

**Harm G. Schröter (2005):**

**Americanization of European Economy**

**A compact of American influence in Europe since the 1880s**

Springer Verlag, Heidelberg 2005, 268 Seiten (Hardcover),

ISBN 1-4020-2884-9, EUR 79.–

Amerikanische Produkte begegnen uns überall in Europa: Coca-Cola, Kaugummi oder Hamburger sind aus dem täglichen Leben vieler Menschen nicht mehr wegzudenken. Selbst die amerikanische Lebensweise, die weniger Wert auf die eigenen Wurzeln zu legen scheint, sondern schnelllebig ist, hat Europa wie eine Lawine mit Filmen, Soaps und Musik überrollt. Selbst die verschiedenen europäischen Sprachen sind voller Anglizismen, so dass Frankreich vor einigen Jahren versuchte, die französische Sprache wieder «zu reinigen». Auch in der Wirtschaftspolitik orientiert sich Europa an den USA. Rationalisierungen in Betrieben haben ihr Vorbild im «hire and fire»-System der USA und wenn die Amerikaner eine bestimmte Technologie erforschen, so stellt die Europäische Kommission meist Forschungsgelder für entsprechende Forschungsprojekte in Europa bereit. Wer mit einem PC arbeitet, kommt an Microsoft oder Apple kaum vorbei und wer «in» sein will, der orientiert sich daran, was in den Staaten «in» ist. Selbst die europäische Politik hält dem Hegemon USA wenig entgegen. Somit stellt sich die Frage: Warum ist das so? Zunächst könnte man annehmen, dass diese Amerikanisierung ein Phänomen ist, das mit Beendigung des 2. Weltkriegs begann, weil die USA einerseits Besatzungsmacht waren und sich andererseits im Laufe der Jahre die Kommunikationstechniken immer weiter verbessert haben.

Ein Blick in einschlägige Werke zeigt aber, dass es den USA bereits gegen Ende des 19. Jahrhunderts wirtschaftlich gut ging und der Einfluss auf Europa begann. Unter Präsident GROOVER CLEVELAND (1885–1889 und 1893–1897) begann eine wachsende Bedeutung der amerikanischen Wirtschaft und Finanzen. Die USA galten für viele Europäer als das Land des Aufbruchs und entsprechend hoch sind die Zahlen von Emigranten zu dieser Zeit. Mit THEODORE ROOSEVELT (1901–1909) als Präsident der Vereinigten Staaten begann das «Zeitalter der Moderne». Die USA waren endgültig als Weltmacht anerkannt. Vielleicht hatte auch Johann Wolfgang von Goethe mit seinem Gedicht «Vereinigte Staaten» eine Art Zauber ausgelöst: «Amerika, Du hast es besser, als unser Kontinent, der Alte. Hast keine verfallenen Schlösser und keine Basalte. Dich stört nicht im Innern zu lebendiger Zeit unnützes erinnern und lebendiger Streit.» Während in den USA also alles wie aus einer heilen und zugleich fortschrittlichen Welt schien, bekämpften sich die Völker Europas gegenseitig.

Und so erklärt uns HARM G. SCHRÖTER in seinem Buch nicht nur, dass sich die amerikanischen Werte bereits lange vor dem Ende des 2. Weltkriegs in Europa verbreiteten, er erläutert auch, warum dies so war. Dabei unterscheidet der Autor in drei Wellen einer Amerikanisierung Europas, die – jede für sich – entscheidenden Einfluss auf Politik und Ökonomie Europas genommen haben. Was genau versteht SCHRÖTER unter Amerikanisierung? «I define Americanization as an adapted transfer of values, behaviour, institutions, technologies, patterns of organization, symbols and norms from the USA to the economic life of other states» (Seite 4). Eine simple Definition, die aber, wie sich zeigen wird, den Kern der Amerikanisierung trifft. Ein erstes Ergebnis der Untersuchung ist, dass dieser Einfluss bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wahrnehmbar ist und dass die europäischen Regierungen offenbar vom «easy way of life» in den USA, das ihrem Augenschein nach auch in der Politik und Ökonomie wahrnehmbar war, be-

eindrückt schienen. Entscheidend für SCHRÖTER ist, dass alle Institutionen kulturelle Wurzeln haben und dass jeder Transfer von ökonomischen Institutionen von einer Gesellschaft in eine andere abhängig von den jeweiligen Voraussetzungen und Beschränkungen dieser Gesellschaft ist. Als Beispiel nennt der Autor den «Export» der Werte und Institutionen der USA und der UdSSR nach dem 2. Weltkrieg zunächst nach Europa, später in die 3. Welt. Während die Sowjetunion schliesslich scheiterte, hat die USA bis heute Einfluss in der ganzen Welt.

