umsetzungsfrist akzeptierten. Die Alternative – dem Vorschlag der EU nicht zuzustimmen – wäre mit einer weiteren Verhandlungsverzögerung einhergangen. Ein Ende der Exportsubventionspolitik wäre damit in noch weitere Ferne gerückt, was der amerikanischen Zielsetzung einer baldigen Eliminierung der Exportsubventionen noch stärker widersprochen hätte.

⇒ Die Verhandlungsparteien gaben in der letzten Zieldimension nicht in gleichem Maße nach. Diejenige Partei, die einen Verhandlungsabschluss für dringlicher hielt, war zu einem stärkeren Kompromiss bereit.

5.5 Zusammenfassung

Die vorgenommene Reflexion des Verhandlungsprozesses diente dem Ziel, das Konzessionsverhalten der Parteien und die einzelnen Verhandlungsschritte auf dem Weg der Einigung aufzudecken. Es wurde festgestellt, dass der Konzessionsprozess durch einige wenige Verhandlungsschritte gekennzeichnet war und dem theoretisch prognostizierten Weg der Annäherung folgte. Folgende wichtige Beobachtungen können über das Konzessionsverhalten der Parteien festgehalten werden:

⇒ Die Verhandlungsparteien kommunizieren ihre Ansprüche in einer frühen Verhandlungsphase, wobei sie zunächst nur ihre Ansprüche der für sie wichtigsten Zieldimension signalisieren.

⇒ Der Konzessionsprozess zeichnete sich durch Zugeständnisse beider Parteien aus.

⇒ Die Monotonie des Konzessionsverhaltens konnte bestätigt werden. Einmal gemachte Konzessionen wurden nicht wieder zurückgenommen. Ansprüche wurden demnach gesenkt oder verteidigt, aber niemals erhöht.

⇒ Konzessionen wurden immer nur bezüglich einer Zieldimension vorgenommen. Die Anpassung erfolgte entsprechend der Dringlichkeitsordnung der Zielvariablen. Ein Zugeständnis ging mit einer Anspruchssenkung der unwichtigsten Zielvariablen einher. Es wurden keine Konzessionen in mehreren Dimensionen gleichzeitig eingeräumt.

⇒ Die Anpassung erfolgte schrittweise.

⇒ Es konnte eine Ausgewogenheit des Konzessionsverhaltens festgestellt werden. Parteien waren entsprechend ihrer Anspruchsniveaus zu Zugeständnissen bereit, forderten jedoch wechselseitige Konzessionen ein. Dies erfolgte durch ein insistentes Deklarieren der eigenen Positionen bzw. der Forderungen an die Gegenpartei.

⇒ Beide Parteien konnten ihre wichtigsten Anliegen in den Verhandlungen durchsetzen. Um ihre wichtigsten Ziele zu realisieren, wurden Abstriche weniger relevanter Ziele in Kauf genommen.

⇒ Die Konzessionsbereitschaft stieg im Vorfeld wichtiger Verhandlungsfristen.

Mit dieser Charakterisierung steht das beobachtete Konzessionsverhalten in Einklang mit den theoretisch formulierten Prinzipien der Anspruchsanpassungstheorie.

Obwohl der Annäherungsprozess letztendlich auf wenigen Anpassungsschritten basierte, waren die Verhandlungen sehr langwierig. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Verhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen in eine multilaterale und komplexe Verhandlungsstruktur eingebettet waren. So wurden die Verhandlungen in einem Ausschuss behandelt, in welchem auch Fragen bezüglich des Marktzugangs, der Internen Stützung sowie weiterer agrarrelevanter Themen auszuhandeln waren. Insbesondere der Disput bezüglich des Zollabbaus und der internen Subventionen hat die Verhandlungen immer wieder verzögert. Verhandlungserfolge wurden dadurch auch in den Bereichen erschwert, in denen eine schnellere Konsensfindung möglich gewesen wäre.

Es zeigt sich, dass die Vielfalt der Verhandlungsthemen, die hohe Anzahl an Verhandlungsparteien sowie das *"Single Undertaking"* der WTO-Verhandlungen zu einer Beeinträchtigung der Verhandlungsprozesse beitragen. Eine Separierung der Verhandlungen sowie die Möglichkeit, auch Einzelentscheidungen verabschieden zu können, würde es ermöglichen, Verhandlungsergebnisse zu erzielen, die unter den gegebenen Bedingungen nicht erreicht werden können.

6 SCHLUSSBEMERKUNGEN

Die in dieser Arbeit vorgenommene Analyse der WTO-Verhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen diente dem Ziel, das Verhandlungsverhalten und die Pozessverläufe in internationalen Verhandlungen mit Hilfe der Theorie der Anspruchsanpassung zu erklären. Da sich die anspruchsbasierte Verhandlungsforschung bisher ausschließlich auf experimentelle Studien beschränkte, war es ein großes Forschungsanliegen, die Übertragbarkeit der experimentell fundierten Erkenntnisse auf eine reale Verhandlungssituation zu überprüfen. Im Rahmen einer Fallstudie trägt diese Arbeit dazu bei, diese Lücke zwischen Theorie und Empirie zu überwinden.

Ziel dieser Arbeit war es nicht, die umfassenden Zusammenhängen und Facetten einer multilateralen Verhandlungssituation abzubilden. Vielmehr war es das Anliegen, eine Aufhellung der Struktur des tatsächlichen Entscheidungsverhaltens in einer realen Verhandlungssituation mit internationalem Kontext erzielen zu können. Dazu war es in einem ersten Schritt nötig, den komplexen Verhandlungsprozess auf eine überschaubare und analysierbare Verhandlungseinheit zu komprimieren. Beschränkt wurde sich auf die Agrarverhandlungen zum Exportwettbewerb zwischen der EU und den USA. Überschneidungen von Verhandlungsbereichen, die in einem multilateralen Verhandlungsprozess auftreten können, sowie das Agieren der weiteren Verhandlungsparteien und deren Einflüsse auf den Verhandlungsverlauf wurden bewusst ausgeblendet.

Im Fokus dieser *ex post* Analyse stand die Ermittlung und Interpretation der relevanten Verhandlungsschritte der EU und USA. Positionsverkündungen, Positionsänderungen und auch das Positionsverharren wurden vor dem Hintergrund des anspruchsbasierten Entscheidungsverhaltens hin analysiert. Dies ermöglichte eine erste Einschätzung darüber, inwieweit reales Entscheidungsverhalten tatsächlich den Prinzipien der Anspruchsanpassung in einer mehrdimensionalen Situation folgt. Am Beispiel der Verhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen zwischen der EU und den USA ist es dabei gelungen, Zusammenhänge aufzudecken, die mit den Prinzipien der Anspruchsanpassung konform sind. Dabei konnte gezeigt werden, dass der tatsächliche Verhandlungsprozess dem anhand der Anspruchsanpassungsschemata prognostizierten Einigungsweg entsprach.

Eine Prognose über den weiteren Verhandlungsverlauf der Doha-Runde vermag diese Arbeit vor dem Hintergrund der bearbeiteten Fragestellung nicht zu leisten. Dass ein umfassender Konsens zwischen den WTO-Mitgliedern bisher nicht erreicht werden konnte, mag vielfältige Gründe haben. Die Komplexität der Verhandlungsthemen und die Vielzahl der beteiligten Akteure und eine damit einhergehende

Intransparenz des Verhandlungsgeschehens erschwert ohne Zweifel eine Konsensfindung. Die Langwierigkeit der Verhandlungen verwundert vor diesem Hintergrund nicht.

Darüber hinaus ist bei einer Gesamtbetrachtung der Doha-Verhandlungen eine gewisse Unausgewogenheit des Konzessionsverhaltens der Parteien zu beobachten. Im Rahmen dieser Schlussbemerkungen sei nochmals betont, dass erfolgreiche Verhandlungen eine Ausgewogenheit des Konzessionsverhaltens aller Parteien bedingen. Für das Gelingen einer Konfliktlösung ist es nötig, einen Interessenausgleich auszuhandeln, der allen Verhandlungsparteien einen Vorteil einräumt. Ohne die Möglichkeit wechselseitiger Gewinne ist es nicht möglich, eine Verhandlung erfolgreich abzuschließen. Einseitige Konzessionsforderungen bilden daher keine erfolgsversprechende Strategie, die angestrebten Verhandlungsziele zu erreichen. Vielmehr muss der Verhandlungsprozess durch ein spürbar faires und wechselseitiges Entgegenkommen der Parteien gekennzeichnet sein.

Der geringe Fortschritt in den WTO-Verhandlungen liegt daher auch darin begründet, dass Länder mit einer hohen Agrarsubventionierung zu einer starken Liberalisierung aufgefordert werden, ohne jedoch angemessene Zugeständnisse in für sie relevanten Bereichen eingeräumt zu bekommen. So hat beispielsweise die EU weitreichende Konzessionen in allen agrarrelevanten Themen vorgenommen. Die Kompromissbereitschaft ihrer Verhandlungspartner war hingegen schwach ausgeprägt. Zugeständnisse in anderen Bereichen, wie bei den Singapur-Themen oder dem nicht-landwirtschaftlichen Markzugang konnten bisher nicht bzw. nicht in dem erforderlichen Umfang bewirkt werden, um eine weitere Annäherung der Parteien zu bewirken. Da ein erfolgreicher Verhandlungsabschluss jedoch ein durch Reziprozität gekennzeichnetes Verhalten voraussetzt, konnte bisher kein Kompromiss erzielt werden.

