

Keine Tränen für Doha

**Die Anti-Entwicklungsrunde der
WTO vor dem Aus?**

Zeit für Alternativen

Alexis J. Passadakis



weed

**Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung
World Economy, Ecology & Development**

Impressum

Keine Tränen für Doha

Die Anti-Entwicklungsrunde der WTO vor dem Aus? – Zeit für Alternativen

Autor:

Alexis J. Passadakis

Redaktion:

Peter Fuchs

Ein besonderer Dank gilt Pia Eberhardt, Mattea Stein, Alexander Haack und Marita Wiggerthale für Ihre Mithilfe!

Gefördert von der InWEnt gGmbH aus Mitteln des BMZ.

Herausgeber:

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung e.V.
(WEED)

WEED Büro Berlin

Torstraße 154
D-10997 Berlin

Tel.: +49 – (0)30 – 27 58 -21 63

Fax: +49 – (0)30 – 27 59 -69 28

E-mail: weed@weed-online.org

www.weed-online.org

WEED Büro Bonn

Bertha-von-Suttner-Platz 13
D-53111 Bonn

Tel.: +49 – (0)228 – 766 13 -0

Fax: +49 – (0)228 – 963 82 06

E-mail: weed@weed-online.org

www.weed-online.org

Layout: werk21

Druck: Pegasus-Druck

Berlin, Oktober 2006

Schutzgebühr: EUR 3,00

WEED-Mitglieder: EUR 2,00

(zzgl. Versandkosten)

ISBN-10: 3-937383-41-7

ISBN-13: 978-3-937383-41-5

Inhalt

Inhalt	1
1 Einleitung	3
2 Das siebenjährige Scheitern der WTO – von Seattle 1999 bis Genf 2006	4
3 Die Nord-Süd-Konzernagenden	6
3.1 Die brasilianische Konzernagenda	6
3.2 Indischer Freihandel	7
3.3 Exportgut aus Deutschland: Armut	7
4 Die Doha-Runde: eine Anti-Entwicklungsagenda	9
4.1 NAMA – Das De-Industrialisierungsprogramm der Starken	10
4.2 Der Knackpunkt der Doha-Runde: die Agrarverhandlungen	10
4.3 GATS – Die Dienstleistungsoffensive	11
4.4 Das TRIPS – Renditefluss für den Norden	12
4.5 Aid for Trade – Die Mogelpackung namens ›Entwicklungspaket‹	13
5 Handelspolitische Strategien und die neue Geographie von Handel und Produktion	14
5.1 Verschärfte Konkurrenz	14
5.2 Multi und Bi – Die handelspolitische Mehrebenen-Strategie	15
6 Fazit: Es gibt Alternativen!	17
7 Literatur	19

1 Einleitung

»Alle Gespräche in allen Verhandlungsgruppen der WTO werden auf unbestimmte Zeit ausgesetzt.« Mit diesen Worten musste Pascal Lamy, der ehemalige EU-Handelskommissar und aktuelle WTO-Generaldirektor am 24. Juli diesen Jahres öffentlich bekannt geben, dass bis auf weiteres ein Abschluss der Doha-Runde nicht zu erwarten sei. Noch ist allerdings bei der Frage Vorsicht angeraten, ob die nun de facto seit sieben Jahren laufenden Verhandlungen endgültig gescheitert sind. Schließlich kollabierten die Gespräche bereits zweifach spektakulär – 1999 in Seattle und vier Jahre später im mexikanischen Cancún. Trotzdem ist klar, dass die Doha-Runde in extrem schwieriges Fahrwasser geraten ist und möglicherweise vor dem Untergang steht. Diese Situation bewertet der philippinische Globalisierungskritiker Walden Bello von der NGO Focus on the Global South als »das Beste, was den Entwicklungsländern seit langer Zeit passiert ist.« Der globalisierungskritische Vordenker hat Recht, wenn er die ärmsten Länder meint und die Menschen mit Niedrigsteinkommen überall auf der Welt. Ein WTO-Abkommen wäre für Arme in jedem Fall ein schlechter Deal gewesen. Denn die WTO ist keine Institution für soziale und umweltgerechte Entwicklung, sondern eine Organisation, deren Aufgabe die Liberalisierung von Märkten und die Festschreibung von Eigentumsrechten ist – zugunsten transnationaler Konzerne.

Aus Sicht der Regierungen der großen Schwellenländer wie Indien, Brasilien und China sieht die Lage jedoch etwas anders aus. Sie stehen unter dem enormen Druck einheimischer weltmarktorientierter Unternehmen, die sich neue Marktanteile erhoffen. Eine neue globale Geographie von Handel und Produktion geht mit offensiven handelspolitischen Agenden dieser Regierungen einher (Kap. 3).

Anderer Meinung als Bello waren auch die Unterhändler der europäischen Regierungen. Verärgert versuchten sie der US-Regierung wegen ihrer Weigerung weitere Einschnitte in ihre Agrarsubventionen vorzunehmen, den Schwarzen Peter zu zu spielen. Gleichzeitig wurde argumentiert, dass gerade für die Entwicklungsländer große ökonomischen Chancen verloren gingen. Schließlich hatte man die erste Welthandelsrunde im Rahmen der WTO

propagandistisch geschickt »Doha Development Round« getauft, um Entwicklungsländerinteressen angeblich besonders zu berücksichtigen. Aufgrund ihrer Geschichte und der Stoßrichtung ihrer Abkommen ist die WTO für die meisten NGO und sozialen Bewegungen jedoch eine internationale Organisation, die eine Anti-Entwicklungsagenda verfolgt, und die die Ungerechtigkeiten der Weltwirtschaft weiter zementiert. Die Verhandlungen der vergangenen Monate stellten Weichen genau in diese Richtung (Kap. 4).

Nicht allein auf der multilateralen Ebene, sondern auch mit Hilfe bilateraler Abkommen erweitern Regierungen die Handlungsspielräume für Konzerne. Viele Regierungen und einige NGOs wie Oxfam warnten nach dem Kollaps der Verhandlungen vor einer Zunahme solcher bilateraler Freihandelsabkommen bei gleichzeitiger Schwächung der vermeintlich besseren multilateralen Ebene, der WTO. Bei nüchterner Betrachtung lässt sich feststellen, dass EU und USA bereits zahlreiche bilaterale Abkommen mit Ländern des Südens abgeschlossen haben. Weitere befinden sich in Aushandlungsprozessen. Außerdem sind die bilaterale und die multilaterale Ebene keine gegensätzlichen Pole, sondern komplementäre Instrumente einer Mehrebenen-Strategie, die Handlungsspielräume für transnationale Unternehmen zu erweitern. Ob Multi oder Bi, die Konkurrenz um Märkte und (Energie-)Ressourcen wird sich in den kommenden Jahren verschärfen (Kap. 5).

Aus diesem Grund zeichnet sich eine internationale Debatte über Alternativen zu den herrschenden (Handels-)Regeln der Reichen ab. Der Verhandlungsstopp bei der WTO und zunehmende Multipolarität der Geographie des Handels bieten dazu Spielräume, insbesondere für soziale Bewegungen im Süden. Bei einigen Entwicklungen in Südamerika in den letzten Jahren beginnen sich Konzepte für mehr Demokratie und soziale Rechte abzuzeichnen (Kap. 6). Die neoliberale Hegemonie in Europa hingegen ist weiterhin sehr stabil. Diese Bestandsaufnahme der Doha-Runde soll ein Ausgangspunkt für die Diskussion über den dringend notwendigen Paradigmenwechsel in der Regulierung des Welthandels sein.

Das Aussetzen der WTO-Runde – die nie eine »Entwicklungsrunde« war

»Multi- oder Bilateralismus?« ist die falsche Frage. Es ist höchste Zeit für Alternativen zu den Regeln der Reichen.

4

2 Das siebenjährige Scheitern der WTO – von Seattle 1999 bis Genf 2006

Seattle – Doha – Cancun
– Hongkong – und jetzt (k)ein
Ende in Genf?

Mit den Demonstrationen und Straßenblockaden gegen die Ministerkonferenz der Welthandelsorganisation 1999 in Seattle hatten soziale Bewegungen und NGOs diese bis dahin relativ unbekannt Organisation in das Schlaglicht der Weltöffentlichkeit gerückt. Die Nachrichten, dass die Eröffnungszereemonie nicht wie geplant stattfinden konnte, ging um die Welt. Als Konflikte zwischen Nord und Süd und zwischen der EU und den USA die Konferenz schließlich platzen ließen, endete das Treffen mit einer Legitimationskrise der Organisation, die sie seitdem nicht wieder abschütteln konnte. Anstatt wie geplant eine erste Verhandlungsrunde unter dem WTO-Statut beginnen zu können, galt es einen komplizierten Verhandlungsprozess erst einmal überhaupt in Gang zu setzen. Den Start einer neuen Runde konnten die EU und die USA erst im November 2001 auf der Ministerkonferenz in Katar unter dem Eindruck der Anschläge auf New York und Washington wenige Wochen zuvor durchsetzen (siehe auch Kap. 4).

Ursprünglich sollte nach ihrem verspäteten Start diese nach der Hauptstadt des Emirats Katar, Doha, benannte Verhandlungsrunde der Welthandelsorganisation am 1. Januar 2005 beendet sein. Der Verhandlungsabbruch durch die afrikanischen Länder angesichts der unnachgiebigen Haltung der USA und insbesondere der EU bei der Ministerkonferenz im mexikanischen Cancún (2003) machte diesen Zeitplan jedoch zunichte. Nachdem im Juli 2004 bei einem Treffen des Allgemeinen Rates in Genf mit dem so genannten Juli-Paket die Verhandlungen wieder angeschoben worden waren, sollte nach dem Willen der dominierenden Akteure in der Welthandelsorganisation und des WTO-Sekretariats in der chinesischen Sonderverwaltungszone Hongkong im Dezember 2005 eine substantielle Verschärfung der Liberalisierungsverpflichtungen erzielt werden.

