



Martin Khor  
**Globalisierung  
gerechter gestalten**

ÖKONOMISCHE ALTERNATIVEN UND POLITISCHE OPTIONEN  
EINE AUFFORDERUNG ZUM UMDENKEN

THIRD WORLD NETWORK | MALAYSIA



NWWP

Martin Khor  
Globalisierung gerechter gestalten

Martin Khor

Malaysia

# Globalisierung gerechter gestalten

ÖKONOMISCHE ALTERNATIVEN UND POLITISCHE OPTIONEN

EINE AUFFORDERUNG ZUM UMDENKEN

Aus dem Englischen von  
Markus Wülfing

Mit einem Vorwort von  
Prof. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker

NWWP

**Der vorliegende Text** wurde von der Welthandels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen (UNCTAD) im April 2000 als Diskussionspapier Nr. 147 veröffentlicht und wurde mit Genehmigung der UNCTAD abgedruckt. Die Studie wurde auf dem Süd-Gipfel von 10.–14. April 2000 in Havanna, Kuba, vorgestellt.

**Als Buch erstmals veröffentlicht unter dem Titel:**

*Globalization and the South: Some Critical Issues*  
von Third World Network (TWN), 228 Macalister Road, 10400 Penang, Malaysia, ISBN 983-9747-46-0, © Martin Khor 2000

**Weitere Veröffentlichungen unter dem Titel:**

*Rethinking Globalization, Critical Issues and Policy Choices*

**in Bangladesch:**

The University Press Ltd, Red Crescent Building, 114 Motijheel C/A, PO Box 2611, Dhaka 1000

**in Burma, Kambodscha, Laos, Thailand und Vietnam:**

White Lotus Co. Ltd, GPO Box 1141, Bangkok 10501, Thailand

**in Kanada:**

Fernwood Publishing Ltd, PO Box 9409, Station A, Halifax, Nova Scotia, Canada B3K 5S3

**in Indien:**

Books for Change, 28 Castle Street, Ashok Nagger, Bangalore, 560025, India

**in Südafrika:**

David Philip Publishers, Pty Ltd, 208 Werdmuller Centre, Claremont 7735, South Africa

**alle übrigen Länder:**

Zed Books Ltd., 7 Cynthia Street, London, N1 9JE, UK and Room 400, 175 Fifth Avenue, New York, NY 10010, USA

Distributed in the USA exclusively by Palgrave, a division of St. Martin's Press, LLC, 175 Fifth Avenue, New York, NY 10010, USA

© Martin Khor 2001

**Impressum:**

**Globalisierung gerechter gestalten.**

Ökonomische Alternativen und politische Optionen,  
eine Aufforderung zum Umdenken  
von **Martin Khor**, Malaysia

**Übersetzung:** Markus Wülfing, Wuppertal

Bei den Fußnoten bzw. Anmerkungen handelt es sich um Begriffs- und Sacherläuterungen, die als originärer Beitrag des Übersetzers erarbeitet und hinzugefügt wurden.

**Gestaltung:** Hubert Weiß, roseweiss, Stuttgart  
Gesetzt in 11/14 pt Bembo 1 Monotype/Agfa

**Lektorat:** Manfred Christ

**Druck & Bindung:** Ebner & Spiegel, Ulm

**Herausgeber:** Jens Loewe, Stuttgart

Alle Rechte vorbehalten

© 2002 NWWP Verlag, Stuttgart

Ostendstr. 106, D-70188 Stuttgart

E-Mail: info@nwwp.de Fax: (0711) 48 74 69

ISBN 3-9808485-1-5

**Ein besonderer Dank** ist denjenigen gewidmet, die durch ihre ehrenamtliche Arbeit das Zustandekommen dieses Buches ermöglicht haben: Carol Bergin, Heidemarie Dillmann, Bernd Dombrowsky, Susanne Hartig, Doris Henrichsen, Johannes Lauterbach, Hella Loewe, Gabi Morgenthaler, Ulrich Morgenthaler, Regina Pfeiffer, Gerhart Siegwart, Christoph Strawe, Hubert Weiß, Martin Zeiss und selbstverständlich Markus Wülfings Familie, die Letztgenannten in den Monaten der Übersetzung wohl eher selten gesehen hat.

VORWORT Prof. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker	7
ZUR ENTSTEHUNG DIESES BUCHES Jens Loewe	11
Einleitung	15
<b>I.   DER GLOBALISIERUNGSPROZESS</b>	<b>  21</b>
A   Die Liberalisierung von Handel, Finanzen und Investitionen	23
B   Die Globalisierung politischer Prozesse	29
C   Wachsende Ungleichheit und die Folgen der Globalisierung	38
D   Schwächen des Südens gegenüber den Herausforderungen der Globalisierung	44
<b>II.   KERNPROBLEME IM BEREICH DES HANDELS</b>	<b>  51</b>
E   Allgemeines	53
F   Rohstoffpreise und Tauschbedingungen	54
G   Handelsliberalisierung	60
G   ★1. Vorschläge	67
H   Die WTO und das multilaterale Handelssystem	69
H   1. Allgemeines	69
H   2. Das Ausbleiben erwarteter Handelsvorteile aus der Uruguay-Runde	71
H   3. Probleme bei der Implementierung von Abkommen der Uruguay-Runde	75
H   4. Druck der Industrienationen bezüglich neuer Verhandlungsthemen innerhalb der WTO	84
H   ★5. Allgemeine Vorschläge	85
<b>III.   KERNPROBLEME IM BEREICH DES FINANZWESENS</b>	<b>  89</b>
I   Liberalisierung des Finanzwesens	91
J   Schwankungsanfälligkeit und negative Auswirkungen kurzfristiger Kapitalströme	94
K   Unangemessene Reaktionen auf Verschuldungs- und Finanzkrisen	100
L   Das Fehlen eines Ausgleichsmechanismus zur angemessenen Lastenverteilung zwischen Schuldern und Gläubigern	106
M   Der Mangel an Transparenz und Regulierbarkeit internationaler Finanzmärkte	107
N   ★Vorschläge	108
N   ★1. Vorschläge auf internationaler Ebene	108
N   ★2. Vorschläge auf nationaler Ebene	124

