



Die Liberalisierung des Welthandels

Was kommt nach Doha?

Bericht der Konferenz
vom 9. November 2007
in Berlin



Die Liberalisierung des Welthandels

Was kommt nach Doha?

Bericht der Konferenz
vom 9. November 2007
in Berlin

Inhalt

I.	Einleitung	6
II.	Die Erfolgsgeschichte des Welthandels: Frisst der Erfolg seine Kinder?	6
	1. Facts and Figures	6
	2. Probleme und Trade Offs	10
III.	Die Ziele von Doha	14
IV.	Ist Doha noch zu retten?	15
V.	Programm	20

ISBN: 978-3-89892-837-3

1. Auflage

Copyright by Friedrich-Ebert-Stiftung

Hiroshimastr. 17, 10785 Berlin

Stabsabteilung

Redaktion: Dr. Florian Mayer, Irin Nickel, Birgit Schultz

Umschlag, Satz & Gestaltung: minus Design, Berlin

Fotos: Reiner Zensen, Berlin | Umschlagsfoto: minus

Druck: Druckerei Brandt GmbH, Bonn

Printed in Germany 2008

I. Einleitung

Die Liberalisierung des Welthandels hat zur Nutzung komparativer Vorteile, zum massiven Anstieg der Handelsströme und zu Wohlfahrtssteigerungen geführt. Die laufende Doha-Runde soll neuen Schwung in den Welthandel bringen und die Entwicklungsländer stärker an der Globalisierung teilhaben lassen. Bisher haben die unterschiedlichen Interessen der Verhandlungspartner und ungünstige politische Randbedingungen eine Einigung verhindert. Der Ausgang der Doha-Runde ist völlig offen: Können sich die Regierungen noch auf einen Kompromiss einigen oder scheitert die Welthandelsrunde endgültig? Was bedeutet ein Scheitern der Welthandelsrunde für die Zukunft der WTO? Kommt es im Falle des Scheiterns zu einer Bilateralisierung und Regionalisierung der Handelsabkommen?

Die Friedrich-Ebert-Stiftung will Zukunftsthemen ausmachen und gesellschaftliche Diskussionen anstoßen. Die Konferenz über die Liberalisierung des Welthandels fügt sich in den Globalisierungsschwerpunkt ein, den die Friedrich-Ebert-Stiftung mit Projekten in über 100 Ländern täglich lebt. Globalisierung muss gestaltet werden, Globalisierung braucht Regeln. Vom internationalen Handel profitieren langfristig alle Staaten. Es bedarf aber nationaler und internationaler Mechanismen, um Ungleichheiten und Ungleichzeitigkeiten in der Wohlstandsverteilung auszugleichen.

Anke Fuchs, Vorsitzende der Friedrich-Ebert-Stiftung



II. Die Erfolgsgeschichte des Welthandels: Frisst der Erfolg seine Kinder?

1. Facts and Figures

Schritte der Handelsliberalisierung

Im Großen und Ganzen war die Liberalisierung des Welthandels nach 1947 eine Erfolgsgeschichte. Ihr Verlauf lässt sich in verschiedene Phasen einteilen, zunächst einmal die „goldenen Jahre“ des GATT in den frühen 50er und den 60er Jahren. Darauf folgten die frühen Webfehler, die später große systemische Schwierigkeiten nach sich gezogen haben. Drittens schließen sich die WTO-Probleme seit 1995 an, also dem Zeitpunkt, zu dem das GATT als Provisorium durch den völkerrechtlichen Vertrag der Welthandelsorganisation abgelöst wurde.

