

Die Fesseln des EU-Indien- Freihandelsabkommens

Die indische Wirtschaft
im Visier der
Europäischen Union

eed
Evangelischer
Entwicklungsdienst



weed

Impressum

Die Fesseln des EU-Indien-Freihandelsabkommens

Die indische Wirtschaft im Visier der Europäischen Union

Autorin:

Shefali Sharma

Herausgeber:

Evangelischer Entwicklungsdienst e.V. - EED

Ulrich-von-Hassel-Str. 76
D-53123 Bonn

Telefon: +49-(0)228-81 01-0
Fax: +49-(0)228-81 01-150
E-Mail: eed@eed.de
Internet: www.eed.de/welthandel

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung e.V. - WEED

Eldenaer Str. 60
D-10247 Berlin

Telefon: +49-(0)30-275-82 163
Fax: +49-(0)30-275-96 928
E-Mail: weed@weed-online.org
Internet: www.weed-online.org

Übersetzung aus dem Englischen:

Christina Deckwirth (WEED), Marie Halbach (WEED)

Redaktion:

Christina Deckwirth (WEED), Michael Frein (EED), Stefan Tuschen (EED), Vera Wegmann (WEED)

Titelkarrikatur:

Julinka Ehardt

Layout:

WARENFORM, Berlin

Herstellung:

Buntherhund Berlin

Gedruckt auf Umweltpapier,

Gefördert von der InWEnt gGmbH aus Mitteln des BMZ

ISBN: 978-3-937383-63-7

Bonn und Berlin, 2009

Inhalt

Zusammenfassung	2
1. Einleitung	5
2. Die „Konzernagenda“ für das EU-Indien-Freihandelsabkommen	6
2.1. Die Wirtschaftsinteressen der EU	7
2.2. Indiens wirtschaftliches Interesse an der Aufhebung der nicht-tarifären Handelsbarrieren der EU	9
3. Mögliche Auswirkungen auf die sozioökonomische Entwicklung und die Lebensgrundlagen der indischen Bevölkerung	12
3.1. Der größere Kontext: Das wahre Gesicht des indischen Wirtschaftswachstum	12
3.2. Gefahren für die landwirtschaftliche und gewerbliche Produktion	13
3.3. Dienstleistungen und Investitionen	18
3.4. Investitionen in die Zukunft?	29
3.5. Investitionen im Freihandelsabkommen	30
3.6. Geistiges Eigentum: Stehen Eigentumsrechte über der Ernährungssicherheit und dem Zugang zu Medikamenten?	32
3.7. Öffentliche Beschaffung	35
4. Stand der Verhandlungen	38
5. Fazit	39
Literatur	41
Webseiten	43

GELD

IST

NICHT

ALLES.

ZENSUR



**Damit in unseren Publikationen alles steht,
was wichtig ist. SPENDEN Sie für WEED**

Diese Broschüre ist nur für Sie kostenlos. Aber die Autoren, unser Büro und die Druckkosten müssen bezahlt werden. Kritische Informationen sind nie kostenlos. WEED benötigt Ihre finanzielle Unterstützung, um weiterhin kritische und unbequeme Broschüren und Hintergrundtexte erstellen zu können. Ihre Spende für WEED ist steuerlich absetzbar, denn wir sind ein gemeinnütziger Verein. Auf <http://www.weed-online.org/about/spenden.html> können Sie bequem online spenden.

Besser als spenden: Werden Sie WEED-Mitglied!

Als Mitglied helfen Sie, dass WEED politisch unabhängig, kritisch und unbequem bleibt. Darüber hinaus informieren wir Sie regelmäßig über unsere Arbeit, über politische Ereignisse, Entscheidungen und Hintergründe in der Nord-Süd- und Umweltpolitik. Sie erhalten monatlich den Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung, ca. 4 – 6 Sonderdienste zu Spezialthemen, sowie einen Mitglieder-Rabatt auf alle Publikationen. Als WEED - Mitglied sind Sie vernetzt mit Aktiven und Fachleuten aus Politik, Wissenschaft, Nichtregierungsorganisationen und sozialen Bewegungen.

Sie möchten Mitglied werden? Einfach den unten stehenden Coupon ausfüllen und an: WEED e.V., Eldenaer Str. 60, 10247 Berlin senden.

Ja, ich möchte WEED - Mitglied werden! Die Mitgliedschaft beginnt am: 01. _____ 200____, ich zahle:

- 10,40 EUR pro Monat - Standard-Beitrag (124 EUR pro Jahr)
- 5,20 EUR pro Monat ermäßigt (62 EUR pro Jahr) - für StudentInnen, Arbeitslose, etc.
- 300,- EUR pro Jahr Förder-Beitrag (d.h. ich erhalte automatisch jede neue WEED-Veröffentlichung kostenlos, zu allen öffentlichen Veranstaltungen von WEED werde ich persönlich eingeladen.)
- Ich unterstütze WEED zusätzlich, indem ich jährlich _____ spende.

Zahlungsweise: jährlich halbjährlich (nur bei vorliegender Einzugsermächtigung)

Ich erteile WEED bis auf Widerruf eine Einzugsermächtigung für den Mitgliedsbeitrag:

Name der Bank: _____ Konto-Nr.: _____ Bankleitzahl: _____

- Ich bin damit einverstanden, die Einladung zur Mitgliederversammlung per E-Mail zu erhalten.
- Ich möchte den Informationsbrief W&E zusätzlich zur gedruckten Ausgabe als PDF per E-Mail erhalten.
- Mir genügt es, den Informationsbrief W&E nur als PDF per E-Mail zu erhalten.

Name, Vorname: _____ Straße, Hausnummer: _____

Postleitzahl, Ort: _____ E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Zusammenfassung

Im Oktober 2006 legte die Europäische Kommission ihre neue Außenhandelsstrategie „Global Europe: Competing in a Globalized World“ vor. Die Global Europe-Strategie sieht eine Reihe neuer und umfassender Freihandelsabkommen vor, mit denen die EU eine aggressive Politik der Marktöffnung und der Ausbeutung von Rohstoffen im Globalen Süden verfolgt. Indien ist ein Schlüsselland der Global Europe-Strategie. Allein schon aufgrund seiner Größe hat Indien eine hohe ökonomische Bedeutung. Darüber hinaus ist der indische Markt durch zahlreiche tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse stark geschützt. Die EU strebt nun an, diese Handelshemmnisse anzugreifen: Ihr Ziel ist es, durch den Abschluss eines weitreichendes Handels- und Investitionsabkommens ihren Konkurrenten auf dem Weltmarkt zuvorzukommen. Für beide Länder steht ökonomisch viel auf dem Spiel: Die EU ist Indiens größter Handelspartner; und für die EU rangiert Indien immerhin auf Rang neun der Liste der bedeutendsten Handelspartner. In Indien wird der Abschluss eines EU-Indien-Freihandelsabkommens jedoch die Ernährungssicherheit, die Lebensgrundlagen der lokalen Bevölkerung sowie den politischen Handlungsspielraum indischer Entscheidungsträger massiv beeinflussen. Eben diese Auswirkungen stehen im Zentrum dieser Broschüre.

Die treibenden Kräfte des geplanten Freihandelsabkommens sind neben der Europäischen Kommission auch mächtige deutsche und europäische Lobbygruppen wie der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), das European Services Forum (ESF) und die European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA). Die Wirtschaftsverbände und die Europäische Kommission verfolgen gemeinsame Interessen. Dazu zählt, die folgenden Maßnahmen in einem EU-Indien-Freihandelsabkommen zu verankern: hohe Zollsenkungen, umfassende Liberalisierungsmaßnahmen in den Bereichen Dienstleistungen, Investitionen und öffentliches Beschaffungswesen sowie weitreichende Schutzregelungen für geistige Eigentumsrechte.

Obwohl die indische Wirtschaft in den letzten Jahren ein Wachstum von 8-10% verzeichnete, lebt in Indien immer noch der weltweit größte Anteil armer und mittelloser Menschen. 92% der 457 Millionen erwerbstätigen Inder sind im informellen Sek-

tor beschäftigt und bestreiten ihren Lebensunterhalt mit einem geringen und ungesicherten Einkommen. Die indische Regierung schätzt, dass bis 2020 etwa 200 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen werden müssen, um die derzeitige Arbeitslosigkeit aufzufangen und auch den Menschen, die in naher Zukunft neu in den Arbeitsmarkt eintreten werden, eine Beschäftigung zu ermöglichen. Weniger als ein Drittel der indischen Bevölkerung profitiert von deutlichen Lohnzuwächsen; insgesamt geht die Schere zwischen Arm und Reich weiter auseinander. Bei dem indischen Wirtschaftswachstum handelt es sich folglich vor allem um „jobless growth“, d.h. Wachstum, das keine Arbeitsplätze schafft.

Vor dem Hintergrund der Finanz-, Ernährungs- und Energiekrisen ist der politische Handlungsspielraum zukünftiger Regierungen ein wichtiger Aspekt bei der Bewertung des Freihandelsabkommens. Die derzeitigen Vorschläge für ein zukünftiges Freihandelsabkommen werden die Ernährungssicherheit und auch die Existenzgrundlage für die Beschäftigten in der Landwirtschaft und in der Industrie weiter gefährden. Das geplante EU-Indien-Freihandelsabkommen sieht den Abbau von Zöllen und anderen Exportbeschränkungen vor und schneidet der indischen Regierung gleichzeitig die Möglichkeit ab, ausgleichende Schutzmaßnahmen für bedrohte Wirtschaftszweige, Regionen oder Bevölkerungsschichten anzuwenden. In Kombination mit den derzeitigen Vorschlägen in den WTO-Verhandlungen würde das geplante Freihandelsabkommen Indien hohen Preisschwankungen und einer Welle von Importen aussetzen. Dies ist vor allem für die fünf Millionen Menschen eine besonders große Gefahr, die von dem Anbau nur eines einzigen Agrarproduktes abhängig sind.

Die Liberalisierungsvorhaben für den industriellen Sektor, die Fischerei und die Rohstoffmärkte werden die Arbeitsbedingungen weiter verschlechtern und viele Arbeitsplätze gefährden. Dies gilt vor allem für die Beschäftigten im Exportsektor sowie für diejenigen Menschen, deren Arbeitsplätze durch Rationalisierungsmaßnahmen infolge von Produktionssteigerungen in der industriellen Fertigung ohnehin bereits bedroht sind. Die weitere Liberalisierung des indischen Handels- und Investitionsregimes könnte zu einer Verdrängung ganzer Bran-

chen führen. Besonders bedroht sind zum Beispiel kleinere Fischereibetriebe, die nicht länger bestehen können, wenn große europäische Schleppnetz-fischer Zugang zum indischen Markt erhalten. Auch die Ausbeutung natürlicher Ressourcen wird durch weitere Marktöffnungen vorangetrieben. Dadurch würden sich die lokalen Konflikte und Proteste gegen gewaltsame Landvertreibungen durch große Industrie- und Rohstoffkonzerne weiter verschärfen. Darüber hinaus führen drastische Zollsenkungen zu einem Verlust von Staatseinnahmen, was wiederum einen Abbau staatlicher Sozialleistungen sowie Steuererhöhungen für heimische Unternehmen und Privathaushalte zur Folge hat.

Die geplante Liberalisierung von Investitionsregimen bezieht sich – anders als in der WTO – nicht nur vorrangig auf den Dienstleistungssektor, sondern umfasst auch den Industriesektor. Dabei sind nur diejenigen Sektoren ausgenommen, in denen die EU besondere Schutzinteressen verfolgt. Die beabsichtigte Liberalisierung im Dienstleistungssektor bedroht unter anderem zahlreich sensible Sektoren. Dies gilt zunächst für die Finanzdienstleistungen. Die derzeitige Finanzkrise führte noch einmal deutlich vor Augen, dass die Liberalisierung von Finanzdienstleistungen zu hochriskanten Spekulationen, vermehrten Bankenzusammenbrüchen und einem Verlust von Transparenz geführt hat. In Indien hätte eine weitere Liberalisierung zur Folge, dass der indische Finanzmarkt verstärkt die Schwankungen und Krisen der globalen Finanzmärkte ausgesetzt wird. Damit wird der Zugang zu Finanzdienstleistungen insbesondere für die ärmere Bevölkerung weiter verschlechtert. Die Liberalisierung von Vertriebsdienstleistungen gefährdet nicht nur den heimischen Einzel- und Großhandel. Sie betrifft die gesamte Zulieferkette und bedroht damit die Existenzgrundlage für Kleinhändler und Straßenverkäufer, die im Wettbewerb mit den großen europäischen Handelskonzernen nicht bestehen können. Offizielle Schätzungen gehen davon aus, dass 12 Millionen kleinere Einzelhändler ihre Existenzgrundlage verlieren könnten. Darin ist noch nicht der informellen Sektor rund um den Einzelhandel enthalten, in dem hauptsächlich die arme Bevölkerung eine Beschäftigung gefunden hat. Große Handelsunternehmen wie die Metro AG wurden bereits mit Klagen überzogen und stießen auf den Protest lokaler Gruppen und sozialer Bewegungen. Auch im Trink- und Abwassersektor sind Konflikte mit der indischen Bevölkerung vorprogrammiert. Es scheint sehr wahr-

scheinlich, dass die EU in diesem Bereich Liberalisierungsforderungen stellen wird, um europäischen Unternehmen wie Suez und Veolia/Vivendi Markt-zugang zu verschaffen.

Die Forderungen der EU zum Schutz geistigen Eigentums gehen über die WTO-Bestimmungen im TRIPS-Abkommen hinaus („WTO-plus“) und würden Änderungen in der indischen Gesetzgebung zum Vorteil europäischer Saatgut- und Pharmakonzerne erzwingen. Dadurch wäre es kaum noch möglich, die heimische Biodiversität und die genetische Vielfalt indischer Nutzpflanzen zu schützen. Auch die Kosten für Saatgut könnten steigen, wenn kommerzielle Saatguthersteller durch das von der EU angestrebte System zum Sortenschutzrecht (UPOV 1991) vermehrt an Einfluss gewinnen. Dies hätte wiederum Auswirkungen auf die Ernährungssicherheit und unterminiert gleichzeitig die noch junge indische Gesetzgebung von 2001 zum Schutz der Sortenvielfalt und der Rechte der Bauern und Bäuerinnen. Die EU fordert weiterhin Datenexklusivität, d.h. ausschließliche Zugangsrechte zu bestimmten Forschungsdaten, und andere eigentumsrechtliche Auflagen. Der Handlungsspielraum der indischen Regierung, Zwangslizenzen für die Generikaproduktion auszustellen, würde somit stark reduziert werden. Dadurch würde der Bevölkerung der Zugang zu günstigen Medikamenten verwehrt oder zumindest erschwert werden. Die Implementierung umfassender Regulierungen zum Schutz des geistigen Eigentums hätte daher zur Folge, dass umfangreiche Patentmonopole gewährt würden, von denen vor allem die europäischen Pharmakonzerne profitieren würden.

Das öffentliche Beschaffungswesen umfasst etwa 13% des indischen BIP. Die Forderung der EU, die öffentliche Auftragsvergabe für europäische Unternehmen zu öffnen, würde den politischen Handlungsspielraum der indischen Regierung ebenfalls stark einschränken. Das Freihandelsabkommen würde die indische Regierung zwingen, europäische Unternehmen für den Wettbewerb um öffentliche Ausschreibungen zuzulassen. Die politische Steuerung im Rahmen des öffentlichen Beschaffungswesens ist jedoch ein wichtiges Instrument, um kleine und mittelständische Unternehmen, strukturschwache Regionen und ärmere Bundesstaaten gezielt zu fördern. Insbesondere in der Rezession ist die Steuerung der öffentlichen Beschaffung ein wichtiges Instrument, um die heimische Produktion zu stützen. Aus diesem Grund lehnt In-

dien Verhandlungen über das öffentliche Beschaffungswesen derzeit noch ab.

Insgesamt zeigt sich, dass das EU-Indien-Freihandelsabkommen gravierende Auswirkungen auf die Ernährungssicherheit und die Existenzgrundlagen der indischen Bevölkerung haben wird und gleichzeitig den politischen Handlungsspielraum für zukünftige Regierungen erheblich einschränkt. Die anhaltenden globalen Finanz-, Lebensmittel- und Energiekrisen führen die Fallstricke einer Freihandelspolitik vor Augen, die sich vor allem auf den Glauben stützt, dass „freie Märkte“ in jedem Fall die richtigen Ergebnisse hervorbringen. Die Krisen verdeutlichen zudem die Notwendigkeit, die Handelspolitik zu demokratisieren, indem Parlamenten und

zivilgesellschaftlichen Akteuren Mitspracherechte in den Entscheidungen der Regierungen gewährt werden. Auch sollten die indische Regierung und die Europäische Kommission dazu angehalten werden, Rechenschaft gegenüber der eigenen Bevölkerung abzulegen. Das EU-Indien-Freihandelsabkommen muss daher sorgfältig auf seine Auswirkungen auf die Ernährungssicherheit und die Lebensgrundlagen der indischen Bevölkerung sowie den wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum überprüft werden.

Dabei ist eine Schlüsselfrage, inwiefern die deutsche und europäische Handelspolitik zu globaler Gerechtigkeit und Zukunftsfähigkeit beiträgt*. Ohne eine solche Überprüfung und ohne Veränderungen der derzeitigen Entwürfe und Forderungen muss der Abschluss des Abkommens verhindert werden.

* Brot für die Welt, EED, BUND 2008, insbesondere Kapitel 18, S. 512 ff.

1. Einleitung

Die laufenden WTO-Verhandlungen im Rahmen der sogenannten Doha-Runde befinden sich noch immer in einer tiefen Krise und schreiten kaum voran. Dadurch setzt sich der Trend unverändert fort, die Liberalisierung der Handels- und Investitionspolitik nun durch den Abschluss von bilateralen und regionalen Freihandelsabkommen weiter voranzutreiben. Während im Jahr 1990 nur 20 Abkommen beim GATT notifiziert wurden, stieg diese Zahl im Jahr 2007 bereits auf 159 an.¹ Insgesamt wurden bis zum Jahre 2007 241 Handels- und Investitionsabkommen sowie Abkommen über die wirtschaftliche Zusammenarbeit samt Investitionsbestimmungen und etwa 2.570 bilaterale Investitionsabkommen (Bilateral Investment Treaties, BITs) unterzeichnet.²

Da die stockende Doha-Runde kaum noch die Erwartungen europäischer Konzerne erfüllt, machten sich diese auf die Suche nach neuen Wegen, ihre globalen Expansionsinteressen abzusichern. Die Erschließung des asiatischen Marktes hat dabei Priorität. Dies gilt neben China vor allem für Indien, das Prognosen zufolge zukünftig zur sechstgrößten Ökonomie aufsteigen wird. So schreibt die Europäische Kommission über Indien:³

Indien bietet einen großen Markt, hohes Wirtschaftswachstum, aber auch hohe tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, die den Interessen der EU entgegenlaufen. Darüber hinaus hat Indien zwar bislang noch keine Freihandelsabkommen mit den Hauptwettbewerbern der EU unterzeichnet. Allerdings befinden sich derzeit einige Freihandelsabkommen in Vorbereitung oder werden bereits ausgehandelt.⁴

Im Oktober 2006 erklärte die Europäische Kommission ihre Absicht, „weitere Märkte zu erschließen und neue Handelsmöglichkeiten zu schaffen“, um zum einen die Wettbewerbsfähigkeit der EU auf dem Weltmarkt zu steigern und zum anderen den europäischen Binnenmarkt zu stärken. Das Dokument „Global Europe: Competing in a Globalized World“ stellt eine aggressive Marktöffnungsstrategie dar, die durch umfassende regionale und bilaterale Handelsabkommen abgesichert werden soll. Die Inhalte dieser neuen Freihandelsabkommen sollen weit über die Bestimmungen der WTO hinausgehen.⁵

Im Juni 2007 nahmen Indien und die EU Gespräche zu einem bilateralen Freihandelsabkommen auf, die im Dezember 2008 zum Abschluss kommen sollten. Seit Beginn der Gespräche haben mittlerweile fünf Verhandlungsrunden stattgefunden. Eine sechste Verhandlungsrunde, die für den Dezember 2008 angesetzt war, musste verschoben werden. Die Verhandlungen schritten zunächst zügig voran, indem zahlreiche Dokumente und Textentwürfe ausgetauscht und beraten wurden. Diese Dokumente sind allerdings für die Öffentlichkeit beider Verhandlungsparteien nicht zugänglich. Nur einige ausgewählte Regierungsbeamte und Wirtschaftsvertreter werden auf offiziellem Weg in die Details der Gespräche eingeweiht.

Die endgültige Ausgestaltung des Freihandelsabkommens wird großen Einfluss auf den politischen Handlungsspielraum der indischen Regierung sowie die Lebenssituation eines Großteils der indischen Bevölkerungen haben. Auswirkungen auf die soziale und wirtschaftliche Gerechtigkeit werden bei beiden Verhandlungspartnern zu erwarten sein. Diese Studie untersucht daher nicht nur die ökonomischen Interessen der Europäischen Kommission, der indischen Regierung sowie der Wirtschaftslobbys und skizziert den Stand der Verhandlungen, sondern analysiert vor allem die möglichen Auswirkungen der Verhandlungen für Indien vor dem Hintergrund sozioökonomischer Entwicklungen.

Die Verhandlungstexte sind nicht öffentlich zugänglich.

Die endgültige Ausgestaltung des Freihandelsabkommens wird großen Einfluss auf den politischen Handlungsspielraum der indischen Regierung sowie die Lebenssituation eines Großteils der indischen Bevölkerungen haben. Auswirkungen auf die soziale und wirtschaftliche Gerechtigkeit werden bei beiden Verhandlungspartnern zu erwarten sein. Diese Studie untersucht daher nicht nur die ökonomischen Interessen der Europäischen Kommission, der indischen Regierung sowie der Wirtschaftslobbys und skizziert den Stand der Verhandlungen, sondern analysiert vor allem die möglichen Auswirkungen der Verhandlungen für Indien vor dem Hintergrund sozioökonomischer Entwicklungen.

¹ UNCTAD 2007a:55

² UNCTAD 2007b:10

³ European Commission 2006:8

⁴ European Commission 2007:2

⁵ Siehe European Commission 2006 und Fuchs 2007

2. Die „Konzernagenda“ für das EU-Indien-Freihandelsabkommen

„...wettbewerbsfähigen europäischen Unternehmen muss durch interne politische Maßnahmen Zugang zu neuen Märkten geschaffen und ein sicherer Rahmen für ihr Handeln auf dem Weltmarkt garantiert werden. Das ist unsere Zielsetzung.“

Peter Mandelson, damaliger EU Handelskommissar⁶



Die Dokumente der Verhandlungspartner werden vor der Öffentlichkeit geheim gehalten. Foto: Elodie Jambert

Die EU drängt auf ungehemmten Marktzugang für europäische Unternehmen.

Die Europäische Union ist Indiens wichtigster Handelspartner. 20% des indischen Güterhandels werden mit der EU abgewickelt, das Handelsbilanzdefizit zur EU beträgt drei Milliarden Euro.⁷ Umgekehrt rangiert Indien als der neuntgrößte Handelspartner der EU, d.h. 2,1% des Handelsvolumens der europäischen Mitgliedsstaaten entfällt auf den Handel mit Indien.⁸ Die wirtschaftliche Übermacht der EU wird bei einem Vergleich des jeweiligen Bruttoinlandsprodukts deutlich: Das indische BIP entspricht lediglich 8,4% des europäischen BIPs. Die handelspolitische Konzernagenda der EU, d.h. die gemeinsamen Positionen der Europäischen Kommission und der großen europäischen Konzerne, zielt auf eine umfassende Deregulierung der Handels- und Investitionsregime – und zwar sowohl in der EU als auch in den Zielländern für europäische Exporte und Auslandsinvestitionen. Ziel ist

es, den europäischen Unternehmen möglichst ungehemmten Marktzugang zu verschaffen. Weitreichende Freihandelsabkommen, wie das geplante EU-Indien-Abkommen, würden europäischen Unternehmen den Zugang zu Ressourcen aus Entwicklungsländern erleichtern, um auf diese Weise ihre Strategien der Wertsteigerung durch Handel und sogenanntes „global sourcing“ zu optimieren. Auch europäische Regierungen sind im Rahmen von Freihandelsabkommen dazu gezwungen, ihre eigenen Handels- und Investitionsregime zu liberalisieren, da die Freihandelsabkommen eine Angleichung des Stands der Marktöffnungen verlangen.