<b>IV.   KERNPROBLEME IM BEREICH DER LIBERALISIERUNG VON INVESTITIONEN</b>	<b>  137</b>
O   Einleitung	139
P   Vorzüge und Risiken ausländischer Investitionen	143
Q   Möglichkeiten der wirtschaftspolitischen Steuerung ausländischer Direktinvestitionen	156
Q   1. Regelung von Marktzutritts- und Niederlassungsrechten	157
Q   2. Wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Begünstigung inländischer Betriebe und Wirtschaftszweige	158
Q   3. Maßnahmen zur Stützung der Zahlungsbilanz	159
R   Kritik an den bestehenden Vorschlägen für ein internationales Investitionsabkommen	160
S   Eine Alternative	164
T   ★Vorschläge für einen angemessenen Umgang mit ausländischen Investitionen	169
T   1. ★Zusammenfassung der Schlussfolgerungen	169
T   2. ★Politische Konzepte und Vorgehensweise auf nationaler Ebene	171
T   3. ★Politische Konzepte und Vorgehensweise auf internationaler Ebene	177
<b>V.   ★ALLGEMEINE SCHLUSSFOLGERUNGEN UND VORSCHLÄGE</b>	<b>  183</b>
U   ★Chancen und Gefahren der Globalisierung ins Gleichgewicht bringen	185
V   ★Notwendigkeit einer verstärkten Süd-Süd-Zusammenarbeit von Entwicklungsnationen	188
W   ★Notwendigkeit angemessener und demokratischer Strukturen auf globaler Ebene	192
X   ★Die richtige Balance zwischen Staat und Markt	195
Y   ★Die Suche nach angemessenen Entwicklungsstrategien	196
<b>  ANHANG</b>	<b>  199</b>
Z   Literaturverzeichnis	199
•   Weiterführende Literatur, englisch (von Martin Khor)	203
•   Weiterführende Literatur, deutsch (vom Herausgebersteam)	207
WWW   Internetseiten	217

## *Vorwort*

**Prof. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker**

**D**as vorliegende Buch stammt aus der Feder eines der einflussreichsten Vordenker der weltweiten Bewegung für eine gerechte Gestaltung der Globalisierung. Die mahnende Stimme dieses Vertreters des Südens sollten wir in den Ländern des Nordens um so weniger überhören, als wir es hier mit einem Wirtschaftswissenschaftler zu tun haben, der, wie der Text zeigt, seine Urteile sorgfältig abwägt. Khor macht dem Leser bewusst, dass in einer Welt, in der die Menschheit zusammenwächst, eine sozial und ökologisch unausgewogene und ungestaltete Globalisierung auch der ökonomischen Rationalität entbehrt. Zumindest, wenn man die Ökonomie langfristig begreift.

DER SPIEGEL (Nr. 27/2002) schrieb über den Autor: „Mittlerweile ist Khor so profiliert, dass ihn die Weltwirtschaft an den Tisch bittet, nach Davos, nach New York, nach Genf, aufs Podium mit WTO-Chef Mike Moore, zum Streitgespräch mit Weltbank-Präsident James Wolfensohn.“

Nicht einem Großverlag, sondern der Initiative von wenigen engagierten Menschen, die meinen Freund Martin Khor beim zweiten Weltsozialforum in Porto Alegre/Brasilien kennen gelernt hatten und die in dem Ökonomen Markus

Wülfing einen kongenialen Übersetzer für das Buch fanden, ist es zu verdanken, dass seine Analysen und Vorschläge endlich nun auch in deutscher Sprache vorliegen.

Diese Veröffentlichung kommt gerade zur rechten Zeit. Als Khor den Text verfasste, der die Schattenseiten der bisherigen Globalisierung so deutlich beschreibt, war gerade das Gipfeltreffen der Welthandelsorganisation WTO in Seattle 1999 gescheitert. Das eröffnete die Aussicht – das Buch spricht an vielen Stellen davon –, dass der ganze bisherige von neoliberalen Ideen geprägte Globalisierungsprozess und die daraus hervorgegangenen Abkommen noch einmal auf den Prüfstand gestellt werden könnten. Und zwar mit dem Ziel, notwendige Veränderungen vorzunehmen und einer sozial gerechten und an Nachhaltigkeit ausgerichteten Form der Globalisierung Bahn zu brechen.

Seit dem Erscheinen der englischen Ausgabe des Buchs ist der Verhandlungsprozess im Rahmen der WTO weitergegangen. So wurde beim WTO-Gipfel in Doha ein Kompromiss geschlossen, der noch gewisse Möglichkeiten offen lässt. Denn der Beginn der Beratungen beim nächsten Gipfel in Cancun/Mexiko im September 2003 wurde von einer Einigung über den Modus der Verhandlungen abhängig gemacht. An diesem Punkt entsteht erneut die Chance zur Besinnung und zum Umdenken.

Die unter meiner Leitung stehende „Enquête Kommission Globalisierung“ des deutschen Bundestages ist in ihrer Mehrheit zu einer deutlich skeptischen Einschätzung bisheriger Globalisierungsprozesse gelangt und hat dazu geraten, die Ergebnisse dieses Prozesses zu evaluieren, bevor weitere große Liberalisierungsschritte eingeleitet werden.

Die WTO will hingegen den Zeitdruck verstärken. Bis zum 1. Januar 2005 will man vollendete Tatsachen schaffen, die so gut wie nicht mehr revidierbar sein sollen. Um so notwendiger ist daher eine breite Bewegung, die gerade dies verhindert. Denn inzwischen wird bereits vielfach so getan, als ob WTO-Abkommen über sonstigem internationalem Recht stünden.

Das hieße jedoch in letzter Konsequenz, dass WTO-Recht völkerrechtlich gültige Abkommen bezüglich Umweltfragen oder gar der Menschenrechte brechen könnte. Damit aber würden rechtsstaatlich-demokratische und soziale Prinzipien zerstört, an die Europa gerade heute in einer neuen Phase seiner Integration anzuknüpfen allen Grund hätte. So betrachtet ist der Appell des Südens an die Solidarität des Nordens zugleich die Aufforderung an uns, uns auf unsere eigenen europäischen und demokratischen Ideale von Freiheit, Gleichheit und Geschwisterlichkeit zu besinnen.

