

Suspendierung der Welthandelsrunde – Multilateralismus, Global Governance und Entwicklungspolitik in der Krise

ERFRIED ADAM

»Suspendiert«, »kollabiert«, »gescheitert« – Das Wichtigste auf einen Blick

Am 27. Juli warf Pascal Lamy, der Generaldirektor der WTO (seit September 2005) und frühere EU Handelskommissar, das Handtuch: Er schlug eine »Auszeit« und die vorübergehende »Suspendierung« der Doha-Verhandlungsrunde der WTO vor, nachdem selbst im kleineren Kreis der G 6 (Australien, Brasilien, EU, Indien, Japan, US) unter seiner Verhandlungsführung sich die Positionen als unüberbrückbar erwiesen hatten. Als Hauptblockade stellten sich die beiden Landwirtschaftsflanken des von Lamy so bezeichneten »Triangels« dar: Marktöffnung für landwirtschaftliche Produkte (market access) und Agrarsubventionen (domestic support), während die dritte Seite, der Zollabbau bei Industriegütern (NAMA=Non Agricultural Market Access), nicht einmal hatte angesprochen werden können.

Pascal Lamy hatte bereits am 1. Juli im Anschluss an dreitägige Verhandlungen mit einer »repräsentativen Gruppe von Ministern« konzedieren müssen: »Wir befinden uns in einer Krise«, dann aber erweiterte Kompetenzen für die Konsultation mit den Mitgliedsstaaten und als »facilitator« und »catalyst« erhalten, die, wie er jetzt feststellen musste, kein Ergebnis brachten und auf dieser Ebene sinnvollerweise nicht fortgesetzt werden konnten. Eindeutig ist, dass damit alle bisherigen Terminplanungen unrealistisch geworden sind und ein Abschluss in diesem Jahr bzw. vor dem Ablauf des Verhandlungsmandates des US-Präsidenten (»fast-track-authority«) am 1. Juli 2007 unmöglich geworden ist. Mit dem »Kollaps« der multilateralen Handelsgespräche sind nicht nur die Verhandlungen in den genannten Bereichen »auf Eis gelegt«, sondern auch in allen anderen WTO-Verhandlungsfeldern eingestellt. Alle in den letzten Jahren erzielten – für Entwicklungsländer besonders wichtigen – Zwischenergebnisse wie der Abbau der Agrarsubventionen bis 2013, die Abschaffung der Baumwollsubventionen zugunsten westafrikanischer

Baumwollproduzenten sowie ein quoten- und zollfreier Marktzugang für LDC¹-Staaten sind storniert.

Es ist derzeit völlig unklar, ob nach diesem »Kollaps«, wie Lamy selbst in einem als Brief an die Handelsminister aufgemachten Artikel in der »International Herald Tribune« vom 27. Juli den Zustand beschrieb, eine Wiederbelebung und Fortführung der Doha Verhandlungsrunde möglich ist und wann. Die Mehrheit der Mitgliedsstaaten will weiterhin Ergebnisse – aber eben nicht um jeden Preis! Informell und bilateral gehen Gespräche offensichtlich weiter, so bereits Ende Juli in Rio de Janeiro zwischen der US-Handelsbeauftragten Susan Schwab und dem brasilianischen Außenminister Celso Amorim. Aber selbst wenn in den Landwirtschaftsverhandlungen ein Durchbruch durch Kompromiss erreicht werden sollte – vor den Teilwahlen zum US-Repräsentantenhaus im November dürfte daran nicht zu denken sein – stellen sich neben NAMA auch in anderen Bereichen der festgefahrenen Doha-Verhandlungen komplexe Probleme, bei denen faire, entwicklungs- und integrationsfördernde Lösungen ausstehen oder nicht absehbar sind: beispielsweise in den Service-Verhandlungen (GATS = General Agreement on Trade in Services), bei der »speziellen und differenzierten« Behandlung von Entwicklungsländern, bei TRIPS² und öffentlicher Gesundheit, bei der Regelanpassung (rules negotiation) und in der Umsetzung (implementation) der Verträge.

Die im November 2001 unter dem Eindruck der Terroranschläge vom 11. September gestarteten Verhandlungen in der »Doha Development Agenda« (DDA) – benannt nach dem Tagungsort Doha in Katar (Qatar) – haben sich bisher von Krise zu Krise voranbewegt und unterscheiden sich darin nicht grundsätzlich von früheren Welthandelsrunden, obgleich durch die Ausweitung auf inzwischen 149 Mitgliedsstaaten von mehrheitlich Entwicklungsökonomien eine völlig neue und komplexere Problemdimension entstanden ist: Nach dem Scheitern der 5. Ministerkonferenz in Cancun (Mexiko) im September 2003 konnten die Verhandlungen nur mühsam wieder aufgenommen und im Juli 2004 in einem Formelkompromiss (Framework Agreement) einige Schritte vorangebracht werden. Auch vor und während der 6. Ministerkonferenz in Hongkong im Dezember 2005 standen Scheitern und mühsame Konsensschritte nahe beieinander, so dass Hongkong schließlich in einem »gesichtswahrenden« Kompromiss einige Fortschritte für Entwicklungs-

1. Less developed countries.

2. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.

länder (Agrarsubventionen, Baumwolle, quoten- und zollfreien Zugang für LDCs) erzielen und die Institution WTO mit dem multilateralen Verhandlungsprozess vorläufig sichern konnte.

