

Alexis Passadakis

Die neue Geographie des Welthandels

„Alle Gespräche in allen Verhandlungsgruppen der WTO werden auf unbestimmte Zeit ausgesetzt.“ Als Pascal Lamy, Generaldirektor der Welthandelsorganisation, am 24. Juli in Genf vor die Presse trat, gab es für ihn in der Tat nichts anderes kund zu tun als das vorläufige Scheitern der Doha-Runde. Unmittelbarer Anlass für den Kollaps der Verhandlungen war die Weigerung der US-Regierung, die internen Stützungen ihrer Landwirtschaft weiter zu reduzieren, wenn im Gegenzug nicht mehr Marktzugang gewährt würde. Die eigentlichen Ursachen aber sind in einer Verschiebung der weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnisse in den vergangenen zehn Jahren zu suchen. Die wachsende Bedeutung von Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien ist Ausdruck einer neuen Geographie des Handels und der globalen Produktion. Die Konkurrenz um Märkte verschärft sich, die Hegemonie der Regierungen des Nordens beginnt zu erodieren. Sie reagieren darauf mit einer Mischung aus Einbindung und Gegenwehr.

Dabei war den Gesprächen in Genf ein einvernehmliches Bekenntnis der Regierungschefs der G8-Staaten zur Doha-Runde vorausgegangen. Auf ihrem Gipfel in St. Petersburg wurde auch das gemeinsame Interesse an einem neuen WTO-Abkommen bekräftigt. Selten jedoch sind G8-Deklarationen so schnell verpufft: Bereits eine Woche später waren die intensiven informellen Konsultationen zwischen der EU, den USA, Japan, Australien, Indien und Brasilien nur noch Makulatur.

Das Scheitern von Genf brachte damit eine grundlegende Verschiebung der Kräfteverhältnisse bei internationa-

len Handelsverhandlungen zum Ausdruck. Die acht Runden über die Regulierung des Welthandels vor Doha wurden im Wesentlichen als transatlantische Deals ausgehandelt. So wurden in der Uruguay-Runde von 1986 bis 1994 die Länder des Südens zügig ausmanövriert; die Verhandlungsdynamik wurde weitgehend von Unterhändlern der USA, der EU und einflussreicher Industrieverbände bestimmt. Das Ergebnis war die Gründung der WTO als institutionelle Krönung der einseitig vom Norden dominierten Globalisierung.

Seither sind zwölf Jahre ohne einen neuen multilateralen Handelsabschluss vergangen. Mehrere Entwicklungs- und Schwellenländer haben seitdem ihre Position im Verhandlungsprozess erheblich gestärkt; einigen der aggressivsten Vorstöße von EU und USA konnte deshalb die Spitze genommen werden. 1999 starteten die Mitgliedstaaten auf der Ministerkonferenz in Seattle einen ersten Versuch, im Rahmen der neuen Organisation eine neue umfassende Verhandlungsrunde zu beginnen. Konflikte zwischen Nord und Süd wie auch die massiven Gegendemonstrationen ließen diesen Anlauf kläglich scheitern. Im November 2001 in Doha, also ganz unter dem Eindruck der terroristischen Anschläge in New York und Washington, gelang es jedoch den Diplomaten der US-Regierung und der EU-Kommission, die Schwellen- und Entwicklungsländer mit massivem Druck zu einer neuen Handelsrunde zu bewegen.

Bereits die erste Ministerkonferenz im Rahmen der Doha-Runde 2003 im mexikanischen Cancún platzte jedoch. Zahlreiche afrikanische Delegationen verließen vorzeitig die Konferenz, weil

der Norden die so genannten neuen Themen – Investitionen, öffentliches Beschaffungswesen, Handelserleichterungen und Wettbewerb – als eigenständige Verhandlungsbereiche in der WTO verankern wollte. Dabei versuchten EU und USA, schlicht das Muster der Uruguay-Runde zu wiederholen. Damals war der Widerstand von Ländern wie Indien und Brasilien gegen eine Erweiterung des GATT um die neuen Bereiche GATS, TRIPS und TRIMS schnell zusammengebrochen.¹ Cancún belehrte den Norden jedoch eines Besseren; seither sind die neuen Themen von der offiziellen Agenda weitgehend verschwunden.