Bereits im Vorfeld des Treffens der Handelsminister im festungsartigen Hong Kong Convention and Exhibiton

Centre hatten die EU, die USA und das WTO-Sekretariat ihre Erwartungen hinsichtlich eines »ambitionierten Ergebnisses« abgesenkt, um ein erneutes Scheitern einer Ministerkonferenz zu verhindern. Letztendlich haben die dominierenden Akteure in der Welthandelsorganisation damit ihr für Hongkong selbst gestecktes Ziel erreicht, nämlich: die Organisation vor einem Abbruch der Verhandlungen und damit vor ihrem möglichen Ende als Verhandlungsforum zu bewahren. Denn nach dem plötzlichen Ende der Gespräche in Cancún sahen viele die WTO als kurz vor dem Exitus stehend. »Es war eine gute Investition; es hat sich gelohnt«, sagte daher EU-Handelskommissar Mandelson einige Wochen nach Hongkong am 16. Januar bei einer Debatte des Europäischen Parlaments. Schließlich konnten mit der Ministererklärung von Hongkong in zentralen Verhandlungsbereichen Pflöcke für einen weiteren Liberalisierungsschub eingerammt werden.

Seit Beginn des zweiten Jahresviertels 2006 hatte die Intensität der Verhandlungen enorm zugenommen – nicht nur in Genf, sondern insbesondere auch in den Hauptstädten der »neuen Quad«, bestehend aus der EU, den USA, Brasilien und Indien, und zusätzlich am Rande verschiedener internationaler Gipfel. Ein wichtiger Termin stand zur Jahresmitte an: Vom 29. Juni bis 2. Juli sollte in Genf eines der informellen Mini-Ministerial stattfinden, das bei den Verhandlungen um die Zollsenkungen bei Industriegütern und bei den Agrarverhandlungen wesentliche Fragen, die so genannten »Modalitäten«, klären sollte. Es kam jedoch erneut zu keiner Einigung; allerdings erhielt der formell neutrale WTO-Generaldirektor das »Mandat«, eine noch aktivere Rolle in den Verhandlungen zu spielen. Beim G8-Gipfel in St. Petersburg Mitte Juli wurde dieses »Mandat« bestätigt und nun der 16. August 2006 als Frist zur Aushandlung der wesentlichen Grundzüge eines neuen Abkommens proklamiert. In der Gipfelde-

Streit um »Modalitäten« bei
NAMA und Agrarverhandlungen

klaration wünschten sich die Staatschefs der G8¹ einvernehmlich einen baldigen Verhandlungsabschluss der Doha-Runde herbei. Und am Folgetag des Gipfels fand sogar ein Treffen der G8-Staaten mit Vertretern der G20, der Gruppe der großen Schwellenländer in der WTO statt. Auch dort beschworen die »Chefs« öffentlich schnelle Resultate bei den Verhandlungen – währenddessen lief die Verhandlungsmaschine jedoch in eine ganz andere Richtung. Nur eine Woche nach dem Gipfel kam es zu dem bis heute andauernden Kollaps der Gespräche. Ausgelöst wurde dieser durch die Weigerung der US-Handelsbeauftragten Susan Schwab bei einem informellen Treffen der G6 (EU, USA, Japan, Australien, Indien und Brasilien), weitere Absenkungen der Agrarsubventionen zu zugestehen.

Inzwischen wird für dominierenden Akteure in der WTO die Zeit sehr knapp, noch vor dem Auslaufen der Sonderverhandlungsvollmacht des US-Präsidenten für Handelsabkommen zum Juli 2007 ein Abschlussdokument zu produzieren. Bis spätestens März 2007 muss nämlich ein solches Vertragswerk dem Kongress vorliegen, damit es noch vor Fristende unter dieser Sonderregelung zu berücksichtigt wird. Zwar gibt es immer wieder Diskussionen, ob der Kongress ggf. bereit sein könnte, einer Verlängerung der Vollmacht zuzustimmen. Ob dies jedoch für den nach dem Novemberwahlen 2006 demokratisch dominierten Kongress zutrifft, ist mehr als fraglich. Weiterhin besteht jedoch die Gefahr, dass sich nach diesen Kongresswahlen die US-Administration mit neuem Druck in die Verhandlungen begibt, um eine Dynamik auszulösen, die ihren Exportindustrien neue Märkte mittels multilateraler Liberalisierung eröffnet. Die ersten Treffen von Handelsdiplomaten nach der US-Wahlen rücken eine Wiederaufnahme der Doha-Runde in den Bereich des Möglichen.

Die Weichenstellungen hin zu massiven Verschärfungen der Liberalisierungs-

regeln in den Bereichen Agrarprodukte, Dienstleistungen und Handel mit Industriegütern sind ein zentrales Ergebnis des de facto siebenjährigen Verhandlungsprozesses der vergangenen Jahre. Allerdings ist – ablesbar an der wachsenden Macht der Regierungen Indiens und Brasiliens bei den Gesprächen – die WTO keine Organisation mehr, in der die Triade (EU, Japan, USA) ihre Projekte einfach durchsetzen kann. Wichtige Vorhaben sind gescheitert: Eine Erweiterung der WTO in der Doha-Runde, so wie es in der Uruguay-Runde gelang, neben dem GATT als neue Bereiche das GATS, das TRIMS und das TRIPS zu verankern (Braithwaite/Draho 2000; The Corner House 2003), ließ sich nicht durchdrücken. In Cancún versuchten die EU und die USA das Muster der Uruguay-Runde zu wiederholen. Diese war nämlich nach anfänglichem Widerstand von einigen Entwicklungs- und Schwellenländern in den 90er Jahren von der EU und den USA im Wesentlichen als eine bilaterale Veranstaltung geführt worden. Mit dem Scheitern der Ministerkonferenz von Cancún 2003 verschwanden allerdings drei der vier so genannten »neuen Themen« – Investitionen, Öffentliches Beschaffungswesen und Wettbewerb – als eigenständige Verhandlungsbereiche von der WTO-Agenda – zumindest bis zum heutigen Zeitpunkt. Seitdem bestimmt eine neue Gruppe, die »neue Quad«, bestehend aus der EU, den USA, Brasilien und Indien, das Verhandlungsgeschehen – in einigen Fällen erweitert um Japan und Australien (G6). Der Abbruch der WTO-Verhandlungen im Juli 2006 in Genf ist auch in dem Kontext dieses Aufstiegs der Schwellenländer und den entsprechend veränderten weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnissen zu sehen. Für die Regierungen des Nordens ist es wesentlich schwieriger zu bekommen, was sie wollen: ihre bisherige Hegemonie bröckelt.

Wichtige Vorhaben des Nordens sind gescheitert.

¹ In diesem Fall eigentlich nur der G7-Staaten, denn Russland ist nicht Mitglied der WTO. Zwar hatte die russische Regierung darauf hingearbeitet, genau aus Anlass des Gipfels das Signal für einen baldigen Beitritt zu bekommen, die USA lehnten dies jedoch ab.

3 Die Nord-Süd-Konzernagenden

Mit der Herausbildung der »neuen Quad« ist allerdings weder verknüpft, dass Entwicklungsinteressen im Allgemeinen mehr Berücksichtigung finden, noch dass eine »Demokratisierung« der WTO stattgefunden hätte. Aufgrund veränderter wirtschaftlicher Kräfteverhältnisse gibt es lediglich eine, wenn auch folgenreiche, Veränderung der Akteurskonstellation in der Welthandelsorganisation: Einige Schwellenländer spie-

len eine größere Rolle in der WTO und vertreten dort offensive Exportinteressen (Eberhardt/Passadakis 2006). Allerdings ist diese neue Rolle auch das Ergebnis der neoliberalen Transformation dieser Staaten – im Interesse z.T. auch nördlichen weltmarktorientierten Kapitals. Der freihändlerische Block ist damit nicht mehr vor allem auf die nördliche Hemisphäre beschränkt, sondern er wird multipolarer.

3.1 Die brasilianische Konzernagenda

Der Freihandelsblock wird multipolarer.