In 8 Kapiteln beschreibt SCHRÖTER die drei «Amerikanisierungswellen», die Europa erreichten. Während bis Anfang der 70er-Jahre des 19. Jahrhunderts Grossbritannien als führend im industriell-technischen Bereich galt, markiert SCHRÖTER als ersten Wendepunkt dieser Tatsache die Weltausstellung von 1876 in Philadelphia, nach der die Europäer sich zunehmend eingestanden, dass die amerikanische Technologie und Industrie sehr Ernst zu nehmen ist. Europäische Stahlexperten, Ingenieure und Unternehmer reisten nicht mehr allein nach England, um sich neue Technologien anzuschauen, sondern in die USA. SCHRÖTER erklärt als entscheidenden Durchbruch in der Produktion die «Standardisierung von Produktionsabläufen», die in der amerikanischen Industrie anfänglich bei Pumpen und Nähmaschinen die traditionelle Handarbeit ablöste. Als einer der grössten amerikanischen Erfinder gilt THOMAS A. EDISON. Um seine Innovationen (u. a. Glühbirnen und Grammophon) vermarkten zu können, verkaufte er Patentlizenzen in mehrere Länder Europas, so etwa an die 1883 gegründete Deutsche Edison-Gesellschaft. SCHRÖTER nennt eine Reihe solcher Beispiele und untermauert einerseits damit anschaulich seine Thesen und lässt das Buch dadurch andererseits lebendig werden. Als Durchbruch einer völlig veränderten Produktionsweise nennt der Autor die Erfindung des Laufbands durch HENRY FORD für die Automobilproduktion des «Models T». 1908 entfielen jährlich 3 Wagen auf einen Arbeiter, 1921 waren es bereits 20 Fahrzeuge. Diese Leistungen erlaubten es auch einen täglichen Mindestlohn von 5 \$, einen 8-Stundentag, bzw. die 5-Tageweche einzuführen. Als Schlagwörter dieser Zeit nennt der Autor «Taylorism and Fordism». FREDERICK TAYLOR hatte in seinem Buch «Principles of Scientific Management» argumentiert, dass Rationalisierung die einzige mögliche Form der Produktion sei. Europäische Industrien übernahmen diese Form der Produktion zunächst in der Automobilbranche. Während einige europäische Schriftsteller mit Büchern wie «The American Invadors» oder «The American Invasion» vor einer Amerikanisierung Europas warnten, orientierten sich die Unternehmen mehr und mehr an amerikanischen Produkten und Produktionsmethoden. Spätestens seit dem 1. Weltkrieg galten die USA als grösste Weltmacht. Erst die Tatsache, dass die USA im Krieg gegen Deutschland und seine Verbündete kämpfte und Präsident WILSON nicht der «League of Nations» beitrat – und zudem erklärte, dass die USA nicht in Europa investieren werde –, tat den guten Beziehungen einen Abbruch.

Neben den erwähnten Bereichen Politik und Industrie, lässt SCHRÖTER auch die in diesen Jahren aus den USA kommenden Varianten gesellschaftlichen Umgangs nicht unerwähnt. So z. B. die Gründung des ersten europäischen Rotary Clubs 1923 in der Schweiz, vor allem aber die zunehmende Amerikanisierung durch die amerikanische Filmindustrie. Hollywood wurde auch für europäische Regisseure zum Inbegriff der Filmindustrie, so dass viele versuchten, für Universal, MG oder Paramount zu arbeiten.

Den Zusammenbruch der amerikanischen Börse am 24.10.1929 und die daraus resultierenden Folgen thematisiert SCHRÖTER ebenso, wie das zunächst positive Verhältnis der USA zu den Nationalsozialisten, als diese langsam die Macht in Deutschland übernahm.

men. Dass die Weltwirtschaftskrise durch den Smooth-Hawley-Tariff-Act, der die US-Einfuhrzölle 1930 auf fast 60 % schraubte und damit den Welthandel zum Erlahmen brachte, verstärkt wurde, erwähnt der Autor ebenso wenig, wie die daraus resultierenden weltweiten Retorsionsmassnahmen. Wohl aber, dass es in den USA – wie z. B. auch in Deutschland – während der «Grossen Depression» zu einer Arbeitslosigkeit kam, die etwa  $\frac{1}{2}$  der arbeitenden Bevölkerung betraf. Nicht mehr der Freihandel à la ADAM SMITH galt, sondern ein – vom Autor nicht ganz korrekt erläuterten – Protektionismus à la FRIEDRICH LIST. Schliesslich waren sich SMITH und LIST im Ziel «Freihandel» einig, nur nicht bezüglich des Wegs dorthin. Staatliche Eingriffe und Arbeitsbeschaffungsmassnahmen standen im Mittelpunkt des «New Deal» des 1933 gewählten Präsidenten FRANKLIN D. ROOSEVELT, mit dem er die Wirtschaft der USA wieder in Gang bringen wollte. Sehr detailliert geht der Autor auf einzelne Programme des «New Deal» ein, leider, ohne sie stärker in Frage zu stellen. So bleibt auch die Frage offen, ob die USA ohne den Eintritt in den 2. Weltkrieg und der damit verbundenen Aufträge für die Rüstungsindustrie (ohne Zerstörungen auf dem eigenen Boden) so schnell aus der Krise heraus gekommen wäre.