Die „goldenen Jahre“ schlugen sich in den Zollsenkungsraten, dem Abbau der Zollbremsen sowie Zollbarrieren im Zeitraum von 1947 bis 1987 nieder. Als das GATT 1947 eingerichtet wurde, gab es unter den damals Beteiligten einen Durchschnittszoll von etwa 40 %, der bis in die Post-Tokio-Runde, also in der Zeit zwischen 1973 und 1979, auf einen Durchschnitt bei den Industrieländern von 3 bis 4 % gesunken ist. Die Zahl der involvierten Staaten hat sich im Laufe der Verhandlungsrunden wesentlich erhöht. Mittlerweile gibt es viele Veto-Gruppen, so dass die Entscheidungskosten gestiegen sind und die Handelsrunden deutlich länger dauern als früher. Ergebnisse der Handelsliberalisierung waren jedoch nicht nur Zollsenkungen, sondern auch Erleichterungen im Bereich der nichttarifären Handelshemmnisse, also der mengenmäßigen Beschränkungen. Bei den Dienstleistungen sieht das Bild anders aus, dort sind bisher keine Liberalisierungserfolge zu verzeichnen. Es gibt bestenfalls im GATS eine Definition der Barriere im Dienstleistungshandel.

Systemische Probleme bereiten verschiedene Webfehler: Bei dem Übereinkommen über handelsbe-

zogene Aspekte der Rechte am geistigen Eigentum, TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) stellt sich die Frage, ob es bei der WTO richtig aufgehoben ist, oder ob nicht die WIPO die einschlägige Institution ist, also die UN-Organisation für den Schutz geistigen Eigentums. Eine Überfrachtung der WTO bedeuten auch die so genannten Singapore-Issues, also die Diskussion von Handelserleichterungen beim Wettbewerbsrecht, den Investitionsregelungen und dem öffentlichen Beschaffungswesen, die auf die Ministerkonferenz im Jahr 1996 zurückgehen.

Beitrag der WTO zur Blüte des Welthandels

Die Integration der Weltwirtschaft, zu der auch der Handel beiträgt, führt zu globalen Wohlstandsgewinnen in dreistelliger Milliardenhöhe und leistet auf diese Art und Weise mittelbar einen wesentlichen Beitrag zur internationalen Sicherheit und Stabilität.

GATT und WTO haben in den letzten 50, 60 Jahren bei der Handelsliberalisierung große Erfolge erreicht, heute werden sie in diesen Erfolgen von Technologie und Wachstum abgelöst. Der technologische Fortschritt betrifft logistische Innovationen sowie Kommunikations- und Transportkosten. Die dadurch sinkenden Handelskosten sind entscheidender als marginale Zollsenkungen. Zudem spielt das Wachstum eine Rolle bei der Entwicklung des Welthandels. Länder wachsen in Sektoren hinein, in denen der Preis nicht mehr die alleinige Variable für die Nachfrage ist. Statt dessen ist die Einkommenselastizität der Nachfrage der bestimmendere Faktor.

Der aktuelle Beitrag der WTO zur Blüte des Welthandels wird daher häufig überschätzt. Die WTO schreibt keinen Freihandel vor. In der WTO und im GATT geht es um Nicht-Diskriminierung. Wenn man sich den Zeitraum von 1980 bis 2004 anschaut und danach fragt, wie viel der Handelsliberalisierung mit der Uruguay-Runde, wie viel mit regionalen Abkommen und wie viel mit unilateraler Liberalisierung verbunden ist, dann ergibt sich folgendes Ergebnis: Mehr als 60 % sind verbunden mit unilateraler Liberalisierung, rund 25 % mit den Resultaten der Uruguay-Runde und weniger als 10 % mit den Effekten der regionalen Liberalisierung – das gilt für Zölle, in Grundzügen aber auch für nichttarifäre Handelsbarrieren. Unterschätzt wird dagegen regelmäßig die Funktion der WTO für die Regeldisziplin. Als Schiedsrichter sorgt sie für Transparenz, gibt den schwachen Ländern eine Stimme und löst Kon-

flikte durch den Streitbeilegungsmechanismus. Die WTO nimmt damit eine wichtige systemische Rolle im Welthandel ein, sichert gleichsam die Globalisierung institutionell ab.

Sie ist, auch gemessen an der Weltbank, eine schlanke Einrichtung. Die eigentliche Verantwortung für die WTO liegt bei den Mitgliedern, die sie streckenweise instrumentalisiert und bilaterale Probleme auf dem Rücken der WTO ausgetragen haben. Künftig werden sich die Aufgaben der WTO verschieben, weg von Industriegütern und Zöllen hin zu neuen Themen, die im wesentlichen bei den Dienstleistungen liegen. Das Thema Landwirtschaft wird weiter auf der Agenda stehen, wobei es auch um Bindung geht, das heißt die Festschreibung dessen, was man bereits anwendet – hier gibt es das Problem des sogenannten „Binding-Overhang“.