Der Zusammenbruch der Verhandlungen sollte nicht verdecken, dass sich Wesentliches in den letzten Jahren innerhalb der multilateralen Verhandlungen verändert hat. Die Zeit wurde nicht vergeudet: Mit den »G 20«, der Gruppe fortgeschrittener Entwicklungsländer unter der Führung von Brasilien, Indien, Südafrika und auch China sowie einer verbesserten Koordination in den Gruppen der armen Länder (LDC, ACP³, African Group) und zwischen diesen hat sich die Verhandlungsarchitektur so verändert, dass ein einseitiges Diktat der entwickelten Länder oder ein Kompromiss zwischen diesen auf Kosten der Entwicklungsländer nicht mehr einfach möglich ist. In wesentlichen Verhandlungsfeldern sind die Problemstellungen präziser gefasst und Optionen diskutiert worden; Konsequenzen sind entweder offensichtlicher oder aber in der Notwendigkeit weiterer Analyse (impact studies) erkannt. Nach Studien etwa des Carnegie Endowment for International Peace, aber auch der Weltbank sind nicht nur die erwarteten Wachstums- und Wohlstandsgewinne weiterer Handelsliberalisierung geringer als ursprünglich prognostiziert, sondern auch äußerst ungleich auf Industrieländer und wenige fortgeschrittene Entwicklungsländer konzentriert, während viele der ärmsten Länder auch bei weit reichenden Konzessionen der Marköffnung durch entwickelte Länder diese mangels produktiver Kapazitäten und marktfähiger Angebote (supply-side constraints) nicht wirklich nutzen können – Weltmarktintegration durch Handelspolitik hat deutliche Limitationen. Dass dem durch ein »Aid for Trade«-Paket abgeholfen werden soll, hat eine positive Dimension, ist aber auch Symptom einer tiefen Krise der globalen Wirtschaftsordnung, des Systems der »Global Governance«, dem es weder in der WTO noch auf anderen multilateralen Ebenen in koordinierter und kohärenter Form gelungen ist, auf die Herausforderungen von Armut, Unterentwicklung, Arbeitslosigkeit und Umweltzerstörung eine Antwort zu finden. Nicht nur die WTO ist in der Krise, sondern die gesamte globale (Wirtschafts-) Ordnung und damit auch die bilaterale und multilaterale Entwicklungspolitik, die es über Jahrzehnte nicht geschafft hat, über das Kurieren von Symptomen hinaus lebensfähige Wirtschaften in den Weltmarkt zu integrieren. Hiess es in den 1980er Jahren für die Entwicklungspolitik noch »Trade not Aid«, ist

3. African, Caribbean and Pacific Group of States.

jetzt deutlich, dass dies für viele Länder ohne massive nationale Anstrengungen und zusätzliche Hilfe (Aid for Trade) kein gangbarer Weg, nicht einmal eine Sackgasse ist. Handelspolitik ist ein wichtiger, entwicklungspolitisch aber möglicherweise überschätzter Faktor, die Herausforderung fundamental und dringend!

Verhandlungsplattform WTO – Zum Hintergrund

Die WTO ist eine Verhandlungsplattform für die inzwischen 149, mit dem bald zu erwartenden Beitritt von Vietnam dann 150 Mitgliedsstaaten. Sie ist damit mehr ein »Marktplatz« für die Behandlung handelspolitischer Interessen als eine monolithisch-bürokratische Machtstruktur. Der Generaldirektor und das personell eher schwache WTO-Sekretariat haben ein begrenztes, von den Mitgliedsstaaten überwachtes Mandat in der Organisation, Moderation und »notariellen« Begleitung von Verhandlungen und Konfliktregulierungen, aber keine eigenständige politische Gestaltungsmacht jenseits der generellen Verpflichtung, das multilaterale Handelssystem und die schrittweise Liberalisierung voranzubringen. Pascal Lamy ging als starke und anerkannte Persönlichkeit bis an die Grenzen der für ihn erweiterten Kompetenz als Koordinator, Kommunikator und »Facilitator«, die abschließende Verantwortung liegt aber bei den Mitgliedsstaaten, die ihre Position im Kern »merkantilistisch« und von ihrem Eigeninteresse her definieren. Als Nachfolgerin des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) 1995 gegründet, wurden ihr zusätzlich die Kompetenzen für Dienstleistungen (GATS), über »intellektuelles Eigentum« (TRIPS) sowie die Überprüfung der Umsetzung auf Länderebene (Trade Policy Reviews) und die Konfliktregulierung (Dispute Settlement) übertragen. Letzteres ist eine zentrale und oft unterschätzte Funktion, deren Stabilität bei einem Scheitern der Doha-Runde unter Druck geraten bzw. durch massive Ausweitung der Verfahren blockiert werden könnte. Erst kürzlich wurde die Kompetenz der WTO in der Notifizierung und Prüfung regionaler Handelsabkommen ausgeweitet, deren Zahl inzwischen bei 200–300 liegt und in deren unübersichtlichem Gewirr bis auf die Mongolei alle anderen WTO-Mitgliedsstaaten eingebunden sind.

Kennzeichnend für die WTO sind die Freiwilligkeit der Mitgliedschaft, das Konsensprinzip in der Entscheidungsfindung, sowie die Grundprinzipien Reziprozität, Nichtdiskriminierung und Meistbegünstigung (MFN=Most Favored Nation oder auch: NTR=Normal Trade Relations);

die Bedingungen, die einem Mitgliedsstaat gewährt werden, müssen für alle Mitglieder gelten. Im Kern sollen »nicht-tarifäre« Handelshemmnisse wie Quoten oder Präferenzen durch Zolltarife ersetzt und diese möglichst abgebaut und »gebunden« werden. In den WTO-Verhandlungen geht es um die fortschreitende Festlegung und Reduktion der »gebundenen« Zölle (bound tariffs), die von den »angewandten« Zöllen (applied tariffs) nicht oder nur in (temporären) Ausnahmefällen überschritten werden dürfen, was Flexibilität und Entscheidungsfreiheit begrenzt. Eine dritte Zollform verwenden einige Länder seit der Uruguay-Runde für bestimmte Warengruppen: die »Tariff-rate quotas« (TRQs), die ab einer bestimmten Quote eine weitere Tariflinie in Anwendung bringen. Weitere nicht-tarifäre Handelsbegrenzungen wie Qualitätsstandards (z.B. sanitary and phytosanitary standards) oder Herkunftsanforderungen (rules of origin) gewinnen in den Verhandlungen zunehmend an Bedeutung.

In der Doha-Deklaration (DDA=Doha Development Agenda) vom November 2001 sind im Arbeitsprogramm allein 21 Verhandlungsthemen aufgelistet, die als »single undertaking«, als ein Paket und in gegenseitiger Abhängigkeit bis zum 1. Januar 2005 zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden sollten. Stellt man aber in Rechnung, dass auch die GATT-Verhandlungen in der »Uruguay-Runde« – bei einer wesentlich kleineren und von Industriestaaten geprägten Mitgliedschaft – acht Jahre dauerten und von den bisherigen sechs WTO-Ministerkonferenzen zwei scheiterten (Seattle 1999, Cancun 2003), bietet sich keine ungewöhnlich dramatische und angesichts der Komplexität der Verhandlungsthemen und der Heterogenität der ökonomischen Strukturen und Interessenlagen nicht nachvollziehbare Konstellation. Das Vorhaben kommt in vieler Hinsicht der Quadratur des Kreises nahe!

