

Investition als Intervention: Wie interregionale und bilaterale Investitionsabkommen die Souveränität von Entwicklungsländern beschneiden

BIRGIT MAHNKOPF

Immer mehr Menschen in allen Weltgegenden ziehen das Wohlstandsversprechen der Globalisierung in Zweifel. Die Weltsozialforen im brasilianischen Porto Alegre oder im indischen Mumbai, die große Zahl regionaler Sozialforen und unzählige lokale Initiativen dokumentieren, dass die ökonomische Globalisierung Widerspruch und Widerstand hervorruft – weil sie nicht mit der Befriedigung menschlicher Grundbedürfnisse, mit der Achtung von Menschen- und Arbeitnehmerrechten, mit einem Zuwachs an Lebenschancen und mit der Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen einhergeht, und weil sie den Weltfrieden gefährdet. Die zentrale Botschaft der globalisierungskritischen Bewegung lautet daher: Globaler Wettbewerb mit dem Ziel ökonomischer Effizienzsteigerung ist nur in dem Maße hinnehmbar, wie er andere, höherwertige Ziele nicht gefährdet – die Herstellung globaler Gerechtigkeit, die Sicherung ökologischer Nachhaltigkeit, demokratische Partizipation und vor allem: Frieden.

Die Propagandisten der neoliberalen Marktvergötzung werden nicht müde, die segensreichen Wirkungen der Globalisierung zu preisen. Nach den gebetsmühlenartig vorgetragenen Argumenten des ökonomischen Mainstream müsste die Öffnung der Märkte einen weltweiten Transfer von Kapital und Wissen bewirken und die Vertiefung der Arbeitsteilung würde im globalen Maßstab zu einer effizienten Nutzung von Ressourcen führen. Das Ergebnis wäre höherer Wohlstand für alle Beteiligten – und eine durch Wirtschaftswachstum bewirkte Reduzierung der Armut in den Ländern des Südens. Denn Wachstum erscheint den Hohepriestern des Freihandels als Allheilmittel aller Probleme, seien diese nun politischer, sozialer oder ökologischer Natur. Gleichzeitig preisen sie die WTO als »das einzige Bollwerk« gegen den drohenden Rückfall in Uni- und Bilateralismus.

Doch einmal abgesehen davon, dass Vertreter von sozialen Bewegungen aus dem »Global South«, die sich für eine Regionalisierung von Wirtschaftsprozessen stark machen (vgl. Bellow 2002), auf multilaterale

Organisationen wie Weltbank, IWF und WTO nicht gut zu sprechen sind, weil diese dem »penseé unique« (P. Bourdieu) des Neoliberalismus weltweit zur Durchsetzung verholfen haben: Wenn international verbindliche Regelungen zu Lasten der armen Länder verzerrt und deshalb oft entwicklungsfeindlich sind,¹ erfüllen multilaterale Regelwerke gerade nicht die Funktion, Macht zu beschränken und Teilhabe zu sichern, sondern führen eher dazu, Entscheidungen intransparent zu machen und die Souveränität nationalstaatlicher Akteure einzuschränken. Auch in der formal demokratischen WTO, in der zumindest jedes Land eine Stimme hat, geben die ökonomisch starken Industrieländer den Ton an.

Die entwickelten Länder verdanken ihren heutigen Reichtum gerade jener Politik, die sie den »Nachzüglern« aus dem Süden und Osten verwehren wollen. Denn nicht durch Freihandel, sondern durch protektionistische Export- und Importzölle, eine selektive Politik im Hinblick auf ausländische Direktinvestitionen, Kapitalverkehrskontrollen und ohne Patentschutz auf technologische Innovationen – also durch Praktiken, die das WTO-Regime untersagt – sind die heute entwickelten und reichen Industrieländer entwickelt und reich geworden (vgl. Chang 2002): Freihandel ist etwas für Länder auf einem etwa gleichen wirtschaftlichen Niveau. Wer nachhinkt, fährt mit protektionistischen Maßnahmen für heimische Unternehmen allemal besser – solange, bis diese auf globalen Märkten wettbewerbsfähig sind. Erst nach Erreichen einer technischen Vorreiterrolle oder einer den »economies of scale« sich verdankenden Vorherrschaft im internationalen Wettbewerb erweist sich die Öffnung von Märkten als sinnvoll.²

Dennoch drängen die ökonomisch starken Länder des Nordens ärmere Entwicklungs- und Schwellenländer dazu, Märkte ohne Rücksicht auf die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Industrie zu öffnen. Dies geschieht zum einen durch multilaterale Abkommen im Rahmen der WTO, immer häufiger aber auch durch interregionale und bilaterale Handels- und Investitionsabkommen. Im Gegensatz zu den multilateralen

-
1. Wie dies zuletzt von der durch die International Labour Organization (ILO) eingesetzten »World Commission on the Social Dimension of Globalization« in ihrem Bericht »A Fair Globalization« festgestellt wurde (WCSGD 2004).
 2. Daher wird ein mehr oder weniger aggressiver Protektionismus von den Industrieländern auch heute noch in den Bereichen praktiziert, in denen es – wie im Fall der Konkurrenz zwischen nordamerikanischen und europäischen Agrarindustriellen – um die Vorherrschaft auf globalen Märkten geht.

Verhandlungen im Rahmen der WTO, die viel öffentliches Interesse und wachsenden Widerstand seitens zivilgesellschaftlicher Bewegungen aus dem Norden und Süden, von Nichtregierungsorganisationen und inzwischen selbst von einigen Regierungsvertretern aus Entwicklungsländern hervorgerufen haben, werden bilaterale und interregionale Freihandels- und Investitionsabkommen vergleichsweise wenig beachtet. Angesichts ihrer weitreichenden entwicklungspolitischen Implikationen ist dies zumindest erstaunlich. Denn vieles spricht dafür, dass die Hoffnungen, die Entwicklungsländer auf interregionale und bilaterale Abkommen setzen, sich als eine gefährliche Illusion entpuppen könnten.

Interregionale und bilaterale Handels- und Investitionsabkommen: eine Alternative zur WTO?

Die WTO-Ministerkonferenz vom September 2003 in Cancún ist gescheitert, weil die Industrieländer sich in den Bereichen, die für Entwicklungs- und Schwellenländer von großer Bedeutung sind, keinen Schritt bewegt haben. Einerseits haben sich sowohl die USA wie die EU geweigert, ihre Märkte für Agrarexporte aus Entwicklungs- und Schwellenländern zu öffnen und die Gesamthöhe der Exportsubventionen zu reduzieren, mit denen alle Industrieländer einheimische Landwirte unterstützen und die Überproduktion anheizen – welche dann zu Dumpingpreisen auf die Märkte des Südens »entsorgt« wird. Auf diese Weise wird dort eine weniger produktive Landwirtschaft ruiniert und längerfristig sogar die Ernährungssicherung gefährdet. Das hat vor allem den Widerstand der in der Gruppe der 20 (G20) organisierten großen Entwicklungs- und Schwellenländer (wie Brasilien, Indien, Südafrika und China) provoziert. Denn deren Agrarlobby verfolgt im Hinblick auf einen verbesserten Zugang zu den Märkten des Nordens eine eher offensive Strategie. Andererseits haben die Industrieländer darauf bestanden, dass die Entwicklungsländer weitgehende Zugeständnisse hinsichtlich einer Liberalisierung ihrer Industrie- und Dienstleistungssektoren machen, und dass die sogenannten »Singapur-Themen« (die Liberalisierung von Wettbewerb, Investitionen, öffentlichem Beschaffungswesen und technischen Handelsbarrieren) zusätzlich auf die Verhandlungsagenda gelangen. Dies ist auf den Widerstand aller Entwicklungsländer gestoßen, hat aber vor allem die in der Gruppe der 33 organisierten (tatsächlich 45) ärmeren Entwicklungsländer brüskiert. Denn dieser Gruppe geht es weniger als der

von Brasilien organisierten G20 um einen verbesserten Zugang zu den Märkten des Nordens, sondern vielmehr um den Schutz eigener Märkte vor übermächtiger Konkurrenz.