Die „Global Europe“-Strategie sieht vor, im Interesse europäischer Konzerne die Handels- und Investitionshemmnisse in folgenden Bereichen drastisch zu reduzieren: Dienstleistungen, Lebensmittel, Kosmetik, Medikamente, Baustoffe, elektronische Kommunikationstechnik, Medizintechnik, motorisierte Fahrzeuge als auch Chemikalien, Textilien, Reifen, elektronische und Maschinenteknik.⁹ Auch indische Konzerne haben Interesse am Zugang zum europäischen Markt; und zwar vor allem in den Bereichen Dienstleistungen und Investitionen. Die indische Regierung betrachtet das Freihandelsabkommen als ein Instrument, um neue Investitionsmöglichkeiten für indische Unternehmen zu erschließen sowie vermehrt auch Dienstleistungsverträge für indische Fachkräfte zu fördern. Ein tieferes Verständnis für die Wirtschaftsinteressen auf beiden Seiten – sowohl in Indien als auch in der EU – erlaubt es, auch die zukünftige Ausgestaltung des Freihandelsabkommen besser einschätzen zu können.

⁶ Churchill Lecture, Federal Foreign Office, Berlin, zitiert in Seattle to Brussels Network 2006

⁷ Gefolgt von den USA (10.7% des Indischen Handels) und China (9.8%) zitiert auf der Homepage der Europäischen Kommission DG Trade

⁸ European Commission 2008a

⁹ European Commission 2006a:8

2.1. Die Wirtschaftsinteressen der EU

Europäische Unternehmen drängen auf ein umfassendes Freihandelsabkommen, das Dienstleistungen, Investitionen und andere mittlerweile gängige Elemente von Freihandelsabkommen einschließt. Neben dem Zugang zu Rohstoffen für die Weiterverarbeitung fordern Unternehmen die uneingeschränkte Marktöffnung, um ihre eigenen landwirtschaftlichen Produkte günstig nach Indien einführen zu können. Sie fordern Zollsenkungen sowohl im Bereich der landwirtschaftlichen als auch nicht-agrarischen Produkte und drängen auf den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse, die sich nachteilig auf den Export europäischer Produkte nach Indien auswirken könnten. Für den Import von Rohstoffen verlangen sie die Reduktion aller Arten von Exportbeschränkungen wie beispielsweise Ausfuhrzölle oder Steuern:

*Jedes Hindernis für globale Wertschöpfungsketten kann eine schädigende Wirkung für unsere Industrie haben, da höhere Kosten für Zwischenprodukte und Rohstoffe unsere Wettbewerbsfähigkeit einschränken. Mehr denn je müssen wir importieren, um zu exportieren.*¹⁰

Günstiger Import von Agrarprodukten würde es der EU ermöglichen, in der weiterverarbeitenden Nahrungsmittelindustrie eine höhere Wertschöpfung zu erzielen. Gleichzeitig wird sie versuchen, die in Europa weiterverarbeiteten landwirtschaftlichen Erzeugnisse wieder nach Indien zu exportieren.

Europäische Unternehmen aus der Biotechnologiebranche und der Pharmaindustrie – insbesondere aus Deutschland – fordern die Durchsetzung von WTO-plus-Regelungen zum Schutz geistigen Eigentums. Außerdem drängen sie darauf, bei der öffentlichen Auftragsvergabe das Recht zu erhalten, mitzubieten zu können. Mächtige deutsche und europäische Lobbygruppen, wie der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), das European Services Forum (ESF), die European Banking Federation (EBF) und die European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA) spielen eine Schlüsselrolle dabei, die „Global Europe“-Strategie voranzutreiben. Dadurch entstehen mehrere Ungleichgewichte: Zum einen versorgt die Generaldirektion Handel der EU die Wirtschaftsverbände mit Informationen, während die übrige Zivilgesellschaft außen vor bleibt. Folglich genießt die europäische Konzernlobby einen privilegierten Zugang zu den

Verhandlungen. Zum anderen erzeugt die ökonomische und zahlenmäßige Stärke der europäischen Wirtschaftslobby in allen Verhandlungsgebieten ein starkes Kräfteungleichgewicht zugunsten der europäischen Interessen. Dennoch bestehen europäische Unternehmen in den Verhandlungen auf Reziprozität, d.h. dass die EU ihre eigenen Märkte nur so weit öffnen wird, wie der EU Marktzugang in Indien gewährt wird.

Auch die Forderungen der deutschen Bundesregierung an die Europäische Kommission spiegeln die Wünsche der Industrie wider (vgl. Kasten 1): Die Bundesregierung fordert eine Handelspolitik, die erstens den Marktzugang für Dienstleistungsanbieter verbessert, zweitens Hemmnisse für europäische Unternehmen im Aufnahmestaat, wie z.B. Preisdiskriminierung im Energiesektor und Exportzölle auf Rohstoffe, abbaut, drittens gegen Verletzungen von geistigen Eigentumsrechten und erzwungenen Technologietransfer vorgeht und viertens die Kontrolle des Zahlungsverkehrs liberalisiert. Laut Bundesregierung würden „derartige Praktiken europäische Unternehmen und Arbeitsplätze in hohem Maße schädigen - nicht nur hinsichtlich der Marktchancen in den betreffenden Staaten, sondern auch in anderen Drittländern und im Binnenmarkt.“¹¹ Ziel der Bundesregierung ist es, für Deutschland als ressourcenarmes Land, einen ungehinderten Handel mit Rohstoffen sowie verbesserte Investitionsbedingungen in den Produktionsländern zu erzielen.¹²

Die Generaldirektion Handel der EU versorgt die Wirtschaftsverbände mit Informationen, während die übrige Zivilgesellschaft außen vor bleibt.

¹⁰ Ebenda:6

¹¹ Deutsche Bundesregierung 2006:5-6

¹² Ebenda:7

¹³ BDI 2008

Kasten 1: Kernforderungen deutscher Unternehmen für ein EU-Indien-Freihandelsabkommen¹³

Strikte Durchsetzung von WTO-Plus Regelungen zum Schutz geistigen Eigentums

- Abschaffung aller verpflichtenden Tests an indischen Patienten sowie des “certificate of Pharmaceutical Product (CPP)”
- Vollständige Integration des TRIPS Abkommen in das indische Patentrecht
- Effektives Datenschutzsystem (mindestens 10 Jahre müssen Daten unter Verschluss gehalten werden) für die Registrierungs- und Genehmigungsverfahren neuer Medikamente, die auf dem indischen Markt eingeführt werden
- Bilaterale Zusammenarbeit zur Bekämpfung von Produkt- und Markenpiraterie
-
- Vollständiger Zollabbau in nahezu allen Sektoren der Landwirtschaft und Industrie
- Beidseitige Aufhebung aller Zölle auf alle Güter, keine Ausnahme in der Zollaufhebungen von Industriegütern
- Einige Ausnahmen in der Zollaufhebung bei landwirtschaftlichen Produkten
- Aufhebung aller Zölle auf Güter, die Indien ohne Besteuerung nach Europa exportieren kann (zum Beispiel Stahl)
- Übergangsphasen für die Aufhebung von Zöllen sollen nur in einigen Ausnahmefällen gelten, längere Übergangsphasen nur für besonders sensible Produkte
- Aufhebung aller zusätzlichen Abgaben, die wie Zölle wirken

Aufhebung nicht-tarifärer Handelshemmnisse

- Auferlegung von Bedingungen der EU gegenüber Indien für die Aufhebung regulatorischer Hindernisse
- Bekanntgabe aller neuen europäischen oder indischen technischen Standards sowie Regulierungen als auch Konsultationsmechanismen; alle Standards müssen an internationalen Standards ausgerichtet werden
- Für alle Produkte soll ein einheitlicher Zeitrahmen für das Genehmigungsverfahren gelten, es soll keine Diskriminierung zwischen verschiedenen Sektoren existieren (zum Beispiel: Gleichbehandlung biologischer und chemischer Produkte)
- Motorisierte Fahrzeuge: Indien muss alle Steuern, Gebühren und andere Abgaben, die den Import bestimmter Fahrzeugmodelle hemmen, abbauen; Indien muss die internationalen Standards UN/ECE übernehmen
- Chemikalien: Hemmnisse für die Genehmigung chemischer Produkte müssen abgeschafft werden (Festlegen einer zeitlichen Obergrenze für Genehmigungsverfahren)
- Textilien: Abbau der Stichproben für die Überprüfung auf bestimmte Färbestoffe; Abschaffung detaillierter Auszeichnungsvorschriften, die ein Handelshemmnis für den Export von Textilien in die EU darstellen
- Vereinfachung von Zollabfertigungsverfahren (zum Beispiel für Textilien)

Liberalisierung von Dienstleistungen

- Zugang zum indischen Markt für Finanz-, Transport- und Logistikdienstleistungen; im Gegenzug erhält Indien auf dem deutschen Markt Zugang zu Call Centern, Wirtschaftsprüfungsdiensten etc.; über alle Sektoren soll verhandelt werden, wenn sie nicht explizit eine Ausnahme darstellen (Negativliste)
- Baugewerbe: Indien soll internationale Standards durchsetzen, zum Beispiel Brandschutz und Notausgänge. Deutsche Firmen wollen sich an der Umsetzung beteiligen.

Recht für europäische Investoren

- Liberalisierung von indischen Vorgaben für ausländische Direktinvestitionen, insbesondere im Finanz- und Einzelhandelssektor
- Liberalisierung von Genehmigungsverfahren, Herstellung von Transparenz
- Freier Transfer von Gewinnen von Tochtergesellschaften zum Mutterkonzern, Aufenthaltserlaubnisse für Schlüsselpersonal zur Leitung von Tochtergesellschaften („mode 4“)

Zulassung deutscher Unternehmen zu Ausschreibungen öffentlicher Dienstleistungen und Güter (Öffentliche Beschaffung)

- Keine Diskriminierung beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen, zum Beispiel Energieinfrastruktur, Gesundheitsdienste und Baugewerbe

Verhandlungsregeln

- Strenger Streitschlichtungsmechanismus (unabhängige Panels, zeitliche Obergrenze der Verfahren, Widerrufsrechte (revoking concessions), bei dem die Unternehmen direkten Zugang haben („investor to state“-Verfahren).
- Beide Länder sollen das Recht behalten, ihre eigenen Regeln für Anti-Dumping und Anti-Subventionsmaßnahmen

2.2. Indiens wirtschaftliches Interesse an der Aufhebung der nicht-tarifären Handelsbarrieren der EU

Da die Zölle der EU im Vergleich zu den indischen relativ niedrig sind – sie liegen bei durchschnittlich 2% im Vergleich zu 17% in Indien –, hat eine alleinige Aufhebung der EU-Zölle für die indische Wirtschaft kaum Bedeutung. Aus diesem Grund fordert Indien vor allem den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse in der Europäischen Union, wie zum Beispiel Standards und Vorschriften für Importgüter. Zugleich drängt Indien auf eine Vereinheitlichung europäischer Regeln zu Investitionen und Dienstleistungen, um einzelne Verhandlungen mit allen 27 EU-Mitgliedsstaaten zu umgehen.

Die Forderungen der indischen Regierung bezüglich der nicht-tarifären Handelshemmnisse der EU umfassen folgende Aspekte:

- Harmonisierung von Genehmigungsanforderungen und gegenseitigen Anerkennungsabkommen (sog. mutual recognition agreements, MRAs) innerhalb aller EU-Mitgliedsstaaten für den Handel mit Dienstleistungen
- Lockerung der Bewilligungsverfahren für Visa, Vereinfachung der Verfahren und Kriterien für die Ausstellung von Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungen, Lockerung der strikten Standards für Qualifizierungs- und Arbeitsanforderungen für indische Fachkräfte („mode 4“)

- Anheben der Untergrenze für Rückstände bestimmter Substanzen in pflanzlichen Pharmazeutika¹⁴
- Abschaffung der Schnellwarnsysteme zum Schutz von Verbrauchern vor gefährlichen Nahrungs- und Futtermitteln (Rapid Alert System for Food and Feed – RASFF) und Konsumgütern (RAPEX)
- Ein gemeinsamer Mechanismus, durch den Exporteure gegen Laborberichte, die durch die EU oder Indien erstellt wurden und zu einem Verbot der Auslieferung führten, Berufung einlegen können.
- Vereinheitlichung von mikrobiologischen Standards in allen EU-Mitgliedsstaaten
- Abschaffung der strengen Normen für den Export von Obst, sowie Abschaffung der Höchstgrenzen für Aflatoxin in Erdnüssen
- Abschwächung der strengen Qualitätskontrollrichtlinien für Exportprodukte wie Mi-

Indien fordert den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse.

¹⁴ Eine europäische Richtlinie von 2004 legt fest, dass Unternehmen, die pflanzliche Medikamente in die EU exportieren wollen, einen Nachweis erbringen müssen, dass das Medikament 30 Jahre als medizinisches Produkt und davon mindestens 15 Jahre in der EU eingesetzt wurde.



Europäische Standards erschweren es indischen Fachkräften, eine Beschäftigung in einem europäischen Mitgliedsstaat aufzunehmen.

- Abschaffen von Mehrwertsteuern auf indische Exportgüter
- Abmilderung der Registrierungsstandards für Geflügel und Eier
 - Abmilderung von Gesundheitsstandards
 - Abschaffung von Standards zu artgerechter Tierhaltung und anderen Umweltstandards, die freien Handel hemmen

Im Bereich Dienstleistungen sieht sich die indische Industrie noch immer massiven Handelshemmnissen, wie Zertifizierungs- und Genehmigungsanforderungen,

ausgesetzt.¹⁵ Diese sind unter anderem in gegenseitigen Anerkennungsabkommen (Mutual Recognition Agreement, MRAs) festgeschrieben, die die EU mit einigen Handelspartnern wie den USA und der Schweiz abgeschlossen hat. Diese Standards erschweren es indischen Fachkräften, eine Arbeit in einem europäischen Mitgliedsstaat aufzunehmen – und zwar selbst dann, wenn es sich nur um eine temporäre Beschäftigung handelt. Indische Investoren können daher nur mit hohem Aufwand indisches Fachpersonal in ihren Tochterfirmen oder Filialen in der EU anstellen. Angesichts dieser zahlreichen Restriktionen erwarten indische Unternehmen handfeste Ergebnisse in der internen Liberalisierung des europäischen Binnenmarkts für Dienstleistungen sowie Niederlassungsbestimmungen in Bereichen wie dem Bankwesen oder medizinischen Laboren.

2.3. Die Kernpunkte des EU-Indien- Freihandelsabkommens

Die Kernelemente des EU-Indien-Freihandelsabkommens befinden derzeit noch in Verhandlung. Allerdings hat eine High Level Trade Group (HLTG), die mit dem EU-Indien-Gipfel 2005 ihre Arbeit aufnahm, bereits einige Eckpunkte definiert.

- Ziel der ehrgeizigen Liberalisierungsagenda der HLTG ist es, in den kommenden sieben Jahren die Zölle für 90% der Produkte aufzuheben. Die verbleibenden 10% der Zölle werden separat verhandelt, da diese die sogenannten „sensiblen Produkte“ betreffen, die von den allgemeinen Zollsenkungsanforderungen ausgenommen sind.¹⁶
- Für die Liberalisierungsverhandlungen im Dienstleistungssektor schlägt die HLTG vor, dass sie nicht nur einen breiten Umfang an Sektoren umfassen sollen, sondern auch alle vier Erbringungsarten („modes of supply“), die im GATS definiert sind. Das bedeutet, dass das Abkommen neben dem grenzüberschreitenden Handel, dem Konsum im Ausland und Investitionen auch die Arbeitsmigration umfassen soll.¹⁷ Die Verhandlungen sollen sich dabei nicht an dem Stand der Verpflichtungen orientieren, die im Rahmen des GATS eingegangen wurden, sondern am tatsächlichen Liberalisierungsstand.
- Die HLTG sieht außerdem Verhandlungen zu folgenden Themen vor: Investitionen, Handelserleichterungen, Wettbewerb und öffentliche Beschaffung, Schutz von geistigem Ei-

gentum, Gesundheits- und Pflanzenschutz (Sanitary and phytosanitary measures, SPS), technische Handelsbarrieren (Technical Barriers in Trade, TBT) und Streitschlichtungsverfahren.¹⁸

Da die Zivilgesellschaft kaum offiziellen Zugang zu Informationen über den Fortschritt der Verhandlungen erhält, müssen unkonventionelle Wege eingeschlagen werden, um die zukünftigen Kernelemente eines Abkommens einschätzen zu können. Insbesondere die EU-Verhandlungen zu Freihandelsabkommen und den Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (EPA) mit anderen Regionen, wie zum Beispiel ASEAN, Korea oder der Karibik, geben Aufschluss über mögliche Kernelemente der gegenwärtigen Verhandlungen. Darüber hinaus sind zwei Dokumente der EU an die Öffentlichkeit geraten: Zum einen der Entwurf für das EU-Mandat für die Verhandlungen mit Indien und zum anderen eine interne „minimal platform“ zu Dienstleistungen und Investitionen.¹⁹ Diese Dokumente verdeutlichen, dass die europäische Agenda den Eckpunkten der HLTG sehr ähnelt.

¹⁵ Government of India 2008

¹⁶ HLTG 2006

¹⁷ Ebenda

¹⁸ HLTG:6

¹⁹ European Commission 2007



Gewerkschaften setzen sich für die Probleme der Bauern ein. Foto: Kissan Union

2.4. Nachhaltige Entwicklung und die Sozialklausel

In dem Entwurf des EU-Verhandlungsmandats wird unter der Überschrift „nachhaltige Entwicklung“ auch die Frage diskutiert, inwiefern soziale und ökologische Kriterien in den Freihandelsvertrag aufgenommen werden sollten. Entsprechende Sozial- und Umweltklauseln hätten vor allem eine kosmetische Funktion, da insgesamt das Prinzip des Freihandels Vorrang gegenüber allen anderen Zielen hat. Darüber hinaus äußerte sich die indische Regierung skeptisch, da sie befürchtet, dass solche Klauseln dazu führen, dass die EU vermehrt Handelshemmnisse unter dem Deckmantel sozialer und ökologischer Belange einführt. In einem Entwurf aus dem Jahr 2007 sicherte die EU der indischen Regierung zwar zu, dass soziale und ökologische Belange „keinen Protektionismus und keine Sanktionen“ rechtfertigen würden.²⁰ Die Bedenken der indischen Regierung sind damit allerdings noch nicht ausgeräumt.

Indische Gewerkschaften hatten sich bereits in den 1990er Jahren gegen die Integration von Sozialstandards in die WTO ausgesprochen. Sie verlangten stattdessen, internationale Arbeitsstandards auf

der Ebene der ILO (International Labour Organisation) zu diskutieren. Auch in den laufenden Verhandlungen lehnen sie jede Form von Sozialklauseln ab, die den Handel hemmen oder Sanktionen nach sich ziehen könnten. Sie äußerten Bedenken gegenüber zusätzlichen internationalen Akteuren und Institutionen, die in die Regeln des indischen Arbeitsmarktes eingreifen könnten. Unter den zahlreichen Gewerkschaften besteht jedoch keine einheitliche Position zu diesem Thema. Einige Gewerkschaften würden lieber die Unternehmen direkt dazu zwingen, internationale Arbeitsstandards einzuhalten, als die Regierung mit der Umsetzung von Sozialstandards zu beauftragen.²¹ Vor allem aber zeichnet sich ein wachsendes Interesse ab, die Auswirkungen bilateraler Freihandelsabkommen auf die Arbeitsbedingungen auszuwerten.

Sozial- und Umweltklauseln hätten vor allem eine kosmetische Funktion.

²⁰ Konsolidierter Text der EU und Indien 2007

²¹ CEC 2008

GELD

IST

NICHT

ALLES.

ZENSUR



**Damit in unseren Publikationen alles steht,
was wichtig ist. SPENDEN Sie für WEED**

Diese Broschüre ist nur für Sie kostenlos. Aber die Autoren, unser Büro und die Druckkosten müssen bezahlt werden. Kritische Informationen sind nie kostenlos. WEED benötigt Ihre finanzielle Unterstützung, um weiterhin kritische und unbequeme Broschüren und Hintergrundtexte erstellen zu können. Ihre Spende für WEED ist steuerlich absetzbar, denn wir sind ein gemeinnütziger Verein. Auf <http://www.weed-online.org/about/spenden.html> können Sie bequem online spenden.

Besser als spenden: Werden Sie WEED-Mitglied!

Als Mitglied helfen Sie, dass WEED politisch unabhängig, kritisch und unbequem bleibt. Darüber hinaus informieren wir Sie regelmäßig über unsere Arbeit, über politische Ereignisse, Entscheidungen und Hintergründe in der Nord-Süd- und Umweltpolitik. Sie erhalten monatlich den Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung, ca. 4 – 6 Sonderdienste zu Spezialthemen, sowie einen Mitglieder-Rabatt auf alle Publikationen. Als WEED - Mitglied sind Sie vernetzt mit Aktiven und Fachleuten aus Politik, Wissenschaft, Nichtregierungsorganisationen und sozialen Bewegungen.

Sie möchten Mitglied werden? Einfach den unten stehenden Coupon ausfüllen und an: WEED e.V., Eldenaer Str. 60, 10247 Berlin senden.

Ja, ich möchte WEED - Mitglied werden! Die Mitgliedschaft beginnt am: 01. _____200____, ich zahle:

- 10,40 EUR pro Monat - Standard-Beitrag (124 EUR pro Jahr)
- 5,20 EUR pro Monat ermäßigt (62 EUR pro Jahr) - für StudentInnen, Arbeitslose, etc.
- 300,- EUR pro Jahr Förder-Beitrag (d.h. ich erhalte automatisch jede neue WEED-Veröffentlichung kostenlos, zu allen öffentlichen Veranstaltungen von WEED werde ich persönlich eingeladen.)
- Ich unterstütze WEED zusätzlich, indem ich jährlich _____ spende.

Zahlungsweise: jährlich halbjährlich (nur bei vorliegender Einzugsermächtigung)

Ich erteile WEED bis auf Widerruf eine Einzugsermächtigung für den Mitgliedsbeitrag:

Name der Bank: _____ Konto-Nr.: _____ Bankleitzahl: _____

- Ich bin damit einverstanden, die Einladung zur Mitgliederversammlung per E-Mail zu erhalten.
- Ich möchte den Informationsbrief W&E zusätzlich zur gedruckten Ausgabe als PDF per E-Mail erhalten.
- Mir genügt es, den Informationsbrief W&E nur als PDF per E-Mail zu erhalten.

Name, Vorname: _____ Straße, Hausnummer: _____

Postleitzahl, Ort: _____ E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____



3. Mögliche Auswirkungen auf die sozioökonomische Entwicklung und die Lebensgrundlagen der indischen Bevölkerung

3.1. Der größere Kontext: Das wahre Gesicht des indischen Wirtschaftswachstums

Freihandelsabkommen schränken die politischen Handlungsspielräume und Instrumente, die Regierungen zur Verfügung stehen, stark ein. Die anhaltende globale Finanz- und Wirtschaftskrise macht jedoch deutlich, dass Regierungen darauf angewiesen sind, verschiedene Instrumente einzusetzen, um die schlimmsten Folgen für die Bevölkerung abzuwenden. Dies gilt insbesondere für Länder mit hoher Armutsrate, wie Indien, da arme Menschen von Krisen besonders hart getroffen werden.

Die breite Mehrheit profitiert nicht vom Wirtschaftswachstum.