*Prof. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker,  
Mitglied des Deutschen Bundestages*

## *Zur Entstehung dieses Buches*

Jens Loewe

Das Zustandekommen dieses Buches ist eigentlich eher ungewöhnlich: Mit einer Gruppe von Interessierten und Engagierten aus Stuttgart waren wir Teilnehmer des zweiten Weltsozialforums in Porto Alegre/Brasilien. Wir waren beeindruckt von der „Charter of Principles“, den Leitlinien des Weltsozialforums, den zwischenmenschlichen Begegnungen und der fachlichen Qualität der Beiträge in den Seminaren. In allabendlichen Gesprächen ließen wir die Eindrücke des Tages Revue passieren und dabei kamen wir auf Martin Khor zu sprechen, den wir bei Podiumsdiskussionen kennen gelernt hatten.

Sein umfassendes Wissen über die Globalisierungszusammenhänge bereicherte unsere Sichtweise so sehr, dass wir uns entschlossen, ihn nach Stuttgart zu Vorträgen und einer Seminararbeit einzuladen. Vor diesem Hintergrund hatte mich interessiert, ob eines seiner Bücher auch in deutscher Sprache vorliegt. Im Gespräch erläuterte mir Martin Khor, dass seine Bücher bisher zwar in vielen Sprachen und Ländern verlegt wurden, jedoch nicht in Deutsch erhältlich sind. Wir vereinbarten, dass ich versuche, eines seiner Bücher, nämlich „Rethinking Globalization“, in Deutsch herauszugeben. Auch betonte

er nochmals die Wichtigkeit Europas als mögliche ausgleichende Kraft im neoliberalen WTO-Getriebe, was mich in meinem Vorhaben endgültig sicher machte.

Zurück auf heimischem Boden und eigentlich ohne die nötigen finanziellen Mittel für ein solches Buchprojekt stellte sich die Frage, wie nun ein solches Buch zu übersetzen sei.

Eine gute Freundin von mir erzählte Markus Wülfing, den ich bis dahin nicht kannte, von Porto Alegre und meinen Schilderungen über das Weltsozialforum dort. Daraufhin entschloss dieser sich, das ganze Buch zu übersetzen, ohne dafür eine Bezahlung zu erwarten.

Dieses Erlebnis hat mir sehr viel Kraft gegeben und einmal mehr gezeigt, dass es nicht nur raubeinigen Egoismus gibt, sondern auch eine andere Realität. Eine Realität, die eben auch möglich ist und einen anderen Weg weist. Und dies, obgleich Markus Wülfing als Anlageberater eigentlich von der Wirtschaftsseite her kommt. Aber auch er ist nach dem Lesen des englischen Originaltextes zu dem Schluss gekommen, dass eine Übersetzung ins Deutsche der Mühe wert sei. Und nicht nur dies: Er hat, auch vor dem Hintergrund seines fachlichen Wissens, für das gesamte Buch Fußnoten verfasst, die die Abkürzungen und ungewohnten Fachbegriffe für den mit dem Thema noch nicht so vertrauten Leser verständlich machen.

In der Folgezeit entstand ein ständiger Austausch, über Definitionen, den Buchtitel und andere Details. Und ein immer größer werdender Kreis von Freunden beteiligte sich an den notwendigen Arbeitsschritten: Korrekturen, Gestaltung, Begriffsfindung, Schriftart, Schriftgröße und vieles mehr.

Eigentlich habe ich den Eindruck, dass die Art und Weise, wie dieses Buch entstanden ist, durch die Zusammenarbeit

einer Gruppe, um einer Sache Willen, vielleicht schon das Wesentliche ist. Wesentlich insofern, als dass der Entstehungsprozess dieses Buches im Kleinen etwas von dem spiegelt, worum gerade vielerorts und nicht zuletzt auch in der Bewegung des Weltsozialforums gerungen wird: der Suche nach Wegen zu einer gerechteren Welt.

*Jens Loewe, Herausgeber*

## | Einleitung

Die Globalisierung ist zum bestimmenden Faktor der heutigen Zeit geworden. Obwohl Befürworter und Anhänger dieses Prozesses stets die mit ihm verbundenen Chancen und Vorteile betonen, hat sich heute jedoch eine zunehmende Ernüchterung breit gemacht – und das gilt nicht nur für viele politisch engagierte Vertreter der Entwicklungsländer, sondern auch für die Gemeinschaft der Nichtregierungsorganisationen (NGOs)<sup>1</sup> der südlichen und nördlichen Hemisphäre. Das Scheitern der WTO<sup>2</sup> Ministertagung von Seattle im Dezember 1999 ist ein Symptom dieser Desillusionierung.

---

<sup>1</sup> Abkürzung engl. für: *Non-governmental Organizations*

<sup>2</sup> Abkürzung engl. für: *World Trade Organization* (dt.: Welthandelsorganisation): 1995 im Anschluss an die Uruguay-Runde des GATT (s.u.) gegründete Organisation mit 144 Mitgliedsstaaten und Sitz in Genf. Eine der wichtigsten Aufgaben der WTO besteht in der Umsetzung der unter dem GATT geschlossenen Handelsvereinbarungen und der Kontrolle ihrer Einhaltung durch die jeweiligen Mitgliedsstaaten. In dieser Funktion übt sie, ebenso wie die Weltbank und der Internationale Währungsfonds (IWF), einen reglementierenden Einfluss auf nationale politische Entscheidungsprozesse vieler Entwicklungsländer aus, die sich dadurch teilweise in ihren Selbstbestimmungsrechten beschnitten fühlen.

Hier setzt auch Martin Khors Kritik an, der im Übrigen die UN-Konferenz für Handel und Entwicklung, UNCTAD (s.u.) als internationales Beratungs- und Überwachungsgremium für globale Handelsfragen bevorzugt, da seiner Erfahrung nach die Interessen der Entwicklungsländer in diesem Gremium besser repräsentiert sind. Ihr werden heutzutage jedoch fast nur noch Studien- und Beratungsfunktionen zugewiesen.