Es ist eine interessante Beobachtung, dass sich die Verhandlungsweise nach der Ministerkonferenz von Hongkong verändert hat. Nachdem die Möglichkeiten weiterer Anpassungen im Agrarbereich ausgeschöpft schienen, wurden seitens der "Agrarsubventionsstaaten" weitere Zugeständnisse im Agrarbereich an Gegenkonzessionen im nichtlandwirtschaftlichen Bereich gekoppelt. Im Interesse einer Einigung ist eine solche Ausweitung der Dimensionen eine oft zu beobachtende Strategie.

Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass bei einem Entgegenkommen in den EU-relevanten Themen, insbesondere seitens der Entwicklungs- und Schwellenländer, die EU einen weiteren Konzessionsschritt im Agrarbereich einzuräumen bereit wäre und so letztendlich doch ein wechselseitiger Kompromiss gefunden werden kann.

Interessant erscheint es in diesem Licht, die Analyse auszudehnen und weitere Verhandlungsthemen in die Betrachtung einzubeziehen. Im Fokus einer solchen Analyse sollten die Verhandlungen zu den Themen Marktzugang und Internen

Stützung im Vordergrund stehen. Insbesondere das Verhandlungsverhalten nach der Ministerkonferenz in Hongkong (ab 2006) sollte eingehender untersucht werden, da hier das Phänomen der Erweiterung von Zieldimensionen näher untersucht werden kann.

LITERATURVERZEICHNIS

ADAMS, J. S. (1963): Towards Understanding of Inequity, *Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 67,* S. 422-436.

AHLERT, M. (1996): Bargaining in Economic and Ethical Environments: An Experimental Study and Normative Solution Concepts, Springer Verlag, Berlin.

AHLERT, M. (2004): Mathematische Modellierungen von Verhandlungen – Zwei Konzepte im Vergleich, in: LASSMANN, W. (HRSG.): Optimieren und Entscheiden in der Wirtschaft: Gewidmet dem Nobelpreisträger Leonid W. Kantorowitsch, Leipzig, Ed. am Gutenbergplatz, S. 35-41.

AHLERT, M. (2007): Aspiration Balancing Agreement – A New Axiomatic Approach to Bounded Rationality in Negotiations, *Analyse und Kritik*, *Vol. 29,* S. 121-138.

ALBERS, W. (1994): Ten Rules of Bargaining Sequences. A Boundedly Rational Model of Coalition Bargaining in Characteristic Function Games, in: SCHULZ, U., ALBERS, W., MÜLLER, U. (HRSG.): Social Dilemmas and Cooperation, Springer Verlag, Berlin, S. 429-467.

ALBIN, C. (1999): Justice, Fairness, and Negotiation: Theory and Reality, in: BERTON, P., KIMURA, H., ZARTMAN, I. W. (HRSG.): International Negotiation: Actors, Structure, Process, Values, St. Martin's Press, New York, S. 257-290.

ALTMANN, J., KULESSA, M. E. (1998): Internationale Wirtschaftsorganisationen, Lucius und Lucius, Stuttgart.

ANDERSON, K. (1992): Analytical Issues in the Uruguay Round Negotiations on Agriculture, *European Economic Review, Vol. 36,* S. 519-526.

ANDERSON, K., MARTIN, W. (2005): Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda, Centre for International Economic Studies, *Discussion Paper, No. 0517,* Adelaide.

ANDERSON, K., MARTIN, W., VAN DER MENSBRUGGHE, D. (2005): Distortions to World Trade: Impacts on Agricultural Markets and Farm Incomes, Centre for International Economic Studies, *Discussion Paper, No. 0519,* Adelaide.

BAC, M., RAFF, H. (1996): Issue-by-Issue Negotiations: The Role of Information and Time Preference, *Games and Economic Behavior*, *Vol. 13,* S. 125-134.

BACHARACH, S. B., LAWLER, E. (1981): Bargaining: Power, Tactics and Outcomes, Jossey-Bass, San Francisco.

BANZHAF, J. F. III (1965): Weighted Voting Doesn't Work: A Mathematical Analysis, *Rutgers Law Review*, *Vol. 19,* S. 317-343.

BALDWIN, D. A. (1998): Exchange Theory and International Relations, *Journal of International Negotiations, Vol. 3,* S. 138-149.

BARTOS, O. J. (1974): Process and Outcome of Negotiations, Columbia University Press, New York.

BARTOS, O. J. (1978): Simple Model of Negotiation: A Sociological Point of View, in: ZARTMAN, I. W. (HRSG.): The Negotiation Process, Sage Publications, Beverly Hills, California, S. 13-28.

BEEKER, D. (2000): Kompensationsregelungen im Klimaschutz und Opportunitismus, Köln, Dissertation, Universität Siegen.

BEIERLE, T. (2002): Agricultural Trade Liberalization – Uruguay, Doha, and Beyond, *Journal of World Trade*, *Vol. 36, No. 6,* S. 1089-1110.

BERNINGHAUS, S. K., ERHART, K.-M., GÜTH, W. (2006): Strategische Spiele: Eine Einführung in die Spieltheorie, Springer Verlag, Berlin, 2. Aufl.

BINMORE, K., SHAKED, A., SUTTON, J. (1985): Testing Non-Cooperative Bargaining Theory: A Preliminary Study, *American Economic Review*, *Vol. 75*, S. 1178-1180.

BML (2000a): Agrarbericht der Bundesregierung 2000, Bonn.

BML (2000b): Landwirtschaft und WTO – Agrarrelevante Aspekte der Welthandelsorganisation, Bonn.

BML (2000c): Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Vol. 44, Wirtschaftsverlag NW, Bremerhaven.

BMVEL (2001a): Agrarbericht der Bundesregierung 2001, Bonn.

BMVEL (2001b): Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Vol. 45, Wirtschaftsverlag NW, Bremerhaven.

BMVEL (2002a): Ernährungs- und agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2002, Bonn.

BMVEL (2002b): Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Vol. 46, Wirtschaftsverlag NW, Bremerhaven.

BMVEL (2003): Ernährungs- und agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2003, Bonn.

BMVEL (2006): Agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2006, Berlin.

BRAMS, S. J. (1985): Rational Politics: Decisions, Games and Strategy, Congressional Quarterly Press, Washington D.C.

BRAMS, S. J., KILGOUR, D. M. (1988): Game Theory and National Security, Blackwell Verlag, New York.

BRAMS, S. J., TAYLOR, A. D. (1999): The Win-Win-Solution: Guaranteeing Fair Shares to Everybody, Norton, New York.

BRAYBROOKE, D., LINDBLOM, C. E. (1963): A Strategy of Decision: Policy Evaluation as a Social Process, Free Press, New York.

BRÄUNINGER, T. (2001): Nationale Interessen und internationale Verhandlungen. Determinanten von Staatenpositionen in der internationalen Politik, Abschlussbericht zum Projekt "Die Bestimmung von Staatenpositionen in internationalen Verhandlungen" an die Fritz Thyssen Stiftung, Universität Konstanz.

BROCKMEIER, M., PELIKAN, J. (2007) WTO-Verhandlungen: Warum die Einigung so schwierig und dennoch so wichtig ist, *Agrarwirtschaft*, *Vol. 56, H. 3,* S 145-146.

BROCKMEIER, M., SALAMON, P. (2003): WTO Agricultural Negotiations – A Key Area for the Success of the Doha-Round: Options for Export Subsidies, Domestic Support and Market Access, FAL, Braunschweig.

BROCKMEIER, M., SALAMON, P. (2004): Handels- und Budgeteffekte der WTO-Agrarverhandlungen in der Doha-Runde: Der revidierte Harbinson-Vorschlag, *Agrarwirtschaft*, *Vol. 53, Nr. 6,* S. 233.251.

BROOKS, J. C., CARTER, C. A. (1994): The Political Economy of US Agriculture, *ABARE Research Report 94.8,* Canberra.

CORDEN, W. M. (1966): The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate, *Journal of Political Economy*, S. 221-237.

CROSS, J. G. (1969): The Economics of Bargaining, Basic, New York.

CROSS, J. G. (1978): Negotiation as a Learning Process, in: ZARTMAN, I. W. (HRSG.): The Negotiation Process, Sage Publications, Beverly Hills, California, S. 29-54.

CROTT, H. W. (1971): Experimentelle Untersuchung zum Verhandlungsverhalten in kooperativen Spielen, *Zeitschrift für die Sozialpsychologie*, *Vol. 2,* S. 61-74.

CROTT, H. W., SIMON, K., YELIN, M. (1974): Der Einfluss des Anspruchsniveaus auf den Verlauf und das Ergebnis von Verhandlungen, *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, *Vol. 5,* S. 300-314.

CROTT, H. W., MÜLLER, G. F., HAMEL, P. L. (1978): The Influence of the Aspiration Level, of the Level of Information and Bargaining Experience on the Process and Outcome in a Bargaining Situation, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Bargaining Behavior, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, S. 211-230.

CROTT, H. W., SCHOLZ, R. W., KSIENSIK, M. I., POPP, M. (1983): Koalitionsentscheidungen und Aufteilungsverhalten in Drei-Personen-Spielen: Theoretische und experimentelle Untersuchungen zu Konflikt, Macht und Anspruchsniveau, Verlag Peter Land, Frankfurt.

DA MOTTA VEIGA, P. (2005): Brazil and the G20 Group of Developing Countries, in: GALLAGHER, P., LOW P., STOLER, A. L. (HRSG.): Managing the Challenges of WTO Participation, *45 Case Studies,* Cambridge University Press, Cambridge, S. 109-119.

DAHL, R. (1957): The Concept of Power, *Behavioral Science*, *Vol. 2/2,* S. 201-215.

DEUTSCH, K. G. (2001): The EU: Contending for Leadership, in: DEUTSCH, K. G., SPEYER, B. (2001): The World Trade Organization Millennium Round: Freer Trade in the Twenty-First Century, Routledge, London, S. 34-47.