Indien wird meist als aufstrebende Wirtschaftsmacht mit ungebrochenen Wachstumsraten dargestellt. Eine solche Sicht ist zwar nicht falsch, verschleiert allerdings tendenziell die negativen Auswirkungen der strukturellen Transformationsprozesse. Schließlich kann die breite Mehrheit der Inder und Inderinnen nicht von dem viel gepriesenen Wirtschaftswachstum profitieren. Mit einer Bevölkerung von 1,1 Mrd. Menschen leben in Indien noch immer mehr Arme als in jedem anderen Land der Welt. Nach Angaben von UNICEF ist die Hälfte der Kleinkinder unter fünf Jahren unterernährt.²² Auch andere Zahlen belegen die gravierende Armut in Indien: Im Human Development Index belegt Indien Platz 128 von 177²³ und gemessen am Wohlstand pro Kopf liegt Indien nach Angaben des IWF auf Platz 134 von 185.²⁴

Die Mehrheit der indischen Bevölkerung lebt von einem niedrigen und ungesicherten Einkommen. So sind nach Angaben der indischen Regierung die überwiegende Mehrheit der 457 Millionen Erwerbsfähigen im informellen Sektor beschäftigt.²⁵ Angemessene Arbeitsbedingungen erhalten sie dabei kaum: Ihnen fehlt jegliche Form der rechtlichen und sozialen Absicherung ihres Arbeitsplatzes.²⁶ Im Jahr 2005 mussten 836 Millionen Menschen bzw. 77% der gesamten Be-

völkerung mit weniger als 20 Rupien am Tag, d.h. umgerechnet etwa 30 Euro-Cent, auskommen.²⁷ Obwohl das Pro-Kopf-Einkommen zwischen 1992 und 2005 um 77% anstieg, kam dieser Einkommenszuwachs nur etwa einem Drittel der Bevölkerung zugute. Die soziale und wirtschaftliche Ungleichheit in der indischen Bevölkerung nimmt also rapide zu.

Laut der Planungskommission der Regierung müssten in Indien bis zum Jahr 2020 etwa 200 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen werden, um die derzeitige Arbeitslosigkeit aufzufangen und auch den Menschen, die in naher Zukunft neu in den Arbeitsmarkt eintreten werden, eine Beschäftigung zu ermöglichen.²⁸ Trotz des jährlichen Wirtschaftswachstums von 8-10% hat sich die Arbeitslosenzahl zwischen 1999-2000 und 2004-2005 kaum verändert.²⁹ Die entsprechenden Statistiken zeigen, dass nur ca. 42% der erwerbsfähigen Bevölkerung „normal beschäftigt“ sind.³⁰ Etwa 35 Millionen Menschen – also eine Zahl, die fast der Hälfte der gesamten deutschen Bevölkerung entspricht – sind „unterbeschäftigt“ oder arbeitslos.³¹

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise wird die Lebenssituation großer Teile der indischen Bevölkerung weiter verschlechtern. In Indien führte die Finanzkrise zu einer starken Abwertung der Rupie, wodurch die gesamte indische Wirtschaft unter Druck geriet. Der rasante Anstieg der Öl- und Nahrungsmittelpreise auf den Weltmärkten verstärkte zudem die

²² Polaski et al. 2008:9
²³ http://hdrstats.undp.org/countries/country_fact_sheets/cty_fs_IND.html
²⁴ Polaski et al. 2008:3
²⁵ Polaski et al. 2008:3
²⁶ Ebenda
²⁷ Ebenda
²⁸ Polaski et al. 2008:12
²⁹ Ebenda
³⁰ Zitiert in ebenda: 11
³¹ Ebenda:12

Inflation, was eine enorme Preissteigerung bei den Grundnahrungsmitteln zur Folge hatte und insbesondere die arme Bevölkerung stark belastete. Die indische Regierung reagierte auf diese Krisenmomente, indem sie Exportbeschränkungen für Weizen und Reis einsetzte, um eine größere Lebensmittelknappheit abzuwenden und die Preise für Grundnahrungsmittel zu stabilisieren. Auch der Terminhandel für einige Rohstoffe wurde ausgesetzt. Diese Beispiele verdeutlichen, wie wichtig es ist, der indischen Regierung einen großen politischen Handlungsspielraum zu erhalten, damit diese mit kurz- und langfristigen Strategien auf die globale Krisenlagen reagieren kann.

Bevor ein EU-Indien-Freihandelsabkommen abgeschlossen wird, ist es daher dringend erforderlich, die potentiellen Auswirkungen auf die Existenzgrundlage und die Beschäftigungssituation der indischen Bevölkerung genau zu überprüfen. Die folgenden Abschnitte beleuchten die sozialen Auswirkungen der bereits durchgeführten ökonomischen Reformen. Das Freihandelsabkommen würde die Geschwindigkeit und die Reichweite ökonomischer Reformen in Indien weiter beschleunigen.



Viele Inder und Inderinnen verdienen ihren Lebensunterhalt im informellen Sektor. Foto: Zohar Misinae

3.2. Gefahren für die landwirtschaftliche und gewerbliche Produktion

3.2.1. Allgemeine Prinzipien zur Liberalisierung des Güterhandels

Das Freihandelsabkommen würde von Indien verlangen, EU-Unternehmen gleiche oder bessere Bedingungen als den heimischen Firmen zu gewähren. So sieht es das Prinzip der Inländerbehandlung („national treatment“) vor. Die Meistbegünstigungsklausel („Most Favoured Nation, MFN“) besagt, dass Indien der EU alle Vorteile zugesteht, die es anderen Handelspartnern einräumt. Eventuelle negative Auswirkungen dieser Liberalisierungsprinzipien ändern nichts an deren Gültigkeit. Neben diesen grundsätzlichen handelspolitischen Prinzipien schreibt das EU-Indien-Freihandelsabkommen drastische Zollsenkungen vor. Sowohl Indien als auch die EU sollen im Rahmen des Abkommens sämtliche Zolllinien auf Null senken, wobei Indien noch 10% seiner Zolllinien ausnehmen darf. Da Indien im Rahmen der WTO-Auflagen im Jahr 2001 jegliche Form der mengenmäßigen Beschränkungen aufgehoben hat, sind Zölle nun der einzige Weg, um die indischen Bauern und Bäuerinnen vor dem EU-Dumping zu schützen.

Die indische Regierung hat bereits eine Liste der Produkte vorgelegt, die von den Zollsenkungen ausgenommen werden sollen. Bei den meisten Nennungen handelt es sich um landwirtschaftliche Produkte. Die Regierung konnte jedoch nicht belegen, dass die 10%ige Ausnahme angemessen ist, um den Erhalt der Lebensgrundlagen sicherzustellen und die Sensibilitäten sowohl bei den landwirtschaftlichen als auch nicht-agrarischen Produkten ausreichend zu berücksichtigen. Dies gilt insbesondere für das Problem der Abhängigkeit von bestimmten Agrarprodukten. Fast fünf Millionen Menschen bestreiten ihren Lebensunterhalt mit dem Anbau eines einzigen Produkts. Dies trifft auf mindestens 35 Agrarprodukte zu. Daher ist es auch für viele Bauern nicht möglich, auf Produkte mit anderen Zollsätzen auszuweichen – ganz zu schweigen von einer Auswahl von Zolllinien in der Industrie und Landwirtschaft.³²

Zugleich bedeutet auch die Ausnahme eines bestimmten Produktes nicht, dass dies nicht durch ähnliche Importprodukte aus der EU verdrängt werden

³² Sharma 2007

kann. Dies gilt zum Beispiel für die indische Kleinfischerei. Zwar sind zahlreiche Fischereiwaren auf der Liste der sensiblen Produkte genannt, die vom Freihandelsabkommen ausgeschlossen werden sollen. Wenn allerdings Ersatzprodukte auf den Markt schwemmen und die geschützten Produkte verdrängen, kann der Erhalt der Kleinbetriebe nicht gewährleistet werden. Daher fordern Fischereiverbände, dass mindestens 40 Fischarten in die Ausnahmeliste aufgenommen wer-

den.³³ Beschäftigte in der Fischerei gehen davon aus, dass durch eine zunehmende Liberalisierung des Fischereisektors vermehrt europäische Fischtrawler der industriellen Schleppnetzfisherei in die Gewässer vor der indischen Küste eindringen und die lokale Produktion verdrängen werden. Dies würde massive Auswirkungen auf die etwa neun Millionen Fischer und Fischereiarbeiter und -arbeiterinnen haben, die entlang der 7.517 Kilometer langen indischen Küste leben.



Die Liberalisierung des Fischereisektors würde europäischen Fischtrawlern Zugang zu der indischen Küste verschaffen und damit die Existenzgrundlage vieler indischer Fischer zerstören. Foto: Zohar Misinae

Die EU stuft Indien als gleichrangigen Handelspartner ein.

Die Europäische Union drängt allerdings nicht allein auf Zollsenkungen. Auch die indischen Exportbeschränkungen sind im Visier der europäischen Liberalisierungsbestrebungen. Denn die europäische Nahrungsmittelindustrie würde vom Import günstiger landwirtschaftlicher Rohprodukte stark profitieren. Als Reaktion auf die Nahrungsmittelkrise hat die indische Regierung jüngst die Exportbeschränkungen angehoben, um die Preise für die Grundnahrungsmittel zu stabilisieren. Auch der Handel mit Futures wurde für bestimmte Agrarprodukte gestoppt. Das Freihandelsabkommen könnte Indien zukünftig daran hindern, solche und ähnliche politische Maßnahmen einzusetzen, um eine gesicherte Nahrungsmittelversorgung aufrecht zu erhalten.

Trotz aller ökonomischen Ungleichgewichte stuft die EU Indien als gleichrangigen Verhandlungspart-

ner ein und sieht daher selbst in den sensiblen Agrarverhandlungen keine Sonder- und Vorzugsbehandlung vor. Im Freihandelsabkommen sind lediglich sogenannte Schutzmaßnahmen („Special Safeguard Mechanism, SSM“) vorgesehen, die es Indien ermöglichen sollen, die eigene Landwirtschaft vor Dumping zu schützen. Dazu zählt in der Regel die Möglichkeit, in bestimmten Krisensituationen, Zölle so weit anzuheben, dass Importschwemmen verhindert werden. Dies bedeutet üblicherweise eine Anhebung der Zölle auf ein Niveau, das über den angewandten MFN-Zollsätzen liegt. Die Formulierungen zu Schutzmaßnahmen („safeguard measures“) aus dem durchgesickerten EU-Entwurfstext dagegen reichen kaum aus, um die indische Landwirtschaft in der derzeitigen unsicheren weltwirtschaftlichen Lage zu schützen:

³³ ActionAid 2008:7

Das Abkommen wird eine bilaterale Klausel zum Schutz der Landwirtschaft enthalten, die es den Verhandlungspartnern erlauben wird, die Zölle auf das Niveau der MFN-Zollsätze anzuheben, wenn der zunehmende Import eines Produktes der anderen Partei eine Schädigung des Binnenmarktes verursacht oder droht zu verursachen.³⁴

Der Gesetzesentwurf sieht also nur eine Anhebung der Zölle auf MFN-Höhe vor, wodurch die Klausel weitgehend bedeutungslos wird. Auch der von der WTO vorgeschlagene „Special Safeguard Mechanism“ (SSM) ist in seiner Umsetzung so kompliziert und in seiner Anwendung so restriktiv, dass er kaum dazu dient, bestimmte landwirtschaftliche Güter zu schützen.³⁵ In Kombination mit den von der WTO geforderten Einschnitten und Auflagen im Landwirtschaftssektor³⁶ wird das Freihandelsabkommen folglich kaum Möglichkeiten enthalten, Schutzmaßnahmen einzusetzen, um Preisschwankungen auszugleichen und Kleinbauern zu schützen. Dadurch wird der Agrarsektor weitgehend schutzlos dem europäischen Subventionsregime ausgeliefert werden. Dies ist insofern besonders brisant, als sich die EU weiterhin weigert, Gespräche über ihre Agrarsubventionen aufzunehmen. Als Begründung nennt sie, dass diese bereits im Rahmen der WTO verhandelt werden.

3.2.2. Landwirtschaft: Gefährdung der Existenzgrundlagen im ländlichen Raum

Der rasche Transformationsprozess von einer agrarisch geprägten hin zu einer dienstleistungsorientierten Wirtschaft hat gravierende Auswirkungen vor allem für die zwei Drittel der indischen Bevölkerung, denen die Landwirtschaft ihre Existenzgrundlage bietet. Fehlende Investitionen, eine mangelhaft ausgebaute Infrastruktur, schlecht funktionierende ländliche Kreditsysteme und schrumpfende Erträge durch die ökologischen Folgen der Grünen Revolution führten dazu, dass der Agrarsektor besonders von dem indischen Transformationsprozess betroffen war und schweren sozialen Verwerfungen mit sich brachte.

Als Folge der umfassenden Liberalisierung der indischen Wirtschaft in den 1990er Jahren ist die kleinbäuerliche Landwirtschaft in besonderem Maße von Preisschwankungen betroffen. Dies gilt vor allem für diejenigen Bauern und Bäuerinnen, die Futtermittel anbauen oder für den Export produzieren und dabei noch zusätzlich mit sinkenden land-

wirtschaftlichen Erträgen konfrontiert sind.³⁷ Dadurch nehmen die Risiken und Existenzängste der ländlichen Bevölkerung zu. Ein trauriger und drastischer Beleg für diese Entwicklung sind die über 180.000 indischen Bauern und Bäuerinnen, die sich seit 1997 aus Verzweiflung ihr Leben nahmen.³⁸

Die Anzahl der „selbständigen“ Bauern und Bäuerinnen nahm in den Jahren 1993 bis 2000 rapide ab.³⁹ Gleichzeitig sank auch die Beschäftigungsquote in ländlichen Regionen. Die früheren Bauern haben daher kaum die Möglichkeit, sich eine andere Existenzgrundlage aufzubauen. Am härtesten von diesen Entwicklungen betroffen sind die Frauen. Noch immer sind vorwiegend die Frauen für Kinderbetreuung und andere soziale Aufgaben zuständig. Das hindert sie daran, ihre Heimat zu verlassen und sich eine neue Existenzgrundlage in der Stadt aufzubauen. Daher litt die weibliche ländliche Bevölkerung besonders unter den sinkenden Einkommen im ländlichen Raum. Im Jahr 2005 arbeiteten 72% der Frauen in ländlichen Gebieten als Arbeitskräfte in der Landwirtschaft. Sie zählen zu den am schlechtesten bezahlten Beschäftigten in Indien.

Politische Reformen hatten außerdem zur Folge, dass viele Menschen von ihrem Land verdrängt wurden: Viele Bauern und Bäuerinnen sahen sich gezwungen, wertvolles Land – häufig ihr einziges Kapital – für die Errichtung oder Erweiterung von Sonderwirtschaftszonen⁴⁰ oder landintensiven Investitionen, gleich ob aus dem In- oder Ausland, zu veräußern.⁴¹

Am härtesten betroffen sind die Frauen in ländlichen Regionen.

³⁴ European Commission 2007: Paragraf 18

³⁵ Letzter WTO-SSM-Vorschlag: 1) Regelung kann nicht für Produkte geltend gemacht werden, die in bilateralen oder regionalen Handelsabkommen verhandelt wurden, 2) Anwendung auf max. 3-8 Produkte im Jahr, 3) Anwendung der Regelungen nur dann, wenn Preise bis zu 30% oder die Menge um 35% steigen (Goswami 2008).

³⁶ Der letzte Vorschlag zu „Special Products“ (Produkte, die in Entwicklungsländern in geringerem Maße von Zollsenkungen betroffen sind) sieht vor, dass Entwicklungsländer nur 12% ihrer Zolllinien als „Special Products“ definieren dürfen und davon nur 5% ganz von Zollsenkungen ausgeschlossen werden. Dies bedeutet, dass Indien nur 35 von 700 verschiedenen Zolllinien vor Zollsenkungen schützen kann (Goswami 2008).

³⁷ NCEUS 2007:141, 134

³⁸ Sainath 2008:1

³⁹ Dev 2004:4418

⁴⁰ Siehe Wichterich 2007

⁴¹ Einige Beispiele sind die Sonderwirtschaftszone in Andhra Pradesh, die Landveräußerung an Tata in West Bengalen, an die Korean Company Posco in Orissa und das britische Bergbauunternehmen Vedanta in Orissa



Die weibliche Bevölkerung auf dem Lande leidet besonders unter dem sinkenden Einkommen im ländlichen Raum. Für Frauen ist es besonders schwierig eine andere Beschäftigung zu finden und die Bezahlung fällt dann besonders gering aus. Foto: Heinrich-Böll-Stiftung

Importschwemmen gefährden die Lebensgrundlagen ganzer Familien.

In Folge von Spekulationen stiegen in den Jahren 2007 und 2008 die Nahrungsmittelpreise rasant an. Dadurch wurde insbesondere die Ernährungssituation der armen Bevölkerung bedroht, da diese einen Großteil ihres Einkommens für Lebensmittel ausgibt. Durch vermehrte Importschwemmen geraten aber auch die Existenzgrundlagen ganzer Familien unter Druck, da viele Kleinbauern und -bäuerinnen ihre Familien mit ihren eigenen Ernteerträgen versorgen. Diesen Kleinproduzenten fehlt der Zugang zu dem nötigen Kapital, um ihre Anbauprodukte aufzuwerten und zu diversifizieren. Auch verfügen sie häufig nicht über Sicherungssysteme, um die durch Wetter oder Marktschwankungen verursachten Risiken bewältigen zu können.⁴² Darüber hinaus fehlt ihnen eine ausreichende Verhandlungsmacht gegenüber der organisierten globalen Nahrungsmittelindustrie, die erheblich an Bedeutung gewinnen würde, wenn ausländische Lebensmittelkonzerne weiteren Marktzugang erhalten.

Die indische Regierung ist angesichts schwankender Nahrungsmittelpreise und der dadurch entstehenden Risiken in besonderem Maße gefordert: Zum einen spielt Indien eine führende Rolle dabei, die Nahrungs-

mittelpreise in der gesamten Region zu stabilisieren. Zum anderen besteht dringender Handlungsbedarf, den Hunger und die unsichere Ernährungslage großer Teile der indischen Bevölkerung zu bekämpfen. Die Regierung muss daher auf lange Sicht anstreben, die Nahrungsmittelversorgung des Landes möglichst über den eigenen Binnenmarkt hinaus sicherzustellen. Dazu benötigt sie ausreichenden politischen Handlungsspielraum, um Gesetze zu verabschieden oder aufrechtzuerhalten, die die heimische Produktion gegenüber ausländischen Wettbewerbern nicht benachteiligt, sondern schützt oder auch speziell fördert. Ziel muss es dabei sein, die heimische Landwirtschaft wiederzubeleben, die Ernährungssicherheit aufrechtzuerhalten und diejenigen Industriezweige zu stärken, die besonders der armen Bevölkerung Beschäftigung bieten. Das Freihandelsabkommen jedoch würde die indische Regierung durch das Prinzip der Inländerbehandlung zwingen, ausländische Unternehmen im Vergleich zu den inländischen gleich- oder sogar besserzustellen.

3.2.3 Auswirkungen auf die gewerbliche Produktion und den Industriesektor

Obwohl der Anteil der Industrie am europäischen Bruttoinlandsprodukt (BIP) etwa gleich geblieben ist, erzielte sie in den letzten zwanzig Jahren einen hohen Produktivitätszuwachs, so dass die Produktion um 40% gestiegen ist.⁴³ In der Global Europe-Strategie heißt es:

„Trotz des rasanten wirtschaftlichen Wandels und des Auftretens neuer Wettbewerber – insbesondere China, Brasilien und Indien – bleibt die Position der EU auf dem Weltmarkt unverändert, während der Anteil der USA und Japans etwas nachgelassen hat.“⁴⁴

In Indien verzeichnete der Industriesektor in den letzten acht Jahren ein Wachstum von ca. 5-8%. Dieses Ergebnis wurde jedoch auf Kosten der armen Bevölkerung erzielt. Die Periode der Wirtschaftsreformen ging mit einer Verschlechterung der Arbeitsbedingungen und einem hohen Abbau von Arbeitsplätzen in der Industrie und der gewerblichen Produktion einher. So stagnierten die Reallöhne, und Produktivitätssteigerungen führten zu Entlassungen.⁴⁵ Diejenigen, die ihren Arbeitsplatz verloren haben, finden sich nun im informellen Sektor wieder.⁴⁶ Die große

⁴² Siehe auch Sen et al. 2006
⁴³ European Commission 2006a:5
⁴⁴ Ebenda
⁴⁵ Ebenda

Mehrheit der Betroffenen sind Frauen, die nun im Kleinhandel oder mit der Heimarbeit ihren Unterhalt verdienen müssen. Im formellen Sektor verloren zwischen den Jahren 1995 und 2002 etwa 1,3 Millionen Beschäftigte ihren Arbeitsplatz, was zu großen Teilen auf die Privatisierung staatlicher Unternehmen

zurückzuführen ist.⁴⁷ In 15 bedeutenden Industriezweigen bangen 80% der Beschäftigten um den Verlust ihres Arbeitsplatzes. Selbst die Beschäftigten in exportorientierten Sektoren, wie zum Beispiel in der Textilverarbeitung, leiden unter dem hohen Arbeitsplatzabbau und sinkenden Löhnen (vgl. Kasten 2).

Kasten 2: Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten indischen Textilindustrie⁴⁸

Erfahrungen der Maharashtra State Cooperative Cotton Growers Marketing Federation Limited; Marathwada Region, Bundesstaat Maharashtra:

„In Indien gab es bis vor einigen Jahren ein staatliches Unternehmen, das Baumwolle ankaufte und die Weiterverarbeitung an Privatpersonen weitergab. Die Baumwollverarbeitung wurde von 5.000 Frauen abgewickelt; 15.000 Frauen – organisiert in kleinen Kooperativen oder kleinen Betrieben – waren in der Baumwollentkörnung beschäftigt. Im Jahr 2002 wurde das Staatsmonopol im Kontext des bevorstehenden Auslaufens des WTO Multifaser-Abkommens aufgehoben. Damit verloren die 5.000 Frauen, die über das staatliche Unternehmen beschäftigt waren, ihren Arbeitsplatz. Auch die Entkörnungskooperativen sind zusammengebrochen. Vor dem Jahr 2002 kaufte der indische Staat Baumwolle ein und gab diese an die Kooperativen weiter; heute fehlt den Kooperativen der Zugang zu ausreichendem Kapital, um die Baumwolle selbst einzukaufen. Ein großer Teil der Menschen in der Baumwollverarbeitung sind Dalits („Unberührbare“); 80% gehören „niederen“ Kasten an; alle sind Frauen – und für sie alle ist es äußerst schwierig, eine neue Beschäftigung zu finden. Die privaten Unternehmen, die die Funktion des Staates übernommen haben und vor allem für den Export produzieren, genießen nun ein privates Monopol. Sie nahmen drastische Lohnkürzungen vor, so dass die Arbeiterinnen pro Tag nun etwa 50-60 Rupien verdienen (ca. 79-90 €-Cent), während ihr Tageslohn vor der Privatisierung bei 125 Rupien (ca. 190 €-Cent) lag. Um Menschen zu finden, die bereit sind, für solche Löhne zu arbeiten, werden Frauen aus noch ärmeren Gebieten angeworben, die als Migrantinnen kaum noch Verhandlungsmacht haben.“

Die globale Finanzkrise verschärft nun die unsichere Beschäftigungslage im Industriesektor. Die ersten Opfer von Entlassungen, die im Zuge der globalen Rezession einsetzten, waren die prekär Beschäftigten. Rund 700.000 Zeitarbeits- und Gelegenheitsarbeitsverträge wurden in exportorientierten Sektoren wie der Textilwirtschaft, der Schmuckwarenproduktion, Autoteileproduktion und dem Feinmechaniksektor sowie der Finanz- und Immobilienwirtschaft aufgelöst. Die Sektoren, die am härtesten getroffen wurden, waren zugleich am meisten vom Export abhängig, so etwa die Produktion von Lederwaren, Textilien, Edelsteine und Schmuck. Im Ergebnis stieg das indische Handelsbilanzdefizit im Dezember 2008 um über 33% auf 10,07 Mrd. US-Dollar, da die Importe um 6,1% anstiegen und die Exporte um 9,9% sanken.

Bevor die indische Regierung weitere Liberalisierungen des Güterhandels vornimmt, sollte sie auch die Kosten bedenken. Die gewerbliche Produktion in den ohnehin schon hart umkämpften Sektoren und dabei insbesondere die kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) werden verstärkt unter Druck gesetzt, wenn sie in Folge von Zollsenkungen zukünftig vermehrt mit europäischen Unternehmen konkurrieren müssen. Das Freihandelsabkommen könnte daher zu einer weiteren Prekarisierung der Arbeitsbedingungen und zu Arbeitsplatz-

Die exportabhängigen Branchen sind am meisten von der Finanzkrise betroffen.