Worum geht es? – Was ist strittig?

Ganz oben auf der Agenda stehen Landwirtschaft, insbesondere der Subventionsabbau, Marktöffnung für Industriegüter (NAMA), Dienstleistungen (GATS), TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights), Sonderregeln für Entwicklungsländer (s&DT=Special and Differential Treatment) sowie die Umsetzung der Uruguay-Runde (Implementation) und Anpassung der Regeln (Rules). Von den in Doha aufgenommenen »Singapore Issues« (Investitionen, Wettbewerb, Regierungbeschaffung, Handelserleichterungen) wurden auf Druck der Ent-

wicklungsländer alle Themen bis auf »trade facilitation« aus der Agenda genommen.

Das von Pascal Lamy so bezeichnete »Triangel« von Marktöffnung bei Agrargütern, Abbau landwirtschaftlicher Unterstützungsmaßnahmen (domestic support) und NAMA ist der Schlüssel für den Erfolg der Doha-Runde insgesamt; hier blieben bis zuletzt unüberbrückbare Positionen, die für die nicht terminierte Suspendierung der gesamten Verhandlungen verantwortlich sind. Der Handel mit Agrarprodukten blieb lange Zeit außerhalb der Welthandelsrunden; erst im Rahmen der Uruguay-Runde (Marrakesh 1994) kam es zu einem ersten Vertrag (AoA=Agreement on Agriculture), der die Weiterführung der Reformen durch neue Verhandlungen ab 2000 vorsah, hin zu einem »fairen und marktorientierten Handelssystem durch fundamentale Reformen« mit den Schwerpunkten 1. Marktöffnung, 2. landwirtschaftliche Unterstützungsmaßnahmen, 3. Exportsubventionen. Für die besonders gravierend negativen und zu marktstörendem »Dumping« führenden Exportsubventionen konnte in Hongkong mit dem Auslaufen bis 2013 ein in vieler Hinsicht unzureichender Kompromiss erzielt werden, der aber mit dem Abbruch der Verhandlungen wieder in Frage gestellt ist. Problematisch bleiben auch die Versuche, Subventionen durch Verschiebung aus der sogenannten »Amber Box« (als marktverzerrend verboten bzw. abzubauen) in die »Blue Box« (Unterstützungen zur Produktionsbegrenzung) oder die »Green Box« (ohne bzw. mit minimalem Handelseffekt) abzusichern. Die Mehrheit der Entwicklungsländer hat den großen »Agrarsubventionierern« US, EU, Schweiz, Norwegen, Japan, Korea nichts Vergleichbares entgegen zu setzen.

Hauptkontrahenten in den Verhandlungen sind die USA, die Europäische Union, vertreten durch die Kommission, außerdem Japan, Australien als Vertreter der »Cairns Group«⁴ agrarexportierender Staaten, Brasilien und Indien für die (teilweise überlappende) G20⁵, die sich vor Cancun zusammengefunden hat. Im Kern gehen die Angebote der USA in der Reduktion der Landwirtschaftsförderung, die 2002 noch massiv erhöht worden war, und der EU bei der Marktöffnung für Agrargüter den

4. Argentinien, Australien, Bolivien, Brasilien, Kanada, Chile, Kolumbien, Costa Rica, Guatemala, Indonesien, Malaysia, Neuseeland, Pakistan, Paraguay, Philippinen, Südafrika, Thailand, Uruguay.

5. Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, China, Kuba, Ägypten, Guatemala, Indien, Indonesien, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Philippinen, Südafrika, Tanzania, Thailand, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe.

Agrar- und Entwicklungsländern nicht weit genug. Vor allem die USA zeigten aus innenpolitischen Gründen wenig Neigung, das Angebot auszuweiten und stehen daher als die eigentliche Blockademacht da. Unklar ist aber, wieweit sich für die EU noch Spielraum ergeben hätte, denn die interne Abstimmung der 25 hat ihre eigene Dynamik und auch in Frankreich stehen im nächsten Jahr Wahlen an. Während insbesondere den am schwächsten entwickelten LDC-Staaten keine Markttöffnungsforderungen auferlegt werden, sind starke Schwellenländer wie Brasilien und Indien, auch Südafrika, nicht bereit, bei der Markttöffnung weitere Konzessionen zu machen, da sie sich dem Wettbewerbsdruck nicht gewachsen sehen und eine Deindustrialisierung fürchten. Außerdem sehen sie im Subventionsabbau – und werden dabei von zahlreichen Wissenschaftlern und Beobachtern unterstützt – eine Verpflichtung bereits aus dem Landwirtschaftsabkommen der Uruguay-Runde, die nicht durch weitere Konzessionen kompensiert werden sollte. Im Falle der Europäischen Union stellt sich die Frage, ob angesichts des Eigeninteresses an der Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik (CAP=Common Agricultural Policy) insbesondere nach der Osterweiterung und im Verbraucherinteresse derartige Gegenleistungen legitimerweise erwartet werden können.

Bei den NAMA-Verhandlungen über Markttöffnung für Industriegüter, deren Weltmarktanteil um ein Vielfaches über dem für Landwirtschaftsprodukte liegt, sollte über die Konzessionen an die LDC-Länder hinaus das Prinzip der »Nicht-Reziprozität« Anwendung finden. In Hongkong allerdings wurde eine Einigung auf eine »Swiss Formula« mit einer Reihe von Koeffizienten durchgesetzt, nach der hohe Zolltarife stärker als niedrige reduziert werden, was insbesondere Entwicklungsländer mit generell höheren Zollsätzen tangiert. Es geht dabei um die Bindung der Zölle (»bound tariffs«) und die Möglichkeit zur bedarfsweise flexiblen Anpassung von Zollsätzen, denn die tatsächlichen Zollsätze (applied tariffs) können in vielen Fällen bereits deutlich niedriger sein. Entwickelte Länder hatten einen Koeffizienten von 15 für Entwicklungsländer und 10 für entwickelte Länder vorgeschlagen – Lamy kam in einem Vermittlungsversuch mit dem Vorschlag 20 – was zu deutlich höheren Zollabbauleistungen für Entwicklungsländer geführt hätte: Angesichts der Tatsache, dass die durchschnittlichen »gebundenen« Zollsätze für Entwicklungsländer (34 Prozent im Durchschnitt für die 13 ausgewählten Länder und 29,4 Prozent als einfacher Durchschnitt für alle Entwicklungsländer) um ein Vielfaches höher sind als der durchschnittliche »gebundene« Tarif von entwickelten Ländern (3–4 Prozent im Durchschnitt für die EU und USA),