Prof. Dr. Rolf J. Langhammer, Vizepräsident des Instituts für Weltwirtschaft



2. Probleme und Trade Offs

Welthandel und Verteilung

Die Liberalisierung des Welthandels führt zu globalen Wohlstandsgewinnen. Klar ist aber auch, dass nicht alle in gleichem Maße und zur gleichen Zeit von ihr profitieren: Das gilt für die Länder untereinander, aber auch für die Menschen innerhalb der Länder. Ordnungsregeln auf nationaler und internationaler Ebene – dazu gehört auch die entwicklungspolitische Zielsetzung der laufenden Doha-Runde – können dazu beitragen, die Ungleichheiten und Ungleichzeitigkeiten ein Stück weit einzuebrennen, die Ausgestaltung des Welthandels auf eine nachhaltige Basis zu stellen und seine Akzeptanz zu erhöhen.

Das wichtigste Instrument der Verteilungspolitik sind Bildung und Wissen, die von frühester Kindheit an vermittelt werden müssen. Angefangen von Tagesstätten über Ganztagsbetreuung bis zur Zahl der Studierenden müssen die Menschen in die Lage versetzt

werden, von der Globalisierung zu profitieren. Globalisierung bringt vor allem dort Gewinner hervor, wo hohe Hochtechnologie und Fertigkeiten gefragt sind. Höhere Transferleistungen können den Verlierern der Globalisierung nicht langfristig helfen, sondern die Vermittlung von Fertigkeiten. Gleichzeitig gilt es, die unsozialen Effekte des Protektionismus zu bedenken. Die Kosten für den Verbraucher lassen sich anhand einer Steuer messen, die beispielsweise in den USA für den Konsumenten mindestens 3 bis 4 % beträgt. Diese Steuer wirkt degressiv, das heißt, sie belastet die Armen stärker als die Reichen. Diese sozialen Auswirkungen sind eine Folge von erstens der Sparquote und zweitens der unterschiedlichen Ausgestaltung des Warenkorbes. Protektionismus wirkt also unsozial.

Diskussionswürdig ist die Frage, wo Ordnungsregeln ausgehandelt werden. Um eine Verquickung von Allokation und Verteilung und damit mögliche Zielkonflikte

zu vermeiden, wird häufig der Vorschlag gemacht, alle Verteilungsfragen aus dem GATT und aus der WTO zu verbannen und im Rahmen der Entwicklungspolitik zu lösen. Allerdings stimmt die Zwischenbilanz bei der Erreichung der Millenniumsziele, nach denen die Industriestaaten 0,7 % ihres BIP für Entwicklungshilfe zur Verfügung stellen sollen, in diesem Zusammenhang nicht optimistisch.

Über die grundsätzlichen volkswirtschaftlichen Folgen einer Integration in den Welthandel herrscht zwischen den Ökonomen Konsens. Langfristig schafft die Integration Vorteile, wie etwa auch die jüngste Entwicklung in den Ländern der Sub-Sahara zeigt, deren Wirtschaft im neuen Jahrtausend jährlich im Schnitt um 5 % gewachsen ist. Allerdings bedarf es maßgeschneiderter Ansätze in der Art und Weise der Integration, also in Fragen der Liberalisierung und des Policymix, welche die jeweiligen Rahmenbedingungen berücksichtigen. Gleichzeitig zu den hohen Wachstumsraten ist in den letzten Jahren jedoch weltweit ein Anstieg der Ungleichheit festzustellen, der sich an der Entwicklung des so genannten Gini-Koeffizienten ablesen lässt. Dazu trägt auch der Handel, vor allem aber die Technologie bei, die insbesondere den Hochqualifizierten zu Gute kommt.