Als Mitglied der neuen Vierer-Gruppe ist die sozialdemokratische Regierung Brasiliens von Ignácio Lula da Silva fest entschlossen, die Doha-Runde zu einem baldigen Ende zu bringen. Kernanliegen der Regierung ist die weitere weltweite Öffnung der Agrarmärkte im Interesse des brasilianischen exportorientierten Agrobusiness (EED/WEED 2005, 15). Diesem gegenüber hat die Lula-Regierung eine Bringschuld, weil eine große Fraktion der exportorientierten brasilianischen Unternehmen auf eine Liberalisierung durch die Gesamtamerikanische Freihandelszone (FTAA) gesetzt hatte. Das brasilianische Außenministerium Itamaraty verfolgte allerdings gemeinsam mit südamerikanischen Verbündeten die Strategie, die Gespräche mit den USA zu dieser Freihandelszone scheitern zu lassen, um die eigene Position gegenüber der Hegemonie der USA zu stärken. Die brasilianischen Exportinteressen sollen daher mittels der WTO durchgesetzt werden. So insistierte Lula bereits seit verganginem Jahr darauf, dass die jährlichen G8-Gipfel genutzt werden sollten, um ein Treffen der für die WTO-Verhandlungen entscheidenden Regierungen abzuhalten. Die gewachsene wirtschaftliche Bedeutung des Schwellenlandes Brasilien in der WTO soll auf diese Weise genutzt werden, um die brasilianische Regierung an den informellen Klub der Staaten der Triade heranzuführen. Zugleich erhöht ein hoher Entscheidungsdruck bei einem im Fokus öffentlicher Aufmerksamkeit ste-

henden Treffen den Konsensdruck und damit die Durchsetzungsmöglichkeiten brasilianischer Agrar-Konzerninteressen. Wenn es durch veränderte Angebote von EU und USA bessere Exportmöglichkeiten für brasilianische Agrarprodukte wie Zucker und Soja geben sollte, wird die brasilianische Regierung ihre Märkte für Industriegüter und Dienstleistungen weiter öffnen, um ein Abkommen zu ermöglichen. Folgerichtig appellierte Lula bei dem Treffen zwischen den G8-Staaten und den großen Ländern der G20 am 17. Juli in St. Petersburg an die versammelten Regierungschefs: »Ohne neuen politischen Impuls und neue Instruktionen werden unsere Minister es nicht schaffen, die Distanz zwischen den gegenwärtigen Verhandlungspositionen zu überbrücken. Wir wissen, dass wir Entscheidungen treffen müssen, die einigen Gruppen in unseren Ländern missfallen werden [...]. Es gibt immer das Risiko, Popularität und Wählerstimmen zu verlieren« (Khor 2006a). Während Millionen von Menschen weltweit durch weitere Liberalisierungen in ihren sozio-ökonomischen Lebensbedingungen bedroht sind, darunter zahlreiche KleinbäuerInnen und Beschäftigte in Brasilien, verniedlicht der Präsident des bevölkerungsreichsten lateinamerikanischen Staats die Proteste als »Missfallen« und sorgt sich um seine Beliebtheit. Eine Decke des Schweigens wird allerdings nicht nur über die von Verarmung Bedrohten gebreitet, sondern ebenso werden die Gewinner nicht beim

Namen genannt: z.B. die ca. 300 brasilianischen Großgrundbesitzerfamilien, die

75 Prozent der brasilianischen Zuckerproduktion beherrschen.

3.2 Indischer Freihandel

Während die Regierung Indiens in der Uruguay-Runde noch zu den Gegnern des GATS gehörte, hat sich ihre Position seitdem um 180 Grad gewendet. Inzwischen dominieren offensive GATS-Positionen die indische Handelspolitik. Der Hintergrund: Einige indische Stadtregionen haben sich in den vergangenen Jahren zum »back-office« der Welt entwickelt. Immer mehr indische Unternehmen vertreiben weltweit Dienstleistungen – von der Analyse medizinischer Daten über Softwareentwicklung bis hin zu Call-Centern. Über den Unternehmensverband NASSCOM bestimmt dieser Wirtschaftssektor zunehmend die indische Handelspolitik. Bilateral verfolgt die indische Regierung eine eigene Freihandelspolitik: Bisherige Ergebnisse sind u.a. ein Rahmenabkommen für eine Freihandelszone mit Thailand (Oktober 2003) und ein weiteres Rahmenabkommen über wirtschaftliche Kooperation (Comprehensive Economic Cooperation Agreement – CECA) mit ASEAN (Oktober 2003) und mit Singapur (Juni 2005). Im Januar 2004 wurde das South Asian Free Trade Area (SAFTA)-Abkommen geschlossen; Indien möchte sich der East Asian Community Initiative anschließen, die ASEAN, China, Japan, Korea, Australien und Neuseeland umfasst und führte im Laufe des Jahres 2005 unilateral Zollsenkungen durch.

Mittels des GATS fordert die indische Regierung aggressiv mehr Marktzugang weltweit für ihren wachsenden Dienstleistungssektor. Hinzu kommen starke Interessen im Bereich Mode-4 des Dienstleistungsabkommens – die Dienstleistungserbringung durch natürliche Personen, d.h. temporäre Arbeitsmigration (Bormann 2005; Kuruvilla 2006). Die gut ausgebildeten, englischsprachigen WissensarbeiterInnen der indischen Mittelschicht sollen so verbesserten Zugang zu den Arbeitsmärkten im Norden erhalten. Gegenüber diesen Interessen der Dienstleistungskonzerne mit ihren lediglich 1,3 Mio. formell Beschäftigten drohen die 600 Mio. InderInnen, die im ländlichen Raum leben und auf den Schutz der Agrarmärkte angewiesen sind, zunehmend ins Hintertreffen zu geraten. Es kommt deshalb nicht von ungefähr, dass das Agrarministerium inzwischen die Vorzüge eines liberalisierten Importregimes für Agrarprodukte hervorhebt und kürzlich die Zölle für Weizen von 50 auf nur 5 Prozent reduziert hat, und bei Zucker von 60 Prozent auf Null (Sharma 2006). Für die Regierung in Dehli als Mitglied der »neuen Quad« genießen die Interessen indischer exportorientierter IT-Konzerne wie Infosys, Tata Consultancy Services und Wipro inzwischen Vorrang vor den Interessen der Bevölkerungsmehrheit im ländlichen Raum.

Weltmarktorientierung hat Vorrang.

3.3 Exportgut aus Deutschland: Armut

Trotz der veränderten Kräftekonstellation sind es jedoch weiterhin die Regierungen des Nordens, die die aggressivsten Liberalisierungspläne in der WTO Schritt für Schritt durchsetzen. Zentrale hartnäckige Lobbyisten sind zum Beispiel die amerikanische National Association of Manufacturers (NAM) und UNICE, der europäische Arbeitgeberverband. Denn die multinationalen Unternehmen und ihre Verbände versprechen sich enorme Gewinnmöglichkeiten, insbesondere in den drei großen Schwellenländern Indien, Brasilien und China. In einem gemeinsamen Schreiben vom 16. Juni 2006 forderten sie den US-Präsidenten Bush und den EU-Kommissionspräsidenten Barroso auf, dass »[...] the U.S. and EU should jointly state that their ag-

ricultural offers are time limited and totally contingent upon willingness of those countries to make substantial cuts in their applied tariffs on manufactured goods [...] and elimination of non-tariff barriers (NTBs), and to make meaningful

Lesetip:

Eine ausführliche Analyse von Lobbying und der Konzernagenda der EU findet sich bei

Deckwirth, Christina (2005) Die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik. Zur Rolle europäischer Konzerne und ihrer Lobbygruppen in der WTO-Politik der Europäischen Union, Berlin: WEED.

8

›Exportweltmeisterschaft‹
verursacht Arbeitslosigkeit
und Armut.

improvements in services market access« (NAM/UNICE 2006).

In der europäischen Union wiederum gehört die deutsche Bundesregierung zu den Hardlinern unter den Regierungen: So unterstützten Wirtschaftsminister Glos und Landwirtschaftsminister Seehofer zum Beispiel die EU-Kommission in Hongkong dabei, in den Agrarverhandlungen bis zum letzten Moment das Enddatum für das Auslaufen der EU-Exportsubventionen zurückzuhalten.

Denn das deutsche Hauptinteresse liegt in weit reichenden Marktöffnungen der Schwellenländer bei NAMA und GATS. Dies ist auch kein Wunder, ist die BRD als »Exportweltmeister« doch extrem vom Weltmarkt abhängig. Deutschland exportierte 2003 Güter im Wert von ca. 760 Mrd. Euro (ungefähr doppelt so viel wie noch 1989) und damit mehr als jedes andere Land. Für das Jahr 2005 wurde der weltweit höchste Exportüberschuss von 160,5 Mrd. US-Dollar erzielt.

Mit diesem Export von Waren geht allerdings auch die Ausfuhr von etwas anderem einher: Arbeitslosigkeit und Armut. Denn um diesen enormen Exportüberschuss zu erzielen, müssen andere

Produzenten weltweit niederkonkurriert werden bzw. deren Entstehung im Keim verhindert werden.² Die Marktöffnungspolitik der WTO ist dazu ein passables Mittel: In der BRD ansässige multinationale Konzerne erhalten somit verbesserten Zugang zu anderen Wirtschaftsräumen und können dort ihre ökonomische und politische Macht ausweiten. Bei den angesichts der deutschen Exportstruktur mit einem großen Schwerpunkt auf insbesondere Maschinen und Autos herausragend wichtigen NAMA-Verhandlungen zielt der Bund Deutscher Industrie (BDI) dabei auf die großen Entwicklungsländer China, Brasilien, Indien, Malaysia, Thailand, Indonesien, Philippinen, Argentinien, Pakistan, Kolumbien und Venezuela: »Der BDI erwartet von der Bundesregierung und der EU, [...] gezielt über den Zugang zu diesen Märkten zu verhandeln, um die internationalen Marktchancen der Unternehmen zu verbessern« (BDI 2006). Damit die Interessen der Großunternehmen weiterhin ihre Wirkung auf die Verhandlungen entfalten, unterhält der BDI seit dem Frühjahr in Genf am Sitz der WTO eine Sonderdelegation.

² Allerdings hat die deutsche Exportorientierung nicht nur international negative Folgen: Um den Exportboom weiterhin zu garantieren, werden im Inland die Löhne gedrückt. Allein im Jahr 2005 mussten bundesweit die nach Tarif bezahlten ArbeitnehmerInnen Lohninbußen von 0,8 Prozent hinnehmen (vgl. dazu auch Richter 2006). Auch die Hartz-IV-Gesetzgebung dient als Instrument, um Druck auf die Löhne auszuüben.