DEUTSCH, M., KRAUSS, R. M. (1960): The Effect of Threat upon Interpersonal Bargaining, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *Vol. 61,* S. 181-189.

DEUTSCH, M., LEWICKI, R. J. (1970): Locking-in Effects during a Game of Chicken, *Journal of Conflict Resolution*, *Vol. 14,* S. 367-378.

DIAKOSAVVAS, D. (2003): The Uruguay Round Agreement on Agriculture in Practice: How Open are OECD Markets?, in: INGCO, M. D., WINTERS, L. A. (HRSG.): Agriculture, Trade, and WTO: Creating a Trading Environment for Development, The World Bank, Washington D.C., S. 21-59.

DIXIT, A. (1987): Strategic Aspects of Trade Policy, in: BEWLEY, T. F. (HRSG.): Advances in Economic Theory, Cambridge University Press, S. 329-361.

DRUCKMAN, D. (1978): Boundary Role Conflict: Negotiation as Dual Responsiveness, in: ZARTMAN, I. W. (HRSG.): The Negotiation Process, Sage Publications, Beverly Hills, California, S. 87-110.

DRUCKMAN, D. (2002): Case-Based Research on International Negotiation: Approaches and Data Sets, *International Negotiation*, *Vol. 7,* S. 17-37.

DUPONT, C., FAURE, G. O. (2002): The Negotiation Process, in: KREMENYUK, V. A. (HRSG.): International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues, Jossey-Bass, San Francisco, S. 39-63.

EBERHARDT, P. (2004): Die WTO: Ein "Vulkan vor dem Ausbruch"?, WEED-Dossier zum Stand der WTO-Verhandlungen und zur angestrebten Rahmenvereinbarung vom Juli 2004, Bonn, Berlin.

ELSTER, J. (1989): Social Norms and Economic Theory, *Journal of Economic Perspectives*, *Vol. 3, No. 4,* S. 99-117.

ELSTER, J. (1998): Emotions and Economic Theory, *Economic Journal*, *Vol. 36, No. 2,* S. 47-74.

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2001): Export Credits: Note by the European Communities, Dokument: EC-WTO-08-clean5, 20/07/2001, Brüssel, URL: http://ec.europa.eu/agriculture/external/wto/document/cred_en.pdf, (aufgerufen am 15. April 2005).

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2002): Vorschlag für WTO Verhandlungen über Landwirtschaft, Rede von Franz Fischler im Rahmen der Pressekonferenz vom 16. Dezember 2002, Brüssel, Dokument: Speech/02/634, URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/02/634&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en (aufgerufen, 4. November 2009).

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003a): Joint initiative by EU and USA presented today (13/8/2003) to trade partners in Geneva with a view to advancing the negotiations in the Doha Round towards a successful conclusion in Cancún as requested by our other trading partners, Brüssel, URL: http://ec.europa.eu/agriculture/external/wto/document/mod_en.pdf (aufgerufen am 15. August 2003)

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003b): EC and US propose a frame for a joint approach on agricultural questions in WTO, 13/08/03, Press Release, Reference: IP/03/1160, Brüssel, URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/1160&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en (aufgerufen am 15. August 2003).

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003c): WTO und Landwirtschaft: EU bringt Verhandlungen voran, Dokument IP/03/126, 27. Januar 2003, URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/126&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en (aufgerufen am 4. Oktober 2006).

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003d): The EC's Proposal for Modalities in the WTO Agriculture Negotiations, 29/01/2003, URL: http://ec.europa.eu/agriculture/external/wto/officdoc/mod.pdf (aufgerufen am 8. November 2009).

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003e): First Commission Reaction to Chairman Harbinson's Draft Modalities Paper, 12/02/03, IP/03/222 URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/222&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en (aufgerufen am 6. August 2004).

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003f): WTO-Agrarverhandlungen: EU-Kommissar Fischler fordert neue Anstrengungen zur Überwindung der Meinungsunterschiede, Pressemitteilung der Europäischen Kommission vom 28. Juli 2003, Dokument IP/03/1127, URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/1127&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en (aufgerufen am 3. März 2005).

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003g): Neubelebung der DDA-Verhandlungen aus der Sicht der EU, Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Wirtschafts- und Sozialausschuss, 26.11.2003, Brüssel.

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2004): A New EU-Initiative to Jump Start WTO Farm Talks, Speech by Franz Fischler, Informal Agricultural Council, Killarney, 10/05/04, Dokument: Speech/04/230, URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/04/230&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en (aufgerufen am 9. September 2009)

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2005a): EU tables new offer in the Doha World Trade talks, 28/10/05, Press Release, Reference: IP/05/1358, Brüssel, URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1358&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en (aufgerufen am 30. Oktober 2003)

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2005b): Trade Policy: EU Says No Final Date for Ending Export Subsidies Until Others Sign Up to Reform, 16/12/2005, Press Release: Reference: IP/05/1625, Brüssel, URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1625&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en (aufgerufen am 15. Januar 2006).

FALKE, A. (2001): The USA: Why Fundamentals Do Not Always Matter, or: It's Politics, Stupid!, in: DEUTSCH, K. G., SPEYER, B. (2001): The World Trade Organization Millennium Round: Freer Trade in the Twenty-First Century, Routledge, London, S. 18-33.

FATIMA, S. S., WOOLDRIDGE, M., JENNINGS, N. R. (2003): Optimal Agendas for Multi-Issue Negotiation, Proceedings of the Second International Conference on Autonomous Agents and Multi-Agent Systems (AAMAS-03), Melbourne, Australia.

FATIMA, S. S., WOOLDRIDGE, M., JENNINGS, N. R. (2004): An Agenda-Based Framework for Multi-Issue Negotiation, *Artificial Intelligence*, *Vol. 152,* S. 1-45.

FAURE, G.-O., RUBIN, J. Z. (1993): Culture and Negotiation, Sage Publications, Thousands Oaks, California.

FISCHLER, F. (1999): Das europäische Agrarmodell auf dem Prüfstand, Rede auf dem CEA Kongress am 24. September 1999, Verona, URL: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/99/117&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en (aufgerufen am 13.8.2009)

FISHER, R., URY, W. (1981): Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving in, Houghton Mifflin, Boston, Mass.

FLAMINI, F. (2002): First Things First? The Agenda Formation Problem for Multi-Issue Committees, Working Paper, University of Glasgow, Department of Economics.

FORSYTHE, R., HOROWITZ, J. L., SAVIN, N. E, SEFTON, M. (1988): Replicability, Fairness and Pay in Experiments with Simple Bargaining Games, *Games and Economic Behavior*, *Vol. 6,* S. 347-369.

FRANDSEN, S. E., WALTER-JORGENSEN, A. (2006): Review of the EU Common Agricultural Policy, in: DIAZ-BONILLA, E., FRANDSEN, S. E., ROBINSON, S. (HRSG.): WTO Negotiations and Agricultural Trade Liberalization: The Effect of Developed Countries' Policies on Developing Countries, CABI, Wallingford, S. 34-56.

GARDNER, B. (1998): The CAP and World Trade Negotiations: The CAP and the "Millennium Round" of Trade Negotiations, Development of EU Agricultural Policy 1998-2015, *Agra-Europe Special Report, 103,* Tunbridge Wells: Agra-Europe.

GERDING, E. H., BRAGT VAN, D. D. B., LA POUTRE, J. A. (2000): Scientific Approaches and Techniques for Negotiation: A Game Theoretic and Artificial Intelligence Perspective, Technical Report, SEN-R0005, CWI, Amsterdam.

GIBSON, P., WAINIO, J., WHITLEY, D., BOHMAN, M. (2001): Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets, *ERS Report 796,* ERS/USDA, Washington, D.C.

GILLIES, D. B. (1959): Solutions to General Non-Zero-Sum Games, *Annals of Mathematics Studies*, *Vol. 40,* Princeton University Press, S. 47-85.

GOODE, W. (2003): Dictionary of Trade Policy Terms, WTO (HRSG.): Cambridge University Press, Cambridge.

GÜTH, W., SCHMITTBERGER, R., SCHWARZE, B. (1982): An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, *Journal of Economic Behavior and Organization*, *Vol. 3,* S. 367-388.

HAAS, E. B. (1990): When Knowledge is Power, University of California Press, Berkeley.

HABEEB, W. M. (1987): Asymmetrical Negotiations: Panama, Spain, Iceland, Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland.

HABEEB, W. M. (1988): Power and Tactics in International Negotiations: How Weak Nations Bargain with Strong Nations, John Hopkins University Press, Baltimore.

HAMMOND, J., KEENEY, R, RAIFFA, H. (1999): Smart Choices, Harvard Business School Press, Cambridge, Mass.

HASENCLEVER, A., MAYE, P., RITTBERGER, V. (1997): Theories of International Regimes, Cambridge University Press, Cambridge.

HARSANYI, J. C. (1977): Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations, Cambridge University Press, Cambridge.

HARSANYI, J. C. (1979): A New Solution Concept for Both Cooperative and Noncooperative Games, Westdeutscher Verlag, Opladen.

HAUSER, H. (2005): Ungewisse Zukunft für die WTO, *Wirtschaftsdienst*, *Vol. 85, Bd. 2,* S. 71-75.

HAUSER, H., SCHANZ, K.-U. (1995): Das neue GATT: Die Welthandelsordnung nach Abschluss der Uruguay-Runde, Oldenbourg, München.

HECKHAUSEN, H. (1955): Motivationsanalyse der Anspruchssetzung, *Psychologische Forschun*g, *Vol. 25,* S. 126-143.