### Zeichen zur schnellen Orientierung

Das Herausgeberteam verwendet im Folgenden zwei Zeichen:

- ★ Der Stern bezeichnet Textstellen (Auflistungen, Abschnitte, Kapitel usw.), die **Martin Khor** ausdrücklich als **Vorschläge** benennt.
- Der Punkt bezeichnet **Auflistungen aller Art**.

Die Gründe für den Wahrnehmungs- und Einschätzungswandel sind zahlreich. Zu den wichtigsten Faktoren zählen: Erstens die Tatsache, dass es den meisten Entwicklungsländern keinen substanziellen Vorteil gebracht hat, ihre Märkte zu öffnen – und das trotz der immer wieder öffentlichkeitswirksam behaupteten Export- und Einkommensgewinne. Zweitens die wirtschaftlichen Verluste und sozialen Verwerfungen, die die rasante Liberalisierung des Finanzwesens und des Handels in vielen Entwicklungsländern verursacht haben. Drittens die wachsende Ungleichheit in der Verteilung von Reichtum und Chancen der Globalisierung sowie viertens die Erkenntnis, dass umweltpolitische, soziale und kulturelle Probleme durch die globale freie Marktwirtschaft noch verschärft worden sind.

Dieses Buch untersucht die Grundzüge der ökonomischen Globalisierung, einige ihrer zentralen Aspekte (Liberalisierung der Finanzmärkte, des Handels und der Investitionen) sowie ihre neuesten Entwicklungen und deren Bedeutung für den Süden. Es beinhaltet außerdem Vorschläge und Anregungen, wie negative Auswirkungen der Globalisierung verringert werden könnten. Dabei wird besonderes Gewicht auf die Frage gelegt, was die Staaten des Südens auf nationaler und internationaler Ebene tun können, um durch ein besseres Management die Risiken an der Schnittstelle zwischen nationaler und globaler Wirtschaft zu reduzieren. Obwohl Globalisierung natürlich zunächst einmal durch technischen Fortschritt, wie zum Beispiel im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie, ermöglicht und beeinflusst worden ist, vertrete ich hier dennoch den Standpunkt, dass dieser Prozess maßgeblich durch die Wahl bestimmter politischer Programme und Ziele – auf nationaler wie auf internationaler Ebene –

initiiert und vorangetrieben wird, und dass dies in den letzten Jahren zu einer rapiden Liberalisierung in den Bereichen Finanzen, Handel und Investitionen geführt hat. Die Entwicklungsländer sind dabei zweifelsohne stark von diesem rasanten Integrationsprozess betroffen, aber die Entscheidungsprozesse, die zu den oben genannten Zielsetzungen geführt haben, wurden hauptsächlich von Regierungen der Industrienationen bestimmt oder aber von internationalen Institutionen, die vorwiegend unter deren Kontrolle und Einfluss stehen.

Die Welle internationaler Finanzkrisen, die 1997 mit den Vorkommnissen in Südostasien begann<sup>3</sup>, sowie die weit verbreiteten Zweifel an der Angemessenheit der Standardrezepte, mit denen internationale Finanzinstitutionen auf diese Krise reagierten, und schließlich das Scheitern der WTO Konferenz von Seattle haben einen Prozess beschleunigt, in dessen Verlauf die orthodoxen politischen Konzepte der Globalisierung und Liberalisierung von Grund auf neu überdacht werden.

Diese veränderte Denk- und Betrachtungsweise, der im Februar 2000 ein Forum auf der 10. Sitzung der Welthandelskonferenz (UNCTAD<sup>4</sup> X) in Bangkok eingeräumt wurde, gibt

<sup>3</sup> Wirtschafts- und Währungs Krise einiger ostasiatischer Staaten (Thailand, Indonesien, Malaysia u.a.), die wie ein Flächenbrand auf andere Länder der Region übergriff und bis nach Brasilien und Russland ausstrahlte. Für Details siehe Kapitel III, J+K und Anm. 42.

<sup>4</sup> Abkürzung engl. für: *United Nations Conference on Trade and Development*. (dt.: Welthandels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen). 1964 auf Wunsch der Entwicklungsländer gegründetes, ständiges Sonderorgan der Vereinten Nationen mit Sitz in Genf. Oberstes Gremium ist die i.d.R. alle vier Jahre tagende Vollversammlung der Mitglieder. Die Aufgaben der UNCTAD überschneiden sich teilweise mit denen des GATT und der WTO (s.u.) bzw. kollidieren mit diesen aus dem Blick-

dem Süden die Chance, eine aktivere Rolle zu spielen, und zwar nicht nur bei der Bewertung aktueller Tendenzen der Weltwirtschaft und deren Folgen für die Entwicklungsländer sowie bei etwaigen Veränderungsbemühungen, sondern auch hinsichtlich individueller oder kollektiver Maßnahmen zur Entwicklung eigener, angemessener politischer Konzepte und geeigneter Verhandlungsstrategien (UNCTAD 2000).

Nach dieser kurzen Einführung gliedert sich das Buch in fünf Abschnitte. Im ersten Kapitel wird ein Überblick über die Hauptcharakteristika der Globalisierung gegeben, zu denen vor allem die ökonomische Liberalisierung, die Globalisierung politischer Programme und die Unausgewogenheit des gesamten Prozesses samt seiner negativen Auswirkungen zählen. Die nächsten drei Kapitel befassen sich mit den wesentlichen Bereichen der wirtschaftlichen Globalisierung. Im zweiten Kapitel werden die Liberalisierung des Handels, einige aktuelle Erkenntnisse über dessen Auswirkungen sowie neue Entwicklungen innerhalb der WTO diskutiert. Das dritte Kapitel befasst sich zum einen mit der Liberalisierung der Finanzmärkte einschließlich der jüngsten Welle von Finanzkrisen, und zum anderen mit den Risiken extrem schwankungsanfälliger,

---

winkel der Entwicklungsländer. Sie umfassen: Förderung des internationalen Handels (mit Ausrichtung auf eine gestärkte Position der Entwicklungsländer), Festlegung von Grundsätzen und Maßnahmen für internationale Handelsbeziehungen sowie Förderung von multilateralen Handelsabkommen und Harmonisierung der Handels- und Entwicklungspolitik verschiedener Regierungen. Innerhalb der UNCTAD haben sich die afro-asiatischen und lateinamerikanischen Mitgliedsstaaten zur sog. „Gruppe der 77“ zusammengeschlossen. In ihr stimmen sie ihre Forderungen ab und koordinieren ihr Vorgehen bei UNCTAD-Konferenzen.