4 Die Doha-Runde: eine Anti-Entwicklungsagenda

Als die WTO-Verhandlungen am 24. Juli auf unbestimmte Zeit ausgesetzt wurden, reichten die Reaktionen von der harschen Kritik der Industrievertreter und Regierungsrepräsentanten bis hin zu einem weltweiten Willkommenheiß durch soziale Bewegungen und Nichtregierungsorganisationen. In die Statements von Regierungsvertretern – aufgenommen von den meisten Medien – mischte sich häufig das Argument, dass eine Verzögerung der Doha-Runde nachteilig für die Entwicklungsländer sei: Schließlich handele es sich um eine »Entwicklungsrunde« und ein Abschluß der Verhandlungen würde armen Ländern immense Einkommensmöglichkeiten eröffnen. BMZ-Ministerin Wieczorek-Zeul forderte eine schnelle Wiederaufnahme und die Einlösung des Versprechens einer »echten Entwicklungsrunde« aus dem Jahre 2001. Auch die Entwicklungsorganisation Oxfam International stieß in das gleiche Horn: »[...] Oxfam sieht im Aussetzen der Doha-Verhandlungsrunde der Welthandelsorganisation (WTO) keinen Beitrag zur Überwindung der Krise und Ausweglosigkeit, in der sich die Bemühungen um ein entwicklungsgerechtes Handelsabkommen befinden [...]« (Oxfam 2006). Mit diesen Aussagen wird suggeriert, dass sich auf der Grundlage des Doha-Mandats eine entwicklungsfördernde Handelspolitik machen ließe bzw., dass es in Katar tatsächlich eine substantielle Zusage der Staaten des Nordens zur Erweiterung entwicklungspolitischer Spielräume der Entwicklungsländer gegeben hätte. Diese Bewertungen negieren zum einen den bisherigen Verhandlungsverlauf und -stand, zum anderen verkennen sie, dass die WTO keine sozial-, umwelt- und entwicklungspolitische Organisation ist, sondern ihre al-

leinige Aufgabe darin besteht Märkte für exportorientierte Unternehmen zu schaffen und abzusichern.

Auch in Doha ging es daher entgegen der Rhetorik nicht um Entwicklung zugunsten der Armen, sondern um eine vielfache Liberalisierungsagenda zugunsten multinationaler Konzerne mit verheerenden Folgen für eine große Anzahl von Menschen – vor allem im Süden. Aber auch für viele Menschen in den Industrienationen werden die Folgen der kapitalistischen Globalisierung – wie Arbeitslosigkeit und zunehmend prekäre Beschäftigungsverhältnisse – immer deutlicher zu spüren.

Bereits bei dem Vorbereitungsprozess der Ministerkonferenz in Katar protestierten viele Entwicklungsländer, dass ihre Interessen ignoriert wurden – der ungleiche Zugang zu Verhandlungen und manipulierte Texte standen bereits seit Seattle in der Kritik. In Doha selbst boxten die EU und die USA eine Ministererklärung durch, über die zwischen Nord und Süd tiefer Dissens bestand. Kein Zufall daher, dass die darauffolgende Ministertagung in Cancún platzte. Denn in Doha waren die Entwicklungsländer einzeln oder gruppenweise in den Verhandlungshinterzimmern, den Green Rooms, verschiedenen Druckmitteln ausgesetzt. Diese reichten von der Androhung, Entwicklungshilfe oder Handelspräferenzen zu streichen, bis hin zu Anrufen bei Staatspräsidenten, um einzelne Delegationen in Doha auf Linie zu bringen (Kwa 2002). Von einer »Entwicklungsrunde« kann somit weder der Form noch der Substanz nach die Rede sein. Und was bis zum Kollaps im Juli 2006 schwarz auf weiß geschrieben stand, war eine Anleitung für ein entwicklungspolitisches Desaster.

Doha: Druck auf den Süden.

4.1 NAMA – Das De-Industrialisierungsprogramm der Starken

NAMA-11: Zugeständnisse an den Norden

Nachdem in Hongkong die Unterhändler des Nordens in den NAMA-Verhandlungen (Non-Agricultural Market Access) die ›Schweizer Formel‹ durchsetzen konnten, steht die Frage der in diese einzusetzenden Koeffizienten, die die endgültige Zollsenkung für Industriegüter festlegen, im Vordergrund. Im Frühjahr kommentierte Patrick Craven, Herausgeber des Shopsteward Journal des Südafrikanischen Gewerkschaftsbundes COSATU, den Verhandlungsstand mit den Worten: »Wir stehen vor dem wahrscheinlichen Abschluß eines WTO-Abkommens, das das Ende von Südafrikas Chancen sein wird, ernsthaft Armut und Arbeitslosigkeit bekämpfen zu können. Wir werden einen beträchtlichen Teil unseres verarbeitenden Sektors verlieren und einfach ein Produzent von Primärgütern für den Export und ein Urlaubsgebiet für Touristen werden.« Auch wenn sich die Gespräche derzeit verzögern, sind diese

Befürchtungen aktuell. Schließlich ist die Gruppe der großen Schwellenländer, die NAMA-11, zu weitgehenden Zugeständnissen an die Industriestaaten bereit. Inzwischen begnügt sich die NAMA-11 mit lediglich zwei Koeffizienten, obwohl nach der Ministererklärung von Hongkong durchaus eine höhere Zahl möglich wäre. Auch die Position, dass es einen Abstand von 25 Punkten zwischen dem Koeffizienten für die Industriestaaten einerseits und für die großen Entwicklungsländer andererseits, wird drastische Zollabsenkungen und damit De-Industrialisierungseffekte keineswegs verhindern. Schließlich läge bei dem derzeit gehandelten Koeffizienten von 5 (maximal 10) für Industrieländer der Entwicklungsländer-Koeffizient bei nur 30 (maximal 35). Dies allerdings reicht den Industriestaaten bisher nicht aus: sie beharren weiterhin auf einem Koeffizienten von 15 für die Länder des Südens.³

Lesetipp zum Thema NAMA:



Das NAMA-Drama – Wie die WTO-Verhandlungen über Industriegüter Umwelt und Entwicklung bedrohen.

Herausgeber: Evangelischer Entwicklungsdienst, Forum Umwelt & Entwicklung, Greenpeace, WEED, Bonn 2005

Bezug über www.weed-online.org

4.2 Der Knackpunkt der Doha-Runde: die Agrarverhandlungen

Zementierung der Machtverhältnisse im globalen Agrarhandel

Die Liberalisierungspolitik des Agrarabkommens (AoA) zementiert die Machtverhältnisse in dem System globalen Agrarhandels, wie es sich in den vergangenen Jahrzehnten herausgebildet hat. In diesem Kontext sind auch die vorläufigen Ergebnisse des Verhandlungsstands von Ende Juli 2006 zu verstehen. Dem transnationalen Agrobusiness aus Nord und Süd werden Tür und Tor zu noch billigeren landwirtschaftlichen Produkten und Absatzmärkten geöffnet. Subsistenzwirtschaft und der kleinbäuerliche Landbau stehen unter einem immer stärkeren Verdrängungsdruck (Eberhardt 2006).

In Hongkong verbuchten es viele Entwicklungsländervertreter als Erfolg und die EU-Kommission als großzügiges Zu-

geständnis, dass die europäischen Exportsubventionen bis 2013 abgeschafft werden sollen. In Anbetracht der Tatsache, dass über diese Exportzahlungen bereits seit den 80er Jahren diskutiert wird und von der EU eine Preissenkungspolitik bzgl. des Binnenmarkts betrieben wird, die die Exportfähigkeit weiterhin garantieren wird, ist dies ein sehr relati-

³ Von derart drastischen Reduktionen wären vor allem die großen Entwicklungsländer betroffen, d.h. China, Brasilien, Indien, Malaysia, Thailand, Indonesien, Philippinen, Argentinien, Pakistan, Kolumbien und Venezuela (BDI 2006a). Zahlreiche andere Entwicklungsländer haben ihre Zölle nicht gebunden und sind damit von Reduzierungen mittels der Schweizer Formel ausgenommen. Die LDCs sind völlig von Zollreduzierungen befreit. Sie sollen jedoch weitere Zölllinien binden.

ver Fortschritt. Im Laufe des Jahres 2006 befassten sich die Diskussionen vor allem mit der Reduzierung der internen Stützung in den USA und mit den Außenzöllen der EU. Zuletzt hatte die US-Regierung angeboten ihre Zahlungen um 50% zu reduzieren. Gewährleistet wäre damit, dass sie ihr 20-Mrd.-Dollar-Programm zur Stützung vor allem des Weizen-, Mais-, Soja- und Baumwoll-Anbaus mit lediglich geringfügigen Änderungen beibehalten können. Aus der Sicht der G20 geht dies nicht weit genug.

In puncto Zollsenkungen fordern die US gemeinsam mit Australien und Neuseeland eine Reduzierung um 90%. Die agrarimportierenden Industrieländer der G10 wollen maximal 40% zugestehen, während die EU-Kommission ein Angebot von 51% auf dem Tisch gelegt hat. Die G20 wiederum setzen sich für eine Senkung von 54% ein, verlangen aber, dass Entwicklungsländer deutlich güns-

tigere Konditionen bekommen. Die EU-Kommission hat bisher einem Abbau von 51% zugesagt und darüber hinaus den G20 weiteres Entgegenkommen signalisiert.

Die kleineren Entwicklungsländer der G33 mit vorwiegend kleinbäuerlichen Agrarstrukturen kämpfen darum, dass 20% der Zolllinien als »spezielle Produkte« von den Zollsenkungen ausgenommen werden können. Die Agrarexport-Staaten der G20 hingegen, insbesondere Argentinien, Chile und Thailand, wollen die Zahl der »speziellen Produkte« deutlich begrenzen. Die USA fordern radikal ihre Begrenzung auf nur fünf einzelne Produkte insgesamt.