HECKHAUSEN, H. (1974): Motivationsanalysen: Anspruchsniveau, Motivmessung, Aufgabenattraktivität und Mißerfolg, Spielen, Frühentwicklung leistungsmotivierten Verhaltens, Springer, Berlin.

HENNIG-SCHMIDT, H. (1996): Wie verhalten sich Spielergruppen in einem Verhandlungsexperiment? Einige Ergebnisse zur Bildung von Anspruchsniveaus und Anspruchsanpassung, *Discussion Paper No. B-356,* Sonderforschungsbereich 303, Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

HENRICHSMEYER, W., WITZKE, H. P. (1994): Agrarpolitik Bd. Bewertung und Willensbildung, Eugen Ulmer, Stuttgart.

HICKS, J. (1975): The Theory of Wages, Macmillan, London.

HIGGOTT, R. A., COOPER, A. F. (1990): Middle Power Leadership and Coalition Building: Australia, the Cairns Group, and the Uruguay Round of Trade Negotiations, *International Negotiations, Vol. 44/4,* S. 589-632.

HILPOLD, P. (1994): Die Uruguay-Runde – Eine Bestandsaufnahme, *Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft*, *Bd. 93,* S. 419-479.

HINE, R. C., INGERSENT, K. A., RAYNER, A. J. (1989): Agriculture in the Uruguay-Round: From Punta del Este Declaration to the Geneva Accord, *Journal of Agricultural Economics*, *Vol. 40 (3),* S. 385-396.

HOFSTEDE, G. (1980): Culture's Consequences, Sage Publications, Thousands Oaks, California.

HOLMES, J. G., THROOP, W. F., STRICKLAND, L. H. (1971): The Effects of Prenegotiation Expectations on the Distributive Bargaining Process, *Journal of Experimental Social Psychology*, *Vol. 7,* S. 582-599.

HOPMANN, P. T., SMITH, T. C. (1978): An Application of a Richardson Process Modell: Soviet-American Interactions in the Test Ban Negotiations 1962-1963, in: ZARTMAN, I. W. (HRSG.): The Negotiation Process, Sage Publications, Beverly Hills, California, S. 149-174.

HOPPE, F. (1930): Erfolg und Mißerfolg, *Psychologische Forschung, Vol. 14,* S. 1-62.

HUMMER, W. WEISS, F. (1997): Vom GATT'47 zur WTO '94, Dokumente zur alten und zur neuen Welthandelsordnung, Nomos, Baden-Baden u.a.

HUNGERFORD, T. (1991): GATT: A Cooperative Equilibrium in a Noncooperative Trading Regime?, *Journal of International Economics*, *Vol. 31 (3/4),* S. 357-369.

IATRC: INTERNATIONAL AGRICULTURAL TRADE RESEARCH CONSORTIUM (1994): The Uruguay Round Agreement on Agriculture: An Evaluation, *Commissioned Paper No. 9,* IATRC.

IKLÉ, F. C. (1964): How Nations Negotiate, Harper Collins, New York.

INGCO, M. D., NASH, J. D. (2004): Agriculture and the WTO. Creating a Trading System for Development, The World Bank (HRSG.), Washington, DC.

INGERSENT, K. A. (1994): Agriculture in the Uruguay-Round, Hampshire: Macmillan, Basingstoke.

INGERSENT, K. A., RAYNER, A. J., HINE, R. C. (1995): Ex-Post Evaluation of the Uruguay Round Agriculture Agreement, *The World Economy*, *Vol. 18, Bd.* 5, S. 707-728.

INGERSENT, K. A., RAYNER, A. J. (1999): Agricultural Policy in Western Europe and the United States, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

INSIDE US TRADE (2001): Fischler: U.S. Food Aid is Dumping Commodities (18/05/2001).

IPSEN, K., HALTERN, U. R. (1991): Reform des Welthandelssystems? Perspektiven zum GATT und zur Uruguay-Runde, Lang, Frankfurt M.

JAWARA, F., KWA, A. (2004): Behind the Scenes at the WTO: The Real World of International Trade Negotiations: Lessons of Cancun, Zed Books, London, New York.

JEHIEL, P., MOLDOVANU, B., STACCHETTI, E. (1996): How (not) to Sell Nuclear Weapons, *American Economic Review*, *Vol. 86,* S. 814-829.

JOB(03)/150/Rev.2 (13/09/2003): Draft Cancún Ministerial Text, Second Revision, World Trade Organization, Preparations for the Fifth Session of the Ministerial Conference.

JOHNSON, H. G. (1953/54): Optimum Tariffs and Retaliation, *Review of Economic Studies*, *Vol. 21,* S. 142-153.

JOSLING, T, TANGERMANN, S., WARLEY, T. K. (1996): Agriculture in the GATT, Hampshire: MacMillan, Basingstoke.

KAITALA, V., POHJOLA, M. (1995): Sustainable International Agreements on Greenhouse Warming: A Game Theory Study, in: CARRARO, C., FILAR, J. A. (HRSG.): Control and Game-Theoretic Models of the Environment, Birkhäuser Verlag, Basel, S. 67-88.

KALAI, E., SMORODINSKY, M. (1975): Other solutions to Nash's Bargaining Problem, *Econometrica*, *Vol. 43,* S. 513-518.

KAMENEV, D., KLEIN, M. (2009): Zollsenkungsformeln der WTO: Taxonomie und Literatursynopse, Entwurf, Stand Juni 2009, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, URL: http://wcms-neu1.urz.uni-halle.de/download.php?down=11404&elem=2195395 (aufgerufen am 3. August 2009).

KELLEY, H. H., BECKMAN, L. L., FISHER, C. S. (1967): Negotiating the Division of a Reward Under Incomplete Information, *Journal of Experimental Psychology*, *Vol. 3,* S. 361-398.

KEOHANE, R. O. (1984): After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy, Princeton University Press, Princeton.

KLEMISCH-AHLERT, M. (1996): Bargaining in Economic and Ethical Environments – An Experimental Study and Normative Solution Concepts, *Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems 436,* Berlin, Heidelberg, New York.

KOESTER, U. (2005): Grundzüge der landwirtschaftlichen Marktlehre, Vahlen, München.

KREMENYUK, V., SJÖSTEDT, G. (2000): International Economic Negotiation: Models versus Reality, Edward Elgar, Cheltenham.

KRISHNA, K. (1984): Trade Restrictions as Facilitating Practices, *Discussion Paper 1119,* Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, Mass.

LAI, G., CUIHONG, L., SYCARA, K., GIAMPAPA, J. (2004): Literature Review on Multi-Attribute Negotiations, Technical Report, Carnegie Mellon University, Robotics Institute.

LAJTOS, I. (2005a): G-20: Drastische Liberalisierung gefordert, *Ernährungsdienst*, *H 89,* November 2005, S. 2.

LAJTOS, I. (2005b): G-10: Bremser in den WTO-Agrarverhandlungen, *Ernährungsdienst*, *H. 91*, Dezember 2005, S. 2.

LAMM, H. (1975): Analyse des Verhandelns: Ergebnisse der sozialpsychologischen Forschung, Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart.

LAX, D. A., SEBENIUS, J. K. (1986): The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain, Free Press, New York.

LEGG, W. (2003): Presidential Adress Agricultural Subsidies: Measurement and Use in Policy Evaluataion, *Journal of Agricultural Economics, Vol. 54, No. 2,* S. 175-201.

LEWICKI, R. L., BARRY, B., SAUNDERS, D. M. (2010): Negotiation, 6th international edition, McGraw-Hill, Boston.

LEWIN, K. (1926): Vorsatz, Wille und Bedürfnis, Springer Verlag, Berlin.

LEWIN, K., DEMBO, T., FESTINGER, L., SEARS, P. S. (1944): Level of Aspiration, in: HUNT, J. MCV. (HRSG.): Personality and the Behavior Disorders, New York, Bd. 1, S. 333-378.

LICHTENSTEIN, S., SLOVIC, P. (1971): Reversal of Preferences Between Bids and Choices in Gambling Decisions, *Journal of Experimental Psychology*, *Vol. 89,* S. 46-55.

LIEBERT, R. M., SMITH, W. P., HILL, J. H., KEIFFER, M. (1968): The Effect of Information and Magnitude of Initial Offer on Interpersonal Negotiation, *Journal of Experimental Social Psychology*, *Vol. 4,* S. 431-441.

LOCKE, JOHN (1687): An Essay Concerning Human Understanding. Essays on the Laws of Nature, in: NIDDITCH, P. H. (HRSG.), Clarendon Press, Oxford, 1990.

MAGGI, G. (1999): The Role Multilateral Institutions in International Trade Cooperation, *The American Economic Review*, *Vol. 89,* S. 190-214.

MANDELSON, P. (2006): Die Handelspolitik der EU nach Hongkong, Rede vom 23. Januar 2006, Haus der Deutschen Wirtschaft, Berlin. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/cfm/doclib_section.cfm?sec=109&link_types=&dis=20&sta=361&en=380&page=19&langId=en (aufgerufen am 23.10.2009).

MANEGOLD, D. (1998): Die landwirtschaftlichen Märkte an der Jahreswende 1997/98, *Agrarwirtschaft*, *Vol. 47, H. 1,* S. 1-15.

MANEGOLD, D. (2000): Aspekte gemeinsamer Agrarpolitik 1999, *Agrarwirtschaft*, *Nr. 49, H. 1,* S. 2-14.

MANEGOLD, D. (2001): Aspekte gemeinsamer Agrarpolitik 2000, *Agrarwirtschaft*, *Vol. 50, H. 1,* S. 2-16.

MATTHEWS, A. (2000): The WTO Agricultural Trade Negotiations after Seattle, Trinity Economic Paper Series, Paper No. 2000/5, Trinity College, Dublin.