würde dies effektiv zu Kürzungen um 70 Prozent der gebundenen Raten bei Entwicklungsländern führen, während entwickelte Länder ihre gebundenen Zölle nur um 20–25 Prozent reduzieren müssten.⁶ Entsprechend sehen nicht nur Gewerkschaften große Probleme besonders für arbeitsintensive Industrien. Klar ist auch, dass Entwicklung, industrielles Wachstum und Produktivitätsfortschritte nicht hinter Zollmauern, Protektionismus und Autarkie vorankommen können, und dafür sind sorgfältig abgestimmte »Sequenzen« in den internen Anpassungspolitiken und den außenwirtschaftlichen Liberalisierungsschritten und damit Instrumente der »Feinabstimmung« wichtig. Auslandsinvestitionen wiederum sind zweifellos wichtig und die Mitgliedschaft in der WTO und Marktorientierung sind ein Faktor, wenn es darum geht, Direktinvestitionen (FDI) anzuziehen. Doch die wenigsten Entwicklungsländer profitieren von diesem Kapitalfluss, und in vielen Fällen sind nicht Neuinvestitionen mit Produktions- und Beschäftigungsausweitung das Resultat, sondern Übernahmen von Unternehmen mit Arbeitsplatzverlusten und ohne langfristige Wachstumsimpulse. Aus massiven Zollkürzungen ergeben sich hohe Belastungen für bestehende Industrien und deren Wachstumschancen, während gleichzeitig ein Einbruch in den finanziellen staatlichen Ressourcen durch Wegfall der Zolleinnahmen zu erwarten ist, die in vielen Ländern mehr als die Hälfte der Staatseinnahmen ausmachen und wo der grundsätzlich mögliche Ersatz durch Steuereinnahmen die Staaten vor administrativ-institutionelle Probleme stellt, die sie kaum bewältigen können. Der IG-Metall-Vorsitzende Jürgen Peters hat dies in einem Brief an Bundeswirtschaftsminister Michael Glos folgendermaßen zusammengefasst: »Nach Meinung der IG Metall rechtfertigen die Exportinteressen der Industrieländer, namentlich der deutschen Industrie mit ihren hohen Handelsbilanzüberschüssen, nicht den gegenwärtig im Rahmen der WTO auf Entwicklungsländer ausgeübten Druck. Starke Zollsenkungen können die lokale Industrie in Entwicklungsländern, ihre Handelsbilanzen und Staatseinnahmen – mithin zentrale Elemente ihres Entwicklungsweges – empfindlich schädigen und sich verheerend auf die wenigen Industriearbeitsplätze der mittleren Entwicklungsländer auswirken. Studien der UNCTAD und auch der Weltbank belegen, dass die Mehrzahl der Entwicklungsländer in Folge übereilter Marktöffnung langfristig Einbußen an Wohlstand und Beschäftigung hinnehmen mussten. Erfolgreiche Teil-

6. Vgl. Esther Busser: NAMA Simulations for Labour Intensive Sectors in Developing Countries, ICFTU, Geneva, June 2006.

nahme am internationalen Handel setzt ein hinreichendes Maß an erfolgreicher Industrialisierung voraus – nicht umgekehrt.«

Von den Auseinandersetzungen um das Dreieck Agrarmarktöffnung, Subventionsabbau und NAMA wurden andere Verhandlungsfelder, die von großer Bedeutung auch und gerade für Entwicklungsländer sind, völlig überdeckt – und mit der Suspendierung der Welthandelsrunde sind dort die Verhandlungen ebenfalls zum Erliegen gekommen. Dies gilt besonders für die Dienstleistungsverhandlungen (GATS) und Sonderregelungen für Entwicklungsländer (s&DT). Denn selbst wenn in absehbarer Zeit eine Einigung im »Triangel« gefunden werden sollte – man rechnet dann mit einem Zeitbedarf von etwa sechs Monaten für die Festlegungen der »Schedules«, der Verpflichtungen der Länder – sind die notwendigen Lösungen in den anderen Feldern noch nicht gegeben, die einen Abschluss der Runde als »single undertaking« zuließen, es sei denn, es wird von den WTO Mitgliedern revidierend entschieden, diesen Abschluss zu machen und in den anderen Feldern weiter zu verhandeln. Die GATS-Verhandlungen sind ohnehin auf Kontinuität angelegt.

Das General Agreement on Trade in Services (GATS) ist ein eigenständiges Vertragswerk unter dem Dach der WTO; bereits seit 2000 – fünf Jahre nach Vertragsabschluss – laufen Verhandlungen zu weitergehender »schrittweiser Liberalisierung«, die im November 2001 in das »single undertaking« der Doha Runde integriert wurden. Die Verhandlungen laufend wesentlich bilateral in einem »request« und »offer«-Verfahren, nach denen die Mitgliedsstaaten jeweils ihre Erwartungen und Angebote der Öffnung der Dienstleistungsmärkte vorlegen, und in denen die Sektoren und Bedingungen definiert werden können. Es gibt formal keine Verpflichtung zur generellen Öffnung, ebenso wenig einen Zwang zur Privatisierung bisher staatlicher Dienstleistungen. Besonders wird auf das Recht der Staaten zur Regulierung abgehoben – aber häufig verkannt, vor welche rechtlichen und administrativen Herausforderungen dies die Mehrheit der Entwicklungsländer stellt. Auch in diesen Verhandlungen wurden bisher alle Zeitrahmen gesprengt. Die vorgelegten Angebote erschienen den »ambitionierteren« Ländern in Quantität und Qualität unzureichend und wenig neue kommerzielle Möglichkeiten eröffnend, so dass insbesondere die EU, US, Japan und Australien im Kontext der Hongkong-Konferenz Druck zu verpflichtenden (»mandatory«) Sektorverhandlungen ausübten und insbesondere die EU den Weg zu »plurilateralen« Verhandlungen geöffnet sehen will (Non Paper vom 24.06.05). Von den wenigsten Entwicklungsländern wird die Bedeutung der Ent-

wicklung der Dienstleistungssektoren verkannt, aber das Zögern oder Verweigern von Angeboten erklärt sich im Kern daraus, dass sie durchaus an selektiver und autonomer Liberalisierung interessiert sind, die ihnen politische Entscheidungsfähigkeit und Revisionsmöglichkeiten erhält, aber die Bindewirkung der WTO-Verträge vermeidet.