Nach dem 2. Weltkrieg waren es aber die Vereinigten Staaten, die, gemeinsam mit den westlichen Alliierten, nach einer neuen politischen und ökonomischen Weltordnung suchten. In den USA wurde weiter produziert, während die Absatzmärkte im wesentlichen zerstört waren. So leitet SCHRÖTER zur zweiten Amerikanisierungswelle über: «The Great Post-War Boom, 1945–1975». Amerikanisierung wird zunächst als «Mission» verstanden, indem die USA als «Helfer in der Not» dargestellt werden. Im Zusammenhang mit der ökonomischen und politischen Rekonstruktion entwickelte die Administration Truman das «European Recovery Program», bekannt als Marshall-Plan (1948–1952). Auch die Sowjetunion hätte von den Mitteln profitieren können, lehnte aber ab. So flossen die Mittel an die westlichen Alliierten, aber auch an die ehemaligen Feinde. Die USA erhofften sich durch einen schnellen Aufbau Europas einerseits einen Absatzmarkt für ihre Produkte, andererseits sollte ein starkes Europa als Block gegen den Kommunismus geschaffen werden. Auch die Gründung der North Atlantic Treaty Organization (NATO) 1949 zielte in diese Richtung.

Sehr genau beschreibt SCHRÖTER die Gründung der EGKS (Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl) und – an anderer Stelle – die Entstehung des Systems von Bretton-Woods, das entscheidend dazu beitrug, den Welthandel wieder in Gang zu setzen. Durch die «Besatzer» begann eindeutig erneut eine Amerikanisierung Europas. Jedoch war diese durch die zunehmende Entwicklung der EG beschränkt. Dennoch waren die Europäer an allem amerikanischen interessiert. Schliesslich ging es darum, Wachstum und Produktivität zu steigern. Europas Regierungen wollten das amerikanische System nicht direkt kopieren (Deutschland fand den Weg der «Sozialen Marktwirtschaft»), aber von einer prosperierenden Wirtschaft konnte man sicher lernen. «The tours to the United States by European managers effected fewer direct changes than expected by Americans, largely the time was not ripe» (Seite 59). Leider bleiben solche statements beim Autor oft ohne nähere Erläuterungen.

Wie entscheidend der Einfluss der USA auf Europa schliesslich wurde, erklärt der Autor in seinem Kapitel über «Mass Production, Mass Distribution and New technology». Der Franzose JEAN-JACQUES SERVAN SCHREIBER warnte in seinem 1967 erschienenen Buch «Die amerikanische Herausforderung», welche Gefahr in einer mächtigen USA liegt, die als Hegemon letztlich auch Europa beherrschen würde. Zu dieser Zeit spielten

amerikanische Direktinvestitionen eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung Europas. Die durchschnittlichen Wachstumsraten in Westeuropa lagen zwischen 1950 und 1975 bei ca. 4,5 % und waren damit so hoch, wie nie zuvor. Durch diese Investitionen hatten die USA einen direkten und indirekten Einfluss auf das produzierende Gewerbe in Europa, aber auch auf die Unterhaltungsindustrie.

Ob nun der Einfluss der US-Wettbewerbspolitik auf das europäische Kartellrecht, die Übernahme der Massenproduktion in europäischen Unternehmen, oder die Einführung von Selbstbedienung in immer grösser werdenden Supermärkten, SCHRÖTER zeigt mit Hilfe konkreter Beispiele den amerikanischen Einfluss auf. Auch amerikanische Marketingmethoden wurden zunehmend übernommen. Diversifizierung wurde in Europa ein Thema für Grossunternehmen, weil es in den USA praktiziert wurde. Dass verschiedene US-Autoren spätestens seit den Ölkrisen 73/74 und 79/80 von einer De-Industrialisierung im eigenen Land sprachen, erwähnt SCHRÖTER am Rande. Dass die Zeitschrift *Business Week* 1980 eine Sonderausgabe mit dem Titel «The Reindustrialization of America» herausbrachte, in der klar eine Industriepolitik gefordert wurde, um international wieder wettbewerbsfähig zu werden, bleibt unerwähnt. Ebenso unerwähnt bleibt eine vom MIT 1989 veröffentlichte Studie «Made in America: Regaining the Productive Edge». Tenor der Studie: Die USA habe in fast allen Bereichen die Wettbewerbsfähigkeit eingebüsst und sei inzwischen von Japan und Europa überrundet worden. Nach aussen demonstrierten die USA unter Präsident RONALD REAGAN jedoch weiter Stärke und Begriffe wie De-Industrialisierung oder Industriepolitik galten als «Unwörter».