⁴⁶ Siehe Bhawan 2007

⁴⁷ Nagaraj, R. 2004:3387. Fall in Organised Manufacturing: A Brief Note. Economic and Political Weekly, Juli 24, S. 3387-3390

⁴⁸ Movement Leader 2008



abbau führen, wenn KMU dem Wettbewerbsdruck nicht Stand halten können. Als Alternativen zu drastischen Zollsenkungen sollte die indische Regierung eine langfristige Strategie entwickeln, um die gewerbliche Produktion in Indien zu beleben und dadurch die Existenzgrundlage der Millionen Beschäftigten in diesen Sektoren zu sichern.

3.2.4. Ausbeutung von Rohstoffen

Die Liberalisierungsbestimmungen für nicht-agrarische Güter beziehen sich auch auf den Handel mit Rohstoffen. Insbesondere die von der EU geforderte Lockerung der bisherigen Exportbeschränkung für die Ausfuhr indischer Rohstoffe würde zu einer verstärkten Ausbeutung natürlicher Ressourcen führen. Die EU importiert zurzeit mehr als drei Viertel ihres Bauxits sowie ihrer Eisen-, Kupfer- und Bleierz- und drängt daher auf liberale Ausfuhrbestimmungen in den Abbauländern.⁴⁹ Reduzierte Exportbeschränkungen für diese Mineralien sowie liberalisierte Investitionsregelungen werden die Konflikte und die gewaltsame Landvertreibungen in rohstoffreichen

Gebieten weiter zuspitzen. Dies gilt auch für Indien, wo viele ärmere Bundesstaaten, wie z.B. Orissa, Jharkhand und Chhattisgarh, besonders rohstoffreich sind. Dort leben vor allem marginalisierte und indigene Bevölkerungsgruppen.⁵⁰

3.2.5. Sinkende Staatseinnahmen

Auch die Staatseinnahmen sind von der Liberalisierung des Warenhandels betroffen, da dem indischen Staat die Einnahmen aus Zöllen verloren gehen. Nach Angaben der OECD machen Exportzölle derzeit 24,1% der gesamten indischen Zolleinnahmen aus.⁵¹ Eine aktuelle Studie geht davon aus, dass der indische Staat diese Einnahmeverluste durch eine höhere Besteuerung von Privathaushalten ausgleichen wird. Schon in den 1990er Jahren reagierte die Regierung auf Rückgänge der Zolleinnahmen mit einer Steuererhöhung.⁵² Dies belastete die ärmeren Privathaushalte doppelt, da diese einerseits höhere Abgaben leisteten und andererseits in besonderem Maße von Kürzungen im Bereich staatlicher Ausgaben betroffen waren.⁵³

3.3. Dienstleistungen und Investitionen

3.3.1. Orientierung am GATS: ein problematisches Vorbild

Das Freihandelsabkommen geht weit über den üblichen Bereich des Güterhandels, d.h. dem grenzüberschreitenden Handel mit agrarischen und nicht-agrarischen Gütern, hinaus. Es orientiert sich damit an den WTO-Verträgen und anderen bilateralen Handelsabkommen, die auch den Bereich Dienstleistungen und Investitionen umfassen. Als erstmals

Schon in den GATS-Verhandlungen leistete Indien Widerstand gegen die Liberalisierung von Dienstleistungen.

im Rahmen der GATT-Verhandlungen diskutiert wurde, auch die Liberalisierung von Dienstleistungen in das internationale Handelsregime aufzunehmen, leisteten viele Entwicklungsländer vehementen Widerstand. An vorderster Stelle stellte sich die

indische Regierung – gemeinsam mit Brasilien – in den 1980er Jahren gegen die Aufnahme von Dienstleistungsverhandlungen. Die Gründe lagen in den wenig internationalisierten und wettbewerbsfähigen Dienstleistungssektoren, mangelnder Expertise sowie fehlender regulatorischer Mechanismen zur Gewährleistung öffentlicher Interessen in sensiblen Sektoren in

vielen Entwicklungsländern. Die Haupttriebkraft der Dienstleistungsliberalisierung und der späteren GATS-Verhandlungen waren die US-amerikanische und europäische Finanzdienstleistungslobby, die auch die Ausgestaltung und die einzelnen Formulierungen des GATS wesentlich prägten. Als das GATS mit der Gründung der WTO in Kraft trat, verstanden daher viele Regierungen, einschließlich der indischen, nicht gänzlich, welche Implikationen das neue Dienstleistungsabkommen mit sich bringen würde.

Der Umfang des GATS ist sehr breit, da er fast sämtliche Dienstleistungssektoren abdeckt. Ausgenommen sind lediglich jene hoheitlichen Sektoren, in denen keinerlei Wettbewerb besteht, wie z.B. die Justiz. Damit fallen auch alle öffentlichen Dienstleistungen, in denen parallel auch private Anbieter

⁴⁹ European Commission 2006a:8

⁵⁰ Einer dieser Kämpfe wird aktuell gegen das britische Bergbauunternehmen Vedanta geführt. Das Unternehmen erhielt trotz des Widerstands der dort lebenden Bevölkerung das Recht auf indigenem Land den Betrieb aufzunehmen.

⁵¹ Powell 2008:16

⁵² Powell 2008:16

⁵³ Ebenda:16-17

aktiv sind, unter die GATS-Regelungen. Sobald ein Land sich in diesem Rahmen zu Liberalisierungszugeständnissen verpflichtet, können zahlreiche nationale, aber auch regionale und kommunale politische Maßnahmen von den übrigen WTO-Staaten auf ihre Konformität mit den GATS-Liberalisierungsbestimmungen überprüft werden. Seitdem das GATS in Kraft getreten ist, wurden selbst Regeln und Verordnungen von so mächtigen Ländern wie den USA als nicht GATS-konform angegriffen – und zwar selbst in einem Bereich, der eigentlich nicht unter das GATS fallen sollte, nämlich der Sektor der Glücks- und Wettspiele. Dies liegt daran, dass das GATS zum einen äußerst komplex und detailliert und zum anderen sehr umfangreich in seinem Anwendungsbe- reich ist.

In der Doha-Runde, d.h. der laufenden Verhandlungsrunde der WTO, hat sich Indiens Position in Bezug auf die GATS-Verhandlungen insbesondere in den letzten fünf Jahren gewandelt. Die indische Regierung ist inzwischen bereit, weitreichende Liberalisierungsverpflichtungen im Dienstleistungsbereich zu akzeptieren. Ihre Bedingung lautet dabei allerdings, dass ihre Handelspartner ihrerseits Verpflichtungen in zwei Bereichen eingehen: Zum einen fordert sie eine Liberalisierung des „mode 4“⁵⁴, d.h. sie verlangten eine Lockerung der strengen Migrationsregime für qualifizierte Arbeitskräfte. Zum anderen verfolgt die indische Regierung wirtschaftliche Interessen im Bereich „mode 1“, d.h. der grenzüberschreitenden Übertragung von Dienstleistungen etwa durch Informations- und Kommunikationstechnologien, der besonders für den Bereich der sogenannten „business process outsourcing“-Dienste (BPO) wie Call-Center oder ausgelagerte back-office-Dienste relevant ist. Trotz des verstärkten Engagements der indischen Verhandler bleibt es fragwürdig, ob die Regelungen des GATS positive Auswirkungen auf die indische Wirtschaft haben werden. Viele Regierungen, einschließlich der indischen, verhandeln auf einer sehr unsicheren Datenbasis, da Dienstleistungsstatistiken sich noch immer im Aufbau befinden. Darüber hinaus ist auch sehr ungewiss, ob Liberalisierungen in den Bereichen „mode 4“ und „mode 1“, tatsächlich Vorteile für die indische Ökonomie mit sich bringen. Schließlich werden Migrationsregime nicht von der Generaldirektion Handel in der Europäischen Kommission ausgestaltet, sondern von den europäischen Mitgliedsstaaten. Diese werden kaum bereit sein, ihre Grenzen für indische Arbeitskräfte weit zu öffnen.⁵⁵ Auch die BPO-Dienste,

die die EU nach Indien auslagert, machen insgesamt nur einen kleinen Anteil aller aus der EU ausgedienten Dienste aus.

Die GATS-Verhandlungen erfordern von den teilnehmenden Regierungen und Delegierten ein hohes Maß an juristischen und technischen Detailkenntnissen, um sicherzustellen, dass öffentliche Interessen nicht durch andere WTO-Mitglieder mit Hilfe des WTO-Streitschlichtungsgremium ausgehebelt werden können. Frühere GATS-Streitfälle haben gezeigt, dass das GATS sehr weit interpretiert wird und dass selbst umfangreiche juristische Expertise zum Teil nicht verhindern kann, dass nationale Regulierungen von anderen Regierungen herausgefordert werden. Das WTO-Berufungsgremium hat etwa im Bananen-Streitfall entschieden, dass keine politischen Maßnahmen *a priori* vom GATS-Regelungsumfang ausgenommen werden können. Dies ist für das EU-Indien-Freihandelsabkommen relevant, da die in dem GATS enthaltenen Bestimmungen zur Liberalisierung des Dienstleistungssektors als Vorbild dienen – und zwar sowohl für die Liberalisierung des Dienstleistungssektors als auch für die Investitionsbestimmungen in den übrigen Wirtschaftssektoren als Vorbild gelten. Doch nicht nur das: Die Regelungen im Freihandelsabkommen müssen WTO-plus-Regelungen sein, d.h. sie müssen sogar über die GATS-Liberalisierungsbestimmungen hinaus gehen.

Für Indien ist besonders brisant, dass die indische Regierung für die Meistbegünstigungsklausel keinerlei Ausnahmen im Rahmen der GATS-Verpflichtungen eingereicht hat. Das bedeutet, dass alle Zugeständnisse, die Indien einem Land im Dienstleistungssektor gewährt, auch für alle anderen WTO-Mitglieder gelten. Laut einer WTO-Studie aus dem Jahr 2008⁵⁶ können Staaten, die keine MFN-Ausnahmen im GATS aufgelistet haben, dazu gezwungen werden, auch die in regionalen oder bilateralen Verhandlungen eingegangenen Zugeständnisse allen Mitgliedstaaten der WTO zu garantieren. Dies würde bedeuten, dass Indien alle Zugeständnisse des EU-

Die EU-Mitgliedsstaaten werden kaum bereit sein, ihre Arbeitsmärkte weit zu öffnen.

⁵⁴ Das GATS unterteilt den internationalen Handel mit Dienstleistungen in vier sogenannten „modes“ bzw. Erbringungsarten: Mode 1 bezieht sich auf die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen, Mode 2 auf den Konsum im Ausland, Mode 3 auf die kommerzielle Präsenz im Ausland, d.h. Investitionen und Mode 4 auf die Arbeitsmigration.

⁵⁵ Eurostat 2009

⁵⁶ Adlung et al 2008



Indien-Freihandelsabkommens auch allen 153 WTO Mitgliedern anbieten muss. Solche MFN-Verpflichtungen würden auch für die Transparenz-Anforderungen im Dienstleistungskapitel des Freihandelsabkommens gelten. Diese wiederum würden der EU ermöglichen, indische Gesetze und Verordnungen schon in ihrer Umsetzungsphase zu kommentieren, wenn sich diese im Zusammenhang mit Verpflichtungen aus dem Freihandelsabkommen stehen.

3.3.2. Dienstleistungen und Investitionen im Paket

Im Rahmen der WTO werden Investitionsbestimmungen im Industriesektor bislang nur über das wesentlich schwächere TRIMS-Abkommen (Trade-related investment measures) geregelt. Initiativen, umfassendere Investitionsbestimmungen, in die WTO zu integrieren, sind mehrmals gescheitert. Ähnlich wie bei den Dienstleistungsge-
sprächen war Indien auch hier eine der Haupttriebkraft, die sich gegen solche erweiterten Investitionsbestimmungen einsetzte. Allein das WTO-Dienstleistungsabkommen GATS umfasst weit reichende Bestimmungen für Investitionen im Dienstleistungssektor. Die EU fordert nun, im Freihandelsabkommen die Themen Dienstleistungen und Investitionen in einem gemeinsamen Kapitel zu verhandeln. Dadurch würden die umfangreichen Liberalisierungsbestimmungen aus dem Bereiche „mode 3“, d.h. der kommerziellen Präsenz, auch für den primären und sekundären Sektor gelten.

Nach dem derzeitigen Vorschlag der EU sieht das entsprechende Kapitel vor, dass Indien eine Liste von Verpflichtungen zusammenstellt, die sowohl für Dienstleistungen als auch für Investitionen gelten soll. Diese sogenannten Länderlisten sind bereits hoch komplex, so dass das neue „kombinierte Format“ von Dienstleistungen und Investitionen die Regierungen vor noch größere Herausforderungen bei der Erarbeitung der Listen stellen würde.⁵⁷ Letztlich steigt damit auch die Wahrscheinlichkeit, dass beim Bearbeiten der Liste rechtliche Fehler gemacht werden. Dies wird das Ziel, öffentliche Interessen auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene durch angemessene Regulierungen zu schützen, weiter erschweren.

Für die europäischen transnationalen Konzerne dagegen wäre eine kombinierte Liste von großem Vorteil und würde ganz den Vorstellungen europäischer

Investoren entsprechen. Denn auf diese Weise würden die Liberalisierungsbestimmungen für die gesamte Wertschöpfungskette, die häufig sowohl Dienstleistungen als auch andere Sektoren umfasst, rechtlich festgeschrieben.⁵⁸ Liberalisierungszugeständnisse in den Bereichen Transport, Groß- und Einzelhandel oder Ingenieursdienste ergänzen damit Liberalisierungsbestimmungen von ausländischen Direktinvestitionen. Darüber hinaus wird das Freihandelsabkommen höchstwahrscheinlich keinerlei Mechanismen enthalten, die im Falle negativer Effekte oder gar gesetzlicher Verstöße die Rücknahme von Liberalisierungsverpflichtungen vorsehen. Darauf lässt sich zumindest mit einem Blick auf die Entwurfstexte der Verhandlungen zwischen der EU und den karibischen Staaten (CARIFORUM) schließen, die starke Ähnlichkeit mit den EU-Indien-Freihandelsgesprächen haben und einen solchen Mechanismus ausschließen.

3.3.3. Die Dienstleistungsverhandlungen: Was steht auf dem Spiel?

Bei 60% der weltweiten ausländischen Direktinvestitionen handelt es sich um Investitionen im Dienstleistungssektor. Dienstleistungen machen ungefähr 55-62% des indischen und 70% des europäischen BIPs aus.⁵⁹ Um den europäischen Dienstleistungsunternehmen neue Expansionsmöglichkeiten zu bieten, fordert die Europäische Kommission umfangreiche Marktzugangszugeständnisse im Freihandelsabkommen. Gleichzeitig handelt es sich bei vielen Dienstleistungen aber auch um sehr sensible gesellschaftliche Bereiche. Daher hat die EU für sich einige Bereiche definiert, die nicht verhandelt werden sollen: Dazu zählen die audio-visuellen und kulturellen Dienstleistungen und der Luft- und Seeverkehr.⁶⁰ Brisant ist, dass die Europäische Kommission zusätzlich auch Sonderklauseln für die Arbeitsmigration („mode 4“) vorsieht, d.h. in dem Bereich, in dem Indien offensive Interessen verfolgt. Die EU fordert, dass sich die Liberalisierungsbestimmungen hier auf Fachkräfte („business professionals“) beschränken und das Niveau der WTO-Zugeständnisse nicht überschritten werden soll. Die große Masse der „unqualifizierten“ Arbeitskräfte findet folglich in den Verhandlungen über „mode 4“ keine Berücksichtigung. Gleichzeitig werden Sektoren, die für die Entwicklung Indiens zentral sind,

⁵⁷ Kelsey: 4

⁵⁸ Kelsey.

⁵⁹ BDI 2008

⁶⁰ Ebenda:3

Bei vielen Dienstleistungen handelt es sich um gesellschaftlich sehr sensible Bereiche.

wie etwa Bildung, Gesundheit und Umweltdienstleistungen einschließlich der Wasserversorgung, nicht von den Verhandlungen ausgenommen.⁶¹

Jane Kelsey stellte in ihrer Analyse des Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (Economic Partnership Agreement, EPA) zwischen der EU und dem CARIFORUM fest, dass der Verhandlungstext zum Teil wörtlich von den Eingaben der Europäischen Kommission zu den aktuellen GATS-Verhandlungen in der WTO übernommen wurde.⁶² Dies gilt für die Bereiche Kurierdienste, Telekommunikation, E-commerce und Finanzdienstleistungen. Der im GATS enthaltene Anhang zu Finanzdienstleistungen wurde vor allem von den Interessen der OECD-Länder und deren Finanzdienstleistungsunternehmen bestimmt, so dass deren Formulierungen sich nun auch in dem EPA-Text wiederfinden.⁶³ Auch die Verhandlungen zum EU-Indien-Abkommen werden sich eng an den EU-Forderungen aus den GATS-Verhandlungen orientieren. Das bedeutet, dass die drastische Form der Deregulierung und Liberalisierung, wie sie von den Entwicklungsländern in den WTO-Verhandlungen immer wieder kritisiert wurde, nun auf die bilaterale Ebene übertragen wird.

3.3.3.1. Die Liberalisierung von Finanzdienstleistungen

Ich versichere Ihnen, dass es keinen Grund zur Aufregung gibt. Es gibt keinen Grund zur Annahme, dass indische Banken in gleicher Weise ausgeliefert oder verwundbar sind, wie jene Banken, die auf dem US-amerikanischen Markt zusammengebrochen sind.

Indischer Finanzminister P. Chindambaram⁶⁴

Aufgrund des prekären Zustands der heutigen Finanzmärkte und ihrer zentralen Bedeutung für das alltägliche Leben der amerikanischen Bürger, ist eine staatliche Intervention nicht nur gerechtfertigt, sie ist vielmehr unumgänglich.

Damaliger US-Präsident George Bush, zitiert in der indischen Zeitschrift The Hindu, 20. September 2008

Im September 2008 setzte die US-Regierung enorme öffentliche Mittel zur Rettung der beiden großen US-amerikanischen Hypothekenbanken Freddie Mac und Fannie Mae ein. Weitere Steuergelder wurden dafür verwendet, den weltweit agierenden Versicherungsgiganten AIG vor dem Bankrott zu bewahren. Die Fehlkalkulationen der Banken sowie das durch Angst und Panik ausgelöste Herdenverhalten im Fi-

nanzsektor führten weltweit zu Einbrüchen der Aktienkurse. Daraufhin wurden auch europäische Regierungen aktiv: In Großbritannien, in der Schweiz und in Irland wurden – zumindest vorübergehend – sogenannte Baissespekulationen, d.h. Spekulation auf fallende Preise, auf die Aktien von Finanzdienstleistungsunternehmen verboten, um weitere Krisen abzuwenden. Großbritannien sagte außerdem staatliche Gelder in Höhe von 87 Milliarden US-Dollar zu, um die landeseigenen Banken zu retten.⁶⁵ Die Bundesregierung gab den deutschen Privatanlegern eine Garantierklärung für ihre Spareinlagen und verabschiedete wenig später einen Bankenrettungsschirm.⁶⁶ Kurzum, das globale Abschmelzen von Kapitalvermögen führte zu massiven Markteingriffen der Regierungen in Europa und den USA.

Die Liberalisierung des Finanzsektors steht dennoch weiterhin auf der Agenda von Freihandelsabkommen – und zwar, obwohl diese eine wesentliche Ursache der globalen Finanzkrise war und obwohl eine weitere Liberalisierung die Reaktionsmöglichkeiten und Handlungsspielräume von Regierungen auch in Krisenzeiten weiter einschränken wird. Schließlich wurden infolge der Liberalisierung und Deregulierung des Finanzsektors erst die Möglichkeiten geschaffen, neue und immer komplexere Finanzprodukte einzuführen. Diese waren zunehmend schwieriger zu beaufsichtigen. Aufgrund ihrer Unberechenbarkeit und der fehlenden Transparenz erhöhten die neuen spekulativen Finanzprodukte die Risiken; und zwar nicht nur für Privat- und Geschäftskunden, sondern auch für staatliche Institutionen.⁶⁷ Schließlich verlassen sich die Banken auf den Staat als den „Versicherer in letzter Instanz“. So wird der Steuerzahler gezwungen, die „toxischen“ Schulden des Privatsektors zu decken: Verluste werden sozialisiert, während Profite privatisiert werden.⁶⁸

Trotz dieser Entwicklungen wird im Rahmen des EU-Indien-Freihandelsabkommens auch über die Liberalisierung von Finanzdienstleistungen verhandelt. Den indischen Finanzsektor durchkreuzen dabei verschiedene Interessen: Auf der einen Sei-

Trotz Finanzkrise steht die Liberalisierung des Finanzsektors weiterhin auf der Agenda.

⁶¹ Maes 2007:17

⁶² Ebenda:6-7

⁶³ Kelsey :7

⁶⁴ The Hindu 2008b

⁶⁵ Economist 2008:75

⁶⁶ Ebenda:69

⁶⁷ Ebenda

⁶⁸ Ebenda:69, siehe auch Krugman, P. 2008



**Konzentrationsprozesse
im Bankensektor werden
auf dem Rücken der
Armen ausgetragen.**

te wittern die europäischen Finanzdienstleistungsunternehmen einen lukrativen und noch wenig erschlossenen Markt. Die europäische Lobby der Finanzdienstleister wird durch die European Banking Federation (EBF) repräsentiert, die die Interessen von etwa 5.000 europäischen Banken und 29 nationalen Bankenvereinigungen mit Vermögenswerten von über 20 Billionen Euro und mehr als 2,3 Millionen Angestellten vertritt. Diese mächtige Bankenlobby drängt auf einen deutlich verbesserten Zugang zum indischen Finanzmarkt. Dieser bestand bis 2007 aus 56 größeren Finanzinstituten, die zusammen 70%⁶⁹

des Marktanteils der indischen Wirtschaft hielten. 27 Banken Banken befanden sich in staatlicher Hand, bei den übrigen handelt es sich um Privatbanken. Auf der anderen Seite ist die Art und Weise der Regulierung des indischen Finanzsektors eng mit

Strategien gegen Armutsbekämpfung und soziale Exklusion verknüpft. Die indische Zentralbank RBI (Reserve Bank of India) bezeichnet die „finanzielle Inklusion“ als eine der größten Herausforderungen für die Entwicklung der Landwirtschaft, der Kleinindustrie und der armen Bevölkerung. Das bedeutet, dass auch jene Menschen, die derzeit vom formalen Finanzsystem ausgeschlossen sind, Zugang zu Zahlungs- und Überweisungsmöglichkeiten sowie Spar-, Kredit- und Versicherungsdienste erhalten.⁷⁰

Erfahrungen mit der Finanzmarktliberalisierung in der EU und den USA zeigen, dass sowohl Privatkundenbanken als auch Geschäftsbanken ihre Profite vor allem mit den etwa 20% „hoch profitablen“ Kunden machen, während der restliche Anteil der Kunden deutlich niedrigere Gewinne verspricht.⁷¹ Die Rating-Agentur „Standard & Poor“ bewertet die Geschäftsstrategien europäischer Banken als sehr riskant, da diese ihre Portfolios nicht ausreichend diversifizieren, um ihr Verlustrisiko zu senken, sondern sich weiterhin auf einige wenige Kunden konzentrieren.⁷² Wird der indische Finanzsektor stärker für europäische Unternehmen geöffnet, bringt dies auch vermehrte Risiken mit sich. Zusätzlich wird sich die Ausgrenzung jener Bevölkerungsgruppen weiter verschärfen, die in besonderem Maße auf einen verbesserten Zugang zu Kapital angewiesen sind.