Das Gesamtbild der Agrarverhandlungen zeigt eine Frontstellung, bei der sich Agrobusiness und KleinbäuerInnen gegenüberstehen, letztere in fortgesetzter Defensive.

4.3 GATS – Die Dienstleistungsoffensive

Zwar brachten im Laufe dieses Jahres die Verhandlungen im Bereich Dienstleistungen kaum neue Resultate, dennoch könnte eine Einigung im Agrarbereich eine Dynamik auslösen, die rapide zu einer umfassenden Verschärfung der Liberalisierungsvorschriften im GATS führt. Denn den Delegationen mit offensiven Interessen (vor allem EU, USA Indien) stehen Regierungsvertreter gegenüber, die entweder bereit sind, Öffnungen im Dienstleistungssektor gegen andere Zugeständnisse einzutauschen (wie Brasilien), oder nur begrenzt in der Lage sind Gegenwehr zu organisieren (wie die G90, die angesichts der ambivalenten Position der ägyptischen Unterhändler in Hongkong praktisch handlungsunfähig waren). Da es aber bei Landwirtschaft bisher nicht zu einer Einigung kam, wäre vermutlich auch ohne den Kollaps der Gespräche die Frist vom 31. Juli für überarbeitete GATS-Angebote ergebnislos verstrichen. Noch während der Ministerkonferenz in Hongkong stand das GATS mit im Zentrum der Gespräche. Allerdings ging es dort weniger um die Substanz – d.h. die Aushandlung konkreter Marköffnungen in den einzelnen Sektoren, sondern um die Struktur der Verhandlungen an sich. Insbesondere die Europäische Kommission forderte die Etablierung von sehr weitreichenden Mindestregeln (Benchmarks) für die Liberalisierung ein. Zwar konnte sich die EU in einigen Punkten nicht durchsetzen, trotzdem enthält die Ministererklärung nun einige so genannte »ho-

izontale Benchmarks«, wie zum Beispiel die Abschaffung von »ökonomischen Bedarftests« und die Aufforderung, alle Beschränkungen für die Niederlassung von Dienstleistungsunternehmen abzuschaffen. Eine wesentliche Neuerung war zudem, die Möglichkeit neben dem bisherigen Verhandlungsverfahren mittels bilateraler Forderungen auch plurilaterale Forderungskataloge zu erstellen. In den Wochen nach Hongkong zeigte sich jedoch, dass die Strategie, mit dem plurilateralen Ansatz den Druck auf die Entwicklungsländer zu erhöhen, nicht unmittelbar aufgeht. Denn diesen fällt es angesichts der Konfrontation mit einem einheitlichen Forderungskatalog leichter, sich zu koordinieren, als in dem bilateralen Verhandlungsmodus. Dies darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Niveau der plurilateralen Forderungen extrem hoch ist. Und im übrigen bedeutet die Konzentration der Verhandlungen in der ersten Jahreshälfte 2006 auf den plurilateralen Prozess nicht, dass die bilateralen Forderungen nicht weiterhin auf dem Tisch liegen. Seit Mai existieren 15 plurilaterale Forderungskataloge (Sinclair 2006: 15). Dabei konzentrieren sich die Forderungen im wesentlichen auf die großen Entwicklungsländer Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand, Argentinien, Brasilien, China, Indien, und Südafrika. Die Forderungen nach mehr Liberalisierung werden vor allem von Regierungen des OECD-Raums gestellt: Australien, Kanada, EU, Hongkong, Japan,

Liberalisierungsdruck auf die Schwellenländer

Korea, Mexiko, Neuseeland, Norwegen, Taiwan, Singapur, Schweiz und den USA. Die Stoßrichtung der Forderungen geht allerdings nicht nur von den OECD-

Staaten an die großen Entwicklungsländer, sondern die jeweiligen plurilateralen Forderungen richten sich auch an die OECD-Staaten selbst.

Plurilaterale Forderungen inklusive Verhandlungsführung, Mai 2006

Sector	Chair
Architectural and Engineering	Canada
Audiovisual	-
Computer-related	Chile
Construction	Japan
Distribution	-
Education	New Zealand
Energy Services	EU
Environmental	EU
Express Delivery and Postal	USA
Financial	Canada
Logistics	Hong Kong
Maritime Transport	Japan
Telecommunications	Singapore
Cross-cutting modal requests:	
Mode 4	-
Cross-Border Supply	-

Quelle: Sinclair (2006)

4.4 Das TRIPS – Renditefluss für den Norden

Mit geistigen Monopolrechten gegen den Süden.

Das 1995 in Kraft getretene TRIPS-Abkommen (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) führte bereits während seiner Aushandlung zu Massenprotesten mit z.T. hunderten Menschen, insbesondere in Indien (Kaiser 2006). Kein Wunder: schließlich werden 97% aller Patente von Unternehmen, Universitäten etc. aus den Staaten des Nordens gehalten. Etwa neun Mrd. US-\$ fließen so Jahr für Jahr aus dem Süden ab. Kurz vor der Ministerkonferenz von Hongkong gelang es den LDCs immerhin ihre Übergangsfrist zur Umsetzung des Abkommens um 7 Jahre auf 2012 zu verlängern. Hingegen wird über den Artikel 27, der Patente auf Pflanzen (und Tiere) nicht ausschließt und in jedem Fall ein Sortenschutzsystem einfordert, seit 1999 ohne Ergebnis verhandelt. Für die KleinbäuerInnen, die unter

der Kommerzialisierung des Saatguts leiden, keine gute Nachricht. Ebenso ohne greifbare Resultate verlaufen die Gespräche über die Bekämpfung von Biopiraterie durch transnationale Konzerne, auch wenn dies wie in Hongkong von Indien und Brasilien eingefordert wird. Auch bei Frage des Zugangs zu günstigen Generika hat sich kaum etwas bewegt. Der bereits im August 2003 vereinbarte Zulassungsmechanismus für Entwicklungsländer zum Import der billigeren Nachahmerprodukte wurde kurz vor Hongkong zwar im TRIPS-Rat der WTO als dauerhafte Regelung angenommen, hat bisher jedoch nicht dazu geführt, dass auch nur ein einziges Medikament lizenziert wurde. Die bürokratischen Hürden der Regelung sind derart hoch, dass sie für Entwicklungsländer keinen praktischen Nutzen darstellen.

4.5 Aid for Trade – Die Mogelpackung namens »Entwicklungspaket«

Große mediale Aufmerksamkeit wurde dem »Entwicklungspaket« (Development Package) während der Ministerkonferenz in Hongkong zuteil. Insbesondere die EU machte sich für das dem Entwicklungspaket zugrunde liegende Konzept »Aid for Trade« stark: die schwächsten Entwicklungsländer sollen »Hilfe« erhalten, um sich besser auf dem Weltmarkt behaupten zu können. Was auf den ersten Blick plausibel erscheinen mag, geht an den tatsächlichen Kernforderungen der LDCs vorbei. Denn diesen geht es nicht um mehr finanzielle Mittel, sondern Welthandelsregeln, die ihnen wirksame politische Spielräume belassen bzw. verschaffen. Im wesentlichen entpuppte sich das Entwicklungspaket denn auch als geschickte PR-Maßnahme: die USA machten unverbindliche Zusagen für höhere Entwicklungshilfe und die EU kündigte bereits eingeplante Leistungen erneut an. Zudem sind ein großer Teil der Mittel für technische und politische Beratung eingeplant, die letztendlich dazu dient, das Investitionsklima für transnationale Konzerne zu verbessern anstatt die Entwicklungsprioritäten der Bevölkerungen der betreffenden Länder umzusetzen.

Auch wenn einigen der aggressivsten Vorstöße von EU, USA und ihren Verbündeten im Laufe der Doha-Runde die Spitze genommen werden konnte – z.B. durch das Scheitern der Singapur Themen – bleibt die WTO sowohl der Form als auch des Inhalts nach ein Rammbock der neoliberalen Globalisierung. Am 20. Juni 2004 schrieb Joseph Stieglitz in der Financial Times: »Es ist falsch, die Doha-Agenda als Entwicklungsrunde zu charakterisieren« (Stieglitz 2004). Mehr als zwei Jahre später erweist sich diese Einschätzung immer noch als gültig.

Für das Bundeswirtschaftsministerium ist das kein Problem, schließlich geht es diesem vor allem um die Exportchancen der großen Unternehmen. Folgerichtig bedauerte Wirtschaftsminister Glos (CSU) das Aussetzen der Runde: »Das gilt vor allem angesichts der geringen Differenzen, die noch zu überbrücken waren« (BMWi 2006). Aber auch die Unterhändler der großen Schwellenländer artikulieren durchaus vehement ihr Interesse, die de facto seit der Ministerkonferenz in Seattle 1999 laufenden Gespräche bald in einem neuen Vertragswerk münden zu lassen. Schließlich stehen sie unter dem Druck der multinationalen Konzerne und ihrer Verbände, end-

lich greifbare Exportchancen zu produzieren. So kommt es nicht von ungefähr, dass der indische Handelsminister Kamal Nath und der EU-Handelskommissar Peter Mandelson gerade während der kritischen Verhandlungsphase in der International Herald Tribune vom 5. Juli 2006 einen gemeinsamen Artikel veröffentlichten, um Einigkeit zumindest bei einigen Fragen, in diesem Fall »Trade Facilitation«, zu demonstrieren (Nath/Mandelson 2006). Und der brasilianische Präsident Lula lobte in einem Interview, veröffentlicht in der Financial Times am 11. Juli, die Haltungen von Blair, Bush und Merkel, da sie ein Abkommen befördern würden, während er die Position des französischen Präsidenten Chirac wegen seiner Verteidigung der Interessen der französischen BäuerInnen als »nicht konstruktiv« kennzeichnete (Financial Times 2006). Im Vorfeld des Treffens der G8-Staaten mit zentralen Akteuren aus der G20 (Indien, China, Brasilien und Mexiko) am 17. Juli übte er damit gezielt Druck zugunsten der Agenda der multinationalen Agrarexporteure aus, die eine Öffnung des europäischen Agrarmarktes herbeiführen wollen.