Die Integration in die Weltwirtschaft ist mithin eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die wirtschaftliche Entwicklung und die Bekämpfung der Ungleichheit. Eine wichtige Rolle kommt, wie etwa die Entwicklung Brasiliens in den letzten Jahren zeigt, der makroökonomischen Politik zu. Dazu gehört eine Stabilisierungspolitik, vor allem die Bekämpfung der Inflation – die einer zutiefst unsozialen Steuer entspricht, weil die Ärmsten sich am schlechtesten gegen den Preisauftrieb wehren können.

Welthandel und Umwelt

Trade Offs bestehen nicht nur zwischen Welthandel und Verteilung, sondern auch zwischen Welthandel und Umwelt. Über drei Mechanismen wirken Welthandel und Umwelt zusammen: Erstens spielt der Aktivitätseffekt eine Rolle, das heißt ein Anstieg des Welthandels belastet die Umwelt. Zweitens greift der Zusammensetzungseffekt. Welthandel forciert Wachstum, Wachstum intensiviert Strukturwandel und Strukturwandel wieder-

um fördert den Wandel hin zu umweltverträglicheren Sektoren. Der dritte Aspekt ist der ressourcensparende technologische Fortschritt.

Während Ökonomen bisher den Zusammensetzungseffekt für dominant gehalten haben, ist der kurzfristige Aktivitätsaspekt in ihren Überlegungen heute wichtiger. Daraus ergibt sich Regelungsbedarf beim Handel, insbesondere mit Blick auf den Klimaschutz. Zwar machen Umweltfragen die WTO-Verhandlungen komplexer, ihre Lösung ist aber notwendig. Wie die Umweltregelungen an die WTO angebunden werden sollen, darüber gehen die Meinungen der Experten jedoch auseinander.

Ein Beispiel für umweltpolitischen Regelungsbedarf im Rahmen des Welthandels sind Biokraftstoffe, die in Deutschland künftig stärker gefördert werden. Bei der Biomasse stellt sich die Frage nach der Umweltverträglichkeit. Palmöl, für die Wälder gerodet werden, die für die Aufnahme von CO₂-Emissionen gebraucht werden, sind wenig nachhaltig, so dass Nachhaltigkeitsstandards für solche Importe in Deutschland und in Europa etabliert werden müssen. In diesem Kontext ist zweifelhaft, ob solche Nachhaltigkeitsstandards mit den WTO-Regelungen vereinbar sind. Ein zweites Beispiel ist der Transfer energie- und ressourceneffizienter Technologien in Entwicklungs- und Schwellenländer. Dazu sind offene Märkte, möglicherweise auch spezielle Liberalisierungsregelungen, erforderlich. Ein drittes Beispiel ist die Regelung der CO₂-Emissionen. Im Falle des Scheiterns eines internationalen Emissionshandels stellt sich in Europa die Frage einer Border Tax, die die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen und europäischen Industrie sichern und internationalen Druck zur Errichtung von Emissionshandelssystemen aufbauen soll.

Bisher können in Umweltbelangen auf der Grundlage des GATT und der WTO nur Maßnahmen ergriffen werden, wenn negative Folgen für die Konsumenten erwachsen, nicht aber, wenn Handlungsbedarf auf der Angebotsseite besteht. In der WTO gibt es klare Barrieren gegen Standards auf die Produktionsweise eines Produktes im Ausland. Allerdings gibt es erste Ansätze im Sinne einer Verträglichkeitsstudie. Es bleiben jedoch auch dann Fragen der Verhältnismäßigkeit, der (Nicht)Diskriminierung und der Umsetzung bestehen.

Jan Dirk Herbermann (Moderator der Veranstaltung) Korrespondent Handelsblatt



FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG

FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG

Die Liberalisierung des Welthandels – Was kommt nach Doha?

9. November 2007 | Berlin

FRAGILE



Herbermann



Braga



Machnig



Wend



Langhammer

III. Die Ziele von Doha

Entwicklungspolitische Versprechen

Entwicklungspolitische Versprechen haben die Industrieländer in verschiedenen Kontexten gegeben, so etwa in den Monterrey-Verhandlungen mit der Aufstockung der Entwicklungszusammenarbeit. Das Versprechen des 0,7 %-Ziels ist nicht erfüllt, auch die Bundesrepublik ist mit knapp 0,4 % des BIP weit davon entfernt.