MATZ, D. (2004): How Much Do We Know About Real Negotiations? Problems in Constructing Case Studies, *International Negotiation*, *Vol. 9,* S. 359-374.

MITCHELL, C. R. (1995): Asymmetry and Strategies of Regional Conflict Reduction, in: ZARTMAN, I. W., KREMENYUK, V. A. (HRSG.): Cooperative Security, Syracuse University Press, Syracuse, New York, S. 25-57.

MORGAN, W. R., SAWYER, J. (1967): Bargaining Expectations, and the Performance for Equality over Equity, *Journal of Personality and Social Psychology*, *Vol. 13,* S. 139-149.

MORGAN, T. C. (1994): Untying the Knot of War, University of Michigan Press, Ann Arbor.

MOYER, W., JOSLING, T. (2002): Agricultural Policy Reform: Politics and Process in the EU and US in the 1990s, Ashgate Publishing, Aldershot.

MURPHY, S. (2003): The Uruguay Round Agreement on Agriculture and its Renegotiation, Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin.

MYERSON, R. B. (1977): Two-Person Bargaining Problems and Comparable Utility, *Econometrica*, *Vol. 45/7,* S. 1631-1637.

NARLIKAR, A., TUSSIE, D. (2004): The G20 at the Cancún Ministerial: Developing Countries and Their Evolving Coalitions in the WTO, *The World Economy*, *Vol. 27, Bd. 7,* S. 947-966.

NASH, J. F. (1950): The Bargaining Problem, *Econometrica*, *Vol. 18,* S. 155-162.

OECD (2000): An Analysis of Officially Supported Export Credits in Agriculture, OECD, Paris.

OECD (2001a): Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation, OECD, Paris.

OECD (2001b): The Uruguay-Round Agreement on Agriculture: An Evaluation of its Implementation in OECD Countries, OECD, Paris.

OECD (2004): Agricultural Policies in OECD Countries: At a Glance, OECD, Paris.

OECD (2005): Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation, Paris: OECD.

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (2002): U.S. Statement on European Proposal in WTO on Agricultural Trade, Speech by USTR Mills, 16/12/2002, URL:

http://www.america.gov/st/washfile-english/2002/December/20021216162005@pd.state.gov0.1011011.html, (aufgerufen am 8. November 2009)

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (2005): U.S. Proposal for WTO Agriculture Negotiations, 10/10/2005, Washington D.C.

O'NEILL, B. (1994): Game Theory Models on Peace and War, in: AUMANN, R. J., HART, S. (HRSG.): Handbook of Game Theory, North-Holland, Amsterdam, Vol. 2, S. 995-1053.

OKADA, A. (1999): A Cooperative Game Analysis of CO_2 Emissions Permit Trading: Evaluating Initial Allocation Results, *Discussion Paper No. 495,* Hitotsubashi University, Institute of Economic Research, Kyoto.

ORDEN, D. (2006): US Agricultural Policy: The 2002 Farm Bill and WTO Doha Round Proposals, in: DIAZ-BONILLA, E., FRANDSEN, S. E., ROBINSON, S. (HRSG.): WTO Negotiations and Agricultural Trade Liberalization: The Effect of Developed Countries' Policies on Developing Countries, CABI, Wallingford, S. 80-102.

OSGOOD, C. E. (1962): An Alternative to War or Surrender, University of Illinois, Urbana.

OSTROM, E., GARDNER, R., WALKER, J. (1994): Rules, Games, and Common-Pool Resources, University of Michigan Press, Ann Arbor.

PEN, J. (1975): A General Theory of Bargaining, in: YOUNG, R. (HRSG.): Bargaining: Formal Theories of Negotiation, University of Illinois Press, Urbana, S. 164-182.

PEYTON, H. Y. (1991): Negotiation Analysis, University of Michigan Press, Ann Arbor.

PFETSCH, F. R. (2006): Verhandeln in Konflikten: Grundlagen, Theorie, Praxis, Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

POPOVIC, C. (2002): Agrarhandel und Agrarpolitik in der WTO: Neue handelspolitische Herausforderungen im Agrarbereich, Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Bonn.

PRUITT, D. G. (1970): Reward Structure and Cooperation: the Decomposed Prisoner's Dilemma Game, *Journal of Personality and Social Psychology*, *Vol. 14,* S. 227-238.

PRUITT, D. G. (1981): Negotiation Behavior, Academic Press, New York.

RAIFFA, H. (1982): The Art and Science of Negotiation, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

RAIFFA, H., RICHARDSON, J., METCALFE, D. (2002): Negotiation Analysis, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass.

RAY, D. E., DE LA TORRE UGARTE, D. G., TILLER, K. J. (2002): Rethinking US Agricultural Policy: Changing Course to Secure Farmer Livelihoods Worldwide, Agricultural Policy Analysis Centre, University of Tennessee.

RAYNER, A. J., INGERSENT, K.A., HINE, R. C. (1993): Agriculture in the Uruguay-Round: An Assessment, *Economic Journal*, *Vol. 103,* S. 1513-1527.

REBLIN, J. (1993): Das GATT und der Weltagrarhandel, Kovac, Hamburg.

RICARDO, D. (1817): On the Principles of Political Economy and Taxation, London, John Murray.

RIEZMAN, R. (1982): Tariff Retaliation from Strategic Viewpoint, *Southern Economic Journal*, *Vol. 48,* S. 583-593.

ROSS, M. C. (1993): The Management of Conflict, Yale University Press, New Haven.

ROTH, A. E. (1979): Proportional Solutions to the Bargaining Problem, *Econometrica, Vol. 47/3,* S. 775-778.

RUBINSTEIN, A. (1982): Perfect Equilibrium in a Bargaining Model, *Econometrica*, *Vol. 50,* S. 97-109.

RUBIN, J. Z, BROWN, B. R. (1975): The Social Psychology of Bargaining and Negotiation, Academic Press, New York.

RUDISCH, S. (2002): Die institutionelle Struktur der WTO: Reformüberlegungen, in: TIETJE, C., KRAFT, G. *(April 2002/H. 2): Arbeitspapiere aus dem Institut für Wirtschaftsrecht,* Halle (Saale).

SAUERMANN, H., SELTEN, R. (1959): Ein Oligopolexperiment, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, *Vol. 115,* S. 427-471.

SAUERMANN, H., SELTEN, R. (1962): Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, *Vol 118,* S. 557-597.

SCHELLING, T. C. (1960): The Strategy of Conflict, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

SCHMALT, H.-D. (1987): Power Motivation and the Perception of Control, in: HALISCH, F., KUHL, J. (HRSG.): Motivation, Intention, and Volition, Springer Verlag, Berlin, S. 101-113.

SCHNACKERS, U., KLEINBECK, U.(1975): Machtmotiv und machtthematisches Verhalten in einem Verhandlungsspiel, *Archiv für Psychologie, Nr. 129*, S. 300-319.

SCHOLZ, R. W. (1979): Vergleich zweier Anspruchsniveau-Vorhersagemodelle mit der Gleichaufteilungsvorhersage in einer dyadischen Verhandlungssituation mit vollständiger Information, in: ALBERS, W., BAMBERG, G., SELTEN, R. (HRSG.): Entscheidungen in kleinen Gruppen, *Mathematical Systems in Economics, 45,* Königstein/Ts., S. 181-192.

SCHOLZ, R. W. (1980): Dyadische Verhandlungen, Meisenheim, Hain.

SCHOTT, J., WATAL, J. (2000): Decision-Making in the WTO, in: SCHOTT, J. (HRSG.): The WTO after Seattle, Institute for International Economics, Washington D.C., S. 269-282.

SCHULTZ, S. (2009): Protektionismus: Welche Staaten die Weltwirtschaft abwürgen, auf: Spiegel ONLINE, Stand 4. Februar 2009, URL: http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,605304,00.html (aufgerufen am 4. Februar 2009).

SELTEN, R. (1967a): Investitionsverhalten im Oligopolexeriment, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Beträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Bd. 1, S. 60-102.

SELTEN, R. (1967b): Ein Oligopolexperiment mit Preisvariation und Investition, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Beträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Bd. 1, S. 103-135.

SELTEN, R. (1970): Ein Marktexperiment, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Beiträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Bd. 2, S. 33-98.

SELTEN, R. (1990a): Some Remarks on Bounded Rationality, *Discussion Paper No. B-172,* Sonderforschungsbereich 303 "Information und Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten", Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

SELTEN, R. (1990b): Bounded Rationality, in: RICHTER, R. (HRSG.): Views and Comments on Bounded Rationality as Applied to Modern Institutional Economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, *Vol. 146,* S. 649-658.

SELTEN, R. (1998): Aspiration Adaptation Theory, *Journal of Mathematical Psychology*, *Vol. 42,* S. 191-214.

SELTEN, R., PITTNAUR, S., HOHNISCH, M. (2008): Experimental Results on the Process of Goal Formation and Aspiration Adaptation, Discussion Paper, Bonn.

SELTEN, R., BERG, C. C. (1970): Drei experimentelle Oligopolspielserien mit kontinuierlichem Zeitablauf, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Beiträge zur experimentellen Wirtschaftsforschung, Vol. II, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, S. 162-221.

SELTEN, R., TIETZ, R. (1980): Zum Selbstverständnis der experimentellen Wirtschaftsforschung im Umkreis von Heinz Sauermann, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, *Vol. 136,* S. 12-27.

SELTEN, R. (1998): Aspiration Adaptation Theory, *Journal of Mathematical Psychology*, *Vol. 42,* S. 191-214.

SENTI, R. (1994): GATT-WTO: Die neue Welthandelsordnung nach der Uruguay-Runde, ETH Zürich, Institut für Wirtschaftsforschung, Zürich.