Mit dieser Stärke, die die USA nach aussen zeigten, indem sie sich als einziger Hegemon bezeichneten, beginnt SCHRÖTER die Beschreibung der dritten Amerikanisierungswelle seit den 80er-Jahren: «Economic Slowdown and the American Model» heisst das erste Kapitel dieses Teils, der jedoch, wie erwähnt, nicht vollständig auf die Probleme der USA eingeht. Der Autor verweist aber auf die hohe Arbeitslosigkeit in den USA und auf das «twin deficit» (hohes Handelsbilanzdefizit gepaart mit hohem Haushaltsdefizit). Diesen Problemen sollte mit den Erkenntnissen der «Chicago School», also einer angebotsorientierten Wirtschaftspolitik, entgegnet werden. Hauptvertreterin dieser Politik in Europa war die britische Premierministerin THATCHER. Die Ölkrisen hatten natürlich auch auf die europäische Wirtschaft negativen Einfluss. Viele Regierungen Europas folgten einer amerikanischen Politik, in der Deregulierungen und Privatisierungen im Mittelpunkt standen. Als entscheidend für diese Welle nennt SCHRÖTER die technologischen Innovationen in den USA, allen voran die Entwicklungen im IT-Bereich. Das World Wide Web (www), also das Internet, brachte einen Durchbruch, der nun auch Europa erreichte. Silicon Valley stand für eine «new economy» und hatte auch für europäische Unternehmer zu Folge, dass menschliche Arbeitskraft z. T. durch Computer ersetzt wurde. SCHRÖTER verschweigt dabei nicht, dass die in Europa weitaus besser organisierten Gewerkschaften eine «vollständige Amerikanisierung» zu verhindern versuchten – teilweise mit Erfolg (u. a. Arbeitszeiten, Tarifverträge, Kündigungsschutz).

In seinem Fazit erklärt SCHRÖTER, dass sich die dritte Welle von den beiden ersten Wellen entscheidend unterschied, da sie parallel zur Globalisierung stattfand: «Globalization is not Americanization» (Seite 207). Auch die wieder wachsende Rolle der UNO und der Institutionen von Bretton-Woods (GATT/WTO, IWF und Weltbank) kamen der Amerikanisierung nicht entgegen. So lässt sich festhalten, dass die drei Wellen unterschiedlichen Einfluss auf Europa hatten: «The impact of the first wave was limited to a few specific sectors of productive economy. The second and third waves, however, ha-

ve transformed production, distribution, and behaviour in almost all areas of society and economy» (Seite 207).

SCHRÖTER gelingt trotz kleiner Ungenauigkeiten in jedem Fall ein hervorragender Überblick über den Einfluss der amerikanischen Politik und Ökonomie auf Europa. Die von ihm gewählten vielen Beispiele veranschaulichen, welche Bedeutung die USA – trotz eigener Wirtschaftsschwäche nach den Ölkrisen – bis heute auf Europa hat. Selbst die EU 25 erkennt die USA als Hegemon an, auch wenn einzelne Regierungen versuchen, die Vormachtstellung der USA in Frage zu stellen. Ob es um Produkte oder Produktionsverfahren geht, ob es um Unterhaltung und Idole geht: Noch immer schielt Europa nach Amerika. Besser hätte dies, auch im Hinblick auf den frühen Beginn des amerikanischen Einflusses der USA auf Europa bereits im 19. Jahrhundert, kaum dargestellt werden können, als in dem von HARM SCHRÖTER vorgelegten Buch. Es sollte in den einschlägigen Fachbibliotheken nicht fehlen.