kurzfristiger Kapitalbewegungen und mit den Mängeln des gegenwärtigen Finanzsystems. Im vierten Kapitel werden dann die Liberalisierung der internationalen Investitionstätigkeit, die Struktur ausländischer Direktinvestitionen (ADI<sup>5</sup>) und die Implikationen bestimmter Vorschläge und Bestrebungen für ein internationales Investitionsabkommen behandelt. In den Kapiteln zwei, drei und vier wird darüber hinaus betrachtet, welche Erkenntnisse aus den bisherigen Erfahrungen mit der Liberalisierung gewonnen werden können, und es werden Vorschläge zur Verbesserung der Situation gemacht. Im fünften Kapitel werden schließlich einige allgemeine Schlussfolgerungen gezogen und grundlegende Anregungen gegeben.

---

<sup>5</sup> Engl.: *Foreign Direct Investment*, FDI

I. Kapitel

DER  
GLOBALISIERUNGS-  
PROZESS

## 4 | Die Liberalisierung von Handel, Finanzen und Investitionen

Die ökonomische Globalisierung ist keine neue Entwicklung. Schon seit fünfhundert Jahren, und besonders während der Kolonialzeit, haben Unternehmen aus den wirtschaftlich entwickelten Staaten ihren Einflussbereich in allen Regionen der Erde durch Handels- und Produktionsaktivitäten immer weiter ausgedehnt. Während der letzten zwei bis drei Jahrzehnte hat sich dieser Prozess jedoch sehr beschleunigt. Dabei haben verschiedene Faktoren, wie etwa der technologische Fortschritt, eine wichtige Rolle gespielt. Vor allem ist die gesamte Entwicklung jedoch durch eine Welle ökonomischer Liberalisierungsmaßnahmen vorangetrieben worden.

Die wichtigsten Aspekte dieser wirtschaftlichen Globalisierung sind: die Zerschlagung nationaler Barrieren, die internationale Ausweitung von Handels-, Finanz- und Produktionsaktivitäten sowie die hierdurch wachsende Macht transnationaler Unternehmen und internationaler Finanzinstitute. Und obwohl dieser Vorgang ein sehr unausgewogener Prozess ist, bei dem

sich das gesteigerte Handels- und Investitionsvolumen auf einige wenige Länder konzentriert, sind doch beinahe alle Nationen gleichermaßen stark von ihm betroffen. So mag zum Beispiel ein Staat mit niedrigem Pro-Kopf-Einkommen nur einen äußerst geringen Beitrag zum Welthandel leisten; aber Preisverschiebungen im Bereich seiner Exportgüter oder eine veränderte Nachfrage können für ihn genauso enorme wirtschaftliche und soziale Konsequenzen haben wie eine Politik des rapiden Abbaus seiner Einfuhrzölle. Ein solcher Staat mag zwar nur eine marginale Rolle im Welthandel spielen, aber dieser Welthandel kann trotzdem massiv auf ihn einwirken, in manchen Fällen sogar um ein Vielfaches massiver als auf die meisten entwickelten Industrienationen.

Die Liberalisierung nationaler Volkswirtschaften von außen führt zur Zerschlagung von staatlichen Geschäfts- und Handelsbeschränkungen und mündet in die größere Öffnung eines Landes und seine weiter reichende Eingliederung in den Weltmarkt. In den meisten Staaten werden solche Barrieren in den folgenden drei Bereichen aufgehoben: Finanzen und Finanzmärkte, Handel und ausländische Direktinvestitionen.

Von diesen drei Aspekten der Liberalisierung (Finanzen, Handel und Investitionen) ist die Entwicklung im Bereich der Finanzen am weitesten vorangetrieben worden. Hier hat es einen fortlaufenden und immer umfassenderen Prozess des Abbaus von Kontrollen des Kapitalverkehrs und der Finanzmärkte gegeben. Das Ende des Bretton-Woods-Systems<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Mit Bretton-Woods-System bezeichnet man die internationale Währungs- und Wirtschaftsordnung, die nach dem Zweiten Weltkrieg maßgeblich von den USA und Großbritannien entwickelt wurde. Ihr geistiger Vater war der britische Ökonom John Maynard Keynes, einer

1972–1973 hat zu einer Öffnung des internationalen Devisenhandels geführt, der seither in atemberaubender Weise expandiert ist. Das Handelsvolumen an den Devisenmärkten der Welt steigerte sich von durchschnittlich 15 Milliarden US-Dollar pro Tag im Jahre 1973 bis auf über 900 Milliarden US-Dollar im Jahre 1992. Heute beträgt es weit über 1.000 Milliarden US-Dollar täglich. Die weitaus meisten dieser Trans-

---

der führenden Theoretiker der neuzeitlichen Nationalökonomie. Im Juli 1944 fand in Bretton Woods, einem Badeort an der amerikanischen Ostküste, eine Konferenz von Wirtschaftswissenschaftlern und Diplomaten aus 44 Nationen statt, die Keynes Anregungen aufnahm und umsetzte. Im Ergebnis führte dies zur Gründung des Internationalen Währungsfonds (IWF, siehe Anm. 13) und der Weltbank (siehe Anm. 12). Außerdem erklärte man den US-Dollar zur Leitwährung des internationalen Handels. Sein Wert wurde fest an einen so genannten Goldstandard geknüpft, was bedeutete, dass der Bargeldumlauf an die Goldreserven des Landes gekoppelt war und dass die Umtauschkurse der einzelnen Währungen im Verhältnis zum US-Dollar in Gold fixiert wurden. Ziel dieser Maßnahme war es, ein System stabiler Wechselkurse zu garantieren, dass übermäßigen Kapitalbewegungen aus rein spekulativen Interessen (Währungskursgewinne) die Grundlage entzog. Denn Keynes hatte genau darin einen der Faktoren erkannt, der zur schweren Weltwirtschaftskrise der 30er Jahre beigetragen hatte. Das Bretton-Woods-System hatte bis Anfang der 70er Jahre Bestand. Die Veränderung, auf die sich Martin Khor hier bezieht, ist die Aufkündigung jenes Goldstandards durch die Regierung Nixon im Jahre 1971. Denn infolge des Vietnamkrieges war der Finanzbedarf der USA enorm angestiegen und wurde durch eine inflationäre Geldpolitik gedeckt. 1973 gingen daraufhin auch alle anderen großen Handelsnationen zu flexiblen Wechselkursen über. Hierdurch vergrößerten sich die Wertschwankungen des Dollars und der übrigen Währungen erheblich und es begann ein spekulationsgetriebener internationaler Devisenhandel, der sich diese enorm gestiegenen Schwankungen zu Nutze machte.