Die WTO-Verträge enthalten Regelungen, die Entwicklungsländern spezielle Rechte geben, ihnen eine »spezielle und differenzierte Behandlung« zusichern. Im Prinzip ist dies Konsens und wird nicht in Frage gestellt. In der Praxis steht die Umsetzung vor ungelösten Problemen. Im Kern geht es um längere Zeitperioden für die Implementierung von Verträgen und Verpflichtungen, teilweise auch die Befreiung (exemption) von Handelsregeln und Disziplinen, zusätzliche Handelsmöglichkeiten, Regelungen für Schutzmaßnahmen (special safeguard mechanisms), Unterstützung in der WTO-bezogenen Infrastruktur, bei Ausbildung und in Streitschlichtungsverfahren. Die seit 1979 gegebenen Möglichkeiten (enabling clause) der Gewährung von Präferenzen (GSP=Generalized System of Preferences) treten angesichts des Grundtrends zum Abbau von Präferenzen zunehmend in den Hintergrund, so dass Entwicklungsländer das Problem der »Präferenzerosion« beklagen. Zwei Fragen stehen im Vordergrund:

1. Handelt es sich um zeitlich befristete Übergangsregelungen, aus denen die Länder dann »herauswachsen« und sich danach »regelkonform« verhalten – nach dem Grundprinzip der »Nicht-Diskriminierung« – oder sind sie auf Dauer angelegte Sonderregelungen für die Entwicklungsländer? 2. Kann und muss die Gruppe der Entwicklungsländer weiter differenziert werden angesichts ihrer Heterogenität und der Tatsache, dass die Gruppe der am wenigsten entwickelten Länder (LDC-Staaten) ohnehin bereits Sonderregelungen erhält? Letzteres wurde bisher von Entwicklungsländern zurückgewiesen, obgleich nachvollziehbar scheint, dass Länder wie Singapur oder Korea, China oder Brasilien, kaum gleiche Regelungen wie etwa Mali oder Sri Lanka in Anspruch nehmen sollten.

Bemühungen, in informellen Gesprächen einen Durchbruch in einem »situationsbezogenen« Ansatz zu finden, der ein differenziertes Angebot für Sektoren und Situationen ermöglicht hätte, blieben letztlich ohne Erfolg.⁷ Damit bleiben etwa 88 unverbundene Einzelvorschläge für spezielle

7. Beratungsprogramm von FES Genf und ICTSD (International Centre for Trade and Sustainable Development) mit dem Verhandlungsleiter und südafrikanischen Chefdelegierten Faizel Ismael.

Maßnahmen weiter auf dem Tisch. Die Ministerkonferenz von Hongkong brachte jenseits bekräftigender Aussagen und der Erwartung, bis spätestens Dezember 2006 »clear recommendations« zu erzielen, keine Fortschritte. Immerhin sollen fünf die LDC-Länder betreffende Vorschläge mit Nachdruck bearbeitet werden – aber auch dies liegt jetzt auf Eis! Strittig ist weiter nicht nur für Entwicklungsländer, wieweit und umfangreich Sonderregelungen für »Special Products« gefunden werden können; auch Industrieländer sehen hier Abschottungsmöglichkeiten in wesentlichen Agrarbereichen. Auch aus der in Hongkong gegebenen Konzession an die LDC-Staaten eines »quota- und tariffreien« Imports für 97 Prozent der Warengruppen (Zolltariflinien) ergeben sich massive Einschränkungen, wenn in die verbleibenden drei Prozent entscheidende Warengruppen – z.B. Textilien – eingeordnet werden. Genau dies ist aber der Fall und wirft ein Schlaglicht auf die »Fairness« und »Entwicklungsorientierung« dieser Welthandelsrunde!

»Entwicklungsrunde« – Gewinner und Verlierer

Der Doha-Runde wurde recht unvermittelt und in einem möglicherweise taktischen Manöver des damaligen WTO-Generaldirektors Mike Moore das Prädikat »development round« angehängt. Jenseits des allgemeinen Postulats, dass Handel für Wachstum und Entwicklung förderlich ist, und den angesprochenen Sonderregelungen für Entwicklungsländer, deren Umsetzung weitgehend aussteht, fehlen Konzeption und Konkretion. Aber es wurden Erwartungen geweckt, von deren Umsetzung heute viele Entwicklungsländer ihre Verhandlungsposition bestimmen lassen. Die entscheidende Frage, wie in dem multilateralen Regime der WTO der plakative Anspruch einer »Entwicklungsrunde« mit dem Diskriminierungsverbot und einem verbindlichen Regelsystem in Einklang gebracht werden können, ist weiter ungeklärt, mögliche Alternativen aber noch weniger überzeugend. Es herrscht, wie Pascal Lamy kurz nach seinem Amtsantritt festhielt, ein »Vertrauensdefizit« und in Reaktion auf die Beschleunigung der Globalisierung ein Rückgang des Vertrauens in die Vorzüge weiterer Handelsöffnung (»the level of overall legitimacy of trade openings decreased«): Handel verändert die Struktur der »komparativen Vorteile« zwischen Volkswirtschaften und damit die jeweilige »Gewinn-« und »Verlustrechnung«. Die Befürchtungen und die Zurückhaltung vieler Entwicklungsländer erwachsen gerade aus der Tatsache,