SENTI, R. (1996): Auswirkungen des WTO-Landwirtschaftsabkommens auf die Agrarwirtschaft der Industriestaaten, *Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 32,* S. 155-163.

SHAPLEY, L. S. (1953): A Value for N-Person Games, *Annals of Mathematics Studies*, *Vol. 28,* Princeton University Press, S. 307-317.

SIEGEL, S. (1957): Level of Aspiration and Decision Making, *Psychological Review*, *Vol. 64, No. 4,* S.253-262.

SIEGEL, S., FOURAKER, L. E. (1960): Bargaining and Group Decision Making: Experiments in Bilateral Monopoly, McGraw-Hill, New York.

SIMON, H. (1953): Notes on the Observation and Measurement of Power, *Journal of Politics, Vol. 153,* S. 500-516.

SIMON, H. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice, *The Quarterly Journal of Rational Choice*, *Vol. 69, No. 1,* S. 99-118.

SMITH, A. (1776): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, W. Strahan and T. Cadell, London.

SNYDER, G. H., DIESING, P. (1977): Conflict among Nations, Princeton University Press, Princeton/N.J.

SPECTOR, B. I. (1978): Negotiation as a Psychological Process, in: ZARTMAN, I. W. (HRSG.): The Negotiation Process, Sage Publications, Beverly Hills, California, S. 55-66.

STEIN, A. A. (1983): Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World, in: KRASNER, S. D. (HRSG.): International Regimes, Cornell University Press, Ithaca, New York, S. 115-140.

SWINBANK, A. (2005): Developments in the Doha Round and WTO Dispute Settlement: Some Implications for EU Agricultural Policy, *European Review of Agricultural Economics*, *Vol. 32, No. 4,* S. 551-561.

TANGERMANN, S. (1998): Die Implementierung des WTO-Abkommens und die Agrarpolitik der Europäischen Union, *Agrarwirtschaft*, *Sonderheft 158:* Landwirtschaft in der Weltwirtschaft, S. 207-233.

TANGERMANN, S. (1999): Europe's Agricultural Policies and the Millennium Round, *World Economy*, *Vol. 22 (9),* S. 1155-1178.

TANGERMANN, S. (2004): Agricultural Policies in OECD Countries Ten Years After the Uruguay-Round: How Much Progress?, in: ANANIA, G., BOHMANN, M. E., CARTER, C. A, MCCALLA, A. F. (HRSG.): Agricultural Policy Reform and the WTO, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, S. 15-42.

TANGERMANN, S., JOSLING, T. (2001): Issues in the Next Round of WTO Agricultural Negotiations, in: MCMAHON, J. A. (HRSG.): Trade and Agriculture: Negotiating a New Agreement?, Cameron May, London, S. 65-88.

TAWNEY, R. H. (1931): Equality, Allen & Unwin, London.

TERHUNE, K. W. (1968a): Motives, Situation, and Interpersonal Conflict in Prisoners Dilemma, *Journal of Personalty and Social Psychology, Monograph Supplement 83*, *Part 2,* S. 1-24.

TERHUNE, K. W. (1968b): Studies of Motives, Cooperation, and Conflict within Laboratory Microcosms, *Buffalo Studies*, V*ol. 4, Nr. 1,* S. 29-28.

THE WORLD BANK (2008): 2008 World Development Indicators Online, Washington, D.C.

TIETZ, R. (1972a): The Macroeconomic Experimental Game KRESKO: Experimental Design and the Influence of Economic Knowledge Decision Behavior, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Beiträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Vol. 3, S. 267-288.

TIETZ, R. (1972b): Some Experiences with Regression Analysis of the Wage Determination in the KRESKO-Game, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Beiträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Vol. 3, S. 300-304.

TIETZ, R. (1972c): On the Nature of the Bargaining Process in the KRESKO-Game, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Beiträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Vol. 3, S. 305-334.

TIETZ, R. (1973): Ein anspruchsanpassungsorientiertes Wachstums- und Konjunkturmodell (KRESKO), in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Beträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Tübingen, Bd. 4.

TIETZ, R. (1975): An Experimental Analysis of Wage Bargaining Behavior, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, *Vol. 131,* S. 44-91.

TIETZ, R. (1976): Der Anspruchsausgleich in experimentellen Zwei-Personen-Verhandlungen mit verbaler Kommunikation, in: BRANDSTÄTTER, H., SCHULER, H. (HRSG.): Entscheidungsprozesse in Gruppen, Verlag Hans Huber, Bern, S. 123-146.

TIETZ, R. (1983): Anspruchsausgleich versus Nutzenmaximierung, Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung, *Wirtschaftsdienst*, *Bd. 62, H. 10,* S. 519-524.

TIETZ, R., BARTOS, O. (1982): Balancing of Aspiration Levels as Fairness Principle in Negotiations, Frankfurter Arbeiten zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Frankfurt am Main, Nr. A13.

TIETZ, R., WEBER, H.-J. (1978): Decision Behavior in Multivariable Negotiations, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Contributions to Experimental Economics, Vol. VII, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, S. 60-87.

TIETZ, R., WEBER, H.-J., VIDMAJER, U., WENTZEL, C. (1978): On Aspiration-Forming Behavior in Repetitive Negotiations, in: SAUERMANN, H. (HRSG.): Bargaining Behavior, S. 88-102.

TIETZ, R., WERNER, T. (1982): The Search Process in Bilateral Negotiations, Frankfurter Arbeiten zur Experimentellen Wirtschaftsforschung, Frankfurt am Main, Nr. A14.

THIBAUT, J. W., KELLEY, H. H. (1959): The Social Psychology of Groups, New York, Wiley.

TVERSKY, A. (1969): Intransitivity of Preferences, *Psychological Review*, *Vol. 76,* S. 31-48.

TYERS, R., ANDERSON, K. (1988): Liberalising OECD Agricultural Policies in the Uruguay-Round: Effects on Trade and Welfare, *Journal of Agricultural Economics*, *Vol. 39,* S. 197-216.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (1998): Agriculture in the WTO, Report No. WRS-98-4, Washington, D.C., Economic Research Service, US Department of Agriculture.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (2006): Export Enhancement Program, Fact Sheet, Washington D.C., Stand März 2006 URL: http://www.fas.usda.gov/info/factsheets/EEP.pdf (aufgerufen am 01. November 2009).

USDA FAS (2002): U.S. Proposal for Global Agricultural Trade Reform 2002, FASonline, URL: http://www.fas.usda.gov/ITP/WTO/proposal.htm (aufgerufen am 1. Oktober 2009).

USDA ERS (2006): WTO Export Subsidy Notifications, in: WTO Agricultural Trade Policy Commitments Database, Stand: 30.6.2006, URL: www.ers.usda.gov/db/Wto/Export Subsidy_database/ (aufgerufen am 10. September 2008)

WAGNER, R. H. (1989): Uncertainty, Rational Learning, and Bargaining in the Cuban Missile Crisis, in: ORDESHOOK, P. C. (HRSG.): Models of Strategic Choice in Politics, University of Michigan Press, Ann Arbor.

WALTZ, K. N. (1979): Theory of International Politics, New York, McGraw-Hill.

WEBER, H.-J. (1976): Theoretische und experimentelle Bausteine der Verhandlungsforschung, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen.

WEBER, H. J., TIETZ, R. (1975): Statische und dynamische Vorteilsausgleichstheorien der Verhandlung, in: BECKER, O., RICHTER, R. (HRSG.): Dynamische Wirtschaftsanalyse: Theorie, Experiment, Entscheidung. Heinz Sauermann zum 70. Geburtstag, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, S. 247-271.

WELTHANDELSORGANISATION (2002): mit WTO-Übereinkommen, GATT 1947/1994, Landwirtschaftsübereinkommen, Übereinkommen über gesundheitspolitische Maßnahmen (SPS), Übereinkommen über technische Handelshemmnisse (TBT), Subventionsübereinkommen, Anti-Dumping-Übereinkommen, Dienstleistungsabkommen (GATS), Übereinkommen über geistiges Eigentum (TRIPS), Streitbeilegungsvereinbarung (DSU), Beck-Texte, München.

WORLD TRADE ORGANIZATION (2001): International Trade Statistics 2001, WTO, Geneva.

WORLD TRADE ORGANIZATION (2002a): Annual Report 2002, WTO, Geneva.

WORLD TRADE ORGANIZATION (2002b): International Trade Statistics 2002, WTO, Geneva.

WORLD TRADE ORGANIZATION (2003a): International Trade Statistics 2003, Geneva.

WORLD TRADE ORGANIZATION (2003b): Tariff Negotiations in Agriculture: Reduction Methods, WTO Agriculture Negotiations Background, Fact Sheet, Geneva. Stand August 2003, URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agnegs_swissformula_e.pdf, (aufgerufen am 18. Oktober 2009).

WORLD TRADE ORGANIZATION (2004): WTO Agricultural Negotiations: The Issues and where we are now, Geneva.

WORLD TRADE ORGANIZATION (2008a): Understanding the WTO, Geneva.

WORLD TRADE ORGANIZATION (2008b): The July 2008 Package, TNC, 12/08/2008, Geneva.

WORLD TRADE ORGANIZATION, INTERNATIONAL TRADE CENTRE, UNCTAD (2008): World Tariff Profiles 2008, WTO Secretariat, Geneva.

WRIGGINS, H. (1987): Up for Auction, in: ZARTMAN, I. W. (HRSG.): The 50% Solution: How to Bargain Successfully, Yale University Press, New Haven, S. 208-234.

YOUNG, C. E., WESTCOTT, P. C. (1996): The 1996 U.S. Farm Act Increases Market Orientation, *Agricultural Information Bulletin 726,* United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Washington D.C.