Nun sind zum Ende des Jahres 2003 aber nicht nur auf der multilateralen Ebene Verhandlungen über Freihandel und grenzüberschreitende Investitionen ins Stocken gekommen.³ Auch die von den USA betriebenen Verhandlungen über eine panamerikanische Freihandelszone von Alaska bis Feuerland sind blockiert; zumindest haben einige lateinamerikanische Regierungsvertreter unter der Führung Brasiliens verhindern können, dass der 1. Januar 2005 als konkretes Datum für die Schaffung der Free Trade Area of the Americas (FTAA) festgeschrieben wird. Wenig Erfolg hatten bislang auch alle Versuche der Industrieländer, die vor und während des WTO-Treffens in Cancún neu entstandenen Gruppen und Al-

Außenhandelsabkommen sind zu einem wichtigen Instrument der transatlantischen Außenpolitik geworden.

lianzen (der G20, der Afrikanischen Union, der AKP-Staaten, d.h. der EU-Partnerländer in Afrika, der Karibik und der Pazifikregion, und der am wenigsten entwickelten Länder/»Least Developed Countries«) zu spalten. Allerdings hat die G20 aufgrund des massiven Drucks der USA inzwischen lateinamerikanische Mitglieder wie Peru, Kolumbien, Costa Rica, El Salvador und Guatemala verloren. Parallel dazu versucht auch die EU in interregionalen Verhandlungen – durch auf Quotenregelungen basie-

3. Ob das im Juli 2004 von den 147 Mitgliedsstaaten der WTO gebilligte Rahmenabkommen zum Abschluss der laufenden Welthandelsrunde führen wird, ist nach wie vor zweifelhaft. Denn eine substanzielle Änderung in der Subventionspolitik der Industrieländer sieht dieses Rahmenabkommen nicht vor. Allerdings hat es die Weichen für eine Senkung oder Abschaffung der Industriezölle auf der Basis einer für alle Produkte geltenden »Zollabbauformel« gestellt, was insbesondere für die Länder des Südens hohe Risiken birgt. Denn die »Handelsgroßmächte haben von dem Debakel in Cancún gelernt. Der Übergang von einer konfrontierenden zu einer kooperierenden Strategie und subtilem Teilen und Herrschen hat die oberflächliche »Dritte-Welt-Einheit«, die in Cancún entstanden war, auseinander gerissen. Das Wesentliche an dieser Strategie lag darin, die Führer der G20, Indien und Brasilien, in den Mittelpunkt der Verhandlungen zu ziehen und deren spezifischen Interessen zuzuspielen. Sie sind in die Falle gelaufen« (Bello/Kwa 2004: 30).

rende Angebote an die agrarexportierenden Länder des MERCOSUR⁴ – die G20 zu schwächen und ggf. aufzuspalten.

Gleichzeitig drängen die USA unter dem Schlagwort der »competitive liberalization« insbesondere lateinamerikanische Staaten zum Abschluss von bilateralen Freihandelsabkommen und sie sind damit im Falle der Dominikanischen Republik, von Chile, Panama, Kolumbien und Peru, möglicherweise auch Ecuador sehr erfolgreich. Dabei lässt sich das Bestreben, auf dem Doppelkontinent Freihandelsabkommen zum Nutzen US-amerikanischer Konzerne (und Verbraucher) zu etablieren, eher als ein »nachholender Versuch« interpretieren, nicht zu weit hinter der EU zurück zu bleiben (Fritz 2003: 21). Denn seit Beginn der 1990er Jahre hat die EU – nicht nur auf dem lateinamerikanischen Kontinent – weitaus mehr interregionale und bilaterale Abkommen abgeschlossen als die USA (vgl. Dieter 2003) und weitere werden für die nähere Zukunft angestrebt, u.a. mit den MERCOSUR-Staaten. Denn deren Märkte sind für die europäische Außenwirtschaft von ebenso großem Interesse wie für die USA. Die durch die Konkurrenz zwischen der USA und EU ausgelöste »auction dynamic« (Carranza 2004: 76) um die Eroberung der Märkte von Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay bringt einerseits die MERCOSUR-Staaten in eine gute Verhandlungsposition, verdeutlicht aber auch, dass Außenhandelsabkommen zu einem wichtigen Instrument der transatlantischen Außenpolitik geworden sind. Dabei verfolgen sowohl die USA wie die EU ihre handelspolitischen Ziele der Liberalisierung und Deregulierung sowohl multilateral (in der WTO) als auch regional (mit verschiedenen Gruppen von Entwicklungs- und Schwellenländern) und nicht zuletzt bilateral. »Gleich der Fahrt auf einer mehrspurigen Autobahn wechseln sie dabei die Fahrbahnen, um möglichst schnell an das Fahrtziel Freihandel zu gelangen« (Frein/Fuchs 2004: 11).

Aus der Sicht der Industrieländer liegen die Vorteile interregionaler und bilateraler Abkommen auf der Hand: Es geht ihnen um eine Ausweitung von Exportmärkten für einheimische Unternehmen im Süden, die

4. Nach einem von der Financial Times berichteten »Deal« ist vorgesehen, den Exporteuren der MERCOSUR-Länder bei den Einfuhrbeschränkungen für Zucker und Rindfleisch entgegenzukommen, wenn diese im Gegenzug Handelsschranken senken, Investitionen erleichtern und europäische Firmen am Markt für Dienstleistungen und bei öffentlichen Aufträgen zulassen. Im Austausch dafür, dass die MERCOSUR-Staaten in der laufenden Verhandlungsrunde der WTO darauf verzichten, auf Landwirtschaftsreformen in der EU zu drängen, sollen ihnen weitere Zugeständnisse in Aussicht gestellt worden sein (*Financial Times Deutschland* vom 14.4.2004).

Sicherung neuer Absatzmärkte vor allem bei Hochtechnologie und Dienstleistungen, die Übernahme privatisierter Unternehmen, Investitionen in extraktiven Industrien und schließlich auch um die Schaffung von Präzedenzfällen für eine erweiterte Handlungsagenda der WTO (insbesondere hinsichtlich der »Singapur«-Themen). Außerdem können die durchsetzungsfähigen Handelsdelegationen aus den USA und der EU mit guten Gründen davon ausgehen, dass sie bei Verhandlungen mit kleineren Ländergruppen respektive mit Vertretern von einzelnen Regierungen sehr viel schneller zu einem Ergebnis kommen als im Rahmen der WTO.