dass sie diese Rechnung nicht ausreichend einschätzen und für ihr Land als positiv ansehen können. Auch in Hongkong wurde die Frage nicht beantwortet, wie die Heterogenität der internationalen Wirtschaftsstrukturen unter »merkantilistischer« Interessenpolitik in einem fairen multilateralen Rahmen aufgefangen werden kann. Nach neueren Studien sowohl der Weltbank als auch des Carnegie Endowment for International Peace sind die bisher angenommenen Wachstumsgewinne weiterer Handelsliberalisierung signifikant kleiner als früher prognostiziert und die Zugewinne zwischen Regionen und Ländern (und innerhalb von Ländern) äußerst differenziert.⁸ Weltbankprognosen gingen von ursprünglich 832 Milliarden US-Dollar auf bescheidene 96 Milliarden in einem »wahrscheinlichen« Doha-Szenario zurück, von denen allenfalls 16 Milliarden US-Dollar auf Entwicklungsländer entfallen. Nach diesen Szenarios sind die reichen Industrieländer die Hauptgewinner der Handelsliberalisierung. Im Agrarmarkt sind Brasilien, gefolgt von Argentinien und anderen lateinamerikanischen Ländern die größten Gewinner, während für die ärmsten Regionen und Länder ein weiterer Einbruch des Marktanteiles erwartet wird. Im Industriegüterbereich können – neben den Industrieländern – China einen »signifikanten« und Indien einen »relativen« Zugewinn erwarten, während die ärmsten Länder nicht nur im Agrarsektor, sondern auch im Industriegütersektor Exportverluste hinnehmen müssen. Gesamtgewinner der Runde unter den Entwicklungsländern wären China, Indien, Vietnam (noch nicht WTO-Mitglied) und Brasilien, während sich für die ärmeren Länder Gewinne und Verluste nicht nur in verschiedenen Sektoren abzeichnen, sondern bei einigen absolute Verluste zu erwarten sind: Viele sind nicht in der Lage, auf dem globalen Markt auch nur ein Produkt wettbewerbsfähig anzubieten (supply-side/capacity constraints), andere sehen ihre garantierten Präferenzen »erodieren« und wieder andere sind als Netto-Agrarimporteure steigenden Weltmarktpreisen ausgesetzt. So haben Bangladesch und viele afrikanische Länder durch Präferenzerosion erhebliche Verluste, aber auch von der Landwirtschaftsliberalisierung ergeben sich für Bangladesch und eine Reihe ostafrikanischer und Sub-Sahara-Länder Verluste. Ohnehin sind die Anpassungskosten (adjustment costs) schwierig zu kalkulieren, in der Regel höher als erwartet und von vielen Ländern nicht zu verkraften, da

8. World Bank 2005 *Global Agricultural Trade and Developing Countries*, S. 124–25.
Sandra Polaski: *Winners and Losers – Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington 2006.

selbst industrialisierte Länder unter dem Anpassungsdruck stöhnen und die EU sich gehalten sieht, einen »Globalisierung-Kompensationsfond« einzurichten. Zweifellos hat Pascal Lamy nicht Unrecht, wenn er darauf verweist, dass selbstverständlich die Zugewinne weiterer Liberalisierung in Relation zum Handelsvolumen stehen und daher fortgeschrittene Länder relativ mehr profitieren. Aber ohne Anpassung des Regelwerks, spezielle und differenzierte Behandlung von Entwicklungsländern und ihren »speziellen Produkten« sowie zusätzliche Unterstützungsprogramme (Aid for Trade) kann eine erfolgreiche Integration einer großen Zahl von Entwicklungsländern nicht gelingen. Letztlich wird sich hier zeigen, ob ein multilaterales Regime mit derzeit fast 150 formal »gleichwertigen« Mitgliedern funktionieren und der globalen Wirtschaftsdynamik einen Ordnungsrahmen geben kann: Im Kern stellt sich eine Systemfrage des »Global Governance«, ohne dass Alternativen sichtbar wären.

»Aid for Trade« – ein Ausweg?

»Aid for Trade« (oder A4T) ist kein völlig neuer, sondern ein weiterer Versuch, einen gemeinsamen, kohärenten und effizienten Ansatz in der Unterstützung von Entwicklungsländern bei der Weltmarktintegration, der Ausweitung des Handels und der Befähigung zur aktiven Teilnahme in dem regelbasierenden multilateralen Handelssystem zu finden. Es versucht eine Antwort zu finden auf die in letzter Zeit wachsende Einsicht, dass eine große Zahl der Entwicklungsländer derzeit selbst auf ein »faïres Handelsangebot« nicht oder nur unzureichend positiv reagieren kann. Die Probleme reichen von fehlenden produktiven Ressourcen über unzureichende physische Infrastruktur, Schwierigkeiten bei der Umsetzung der handelspolitischen Vereinbarungen und in der Handelsadministration, den wirtschafts- und handelsbezogenen Dienstleistungen bis hin zu den Anpassungskosten, die für einige Länder massive Verluste erwarten lassen. Das WTO-Sekretariat bietet bereits technische und Ausbildungshilfe auf der Basis von Zusatzmitteln, die andere Mitgliedsstaaten für diesen Bereich verfügbar machen. Für afrikanische Länder wurde ein »Joint Integrated Technical Assistance Programme« (JITAP) ins Leben gerufen und seit 1997 wird für LDC-Länder der »Integrated Framework for Trade-Related Technical Assistance to least developed countries (IF)« zwischen IMF, International Trade Centre (ITC), Weltbank, UNCTAD, UNDP und WTO umgesetzt, für den in einem »IF Trust Fund« Ende 2005

Zusagen von 30,1 Milliarden US-Dollar vorlagen. Es ist müßig zu streiten, wer den aktuellen Anstoß zu A4T gab, die Weltbank, das britische ODI (Overseas Development Institute), das G8-Treffen von Gleneagle (2005) oder ob die Zeit einfach reif war. Die Ministererklärung von Hongkong (Paragraph 57) jedenfalls »begrüßt die Diskussion von Finanz- und Entwicklungsministern in verschiedenen Foren im Blick auf erweiterte Hilfe für Handel« und lud den WTO-Generaldirektor ein, eine entsprechende Arbeitsgruppe (Task Force) zu berufen mit der Aufgabe, »Vorschläge für eine Operationalisierung von A4T« zu machen und »wie ein solches Programm am effektivsten zu der Entwicklungsdimension der DDA (Doha Development Agenda) beitragen« könne. Pascal Lamy berief im Februar eine dreizehnköpfige Task Force unter der Leitung der schwedischen WTO-Botschafterin Mia Horn af Rantzien,⁹ die am 27. Juli fristgerecht ihren Bericht vorlegte.¹⁰ Der Bericht setzt den Grundton, der auch in informellen Gesprächen von Botschaftern immer wieder betont wird, in denen ein direkter Zusammenhang zwischen den Verhandlungen und der A4T-Debatte bestritten wird: »Aid for Trade cannot be a substitute for the development benefits that will result from a successful conclusion to the DDA, particularly on market access«. Aber es wäre naiv – wie auch ein Chefdelegierter in einer informellen Runde bekräftigte – den »Hebel« (»a good point of leverage«) zu negieren, der sich für beide Seiten ergibt: in der Durchsetzung zusätzlicher Mittel und Konzessionen für die eine Seite und im Druck auf die Zustimmung zur Gesamtrunde für die andere! In einzelnen Bereichen gibt es einen direkten (z.B. trade facilitation) oder indirekten (preference erosion) Zusammenhang, aber selbst wenn die Komplementarität in den Vordergrund gerückt wird, bleibt die Tatsache, dass Aid for Trade einen eigenen Stellenwert in der Gesamtrunde und nicht nur eine »klimatische« Funktion hat und insofern auch bei einem Neustart und im Blick auf einen Gesamtabschluss von nicht zu unterschätzender Bedeutung sein wird. Eine zentrale Forderung der Task Force sind denn auch zusätzliche Mittel: »Additional, predictable, sustainable and effective financing is fundamental for fulfilling the Aid-for-Trade mandate«. Während einzelne Ent-