Letztendlich zeichnen sich die Umrise eines möglichen Abkommens bereits ab: Die globale Landwirtschaft wird weiter liberalisiert und die USA müssten ihre internen Stützungen weiter reduzieren, wie die G20 fordern. Die Außenzölle der Europäischen Union für Agrarprodukte müssten um einige Prozentpunkte mehr als die bisher angebotenen 51 Prozent sinken. Im Gegenzug würden die großen Schwellenländer verpflichtet, ihre Zölle für Industriegüter drastisch zu senken, um europäischen und US-Unternehmen mehr Marktzugang zu ermöglichen. Eine bisher offene Frage ist allerdings, inwiefern sich die G33, gestützt durch einige G20-Staaten (z.B. Indien), mit der Forderung nach Deklaration von 20 Prozent ihrer Agrarprodukte als besonders schützenswert werden durchsetzen können; oder ob es dem Norden, gemeinsam mit einigen Agrarexporteuren aus dem Süden gelingt, die anderen Entwicklungsländer bei dieser Frage zu spalten, um eine Einigung auf wesentlich niedrigerem Niveau zu erzwingen. Falls der Landwirtschaftsknoten durch die US-Regierung nach den Kongresswahlen in November zerschlagen wird, könnte ein Abschluss der Anti-Entwicklungs-Runde noch vor März 2007 durchgesetzt werden.

»Aid for Trade« – PR des Nordens

Trotz Verhandlungsstopp: Die Umrise eines möglichen Abkommens sind sichtbar.

5 Handelspolitische Strategien und die neue Geographie von Handel und Produktion

5.1 Verschärfte Konkurrenz

Auch wenn noch nicht klar ist, ob und falls ja wann und wie die Regierungen der Mitgliedstaaten der WTO die Doha-Runde abschließen werden, eines steht fest: die weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnisse verändern sich. Denn der rasante ökonomische Aufstieg der Schwellenländer führt zu einer »neuen Geographie von Handel und Produktion« (Passadakis 2006). Diese hat sich bereits mit der Herausbildung der »neuen Quad« bzw. der G6 deutlich auf die Verhandlungsstruktur der Welthandelsorganisation niedergeschlagen.

Die chinesische Wirtschaft hatte in den vergangenen Jahren Wachstumsraten von bis zu 11 Prozent, Indien immerhin von 6 Prozent. Während der Anteil Asiens am Weltsozialprodukt in den kommenden Jahren weiter steigen wird, gibt es Prognosen, die ein Sinken des Anteils des Nordens am Weltsozialprodukt bei einem Weltbevölkerungsanteil von 13 Prozent von heute 45 Prozent auf 30 Prozent im Jahre 2025 vorhersagen.

Die heute noch überragende Bedeutung der Märkte des Nordens für die Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern wird sich daher tendenziell zugunsten Asiens verschieben. Ein wichtiger Grund dafür ist auch das zum Jahresende 2005 auf 900 Mrd. US-Dollar angelaufene Leistungsbilanzdefizit der USA. Dieses Defizit ist Ausdruck der zentralen »Wachstumsmaschine« der Weltwirtschaft in den vergangenen Jahren: während in den USA konsumiert und in Asien, insbesondere in China produziert wird, werden die asiatischen Exportgewinne wieder in US-amerikanischen Finanzprodukten angelegt. Mittelfristig wird sich dieses System und damit das hohe Leistungsbilanzdefizit allerdings nicht aufrecht erhalten lassen; der Dollar wird an Wert verlieren. Der Wert der Importe der USA wird, wenn er in Nicht-Dollar-Währungen gemessen wird, daher fallen (Weisbrot/Rosnick 2006). In vorsichtigen Szenarien wird der US Markt für ausländische Waren und Dienstleistungen im nächsten Jahrzehnt um 9,5

Prozent schrumpfen (208 Mrd. US\$). Wenn folglich Entwicklungsländer in den kommenden Jahren ihre Exporte in die USA steigern wollen, können sie nicht mit einem dynamisch wachsenden Markt rechnen, wie es von den 90er Jahren bis in die Gegenwart der Fall war. Sie müssen sich einen Verdrängungswettbewerb insbesondere mit Mexiko und China liefern. Der bisher so attraktive US-Markt, mit dem die Verhandler der US-Regierung als wesentliches Verhandlungspfand Zugeständnisse von Entwicklungsländern abringen konnten, könnte sich als weit weniger lukrativ erweisen, als eine einfache Verlängerung der Wachstumstrends der letzten Jahre vermuten lässt.

Der Entwicklung künftiger lukrativer Absatzmärkte und der neuen Dynamik von Handelsströmen und ihrer Auswirkung auf die internationalen zwischenstaatlichen Strukturen wie oben skizziert, liegt eine neue Geographie der Produktion zugrunde. In den vergangenen 15 Jahren haben sich einige südostasiatische Regionen, insbesondere Süd-China und die Gegend um Shanghai, zu einem Zentrum globaler industrieller Produktion entwickelt. Der WTO-Beitritt Chinas 2001 hat diese Entwicklung weiter beschleunigt.⁴ Die chinesische Industrie beschäftigt zurzeit ca. 83 Millionen Menschen – ungefähr so viele wie die 14 OECD-Mitgliedsstaaten zusammen. Da die Reserven von Arbeitskräften bei weitem noch nicht erschöpft sind, ist abzusehen, dass dort die Lohnkosten nicht oder kaum steigen werden. Die Entstehung und Verlagerung zusätzlicher produktiver Kapazitäten dorthin wird sich fortsetzen. Die Exporte in China produzierender einheimischer und insbesondere auch ausländischer Unternehmen setzen die Produktion in den Ländern der Triade, allerdings auch vielen Schwellenländern, somit weiter unter Druck (Frank 1998). Die globale Libera-

⁴ Dabei weiß die Volksrepublik China die WTO-Regeln durchaus selektiv anzuwenden: China verstößt bewusst gegen Regeln der Welthandelsorganisation: im Kraftwerksbereich müssen chinesische Firmen mindestens 70 der Anteile haben, im Autosektor 40%.

Die weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnisse ändern sich.

lisierung von Märkten heizt den Wettbewerb der transnationalen Konzerne um Absatzmöglichkeiten und Rohstoffe weiter an.

In der Bundesrepublik ruft das rapide ökonomische Wachstum Chinas in zwischen heftige Aktivitäten hervor. Im September kritisierte Glos bei einem deutsch-chinesischen Wirtschaftskongress in Hamburg Chinas Handelspraktiken: »Ende dieses Jahres dürfte das deutsche Handelsbilanzdefizit 20 Mrd. Euro deutlich überschreiten.« Er forderte eine weitere Öffnung des chinesischen Marktes. Gleichzeitig bemüht sich die Bundesregierung, dort Patentrechte abzusichern. Mit einem bilateralen Abkommen über die Ausbildung von chinesischen Prüfern durch das Deutsche Patent- und Markenamt und den Austausch von Fachleuten strebt die Bundesregierung zudem danach, die geistigen Monopolrechte der in Deutschland ansässigen Konzerne gegen chinesische Unternehmen abzusichern. Das Ausmaß der Konkurrenz machte Bundeskanzlerin Merkel deutlich, als sie als Reaktion auf das Aussetzen der WTO-Verhandlungen verkündete, dass sie im

Gegensatz zu dem Vorschlag des britischen Premierministers Blair unter ihrer G8-Präsidentschaft im Jahre 2007 nicht gedenke, die G8 um China und Indien zu erweitern. Außerdem ließ sie verlauten, dass die Tagesordnung der G8-Treffen zu breit angelegt sei und sich zu sehr mit Entwicklungsfragen beschäftige. Stattdessen würde es ihr darum gehen, sich mehr auf Weltwirtschaftsfragen im engeren Sinne – wie Währungsdisparitäten – zu konzentrieren. Energiesicherheit und die Abschirmung geistiger Eigentumsrechte hätten für sie ebenfalls höchste Priorität (Benoit/Schieritz 2006). Noch schrillere Töne waren in der medialen Öffentlichkeit in der September-Ausgabe des »Spiegel« zu lesen: Der Journalist Gabor Steingart bezeichnet China in der Titelgeschichte als »Angreiferstaat«, den es mit Hilfe einer EU-US-Freihandelszone einzudämmen gilt (Steingart 2006). Auch die Bundeskanzlerin, eine konservative Atlantikerin, hat für diesen Vorschlag Interesse geäußert. Die EU-Kommission allerdings agiert in eine andere Richtung.

Mehr Druck auf Schwellenländer durch die Bundesregierung.