Marktkonzentration zulasten der Armen

Erfahrungen mit der Liberalisierung von Handel und Investitionen im Finanzdienstleistungssektor zeigen, dass nationale Banken häufig nicht in der Lage

sind, mit internationalen Banken zu konkurrieren. Konzentrationsprozesse im Bankensektor waren die Folge. In den OECD-Ländern vollzog sich eine Reihe von Fusionen und Übernahmen im Bereich der mittelgroßen Finanzunternehmen, die nun in einige wenige Mega-Konglomerate integriert wurden. In den Niederlanden und Belgien etwa führte diese Marktberreinigung dazu, dass die dortigen Finanzmärkte nun nur noch von fünf großen Finanzkonzernen beherrscht werden.⁷³ Die Konzentrationsprozesse führen zu einer wachsenden politischen Macht der großen Finanzunternehmen und damit auch zu vermehrten Abhängigkeiten. Dies wurde spätestens dann deutlich, als viele Regierungen sich entschlossen zeigten, in der Finanzkrise umfangreiche staatliche Unterstützungsleistungen bereitzustellen. Dieses eilige Handeln erklärt sich vor allem dadurch, dass die voranschreitende Monopolbildung im Finanzsektor Abhängigkeiten mit sich bringt, und zwar sowohl für Regierungen als auch für Privathaushalte und kleine und mittelständische Unternehmen.⁷⁴

Konzentrationsprozesse in den Ländern des globalen Südens werden vor allem auf dem Rücken der armen Bevölkerung ausgetragen. Studien belegen, dass besonders die arme Bevölkerung sowie kleine und mittelständische Unternehmen vermehrt vom Zugang zu Finanzdienstleistungsleistungen ausgeschlossen werden, wenn die Marktkonzentration im Finanzsektor wächst. Dies zeigt sich zum Beispiel in Mexiko: In Folge der Privatisierung des Finanzsektors werden heute 80% des Bankensektors von spanischen und US-amerikanischen Banken kontrolliert. Privathaushalten und kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) fällt es schwer, bei diesen Banken Kredite zu erhalten – und wenn sie doch erfolgreich sind, bekommen sie diese zu deutlich schlechteren Konditionen als Großkunden. Dies führte mitunter zu Bankenschließungen in ärmeren Gegenden. Darüber hinaus werden Analphabeten benachteiligt, da die Großbanken nur noch computerisierte Methoden für Transaktionen einsetzen. Auch in Indien führten erste Liberalisierungsschritte im Finanzsektor dazu, dass die Anzahl der Geschäftsbanken stark zurückging: von etwa 300 Ende der 1990er Jahre auf nur noch 82 in den Jahren 2006/2007.⁷⁵

⁶⁹ RBI Monthly Bulletin 2008:1502
⁷⁰ Ebenda:1508
⁷¹ Vander Stichele 2004:14
⁷² Ebenda:49
⁷³ Vander Stichele 2004:66
⁷⁴ Vander Stichele 2004:68
⁷⁵ Trend and Progress of Banking in India:5

Finanzielle Ausgrenzung in Indien

Seit der Liberalisierung des indischen Finanzsektors in den 1990er Jahren hat sich der Zugang zu Krediten für die Beschäftigten in der Landwirtschaft und die arme Bevölkerung zunehmend verschlechtert. Der indische Finanzsektor setzt sich heute aus einigen großen staatlichen Banken, privaten – einmischen wie ausländischen – Finanzinstituten und Genossenschaftsbanken zusammen. Zum indischen Bankensystem gehören außerdem die regionalen ländlichen Banken (Regional Rural Banks, RRBs), die eingerichtet wurden, um vor allem Kleinbauern, Kleinunternehmern und Landarbeitern den Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen.

In den Jahren 1992 und 1993 wurden in Indien erste wirtschaftliche Reformen eingeleitet. In dieser Zeit schrumpfte der Anteil der genossenschaftlichen Banken von 62% auf 33%, während gleichzeitig der Anteil an privaten Banken von 33% auf 66% anstieg.⁷⁶ Im Zuge dieser Reformen wurde auch einige RRBs zusammengelegt und ihr Betrieb stark eingeschränkt. Darüber hinaus wurden Regelungen außer Kraft gesetzt, die vorschrieben, dass Banken in den Regionen angesiedelt werden sollten, in denen ein Mangel bestand. Derzeit sind 391 von 602 indischen Bezirken nur unzureichend mit Banken ausgestattet. Pro Geschäftsjahr erlaubt Indien die Einrichtung von 12 Filialen durch ausländische Banken.

Als im Jahr 1969 die damalige Regierung umfangreiche Verstaatlichungen durchführte, wurde auch das sogenannte „Priority Sector Lending“ eingerichtet. Dieses Konzept sieht vor, dass kleine Unternehmen, landwirtschaftliche Betriebe, kleinere Einzelhandelsgeschäfte sowie der Exportsektor günstigere Kreditkonditionen als üblich erhalten. Auch für den Bereich Bildung und Wohnen gelten diese Regelungen. Ziel ist es, die Integration der genannten Zielgruppen in das Finanzsystem sowie die soziale Inklusion insgesamt zu fördern. Für die inländischen Banken ist als Zielgröße vorgegeben, dass insgesamt 40% aller Kredite an die „priority sectors“ vergeben werden sollen, wobei 18% auf die Landwirtschaft und 10% an andere „schwächere Wirtschaftszweige“ entfallen sollen.⁷⁷ Ohne diese Regelungen hätte die arme Landbevölkerung noch weniger Möglichkeiten, Kredite zu bekommen, als es heute der Fall ist. Für ausländische Banken ist die Zielgröße für „Priority Sector Lending“ niedriger angesetzt als für die heimischen Banken: Sie liegt lediglich bei 32%. Für die Landwirtschaft und die schwächeren Wirtschaftszweige existieren keinerlei Zielgrößen. Die ausländischen Investoren im Bankwesen sind lediglich dazu

verpflichtet, 10% ihrer Kredite an kleinere Unternehmen und 12% an die Exportwirtschaft zu vergeben.⁷⁸ Dementsprechend genießen ausländische Banken Vorteile gegenüber den inländischen Kreditinstituten.

Die aktuellen Entwicklungen im Finanzsektor lassen für die arme Bevölkerung wenig Gutes erahnen. In den 1970er und 1980er Jahren war die Anzahl der Banken in den ländlichen Regionen zunächst noch stark gestiegen, und zwar von 23% 1969 auf 58,5% im Jahre 1991. Nach den Wirtschaftsreformen nahm die Zahl allerdings wieder rapide ab: 2007 waren noch 42,7% der Filialen im ländlichen Raum angesiedelt, d.h. der Anteil der Filialen in den Städten wächst weiter.⁷⁹ Neue Regelungen für die Lizenzerteilung im Finanzsektor führen zunehmend zu Schließungen von Bankfilialen im ländlichen Raum. Darüber hinaus eröffnen immer weniger Banken Filialen in Regionen, die ohnehin schon schlecht mit Banken ausgestattet sind. Von 933 neuen Bankfilialen, die in den Jahren 2005-2006 eingerichtet wurden, wurden nur zwei in den unterversorgten Gebieten eröffnet.⁸⁰ Im Jahr zuvor lag diese Zahl zumindest noch bei 15 neuen Filialen.⁸¹ Diese Entwicklung hatte zur Folge, dass der Anteil der Kreditvergabe im ländlichen Raum von 15,7% im Jahr 1992 auf 11,6% im Jahr 2006 schrumpfte. Dadurch verschlechterte sich die Situation hoch verschuldeter Landwirte weiter.⁸²

Die indischen KMU, die zu 40% zur heimischen Produktion sowie zu 34% zum Export beitragen und nach dem Agrarsektor den zweitgrößten Arbeitgeber stellen, sind von verschlechterten Kreditkonditionen und Zugangsmöglichkeiten betroffen. Während der Anteil der Kreditvergabe an KMU im Jahr 1991 noch bei 15% lag, ging dieser auf 11% im Jahr 2003 zurück.⁸³ Den größten Anteil an der Kreditvergabe für die KMU tragen noch immer die öffentlichen Banken. Außerdem werden die kleineren und mittleren Unternehmen zunehmend aus dem formellen Bankensektor gedrängt. So wurden im Jahr 2007 nur noch 14% der Investitionen, die durch KMU getätigt wurden, über den formellen Bankensektor abgewickelt.⁸⁴

Das „Priority Sector Lending“ unterstützt kleine Unternehmen und landwirtschaftliche Betriebe.

⁷⁶ Singh 2008a:3

⁷⁷ Singh 2008a:10

⁷⁸ www.rbi.org.in/scripts/FAQView.aspx/FAQView.aspx/FAQView.aspx?Id=8

⁷⁹ Singh 2008a:13

⁸⁰ Singh 2008. Letter to the Financial Times, 29 July

⁸¹ Ebenda:13

⁸² Assocham in Singh, K. 2008a:14

⁸³ Ebenda:16

⁸⁴ Ebenda



3.3.3.2. Liberalisierung im Einzelhandelssektor

Die GATS-Regelungen, an denen sich das EU-Indien-Freihandelsabkommen orientiert, umfassen auch den sensiblen Bereich der Vertriebsdienstleistungen. Dazu zählt vor allem der Einzel- und Großhandel, aber auch der Zwischenhandel, der Import, der Transportsektor sowie der Betrieb von Kühlhäusern.⁸⁵ Darüber hinaus werden Dienstleister, die in Verbindung mit dem landwirtschaftlichen Anbau stehen („services incidental to agriculture“), im GATS explizit benannt. Hierzu gehören zum Beispiel Unternehmen, die in der Erschließung landwirtschaftlicher Anbauflächen tätig sind, Kreditinstitute und Umweltberatungsdienste. Im Bereich Finanzdienstleistungen sind insbesondere Versicherungen für den Transport oder für die Waren selbst von Bedeutung für die Vertriebskette.⁸⁶ All diese Dienstleistungen könnte die EU in ihre Marktöffnungsforderungen im Rahmen der EU-Indien-Freihandelsgespräche einbeziehen. Folgende Regulierungen wird die EU höchstwahrscheinlich in ihrer Forderungsliste nennen: Quoten für die Anzahl der Ansiedlungen im Bereich Einzelhandel und deren Zulieferer, Begrenzungen für den Erwerb von Land und Immobilien, Beschränkungen bei der Höhe ausländischer Anteile an Unternehmen, diskriminierende Besteuerung ausländischer Unternehmen sowie Regelungen zum Verkauf bestimmter Produkte.⁸⁷

Indiens lukrativer Einzelhandelsmarkt: Ein Kampf ums Überleben

Der indische Einzelhandel steht auf wackligem Boden. Nur 2-4% der indischen Einzelhandelsunternehmen gelten offiziell als „organisiert“. Bei den übrigen 96-98% handelt es sich vor allem um etwa 12 Millionen kleine Familienunternehmen, die offiziell als „unorganisiert“ gelten und als „selbständige“ Betriebe bezeichnet werden können.⁸⁸ Besonders betroffen von einer Umstrukturierung des Einzelhandelssektors wären diese „Selbständigen“, wie vor allem Kleinhändler und Straßenverkäufer, aber auch die Beschäftigten im Logistik- und Transportsektor, im Großhandel, Obst- und Gemüsehändler sowie Bauern und Bäuerinnen.

Der selbständige Einzelhandelssektor und seine Zulieferkette geraten zunehmend unter Wettbewerbsdruck durch indische Großunternehmen und vor allem die riesigen internationalen Einzelhandelskonzerne wie *Walmart*, *Metro* und *Carrefour*.

Die heimischen Wettbewerber bestehen heute aus 20 größeren Einzelhandelsunternehmen. Sie sind jedoch mit der ökonomischen Stärke der europäischen Einzelhandelsunternehmen, die auf den indischen Markt drängen, nicht zu vergleichen. So erwirtschaften *Metro*, *Carrefour*, *Tesco* und *Royal Ahold* 13% mehr Gewinne als der gesamte indische Einzelhandelssektor und 50 Mal mehr als alle heimischen Unternehmen zusammen. Allein die Gewinne von *Walmart* überstiegen im Jahr 2007 die Gewinne des gesamten indischen Einzelhandelssektors. Angesichts dieser ökonomischen Macht haben die Familienunternehmen und Straßenhändler wenig Spielraum, der Konkurrenz standzuhalten und zu überleben.

Dennoch werden dem indischen Einzelhandel



Der Einzelhandelssektor Indiens steht zunehmend im Wettbewerb mit großen internationalen Einzelhandelskonzernen. Diesem Druck können lokale Kleinhändler/innen nicht stand halten.
Foto: Zohar Misinae

⁸⁵ Vander Stichele, M. 2006: 132-133

⁸⁶ Vander Stichele 2006: 132-133

⁸⁷ Ebenda

⁸⁸ Ebenda:39

große Potenziale zugeschrieben: Für den „organisierten“ Einzelhandel wurde eine jährliche Wachstumsrate von 40% für die nächsten drei Jahre vorausgesagt. Das würde bedeuten, dass sich der Umsatz von 8 Milliarden US-\$ im Jahr 2007 auf 22 Milliarden US-\$ im Jahr 2010 erhöhen würde. Der gesamte Sektor könnte von 350 Milliarden US-\$ im Jahr 2007 auf 635 Milliarden US-\$ im Jahr 2010 wachsen. Diese Prognosen könnten sich allerdings angesichts der Finanzkrise schon bald als trügerisch erweisen.

Missbrauch von Gesetzeslücken: Marktzugang für europäische Einzelhandelsunternehmen durch die Hintertür

Derzeit ist nach indischem Recht der Mehrheitsbesitz im Einzelhandel durch ausländische Unternehmen nicht erlaubt. Aus diesem Grund treten Unternehmensgruppen wie *Tesco* und *Walmart* über Joint Ventures mit indischen Franchiseunternehmen in

den Markt ein. So ging *Walmart* ein Joint-Venture mit *Bhart Enterprises* ein, während *Tesco* mit *Home Care Retail Mart Pvt. Ltd* kooperierte. Die deutsche *Metro AG* wählte einen noch geschickteren Weg. Das Unternehmen entschied sich für den Markteintritt über den Großhandel, da nur in diesem Sektor 100% Eigentum an ausländischen Unternehmen gestattet ist. *Metro* betreibt das Format „Cash and Carry“. Das bedeutet, dass Einzelhändler dort wie in einem normalen Supermarkt ihre Waren auswählen können, diese dann an der Kasse bezahlen und sie dann gleich mitnehmen können. Im Unterschied zu einem normalen Supermarkt bedürfen die Käufer einer speziellen Lizenz, um sich als Einzelhändler auszugeben. Darüber hinaus werden die Waren – wie im üblichen Großhandel – in größeren Mengen und zu günstigeren Preisen angeboten.

Derzeit ist eine Mehrheitsbeteiligung ausländischer Unternehmen im Einzelhandel nicht erlaubt.

Kasten 3: Metro Cash & Carry und der Widerstand der Kleinhändler⁸⁹

Metro Cash & Carry, eine Tochtergesellschaft des deutschen Einzelhandelsriesen *Metro AG*, agiert global: Derzeit ist das Unternehmen mit 2330 Niederlassung in 28 Ländern präsent. Laut offiziellen Angaben erhielt *Metro Cash & Carry* bereits im Dezember 2.000 die Berechtigung, als Großhändler in Indien aufzutreten. Am 22. Oktober 2003 errichtete *Metro* sein erstes indisches Vertriebszentrum in Bangalore im Staat Karnataka. Mit einer Grundfläche von 6.300 m² bietet es Platz für 50 Abteilungen, in denen etwa 17.500 verschiedene Produkte angeboten werden. Die Ansiedlung stieß bei den lokalen Händlern und einigen Nichtregierungsorganisationen auf scharfen Protest.

Als *Metro* seine erste Filiale eröffnete, protestierten lokale Händler und warfen dem Unternehmen vor, das Gesetz zur Agrarproduktion und -vermarktung (*Agriculture Produce and Marketing Committee Act, APMC*) zu verletzen. Sie beschuldigten *Metro Cash & Carry*, landwirtschaftliche Produkte unter dem Deckmantel des Großhandels zu verkaufen und mit ihrer Vertriebsstrategie auch Kunden anzuwerben, die sonst im Einzelhandel kaufen würden. Daraufhin führte die Abteilung für Gewerbesteuer des Bundesstaates Karnataka im Jahr 2004 eine umfassende Untersuchung durch. Sie kam zu dem Schluss, dass das Unternehmen tatsächlich auch Einzelhandel betreibt und damit gegen die gesetzlichen Regelungen zu ausländischen Direktinvestitionen verstößt. Dies wurde der Wirtschaftsabteilung des indischen Finanzministeriums (*Department of Economic Affairs, DEA*) schriftlich mitgeteilt. Die Nachforschungen der *DEA* bestätigten *Metros* Aktivitäten im Einzelhandelsgeschäft. Zusätzlich zu diesen Gesetzesverstößen führten die Geschäfte der *Metro AG* zu Steuerverlusten für den Bundesstaat Karnataka, da zahlreiche Groß- und Einzelhändler der Konkurrenz nicht standhalten konnten und bankrott gingen.

Radio House, weitere Händler und Händlervereinigungen reichten schließlich eine Klage beim obersten Gerichtshof von Karnataka ein. Ihr Vorwurf: *Metro Cash and Carry* würde Einzelhandel betreiben und damit den bestehenden Einzelhandel schädigen. Im Oktober

⁸⁹ Neu produziert und herausgegeben von FDI WATCH, Elektronische Kommunikation, September 26, 2008

2007 ordnete der oberste Gerichtshof an, die Aktivitäten von Metro Cash & Carry zeitweise zu überwachen. Der indischen Nichtregierungsorganisation FDI Watch, der Save Agriculture Retail and Livelihood Campaign Karnataka und anderen gleichgesinnten Organisationen reichte dies allerdings nicht. Am 25. Oktober 2007 protestierten sie vor den Gebäuden der Metro AG. Sie forderten das sofortige Eingreifen des Bundesstaates und der indischen Regierung, da das Unternehmen die Regelungen zu ausländischen Direktinvestitionen missachten und rücksichtslose Preisstrategien unter dem Deckmantel des Großhandels und „reduzierter Preise“ betreiben würde.

Trotz dieser Proteste erhielt Metro Cash and Carry im Jahr 2005 erstmals die Erlaubnis, als „privater Händler“ Gemüse, Obst und Blumen zu kaufen und verkaufen und betreibt damit Indienweit den ersten privaten Markt in diesem Sektor. Dies wurde durch Änderungen im APMC Gesetz im Bundesstaat Karnataka ermöglicht. Die Gesetzesänderungen begünstigen nun vor allem Unternehmen mit großen Finanzmitteln – wie etwa Metro –, da diese ihre Ware direkt bei den Produzenten erwerben können, was kleineren Händlern nicht möglich ist. Gemüsehändler aus der Umgebung sind mit der Entscheidung des Gerichtes unzufrieden, da sie nun um ihre Existenzgrundlage bangen müssen. So droht zum Beispiel einem kleinen Markt für Obst und Gemüse in der Nähe des Bahnhofs *Yashwanthapur* nahe einer *Metro*-Niederlassung der Verlust seiner Kunden.

Weitere große Einzelhandelsunternehmen haben sich an Metros Vorgehen ein Beispiel genommen und erproben nun eine zweigleisige Strategie: Im Jahr 2009 wird *Carrefour* ebenfalls über den Großhandel sowie eine indische Franchise-Partnerschaft im Einzelhandel, die *Carrefour India Master Franchise Co. Pvt. Ltd.*, den indischen Markt erschließen. Der Großhandelszweig soll dazu dienen, die Franchisegeschäfte im Einzelhandel zu versorgen. Ein zweiter französischer Einzelhandelskonzern, die *Intermarché* Gruppe, ist mit dem indischen Lebensmittelgroßhändler *Radhakrishna* eine Partnerschaft eingegangen. *Walmart* wird die Strategie von *Carrefour* nachahmen. Wenn die ausländischen Unternehmen einen Anteil von 20% erlangen, werden nach Schätzung einer Studie des Centre for Policy Alternatives in Delhi etwa acht Millionen selbständige Einzelhändler und Straßenverkäufer vom Markt verdrängt.

Auswirkungen der Ansiedlungen von europäischen Supermärkten

Die Ansiedlung von großen Supermärkten hat gravierende Auswirkungen auf die Existenzgrundlagen vieler Menschen. Derzeit sind in Indien schätzungsweise zwölf Millionen Menschen im Einzelhandel beschäftigt. Diese Zahl ist wahrscheinlich noch zu niedrig angesetzt, da ein Großteil der Menschen, die im Einzelhandel tätig sind, dem informellen Sektor zuzuordnen sind. Dies gilt vor allem für Straßenhändler, die nicht organisiert sind, aber auch Tagelöhner und ähn-

lich prekär oder informell Beschäftigte. Auch die Angestellten in den Zulieferketten bleiben bei dieser Schätzung unberücksichtigt. Dazu gehören Landwirte, die den Großhandel beliefern ebenso wie kleinere Produktionsbetriebe, die die selbständigen Geschäfte mit ihren Erzeugnissen versorgen. Die Nichtregierungsorganisation FDI Watch, die als „Watchdog“ die Expansion



Protest gegen ausländische Direktinvestitionen im Einzelhandelssektor.
Foto: FDI-Watch-India

der Einzelhandelskonzerne auf dem indischen Markt beobachtet, geht davon aus, dass insgesamt ca. 200 Millionen Menschen von den Verdrängungseffekten betroffen sein werden, die durch die Ansiedlung der großen Supermärkte entstehen.

In der Region West-Bengalen sind zum Beispiel etwa 3,1 Millionen Menschen von dem Absatz eines einzigen Produktes, dem Frischfisch, abhängig,

der zu Fuß oder auf dem Fahrrad zu den Märkten transportiert wird. Im Gemüsegroßhandel geht man davon aus, dass 5,5 Millionen Menschen davon leben, Gemüse von den landwirtschaftlichen Betrieben zu den Märkten und Straßenhandelsgeschäften in Kalkutta zu transportieren.⁹⁰ Die meisten Menschen in diesem Geschäft sind arm, haben keine schulische Ausbildung und gehen ihrer prekären Beschäftigung schon seit vielen Jahren nach. Sie haben nicht die Mittel und Fähigkeiten, sich aus eigener Kraft eine andere Existenzgrundlage zu schaffen.

Inländerbehandlung für transnationale Unternehmen oder unfaire Behandlung von Familiengeschäften?

Ebenso wie im Güterhandel fordert die EU auch in den Verhandlungen zu Dienstleistungen und Investitionen Inländerbehandlung, d.h. eine Gleich- oder *Besserstellung* ausländischer Unternehmen im Vergleich zu heimischen Unternehmen. Dagegen wehren sich Kleinhändler, Straßenhändler und Landwirte und fordern die indische Regierung auf, die unfairen Handelsvorteile ausländischer Einzelhändler und Großkonzerne aufzuheben. Zum Beispiel verbieten die Regeln des Komitees für Agrarproduktion und -vermarktung („APMC-Gesetz“) lokalen Händlern, Großhandelswaren außerhalb der offiziell ausgewiesenen Märkte, den sogenannten *mandis*, zu handeln. *Metro*, *Walmart* und *Carrefour* dagegen erhielten die Berechtigung, als Großhandelsware deklariertes Gemüse und Obst in allen Städten zu verkaufen. Dadurch erhalten die ausländischen Unternehmen gegenüber den heimischen Supermärkten Vorteile. Liberalisierungszugeständnisse im Bereich Vertriebsdienstleistungen werden diese Verhältnisse weiter verfestigen und eine spezielle Förderung des lokalen Einzel- und Großhandels verhindern.

Die Deregulierungs- und Liberalisierungsmaßnahmen der EU – in Verbindung mit rücksichtslosen Preisstrategien und der Monopol- und Oligopolstellung der ausländischen Einzelhandelsunternehmen – werden es erforderlich machen, dass die indische Regierung ihre Wettbewerbspolitik für den heimischen Markt zunächst neu ordnet, bevor sie die eigenen Märkte für die 27 europäischen Länder öffnet. In der Tat drängen insbesondere Landwirte auf eine Neuausrichtung der heimischen Handels- und Agrarpolitik. Sie fordern Regulierungen und staatliche Unterstützung, um

den heimischen Einzelhandelssektor samt der Zulieferkette effizienter zu gestalten, anstatt diesen unüberlegt dem Wettbewerb mit transnationalen Konzernen auszusetzen.