9. Barbados, Brazil, Canada, China, Colombia, the European Union, Japan, India, Colombia, the United States and the coordinators of the ACP, the African Group and the LDC Group.

10. World Trade Organization WT/AFT/1, 27 July 2006, Aid for Trade Task Force: Recommendations of the Task Force on Aid For Trade.

wicklungsländer nicht nur zusätzliche Finanzmittel in einem eigenen »A4T-Topf« erwarten, sondern bereits konkrete, länder- oder sektorbezogene Zusagen, ist das für Aid for Trade potentiell verfügbare Finanzvolumen noch eher vage benannt: Die handelsbezogene Erklärung des G8 Gipfels von Peterburg (17. Juli 2006) nennt eine entsprechende Ausgabensteigerung »auf 4 Milliarden US-Dollar«.¹¹ Der Bericht der »Task Force« nennt Zusagen, die in Hongkong für A4T gemacht wurden: Von Japan 10 Mrd. US-Dollar über 10 Jahre, den USA 2,7 Mrd. US-Dollar jährlich ab 2010 und der EU 2 Mrd. Euro jährlich ab 2010. Die OECD verweist darauf, dass derzeit etwa 24 Prozent der gesamten öffentlichen Entwicklungshilfe (ODA) oder beinahe 23 Mrd. US-Dollar jährlich für im weiteren Sinne A4T-Programme ausgegeben würden und bei dem zu erwartenden Anstieg der Entwicklungshilfe (entsprechend der Millennium Ziele) damit erhebliche Zuwächse zu erwarten seien.¹² Zu Recht betont die OECD, dass weniger das Volumen der Hilfe als deren Effektivität gesteigert werden müsse, denn in der Tat ist häufig eine »Mystifizierung« der zugesagten Finanzvolumen feststellbar, während die Leistungsfähigkeit und Instrumente der Umsetzungsorganisationen oder die Absorptionskapazität der Nehmer unzureichend thematisiert werden und sich der tatsächliche Mittelfluss oder gar die erzielten Ergebnisse kaum nachvollziehen lassen. Der Bericht macht vielfältige Vorschläge für die Zusammenarbeit zwischen Ländern und Gebern, verweist auf die »Paris Declaration on Aid Effectiveness«, diskutiert Fragen der »Ownership« und der Koordination zwischen Gebern usw. Wie aber diese Kohärenz und Koordination in der Praxis gesichert werden soll,¹³ bleibt merkwürdig offen und angesichts bisheriger praktischer Erfahrungen damit ungelöst. Für

11. «We expect spending on Aid for Trade to increase to \$4 billion, including through enhancing the Integrated Framework. It is a necessary complement to a successful outcome of the Doha Round.»

12. »The Development Dimension – Aid for Trade – Making it Effective«, OECD Paris 2006, S. 12/13.

»With increased donor attention to trade, infrastructure and the broader economic growth agenda, it seems reasonable to assume that the volume of ODA to help developing countries participate more effectively in international trade could rise significantly«.

13. »Effectiveness in implementing Aid for Trade will depend on many actors working together in a coherent way. It will involve, for example, the World Bank, the IMD, regional development banks, UN agencies and donors at the national as well as international level, and trade, agriculture, development and finance ministries at the national level« (S. 5).

die WTO selbst wird die Einrichtung eines »monitoring body« vorgeschlagen und die Eingliederung von Aid-for-Trade-Bestandsaufnahmen in die »WTO Trade Policy Reviews«.

Insgesamt liegt der Wert des Aid-for-Trade-Programms damit eher in der politischen Neuorientierung der gesamten Entwicklungszusammenarbeit. Er nimmt indirekt eine Kritik auf, die in letzter Zeit von Entwicklungsexperten, aber auch von der UNCTAD in die Aufmerksamkeit gerückt wurde, nämlich dass in der Entwicklungszusammenarbeit unter dem unbestreitbar bedeutenden Ziel der »Armutsbekämpfung« im Kontext der Millennium-Ziele in den letzten Jahren der Schwerpunkt auf soziale Programme gelegt wurde mit der Konsequenz einer Vernachlässigung von wirtschafts- und handelspolitischen Zielen. Zugespitzt wurde so getan, als ob Wirtschaftsreform, Marktöffnung, Liberalisierung und verbessertes Regierungshandeln automatisch und aus sich heraus Wachstum, Entwicklung und Weltmarktintegration produzierten – um jetzt vor der Feststellung zu stehen, dass dem nicht, jedenfalls nicht automatisch und allenfalls unter besonderen Bedingungen, so ist. Der UNCTAD Bericht »The Least Developed Countries Report, 2006« fordert explizit einen »Paradigmenwechsel« von einem »konsum- und austauschorientierten Ansatz der Armutsbekämpfung« hin zu einem »produktions- und beschäftigungsorientierten Ansatz«. Diese programmatische Neuorientierung kann Positives bewirken, wenn es gelingt, einen von der Mehrheit der Länder – und vor allem den G-8-Staaten – getragenen Neuansatz in der globalen Wirtschaftspolitik zu finden. Dieser müsste den Fokus über die WTO-Verhandlungen hinaus erweitern und die Wirkung der globalen Finanzmärkte thematisieren, um die es in den letzten Jahren merkwürdig still geworden ist, die aber die globale Wirtschaftsdynamik stärker prägen als weitere Handelsliberalisierung allein dies tun kann. Und es müsste neben die notwendige Außenhandelsorientierung erneut und gleichgewichtig die Entwicklung des Binnenmarktes, der produktiven Kapazitäten sowie der Beschäftigung (decent work) gestellt werden. In der Konsequenz müssten Entwicklungsländern der politische Gestaltungsraum (policy space) und die Instrumente erhalten bleiben, die anderen (z.B. den »Tigern« Asiens) noch zur Verfügung standen. Eine angemessene und landesspezifische »Sequenzialisierung« und »Synchronisierung« von Liberalisierungsschritten sind damit unabdingbar. Erforderlich sind außerdem handelspolitische Angebote der Industriestaaten und fortgeschrittener Entwicklungsländer, die auf Gegenleistungen weitgehend verzichten.