Nord-westliche Verlierer, süd-östliche Gewinner

Somit war spätestens 2003 klar geworden, dass in der WTO keine reine Nord-Agenda mehr durchzusetzen ist. Zudem hatte sich im Rahmen dieser Ministerkonferenz eine neue Gruppe aus Entwicklungsländern und Schwellenländern konstituiert, die G20.² Initiiert von der brasilianischen Regierung und den Interessen des exportorientierten Agrobusiness fordert diese seither eine größere Öffnung der Agrarmärkte des Nordens. Kurze Zeit später änderte sich auch das Verhandlungsgefüge der WTO: Die bisherige informelle Vierer-Gruppe („Quad“) aus EU, USA, Australien und Japan wurde durch eine „neue Quad“ ersetzt. Seither bestimmen, neben der US-Administration und der EU, vor allem Indien und Brasilien die Verhandlungen. Mit weitreichenden Folgen auf die Machtkonstellation innerhalb der WTO: So wurde 2005 ein Kollaps der Gespräche bei der Ministerkonferenz in Hongkong nur dadurch verhindert, dass die dominierenden Ak-

teure des Nordens ihre Erwartungen systematisch absenkten.

In diesem Punkt liegt auch der Grund für das Scheitern von Genf. Trotz jahrelanger Verhandlungen entspricht der derzeitige Zwischenstand nämlich keineswegs den Vorstellungen von EU-Kommission und US-Regierung. „Das Zeug auf dem Tisch [...] würde niemals vom Kongress genehmigt“, stellte der Sprecher des Weißen Hauses, Tony Snow, kurz und bündig fest. Angesichts der Positionen der Schwellenländer realisieren die US-Industrie und ihre Verbände, dass ihre radikalen Forderungen nach mehr Marktzugang so nicht durchzusetzen sind. Selbst die traditionell freihändlerische Agrarlobby hält kein Abkommen inzwischen für besser als ein aus ihrer Sicht schlechtes Abkommen. Bereits das Freihandelsabkommen mit einigen mittelamerikanischen Staaten (CAFTA) ließ der Kongress nur knapp passieren, während das US-Projekt einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (FTAA) prompt von Brasilien und Venezuela massiv torpediert wird.

Am deutlichsten zeigt sich die geschwächte Position der USA im globalen Machtgefüge allerdings an ihrem gewaltigen Handelsbilanzdefizit von 726 Mrd. US-Dollar im Jahre 2005. Allein das Defizit gegenüber China betrug 202 Mrd. US-Dollar – und es basiert längst nicht mehr nur auf dem Import von Rohstoffen oder einfach verarbeiteten Produkten. Das gewerkschaftsnahe Economic Policy Institute hat errechnet, dass zwischen 2000 und 2004 aufgrund steigender Importe von Industriegütern 935 000 Arbeitsplätze in den USA verloren gingen.³ Sogar der Agrar-Handelsbilanzüberschuss des weiterhin mit 63 Mrd. US-Dollar größten Exporteurs landwirtschaftlicher Produkte ist von 27,3 Mrd. (1996) auf lediglich 3,7 Mrd. Dollar (2005) gesunken.

Derweil erzielte die chinesische Wirtschaft in den vergangenen Jahren

1 Vgl. The Corner House (Hg.), Who Owns the Knowledge Economy? Briefing 32, 2003, www.thecornerhouse.org.uk.

2 Vgl. Ulrich Brand, Neue Macht der Peripherie, in: „Blätter“ 4/2004, S. 146–149.

3 Josh Bivens, Shifting blame for Manufacturing Job Loss, www.epi.org.

Wachstumsraten von bis zu elf Prozent und Indien immerhin von rund sechs Prozent. Während der Anteil Asiens am Weltsozialprodukt in den kommenden Jahren weiter steigen wird, besagen Prognosen, dass der Anteil des Nordens von heute 45 Prozent auf 30 Prozent im Jahre 2025 sinken wird. Die heute noch überragende Bedeutung der Märkte des Nordens für die Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern wird sich daher tendenziell zu Gunsten Asiens verschieben.