Lebensbedingungen der indischen Straßenhändler

Schätzungen gehen davon aus, dass die Zahl der indischen Straßenhändler im Jahr 2008 auf über 10 Millionen angestiegen ist. Bei den Straßenhändlern handelt es sich überwiegend um ungelernete oder angelernte Arbeiter und Arbeiterinnen, die ihre Arbeitsplätze in der Stadt oder in ländlichen Gebieten verloren haben. Sie können dabei kaum mit den niedrigeren Preisen der großen Einzelhandelsunternehmen konkurrieren und werden vor den Einkaufszentren vertrieben. Ihren eigenen Umfragen zufolge verzeichneten die Straßenhändler in den ersten Monaten nach der Einrichtung eines großen Einzelhandelskonzerns Gewinneinbußen von 25-30%.

Die Straßenhändlerorganisation fordert die Regierung auf, Maßnahmen zu ergreifen, um die Existenzgrundlagen der Straßenhändler zu schützen und ihre Lebenssituation zu verbessern. Sie drängen auf eine stärkere Regulierung des organisierten Einzelhandels – gleich ob in- oder ausländisch –, die folgende Aspekte umfasst: 1) die Durchsetzung des APMC Gesetzes sowohl bei ausländischen Unternehmen oder Joint Venture-Unternehmen als auch heimischen kleineren Einzelhändlern, 2) die Förderung lokaler und regionaler Zulieferketten, 3) Ansiedlungsbestimmungen, nach denen Einzelhandelsunternehmen nur außerhalb der Bereiche Filialen errichten dürfen, in denen die Straßenhändler tätig sind und 4) Mengenbegrenzungen für Produkte, die die großen Unternehmen anbieten.⁹¹ Eine aktuelle Fallstudie über Straßenhändler in West-Bengalen verdeutlicht, warum diese Regelungen notwendig sind (vgl. Kasten 4).

Straßenhändler fordern eine Verbesserung ihrer Lebenssituation.

⁹⁰ Ebenda

⁹¹ Brief an Rajya Sabha, Hawkers Federation, mimeo



Kasten 4: Straßenhändler in Kalkutta

Eine Studie über Straßenhändler, die auf der Basis von etwa 2.259 Befragungen an zwei Orten in Kalkutta Juli 2008 durchgeführt wurde, kam zu folgenden Ergebnissen: Straßenhändler üben ihren Beruf hauptsächlich aus, weil sie keine andere Möglichkeit haben, ihre Existenz zu sichern (etwa 92% der befragten Personen) oder weil Fabriken geschlossen wurden und sie ihren Arbeitsplatz verloren haben. Viele arbeiten schon seit 5-20 Jahren als Straßenhändler, 84,7% geben an, dass sie die einzigen erwerbstätigen Personen in ihrer Familie sind. Fast 90% verdienen nicht mehr als 4.000 Rupien (ca. 60 €) im Monat und gehören damit zu den Geringverdienern. Dennoch sind 70% nicht von Leistungen des Staates abhängig. Ihre Waren beziehen sie von kleinen Zulieferern, die vorwiegend im eigenen Bundesstaat produzieren. Viele von ihnen bestechen die Polizei mit Geld, da der Straßenhandel in West-Bengalen illegal ist. Eine Mehrheit der Befragten gibt an, dass sie bereit wären, dem Staat eine Abgabe zu zahlen, wenn Straßenhandel legalisiert würde.

Das Argument, diese Menschen könnten im Zuge der Umstrukturierungsprozesse im Einzelhandel eine neue Anstellung in einem der großen Konzerne finden, ist schlicht falsch. Schließlich verfügen die meisten Straßenhändler nicht über eine formale Ausbildung, die für eine Beschäftigung in einem solchen Unternehmen verlangt wird. Vielmehr beruht der Straßenhandel auf seit langem bestehenden informellen Netzwerken, im Rahmen derer getauscht und Kredite vergeben werden können.

3.3.3.3. Die Energie- und Wasserversorgung

Sowohl im Energie- als auch im Wassersektor strebt die EU den Marktzugang für europäische Konzerne an. Während vor allem deutsche Unternehmen auf den indischen Markt für Energieversorgungsdienste drängen, streben französische und britische Firmen wie Suez, Veolia/Vivendi oder Thames Water auf den indischen Wasserversorgungsmarkt. Veolia konnte bereits durch Verträge mit der Weltbank in Regionen wie Karnataka Fuß fassen. Das EU-Indien-Freihandelsabkommen wür-

de diesen Unternehmen nun ein rechtlich bindendes Regelwerk bereit stellen, das den Markteintritt und damit auch die Privatisierung der Wasser- und Energieversorgung erleichtert und eine Liberalisierung rechtlich festschreibt. Zusätzlich würde dieses Abkommen aufgrund der Klausel zur Inländerbehandlung ausländischen Unternehmen gleiche oder sogar bevorzugte Rechte beim Markteintritt garantieren. So wären ausländische Unternehmen nicht mehr darauf angewiesen, bei jedem Projekt die Marktzugangsbedingungen einzeln auszuhandeln.

Kasten 5: Die ungenauen Antworten der Europäischen Kommission zur Wasserversorgung im Rahmen des Freihandelsabkommens⁹²

Die Europäische Kommission hält sich mit ihren Auskünften, ob Dienstleistungen im Bereich Wasserversorgung in die Forderungen der EU zum Freihandelsabkommen mit Indien Eingang finden werden, sehr bedeckt. Die wiederkehrende Antwort an Organisationen wie das Corporate Europe Observatory (CEO) lautete: „...im Rahmen der Dienstleistungsverhandlungen sieht die Kommission nicht vor, [...] ... Verpflichtungen im Bereich der Wasserversorgung auszuhandeln.“ Zu Dienstleistungen im Bereich Wasserversorgung gehören jedoch auch die „Wasseraufbereitung und die Abwasserentsorgung“. Zu diesen Bereichen äußerte sich die Kommission nicht. Zudem weist CEO darauf hin, dass die Wasserversorgung auch in Gesprächen zur öffentlichen Beschaffung eingebracht werden kann.

⁹² CEO/TNI 2008

CEO fand in der Tat heraus, dass der Entwurf zum EU-Mandat für die Verhandlungen mit den ASEAN-Staaten vorsieht, „eine fortschreitende Liberalisierung der Beschaffungsmärkte auf nationaler, regionaler und, wo sinnvoll, auf lokaler Ebene sowie im Bereich der öffentlichen Versorgung (insbesondere in den Sektoren von hoher Priorität) zu verfolgen“. Insgesamt könnte die EU folglich drei verschiedene Wege einschlagen, um eine Marktöffnung im Wassersektor zu erzielen: die Liberalisierung im Bereich Investitionen, Dienstleistungen oder öffentliches Beschaffungswesen.

3.4. Investitionen in die Zukunft?

Fast die Hälfte der weltweit getätigten ausländischen Direktinvestitionen in den Jahren 2006-2007 stammt aus der EU. 84% der globalen Investitionsströme werden von transnationalen Konzernen aus Industrieländern vorgenommen.⁹³ Fusionen und Übernahmen haben in den letzten Jahren in ihrer Zahl und in ihrem Wert stark zugenommen und erreichten im Jahr 2000 einen Höhepunkt.⁹⁴ Indien gehört zu den Ländern, die ihre Bedingungen für Investitionen laufend veränderten, um möglichst viele ausländische Direktinvestitionen anzuwerben. Die meisten ausländischen Investoren in Indien stammen aus der EU. Umgekehrt fließen weniger als 1% aller europäischen Auslandsinvestitionen nach Indien. In den letzten Jahren sind die ausländischen Direktinvestitionen aus Indien in die EU stark gewachsen. Sie betragen nun 600 Millionen Euro und liegen damit bei etwa der Hälfte des europäischen Investitionszuflusses nach Indien (1.100 Millionen Euro).⁹⁵

Indien bemüht sich laufend um weitere Investoren, um den Bedarf an neuer Infrastruktur im Energiesektor, Straßennetz und der städtischen Infrastruktur zu decken. Schließlich gilt der Ausbau einer funktionsfähigen Infrastruktur als wesentliche Voraussetzung für weiteres Wirtschaftswachstum. Indes ist im World Investment Report (WIR) 2008 zu lesen, dass in vielen Ländern die Anstrengungen zur „Standort“-Optimierung, insbesondere für Investitionen in große Infrastrukturprojekte, eine stetige Verringerung öffentlicher Ausgaben zur Folge hatte. Der private Sektor konnte den Rückzug des Staates in diesen Bereichen allerdings keineswegs vollständig auffangen.⁹⁶ Darüber hinaus handelt es sich um äußerst sensible Sektoren, in denen es häufig zu sozialen Konflikten kommt. Laut Angaben des WIR betraf zum Ende des Jahres 2007 ein Drittel aller Streitigkeiten zwischen privaten Investoren und dem Staat die Infrastruktursektoren, d.h. Stromver-

sorgung, Transport, Telekommunikation, Wasserversorgung und Abwasserentsorgung. Insbesondere die Art und Weise des Zugangs zu diesen Dienstleistungen sowie Fragen der Preisgestaltung boten Ursachen für Konflikte.⁹⁷ In Indien vollzieht sich der Trend zu vermehrten Public Private Partnerships (PPPs) vor allem auf Kosten der Basisversorgung für die arme Bevölkerung sowie die Finanzierungs- und Steuerungsmöglichkeiten lokaler Regierungen.⁹⁸

Die Vor- und Nachteile ausländischer Direktinvestitionen für die sozioökonomische Entwicklung werden in der wissenschaftlichen Literatur ausführlich diskutiert. Ein Großteil der Literatur legt dar, dass ausländische Direktinvestitionen nicht automatisch zu positiven Effekten führen. Schwache Regulierungen können politische Handlungsspielräume beschneiden, die dazu dienen, die eigene Wirtschaft zu fördern.⁹⁹ So hat sich in Indien beispielsweise gezeigt, dass ausländische transnationale Konzerne ihre Investitionen in Forschung und Entwicklung vor Ort vernachlässigt haben.¹⁰⁰ Ein Technologietransfer kommt häufig nur durch vorgeschriebene Joint Ventures oder verpflichtende Kooperationen zwischen Unternehmen zustande. Transnationale Konzerne können aufgrund ihrer Größe Skaleneffekte erzielen, die es ihnen ermöglichen, sich vor allem auf hochwertige Produkte zu konzentrieren. Da diese weniger preispfindlich sind als Produkte aus niedrigeren Preissegmenten, profitieren die ausländischen Unternehmen meist von deutlich höheren

Die meisten ausländischen Investitionen in Indien stammen aus der EU.

⁹³ Frankreich, Spanien und Großbritannien sind weltweit führend, UNCTAD 2007 WIR:1

⁹⁴ UNCTAD 2007 WIR: 3

⁹⁵ HLTG:4

⁹⁶ UNCTAD 2008:18

⁹⁷ Ebenda:23

⁹⁸ Baidur et al. forthcoming

⁹⁹ Siehe Chang 2002, Akyuz 2006, Khor 2006, Singh 2007

¹⁰⁰ Kumar, N. 2005



Gewinnmargen als die heimische Wirtschaft. Der Staat benötigt also einen ausreichenden Handlungsspielraum, um ausländische Direktinvestitionen so zu

regulieren, dass auch die heimische Wirtschaft nicht benachteiligt, sondern vielmehr etwa durch Skaleneffekte gefördert wird.

3.5. Investitionen im Freihandelsabkommen

In der WTO war Indien in den Jahren 2001 bis 2003 maßgeblich daran beteiligt, Widerstand gegen die Aufnahme von Verhandlungen über ein Investitionsabkommen zu leisten. Indien und andere Entwicklungsländer befürchteten, dass ein solches Abkommen Entwicklungsländer dazu zwingen würde, ihr Investitionsregime zu liberalisieren, um dies dann anschließend rechtlich in der WTO zu verankern und unumkehrbar zu machen. Damit würde ein Investitionsabkommen vor allem für die transnationalen Konzernen (TNK) aus dem Norden neue Expansionsmöglichkeiten eröffnen, während heimische Firmen vom Markt verdrängt würden.

Deutschland verfolgt offensive Interessen im Bau- und Energiesektor.

Die Regierungen der industrialisierten Länder – mit Rückdeckung der Lobbys der TNKs – drängten auf eine breite Definition von Investitionen, die praktisch alle Vermögenswerte umfassen würde. Entwicklungsländer, insbesondere Indien, hatten eine solche Definition bereits Ende der 1990er Jahre abgelehnt, als die EU einen ähnlich breiten Geltungsbereich für das Multilaterale Investitionsabkommen (Multilateral Investment Agreement) forderte. Wie im Güterhandel ist auch der globale Markt für Investitionen durch Oligopole und entsprechende Machtungleichgewichte geprägt. Die größten Konzerne üben Einfluss auf nationale Regierungen aus, da sie zwischen verschiedenen Standorten nach Maßgabe der für sie günstigsten Investitionsbedingungen auswählen können. Viele Entwicklungsländer befürchteten deswegen, dass ein Investitionsabkommen die Marktmacht der oligopolistisch organisierten TNKs weiter ausbauen würde und dadurch die Instrumente zur Entwicklung der heimischen Wirtschaft schwächen würden.

Eine breite Definition, die auf Vermögenswerten beruht („asset-based definition“) würde sowohl ausländische Direktinvestitionen als auch Portfolio-Investitionen umfassen und damit auch etwa für Immobilien, Zugangsrechte wie etwa Lizenzen, geistige Eigentumsrechte, Handelsmarken, Konzessionen über das built-operate-transfer-Verfahren oder „jegliche Form von Unternehmensbeteiligung (wie

Aktien oder Anteile)“ gelten. Zu den Portfolio-Investitionen zählen auch Derivate, d.h. auch jene hochspekulativen und unregulierten Finanzprodukte, die zum Ausbruch der derzeitigen Finanzkrise beigetragen haben. Indien – genauso wie viele andere Entwicklungsländer – stellte sich einer solchen breiten Definition entgegen. In der WTO sprach sich Indien dafür aus, bestimmte Entwicklungsinstrumente zu schützen, so etwa bestimmte Ausführungsbestimmungen („performance requirements“), die die Schaffung von Arbeitsplätze oder Technologietransfer vorsehen. Auch eine Liberalisierung der Kapitalmärkte lehnte die indische Regierung ab. Die EU-Definition von Investitionen hat sich seit den Kontroversen um das geplante und inzwischen gescheiterte WTO-Investitionsabkommen kaum verändert. Die entwicklungspolitischen Bedenken gegen ein solches Abkommen bestehen fort – insbesondere da nachhaltige Investitionen, die auch Marktunsicherheit überdauern und nicht rein auf der Suche nach Spekulationsgewinnen beruhen, dringender denn je erforderlich sind.

Dennoch wird nun im Rahmen des Freihandelsabkommens mit der EU über die Liberalisierung von Investitionsbestimmungen verhandelt. Die EU drängt vor allem auf eine Liberalisierung der Ansiedlungsbestimmungen in den Sektoren Telekommunikation, Vertrieb, Finanzen, Transport und den sogenannten „Umweltdienstleistungen“, die Abfall- und Abwasserentsorgung sowie die Wasserversorgung umfassen.¹⁰¹ Deutschland verfolgt insbesondere im Baugewerbe und der Energieversorgung Marktzuwangsinteressen. Die Bedenken gegenüber den europäischen Forderungen in den Bereichen Marktzugang und Inländerbehandlung für Investitionen, die Indien davon abgehalten haben, einem Abkommen zu Investitionen in der WTO zuzustimmen, bestehen noch immer. Dazu zählen folgende Aspekte:

- Die EU verlangt von Indien die Gewährung von *Inländerbehandlung*. Das bedeutet, dass europäische Unternehmen nicht schlechter

¹⁰¹ ActionAid et al. 2008:2

behandelt werden sollen als indische. Durch Verpflichtungen in diesem Bereich würde die indische Regierung die Möglichkeit verlieren, europäischen Unternehmen härtere Bedingungen aufzuerlegen als den heimischen. Damit würde es Indien beispielsweise nicht länger möglich sein, den Anteil ausländischen Aktienbesitzes an Firmen zu beschränken. Eine solche Regelung besteht derzeit noch im Einzelhandelssektor. Ohne ein Joint Venture mit einem heimischen Unternehmen einzugehen, können derzeit ausländische Einzelhandelsunternehmen den Einzelhandelsmarkt noch nicht erschließen – zumindest nicht auf dem formalen Weg (vgl. Kap. 5.4.3). Eben solche Regelungen wird die EU in den Verhandlungen aushebeln wollen. Das Prinzip der Inländerbehandlung wird auch Bestimmungen im Bereich der öffentlichen Beschaffung, wie etwa der Vorzug lokaler Unternehmen und Zulieferer, betreffen. Die Aushebelung solcher Regulierungen würde der indischen Regierung den Handlungsspielraum nehmen, heimische Unternehmen gesondert zu behandeln, um lokale Betriebe oder eine unterentwickelte Region, Ortschaft oder benachteiligte Personengruppen im Inland besonders zu fördern.

- Die Bestimmungen zum freien Kapitalverkehr könnten die positiven Effekte der ausländischen Direktinvestitionen zunichte machen, da große Teile der Gewinne in die Ursprungsländer der Unternehmen zurück transferiert werden anstatt der indischen Wirtschaft zugute zu kommen. Angesichts der Finanzkrise und den beträchtlichen Verlusten von transnationalen Unternehmen können Kapitalflucht und konzerninterne Restrukturierungsprozesse wie etwa „corporate downsizing“ die indische Wirtschaft hart treffen, da die Konzerne versuchen werden, ihre Verluste soweit wie möglich zu minimieren. Die Liberalisierung dieses Sektors könnte zu Zahlungsbilanzschwierigkeiten führen und die indische Wirtschaft noch anfälliger für Finanzkrisen machen.
- Das Beharren der EU auf die Meistbegünstigungsklausel für Niederlassungsbestimmungen würde Vorteile, die Indien im Rahmen anderer Handelsabkommen zugute kommen, zunichte machen. Schließlich wäre Indien dann verpflichtet, der EU die gleichen

Vorzüge wie ihren Handelspartnern aus anderen Abkommen zu gewähren.

- Erfahrungen mit der Liberalisierung des indischen Investitionsregimes in den 1990er Jahren zeigen, dass sich in Indien der Einsatz von spezifischen Anforderungen bei der Unternehmensansiedlung („*performance requirements*“) etwa in der Automobilindustrie, positiv ausgewirkt hat.¹⁰² Der Großteil der Direktinvestitionen in den 1990er Jahren floss in den Dienstleistungsbereich und die Produktion elektronischer Konsumgüter.¹⁰³ Die mittlerweile wettbewerbsfähigsten Sektoren der indischen Wirtschaft, d.h. die Software-Industrie und andere wissensbasierte Sektoren wie das Ingenieurwesen, sind vor allem deswegen zu starken Bereichen aufgestiegen, da sie durch staatliche Institutionen wie das Indian Institute of Technology (IIT) über fünf Jahrzehnte lang unterstützt wurden.¹⁰⁴ Die indische Regierung setzt auch weiterhin auf ein gewisses Maß an staatlichem Eigentum sowie „*performance requirements*“ für den Exportsektor. Es hat sich gezeigt, dass diese Maßnahmen in den ostasiatischen Ökonomien wie Korea, Malaysia und Thailand zu einem Aufschwung der lokalen Industrieproduktion führten. Trotzdem sind die Entwicklungseffekte durchwachsen, da ausländische Direktinvestitionen zwar eine Verdrängung heimischer Investitionen in bestimmten Sektoren zur Folge hatten, aber durchaus auch neue Investitionen anzogen.¹⁰⁵ Das TRIMS-Abkommen der WTO untersagt Ländern, sogenannte „*local content requirements*“ anzuwenden, die einen nationalen Mindestanteil an der Wertschöpfung festlegen. Im Rahmen eines bilateralen Abkommens mit der EU würden solche staatlichen Interventionsmöglichkeiten noch weiter beschnitten werden.

Die indische Software-Industrie stieg durch staatliche Unterstützung auf.

Der Entwurf des EU-Mandats für den Abschnitt zu Investitionen nimmt Investitionsschutzklauseln, Enteignungsbestimmungen und „investor-to-state“-Streitschlichtungsverfahren aus dem Regelungsum-

¹⁰² Kumar 2005

¹⁰³ Ebenda

¹⁰⁴ Kumar, N. 2005:1467

¹⁰⁵ Ebenda



fang aus, damit einzelne europäische Länder weiterhin genügend Spielraum haben, um bilaterale Investitionsabkommen auszuhandeln.¹⁰⁶ Darüber hinaus

verlangt die EU, dass Indien der EU die gleichen Zugeständnisse im Bereich Dienstleistungen und Investitionen gewährt wie anderen Ländern.¹⁰⁷

Kasten 5: Investitionsbestimmung im Freihandelsabkommen

Die Investitionsbestimmungen in bilateralen oder regionalen EU-Freihandelsabkommen enthalten in der Regel folgende Aspekte¹⁰⁸: 1) Nichtdiskriminierung, 2) Marktzugang auf Meistbegünstigungsbasis, 3) ungehinderte Zahlungs- und investitionsbezogene Kapitalflüsse, d.h. keine Beschränkungen auf den Kapitaltransfer an den Heimatstandort oder andere Staaten, 4) Meistbegünstigung bei den Niederlassungsbestimmungen („establishment“), 5) Verweise darauf, dass bestehende Gesetze zum Schutz von Sozial- und Umweltstandards eingehalten werden („non lowering of standards“) und 6) eine regelmäßige Überprüfung der Ergebnisse mit dem Ziel, die Liberalisierungsverpflichtungen auszubauen.¹⁰⁹

3.6. Geistiges Eigentum: Stehen Eigentumsrechte über der Ernährungssicherheit und dem Zugang zu Medikamenten?

„Zukünftige Freihandelsabkommen werden die Durchsetzung von verbesserten gesetzlichen Rahmenbedingungen und bindenden Durchsetzungsverpflichtungen bezüglich Verletzungen des Rechts auf geistiges Eigentum und die Produktion und den Export von nachgeahmten Produkten vorantreiben.“¹¹⁰

Global Europe-Strategie der Europäischen Kommission

Die indische Regierung musste bereits zur Erfüllung der WTO-Vorgaben umfangreiche Anpassungen in gesetzlichen Regelwerken zum geistigen Eigentum vornehmen. Trotzdem fordert die EU nun WTO-plus Zugeständnisse, die weitere gesetzliche Anpassungen erfordern. Zusätzlich verlangt sie strengere Durchsetzungsbestimmungen. Für indische Akteure könnte es dadurch zukünftig kostspielig werden, ihren Zugang zu Wissen zu verteidigen. Gegen stärkere eigentumsrechtliche Vorgaben zum Schutz geistigen Eigentums sprechen die möglichen Auswirkungen vor allem in zwei Bereichen: zum einen die *Ernährungssicherheit*, die mit dem Recht der Landwirte verbunden ist, ihr eigenes Saatgut selbst anzubauen, wiederauszusäen und zu verkaufen und zum anderen der Zugang zu günstigen *Medikamenten*.

Der Zugang zu Wissen könnte zukünftig teuer werden.

Insbesondere auf Druck der deutschen Regierung verlangt die EU, dass Indien das Übereinkommen des Internationalen Verbands zum Schutz von Pflanzenzüchtungen (UPOV) von 1991 und die OECD Saatgut-Richtlinie, die Standards und die Qualität von Saatgut definiert, einhält. Zudem fordert sie Indien auf, bei

der International Seed Testing Association Mitglied zu werden. Der „Internationale Verband zum Schutz von Pflanzenzüchtungen (International Union for the Protection of New Varieties of Plants, UPOV)“ 1991 ist ein Abkommen zum Schutz der Pflanzenvielfalt, das vor allem die Rechte von kommerziellen Pflanzenzüchtern schützt. Es garantiert diesen für einen Zeitraum von 15 bis 30 Jahren das ausschließliche Recht am Nachbau von „neuen, einzigartigen, tragfähigen und homogenen“¹¹¹ Pflanzensorten. Diese Regelung benachteiligt arme Landwirte: Schließlich können diese kaum von den technischen Regelungen profitieren, um ihr eigenes Saatgut weiterzugeben oder zu reproduzieren, da ihnen die finanziellen Mittel fehlen. Stattdessen beschneidet das UPOV 1991 ihre Möglichkeiten, geschütztes Saatgut wieder auszusäen.