Was nun? – Ein Ausblick

Auch wenn einzelne Länder oder Interessengruppen das »Scheitern« der WTO-Verhandlungen bereits bejubeln, ist dieses Resümee noch verfrüht. Die Verhandlungen »liegen auf Eis« oder »stecken im Sand« – aber Bewegung ist weiter denkbar, vielleicht sogar die »Katharsis«, die zu einem Neuanfang führen könnte! Das »No deal can be better than a bad deal« ist in letzter Konsequenz kaum zu bestreiten, aber es darf nicht übersehen werden, dass wichtige Konzessionen an die Entwicklungsländer ohne einen Abschluss der Gesamtverhandlungen in Frage gestellt sind. Die Mehrheit der Entwicklungsländer will die Weiterführung der Verhandlungen und ein »faites« Ergebnis.¹⁴ Über den Abbau der die Entwicklungsländer gravierend schädigenden Agrarsubventionen kann nur auf der multilateralen Ebene der WTO verhandelt werden. Ebenso wenig ist zu bestreiten, dass deren ohnehin begrenztes Verhandlungspotential in bilateralen oder regionalen Handelsabkommen sich noch weiter reduziert und sie daher massivem Druck ausgesetzt sein können. Ohnehin ist die Mehrheit der WTO-Mitgliedsstaaten an regionalen und bilateralen Handels- oder Wirtschaftsabkommen beteiligt, deren Zahl mittlerweile zwischen 200 und 300 liegt und sich angesichts des Stillstandes bei der WTO weiter dynamisch entwickeln dürfte. Die EU und die USA liegen dabei an der Spitze, aber auch in Asien »boomen« regionale und bilaterale Handelsnetze. Die Konsequenzen für die globale Wirtschaft sind nicht unbedingt positiv, denn abgesehen vom Wirrwarr unterschiedlicher und konkurrierender Regelungen und ihrer mangelnden »WTO-Kompatibilität« führen derartige Abkommen in der Regel eher zu »Handelsumleitung« und Diskriminierung, denn zu wirklicher Handelsexpansion. Positive Impulse für Wachstum und Entwicklung wären bei einer Ausweitung der »Süd-Süd-Kooperation« zu erwarten, wenn vor allem auch Schwellenländer bereit wären, Konzessionen an die ärmeren Entwicklungsländer zu machen. In diese Richtung geht das 1988 in Belgrad gestartete »Global System of Trade Preferences« (GSTP), dem inzwischen 44 Entwicklungsländer angehören und deren Handelswachstum um das Doppelte über dem Weltdurchschnitt liegt. Lösungen innerhalb der WTO

14. »Benin, on behalf of the African Group, said that least-developed and developing countries would be worst hit. (...) Both groups asked for the talks to resume in September, after the WTO's August holiday.« (*ICTSD – Bridges Weekly Trade News Digest*, Vol. 10, Number 28, 2 August 2006, S. 4).

aber könnten diese Dynamik weiter fördern. Notwendig aber für diese Süd-Süd-Dimension wie auch den Neustart der Verhandlungen wären deutliche Konzessionen der Industrieländer ohne volle Kompensationsleistungen. Aber die derzeitige Krise ist kein Unfall, sondern Resultat der Durchsetzung kurzfristiger Interessen über die multilaterale Kooperation durch mächtige Regierungen – auf beiden Seiten! Trotz fortdauernder Kontakte zwischen Hauptopponenten hinter den Kulissen ist eine kurzfristige Wiederaufnahme der Verhandlungen eher unwahrscheinlich. Manche Beobachter halten einen Neustart der Verhandlungen bereits nach den Kongresswahlen in den USA im November für möglich, andere aber kaum vor 2009 oder 2010, im Anschluss an die anstehenden Wahlen in Brasilien, in Frankreich und in den USA. Allerdings gibt es auch Spekulationen, die eine Verlängerung der »Fast Track Authority« von Präsident Bush über den Juli 2007 hinaus in einem »deal« in der Landwirtschaftspolitik für möglich erachten, zumal Bush im Unterschied zu Clinton, dem dieses handelspolitische Instrument verweigert wurde, noch über die notwendigen Mehrheiten verfügt. Derzeit liegt der »schwarze Peter« insbesondere in den blockadewirksamen Agrarverhandlungen bei den USA. So beklagt Bundeslandwirtschaftsminister Horst Seehofer:¹⁵ »Gescheitert sind die Verhandlungen zum jetzigen Zeitpunkt letztlich am politischen Kalender eines großen Verhandlungspartners und seinem mangelnden Willen, entsprechende Reformbeiträge im Bereich der internen Agrarstützung zu leisten« und plädiert: »Die Europäische Union und die Bundesregierung werden in ihren Anstrengungen nicht nachlassen, um im internationalen Miteinander die Globalisierung zu gestalten«. Von Gewerkschaften und NGOs wird die Messlatte dazu hoch gelegt: »What is needed is a complete change of mind-set so that multilateral strategic responses to interconnected challenges can occur. This must include: a pro-development reform of current world trade rules; the enforcement of the International Labor Organization conventions on labor rights; an effective protection of the environment; and the availability of adequate financing for sustainable development«.¹⁶ Schön wär's!

15. Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, Pressemitteilung Nr. 122 vom 24. Juli 2006.

16. Offener Brief unterzeichnet von Bruno Rebelle, Amsterdam Greenpeace International, Guy Ryder, Brussels International Confederation of Free Trade Unions, Bernice Romero, Washinton Oxfam International, Tom Crompton, London WWF International, *International Herald Tribune*, 31. Juli 2006.