Denn in den vergangenen 15 Jahren hat sich China zu einem Zentrum globaler industrieller Produktion entwickelt. Die chinesische Industrie beschäftigt zurzeit etwa 83 Millionen Menschen – ungefähr so viele wie die 14 OECD-Mitgliedstaaten zusammen. Da die chinesischen Arbeitskraftreserven noch längst nicht erschöpft sind, werden auch die Lohnkosten kaum steigen. Die Verlagerung produktiver Kapazitäten nach China wird sich daher fortsetzen. Die wachsenden Exporte setzen die Produktion in den Ländern des Nordens, allerdings auch in vielen Schwellenländern, somit weiter unter Druck.

Auch Indien agiert international mit seinen hohen Wachstumsraten aus einer Position der Stärke. Einige indische Stadtregionen haben sich in den vergangenen Jahren regelrecht zum „back-office“ der Welt entwickelt. Immer mehr indische Unternehmen vertreiben weltweit Dienstleistungen – von der Analyse medizinischer Daten über Softwareentwicklung bis hin zu Call-Centern. Über den Unternehmensverband NASSCOM bestimmt dieser Wirtschaftssektor zunehmend die indische Handelspolitik. In der WTO vertritt die indische Regierung als Mitglied der „neuen Quad“ deshalb offensiv ihre Interessen im Bereich der Dienstleistungsliberalisierung.⁴ Auch bilateral verfolgt die indische Regierung eine eigene Freihandelspolitik und knüpft

dazu inzwischen ein Netzwerk aus zahlreichen Abkommen.

Schließlich haben auch beim zweiten Schwellenland in der „neuen Quad“, Brasilien, Exportinteressen spätestens seit dem Amtsantritt der sozialdemokratischen Regierung von Ignácio Lula da Silva einen weit größeren Stellenwert als zuvor. Gleichzeitig nimmt die Exportabhängigkeit der brasilianischen Ökonomie immer mehr zu: Bei einem Wirtschaftswachstum von 2,5 Prozent stiegen die Exporte 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 22,7 Prozent an. Schon deshalb ist die brasilianische Regierung fest entschlossen, die Doha-Runde doch noch zu einem erfolgreichen Ende zu bringen. Ihr Kernanliegen ist die weltweite Öffnung der Agrarmärkte im Interesse des exportorientierten Agrobusiness.⁵ Diesem gegenüber hat die Lula-Regierung schon deshalb eine Bringschuld, weil sie die Liberalisierung im Rahmen der Gesamtamerikanischen Freihandelszone (FTAA) scheitern ließ, um die eigene Position gegenüber den USA zu stärken.

Die Krise von WTO, IWF und G8

Das Wachstum vieler Schwellenländer führt jedoch nicht nur zu Friktionen in der WTO. Ebenso bröckelt ein anderes Fundament der Hegemonie des Nordens, der Internationale Währungsfonds (IWF). Im Dezember 2005 zahlten Brasilien und Argentinien ihre Schulden auf einen Schlag zurück. Weitere Länder planen, in Zukunft keine neuen Kredite mehr aufzunehmen. Außerdem regten die argentinische und venezuelanische Regierung kürzlich die Ausgabe von Staatsanleihen („Bonds of the South“) im Rahmen des Mercosur als Vorstufe zu einer regionalen Finanzinstitution an. Die auf diese Weise gewon-

4 Vgl. Pia Eberhardt und Alexis Passadakis, Big Business in der WTO, in: „Blätter“ 2/2006, S. 139-142.

5 Vgl. EED/WEED, Schlingerkurs am Zuckerhut. Brasiliens Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus, Bonn und Berlin 2005; Pia Eberhardt (WEED), Dick im Geschäft. Handelspolitik im Dienste des Agrobusiness, Berlin 2005.

nenen Spielräume der Schwellenländer haben direkte Auswirkungen auf die Verhandlungen in der WTO: Den Staaten des Nordens fehlt nun aufgrund der geringeren Schuldenlast der großen Länder des Südens ein erprobtes Druckmittel. Was für WTO und IWF einen massiven Machtverlust bedeutet, ist für die Schwellenländer die Chance auf eine Entwicklung ohne Konditionalisierung durch den Norden.