Die Entwicklungsfrage spielt aber auch bei der Welthandelsrunde eine Rolle. Im Handel lassen sich Barrieren gegen Produkte aus den Entwicklungsländern abbauen, die gerade für die ärmsten Länder eine immense Bedeutung haben. Viele Entwicklungsländer sind in einem ganz bestimmten Produktensegment

durchaus wettbewerbsfähig, beispielsweise in der Produktion bestimmter Nahrungsmittel. Strenge Gesundheitsregelungen in der Europäischen Union sind für sie nur schwer zu erfüllen. Hier werden immer wieder Ziele miteinander vermengt.

Probleme im bilateralen Verhältnis zwischen den USA und der EU, etwa in der Frage des Mais, werden zudem bisweilen auf dem Rücken von Entwicklungsländern ausgetragen. Diese Praxis steht klar im Widerspruch zu dem Ziel, eine Entwicklungsrunde in den Dienst der Ärmsten zu stellen. Der Begriff Development Round kam nicht aus den Reihen der Entwicklungsländer, sondern wurde von der Europäischen Union geprägt.

Hans-Peter-Werner, Counsellor, Development Division, WTO

IV. Ist Doha noch zu retten?

Verlauf und Probleme der Verhandlungen

Nach zwei Jahren Verhandlungen war mit der gescheiterten Ministerkonferenz von Cancún 2003 ein erster schwerer Rückschlag zu verzeichnen, in dessen Folgen die Verhandlungen unterbrochen wurden. Nach der Wiederaufnahme im Jahre 2004 wurden die Gespräche zwei Jahre später erneut suspendiert, da man sich nicht über die Liberalisierung des Agrarhandels verständigen konnte. Zwar wurden die Verhandlungen zwischenzeitlich wieder aufgenommen, aber die politischen Rahmenbedingungen sind wenig günstig, insbesondere durch die bevorstehende Präsidentschaftswahl in den USA und die Frage der Trade Promotion Authority, also der Verhandlungsvollmacht. Darüber hinaus hat sich in

vielen Ländern die politische Stimmung gegenüber einer Liberalisierung des Welthandels eingetrübt. Dazu haben verschiedene Faktoren beigetragen: erstens die Unfähigkeit, Doha zu einem Abschluss zu bringen, zweitens Diskussionen um Ungleichheiten und Ungleichzeitigkeiten in der Verteilung des Wohlstands(Zugewinns) und drittens, im Falle der USA, die Entwicklung der Handelsbilanz. Schließlich ist das Konzept des komparativen Vorteils nicht intuitiv zu begreifen und erfordert Aufklärung.

Ein grundsätzliches Problem ist die Zahl der Verhandlungspartner und die Vielfalt von 22 Themen, die auch eine zeitliche Abstimmung erschwert. Für einen Abschluss der Runde müssen die 151 Länder

Das Läuten der Totenglocken: Ist Doha noch zu retten



dem Verhandlungspaket zustimmen. Daraus resultiert eine enorme Verhandlungskomplexität. Um die Entscheidungskosten zu senken, wird zwar immer wieder der Vorschlag gemacht, eine Stimmgewichtung einzuführen oder das Konsensprinzip aufzugeben. Große politische Chancen hat dieser Ansatz jedoch nicht.

Neben der Themenvielzahl bereiten die vielen verschiedenen Spieler bei den Verhandlungen Schwierigkeiten. Zu nennen sind insbesondere die USA, die EU und der Block der Entwicklungsländer, der von den Industrieländern Zugeständnisse vor allem bei Agrargütern einfordert. Der Grundkonflikt besteht darin, dass die Entwicklungsländer von der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten die Öffnung der Agrarmärkte verlangen, und erst dann ihre Märkte für Industriegüter öffnen wollen. Es ist bisher nicht absehbar, wer wann den ersten Schritt macht. Dass von Agrarsubventionen nicht nur Kleinbetriebe profitieren, zeigen neueste Zahlen. Nordrheinwestfalen hat als erstes Bundesland auf Anfrage die Spitzenempfänger von EU-Agrarsubventionen veröffentlicht. Danach erhielten nach Angaben der Hamburger Initiative für Transparenz bei EU-Agrarsubventionen 14 % der Agrarbetriebe mehr als die Hälfte aller Direktzahlungen. Zu den Spitzenempfängern gehörten die Gutsbetriebe des Grafen von Westfalen, sowie des Fürsten Metternich-Ratibor, sowie des Grafen von Nesselrode und der Stromkonzern RWE.