Was aber bewegt Regierungsvertreter aus dem Süden, sich auf derartige Abkommen einzulassen? Zum einen verbinden sie damit eine größere Transparenz der Verhandlungen als im Rahmen der WTO. Zum anderen besteht die Hoffnung, in bilateralen Verhandlungen eher ein entwicklungsförderliches »different treatment« erreichen zu können; im Prinzip könnten beispielsweise beim Marktzugang für ausländische Unternehmen längere Übergangszeiten ausgehandelt werden als im WTO-Kontext vorgesehen sind. Darüber hinaus sind Regierungsvertreter aus Entwicklungsländern offenbar davon überzeugt, dass es ihnen bei bilateralen Abkommen eher gelingen wird, unerwünschte Investitionsregeln zu blockieren, kurzum: ihre Interessen besser ins Spiel zu bringen als bei den investitionsbezogenen Regelungen der Trade Related Investment Measures (TRIMS) und des General Agreement on Trade in Services (GATS) oder gar bei einem »neuen« multilateralen Investitionsabkommen unter dem Dach der WTO.

Doch inwieweit sind derartige Hoffnungen durch die konkreten Vertragswerke gedeckt, und worauf stützt sich die vielerorts gehegte Erwartung, in interregionalen Assoziations- und in bilateralen Freihandels- und Investitionsabkommen mit der EU ließen sich – anders als in den einer reinen Freihandelsdoktrin verpflichteten Verträgen mit den USA – entwicklungspolitische Ziele eher realisieren (vgl. auch Carranza 2004)?

Die neuen Handels- und Assoziationsabkommen der EU: Europa als Entwicklungspartner?

Auf den ersten Blick enthalten die seit Mitte der 1990er Jahre von der EU abgeschlossenen Handelsabkommen einige Elemente, die tatsächlich deutlich entwicklungsfreundlicher sind als vergleichbare Abkommen der USA mit ihren Handelspartnern aus dem Süden.

Deklariertes Ziel dieser »zweiten Generation« von Handels- und Assoziationsabkommen der EU⁵ ist die Verbindung von Wirtschaftsförderung mit politischen Inhalten: der Förderung von Menschenrechten, Demokratie und good governance sowie entwicklungspolitischen Zielen wie Armutsbekämpfung und nachhaltige Entwicklung. Diese Zielsetzungen werden in den Einleitungstexten zu den neuen Verträgen erwähnt; bislang wurde jedoch nirgends ein wirksamer Kontroll- und Monitoring-Mechanismus vereinbart. Es sollen zwar Nachhaltigkeits- und Impaktanalysen (»Sustainable Impact Assessment«) für bi- und interregionale Wirtschaftsabkommen erstellt werden; eine Finanzierung von Analysen zu den potenziellen Auswirkungen der Wirtschaftsabkommen ist jedoch nicht vorgesehen und es sind auch keine Untersuchungen vor Abschluss der Verträge geplant. Ebenso fehlen in den neuen Abkommen der EU Angaben zu verbindlichen institutionellen Strukturen der Zusammenarbeit im Bereich der Förderung von Menschenrechten und Demokratie. Vereinbarungen dazu gibt es weder in den Mittelmeer-Abkommen noch in dem Assoziationsabkommen zwischen der EU und Mexiko, und sie sind auch nicht in dem für Ende 2004 geplanten Vertrag zwischen der EU und dem MERCOSUR vorgesehen.⁶ In der Regel wird zwar in den meisten neueren Verträgen eine Einbeziehung zivilgesellschaftlicher Gruppen in Dialogprozesse angekündigt, doch nur in dem EU-Chile-Vertrag ist konkret von der Einrichtung eines Konsultationskomitees die Rede (vgl. dazu ausführlich Schilder 2003).

Bei einem zweiten, etwas genaueren Blick auf die neuen Handels- und Assoziationsabkommen der EU zeigt sich, dass sie im Kern denselben Zielen verpflichtet sind wie die bestehenden WTO-Abkommen, in wesentlichen Details aber über diese hinausgehen: In der Regel sollen zwischen

-
5. Neue Handels- und Assoziierungsabkommen hat die EU abgeschlossen mit: der Palästinensischen Autonomiebehörde (1997), Tunesien (1998), Marokko (2000), Israel (2000), den AKP-Staaten (2000), Mexiko (2000), Südafrika (2000), Ägypten (2001), Algerien (2002), Jordanien (2002), Libanon (2002) und Chile (2002). Gegenwärtig wird mit den AKP-Staaten, dem Golfat, dem MERCOSUR, den Mittelmeeranrainern und mit Syrien über neue Abkommen verhandelt; sie sollen zwischen 2007 und 2010 zu einem Abschluss gebracht werden.
 6. Allerdings experimentiert die EU mit neuen Institutionen: 2003 wurde im Rahmen des Kooperationsabkommens der EU mit Bangladesh zum ersten Mal eine »Subgroup on Governance and Human Rights« eingerichtet, um die Menschenrechtsklauseln im Vertrag wirksamer umzusetzen (Council of the European Union 2003: 43).

den Vertragspartnern zwölf Jahre (im Falle Mexikos und Südafrikas aber schon zehn Jahre) nach Abschluss der Verträge Freihandelsregionen hergestellt sein. Die Entwicklungsländer müssen sich verpflichten, ihre Märkte zu öffnen, die EU wird jedoch nicht darauf festgelegt, Zollschränken für Agrarimporte zu senken. Schutzklauseln für im Aufbau befindliche Industrien und sensible Sektoren sind nur in dem Freihandelsabkommen mit Südafrika vereinbart worden. Alle Abkommen regeln einen unbeschränkten Kapitalverkehr, streben zum Schutz von Investitionen bilaterale Investitionsabkommen (Bilateral Investment Treaties, BITs) an und sehen auch eine graduelle Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen im Sinne des GATS vor. In den Abkommen mit Chile und dem MERCOSUR erstreckt sich die Dienstleistungsliberalisierung bereits auf das öffentliche Beschaffungswesen, also auf eines der »Singapur«-Themen, gegen die die Allianz der G20-Länder unter der Führung von Brasilien, Indien und Südafrika bei dem WTO-Ministerratstreffen in Cancún so vehement opponiert hatte. Außerdem sehen alle Verträge ein Streitschlichtungsverfahren vor, das den Entscheidungen einer unabhängigen und/oder unparteiischen Schiedsstelle bindende Wirkung beimisst.

Vor allem im Hinblick auf den Umgang mit ausländischen Investitionen gehen die neuen Handelsabkommen über die bislang bestehenden WTO-Abkommen deutlich hinaus. Dies gilt insbesondere für das zwischen Chile und der EU im Jahr 2002 abgeschlossene Assoziationsabkommen, das der EU-Handelskommissar Pascal Lamy als bahnbrechendes »XXI century model of trade relations« bezeichnet hat.⁷ In diesem Vertrag wird über ein Freihandelsabkommen/Free Trade Agreement (FTA) der gegenseitige Marktzugang für ausländische Konzerne u.a. in den Bereichen Finanzdienstleistungen und öffentliches Beschaffungswesen geregelt. Dabei sind Dienstleistungen ganz im Sinne des (auf WTO-Ebene nach wie vor umstrittenen) GATS differenziert und die Liberalisierungsschritte (wie nach dem GATS) über eine sogenannte »Positivliste« festgelegt. Außerdem regeln ein FTA und ein BIT den Schutz für bereits getätigte Investitionen gegen »Diskriminierung« und »Enteignung« für Dienstleistungen insgesamt und für Finanzdienstleistungen im Besonderen – also ein sogenanntes »Singapur«-Thema. Das WTO-Prinzip der »Meistbegünstigung« ist über ein BIT geregelt. Für alle Fragen des Außenhandels gilt die höchst umstrittene WTO-Regel der »Nicht-Diskri-

7. http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/chile/assoc_agr/ipo2_1696.htm.

minierung«/»National Treatment«. Danach müssen Produkte aus heimischer Herstellung und Importe nach Überschreitung der Grenze gleich behandelt werden, so dass weder Steuern auf das importierte Produkt erhoben noch andere (beispielsweise umweltpolitisch motivierte) Produktionsanforderungen gestellt werden dürfen. Für alle Bereiche ist der Kapital- und Gewinntransfer durch FTAs und BITs abgesichert. Ein BIT sichert außerdem die Klagemöglichkeit der Staaten untereinander. Zudem gibt es, wie in der NAFTA, eine »investor-to-state«-Klagemöglichkeit mit bindender Rechtskraft (EU-MERCOSUR Bulletin No.17/2004: 83ff).