Darüber hinaus fördern die UPOV-Bestimmungen eine Monopolisierung von Wissen in den Händen ei-

¹⁰⁶ Siehe auch European Commission 2006d:3

¹⁰⁷ Maes 2007:17

¹⁰⁸ European Commission 2006c:2

¹⁰⁹ ActionAid et al. 2008:5

¹¹⁰ European Commission 2006a:21

¹¹¹ www.fao.org/docrep/007/y5636e/y5636e03.htm

¹¹² Siehe Cullet 2005



Kleinbauern werden dem Druck des EU-Indien-FTA besonders ausgeliefert sein.
Foto: Heinrich-Böll-Stiftung

niger weniger und beschneiden die Möglichkeiten von Bauern und der Regierung, kostenfrei oder zu einem günstigen Preis neue Pflanzensorten zu züchten, die einen Beitrag zur Ernährungssicherung und der Anpassung an den Klimawandel leisten. Studien legen dar, dass Pflanzenzüchtungen, die auf Basis von kommerziellen Interessen vorgenommen werden, sich auf einige wenige profitable Arten beschränken.¹¹² Das Thema Saatgut berührt politische Schlüsselfragen wie die Ernährungssicherheit und die Sicherung der Existenzgrundlage der ländlichen Bevölkerung. Aus diesem Grund verabschiedete die indische Regierung im Jahr 2001 ein Gesetz zum Schutz der Artenvielfalt und der Rechte von Landwirten, das den Vorgaben von UPOV 1991 entgegen steht.

Indien wird zudem in naher Zukunft eine sogenannte „Seed Bill“ aus dem Jahr 2004 verabschieden, die sich auf die Qualität von Saatgut bezieht. Wird Indien – wie es die EU fordert – dabei die OECD-Richtlinie für Saatgut berücksichtigen, hätte dieses große Auswirkungen auf die Art der Standards sowie auf die Kosten für die Registrierung von Saatgut. Diese würden dann nicht länger den lokalen Gegebenheiten entsprechen, sondern sich an den Interessen der europäischen Saatgutindustrie orientieren.

3.6.1. Kommerzielles Saatgut und Ernährungssicherheit

Studien zeigen, dass indische Landwirte seit der Gründung der WTO im Jahr 1995 vermehrt kom-

merzielles Saatgut nutzen. Diese starke Zunahme führt zu Konzentrationsprozessen bei der Saatgutproduktion und steigenden Preisen für kommerzielle Saat. So kostete beispielsweise Hybridsaatgut für Baumwolle im Jahr 2004 950 Rupien pro Kilo. Dies entspricht dem dreifachen Preis der öffentlich zugänglichen Hybridsamen von 340 Rupien.¹¹³ Der Preis für die genetisch veränderte „Bt Baumwollsaat“, an der Monsanto ein Patent hält, war fast vier Mal so hoch wie der für das Saatgut. Sogar der Samen der nicht patentierten sogenannten „Open Pollinated Variety“ Baumwolle wurde durch den Privatsektor zu einem fünf Mal höheren Preis vertrieben, als ihn staatliche Unternehmen verlangen.¹¹⁴

Die Regelungen zum Schutz geistigen Eigentums haben Auswirkungen auf die Saatgutpreise, den Einsatz der Saat und den Zugang zu kommerziellem Saatgut für Kleinbauern. Zusätzlich haben sie schwere Folgen für die Biodiversität und den Bestand lokalen Saatguts sowie die Widerstandskraft lokaler Systeme der Nahrungsproduktion. Vorzugsrechte für Pflanzenzüchter sowie die rechtlichen Folgen der Saatgutpatentierung haben enorme Auswirkungen auf die Ernährungssicherheit in Indien sowie die Biodiversität.¹¹⁵

Patentiertes Saatgut ist sehr viel teurer als herkömmliches.

¹¹³ Pal et al 2007:237

¹¹⁴ Als OPV bezeichnet man Saatgut, welches anders als Hybridsaatgut wieder ausgesät werden kann, ebenda.

¹¹⁵ Cullet P. 2005

Änderungen der indischen Gesetze zum Schutz geistigen Eigentums sollten nicht durch europäische Standards eingeschränkt werden. Das indische Parlament sollte zunächst eine Folgenabschätzung der europäischen Vorschläge zum Schutz geistigen Eigentums auf die Ernährungssicherheit und die Biodiversität fordern. Um dies zu ermöglichen, müssen die Entwurfstexte der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden. Es gibt Hinweise darauf, dass Indien zum Schutz von traditionellem Wissen darauf besteht, in das Kapitel zu geistigen Eigentumsrechten Klauseln zur Einhaltung der (Convention on Biological Diversity, CBD) und anderen indischen Gesetzen aufzunehmen. Solange die indische Position allerdings nicht veröffentlicht ist und auf breiterer Basis diskutiert, ist es schwierig, sicherzustellen, dass diese Interessen tatsächlich geschützt werden.

3.6.2. Zugang zu Daten und Medikamenten

Die europäische Pharmedia, die durch die European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA) vertreten wird, drängt auf Regelungen zu sogenannter „Datenexklusivität“. Nachdem erst im Jahr 2005 die indischen Gesetze an WTO-Vorgaben angepasst wurden, würden nun erneut Gesetzesänderungen erforderlich. Transnationale Unternehmen fordern den Schutz von Datenexklusivität, da ihnen eine solche Regelung – in Anlehnung an EU-Regelungen – acht bis zehn Jahre lang die alleinigen Rechte an ihren Testergebnissen zusichern würde. Ziel ist es, die Konkurrenz durch Generika-Produktion einige Jahre hinauszuzögern.¹¹⁶ Vor Auslauf der Rechte an den Daten dürften dann weder die Regulierungsbehörde für Medikamente („Drug Regulatory Authority“) noch die Generika-Produzenten diese Daten verwenden, um Zwangslizenzen zum Schutz der öffentlichen Gesundheit zu erteilen. Mit dieser Regelung würden große Pharmakonzerne über die üblichen Patentrechte von 20 Jahren hinaus zusätzlichen Schutz ihrer Daten genießen.

Die EU unterstützt diese Interessen der europäischen Pharmedia und wird weitere Anpassungen des indischen Patentgesetzes fordern. Die EU-Forderungen zur „Datenexklusivität“ und zur Patentvergabe werden sich auch auf nur geringfügige Änderungen in der Entwicklung von Medikamenten oder Chemikalien beziehen.¹¹⁷ Eine solche Praxis führt zu dem sogenannten „Evergreening“-Effekt von Monopolrechten, da nur kleinste Änderungen neue Pa-

tentrechte und damit einen längeren Schutzes geistiger Eigentumsrechte erlauben.

Das indische Patentrecht aus dem Jahr 2005 stellt im Wesentlichen TRIPS-Konformität her und beschnitt damit die Möglichkeiten, kostengünstige Generika zu produzieren. Die wichtigste Neuerung war die Einführung von Produktpatenten, die nun zusätzlich zu Verfahrenspatenten gewährt werden. War vorher beispielsweise nur ein bestimmtes Verfahren zur Herstellung eines Medikaments geschützt, so kann nun auch das Medikament selbst durch ein Patent geschützt werden. Damit können Generika (nachgeahmte Medikamente) nicht mehr einfach durch ein



Das Verbot für die Produktion von kostengünstigen Generika hat katastrophale Auswirkungen auf die Sicherung der öffentlichen Gesundheit.
Foto: Elodie Jambert

leicht verändertes Verfahren produziert werden, ohne das Patent des Originals zu verletzen. Ein weiteres Problem sind die sogenannten „Zwangslizenzen“, d.h. Lizenzen zur Produktion von patentierten Medikamenten zur Sicherung der Gesundheit und des Gemeinwohls. Generikaproduzenten haben nun trotz der Ausgabe einer Zwangslizenz die Pflicht, noch 3,5 Jahre bis zur Herstellung zu warten. Zusätzlich sieht das Patentgesetz von 2005 keine Höchstgrenze für Li-

¹¹⁶ MSF 2004

¹¹⁷ 2005 Dritte Änderung der Sektion 3d des indischen Patentrechts erlaubt keine Patentierung von nur geringfügigen Änderungen von Molekülen, welche bereits patentiert wurden, Dhar et al. 2007:5078

¹¹⁸ Raja 2006

¹¹⁹ APN 2008:29

zenzgebühren zur Produktion von Generika vor und erlaubt Anfechtungsklagen von Zwangslizenzen. Darüber hinaus könnten Zwangslizenzen durch Klauseln zur „Datenexklusivität“, die die Europäische Kommission einfordert, in ihrer Umsetzung zusätzlich behindert werden.

Diese Regelungen haben nicht nur Auswirkungen auf die heimische Versorgung, sondern auch auf die Bevölkerung in anderen Ländern, die von der indischen Generikaproduktion profitieren. Beispielsweise stammen 80% der antiretroviralen Medikamente, die die Nichtregierungsorganisation Ärzte ohne Grenzen an ihre 80.000 Patienten in über 30 Ländern verteilt, aus Indien.¹¹⁸ Auch UNICEF und andere internationale Organisationen beziehen 70% ihrer Medikamente aus Indien.¹¹⁹ Pharmakonzerne beklagen bis heute, dass Indien in der Umsetzung des TRIPS-Abkommens nicht weit genug gehe.

Während die EU auf Regelungen zur „Datenexklusivität“ drängt, sind WTO-Mitgliedsstaaten nach Artikel 39.3 des TRIPS Abkommens nicht dazu verpflichtet, diese Rechte einzuräumen.¹²⁰ Sollte sich Indien im Rahmen des Freihandelsabkommens mit der EU auf diese Regelung verpflichten, wird das Land aufgrund des Prinzips der Meistbegünstigung diese Vorzüge auch allen anderen WTO-Mitgliedsstaaten anbieten müssen.¹²¹

Die EU wird voraussichtlich eine Klausel akzeptieren, die beiden Verhandlungsparteien das Recht zuspricht, die öffentliche Gesundheit zu schützen. Die Datenexklusivität würde dieses Recht jedoch stark einschränken. In der Tat bestehen einige große Pharmakonzerne bereits jetzt darauf, Patentrechte in Folge der Gesetzesänderungen von 2005 einzuklagen. Lobbyverbände für den Schutz der öffentlichen Gesundheit leisten Widerstand gegen solche Patente, um die Interessen von Krebs- und HIV/AIDS-Patienten zu schützen.¹²²

3.7. Öffentliche Beschaffung

Die öffentliche Beschaffung ist ein bedeutendes aber noch unerschlossenes Feld für europäische Exporteure. Europäische Unternehmen sind weltweit führend in den Bereichen Transportausrüstung und öffentliche Infrastrukturleistungen (eigene Hervorhebung). Sie werden jedoch von fast allen Ländern unserer Handelspartner mit diskriminierenden Praktiken konfrontiert, was ihre Exportchancen einschränkt. Die öffentliche Beschaffung ist wahrscheinlich der größte Handelssektor, in dem noch keine multilateralen Regelungen bestehen.

Global Europe-Strategie der Europäischen Kommission ¹²³

Die öffentliche Beschaffung¹²⁴ auf nationaler, bundesstaatlicher oder kommunaler Ebene trägt mit 11-13% zum indischen Bruttoinlandsprodukt bei. Es ist ein wirksames makroökonomisches Instrument für Regierungen, um die heimische Produktion anzukurbeln und der Rezession zu begegnen. Derzeit verfügen die Zentralregierung und die Einzelstaaten über eine Reihe von Handlungsmöglichkeiten, mit denen sie KMU und marginalisierte Bevölkerungsgruppen fördern können. Ebenfalls kann durch die öffentliche Beschaffung die heimische Wirtschaft unterstützt werden, indem sichergestellt wird, dass Güter und Dienstleistungen von lokalen Unternehmen produziert und angeboten werden. Zu diesen Instrumenten gehören folgende Aspekte:¹²⁵

- Entflechtung von Aufträgen: Aufspaltung von Großaufträgen in mehrere kleinere Aufträge
- Preispräferenzen: Bevorzugung von heimischen Bietern und von KMU trotz höherer Preise)

- lokaler Mindestanteil an der Wertschöpfung („local content requirements“): Festlegen lokaler Bezugsquellen von Gütern oder Dienstleistungen aus einer bestimmten Region oder eines bestimmten Sektors, um dort wirtschaftliche Aktivität anzuregen
- „Reservierungen“ für KMU: Festlegung bestimmter Güter oder Dienstleistungen, die die Regierung nur von KMU beziehen darf, Festlegen einer Beschäftigungsquote im öffentlichen Sektor für bestimmte Bevölkerungsgruppen

¹²⁰ Siehe Dhar et al. 2007

¹²¹ MSF 2004

¹²² 2006 wurde die Zahl der mit HIV infizierten Menschen in Indien auf ca. 2,5 Millionen geschätzt (39% Frauen, 3,8% Kinder) APN 2008

¹²³ Global Europe-Strategie zitiert in ActionAid et al. 2008a.

¹²⁴ Dieser Begriff bezieht sich nicht nur auf Regierungsaufträge, sondern auch auf öffentliche Versorgung und staatliche Unternehmen, ActionAid et al 2008a:2

¹²⁵ Powell 2008:34



Europäische Unternehmen wollen bei öffentlichen Aufträgen mitbieten.

Insbesondere während einer wirtschaftlichen Rezession dienen makroökonomische Instrumente der „Entlastung“ (sogenannte „offset policies“) dazu, mit Hilfe öffentlicher Ausgaben die heimische Wirtschaft anzukurbeln. Instrumente, wie die Festlegung eines lokalen Mindestanteils an der Wertschöpfung, können die lokale Entwicklung fördern und Zahlungsbilanzprobleme beheben. Öffentliche Investitionen und Lizenzvergaben, die mit bestimmten technischen Anforderungen verknüpft werden, können wirtschaftliche Aktivitäten in eine gewünschte Entwicklungsrichtung lenken und damit heimische Schlüsselsektoren „fit“ für die Zukunft machen. Der Boom der indischen IT-Industrie ist ein Beispiel dafür: Die aktive Beschaffungspolitik des Staates in den 1980er Jahren hat die Entwicklung in der Informationstechnologie maßgeblich vorangetrieben.

Der öffentliche Beschaffungssektor in Indien bietet viele Möglichkeiten, KMU, marginalisierte Bevölkerungsgruppen und ärmere Bundesstaaten zu unterstützen.¹²⁶ Obwohl sie bereits deutlich reduziert wurde, enthält die Liste der Reservierungen für KMU noch immer 358 Gegenstände, wie beispielsweise elektrische Geräte, Gummiprodukte, kleine Bauteile, Baumwollprodukte und Möbel.¹²⁷ Diese Sektoren bieten vielen Menschen in Indien eine Beschäftigung – und zwar vor allem dann, wenn es sich um öffentliche Unternehmen handelt. Fast 1,3 Millionen Menschen verloren durch die schrittweise Privatisierung dieser Unternehmen zwischen 1995-2002 ihre Arbeitsplätze.¹²⁸ Die verbleibenden öffentlichen Unternehmen bedienen sich nach wie vor des Reservierungssystems, das Quoten zur Einstellung von Menschen aus marginalisierten Bevölkerungsgruppen vorschreibt. Es ermöglicht selbst Menschen aus marginalisierten Bevölkerungsgruppen eine Anstellung zu finden, was für diese Menschen im Privatsektor nicht erreichbar wäre. In privatisierten Unternehmen findet das Reservierungssystem keine Anwendung mehr. Der Großteil der ausländischen Direktinvestitionen fließt in nur fünf der 28 indischen Bundesstaaten. Um die Menschen in den ärmeren Bundesstaaten zu fördern, sind daher die Steuerungsmöglichkeiten, die die öffentliche Beschaffung bietet, von hoher Bedeutung.

Europäische Unternehmen streben vor allem im Baugewerbe, in der öffentliche Versorgung, dem

Verkehr und der Pharmaindustrie danach, bei öffentlichen Aufträgen mitbieten zu können. Die EU hat sich auch darüber beklagt, dass der indische Energiesektor heimische Produzenten und Lieferanten bevorzugt. Zusätzlich sehen sich europäische Unternehmen dadurch benachteiligt, dass Indien hauptsächlich lokale Unternehmen mit der Instandhaltung der Häfen beauftragt.¹²⁹

Der Sektor der öffentlichen Beschaffung bleibt umstritten und die indische Regierung wehrt sich weiterhin dagegen, Verhandlungen aufzunehmen. Es ist jedoch offensichtlich, dass europäische Unternehmen besonderes Interesse an Aufträgen in der öffentlichen Versorgung und dem öffentlichen Baugewerbe haben – zwei Sektoren, die der armen Bevölkerung zum einen wichtige Versorgungsdienste und zum anderen eine sichere Beschäftigung bieten. In der „Global Europe“-Strategie drohte die Europäische Kommission für den Fall, dass die Verhandlungspartner der EU ihre Systeme der öffentlichen Beschaffung nicht öffnen, ebenfalls Beschränkungen im öffentlichen Beschaffungsmarkt vorzunehmen. Dadurch soll der Druck zur Öffnung der Beschaffungsmärkte in den Handelspartnern der EU erhöht werden.¹³⁰ Dies bedeutet, dass die EU auch Indien höchstwahrscheinlich unter Druck setzen wird, zumindest Teile des Beschaffungsektors für europäische Unternehmen zugänglich zu machen. Dabei ist der öffentliche Beschaffungsmarkt der EU für Entwicklungsländer ohnehin schon jetzt kaum zugänglich, da 98% der Aufträge an europäische Unternehmen vergeben werden.¹³¹

Die EU ist sehr an einer Marktöffnung des großen indischen öffentlichen Beschaffungsektors interessiert. Ein Kapitel zur öffentlichen Auftragsvergabe würde darauf abzielen, die Liberalisierung des Beschaffungswesens auf allen Ebenen - national, regional wie lokal – voranzutreiben. Auch Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Versorgungsdienstleistungen („public utilities“) wären von solchen Liberalisierungsmaßnahmen betroffen. Die Europäische Kommission drängt in den EU-Indien-Verhandlungen auf ähnlich umfangreiche Bestimmungen wie sie bereits im Freihand-

¹²⁶ Ebenda

¹²⁷ Ebenda:31

¹²⁸ Nagaraj 2004

¹²⁹ Siehe European Commission, Database Market Access

¹³⁰ ActionAid et al. 2008a:2-3

¹³¹ Persönliche Kommunikation mit einem europäischen Beamten 2008

delsabkommen zwischen der EU und ASEAN festgelegt sind. Diese Bestimmungen umfassen etwa verbindliche Regeln zur Transparenz bei der Auftragsvergabe. Danach soll das derzeitige Verfahren für die Auftragsvergabe so geändert werden, dass europäische Unternehmen Zugang zu Informationen erhalten, die darüber Aufschluss geben, wann welche Aufträge unter welchen Regeln ausgeschrieben werden. Darüber hinaus müsste ein Kapitel zur öffentlichen Beschaffung an die WTO-Bestimmungen (Government Procurement Agreement) zur öffentlichen Auftragsvergabe angepasst werden. Obwohl Indien die plurilateralen Vereinbarungen im Rahmen der WTO nicht unterzeichnet hat, sehen die Regelungen dennoch vor, dass alle bilateralen und regionalen Vereinbarungen mit den WTO-Vorgaben übereinstimmen müssen.¹³² Wie alle Verhandlungsbereiche des Freihandelsabkommens würden auch für die öffentliche Beschaffung die Prinzipien der Nichtdiskriminierung und der Inländerbehandlung gelten.

Bislang hat Indien allerdings noch keine Bereitschaft gezeigt, die öffentliche Beschaffung tatsäch-

lich zu verhandeln. Aus Sicht der indischen Regierung stehen die Forderungen der EU in diesem Bereich im Konflikt mit der Rolle des indischen Parlamentes. Schließlich würden europäische Unternehmen mehr Einfluss auf die Prozesse der öffentlichen Beschaffung gewinnen als die indische Legislative. Um den Widerstand der indischen Regierung gegen die Aufnahme von Verhandlungen zur öffentlichen Beschaffung zu umgehen, gehen Experten davon aus, dass umfassende Transparenzbestimmungen für die öffentliche Beschaffung ausgehandelt werden könnten. Dies wäre ein letztes Mittel, um durch die Hintertür dennoch ein Abkommen zur öffentlichen Beschaffung durchzusetzen. Schließlich verlangen einige der Transparenz-Bestimmungen die Anwendung von internationalen Ausschreibungsverfahren. Diese Verfahren verlangen hohe Auflagen, die auch für heimische Unternehmen gelten würden – bei unsachgemäßer Ausführung würden sie hohe Strafen erhalten.¹³³

Indien ist bislang nicht bereit, die öffentliche Beschaffung zu verhandeln.

¹³² ActionAid et al. 2008a:5

¹³³ ActionAid et al. 2008a:8

4. Stand der Verhandlungen

Konflikte führten zu Verzögerungen in den Verhandlungen.

Bis Anfang des Jahres 2009 waren bereits fünf Verhandlungsrunden abgeschlossen, eine nächste für Mitte März angesetzt. Der geplante Termin für den Abschluss im Dezember 2008 konnte nicht eingehalten werden, da es bei zahlreichen inhaltlichen Fragen zu Konflikten kam, die die Verhandlungen verzögerten. Eine für Dezember 2008 angesetzte Verhandlungsrunde musste daraufhin verschoben werden. Die verbliebenen Streitpunkte betreffen zahlreiche Aspekte, die oberflächlich betrachtet zunächst als Details erscheinen, sich aber letztlich als äußerst gefährlich für den Handlungsspielraum der indischen Regierung erweisen könnten.

So stieß zum Beispiel die Forderung der EU, die Verhandlungen auf Basis der Reziprozität zu führen, auf Widerstand. Eine solche Verhandlungsgrundlage bedeutet, dass beide Parteien als gleichrangige Verhandlungspartner auch gleiche Zollsenkungen vornehmen müssen – und zwar sowohl in Bezug auf die Höhe der Zollsenkung als auch auf den Zeitraum und die Anzahl der Produkte.

Die Diskussionen über die „sensiblen Produkte“, die von den Verhandlungen ausgeschlossen werden, konnten noch nicht abgeschlossen werden. Da Indien sehr viele Produkte als sensibel einstuft, tat sich die Regierung schwer damit, eine endgültige Liste zusammenzustellen. Schließlich identifizierte Indien 521 Produkte, die insgesamt 10% des gesamten Handelsaufkommen und der Zolllinien umfassten. Mit 461 Produkten war die europäische Ausnahmeliste allerdings ebenfalls sehr umfangreich.¹³⁴ Beide Verhandlungsparteien drängen sich nun gegenseitig, bestimmte Produkte wieder von der Ausnahmeliste zu streichen. Auch im Bereich der nicht-tarifären Handelshemmnisse sind noch viele Fragen offen.

Die Forderungen der EU zum Thema „Transparenz“ stießen bei der indischen Regierung ebenfalls auf Unbehagen. Die EU verlangt Veränderungen in Bereichen wie der Erhebung von Zöllen oder Gebühren für die Zollabwicklung umfassende Transparenz bereits vor der Verabschiedung entsprechender Neuregelungen herzustellen.¹³⁵ Dies würde bedeuten, dass die EU von geplanten Gesetzesvorhaben in diesen Bereichen informiert werden müsste und auf diese Weise bereits frühzeitig Einfluss auf den Pro-

zess nehmen könnte. Die indische Regierung hatte eine solche Forderung bereits im Jahr 2007 zurückgewiesen.

Weitere Konflikte entstanden in den Bereichen Dienstleistungen und Investitionen. Indien kritisierte vor allem die vorgeschlagene MFN-Klausel für beide Themen sowie die Forderung, Dienstleistungen und Investitionen in einem gemeinsamen Kapitel zu verhandeln. Im Herbst 2008 hatten sich die Konflikte um diese Themen so zugespitzt, dass sie auf eine höhere politische Ebene verlagert werden mussten.¹³⁶ Besonders umstrittene Sektoren im Dienstleistungsbereich stellen die Finanzdienstleistungen und der Einzelhandel dar.