*Dr. Indira Gurbaxani*  
Universität Tübingen

**Thomas A. Zimmermann (2006):  
Negotiating the Review of the WTO Dispute Settlement Understanding**

Cameron May Ltd., London, 2006

350 pages, ISBN 1 905017 170, £ 125.00 / US\$ 238.00

### I

The Dispute Settlement Understanding (DSU) of the WTO celebrated its tenth anniversary last year. Since its entry into force in 1995, the DSU has been applied to more than 330 complaints and resulted in more than 130 panel and 75 Appellate Body reports – more cases than the GATT 1947 dealt with in nearly 50 years. Dispute settlement in the WTO has become a judicialized process which operates independently from the dynamics of the political process in the ongoing multilateral trade negotiations. The first years of the system have produced important cases, many of which have attained the status of *causes célèbres* and are known well beyond the governmental and international trade communities. Albeit formally binding only between the parties to a dispute, many panel and Appellate Body reports have further significant implications in that their reasoning clarifies the legal disciplines, resolves systemic uncertainties and brings the full dimension of substantive WTO law to the attention of a wider public.

The dispute settlement system is perceived, by the majority of WTO members, practitioners and academics, to work generally well. The Consultative Board concluded that “the operation of the dispute settlement system has been a remarkable success”.<sup>1</sup> However, the system has also revealed a number of serious deficits. Some of the practical shortcomings have been, over time, remedied by evolving panel and Appellate Body practice. In parallel, the WTO membership agreed to review and improve the DSU, and negotiations have been taking place since 1998 (‘DSU Review’). They have not yielded successful results so far as several deadlines lapsed without a substantive agreement. Currently, the negotiations form part of the ongoing *Doha Round*, and the mandate to continue the DSU Review has been formally renewed in the Hong Kong Ministerial Declaration, but without a new deadline being set.<sup>2</sup>

### II

The monograph by THOMAS A. ZIMMERMANN takes stock of the DSU Review. It presents a fascinating insight into the system of GATT 1947/WTO dispute resolution, analyses the negotiations on its improvement so far and discusses the individual reform proposals in their broader context. The book offers a comprehensive analysis of the DSU Review, including the reasons for its lack of success so far and the prospects of an agreement in the near future. It consists of three parts. In part I, ZIMMERMANN introduces the economic, legal and political aspects of the GATT 1947/WTO dispute settlement system by tracing its evolution and its working in practice from the early GATT 1947 years to the fully-fledged mechanism under the WTO today. He describes the development as a gradual and very cautious one, “from a rather diplomacy-oriented towards a more adjudication-oriented mechanism” (p. 56). In its infancy, the GATT 1947 system, as well as its dispute settlement mechanism, mainly lived from normative pressures and strong political will, as the GATT 1947 was a club of like-minded nations and country repre-

1 Consultative Board, *The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium*, Report to the Director-General SUPACHAI PANTICHPAKDI, Geneva 2004, para. 254. – All references cited in this review are accessible through [www.wto.org](http://www.wto.org).

2 Ministerial Declaration, adopted on 18 December 2005, WT/MIN(05)/DEC, para. 34.

sentatives. ZIMMERMANN then turns to two particular disruptions with which the foundations of the GATT 1947 system were seriously shaken, namely the consolidation of the European Communities, being anxious to build a politically coherent block and a counterweight to the so far dominant United States, and the accession to the GATT 1947 of many developing countries in the 1960s, believing more in political interventionism and import-substitution policies than in the benefits of free trade (p. 48–50). As a consequence, an erosion of substantive GATT disciplines took place which also affected dispute settlement activities. It could only be restored by the addition of new treaty texts, first in the Tokyo Round in 1979 and, more comprehensively, in the Uruguay Round in 1994. Not surprisingly, the dispute settlement rules of today combine both political and legal elements. They constitute “something of a ‘middle-ground’ between political/diplomatic negotiations and third-party adjudication” (p. 70). Overall, the evolution reflects the major concerns of the membership, being torn between the desire for an effective, rules-based dispute settlement system and the desire for trade policy flexibility. ZIMMERMANN concludes that many of these concerns are still present in the current DSU review and decisively shape the ongoing discussions on how to improve the system.