Es findet also eine Deregulierung des nationalen Marktes statt – durch eine umfassende Verrechtlichung des Handels in mehrfach abgesicherten, einander überkreuzenden internationalen Verträgen. Die neuen Freihandelsabkommen, die Teil dieses Vertragsgeflechts sind, lassen sich dadurch charakterisieren, dass sie *erstens* bestehende Machtasymmetrien befestigen und verstärken; denn im Konfliktfall verhelfen sie dem Recht des ökonomisch (und militärisch) stärkeren Partners zum Durchbruch. *Zweitens* mangelt es bei diesen Abkommen an demokratischen Gestaltungsmöglichkeiten. Dadurch bleiben die Interessen der Bürger in allen beteiligten Ländern gänzlich unberücksichtigt und es werden den Regierungen von zum Teil hochverschuldeten Entwicklungsländern makroökonomische Instrumente (u.a. der Einsatz von Kapitalverkehrskontrollen und protektionistische Maßnahmen) aus der Hand genommen, »die für eine strategische Politik der Exportüberschüsse und der längerfristigen Schuldenreduzierung elementare Bedeutung haben« (Fritz 2003: 27). *Drittens* zeichnet die neuen interregionalen und bilateralen Abkommen aus, dass handelspolitische Vorteile, die insbesondere aus dem »Diskriminierungsverbot« ausländischer Unternehmen erwachsen – wie im Rahmen von WTO-Abkommen auch – meist nur von großen Unternehmen (die in der Regel aus Industrieländern stammen) realisiert werden können.

Bilaterale Investitionsabkommen als kleineres Übel?

Es gibt keine empirischen Belege dafür, dass ein sehr weitgehender Investorenschutz zu einem Zustrom von mehr ausländischen Investitionen führt, denn diese richten sich an anderen Kriterien aus: der Größe und räumlichen Nähe von Märkten, den Wachstumsraten der Zielländer, an relativen Löhnen und der makroökonomischen Stabilität. Dennoch sind

Investitionsregeln heute Bestandteil aller Freihandelsabkommen, ganz gleich, ob es sich dabei um bilaterale, regionale (wie die NAFTA) oder multilaterale Abkommen (wie TRIMS, GATS oder TRIPS, Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights) innerhalb der WTO handelt. Die Industrieländer greifen vermehrt auf dieses Instrument zurück, weil »ihre« transnationalen Unternehmen auf einen Schutz vor Enteignung, auf unbeschränkten Gewinntransfer und einen Streit-schlichtungsmechanismus drängen. Die Verbreitung dieser Abkommen hängt aber auch damit zusammen, dass die Regierungen von Entwicklungs- und Schwellenländern einerseits für eine »investitionsfreundliche Atmosphäre« sorgen wollen, von einem Multilateralen Investitionsabkommen/Multilateral Investment Agreement (MIA) jedoch andererseits zu Recht befürchten, dass es den politischen Handlungsspielraum ihrer Länder einschränkt. Daher werden BITS vielfach als kleineres Übel verstanden. Dies ist insofern plausibel, als BITS im Gegensatz zu einem MIA durch ihre größere Flexibilität leichter auszuhandeln und wegen der geringeren Anzahl an Vertragspartnern auch eher durch Nachverhandlungen zu verändern sind (Kumar 2001). Dabei wird von den Unterhändlern und Regierungsvertretern aus Entwicklungsländern jedoch gern ignoriert, dass es sich bei der »neuen Generation von BITS« um restriktivere Varianten dessen handelt, was insbesondere die EU in einem MIA zu realisieren trachtet.

Neue Rechte für Investoren

Fast alle BITS basieren auf den beiden »Kernprinzipien« der WTO: Nach dem Prinzip der »Meistbegünstigung«/»Most Favoured Nation Treatment« sind Vorteile, die einem Investor aus einem Drittstaat gewährt werden, auch anderen Vertragspartnern zu gewähren. Das Prinzip der »Nicht-Diskriminierung«/»National Treatment« verlangt eine Gleichstellung ausländischer mit inländischen Unternehmen. Was allerdings den in allen BITS enthaltenen Streitschlichtungsmechanismus anbelangt, so unterscheiden sich die neueren von den bis in die 1970er Jahre abgeschlossenen BITS in einem wesentlichen Punkt: Die ältere Generation der Investitionsabkommen sah im Streitfall ein »state-to-state«-Verfahren vor, die »zweite Generation« hat hingegen aus der NAFTA (Chapter 11) das »investor-to-state-dispute-settlement« übernommen. Danach können ausländische Unternehmen gegen Entscheidungen und Regelungen der lokalen, regionalen oder nationalen Politik vor einem internationalen Ge-

richtshof Klage führen, ohne zuvor nationale Gerichte bemüht zu haben.⁸ Auf der Basis dieses problematischen Streitschlichtungsmechanismus ist es seit Mitte der 1990er Jahre immer häufiger zu Klagen beispielsweise vor dem International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID)⁹ gekommen. Wie viele Investoren tatsächlich wegen Verletzung ihrer durch BITS garantierten Rechte geklagt haben, ist jedoch unbekannt, denn viele Schiedsgerichtsstellen veröffentlichen keine Informationen darüber, wer gegen wen klagt und über welche Sachverhalte verhandelt wird. Eine für das International Institute for Sustainable Development (IISD) durchgeführte Studie kann jedoch nachweisen, dass die Häufigkeit der Klagen von privaten Unternehmen gegen Staaten in den letzten Jahren zugenommen haben, ebenso wie die Höhe der Entschädigungen, die eingeklagt werden sollen (Peterson 2003).¹⁰ Außerdem