In den Verhandlungen gibt es zwar Fortschritte in der Landwirtschaft, die aber wegen vieler ungeklärter Details unzureichend sind. Die Amerikaner bestehen auf intrasektoraler Reziprozität, das heißt Verhandlungskonzessionen Landwirtschaft gegen Landwirtschaft. Gegenüber Brasilien und Indien ist dieser Grundsatz nur schwer durchsetzbar. Hier werden die USA, um ein Scheitern der Runde zu vermeiden, Zugeständnisse machen müssen. Auf der anderen Seite zeigen die großen Entwicklungsländer Brasilien und Indien, die in den Verhandlungen gemeinsame Interessen verbinden, nur begrenzte Flexibilität in den Gesprächen. Die EU wiederum tut sich schwer damit, ihre Agrarmärkte zu öffnen und

die Zölle zu senken. Umstritten sind neben der Landwirtschaft auch Fragen des NAMA (Non-Agriculture Market Access), also der Handel mit Industriegütern. Hier liegt der Fokus auf Zolllsenkungen. Die industrialisierten Staaten, vor allem die EU und die USA, möchten eine Senkung der Zölle der Entwicklungsländer für Industriegüter erreichen, die dort noch vergleichsweise hoch sind (etwa fünfmal so hoch wie unter den Industrieländern). Viele Entwicklungsländer halten dem entgegen, dass sie auf die Zolleinnahmen angewiesen sind, um Staatsausgaben zu finanzieren, und um politischen Handlungsspielraum zu wahren. Zudem herrscht in vielen anderen Feldern Verzug, die Bestandteil des Verhandlungsmandats gewesen sind, wie Dienstleistungen und Regeln. Daher ist es schwierig, ein Gesamtpaket zu schnüren und die Runde abzuschließen.

Eine Rolle spielen zudem verschiedene Einzelaspekte. Es gibt die Gruppe der G-33, die in der Frage der Special Products starke Interessen haben. Auf die sensiblen Produkte (Sensitive Products) wiederum legen insbesondere die Europäische Union und andere Länder Wert, die ihre Landwirtschaft schützen möchten. Andere Aspekte sind das Harmonized System Classification und Fragen der öffentlichen Gesundheit (public health). Zu erwähnen sind ebenso die Anti-Dumping-Prozeduren, die den Handel behindern, hochkomplex sind und zu vielen Fällen im Streitschlichtungsverfahren der WTO führen. Verhandlungsgegenstand sind auch die regionalen Handelsvereinbarungen und die Proliferation multilateraler Abkommen sowie deren Auswirkungen auf das multilaterale Handelssystem und die Frage der Aushöhlung des Meistbegünstigungsprinzips (MFN, Most-Favoured-Nation). Hier geht es um einen Transparenzmechanismus. Darüber hinaus bestehen Arbeitsgruppen zu Handel, Schulden und Finanzen (trade, debt and finance) sowie zu Handel und Fragen des Technologietransfers. Diese Themen wurden insbesondere mit Blick auf die Entwicklungsländer in die Welthandelsrunde aufgenommen. Über die genannten spielen weitere Fragen in den Verhandlungen eine Rolle, manche von ihnen in Form von Arbeitsprogrammen (work programs) und Studien.