Part II gives an overview of the different stages of the negotiations. The first review efforts were made in 1997 and 1998, mandated by the 1994 Ministerial Declaration. They did not materialise, nor did the negotiations in the run-up to the Seattle Ministerial Conference in 1999. ZIMMERMANN reveals how the negotiations evolved amidst emerging issues of on-going dispute settlement practice. Major trade disputes (such as EC – Bananas and EC – Hormones and the issue of prompt implementation of adverse rulings) and systemic difficulties (such as the handling of *amicus curiae* briefs) stood at the forefront of the discussion (pp. 93–99). After the failure in Seattle, the negotiations remained in limbo until the Doha Ministerial Conference where a new negotiating mandate was agreed upon. However, the deadline of May 2003, which resulted in the so-called “Balas Text” consisting of a major compilation of less controversial and potentially consensusripe proposals, could not be met (p. 111–118).<sup>3</sup> The next deadline of May 2004 was equally missed. ZIMMERMANN then turns to the analysis of the negotiating proposals which have been submitted on virtually all provisions of the DSU. He divides them into stage-specific issues (i.e. consultation, panel stage, appellate review and implementation) and horizontal issues concerning several or all stages of the procedure (such as transparency, special and differential treatment of developing countries and third-party rights), and traces their background, their contents and their potential implications. Such background information relates to specific national experience with the use of a certain provision or to domestic policy pressures. This part is a unique compilation of all the proposals which have been tabled under the Doha-mandated DSU Review up to the missed deadline of May 2003. Moreover, a tabular overview in the annex lists all these proposals in a systematic manner.

Part III offers conclusions and recommendations, based on the preceding parts. ZIMMERMANN identifies a number of central reasons why the negotiations have failed so far. Firstly, the traditional voting system in the WTO, requiring consensus among the membership, sets high hurdles for any amendment to the DSU. Secondly, many issue-specific divides are identified, in particular those running between the European Communities

---

3 The so-called “Balas Text” was named after the Chairman of the DSU Review at that time, PETER BALAS, and was annexed to document TN/DS/9.

and the United States, but also those running between developed and developing countries. Thirdly, the most prominent of the unresolved issues concerns the general direction of the DSU; it is controversially argued whether the system should continue its journey towards a more rules-based approach or whether the diplomatic, negotiatory element should prevail. Fourthly, reforming a system, which is currently in use, leads almost automatically to systemic difficulties. This holds in particular true as there is no urgent need to change the mechanism which is considered to function, overall, well. ZIMMERMANN concurs with the Consultative Board which advises “not ‘to do any harm’ to the existing systems since it has so many valuable attributes” (pp. 216–217)<sup>4</sup> Fifthly, the system has proven to be flexible enough, as it stands, to adapt to changing circumstances. ZIMMERMANN illustratively lists some elements of such a “DSU Review in practice” (p. 217–218). This has further reduced the pressure urgently to arrive at an agreement. Based upon these findings, ZIMMERMANN offers some policy recommendations. He proposes a more modest approach to the DSU Review than has been pursued in the last years. In particular, a focus on technical improvements, rather than systemically significant changes, appears to be the only way susceptible of consensus. ZIMMERMANN doubts whether a review aiming at resolving major issues such as a permanent panel body, increased external transparency and the partial adoption procedure could in fact materialise. Moreover, the participation of developing countries in the system, as well as generous transition periods, should be essential elements to overcome the current difficulties in the negotiation process. On a more general and overall systemic level, a new balance between the relatively efficient adjudication system and the often inefficient, consensus-based decision-making process in the WTO needs to be found if tensions in the DSU practice are to be reduced. ZIMMERMANN advises to continue a middle way; members shall assume their systemic responsibility by exercising restraint in bringing politically sensitive cases to adjudication. At the same time, panels and the Appellate Body should continue to avoid “sweeping statements” which might provoke strong political reactions from members (p. 228). The book concludes with an outlook and predicts that the conclusion of the DSU Review as part of the Doha Round final package seems to be, from a political viewpoint, the most likely option, as the prospect of an ‘early harvest’ for the DSU Review is not realistic.

### III

ZIMMERMANN adds a fascinating monograph to the already quite extensive amount of academic literature on the DSU. He has chosen a research approach which has been unique so far. This holds true in a twofold manner: On the one hand, the book traces, in its first part, the evolution of multilateral trade dispute settlement from the early years of the GATT 1947 up to the entry into force of the WTO and the DSU. This outline shows how the system has ever been torn between diverging orientations that still underlie the current debate about the ‘perfect’ DSU. This historical account offers a basis for a finely-tuned evaluation of the DSU Review which would not be possible without this background. On the other hand, the book is not limited, in exploring the various DSU review proposals, to discussing the contents of the individual country submissions. Rather, it analyses the background of major proposals where pertinent information has been available. It puts the proposals in context, reveals specific national experience and motivation for certain proposals as well as domestic policy pressures to pursue a certain negotiating goal. The book succeeds in ‘decoding’ the unclear official diplomatic language which normally accompanies the presentation of new proposals, and enables to pro-

4 Consultative Board, *supra* fn. 1, para. 254.



perly evaluate and understand them. Thus, the reading of ZIMMERMANN's book not only gives an interesting insight into, and comprehensive overview of, the negotiating process as such, but also enables the reader to understand the functioning of the current system, as well as its potential clarifications and improvements, from a different angle.