YOUNG, O. R. (1967): The Intermediaries: Third Parties in International Crisis, Princeton University Press, Princeton.

YOUNG, P. H. (1991): Negotiation Analysis, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

YÜKSEL, A. S. (2001): Welthandelsorganisation WTO (GATT): Aufgaben, Aktivitäten, EU-Beziehungen, Lang, Frankfurt M.

ZARTMAN, I. W. (1976): The 50% Solution, Garden City, New York.

ZARTMAN, I. W. (1978a): The Negotiation Process, Sage Publications, Beverly Hills, California.

ZARTMAN, I. W. (1978b): Negotiation as a Joint Decision-Making Process, in: ZARTMAN, I. W. (HRSG.): The Negotiation Process, Sage Publications, Beverly Hills, California, S. 67-86.

ZARTMAN, I. W. (1985): Negotiation from Asymmetry, *Negotiation Journal*, *Vol. 2,* S. 121-138.

ZARTMAN, I. W. (1989): In Search of Common Elements in the Analysis of the Negotiation Process, in: MAUTNER-MARKOF, F. (HRSG.): Processes of International Negotiations, Westview Press, Boulder, San Francisco & London, S. 241-255.

ZARTMAN, I. W. (1997): The Structuralist Dilemma in Negotiation, *Research on Negotiations in Organizations, Vol. 6,* S. 227-245.

ZARTMAN, I. W. (2002): The Structure of Negotiation, in: KREMENYUK, V. A. (HRSG.): International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues, Jossey-Bass, San Francisco, S. 71-84.

ZARTMAN, I.W. (2005): Comparative Case Studies, *International Negotiation, Vol. 10,* S. 3-15.

ZARTMAN, I. W., RUBIN, J. Z. (2000): The Study of Power and the Practice of Negotiation, in: ZARTMAN, I. W., RUBIN, J. Z. (HRSG.): Power and Negotiation, University of Michigan Press, S. 3-28.

ZEUTHEN, F. (1930): Problems of Monopoly and Economic Warfare, Routledge, London.

OFFIZIELLE WTO-DOKUMENTE

G/AG/NG/R/2 (15/08/2000): Summary Report on the Meeting of the Special Session Held in 29-30 June 2000, Note by the Secretariat, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/R/3 (10/11/2000): Summary Report on the Third Meeting of the Special Session Held on 28-29 September 2000, Note by the Secretariat, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/R/5 (22/03/2001): Summary Report on the Fifth Meeting of the Special Session Held on 5-7 February 2001, Note by the Secretariat, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/W/11 (16/06/2000): WTO Negotiations on Agriculture, Cairns Group Negotiation Proposal: Export Competition, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/W/15 (23/06/2000): Proposal for Comprehensive Long-Term Agricultural Trade Reform, Submission from the United States, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/W/17 (28/06/2000): European Communities Proposal: The Blue Box and other Support Measures to Agriculture, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/W/18 (28/06/2000): European Communities Proposal: Food Quality – Imrpovement of Market Access Opportunities, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/W/24 (11/07/2000): Second Special Session of the Committee on Agriculture 29-30 June 2000, Statement by the European Community, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/W/34 (18/09/2000): European Communities Proposal: Export Competition, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/W/66 (29/11/2000): Fourth Special Session oft he Committee on Agriculture, 15-17 November 2000, Statements by the European Communities, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

G/AG/NG/W/90 (14/12/2000): EC Comprehensive Negotiationg Proposal, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

TN/AG/S/8/Rev. 1 (02/02/2005): Export Subsidy Commitments, Note by the Secretariat, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

TN/AG/6 (18/12/2002): Negotiations on Agriculture: Overview, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

TN/AG/R/4 (18/10/2002): Summary Report on the Fourteenth Meeting of the Committee on Agriculture Special Session Held on 27 September 2002, Note by the Secretariat, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

TN/AG/R/5 (19/12/2002): Summary Report on the Fifteenth Meeting of the Committee on Agriculture Special Session Held on 22 November 2002, Note by the Secretariat, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

TN/AG/R/11 (05/05/04): Summary Report on the Twenty-First Meeting of the Committee on Agriculture Special Session Held on 22 and 26 March 2004, Note by the Secretariat, World Trade Organization, Committee on Agriculture.

TN/AG/S/8 (9/04/2002): Export Subsidies, World Trade Organization, Committee on Agriculture, Background Paper by the Secretariat, Geneva.

TN/AG/W/1/Rev.1 (18/03/2003): Negotiations on Agriculture: First Draft of Modalities for the Further Committments, Revision, World Trade Organization, Committee on Agriculture, Geneva.

TN/MA/S/3/Rev.2 (11/04/2003): Formula Approaches to Tariff Negotiations, Revision, World Trade Organization, Negotiating Group on Market Access, Geneva.

WT/GC/W/535 (31/07/2004): Draft General Council Decision of 31 July 2004, World Trade Organization, General Council, Geneva.

WT/MIN(01)/INF/15/Rev. 1 (11/12/2001): List of Representatives, Revision, World Trade Organization, Ministerial Conference, Fourth Session, Doha 9-14 November 2001.

WT/MIN(01)/DEC/1 (20/11/2001): Ministerial Declaration, Adopted on 14 November 2001, World Trade Organization, Ministerial Conference, Fourth Session, Doha 9-14 November 2001.

WT/MIN(03)/W/6 (04/09/2003): Agriculture-Framework Proposal: Joint Proposal by G-20, World Trade Organization, Ministerial Conference, Fifth Session, Cancún, 10-14 September 2003.

WT/MIN(05)/W/3Rev.2 (18/12/2005): Doha Work Programme, Draft ministerial Declaration, Revision, Ministerial Conference, Sixth Session, Hong Kong, 13.-18. December 2005.

WT/TPR/S/16 (21/10/1996): Trade Policy Review, United States, World Trade Organization, Report by the Secretariat.

WT/TPR/S/200 (12/08/2008): Trade Policy Review, United States, World Trade Organization, Report by the Secretariat.

WT/L/579 (02/08/04): Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004, World Trade Organization.

Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe
edited by Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO)
ISSN 1436-221X

Vol. 1 **The importance of institutions for the transition in Central and Eastern Europe with emphasis on agricultural and food industry**
ed. by Klaus Frohberg and Witold-Roger Poganietz
1998, 137 pages, ISBN 3-8175-0258-3

Vol. 2 **The significance of politics and institutions for the design and formation of agricultural Policies**
ed. by Klaus Frohberg and Peter Weingarten
1999, 254 pages, ISBN 3-8175-0289-3

Vol. 3 **Food processing and distribution in transition countries. Problems and perspectives**
ed. by Monika Hartmann and Jürgen Wandel
1999, 349 pages, ISBN 3-8175-0293-1

Vol. 4 **Die private Nachfrage nach Nahrungsmitteln im Transformationsprozeß Tschechiens und Polens**
Stephan Brosig (PhD)
2000, 171 Seiten, ISBN 3-8175-0319-9

Vol. 5 **Integrating Estonia into the EU: Quantitative analysis of the agricultural and food sector**
Achim Fock (PhD)
2000, 286 pages, ISBN 3-8175-0320-2

Vol. 6 **Competitiveness of agricultural enterprises and farm activities in transition countries**
ed. by Peter Tillack and Frauke Pirscher
2000, 216 pages, ISBN 3-8175-0322-9

Vol. 7 **Конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий и фермерской деятельности в странах переходного периода**
под редакцией Петера Тиллака и Фрауке Пиршер
2000, 253 страницы, ISBN 3-8175-0324-5

Vol. 8 **Perspectives on agriculture in transition: Analytical issues, modelling approaches, and case study results**
ed. by Witold-Roger Poganietz, Alberto Zezza, Klaus Frohberg and Kostas G. Stamoulis
2000, 433 pages, ISBN 3-8175-0323-7

Vol. 9 **Land ownership, land markets and their influence on the efficiency of agricultural production in Central and Eastern Europe**
ed. by Peter Tillack and Eberhard Schulze
2000, 485 pages, ISBN 3-8175-0325-3

Vol. 10 **Landwirtschaft und Industrie in Russland – Der Transformationsprozeß in der Ernährungsindustrie**
Jürgen Wandel (PhD)
2000, 361 Seiten, ISBN 3-8175-0334-2

Vol. 11 **Food consumption in Russia. An econometric analysis based on household data**
Karin Elsner (PhD)
2001, 256 pages, ISBN 3-8175-0335-0

Vol. 12 **Alexander Wasiljewitsch Tschajanow – Die Tragödie eines großen Agrarökonomen**
hrsg. u. übers. von Eberhard Schulze
2001, 192 Seiten, ISBN 3-8175-0342-3

Vol. 13 **Analysis of food consumption in Central and Eastern Europe: Relevance and empirical methods**
ed. by Stephan Brosig and Monika Hartmann
2001, 253 pages, ISBN 3-8175-0349-0

Vol. 14 **Wettbewerbsprozesse und Firmenwachstum in der Transformation am Beispiel der polnischen Fleischindustrie**
Agata Pieniadz (PhD)
2002, 291 Seiten, ISBN 3-8175-0360-1

Vol. 15 **Agricultural enterprises in transition: Parallels and divergences in Eastern Germany, Poland and Hungary**
ed. by Ludger Hinners-Tobrägel and Jürgen Heinrich
2002, 455 pages, ISBN 3-8175-0366-0

Vol. 16 **Agricultural technology and economic development of Central and Eastern Europe. Results of the workshop in Halle, 2nd-3rd July 2001**
ed. by Peter Tillack and Ulrich Fiege
2002, 160 pages, ISBN 3-86037-199-1