aktionen sind spekulativer Natur. Schätzungen zufolge wird nur ein äußerst geringer Teil (weniger als 2 %) des Devisenhandels für tatsächliche Zahlungen benötigt.

Durch die wechselseitige Abhängigkeit der Finanzmärkte und Wirtschaftssysteme sowie die enormen Geldströme haben sich allseits Befürchtungen bezüglich der Instabilität und Anfälligkeit dieses Systems verstärkt. Das Risiko seines teilweisen oder völligen Zusammenbruchs ist enorm gestiegen, da einzelne Fehler oder Fehlleistungen in einer bestimmten Region weit reichende Erschütterungen zur Folge haben können.

Ganz konkret hat die Furcht vor einer möglichen Weltfinanzkrise durch die dramatischen Ereignisse an Aktualität gewonnen, die in der zweiten Hälfte des Jahres 1997 in einigen ostasiatischen Staaten<sup>7</sup> begannen und von dort aus auf Russland, Brasilien und andere Länder übergriffen. Für viele Regionen entwickelten sich daraus schlimmste Finanzkrisen und die größte Rezession seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges.

Auch die Liberalisierung des Welthandels hat schrittweise zugenommen, aber nicht in dem gleichen rasanten Tempo wie die Liberalisierung der Finanzmärkte. Die weltweiten Exporte steigerten sich von 61 Milliarden US-Dollar im Jahre 1950 auf 315 Milliarden US-Dollar im Jahre 1970 und 3.447 Milliarden US-Dollar in 1990. Der Anteil der weltweiten Exporte am Welt-Bruttoinlandsprodukt (BIP) nahm von ungefähr 6 % im Jahre 1950 über 12 % in 1973 bis auf 16 % im Jahre 1992 zu (Nayyar, 1997). Sowohl in den Industriestaaten als auch in den Entwicklungsländern wurde die wachsende Rolle des Handels begleitet von einem allgemeinen Abbau der Zollschranken.

<sup>7</sup> siehe Anm. 3 und Kapitel III, B+C, sowie Anm. 42

Hierfür waren zum einen individuelle politische Entscheidungen und zum anderen eine ganze Reihe von Verhandlungsrunden zum Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen GATT<sup>8</sup> verantwortlich. Im Widerspruch hierzu erheben jedoch die Industrienationen auch heute immer noch hohe Zölle beispielsweise auf landwirtschaftliche Erzeugnisse, Textilien und bestimmte Industrieprodukte – also genau in den Bereichen, in denen Entwicklungsländer einen relativen Wettbewerbsvorteil besitzen. Darüber hinaus haben die Industrieländer auch in verstärktem Maße nicht tarifäre, das heißt nicht zollgebundene Handelshemmnisse<sup>9</sup> aufgebaut, die den Zugang der Entwicklungsländer zu ihren Märkten erschweren.

<sup>8</sup> Abkürzung engl. für: *General Agreement on Tariffs and Trade*. Aufgabe dieses, unter dem Eindruck des Zweiten Weltkriegs 1948 in Kraft getretenen Abkommens war die Hebung des Lebensstandards und die Verwirklichung der Vollbeschäftigung in allen beteiligten Ländern durch den Abbau von Handelsbeschränkungen mittels gegenseitiger Herabsetzung von Zöllen und Beseitigung mengenmäßiger Beschränkungen der Ein- und Ausfuhr. Des Weiteren wurde die Prüfung und Beilegung von Handelsstreitigkeiten und die Schaffung eines GATT-Handelskodexes beschlossen. Da alle weiter gehenden Versuche zur Etablierung einer internationalen Handelsorganisation bisher gescheitert sind, ist das GATT das einzige Abkommen zur Begründung einer internationalen Welthandelsordnung. Die Ausgestaltung dieses GATT hat sich seit 1948 über acht Verhandlungsrunden (sog. Zollrunden) erstreckt, deren bisher letzte die sog. Uruguay-Runde (siehe Anm. 16) von 1986–1994 war. Obwohl die Anwendung des GATT de jure immer noch bloß vorläufig ist und die Übereinkunft im strengen Sinne nur ein multilaterales Handelsabkommen darstellt, ist es de facto jedoch längst eine internationale Organisation mit Sitz und Sekretariat in Genf (siehe auch WTO).

<sup>9</sup> wie z.B. Subventionen oder Selbstbeschränkungsabkommen

Schließlich hat es auch im Bereich ausländischer Direktinvestitionen, der so genannten ADI, einen beständigen Prozess der Liberalisierung gegeben, der aber auch hier bei weitem geringer ausfiel als auf den Finanzmärkten. Ein großer Teil dieser Steigerung ist auf Bewegungen zwischen den fortgeschrittenen Industrienationen selbst zurückzuführen. Seit den frühen 90er Jahren ist jedoch auch der Anteil der ADI in den Entwicklungsländern relativ zum weltweiten Gesamtbetrag gestiegen. In den Jahren 1991–1995 betrug er durchschnittlich 32 % verglichen mit 17 %, in der Periode von 1981–1990. Dieser Zuwachs verläuft zeitlich parallel mit den Liberalisierungsmaßnahmen, die die meisten Entwicklungsländer in den letzten Jahren hinsichtlich ausländischer Direktinvestitionen vorgenommen haben. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass sich ein großer Teil dieser ADI auf einige wenige Entwicklungsnationen konzentriert. Besonders die am wenigsten entwickelten Staaten, LDCs<sup>10</sup>, verzeichnen nur sehr geringe ADI-Zuflüsse, obwohl auch sie ihre ADI-Bestimmungen gelockert haben. Von daher sind ADI für die meisten Entwicklungsländer keine bedeutende Quelle externer Finanzierung, und das wird sich aller Wahrscheinlichkeit nach auch in den nächsten Jahren nicht wesentlich ändern.