Moreover, most general literature on the DSU has been written by lawyers who traditionally emphasise the judicialized nature of current dispute resolution under the DSU – normally put in stark contrast to the power-oriented dispute settlement procedures under the GATT 1947. The present book marks a joyful exception. ZIMMERMANN, an economist by education, has again broadened the horizon. He critically questions the current functioning of the DSU and the various proposals to remedy the deficiencies not only from a legal but also from an economic and political scientist's viewpoint. The reasons, why the negotiations have failed so far, and the policy recommendations, with which the book concludes, are appropriate. The writer of this review, having represented Switzerland in the DSU Review from mid-2003 to mid-2005, concurs with all of them. ZIMMERMANN rightly points to the fact that the system has worked remarkably well during its first ten years of existence. Against this background, it is not surprising that the practical need, as well as the political will, to come to a substantive agreement is marginal – the negotiators being well aware of the danger that even small changes may negatively affect the carefully balanced system. Contrary to other negotiation dossiers in the Doha Round, the DSU Review is not driven forward by real 'demandeurs'. The negotiations in 2003 and 2004 appeared at times to take place in a political vacuum with no real sense of engagement. In short, the DSU seems to be entangled in a vicious circle: It functions too well for a comprehensive remake but not perfectly enough for the members' delegates to leave their fingers completely from review activities.

The book is carefully researched, adequately structured and very well written. It is easily accessible, and the quality and stringency of its reasoning are impressive. An extensive annex contains a full synopsis of all country proposals that have been submitted during the Doha-mandated DSU Review, allowing the reader to locate proposals on any specific issue and to briefly review an entire country submission. Undoubtedly, the book will serve as relevant point of departure for any further research efforts in the field. It is warmly recommended to all practitioners, diplomats and scholars interested in international dispute resolution in general. Of course, it will be a fundamental reading for all those interested in the DSU Review, in particular for the country delegates directly involved in the negotiations. There is currently no better reading on the DSU Review available on the market.

*Dr. Matthias Oesch*  
University of Berne



**Autoren – Authors****Dr. Andrew Charlton**

London School of Economics  
Houghton st  
GB-London wc2a2ae  
Tel.: +44 (0) 20 7955 7483  
Fax: +44 (0) 7870 583 173  
*a.charlton@lse.ox.ac.uk*

**Prof. Dr. Joseph E. Stiglitz**

Columbia University  
3022 Broadway  
US-New York, NY 10027  
Tel.: +1 (212) 854-1481  
Fax: +1 (212) 662-8474  
*jes322@columbia.edu*

**Dr. Axel Flasbarth**

McKinsey & Company  
Kurfürstendamm 185  
DE-10707 Berlin  
*axel\_flasbarth@mckinsey.com*

**Dr. Markus Lips**

Leiter Forschungsgruppe Betriebswirtschaft  
Agroscope FAT Tänikon  
Eidgenössische Forschungsanstalt für  
Agrarwirtschaft und Landtechnik  
CH-8356 Ettenhausen  
Tel.: +41 (0)52 368 31 85  
Fax: +41 (0)52 365 11 90  
*markus.lips@fat.admin.ch*

**Dr. Torsten Steinrücken**

Thuringian Ministry of Economics,  
Technology and Employment  
Max-Reger-Straße 4–8  
DE-99096 Erfurt  
Tel. +49-361 379 72 21  
*torsten.steinruecken@tmwta.thueringen.de*

**Sebastian Jaenichen**

Department of Public Finance, Institute of Economics

Technische Universität Ilmenau

PF 100565

DE-98684 Ilmenau

Tel. +49-3677/ 692660

Fax: +49-3677/ 69 1229

*sebastian.jaenichen@wirtschaft.tu-ilmenau.de.*

**Armin Steinbach, LL.M.**

Bernadottestrasse 40

DE-22763 Hamburg

*astein99@gmx.de*

*Peter Eisenhut*

**Aktuelle Volkswirtschaftslehre**

Ausgabe 2006/2007

285 Seiten/A4 br. (2006) CHF 42.– / EUR 26.90 (D)

ISBN-10: 3-7253-0839-X

ISBN-13: 978-3-7253-0839-2



*Hans Vettiger*

**Einführung in die Betriebswirtschafts- und Managementlehre**

Begriffe, Konzepte und aktuelle Beispiele

144 Seiten/A4, br. (2006) CHF 42.– / EUR 26.90 (D)

ISBN-10: 3-7253-0830-6

ISBN-13: 978-3-7253-0830-9



*Walter Schöni*

**Handbuch Bildungscontrolling**

Steuerung von Bildungsprozessen  
in Unternehmen und Bildungsinstitutionen

ca. 140 Seiten/br. (2006) CHF 38.– / EUR 24.30 (D)