Vol. 17 **Региональные аспекты аграрных преобразований: Политика, реструктуризация, рыночная адаптация**
под редакцией Петера Тиллака и Виталия Зиновчука
2003, 236 страницы, ISBN 3-928466-55-0

Vol. 18 **Alexander Vasilievich Chayanov – The tragedy of an outstanding agricultural economist**
ed. by Eberhard Schulze
2003, 188 pages, ISBN 3-86037-201-7

Vol. 19 **Development of agricultural market and trade policies in the CEE Candidate Countries**
by the Network of Independent Agricultural Experts in the CEE Candidate Countries
2003, 72 pages, ISBN 3-86037-212-2

Vol. 20 **Large farm management**
ed. by Alfons Balmann and Alexej Lissitsa
2003, 396 pages, ISBN 3-86037-213-0

Vol. 21 **Success and failures of transition – The Russian agriculture between fall and resurrection**
ed. by Eberhard Schulze, Elke Knappe, Eugenia Serova, Peter Wehrheim
2003, 521 pages, ISBN 3-9809270-1-6

Vol. 22 **Subsistence agriculture in Central and Eastern Europe: How to break the vicious circle?**
ed. by Steffen Abele and Klaus Frohberg
2003, 233 pages, ISBN 3-9809270-2-4

Vol. 23 **Pfadabhängigkeiten und Effizienz der Betriebsstrukturen in der ukrainischen Landwirtschaft – Eine theoretische und empirische Analyse**
Andriy Nedoborovskyy (PhD)
2004, 197 Seiten, ISBN 3-86037-216-5

Vol. 24 **Nichtmonetäre Transaktionen in der ukrainischen Landwirtschaft: Determinanten, Spezifika und Folgen**
Olena Dolud (PhD)
2004, 190 Seiten, ISBN 3-9809270-3-2

Vol. 25 **The role of agriculture in Central and Eastern European rural development: Engine of change or social buffer?**
ed. by Martin Petrick and Peter Weingarten
2004, 426 pages, ISBN 3-9809270-4-0

Vol. 26 **Credit rationing of Polish farm households – A theoretical and empirical analysis**
Martin Petrick (PhD)
2004, 254 pages, ISBN 3-9809270-6-7

Vol. 27 **Drei Jahrhunderte Agrarwissenschaft in Russland: Von 1700 bis zur Gegenwart**
Alexander Alexandrowitsch Nikonow und Eberhard Schulze
2004, 232 Seiten, ISBN 3-9809270-8-3

Vol. 28 **Russlands Weg vom Plan zum Markt: Sektorale Trends und regionale Spezifika**
Peter Voigt (PhD)
2004, 270 Seiten, ISBN 3-9809270-9-1

Vol. 29 **Auswirkungen des Transformationsprozesses auf die sozio-ökonomischen Funktionen ukrainischer Landwirtschaftsunternehmen**
Helga Biesold (PhD)
2004 182 Seiten, ISBN 3-938584-00-9

Vol. 30 **Agricultural policies and farm structures – Agent-based modelling and application to EU-policy reform**
Kathrin Happe (PhD)
2004, 291 pages, ISBN 3-938584-01-7

Vol. 31 **How effective is the invisible hand? Agricultural and food markets in Central and Eastern Europe**
ed. by Stephan Brosig and Heinrich Hockmann
2005, 361 pages, ISBN 3-938584-03-3

Vol. 32 **Erfolgsfaktoren von landwirtschaftlichen Unternehmen mit Marktfruchtanbau in Sachsen-Anhalt**
Kirsti Dautzenberg (PhD)
2005, 161 Seiten, ISBN 3-938584-06-8

Vol. 33 **Agriculture in the face of changing markets, institutions and policies: Challenges and strategies**
ed. by Jarmila Curtiss, Alfons Balmann, Kirsti Dautzenberg, Kathrin Happe
2006, 544 pages, ISBN 3-938584-10-6

Vol. 34 **Making rural households' livelihoods more resilient – The importance of social capital and the underlying social networks**
ed. by Gertrud Buchenrieder and Thomas Dufhues
2006, 106 pages, ISBN 3-938584-13-0

Vol. 35 **Außerlandwirtschaftliche Diversifikation im Transformationsprozess. Diversifikationsentscheidungen und -strategien ländlicher Haushalte in Slowenien und Mazedonien**
Judith Möllers (PhD)
2006, 323 Seiten, ISBN 3-938584-14-9

Vol. 36 **Accessing rural finance – The rural financial market in Northern Vietnam**
Thomas Dufhues (PhD)
2007, 166 Seiten, ISBN 3-938584-16-5

Vol. 37 **Страхование посевов в Казахстане: Анализ возможностей эффективного управления рисками**
Раушан Бокушева, Олаф Хайдельбах, Талгат Кусайынов
2007, 82 Seiten, ISBN 3-938584-17-3

Vol. 38 **Rethinking agricultural reform in Ukraine**
Zvi Lerman, David Sedik, Nikolai Pugachov, Aleksandr Goncharuk
2007, 167 Seiten, ISBN 3-938584-18-1

Vol. 39 **Sustainable rural development: What is the role of the agri-food sector?**
ed. by Martin Petrick, Gertrud Buchenrieder
2007, 293 pages, ISBN 3-938584-22-X

Vol. 40 **Efficiency of selected risk management instruments – An empirical analysis of risk reduction in Kazakhstani crop production**
Olaf Heidelbach (PhD)
2007, 223 Seiten, ISBN 3-938584-19-X

Vol. 41 **Marktstruktur und Preisbildung auf dem ukrainischen Markt für Rohmilch**
Oleksandr Perekhozhuk (PhD)
2007, 274 Seiten, ISBN 978-3-938584-24-8

Vol. 42 **Labor market behavior of Chinese rural households during transition**
Xiaobing Wang (PhD)
2007, 140 Seiten, ISBN 978-3-938584-25-5

Vol. 43 **Continuity and change: Land and water use reforms in rural Uzbekistan. Socio-economic and legal analyses for the region Khorezm**
ed. by Peter Wehrheim, Anja Schoeller-Schletter, Christopher Martius
2008, 211 Seiten, ISBN 978-3-938584-27-9

Vol. 44 **Agricultural economics and transition: What was expected, what we observed, the lessons learned (Vol I and II)**
ed. by Csaba Csáki, Csaba Forgács
2008, 634 Seiten, ISBN 978-3-938584-31-6

Vol. 45 **Theoretical and methodological topics in the institutional economics of European agriculture. With applications to farm organisation and rural credit arrangement**
Martin Petrick
2008, 223 Seiten, ISBN 978-3-938584-31-6

Vol. 46 **Agri-food business: Global challenges – Innovative solutions**
ed. by Thomas Glauben, Jon H. Hanf, Michael Kopsidis, Agata Pieniadz, Klaus Reinsberg
2008, 152 pages, ISBN 978-3-938584-33-0

Vol. 47 **Eine Analyse der Transformationsberatung für die "kollektive Landwirtschaft" während der ersten Transformationsphase (1989-1991) am Beispiel Ostdeutschlands: Lehren für Korea**
Jeong Nam Choi (PhD)
2009, 225 Seiten, ISBN 978-3-938584-36-1

Vol. 48 **Croatia's EU accession. Socio-economic assessment of farm households and policy recommendations**
Judith Möllers, Patrick Zier, Klaus Frohberg, Gertrud Buchenrieder and Štefan Bojnec
2009, 196 Seiten, ISBN 978-3-938584-35-4

Vol. 49 **Structural change in Europe's rural regions. Farm livelihoods between subsistence orientation, modernisation and non-farm diversification**
ed. by Gertrud Buchenrieder Judith Möllers
2009, 166 Seiten, ISBN 978-3-938584-39-2

Vol. 50 **Motive beim Weinkonsum – Unterschiede zwischen deutschen und ukrainischen Konsumenten**
Astrid Lucie Rewerts (PhD)
2009, 267 Seiten, ISBN 978-3-938584-40-8

Vol. 51 **Rural development as provision of local public goods: Theory and evidence from Poland**
Andreas Gramzow (PhD)
2009, 203 Seiten, ISBN 978-3-938584-41-5

Vol. 52 **Multi-level Processes of Integration and Disintegration. Proceedings of the Third Green Week Scientific Conference**
ed. by Franziska Schaft, Alfons Balmann
2009, 216 Seiten, ISBN 978-3-938584-42-2

Vol. 53 **Zur Bestimmung der Wettbewerbsfähigkeit des weißrussischen Milchsektors: Aussagefähigkeit von Wettbewerbsindikatoren und Entwicklung eines kohärenten Messungskonzepts**
Mikhail Ramanovich (PhD)
2010, 202 Seiten, ISBN 978-3-938584-44-6

Vol. 54 **Die Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen. Das Beispiel deutscher, dänischer und niederländischer Direkt-investitionen in den ukrainischen Agrarsektor**
Henriette Stange (PhD)
2010, 296 Seiten, ISBN 978-3-938584-45-3

Vol. 55 **Verhandlungsverhalten und Anspruchsanpassung im internationalen Verhandlungsprozess: Die WTO-Agrarverhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen**
Ildiko Lajtos (PhD)
2010, 195 Seiten, ISBN 978-3-938584-48-4

In der Schriftenreihe *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe* werden durch das IAMO Monographien und Tagungsberichte herausgegeben, die sich mit agrarökonomischen Fragestellungen zu Mittel- und Osteuropa beschäftigen. Wissenschaftlern, die in diesem Bereich forschen, steht die Schriftenreihe als Diskussionsforum offen.

In its series *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe* IAMO publishes monographs and proceedings focusing on agricultural economic issues specific to Central and Eastern Europe. This series offers a forum to researchers studying this area.

ISSN 1436-221X
ISBN 978-3-938584-48-4