Ein Hauptmerkmal der Globalisierung ist die wachsende Konzentration und Monopolisierung ökonomischer Macht in

<sup>10</sup> LDC steht hier für Least Developed Country. Abweichend zu Martin Khors Gebrauch dieser Abkürzung hat sich zur weiteren Differenzierung auch folgende Unterscheidung eingebürgert: DC für Developing Country (normales Entwicklungsland), teilweise auch als LDC, Less Developed Country (weniger entwickeltes Land) bezeichnet, in Abgrenzung zu den LLDC (am wenigsten entwickeltes Land).

den Händen von international tätigen Unternehmen sowie global agierenden Finanzgesellschaften und Fonds. Dieser Prozess wird als „Transnationalisierung“ bezeichnet. In seinem Verlauf kontrolliert eine immer kleinere Anzahl transnationaler Konzerne einen immer größeren und ständig wachsenden Teil der weltweiten ökonomischen Ressourcen, Produktionskapazitäten und Märkte. Während früher eine multinationale Firma üblicherweise den Markt für ein einzelnes Produkt dominierte, produziert ein transnationales Unternehmen heute eine immer größer werdende Vielzahl von Waren und Dienstleistungen oder handelt mit ihnen. Durch Fusionen und Firmenübernahmen beherrschen immer weniger TNCs<sup>11</sup> einen immer größeren Teil der Weltmärkte, sei es im Bereich der Rohstoffe, der Fabrikzeugnisse oder der Dienstleistungen. Die 200 größten Unternehmen der Welt vereinigten 1982 einen Gesamtumsatz von 3.050 Milliarden US-Dollar auf sich, was damals 24 % des Welt-BIP (12.600 Milliarden US-Dollar) entsprach. Bis zum Jahre 1992 hatte ihr Umsatz eine Größenordnung von 5.860 Milliarden US-Dollar erreicht, wodurch ihr Anteil am Welt-BIP (21.900 Milliarden US-Dollar) auf 26,8 % gestiegen war (Clairmont, 1996: S. 39)

## B | Die Globalisierung politischer Prozesse

Das vielleicht wichtigste und herausragendste Merkmal des gegenwärtigen Globalisierungsprozesses ist die „Globalisierung“ nationaler Politik und staatlicher Entscheidungsprozesse. Gestaltungsbereiche wie etwa Wirtschaft, Sozialwesen, Kultur

<sup>11</sup> Abkürzung engl. für: *Transnational Corporations*

oder Technologie, die bis vor kurzem noch der Jurisdiktion von Staaten und Repräsentanten ihrer Einwohner unterstanden, sind nun verstärkt in den Einflussbereich internationaler Organisationen und Konferenzrunden oder großer Privatunternehmen und Finanzmogule geraten. Dies hat zu einer Erosion nationalstaatlicher Souveränität geführt und die Möglichkeiten von Regierungen und Bürgern stark eingeschränkt, zwischen verschiedenen Alternativen in der Wirtschafts-, Sozial- und Kulturpolitik zu wählen.

Die meisten Entwicklungsländer besitzen heute nur noch wenig Spielraum zur autonomen Gestaltung ihrer Politik; dafür mussten sie Konzepte auswärtiger Organisationen übernehmen, die potenziell große Nachteile für sie besitzen. Die Industriestaaten, in denen die maßgeblichen Akteure der Weltwirtschaft ihren Sitz haben, bestimmen hingegen die politischen Entscheidungsprozesse und Programme der internationalen Wirtschaftsorganisationen. Sie sind durch ihre Kapazitäten leichter in der Lage, die Kontrolle sowohl über ihre eigene nationale Politik als auch über die Politik und die Praktiken internationaler Institutionen sowie über das globale System im Ganzen zu behalten. Und innerhalb der Industriestaaten gilt, dass dort große Unternehmen viele politische Entscheidungsprozesse bestimmen, auf Kosten der hoheitlichen Rechte des Staates oder der Einflussmöglichkeiten politischer und sozialer Führer.

Diese Erosion nationaler Gestaltungsmacht ist zum großen Teil Folge der Liberalisierung von Märkten und des technologischen Fortschritts. So haben es zum Beispiel der freie Kapitalverkehr, die enormen Geldsummen, die hier bewegt werden, und die ungehinderte Macht der großen Akteure und Spieler in diesem Bereich für manche Länder schwer gemacht, den

Außenwert ihrer Landeswährung und die Kapitalströme in und aus ihrem Währungsraum zu kontrollieren. Transnationale Unternehmen und Finanzinstitutionen, die den ökonomischen Handlungsspielraum vieler, wenn nicht gar der meisten Regierungen übertreffen, werden durch ihre enormen Mittel in die Lage versetzt, großen Einfluss auf die Gestaltung der Politik in zahlreichen Ländern zu nehmen. Auf der technischen Ebene verkomplizieren oder verunmöglichen manche Entwicklungen die Formulierung und Durchsetzung eigenständiger kulturpolitischer Konzepte. Die Einführung des Satellitenfernsehens in Kombination mit der relativ leichten Verfügbarkeit kleiner Empfänger oder die Verbreitung des Internets mit seinen Möglichkeiten erschweren es vielen Regierungen, die Kultur- oder Kommunikationspolitik ihres Landes zu bestimmen oder den Informationsfluss und die Verbreitung kultureller Produkte zu kontrollieren.