8. Seit Gründung der NAFTA bis zum Jahr 2000 hatten sich die Entschädigungen, die ausländische Investoren auf diesem Wege zu Lasten von US-amerikanischen, kanadischen und mexikanischen Steuerzahlern einklagen konnten, auf 13 Mrd. US-Dollar summiert (Public Citizen 2001: vi).
9. Die beteiligten Parteien können je eine Schiedsstelle ihrer Wahl benennen und müssen sich im Konfliktfall auf eine dritte Stelle einigen. Allerdings ist in der Regel nicht festgelegt, nach welchen Kriterien die Entscheidung über den Ort des Schiedsverfahrens erfolgen soll. Daher passiert es häufig, dass mehrere Gerichte zu einer Streitschlichtung aufgefordert werden und dass es in der gleichen Streitfrage zu unterschiedlichen Entscheidungen kommt. Neben dem ICSID, einer Schiedsgerichtsstelle der Weltbank, und der UN Commission for International Trade Law (UNCITRAL) werden von den Unternehmen gerne auch andere internationale Schiedsinstitutionen in Anspruch genommen, bei denen noch weniger Transparenz hinsichtlich der Klagegegenstände gegeben ist, so insbesondere der International Court of Arbitration der International Chamber of Commerce (ICC) in Paris, der London Court of International Arbitration (LCIA), die American Arbitration Association (AAA), das Deutsche Institut für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS) sowie das hinsichtlich ihrer Schiedssprüche besonders problematische Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce (SCC), das noch nicht einmal eine öffentliche Registrierung der Streitigkeiten vorsieht (vgl. dazu ausführlich Peterson 2003; IISD 2003 sowie Cosbey et al. 2004).
10. Vgl. dazu die bei Peterson (2003) im Annex 1 aufgelisteten Streitfälle, die vor dem ICSID verhandelt wurden. Luke Eric Peterson, der seit Jahren für das International Institute for Sustainable Development den sprunghaften Anstieg von BITS wissenschaftlich begleitet, muss indes einräumen: »The author's information about these disputes differs widely from case to case. A handful of arbitrations arise out of notorious conflicts between investors and host states, and have generated a considerable amount of media coverage before ending up in arbitration. Others are far more resistant to inquiry, particularly where media information is scant and the parties are reticent or not easily contacted as is the case in smaller host states« (ebda.: 4).

wurde die Liste der Klagemöglichkeiten erweitert mit der Folge, dass ausländische Unternehmen diese Beschwerdemöglichkeit immer häufiger nutzen, um die Entscheidungen von demokratisch legitimierten Institutionen auszuhebeln, die sich beispielsweise um den Schutz von Gesundheit und Umwelt kümmern. Erschwerend kommt hinzu, dass kein Schiedsgericht an eine vorherige Entscheidung eines anderen Gremiums gebunden ist, derselbe Investor daher sein Glück mit mehreren Einsätzen bei verschiedenen Institutionen versuchen kann – und mehrere ausländische Investoren mit einer Serie von einzelnen Streitschlichtungsverfahren ein und dieselbe Maßnahme einer Regierung »unter Beschuss nehmen« können (ebda.). »Das zeigt: Von stabilen und berechenbaren Investitionsbedingungen – die offiziellen Ziele eines jeden BIT – kann keine Rede sein. Schon eher von einem À-la-carte-Gericht für Investoren« (Ceyssens 2003: 4).

Im Vergleich zu den BITS, die die USA mit ihren Handelspartnern abgeschlossen hat, galten die EU-BITS lange Zeit als deutlich moderater. Denn zum einen wurden darin die WTO-Prinzipien der Meistbegünstigung und der Inländergleichbehandlung nur auf ausländische Direktinvestitionen angewendet, nicht aber auf Portfolioinvestitionen. In den neuen BITS der EU, die sich noch im Ratifizierungsprozess befinden (etwa die mit dem Iran oder mit China) wird jedoch – analog zu der weiten Definition von Investitionen in der NAFTA und in allen USA-BITS – eine Ausweitung des Schutzes auf kurzfristige Kapitalanlagen vorgenommen (Sekler 2003; Fuchs 2003). Zum anderen verlangen die EU-BITS eine Meistbegünstigung und die Inländerbehandlung nur für die »post-establishment«-Periode. Es bleibt demnach weiterhin möglich, dass bestimmte Investitionen abgelehnt werden können; der Schutz tritt erst nach einer getätigten Investition ein. Dies ist bei den meisten BITS der USA nicht der Fall: der ungehinderte Marktzugang und die Inländerbehandlung greifen bereits in der Phase des »pre-establishment«. Doch es gibt bei allen neueren Abkommen, die von der USA oder von der EU abgeschlossen wurden, Anzeichen dafür, dass sie eine Ausweitung der »Nicht-Diskriminierung« ausländischer gegenüber inländischen Unternehmen in die Richtung einer Bevorzugung ersterer vornehmen; dies geschieht beispielsweise durch eine Formulierung, wonach ausländische Investoren »no less favourable« als inländische behandelt werden sollen (vgl. Faden 2003).

Gewählte Regierungen auf der Anklagebank

Besonders problematisch an der »neuen Generation« von BITS ist die darin vorgenommene Ausweitung des Begriffs der »Enteignung«. Herkömmlicherweise wird darunter der Entzug des Eigentums verstanden, den ein Staat zum Nutzen der Öffentlichkeit vornimmt. In diesen Fällen wird ausländischen Unternehmen das Recht auf Entschädigung zugestanden. In jüngerer Zeit gibt es jedoch vermehrt Fälle, in denen ausländische Investoren sich auf eine »indirekte« oder »schleichende Enteignung« berufen und dementsprechend Klagen gegen Regierungen eingereicht haben. Dieser Vorwurf lässt sich im Rahmen der neuen BITS gegen alle politischen Regulierungen, Gesetzestexte und Verwaltungsvorschriften erheben, die »indirekt« ein Investitionsumfeld betreffen und als eine Form der Einschränkung des unternehmerischen Handelns interpretiert werden können. Unter den Begriff der »Enteignung« fällt demnach auch die Minderung des marktabhängigen Handelswerts von Eigentum. Darin ist ein Sinken des Börsenwerts und der erwarteten zukünftigen Gewinne eines Unternehmens oder auch nur von Teilen desselben eingeschlossen. Der Vorwurf der Enteignung kann aber auch dazu genutzt werden, Neuerungen im Umweltrecht mit dem Verweis zu verhindern, diese stellten einen »enteignungsgleichen Eingriff« dar und würden Kompensationsforderungen nach sich ziehen; so geschehen im Falle einer Klage des US-Unternehmens Metalcald gegen die Regierung Mexikos (Greenfield 2000). Auch bei der Klage, die ein spanischer Investor im Jahr 2003 vor dem ICSID eingereicht hatte und die ihm eine Entschädigung von fünf Millionen US-Dollar eingebracht hat, ging es um eine umweltpolitisch motivierte Entscheidung der mexikanischen Regierung: Diese hatte unter massivem Druck lokalen Protests die Genehmigung für eine Mülldeponie nicht verlängern wollen.¹¹

11. In einem anderen Fall hat das Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce (SCC) im Juni 2003 die Tschechische Republik zum Schadensersatz von 355 Millionen Euro verurteilt – weil der tschechische Rundfunk- und Fernsehrat ein Joint Venture mit einer auf den Bermudas ansässigen Tochtergesellschaft des US-amerikanischen Unternehmens S. Lauder nicht verlängert hat. Anders als ein Londoner Schiedsgericht, das eine gleich lautende Klage bereits abgewiesen hatte, sah das Stockholmer Gremium in dem Vorgang eine Maßnahme mit »enteignungsgleicher Wirkung« und sprach der US-amerikanischen Fernsehbeitragsgesellschaft eine volle Entschädigung zu (Ceysens 2003: 4).