ISBN-10: 3-7253-0844-6

ISBN-13: 978-3-7253-0844-6



**Verlag Rüegger • Zürich / Chur**

www.rueggerverlag.ch – info@rueggerverlag.ch



*Markus Diem-Meier*

**Was heisst hier liberal?**

Warum die Untergangspropheten falsch liegen  
und die Schweiz zu beneiden bleibt

191 Seiten/br. (2005) CHF 39.– / EUR 25.– (D)

ISBN-10: 3-7253-0822-5

ISBN-13: 978-3-7253-0822-4



*Ulrich Klöti, Christian Hirschi,  
Uwe Serdült, Thomas Widmer*

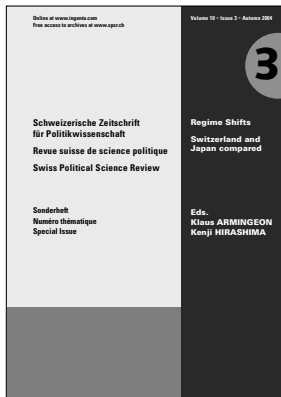
**Verkannte Aussenpolitik**

Entscheidungsprozesse in der Schweiz

322 Seiten/br. (2005) CHF 52.– / EUR 33.30 (D)

ISBN-10: 3-7253-0808-X

ISBN-13: 978-3-7253-0808-8



*Klaus Armingeon, Kenji Hirashima (Eds.)*

**Regime Shifts**

Switzerland and Japan compared

237 pages/br. (2004) CHF 30.– / EUR 23.– (D)

ISBN-10: 3-7253-0837-3

ISBN-13: 978-7253-0837-8

Special Issue «Swiss Political Science Review»  
(Vol. 10, Issue 3/2004) • ISSN 1424-7755

**Verlag Rüegger • Zürich / Chur**

www.rueggerverlag.ch – info@rueggerverlag.ch

*Franz Jaeger* – Hrsg.: FEW-HSG

### **Der schweizerische Königsweg**

Bilateral kooperieren – global öffnen

128 Seiten/br. (2006) CHF 32.– / EUR 23.– (D)

ISBN-10: 3-7253-0845-4

ISBN-13: 978-3-7253-0845-3



*Barbara Good*

### **Technologie zwischen Markt und Staat**

Die Kommission für Technologie und Innovation und die Wirksamkeit ihrer Förderung

183 Seiten/br. (2006) CHF 42.– / EUR 26.90 (D)

ISBN-10: 3-7253-0841-1

ISBN-13: 978-3-7253-0841-5



*Beat Hotz-Hart, Patrick Dümmler, Barbara Good, Manfred Grunt, Andreas Reuter-Hofer, Daniel Schmuki*

### **Exzellent anders!**

Die Schweiz als Innovationshost

153 Seiten/br. (2006) CHF 38.– / EUR 24.30 (D)

mit zahlreichen farbigen Grafiken und Tabellen

ISBN-10: 3-7253-0829-2

ISBN-13: 978-3-7253-0829-3



**Verlag Rüegger • Zürich / Chur**

[www.rueggerverlag.ch](http://www.rueggerverlag.ch) – [info@rueggerverlag.ch](mailto:info@rueggerverlag.ch)



*Fritz Oser, Carsten Quesel, Horst Biedermann*  
(Hrsg.)

**Vom Gelingen und Scheitern  
politischer Bildung**

Studien und Entwürfe

~550 Seiten/br. (2006) ~CHF 85.- / ~EUR 54.40 (D)

ISBN-10: 3-7253-0838-1

ISBN-13: 978-3-7253-0838-5



*Carsten Quesel / Fritz Oser* (Hrsg.)

**Die Mühen der Freiheit**

Probleme und Chancen der Partizipation  
von Kindern und Jugendlichen

ca. 280 Seiten/br. (2006) CHF 48.- / EUR 30.70 (D)

ISBN-10: 3-7253-0834-9

ISBN-13: 978-3-7253-0834-7



*Katrin Bartz Schiefer*

**Mutterschaft auf Führungsebene –  
eigentlich kein Problem!**

Von gegenseitigem Vertrauen und der  
richtigen Position zum richtigen Zeitpunkt  
Eine empirische Studie zum  
«Schwangerschaftsrisiko»

280 Seiten/br. (2005) CHF 52.- / EUR 33.30 (D)

ISBN-10: 3-7253-0819-5

ISBN-13: 978-3-7253-0819-4

**Verlag Rüegger • Zürich / Chur**

www.rueggerverlag.ch – info@rueggerverlag.ch