5.2 Multi und Bi – Die handelspolitische Mehrebenen-Strategie

Am 4. Oktober verkündete Handelskommissar Mandelson die neue EU-Handelsstrategie, welche zum Ziel hat, »Handelspolitik in die Wettbewerbsfähigkeits- und ökonomische Reform-Agenda zu integrieren«. Die neue Strategie mit dem Titel »Global Europe« (European Commission 2006a) bietet einen Generalentwurf für die künftige europäische Handelspolitik. Bilaterale Freihandelsverträge mit asiatischen Staaten gehören zum Kern dieses Konzepts: »China will be the single greatest challenge for EU Trade policy in the years to come. The European Commission will set out a comprehensive new strategy on China at the end of October 2006.« Noch am Tag des Aussetzens der WTO-Verhandlung in Genf hatte z.B. Oxfam vor einer nun einsetzenden Schwemme bilateraler Handelsverträge gewarnt: »Wir befürchten, dass das multilaterale System noch mehr in die Krise gerät« (Oxfam Deutschland 2006). Dem liegt die Annahme zu Grunde, dass multilaterale Vereinbarungen grundsätzlich »positiver« seien als bilaterale. Tatsächlich verfolgen Regierungen mit beiden Strategien dasselbe Ziel: Eine Verschärfung der Handelsliberalisierung auf allen Ebenen im Interesse der transnationa-

len Unternehmen. Die EU treibt seit Jahren eine handelspolitische Mehrebenen-Strategie voran. Das offensive Abschließen bilateraler Handelsabkommen gehört dazu (wie z.B. mit Südafrika, Chile, Mexiko). Weitere werden derzeit ausgehandelt (Mercosur u. AKP-Staaten) und zahlreiche neue Vorhaben werden derzeit intensiv vorbereitet (mit Asean, Indien und Südkorea) – ganz gleich, ob und wie die WTO-Runde zu einem Abschluss gebracht wird. In seinem Kommentar zum Kollaps der Gespräche in Genf bekräftigte der BDI-Hauptgeschäftsführer Ludolf von Wartenberg, was bereits seit längerem in Brüssel an Konzepten ventiliert wurde: »Die EU ist gefordert, nach vorne zu schauen und ihre handelspolitische Strategie der Realität anzupassen. Naturgemäß müssen bilaterale und regionale Handelsabkommen jetzt eine zentrale Rolle bekommen. Besonderes Augenmerk sollte die EU den stark wachsenden asiatischen Ländern widmen« (BDI 2006). Bilaterale Verträge sind kein neues Phänomen – sie dienen schon seit geraumer Zeit dazu, den alten »multilateralen Wein« (z.B. die Singapur-Themen) in »neuen Schläuchen« zu servieren. Zudem ist der EU-Kommission klar, dass

Zugunsten transnationaler Konzerne: die neue »Global Europe«-Strategie der EU.

selbst bei einem baldigen Abschluss der Doha-Runde die Konzerninteressen weit über das in der WTO derzeit Mögliche hinausgehen.

Eine Mehrebenen-Politik verfolgt die EU-Kommission aber auch in anderer Hinsicht: Bei der künftigen EU-internen Gesetzgebung und Regulierung soll nicht nur das europäische, sondern auch das internationale Business zu Wort kom-

men. Konsultationen mit Gewerkschaften und anderen zivilgesellschaftlichen Gruppen finden mit keinem Wort Erwähnung (Maes/Frein/Fuchs 2006). Ob die neue EU-Konzernagenda allerdings in der Form umgesetzt werden kann wie geplant, hängt auch von den Antworten dieser Akteure ab.

6 Fazit: Es gibt Alternativen!

17

Der Freihandelsblock ist multipolarer geworden, die weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnisse werden sich weiter verschieben und die Hegemonie des Nordens in den internationalen Organisationen (WTO, IWF, WB) wird verstärkt in Frage gestellt werden. Was sich allerdings nicht ändert, sind die sozialen und ökonomischen Spaltungen und die Ungerechtigkeiten, die die neoliberale Form der Globalisierung impliziert. Die globale Konkurrenz wird den Armen und den Beschäftigten weltweit weiter zusetzen. Diese Verwerfungen jedoch führen weltweit zu Protesten und der Entwicklung alternativer Konzepte. Soziale Bewegungen, Gewerkschaften und Nichtregierungsorganisationen engagierten sich in den vergangenen Monaten gegen die Welthandelsorganisation (WTO) bzw. die dort verhandelnden Regierungen: z.B. die indische Bharatiya Kisan Union, Mitgliedsorganisation des globalen KleinbäuerInnen-Netzwerks La Via Campesina, am 17. Januar dieses Jahres in Allahabad, Uttar-Pardesh. Dort versammelten sich 50.000 BäuerInnen, um ihrer Ablehnung der Ergebnisse der WTO-Ministerkonferenz von Hongkong im Dezember 2005 Ausdruck zu verleihen. Oder der südafrikanische Gewerkschaftsbund COSATU, welcher im Zuge eines landesweiten Generalstreiks gegen die Verhandlungen über Zollsensenkungen bei Industriegütern (NAMA) und das Dienstleistungsabkommen (GATS) am 18. Mai dieses Jahres demonstrierte.

Am avanciertesten sind die alternativen Vorstellungen zu einer globalen Landwirtschaft jenseits des Liberalisierungsparadigmas und der Exportorientierung des WTO-Agrarabkommens. »WTO raus aus der Landwirtschaft!« lautet ein Motto der internationalen KleinbäuerInnen-Organisation La Via Campesina. Ihr geht es um das »Recht auf Ernährungssouveränität«, d.h. das Recht jeder Gemeinschaft, ihre Landwirtschafts- und Ernährungspolitik selbst zu bestimmen. Dazu gehört das Recht selbst zu produzieren, was den Zugang zu Produktionsmitteln wie Boden, Wasser, Saatgut

und Krediten voraussetzt (Via Campesina 2003). Das Konzept der Ernährungssouveränität basiert auf den unmittelbaren politischen und sozialen Rechten von BäuerInnen, erstreckt sich aber bis hin zu Vorstellungen makro-ökonomischer Regulierung durch Schutzzölle.

Der Zugriff der GATS-Regeln auf Sektoren, in dem auch öffentliche Dienstleistungen angeboten werden, ist weltweit in Auseinandersetzungen um Privatisierung thematisiert worden. Privatisierung bedeutet die Zurückdrängung von sozialen, ökologischen und demokratischen Ansprüchen, die an Dienstleistungen wie Wasser- und Energieversorgung, Bildungseinrichtungen und vieles mehr gestellt werden können, zugunsten der Profitorientierung. Die Reichweite des GATS, das Privatisierung und Liberalisierung rechtlich auf internationaler Ebene fest schreibt, wird reduziert, wenn Dienstleistungen in der öffentlichen Hand verbleiben und gesellschaftlicher demokratischer Kontrolle unterworfen werden. Denn dadurch sind sie nicht »handelbar«, können also nicht von transnationalen Konzernen aufgekauft werden (Dickhaus/Dietz 2005, Passadakis 2004, Deckwirth/Fette/Rügemer 2004).

Gegen die Verhandlungen über Zollsensenkungen bei Industriegütern (NAMA) führen Nichtregierungsorganisationen und insbesondere Gewerkschaften im Süden das Recht auf Entwicklung an. Zu diesem gehört eine eigenständige Industriepolitik, die als eines unter vielen auch auf Zölle als Instrument zurückgreifen können muss, um sich entwickelnde Industriezweige und Beschäftigungsmöglichkeiten zu schützen. Auch Auflagen für multinationale Konzerne, wie Joint Venture zu bilden, oder wie bei der Produktion auf lokale Vorprodukte zurückzugreifen, sind entwicklungspolitisch wichtige durch die WTO bedrohte Regeln. Ein jüngster Versuch, über die Nationalisierung mehr Mittel für ein Entwicklungsmodell bereitstellen zu können, das die soziale Ungleichheit vermindert, wurde von der bolivianischen Regierung gestartet (Fritz 2006).

Durch weltweiten Protest werden Alternativen sichtbar.

Alternative Entwicklungsmodelle für mehr soziale Gleichheit.

Veränderungen der Kräfteverhältnisse auf den nationalen Ebenen sind nötig.

Zudem gibt es auch bei Handelsverträgen erste alternative Ansätze. So gibt es Vorschläge für entwicklungsfreundliche Investitionsabkommen (Mann/Moltke/Peterson 2005); desweiteren initiierte die Regierung Venezuelas das ökonomische Integrationsprojekt ALBA (»Bolivarische Alternative für Lateinamerika«), das als Gegenmodell zur US-Vision einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (FTAA) lanciert wird. Handelspolitisch stützt es sich bisher allerdings lediglich auf zahlreiche bilaterale Abkommen mit Kuba. Darüber hinaus wurde ein Prozess »ALBA von unten« angestoßen, bei dem die venezolanische Regierung Vernetzung jenseits der Regierungsebene fördert, wie z.B. einen Fonds für Know-How-Transfer unter selbstverwalteten Betrieben in Südamerika.

Angesichts der manigfachen Alternativen zu einem Abkommen der Welthandelsorganisation, in dem sich das Profit-

interesse der exportorientierten Unternehmen aus Nord und Süd kristallisiert, und soziale, ökologische und demokratische Belange ausschließt, forderten deshalb im Juni 2006 über 100 internationale NGOs von Attac über Friends of the Earth und Third World Network bis hin zu Via Campesina in einem Brief die Handelsminister der WTO-Mitgliedsstaaten auf, die Doha-Agenda zu beerdigen (OWINFS 2006). An ihrer Stelle sei ein Paradigmenwechsel hin zu einem an sozialen Rechten und ökologischer Entwicklung orientierten Handelsregime nötig und möglich. Bis es jedoch tatsächlich zu dieser ersehnten Neuausrichtung der globalen Handelspolitik kommt, bedarf es jedoch weitreichender Veränderungen der sozialen Kräfteverhältnisse auf den nationalen Ebenen und der transnationalen Kooperation kritischer zivilgesellschaftlicher Akteure.