Völlig offen ist bislang der Ausgang von rund einem Dutzend Schadensersatzforderungen an die argentinische Regierung, die allesamt im Zusammenhang mit der Aufhebung der Dollarbindung des argentinischen Peso im Verlauf der Finanzkrise von 2001/2002 stehen: Das Unternehmen Aguas Argentinas, das nach der Privatisierung der Wasserversorgung in den 1990er Jahren inzwischen mehrheitlich europäischen Unternehmen (aus Frankreich, Spanien und Großbritannien) gehört, klagt auf

Ausländische Investoren können ihre Interessen in einer Grauzone durchsetzen, in der es faktisch keine demokratische Partizipation und Kontrolle gibt.

der Basis eines französisch-argentinischen BIT, weil seine Gewinne nicht mehr in alter Parität zum Dollar konvertiert werden konnten. Ähnliche Klagen, die sich auf die Konzessionen im Bereich der Wasserversorgung beziehen, haben die französische Vivendi und eine Enron-Tochter eingeleitet. Andere Unternehmen aus Europa, die Investitionen im Bereich der Gas- und Energieversorgung getätigt haben, klagen (jeweils auf der Grundlage von BITs) wegen des Einfrierens von Endverbraucherpreisen, wegen ihrer durch die Abwertung des Peso verteuerten Auslandsschulden in US-Dollar oder wegen der Stornierung eines Auftrags durch die argentinische Regierung (EU-MERCOSUR Bulletin No. 1/2004: 49ff).

Lehrreich ist in diesem Zusammenhang auch das Beispiel der Wasserprivatisierung im bolivianischen Cochabamba (vgl. Fridh/Jensen 2002): Hier wurde die öffentliche Wasserversorgung an das US-amerikanische Unternehmen Bechtel verkauft. Dies löste Massenproteste aus, weil die Wasserpreise im Durchschnitt um 35 Prozent, für die besser verdienenden Bevölkerungsgruppen sogar um bis zu 106 Prozent angehoben wurden und weil die Bauern um ihre Existenz fürchten mussten. Daraufhin hat die bolivianische Regierung die Privatisierungsmaßnahme zurückgenommen. Seither wird sie jedoch von Bechtel auf Entschädigungszahlungen verklagt – obwohl es gar kein BIT zwischen Bolivien und den USA gibt. Seit 1992 existiert jedoch ein BIT zwischen den Niederlanden und Bolivien – und der US-amerikanische »global player« nutzt dieses BIT, weil Bechtel eine Niederlassung in den Niederlanden hat, die möglicherweise genau zu diesem Zweck errichtet wurde. Zweierlei ist aus diesem Fall zu lernen: Zum einen können Investoren sich in die für sie günstigsten BITs »einkaufen«, indem sie eine Niederlassung in dem Land grün-

den, welches das »beste« BIT mit dem Zielland der Investitionen unterhält. Zum anderen wäre auch ein multilaterales Investitionsabkommen für die bolivianische Bevölkerung keine Alternative gewesen. Denn aufgrund ihres Protests hat die Regierung die Wasserprivatisierung schließlich wieder zurückgenommen. Genau dies wäre jedoch nicht mehr möglich gewesen, wenn die Privatisierung im Rahmen des GATS erfolgt wäre.

Das »hard law« der WTO kennt nur das state-to-state-Klagerecht und nicht jene seltsame »Innovation«, welche transnationalen Unternehmen in BITs eine derart starke Position einräumt, dass sie von der nationalen Gesetzgebung eines Gastlandes, die sich im Laufe der Zeit und unter dem Druck der Zivilgesellschaft ändern kann, gleichsam unabhängig werden. Letztlich verfügen ausländische Investoren sogar über mehr Kontroll- und Durchsetzungsmöglichkeiten gegenüber Regierungen als inländische Unternehmen und können daher ihre Interessen in einer Grauzone durchsetzen, in der es faktisch keine demokratische Partizipation und Kontrolle gibt. Die »global player« unterliegen als juristische Personen keiner internationalen Gerichtsbarkeit und haften daher auch nicht für Schäden, die sie an Personen, an Gütern oder an der Umwelt in einem Gastland verursachen. Zwar ist es im Prinzip möglich, dass beispielsweise Verstöße gegen geltendes Sozial- oder Umweltrecht von den Gerichten des Gastlandes oder von dem Staat geahndet werden, in dem das Unternehmen seinen Sitz hat. Allerdings gibt es einige Leistungs- und Teilhaberechte (wie das Recht auf Gesundheit oder das Recht auf eine nicht verseuchte Umwelt), »denen der nationale Gesetzgeber keine zwingende Wirkung in den Beziehungen der privaten Rechtssubjekte untereinander beigelegt hat« (Rigaux 1999: 657). Hinzu kommt, dass Entwicklungsländer ausländische Investoren insbesondere mit niedrigen Schutzniveaus ins Land ziehen und dass die Herkunftsstaaten der Investoren selten eingreifen, um Unternehmen zur Achtung der Bestimmungen anderer Staaten zu zwingen, so dass die »Aufteilung der staatlichen Zuständigkeiten zwischen politisch getrennten Territorien (...) eine faktische Immunität der Unternehmen begünstigt« (ebda.). Anders als für Individuen und staatliche Organe, die neuerdings vor dem Internationalen Strafgerichtshof nach internationalem Recht angeklagt werden können, fehlt jegliche Gerichtsbarkeit, vor der sich transnationale Unternehmen verantworten müssten. Es handelt sich hier also um internationale Verträge, die auf der einen Seite zivilgesellschaftliche und staatliche Gestaltungsmöglichkeiten dauerhaft einschränken, weil jede Art von Auflage als eine mit Entschädigungszahlungen belegbare »enteignungsadäquate Maßnahme« gewer-

tet werden kann. Auf der anderen Seite enthalten diese Verträge aber keinerlei Anforderungen an das Verhalten ausländischer Investoren – die eben keine Rechtspersonen wie andere auch, sondern Machtträger sind.

Politische Räume schützen: Plädoyer für andere Investitions- und Handelsregeln

Aus entwicklungspolitischer Perspektive ist grundsätzlich jede verfrühte Anwendung des Inländerprinzips abzulehnen, ganz gleich, ob diese durch bi- oder multilaterale Investitionsabkommen (von den Industrieländern) erzwungen werden soll. Es steht freilich zu befürchten, dass ein auf multilateraler Ebene ausgehandeltes Investitionsabkommen (MIA), das insbesondere die EU und Japan wünschen, die geltenden oder kurz vor Vertragsabschluss stehenden und sehr viel weiterreichenden BITS keineswegs ersetzen würde.¹² Ein Investitionsabkommen unter dem Dach der WTO würde den Schutz ausländischer Investoren in Ländern wie Brasilien, Indien, China oder Nigeria, die bisher noch keine bilateralen Abkommen geschlossen haben, erheblich ausweiten. »Deswegen ist die Verhinderung des WTO-Abkommens der einzig sinnvolle Weg, eine weitere nicht gerechtfertigte Ausweitung der Rechte ausländischer Investoren zu verhindern« (Ceyssens 2003: 4). Denn es besteht die Gefahr, dass ein MIA, genau wie das multilaterale TRIPS-Abkommen (vgl. Vivas-Eugui 2003), als eine Art »Mindestangebot« für Investorenschutz funktionieren würde, auf dessen Basis dann weitergehende Verpflichtungen der Zielländer in bilateralen Verträgen in die Höhe getrieben werden (Kumar 2003: 223).

Allerdings ist diese Entwicklungsdynamik auch in anderer Richtung vorstellbar: Mit der »neuen Generation von BITS« werden Entwicklungsländer unter Druck gesetzt, auf bilateraler und regionaler Ebene Handels- und Investitionsabkommen abzuschließen, die deutlich restriktiver ausfallen als im Falle eines MIA. Daher sind diese als »WTO-plus«-Abkommen einzustufen, die den derzeitigen und auch den zukünftigen Regierungen die Möglichkeit nehmen, eine erfolgreiche Industriepolitik zum Aufbau ihrer nationalen Industrie zu betreiben (Chang/Green 2003: 33).