Signe Ratsö Direktorin, Generaldirektion Handel, Europäische Kommission

G20-Hintergrund

Beweggrund für die Bildung der G20 war die Kritik der zusammengeschlossenen Länder, die industrialisierten Staaten würden die kleinen gegen die großen Entwicklungsländer ausspielen. Die G20 sollten das Vertrauen zwischen den Entwicklungsländern stärken, nicht aber den Nord-Süd-Gegensatz wieder aufleben lassen. Die G20 wurden gegründet, so die Begründung, weil die USA und die Europäische Union nach den Verhandlungen in Cancún versuchten, den Verlauf der Uruguay-Runde zu wiederholen. Nach Ansicht der Entwicklungsländer versuchten die USA und die EU mit dem Blairhouse Agreement die Interessen des Südens auszuklammern. In Reaktion darauf kam es, um inklusivere Verhandlungsergebnisse zu erzielen, zu einem Zusammenschluss der G20.

Resultat der G-20 ist eine Interessenbalance, die viele mit Blick auf die Teilung zwischen der so genannten Cairns-Group (Agrarexporteurern wie auch Brasilien) und Indien, das stärker durch Familienbetriebe geprägt ist, nicht für möglich gehalten hätten. Nach anfänglicher Ablehnung durch die Generaldirektion

Handel der EU und der United States Trade Representative (USTR) dominiert nun die Erkenntnis, dass die G20 zur Ausgewogenheit der Verhandlungen und letzten Endes zur Verhandlungsfähigkeit beitragen.

In der Doha-Runde beklagen die G20 vor allem Unterschiede in der Flexibilität der Texte in den verschiedenen Sektoren. So sehen sie im Agrarbereich Handlungsspielraum für die großen Spieler mit protektionistischen Interessen, ihre sensiblen Produkte zu schützen. Der NAMA-Text hingegen ist, so die Kritik, „hart“ formuliert. Die G20 streben ähnliche Flexibilität in den Sektoren an, da ansonsten die Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss der Welthandelsrunde schwinden.

Zeitplan der Doha-Verhandlungen

Ein Abschluss der Welthandelsrunde ist wichtig, vital ist aber auch die positive Bilanz eines Abschlusses. Ergebnis muss nicht zwingend eine weit reichende Handelsliberalisierung sein, da der technologische Fortschritt und Wachstumseffekte zu einer weltwirtschaftlichen Integration im wesentlichen beitragen. Wichtig ist der



Matthias Machnig, Staatssekretär im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit

Aufbau neuer und die Stärkung bestehender Institutionen. Ein Kernaspekt ist die Entwicklungsfrage: Entwicklungsländer brauchen Entwicklungschancen und einen umfassenden Zugang zu den Märkten des Nordens.

Bei den Verhandlungen ist zu unterscheiden zwischen Ministerentscheidungen und Entscheidungen auf technischer Ebene. Ein Treffen der Minister ist nur bei grundsätzlichen Problemen und richtungweisenden Verhandlungsentscheidungen sinnvoll – etwa bei dem Gesamtumfang der Agrarsubventionen oder der Prozentzahl von Sensitive Products. Zeitaufwendig ist die Prüfung der Texte und Zahlen in den jeweiligen Hauptstädten.

Perspektive

Wie die laufende Welthandelsrunde ausgehen und was sich an sie anschließen wird, ist schwer absehbar. Die Wahrscheinlichkeit, dass es im Falle eines Scheiterns in naher Zukunft zu einer „zweiten Doha-Runde“ kommen wird, ist gering. Die Erfahrungen mit der Uruguay-Runde waren so schwer verständlich, der Verhandlungsprozess so mühsam und das Ergebnis für

viele Staaten so ernüchternd, dass große Hoffnung in das Funktionieren der WTO gesetzt wurde. Die Welthandelsrunde dauert nun bereits fast zehn Jahre, wenn man das Vorfeld von Seattle und die Aushandlung des Doha-Mandats hinzurechnet. In diesem Zeitraum verändern sich Rahmenbedingungen wie Regierungszusammensetzungen, die geostrategische Lage und die weltwirtschaftliche Entwicklung. Als Folge fühlt sich mancher Verhandlungsteilnehmer dem Verhandlungsmandat nicht mehr vollständig verpflichtet.

Parallel zur Welthandelsrunde ist der Abschluss bilateraler Abkommen zu beobachten. So hat der US-Kongress kürzlich ein Freihandelsabkommen mit Peru verabschiedet. Hier scheint sich ein Konzept kompetitiver Liberalisierung innerhalb von Regionen abzuzeichnen.