7 Literatur

- Antara News (2006) Bank Indonesia confirms half of country's debt to IMF to be paid in 2006, vom 29. Mai 2006. www.antara.co.id/en/seenws/?id=13441. [28.06.2006]
- BDI (2006a) Industriezölle senken! Warum die deutsche Industrie von der Doha-Runde substantielle Verbesserungen beim Marktzugang erwartet, Berlin. www.bdi-online.org. [28.06.2006]
- BDI (2006b) BDI: Scheitern der WTO-Runde ist herber Rückschlag in der Handelspolitik, Pressemitteilung vom 24. Juli 2006, Berlin. www.bdi-online.org. [25.07.2006]
- Benoit, Bertrand/Schieritz, Mark (2006) Germany Plans to Shake Up G8 Agenda, in: Financial Times (London) vom 27. Juli 2006.
- BMW (2006) Glos bedauert Abbruch der Genfer Verhandlungen zur Doha-Runde, Pressemitteilung vom 24. Juli 2006, Berlin.
- Bormann, Sarah (2005) Sie riefen Dienstleistungen und es kamen Migranten. Mode-4: Die Regelung der Arbeitsmigration im Rahmen des GATS, Bonn: WEED.
- Braithwaite, John/Drahos, Peter (2000) Global Business Regulation, Cambridge: Cambridge University Press.
- Deckwirth, Christina (2005) Die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik. Zur Rolle europäischer Konzerne und ihrer Lobbygruppen in der WTO-Politik der Europäischen Union, Berlin: WEED.
- Deckwirth, Christina/Fette, Dominik/Rügemer, Werner (2004) GATS lokal. Privatisierung in der Kommune und die Rolle des GATS. Berlin: WEED.
- Dickhaus, Barbara/Dietz, Kristina (2005) Öffentliche Dienstleistungen unter Privatisierungsdruck. Folgen von Privatisierung und Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in Europa, Berlin: WEED.
- Eberhardt, Pia (2006, 2. Aufl.) Dick im Geschäft. Handelspolitik im Dienste des Agrobusiness, Berlin: WEED.
- Eberhardt, Pia/Passadakis, Alexis (2006) Big Business in der WTO, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Nr. 2/06, S. 139-142.
- EED/WEED (2005) Schlingerkurs am Zuckerhut. Brasiliens Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus, Bonn u. Berlin.
- European Commission (2006a) Global Europe. Competing in the World, Brussels. http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_en.htm. [5.10.2006]
- European Commission (2006b) Draft Communication on External Aspects of Competitiveness, Ref. 318/06, 28th June 2006, Brussels.
- Financial Times (2006) Lula to promote Doha talks during G8 summit, by Richard Lapper and Jonathan Wheatley, 11. Juli 2006.
- Frank, André Gunder (1998) ReOrient: Weltwirtschaft im asiatischen Zeitalter, London u.a.: University of California Press.
- Fritz, Thomas (2006) Die Plünderung ist vorbei. Boliviens Nationalisierung der Öl- und Gasindustrie, Berlin: FDCL.
- Kuruville, Benny (2006) India GATS state of (foul) play, <http://www.focusweb.org>. [26.06.2006]

- Khor, Martin (2006a) Developing Countries on Doha Talks at the G8 Summit, in: TWN Info Service on WTO and Trade Issues, 21. Juli 2006, Third World Network, www.twinside.org.sg. [21. Juli 2006]
- Maes, Marc/Frein, Michael/Peter, Fuchs (2006) Die neuen Ziele der EU-Handelspolitik. Mehr Einfluss für Konzerne. www.weed-online.org/themen/296323.html. [10.10.2006]
- Mann, Howard/Moltke, Konrad von/Peterson, Luke Eric/Cosby, Aron (2005) Model International Agreement for Investment on Sustainable Development. Negotiators' Handbook, Winnipeg: IISD.
- NAM/UNICE (2006) Joint Statement on WTO Doha Round, 15. Juni 2006, Washington, D.C.
- Nath, Kamal/Mandelson, Peter (2006) Doha Round: It's not only what we trade, but how, in International Herald Tribune, 5. Juli 2006.
- OWINFS (2006) Multilateral Trading system: time for a new approach. Letter to Trade Ministers, 26. Juni 2006, www.ourworldisnotforsale.org/showarticle.asp?search=1622. [19.07.2006]
- Oxfam Deutschland (2006) Aussetzen der WTO-Verhandlungen ist keine Lösung, Pressemitteilung vom 24. Juli 2006, Berlin.
- Passadakis, Alexis (2006) Die neue Geographie des Welthandels, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Nr. 9/06, Berlin, S. 1035-1038.
- Passadakis, Alexis (2004) Stoppt die Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen!, in: Bsirske, Frank u.a. (Hrsg.) Perspektiven! Soziale Bewegungen und Gewerkschaften, Hamburg: VSA-Verlag.
- Peters, Jürgen/Rhode, Wolfgang (2006) Brief zu den NAMA-Verhandlungen in der WTO an Bundeswirtschaftsminister Glos, vom 6. Juni 2007.
- Richter, Edelbert (2006) Neomerkantilismus – ein deutscher Sonderweg, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Nr. 9/06, S. 995-1005.
- Sinclair, Scott (2006) Crunch Time in Geneva. Benchmarks, Plurilaterals, Domestic Regulation and other Pressure Tactics in the GATS Negotiations, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Sharma, Ashok (2006) India to push for liberalized import regime at WTO, in: Financial Express/Mumbai, vom 30. Juni 2006.
- Steingart, Gabor (2006) Weltkrieg um Wohlstand, in: Der Spiegel, Nr. 37/06, Hamburg, S. 44-75.
- Stieglitz, Joseph/Charlton, Andrew (2004) An for the Development Round of Trade Negotiations in the Aftermath of Cancún, in: Financial Times vom 20. Juni 2004, London.
- The Corner House (Hrsg.) (2004) Who owns the Knowledge Economy? Political Organising Behind TRIPS, Briefing Nr. 32, Dorset.
- Via Campesina (2003) What is Food Sovereignty?, Jakarta, www.viacampesina.org.
- Weisbrot, Mark/Rosnick, David (2006) A Shrinking Market: Projections for U.S. Imports, Washington: Center for Economic and Policy Research.
- WTO (2006) Communication from Brasil and the Philippines, Working Party on Domestic Regulation, JOB (06)/133, 2. Mai 2006, Genf.

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung



weed

weed wurde 1990 gegründet und ist eine unabhängige Nichtregierungsorganisation. Wir sind mit dem Ziel angetreten, in der Bundesrepublik Deutschland mehr Bewusstsein für die Ursachen der weltweiten Armut- und Umweltprobleme zu schaffen. weed engagiert sich in nationalen und internationalen Netzwerken und führt Organisationen und Initiativen in Nord und Süd zusammen.

Themenschwerpunkte:

- Internationale Verschuldung, Entschuldungsinitiativen und die Rolle Deutschlands
- IWF und Weltbank: Politik, Projekte und Programme
- Reform und Demokratisierung der internationalen Finanzmärkte
- Internationale Handelspolitik und WTO
- Nord-Süd-Politik der Europäischen Union
- Internationale Umwelt- und Entwicklungspolitik

Die Instrumente unserer Arbeit:

- Wir erstellen Recherchen, Hintergrundmaterialien und Arbeitspapiere, z.B. den periodisch erscheinenden »weed-Schuldenreport«.
- weed führt Kampagnen durch, informiert politische Entscheidungsträger und interveniert in politische Entscheidungsprozesse.
- Wir wollen Bewusstsein schaffen durch die Veranstaltung von Seminaren, Workshops und Tagungen. Wir kooperieren intensiv mit Medien und betreiben Öffentlichkeitsarbeit.
- weed arbeitet in nationalen und internationalen NRO-Netzwerken mit.

Schreiben Sie uns oder rufen Sie einfach an:

weed

Torstr. 154, D-10115 Berlin

Tel.: +49-(0)30-27 58-21 63

Fax: +49-(0)30-27 59-69 28

weed

Bertha-von-Suttner Platz 13, 53111 Bonn

Tel.: +49-(0)228-766 13-0

Fax: +49-(0)228-963 82 06

weed@weed-online.org

www.weed-online.org

weed bewegt – bewegen Sie weed!

Unterstützen Sie die Arbeit von weed und spenden Sie:

Bank für Sozialwirtschaft (BLZ 100 205 00)
Konto-Nr. 3220600

oder online Spenden <http://www.weed-online.org/about/spenden/index.html>

Werden Sie Mitglied:

Einfach das Formular zum Beitritt unter <http://www.weed-online.org/about/join.html> ausfüllen.

Neuerscheinungen:

Internationale Steuern

Globalisierung regulieren
Entwicklung finanzieren

Aus dem Inhalt:

- Hamster im Rad? – Zur Geschichte der Entwicklungsfinanzierung
- Devisentransaktionssteuer
- Umweltsteuern
- Andere innovative Steuern
- Neue Dynamik? – Politische Erfolgsbedingungen internationaler Steuern
- Handlungsorientierungen

Autor: Peter Wahl

56 Seiten

Schutzgebühr EUR 5,00 (Mitglieder EUR 4,00),
zzgl. Versand



Dick im Geschäft

Handelspolitik im Dienste des Agrobusiness

Aus dem Inhalt:

- Die Macht des Agrobusiness im globalen Handel
- »WTO macht Hunger« – Agrarpolitik unter dem Dach der WTO
- Umkämpfte Natur – Gentechnik und die Aneignung natürlicher Ressourcen
- Widerstand keimt auf – Gegenkräfte und Konzepte

Autorin: Pia Eberhardt

Schutzgebühr (zzgl. Versandkosten): EUR 5,00 (Mitglieder EUR 4,00), Berlin, Oktober 2005



IISBN-10: 3-937383-41-7
ISBN-13: 978-3-937383-41-5