Die Krise der Institutionen, von der WTO über den IWF bis zur G8, bleibt nicht ohne Reaktion. Mit vorsichtigen Zugeständnissen wird versucht, die starken Schwellenländer einzubinden. Ein Beispiel dafür ist die Bildung der „neuen Quad“ in der WTO oder die Einladung weiterer Regierungschefs zu den G8-Gipfeln seit dem Treffen in Evian 2003. Sogar der IWF will nun auf seiner Herbsttagung im September in Singapur über eine Stimmrechtsreform diskutieren.

Angesichts dieser Veränderungen macht sich allerdings bereits wachsende Nervosität bemerkbar – nicht nur in

den USA, sondern vor allem in der EU. Gerade die Bundesregierung möchte den wachsenden Einfluss der Schwellenländer zurückdrängen. Kein Wunder, sind doch gerade die Unternehmen des „Exportweltmeisters“ in besonderem Maße vom Weltmarkt abhängig. Die Bundesregierung, die im kommenden Jahr den G8-Vorsitz innehat, wies bereits den Vorschlag Tony Blairs zurück, die G8 zu einer G13 zu erweitern. Frustriert über den Verhandlungsabbruch bei der WTO stellte sie zudem klar, dass beim nächsten G8-Gipfel Fragen von Handel und geistigen Eigentumsrechten deutlichen Vorrang vor Themen wie Entwicklung und Aids haben sollen.

Diese Haltung knüpft an die letzten Gipfel an, auf denen die G8 primär ihre erodierende Macht zu festigen suchte. Ganz in diesem Sinne widmete bereits die G8-Erklärung von Gleneagles vom vergangenen Jahr dem globalen Patent-Akommen TRIPS eine eigene Passage. Schließlich war dieses von den führenden Industrienationen eben zu dem Zweck entwickelt worden, die aufstrebenden Industrien der Schwellenländer zu behindern.

Die Äußerungen der Bundesregierung lassen darauf schließen, dass der Wettlauf um alte und neue Märkte zukünftig noch aggressiver geführt werden soll. Doch dieser Weg führt in die Irre, wie nicht zuletzt das Scheitern von Genf belegt. Angesichts der sich weiter verschärfenden Konkurrenz ist es vielmehr an der Zeit, Konzepte zu entwickeln, die der gleichzeitig wachsenden globalen Ungleichheit entgegenwirken. Soziale Bewegungen, Gewerkschaften und kritische Nichtregierungsorganisationen sollten deshalb die neue Machtkonstellation nutzen, um ihren Vorstellungen einer alternativen Globalisierung stärker Gehör zu verschaffen. Spätestens der nächste G8-Gipfel im Juni 2007 in Heiligendamm bietet dazu eine günstige Gelegenheit.

Anzeige

WIDERSPRUCH

Beiträge zu
sozialistischer Politik

50

Alternativen!

Solidarische Ökonomie, Geschlechtergerechtigkeit;
wirtschaftliche Frauenrechte; Marktmetaphysik;
Humanisierung der Arbeit; Wirtschaftsdemokratie
und Gewerkschaften; Feministische Kapitalismuskritik;
Lohnungleichheit, Sozialversicherung;
Migrationspolitik; Neuromythologie und Psychiatrie

E. Altvater, L. Gubitzer, D. Elson, J. Gideon,
A. Künzli, W. Schöni, P. Oehlike, A. Demirovic,
F. Haug, C. v. Werlihof, S. Strub, C. Knöpfel,
B. Glättli, M. Rufer

Neuformierung der Linken

W. Eberle / H. Schüppli: Emanzipatorisches Projekt
U. Brandt: Progressive Strategien in Europa
J. Bischoff / Ch. Lieber: Linkspartei/PDS und WASG
Ch. Reymann: Frauenfrage – der blinde Fleck
K.H. Roth: Proletariat und soziale Befreiung

228 Seiten, € 16.– (Abo. € 27.–)
zu beziehen im Buchhandel oder bei
WIDERSPRUCH, Postfach, CH-8031 Zürich
Tel./Fax 0041 44 273 03 02
vertrieb@widerspruch.ch www.widerspruch.ch

25 Jahre