12. Dies widerspräche auch der Absicht, die die EU mit ihren BITS verbindet: »The EU's bilateral agreements with individual trading partners, or with regional groupings of countries, are often designed to pursue goals that are *subsequently* achieved through multilateral negotiations« (EU-Commission 2002: 10, Herv. BM).

Ziel jeglicher Investitionsabkommen sollte eine nachhaltige Entwicklung sein, nicht aber der deregulierte Zustrom von Investitionen. Dazu muss auf der nationalen Ebene der »Raum für Politik« und das »Recht zu regulieren« geschützt werden (Gallagher 2003). Der Investitionsschutz sollte keinesfalls kurzfristige Kapitalanlagen einschließen und nicht auf die Phase des pre-establishment ausgedehnt werden. Das Prinzip der Nicht-Diskriminierung muss nach nationalen Gesetzen klar definiert sein. Der Streitschlichtungsmechanismus sollte prinzipiell nur state-to-state-Klagen zulassen. Erst in der Phase des post-establishment sollten Investoren Rechte geltend machen können; doch selbst dann muss der Tatbestand der »Enteignung« eng definiert sein. Den Rechten der Investoren sind auf jeden Fall Pflichten gegenüberzustellen: In der pre-establishment-Phase sollten dies Anforderungen hinsichtlich einer Umweltfolgenabschätzung der geplanten Investitionen sein, Selbstverpflichtungen zur Korruptionsbekämpfung, die sich mit den im August 2003 verabschiedeten Draft Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations einer Unterkommission der UN-Menschenrechtskommission verbinden lassen, sowie die Pflicht zur Offenlegung des gesamten Investitionsvorhabens (im Sinne von »corporate governance«). In der post-establishment-Phase wären Maßnahmen des Umweltmanagements und der aktiven Korruptionsbekämpfung nachzuweisen, desgleichen die Achtung von internationalen Kernarbeitsnormen, nationalem Arbeits-, Sozial- und Umweltrecht sowie hinreichende Haftungsverpflichtungen.

Die Zielländer ausländischer Direktinvestitionen sollten sich das Recht vorbehalten, Prioritäten bei der Regionalentwicklung zu setzen, hohe Umwelt- und Gesundheitsstandards zu fixieren, beschäftigungswirksame Auflagen zu formulieren und im öffentlichen Interesse zu regulieren. Gleichzeitig sollten sie sich aber dazu verpflichten, transparente gesetzliche und administrative Prozesse zu etablieren, Maßnahmen der Korruptionsbekämpfung einzuleiten, keine Absenkung von Umwelt- und Sozialstandards vorzunehmen, um ausländische Direktinvestitionen anzuziehen respektive im Land zu halten, keine internationalen Arbeitsstandards zu unterlaufen und ausländische Investoren nicht zu diskriminieren. Aufgabe der Herkunftsländer von ausländischen Unternehmen wäre es indes, die Investoren und die Zielländer bei der Umsetzung ihrer jeweiligen Pflichten zu unterstützen. Allerdings ist es mehr als fraglich, ob derartige Investitionsregeln sich im Rahmen der existierenden Weltwirtschaftsordnung durchsetzen ließen.

Selbst innerhalb der globalisierungskritischen Bewegung ist umstritten, ob sich der Handel (etwa durch eine Reform der WTO-Agenda) wirklich zu einem »Instrument von menschlicher Entwicklung« (UNDP 2003) machen ließe. Einigkeit besteht bestenfalls darüber, dass mehr »different treatment« nötig wäre, damit die Regeln des Handels die Verschiedenheit von nationalen Institutionen und Strukturen berücksichtigen. Ebenso unstrittig ist, dass eine Demokratisierung der governance-Strukturen innerhalb der internationalen Institutionen (v.a. bei IWF, Weltbank und WTO) die Verfahren und Verhandlungen transparenter machen würde (vgl. WCSDG 2004).

Wenig spricht dafür, dass eine umfassende Reform der WTO und ihrer handlungsleitenden Prinzipien gelingen könnte.

Bei genauerer Betrachtung spricht indes wenig dafür, dass eine umfassende Reform der WTO und ihrer handlungsleitenden Prinzipien, die letztlich auch allen BITS zugrunde liegen, gelingen könnte. Denn Änderungen am WTO-Vertrag sind nur einstimmig möglich. Selbst wenn es in einzelnen nationalen Parlamenten zu einer hundertprozentigen Mehrheit dafür käme, eine bereits erfolgte Deregulierungsmaßnahme rückgängig zu machen, wäre dies innerhalb des WTO-Systems nicht möglich. Dieses erlaubt nur eine Art der Entwicklung: in Richtung auf eine noch weitergehende Deregulierung. Die WTO ist also eine Einbahnstraße der gesellschaftlichen Entwicklung, an deren Ende weder globale Gerechtigkeit noch ökologische Nachhaltigkeit zu erwarten sind.

Dennoch ist die immer enger zusammenwachsende Weltwirtschaft auf eine globale Institution angewiesen. Diese sollte jedoch *erstens* Teil des UN-Systems und wie alle anderen Organisationen der Völkergemeinschaft rechenschafts- und berichtspflichtig sein. *Zweitens* wäre es Aufgabe einer solchen Organisation dafür zu sorgen, dass die Preise von Gütern und Dienstleistungen die tatsächlichen Kosten wiedergeben, einschließlich der Kosten, die bislang auf die Umwelt und auf die Gesellschaften abgewälzt werden, z.B. in Form von krankmachenden Arbeitsbedingungen oder nicht existenzsichernden Löhnen. Dies würde allerdings *drittens* voraussetzen, dass die Menschenrechte, die international gültigen und national geltenden Arbeitnehmerrechte, Umweltstandards und Konsumentenrechte *über* die WTO-Prinzipien gestellt werden, die ausschließlich auf die Beseitigung von Handelshemmnissen gerichtet sind.

Eine soziale und ökologische Gestaltung des Welthandels verlangt also nicht allein die Aufhebung von Handelshemmnissen gegenüber Entwicklungsländern und Ausnahmen bei bestimmten Liberalisierungsverpflichtungen, um ärmeren Ländern eine nachhaltige Entwicklung zu ermöglichen, sondern darüber hinaus den Schutz regionaler Ökonomien, die Lebensgrundlagen von Menschen sichern helfen. Die grundsätzliche Kritik drängt daher auf eine »Weltwirtschaftsorganisation neuen Typs« (Mark-Ungericht 2002), die für die Regulierung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen zuständig ist und deren Entscheidungen und Handlungen auf die Befriedigung von Grundbedürfnissen der Weltbevölkerung ausgerichtet sind. Die mit der wro eingeschlagene Einbahnstraße der gesellschaftlichen Entwicklung kann freilich nur dann verlassen werden, wenn der Druck sozialer Bewegungen wächst gegen die Globalisierung im Interesse der transnationalen Konzerne (»corporate globalisation«) und ihre Normen des freien Marktes, des privaten Eigentums, der Kommerzialisierung öffentlicher Gemeingüter und gegen die Institutionalisierung von Wissensmonopolen. So gesehen wäre eine starke und wachsende globalisierungskritische Bewegung unverzichtbare Voraussetzung für eine Fortentwicklung des Globalisierungsprozesses.