Zukunft der WTO

Der technologische Fortschritt und das Wirtschaftswachstum relativieren mit ihrer Bedeutung für den Welthandel die Bedeutung der Doha-Runde für die weltwirtschaftliche Integration. Die WTO würde ein

Scheitern der Gespräche überstehen, wenngleich sie sicherlich einen Reputationsverlust erleiden würde. Wahrscheinlich würden verstärkt bilaterale und regionale Vereinbarungen geschlossen werden. In diesen Kontext gehören auch Gedankenspiele um eine transatlantische Freihandelszone.

Die WTO ist jedoch nicht nur eine Verhandlungsplattform, sondern eine institutionelle Absicherung der Globalisierung. Die erste Globalisierung zum Ende des 19. Jahrhunderts betraf andere Räume und andere Instrumente, sie war aber vor allem nicht institutionell abgesichert. Der Streitschlichtungsme-

chanismus der WTO schafft daher einen originären Mehrwert. Das Arrangement erspart der Weltwirtschaft und dem Welthandel Transaktionskosten. Die institutionellen Rahmenbedingungen sind eine wesentliche Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit der Globalisierung.

Zu guter Letzt gab es auch in der Uruguay Runde Phasen, die von Pessimismus geprägt waren. Auch damals stand eine Präsidentschaftswahl in den USA vor der Tür. Der erfolgreiche Abschluss der damaligen Runde gibt auch für Doha Hoffnung.

Jenseits von Doha: Frischer Schwung für eine neue Welthandelsrunde oder Bilateralisierung und Regionalisierung der Abkommen?



Programm

Begrüßung

Anke Fuchs, Vorsitzende der Friedrich-Ebert-Stiftung

Gesamtmoderation

Jan Dirk Herbermann, Korrespondent Handelsblatt

Vortrag

Die (Erfolgs-)Geschichte der Handelsliberalisierung nach 1947

Prof. Dr. Rolf J. Langhammer, Vizepräsident des Instituts für Weltwirtschaft

Diskussion

Grundsätzliche Chancen und Herausforderungen des Welthandels

Dr. Rainer Wend, MdB SPD-Bundestagsfraktion

Carlos A. Primo Braga, Senior Adviser Head, International Policy and Partnerships Group, Weltbank

Matthias Machnig, Staatssekretär im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit

Prof. Dr. Rolf J. Langhammer, Vizepräsident des Instituts für Weltwirtschaft

Vortrag

Der Stand der Verhandlungen

Hans-Peter Werner, Counsellor, Development Division, WTO

Fragen aus dem Publikum

Das Läuten der Totenglocke: Ist Doha noch zu retten?

Diskussion

Auf dem Weg zu Doha light?

Hans-Peter Werner, Counsellor, Development Division, WTO

Signe Ratso, Direktorin, Generaldirektion Handel, Europäische Kommission

Robert A. Pollard, Gesandter Botschaftsrat für Handel, Leiter der Wirtschaftsabteilung der Amerikanischen Botschaft

Jenseits von Doha: Frischer Schwung für eine neue Welthandelsrunde oder Bilateralisierung und Regionalisierung der Abkommen?

Diskussion

Zukunftsszenarien des Welthandels

Angelika Pohlenz, Generalsekretär der ICC Deutschland, Internationale Handelskammer

Luiz Felipe de Seixas Correa, Botschafter der Föderativen Republik Brasilien in Deutschland

Viktor Elbling, Beauftragter für internationale Energiepolitik, Globalisierung und nachhaltige Entwicklung in der Abteilung für Wirtschaft und nachhaltige Entwicklung des Auswärtigen Amtes

Prof. Dr. Michael Hüther, Direktor und Mitglied des Präsidiums des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln





Die Publikation können Sie per E-mail nachbestellen unter: Irin.Nickel@fes.de
Im Internet finden Sie weitere Informationen (z.B. einen Audiolink) über diese Veranstaltung unter:
<http://www.fes.de/stabsabteilung/>