Die europäischen Forderungen zum Schutz geistiger Eigentumsrechte stießen in Indien auf Widerstand, da etwa die Anerkennung weiterer internationaler Abkommen oder die Einführung von „Datenexklusivität“ umfangreiche Gesetzesänderungen erfordern würden. Im Bereich öffentliche Beschaffung wehrt sich Indien weiterhin, Gespräche überhaupt aufzunehmen.¹³⁷ Auf die Forderung der EU nach Transparenzbestimmungen für die öffentliche Beschaffung reagierte Indien mit dem Vorschlag, der EU Zugang zu den bestehenden Gesetzes- und Verwaltungsbestimmungen zu gewähren. Dies interpretierte die EU als Möglichkeit, zumindest in einer nächsten Verhandlungsrunde ein Kapitel zu öffentlicher Beschaffung zu formulieren. Nach wie vor erweist sich auch der Abschnitt zu nachhaltiger Entwicklung als „hoch sensibel“.¹³⁸

Trotz aller Konflikte schreiten die Verhandlungen insgesamt stetig voran. Insbesondere in den Bereichen geistiges Eigentum, Wettbewerb und „Technical Barriers to Trade“ (TBT) wurde, glaubt man den Verlautbarungen, bereits eine weitgehende Einigung über endgültige Texte erzielt. Die Abschnitte zu Dienstleistungen und Investitionen dagegen werden noch diskutiert. Dennoch besteht auch hier das Einvernehmen, die Dienstleistungsverhandlungen rasch abzuschließen.¹³⁹

¹³⁴ Government of India 2008

¹³⁵ Consolidated Text EU and Indien 2007: Para 8.3-8.4

¹³⁶ European Commission 2008:2

¹³⁷ Ebenda:3

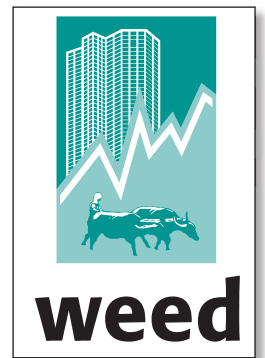
¹³⁸ Ebenda

¹³⁹ Ebenda:2

GELD IST NICHT ALLES.

ZENSUR

Damit in unseren Publikationen alles steht,
was wichtig ist. **SPENDEN Sie für WEED**



Diese Broschüre ist nur für Sie kostenlos. Aber die Autoren, unser Büro und die Druckkosten müssen bezahlt werden. Kritische Informationen sind nie kostenlos. WEED benötigt Ihre finanzielle Unterstützung, um weiterhin kritische und unbequeme Broschüren und Hintergrundtexte erstellen zu können. Ihre Spende für WEED ist steuerlich absetzbar, denn wir sind ein gemeinnütziger Verein. Auf <http://www.weed-online.org/about/spenden.html> können Sie bequem online spenden.

Besser als spenden: Werden Sie WEED-Mitglied!

Als Mitglied helfen Sie, dass WEED politisch unabhängig, kritisch und unbequem bleibt. Darüber hinaus informieren wir Sie regelmäßig über unsere Arbeit, über politische Ereignisse, Entscheidungen und Hintergründe in der Nord-Süd- und Umweltpolitik. Sie erhalten monatlich den Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung, ca. 4 – 6 Sonderdienste zu Spezialthemen, sowie einen Mitglieder-Rabatt auf alle Publikationen. Als WEED - Mitglied sind Sie vernetzt mit Aktiven und Fachleuten aus Politik, Wissenschaft, Nichtregierungsorganisationen und sozialen Bewegungen.

Sie möchten Mitglied werden? Einfach den unten stehenden Coupon ausfüllen und an: WEED e.V., Eldenaer Str. 60, 10247 Berlin senden.

Ja, ich möchte WEED - Mitglied werden! Die Mitgliedschaft beginnt am: 01. _____ 200____, ich zahle:

- 10,40 EUR pro Monat - Standard-Beitrag (124 EUR pro Jahr)
- 5,20 EUR pro Monat ermäßigt (62 EUR pro Jahr) - für StudentInnen, Arbeitslose, etc.
- 300,- EUR pro Jahr Förder-Beitrag (d.h. ich erhalte automatisch jede neue WEED-Veröffentlichung kostenlos, zu allen öffentlichen Veranstaltungen von WEED werde ich persönlich eingeladen.)
- Ich unterstütze WEED zusätzlich, indem ich jährlich _____ spende.

Zahlungsweise: jährlich halbjährlich (nur bei vorliegender Einzugsermächtigung)

Ich erteile WEED bis auf Widerruf eine Einzugsermächtigung für den Mitgliedsbeitrag:

Name der Bank: _____ Konto-Nr.: _____ Bankleitzahl: _____

- Ich bin damit einverstanden, die Einladung zur Mitgliederversammlung per E-Mail zu erhalten.
- Ich möchte den Informationsbrief W&E zusätzlich zur gedruckten Ausgabe als PDF per E-Mail erhalten.
- Mir genügt es, den Informationsbrief W&E nur als PDF per E-Mail zu erhalten.

Name, Vorname: _____ Straße, Hausnummer: _____

Postleitzahl, Ort: _____ E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

5. Fazit

Der politische Handlungsspielraum, über den Entwicklungsländer verfügten, um die Art und Weise ihrer Integration in die Weltwirtschaft zu bestimmen, sowie ihre Möglichkeit zur Förderung eigener international wettbewerbsfähiger Unternehmen werden durch Freihandelsabkommen stark reduziert. Dies wird in den gängigen Analysen zu den Auswirkungen der Handelsliberalisierung nicht berücksichtigt.

Trade and Development Report 2007 der UNCTAD ¹⁴⁰

Während die Verhandlungen zu einem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien weitergeführt werden, zeichneten sich im letzten Jahr mehrere Krisen ab. Angefangen von der globalen Krise der Lebensmittel- und Rohstoffpreise und der US-amerikanischen Hypothekenkrise wird die Weltwirtschaft mittlerweile von einer tiefen Finanz- und Wirtschaftskrise geschüttelt. Diese Krisen werden zumindest kurz- bis mittelfristig zu erheblichen Preisschwankungen im Güterhandel und zu einer Unberechenbarkeit der Finanzmärkte und der globalen Investitionsflüsse führen.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise zwingt die Regierungen dazu, ihre Versäumnisse bei der Finanzaufsicht und -regulierung zu beheben. Diese hatten schließlich dazu geführt, dass das Ausmaß der „toxischen“ Schulden und die „Haltlosigkeit“ der Finanzindustrie so lange übersehen wurden. Darüber hinaus waren auch die Instrumente zur Transparenz und Rechenschaftspflicht nur in unzureichendem Maße vorhanden. Diese wären nötig gewesen, um die Finanzturbulenzen auf Kosten der breiten Bevölkerungen abzuwenden. Die Krise hat aber auch gezeigt, über welches Potenzial die Regierungen im Einsatz politischer Instrumente auf einmal verfügten. So wenden viele reichere Staaten hohe Summen öffentlicher Mittel auf, um die Finanzindustrie zu retten und erhöhen ihre Anteile an privaten Banken.

Die derzeitige marktliberale Handels- und Investitionspolitik hat sich als äußerst kostspielig für die breite Bevölkerung erwiesen. Dies trifft auch für das geplante Freihandelsabkommen der EU mit Indien zu, das erheblichen Einfluss auf den politischen Handlungsspielraum Indiens haben kann. Dadurch wird es schwieriger, Regulierungen durchzusetzen, um etwa die Ernährungssicherheit zu fördern oder neue Arbeitsplätze in einem Land zu schaffen, das durch „jobless growth“, wachsende soziale Ungleichheit sowie massenhafte Landvertreibungen

gekennzeichnet ist. Anstatt solche grundlegenden Steuerungsmechanismen als „Handels- und Investitionshemmnisse zu brandmarken, sollte vielmehr deren regulierende Wirkungen anerkannt werden.

Daher ist nun gefordert, die Handelspolitik endlich wirksam zu *demokratisieren*. Sowohl das indische als auch die Parlamente der europäischen Mitgliedsstaaten sowie die Zivilgesellschaft müssen in die Verhandlungen mit einbezogen werden und die notwendigen Informationen darüber erhalten, was ihre Regierungen genau verhandeln. Darüber hinaus sollten Parlamentarier daran beteiligt werden, die Folgen der Abkommen für die Beschäftigungssituation, Ernährungssicherheit und die heimische Wirtschaft zu *evaluieren* und ihre *Stellungnahmen* in den Verhandlungsprozess einbringen können. Die Regierungen müssen im Gegenzug ihren Parlamenten und ihren Bürgerinnen und Bürgern Rede und Antwort stehen. Sie müssen die Auswirkungen ihrer handelspolitischen Entscheidungen ständig *überprüfen* und gegebenenfalls frühere Entscheidungen *revidieren* können, um auf sozioökonomischen Entwicklungen und Veränderungen reagieren zu können.

Die Verhandlungen zum EU-Indien-Freihandelsabkommen werden von den Interessen europäischer Konzerne geprägt, d.h. den Akteuren, die wahrscheinlich am meisten von einem Abschluss profitieren werden. Zahlreiche Studien stimmen darin überein, dass ein solches Abkommen Indien wenig Nutzen bringen würde.¹⁴¹ Auch in der EU würde die Abwärtsspirale beim Abbau von Sozial-, Arbeits- und Umweltstandards weiter verstärkt werden. Da die Verhandlungen hinter geschlossenen Türen stattfinden, bleibt ein Großteil der indischen und europäischen Zivilgesellschaft über die aktuellen Inhalte und das endgültige Ergebnis im Dunkeln. Eine engere Zusammenarbeit zwischen indischen und euro-

¹⁴⁰ UNCTAD 2007a:57

¹⁴¹ Siehe Polaski et al 2008

päischen zivilgesellschaftlichen Vereinigungen und Gewerkschaften ist daher dringend erforderlich, um den laufenden Verwandlungsprozess zu beobachten und Rechenschaft von ihren Regierungen einzufordern. Solange es nicht zu einer Demokratisie-

rung der Entscheidungsprozesse in der Handelspolitik und einer genauen Untersuchung der Auswirkungen auf die Ernährungs- und Existenzsicherung kommt, sollte das Freihandelsabkommen nicht abgeschlossen werden.



Protest gegen das Freihandelsabkommen in Neu Delhi vor dem Büro der Europäischen Kommission anlässlich der sechsten Verhandlungsrunde zwischen Indien und der EU am 17. März 2009. Foto: Elodie Jambert

Literatur

- ActionAid/ChristainAid/Oxfam International (2008a)** EU's Approach to Free Trade Agreements: Government Procurement. EU FTA Manual Briefing 7
- ActionAid/ChristainAid/Oxfam International (2008b)** EU's Approach to Free Trade Agreements: Investment. EU FTA Manual Briefing 5
- Adlung R./Molinuevo, M. (2008)** Bilateralism in Services Trade: Is there Fire behind the (BIT-) Smoke? Staff Working Paper ERSD, January, World Trade Organization
- Asia Pacific Network of People Living with HIV/AIDS (APN+) (2008)** Our Health Our Right: The Roles and Experiences of PLHIV Networks in Securing Access to Generic ARV Medicines in Asia. www.apnplus.org/document/OurHealthOurRight.pdf [20-10-2008]
- Akyuz, Y. (2006)** From Liberalisation to Investment and Jobs: Lost in Translation. Third World Network, February. www.twinside.org.sg/title2/par/AkyuzInvTWN.pdf [20-10-2008]
- Baindur, V./Kamath, Lalitha (i.E.)** Reengineering Urban Infrastructure: How the World Bank and the Asian Development Bank Urban Infrastructure Finance and Governance in India, Bank Information Center
- Brot für die Welt, EED, BUND (Ed) (2008)** Zukunftsfähiges Deutschland in einer globalisierten Welt. Ein Anstoß zur gesellschaftlichen Debatte. Eine Studie des Wuppertal Instituts für Klima, Umwelt, Energie. Frankfurt
- Bhawan, Jawahar Vyapar (2007)** Report on the Conditions of Work and Promotion of Livelihoods in the Unorganised Sector, National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector (NCEUS), September. http://nceus.gov.in/Condition_of_workers_sep_2007.pdf [22-10-2008]
- Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) (2008)** EU Trade Policy with India: Requirements for a bilateral free trade agreement. Position Paper, Document No. D 0186, 7 February; auf deutsch unter: www.bdi-online.de/download/Indien.pdf.
- Chang, H.-J. (2002)** Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historic Perspective. Anthem Press, London
- Corporate Europe Observatory (CEO) und Transnational Institute (TNI) (2008)** The EU's FTA talks: Is water included? CEO/TNI Water Justice Project
- Consolidated Text EU and India (2007)** Chapter X: National Treatment and Market Access for Goods. 2nd Round meeting, 1-5 October
- Cullet, P. (2005)** Seeds Regulation, Food Security and Sustainable Development. Economic and Political Weekly, August 6, S. 3607-3613
- Dasgupta, S. (2008)** Report of Survey on Hawkers at Gariahat Road and Rashbehari Ave, Kolkata, July 2008
- Deutsche Bundesregierung (2006)** Globalisierung gestalten: Externe Wettbewerbsfähigkeit der EU steigern – Wachstum und Arbeitsplätze in Europa sichern. Positionspapier der Bundesregierung. www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/G/globalisierung-gestalten-positionspapier-der-breg-de,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf. [10.3.2009]
- Dev, M. (2004)** Perspectives: How to Make Rural India Shine. Economic and Political Weekly, October 2, S. 4415-4422
- Dhar, B./Gopakumar, K. M. (2006)** Data Exclusivity in Pharmaceuticals: Little Basis, False Claims. Economic and Political Weekly, 9 December, S. 5073-5079
- Economist (2008)** Saving the System: The Panic, the Rescues and a Special Report on the World Economy. The Economist, October 11-17
- European Commission (2008a)** Global Europe: EU-India trade in facts and figures, 26 September. Accessed at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/september/tradoc_140777.pdf [21-10-2008]
- European Commission (2008b)** Report of the 5th Round of EU-India FTA Negotiations 8th-9th September, Brussels
- European Commission (2008c)** India. EU Bilateral Trade and Trade with the World. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113390.pdf [20-10-2008]

- European Commission (2007)** Recommendation from the Commission to the Council: Authorising the Commission to negotiate a free trade agreement with India on behalf of the European Community and its Member States
- European Commission (2006a)** Global Europe: Competing in a Globalised World, October
- European Commission (2006b)** Minimum Platform on Investment: Commission's Services Views on Remaining Outstanding Issues, 133 Documents/478 Revision 478c-06
- European Commission (2006c)** Minimum platform on investment for EU FTAs. Title [...] Establishment, Trade in Services and E-Commerce. 133 Documents/478Revision2b-06.
- European Commission (2006d)** Issue Paper: Upgrading the EU Investment Policy. Note for the attention of the 133 Committee, Brussels, 31 May
- Fuchs, P. (2007)** Global Europe – Die neue EU-Handelspolitik im Wahn der Wettbewerbsfähigkeit. Ein Diskussionspapier aus der AG Handel im Forum Umwelt & Entwicklung. www.forum-ue.de/fileadmin/userupload/publikationen/aghan_2007_globaleurope.pdf [20.10.2008]
- Goswami, B. (2008)** Forthcoming. Doha Round: Mercantilists not Developmental for Agriculture. In: India Economic Review, S. 34-41
- Government of India (2006)** Eigenes Interview mit einem indischen Regierungsbeamten, 16.7.2006
- Government of India (2008)** Draft Exclusion List, April Doc.
- High Level Trade Group (HLTG) (2006)** Report of the EU-India High Level Trade Group to the EU-India Summit, 13 October
- Kelsey J (2008)** Regulatory Implications of the Services and Investment Chapter of the CARIFORUM-EU EPA, University of Auckland, March
- Khor, M. (2006)** The Investment Issue in Trade Agreements: A Development Perspective. Third World Network, November. www.twinside.org.sg/pos.htm [22.10.2008]
- Krugman, P. (2008)** No deal: In: Economic Column in The Hindu, 20 September, Delhi Edition. <http://krugman.blogs.nytimes.com/2008/09/20/no-deal/> [22.10.2008]
- Kumar, N. (2005)** Liberalisation, Foreign Direct Investment Flows and Development: Indian Experience in the 1990s. In: Economic and Political Weekly, 2 April, S. 1459-1469
- Maes, M. (2007)** The EU approach to the ASEAN, India, Korea FTA negotiations. In EU-ASEAN FTA Seminar, Bangkok, 7-8. Februar, Transnational Institute. www.tni.org/docs/200702091533297605.pdf [22.10.2008]
- Médecins Sans Frontières (MSF) (2004)** Data exclusivity in international trade agreements: What consequences for access to medicines? MSF technical brief, May. www.tradewatch.org/documents/Data-ExclusivityMay04.pdf [22.10.2008]
- Nagaraj, R. (2004)** Fall in Organised Manufacturing: A Brief Note. Economic and Political Weekly, July 24, S. 3387-3390
- National Hawkers Federation (NHF) (2008)** Letter to Director of Rajya Sabha Secretariat. Kolkata, undated.
- Pal, S./Tripp, R./Louwaars, N. (2007)** Intellectual Property Rights in Plant Breeding and Biotechnology: Assessing Impact on the Indian Seed Industry. Economic and Political Weekly, 20 January, S. 231-240
- Polaski, S./Ganesh-Kumar, A./McDonald, S./Panda, M./Robinson, S. (2008)** India's Trade Policy Choices: Managing Diverse Challenges, Carnegie Endowment for International Peace, Institute of Development Studies and Indira Gandhi Institute of Development Research
- Powell, S. (2008)** The EU-India FTA: Initial observations from a development perspective. September, Traidcraft. www.traidcraft.co.uk [22.10.2008]
- Raja, K. (2006)** Health: Novartis urged to drop patent case against India. Third World Network, 20 December, In: TWN Third World Network. www.twinside.org.sg/title2/health.info/twninfohealth064.htm [22.10.2008]
- Reserve Bank of India (RBI) (2008)** RBI Monthly Bulletin, September
- Reserve Bank of India (RBI) (2007)** Report on Trend and Progress of Banking in India, Overview 2006-2007, Government of India
- The Hindu (2008a)** Indian banks largely insulated from the consequences of global turmoil, 19 September, Delhi Edition

- The Hindu (2008b)** George W. Bush Quoted, 20 September, Delhi Edition
- Sainath, P. (2008)** 16,632 Farmer Suicides in 2007: Broad trends remain dismal; Maharashtra crosses 4,000, in The Hindu, 1. Dezember, Delhi Edition, Titelseite.
- Seattle to Brussels Network (2006)** The New 'Global Europe' Strategy of the EU: Serving Corporations Worldwide and at Home, November. www.bilaterals.org/article.php3?id_article=6611 [22-10-2008]
- Sen, S. /Raj, S. (2007)** Globalisation and Expanding Markets for Cut-Flowers: Who Benefits? Economic and Political Weekly, June 30, S. 2725-2731
- Sharma, S. (2007)** India and the Agreement on Agriculture: Civil Society and Citizens' Engagement, Working Paper 278, Institute of Development Studies, Brighton. www.ids.ac.uk/ids/bookshop/wp/wp278.pdf [22.10.2008]
- Singh, K. (2008a)** Banking Sector Liberalization in India in the Context of Proposed India-EU Free Trade Agreement, Mahyan Books, New Delhi and SOMO, Netherlands
- Singh, K. (2008b)** Entry of big foreign banks has not widened access to include India's poor, Letter to the Financial Times. Financial Times, 29 July
- Singh, K. (2007)** Why Investment Matters: The Political Economy of International Investments, Madhyam Books
- UNCTAD (2008a)** World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, New York and Geneva
- UNCTAD (2008b)** Overview. Trade and Development Report 2008, New York and Geneva
- UNCTAD (2007a)** Trade and Development Report 2007, New York and Geneva. www.unctad.org/en/docs/tdr2007_en.pdf [23.10.2008]
- UNCTAD (2007b)** World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf [23.10.2008]
- Vander Stichele, M. (2006)** Who Reaps the Fruit: Critical Issues in the Fresh Fruit and Vegetable Chain, SOMO. www.ncdo.nl/docs/uploads/rapport%20somo%20ffv.pdf [23.10.2008]
- Vander Stichele, M. (2004)** Critical Issues in the Financial Industry: SOMO Financial Sector Report, SOMO. http://somo.nl/html/paginas/pdf/Financial_sector_report_05_EN.pdf [23.10.2008]
- Wichterich, C. (2007)** Economic Growth without Social Justice: EU-India Trade Negotiations and their Implications for Social Development and Gender Justice, WIDE Network, Brussels

Webseiten

Bilaterals.org: www.bilaterals.org

Europäische Kommission: bilaterale Handelsbeziehungen mit Indien: http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/india/index_en.htm [22-10-2008]

European Commission Market Access Database www.madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm [22-10-2008]



Der Evangelische Entwicklungsdienst unterstützt Partnerorganisationen darin, Armut und Ungerechtigkeit zu überwinden. Dazu fördert er Entwicklungsaktivitäten in Afrika, Asien und Lateinamerika sowie in Mittel- und Osteuropa. In der entwicklungspolitischen Arbeit in Deutschland ist der EED sowohl durch eigene Aktivitäten als auch durch die Förderung Dritter aktiv.

Evangelischer Entwicklungsdienst e.V. - EED

Ulrich-von-Hassell-Str. 76
D-53123 Bonn

Telefon: +49-(0)228-81 01-0
Fax: +49-(0)228-81 01-150
E-Mail: eed@eed.de
Internet: www.eed.de



weed

WEED e.V. ist eine unabhängige entwicklungspolitische Nichtregierungsorganisation, die sich in nationalen und internationalen Netzwerken engagiert und Organisationen und Initiativen

in Nord und Süd zusammenführt. WEED untersucht die sozialen und ökologischen Auswirkungen der Globalisierung und setzt sich dafür ein, mehr Bewusstsein für die Ursachen der weltweiten Armuts- und Umweltprobleme zu schaffen.

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung e.V. - WEED

Eldenaer Str. 60
D-10247 Berlin

Telefon: +49-(0)30-275-82 163
Fax: +49-(0)30-275-96 928
E-Mail: weed@weed-online.org
Internet: www.weed-online.org

NEUERSCHEINUNGEN

Dokumentarfilm

Digitale Handarbeit – Chinas Weltmarktfabrik für Computer

DVD, 28 Minuten, EUR 10,00
(Mitglieder EUR 7,00), zzgl.
Versand

Sprachen: deutsch, englisch,
französisch



Aus dem Inhalt:

Aufbruch in ein digitales Zeitalter, virtuelle Welten, immaterielle Produktion? Von wegen! Dieser Film beleuchtet die Schattenseiten einer globalisierten Computerproduktion, die wenig mit dem ›sauberen‹ Image der Branche gemein haben. Millionen von Wanderarbeiterinnen schufteten in den Fabriken der Sonderwirtschaftszonen für die Computerkonzerne. 12–14 Stunden Arbeit am Tag, 6–7 Tage die Woche sind keine Seltenheit – und das bei einem nicht einmal Existenz sichernden Lohn. Der Film erklärt Zusammenhänge und zeigt Perspektiven auf. Zu Wort kommen Arbeitsrechtsaktivisten und Arbeiterinnen.

WEED-Neuerscheinung:

Europas Angriff auf die Chinesische Mauer.

Die wirtschaftspolitische
China-Agenda der
Europäischen Union.

Autor: Michael Reckordt

Schutzgebühr EUR 2,00
(Mitglieder EUR 1,50), zzgl. Versand



WEED-Neuerscheinung über die Handelsbeziehungen zwischen
Europa und China.

Aus dem Inhalt:

- Die Verhandlungen über das Partnerschafts- und Kooperationsabkommen zwischen China und Europa
- 'Global Europe' und die neue China-Strategie der EU
- Chinas wachsender Aufstieg und Europas Interesse
- Die Konzerninteressen der europäischen Unternehmen
- Chinas Interessen an dem Partnerschafts- und Kooperationsabkommen
- Soziale, ökologische und entwicklungspolitische Auswirkungen
- Die Einschränkung des politischen Handlungsspielraums Chinas

Bestellung bei WEED:

www.weed-online.org, E-Mail: weed@weed-online.org

ISBN: 978-3-937383-63-7