Literatur

- Al-Nasani, Ali (2004): »Versteckt hinter Worthülsen. Die Menschenrechte in Assoziierungsabkommen der EU mit Mittelmeeranrainern bewirken wenig«, in: *Frankfurter Rundschau* vom 24.6.2004.
- Bello, Walden (2002): *Deglobalization*, London (Zed Books).
- Bello, Walden/Kwa, Aileen (2004): »Die Geschichte hinter dem Triumph Washingtons in Genf«, in: *Sand im Getriebe*, Nr. 37 (2004): 28–30.
- Carranza, Mario E. (2004): »Leaving the Backyard: Latin America's European Option«, in: *Internationale Politik und Gesellschaft*, H.2 (2004): 54–79.
- Cayssens, Jan (2003): »Staatliche Regulierungsinstanzen vor dem KADI: Investitionsschutzklagen häufen sich«, in: *Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung*, Sonderdienst Nr.4/Juli 2003: 4; <http://weed-online.org>.
- Chang, Ha-Joon (2002): *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, London (Anthem Press).
- Chang, Ha-Joon/Green, Duncan (2003): *Investitionsverhandlungen in der WTO als Agenda des Nordens: »Hört auf unsere Worte, vergesst unsererer Taten!«*, Bonn und Berlin (WEED/Germanwatch).
- Cosbey, Aaron/Mann, Howard/Peterson, Luke Eric/von Molke, Konrad (2004): *Investment and Sustainable Development. A guide to the use and potential of inter-*

- national investment agreements, Manitoba/Winnipeg: IISD ([www.http://www.iisd.org](http://www.iisd.org)).
- Council of the European Union (2003): *EU Annual Report on Human Rights*, Brussels, 20. October 2003, http://europa.eu.int/comm/external_relations/human_rights/doc/report03_en.pdf.
- Dieter, Heribert (2003): Abschied vom Multilateralismus? Der neue Regionalismus in der Handels- und Finanzpolitik, swp-Studie 4, Februar 2003, Berlin (Stiftung Wissenschaft und Politik).
- EU Commission (2002): Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade, Manuscript for information brochure, December 2002; <http://www.europa.eu.int/comm/governance/debate.htm>.
- Faden, Manfred (2003): »Schutz der Investoren – auch ohne multilaterale Abkommen? Die bilateralen Investitionsschutzabkommen Deutschlands mit Entwicklungsländern«, in: WEED (Hrsg.), *Die Regeln der Reichen. Handels- und Investitionspolitischer Report 2003*, Bonn: 46–49.
- Frein, Michael/Fuchs, Peter (2004): »Nach Cancún. Internationale Handelspolitik zwischen multilateraler, regionaler und bilateraler Freihandelsstrategie«, in: *Blickpunkt Weltwirtschaft*, H.2, April 2004: 10f.
- Fridh, Hilda/Jensen, Olivia (2002): Multilateral or Bilateral Investment Negotiations: Where Can Developing Countries Make Themselves Heard? Briefing paper CUTS – Centre for International Trade, Economics and Environment 9/20002; www.cuts.org.
- Fritz, Barbara (2003): »Die große Freihandelszone in Amerika (ALCA) und ihre potentielle Bedeutung für lateinamerikanische Entwicklungsstrategien«, in: FDCL (Hrsg.), *Die Panamerikanische Freihandelszone ALCA/FTAA. Herausforderungen und Alternativen*, Berlin: 20–29.
- Fuchs, Peter (2003): »Internationale Investitionsabkommen als Instrumente zur Durchsetzung von Konzerninteressen – Zur Diskussion vor der WTO-Ministerkonferenz in Cancún«, in: DBG-Bildungswerk/terre des hommes/WEED e.V. (Hrsg.), *Auslandsinvestitionen und Unternehmensverantwortung zwischen ökonomischer Liberalisierung und sozial-ökologischer Verantwortung*, Bonn: 5–9.
- Gallagher, Kevin (2003): Searching for the Holy Grail? Making FDI Work for Sustainable Development, Cancún Trade and Development Symposium, Cancún, 12 Sept. 2003; <http://www.ictsd.org>.
- Greenfield, Gerald (2000): The NAFTA ruling on Metalclad vs. Mexico – The Broader Context, Focus on the Global South, Sept. 2000, <http://www.focusweb.org>.
- IISD (International Institute of Sustainable Development) (2003): International rights in bilateral investment treaties and in investment treaty arbitration, research paper for the Swiss department of foreign affairs, <http://www.iisd.org>.
- Kumar, Nagesh (2001): »WTO's Emerging Investment Regime – Way Forward for Doha Ministerial Meeting«, in: *Economic and Political Weekly*, Vol. 36, No. 33, 18. Aug. 2001.
- Kumar, Nagesh (2003): Developing Countries and FDI: Focussing on Quality, Not Quantity, Cancún Trade and Development Symposium, Cancún, 12 Sept. 2003;

- <http://www.ictsd.org>.
- Malig, Mary Lou (2004): War: Trade by Other Means: How the US is Getting a Free Trade Agreement Minus the Negotiations, in: Focus on Trade, No. 101, July 2004, <http://www.focusweb.org>.
- Mark-Ungericht, Bernhard (2002): »Die WTO als Symptom und Instrument einer problematischen globalen gesellschaftspolitischen Entwicklungsrichtung«, in: ÖSFK (Hrsg.), *Grund Zero. Friedenspolitik nach den Terroranschlägen auf die USA*, Münster (agenda verlag): 238–357.
- Peterson, Luke Eric (2003): Research Note: Emerging Bilateral Investment Treaty Arbitration and Sustainable Development, Invest SD News Bulletin, International Institute for Sustainable Development (IISD), Aug. 2003; <http://www.iisd.org>.
- Public Citizen (2001): NAFTA Chapter 11 Investor-to-State Cases: Bankrupting Democracy Lessons for Fast Track and the Free Trade Area of the Americas, Washington DC, Sept. 2001.
- Rigaux, Francois (1999): »Multinationale Unternehmen, Staat und Recht«, in: *PROKLA 117 – Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, Jg. 29, H.4 (1999): 647–660.
- Schilder, Klaus (2002): Lessons Learned? The Impact of Trade Liberalisation Policies on Countries and Regions in the South – A Collection of Evidence, Bonn (WEED); <http://www.weed-online.org>.
- Schilder, Klaus (2003): »Die politik-ökonomische Geographie der EU-Handelspolitik«, in: *Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung*, Sonderdienst Nr. 3/Juni 2003: 1–4; <http://weed-online.org>.
- Sekler, Nicola (2003): »Bilaterale Investitionsabkommen und deutsche Außenwirtschaftsförderung«, in: DBG-Bildungswerk/terre des hommes/WEED e.V. (Hrsg.), *Auslandsinvestitionen und Unternehmensverantwortung zwischen ökonomischer Liberalisierung und sozial-ökologischer Verantwortung*, Bonn: 15–17.
- Vivas-Eugui, David (2003): Regional and Bilateral Agreements and a TRIPS-plus World: the Free Trade Area of the Americas (FTAA), edited by International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) et al., TRIPS Issues Papers 1; <http://www.ictsd.org>.
- WCSGD (World Commission on the Social Dimension of Globalization) (2004): *A fair globalization: creating opportunities for all*, Geneva (ILO).