Ein anderer, vielleicht sogar noch wichtigerer Aspekt ist in den jüngsten Entwicklungen zu sehen, die dazu geführt haben, dass sich globale Institutionen immer weiter reichende politische und judikative Gestaltungskompetenzen aneignen, die traditionell den Regierungen und der Jurisdiktion der Nationalstaaten unterstanden. Diese Regierungen müssen heute politische Programme umsetzen, die den Entscheidungen und Regeln jener internationalen Institutionen unterliegen, deren wichtigste die Weltbank<sup>12</sup>, der Internationale Währungsfonds

<sup>12</sup> Die Weltbank wurde im Rahmen der Währungs- und Finanzkonferenz der Vereinten Nationen 1944 in Bretton Woods gegründet. Anfänglich sollte sie ihre Mittel überwiegend zum Wiederaufbau Europas einsetzen. Nach Anlaufen des Marshall-Plans im Jahre 1948 verlegte sie das Schwergewicht ihrer Tätigkeit jedoch auf die wirtschaftliche Förderung der

(IWF, engl.: IMF)<sup>13</sup>, und die WTO sind.

Entwicklungsländer. Ihre Aufgabe lautete damals: Vergabe von Darlehen und Gewährung von technischer Hilfe für entwicklungsbezogene Projekte sowie Koordinierung von Entwicklungshilfe. Dieser keynsianisch geprägte Gründungsimpuls erhielt jedoch eine deutlich andere Ausrichtung, als im Laufe der 80er Jahre ein Paradigmenwechsel stattfand. Seit der Thatcher- und Reagan-Ära wurde auch das Handeln der Weltbank zunehmend von monetaristischem Gedankengut bestimmt. Gerät ein Entwicklungsland in wirtschaftliche Schwierigkeiten, obliegt es der Weltbank heute, ihm Auflagen für ein Strukturanpassungsprogramm (SAP) zu machen. Die theoretische Grundlage dieser Programme sind die so genannten Armutsbekämpfungsstrategie-Papiere (PRSP, engl. für *Poverty Reduction Strategie Papers*), die in der Regel neoliberale Wirtschaftskonzepte enthalten und die betroffenen Länder zur Öffnung und Liberalisierung ihrer Märkte zwingen. Widersetzt sich ein Land diesen Auflagen, erhält es keine weitere Unterstützung.

Was von den Entwicklungsländern überdies kritisiert wird, ist die interne Machtstruktur der Weltbank, die den Industriestaaten einen entscheidenden Einfluss sichert: Oberstes Organ ist der jährlich tagende Gouverneursrat, in den jedes Mitglied einen Gouverneur und einen Stellvertreter entsendet, die im Wesentlichen nach den Kapitalanteilen ihrer Länder abstimmen. Die fünf größten Anteilseigner und damit auch Kapitalgeber sind: USA, Japan, Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Ihre Vertreter besitzen mithin auch die größten Stimmrechte.

<sup>13</sup> Engl.: *International Monetary Fund*, IMF: Im Rahmen der Währungs- und Finanzkonferenz der Vereinten Nationen 1944 in Bretton Woods gegründete Organisation, deren Hauptaufgabe nach Keynes ursprünglich darin bestand, (Entwicklungs-)Staaten, deren Handels- und Zahlungsbilanz Defizite aufwiesen, Überbrückungskredite zur Verfügung zu stellen. Dabei sollten diese Gelder ausdrücklich im Sinne einer antizyklischen Wirtschaftspolitik dazu verwendet werden, die Investitionen des Staates auszuweiten, um dadurch die Wirtschaft anzukurbeln. Ähnlich wie bei der Weltbank kam es im Laufe der 80er Jahre jedoch auch beim IWF zu einem diametralen Wechsel der wirtschaftspolitischen Ausrich-

Zwar gibt es auch noch andere bedeutende internationale Organisationen, vor allem die Vereinten Nationen mit ihren Organen, Weltkonferenzen, Verträgen und Abkommen. Doch haben die UN in den letzten Jahren einen großen Teil ihres gestalterischen und operativen Einflusses auf wirtschaftliche und soziale Fragen verloren, wohingegen Macht und Autorität von Weltbank, IWF, GATT und WTO in entsprechendem Umfang zunahmen.

Die Bretton Woods Organisationen<sup>14</sup>, Weltbank und IWF, besitzen in den meisten Entwicklungs- und Schwellenländern eine enorm starke Position, da diese von ihren Krediten abhängig sind. Vor allem diejenigen Länder, die eine Umschuldung ihrer Darlehen benötigen, müssen so genannte Strukturanpassungsprogramme (SAPs<sup>15</sup>) umsetzen, die vor allem in den beiden Washingtoner Institutionen entworfen werden. Solche SAPs beziehen sich auf makroökonomische Zielvorstellungen und schließen seit neuestem auch sozial- und strukturpolitische Bereiche wie zum Beispiel Privatisierung, Finanzpolitik, Aktienrecht und die Organisationsform von Unternehmen mit ein. Der Mechanismus, der die Auszahlung von Krediten an die Erfüllung solcher politisch-ökonomischer Programme knüpft,

tung hin zum Neoliberalismus. Seitdem werden Entwicklungsländer, die im Falle einer Krise den Fonds um Hilfe bitten, dazu genötigt, streng monetaristische Maßnahmen zu ergreifen. (Das bedeutet u.a., dass sie ihren Staatshaushalt extrem einschränken und selbst auf existenznotwendige Unterstützungsmaßnahmen für die arme Bevölkerung verzichten müssen.) Und ähnlich der Weltbank werden auch die Entscheidungsgremien des IWF von den Mitgliedern mit den höchsten Einzahlungsquoten, mithin also von den Industriestaaten, bestimmt. Die USA besitzen als einziges Land sogar eine Sperrminorität.

<sup>14</sup> siehe Anm. 6

<sup>15</sup> Abkürzung engl. für: *Structural Adjustment Programmes* (s. Anm.12)

ist das Hauptinstrument, mit dessen Hilfe die Entwicklung innerhalb verschuldeter Staaten in Richtung Liberalisierung, Privatisierung, Deregulierung und Rückzug des Staates aus wirtschaftlichen und sozialen Aktivitäten vorangetrieben wird. Die Regierungen des Nordens haben auf diese Weise Kreditbestimmungen zum entscheidenden Vehikel erkoren, um die globale Verbreitung der von ihnen bevorzugten makroökonomischen Strukturkonzepte durchzusetzen.

Des Weiteren hat die Uruguay-Runde<sup>16</sup> zu einer großen Ausweitung der Machtbefugnisse des GATT-Systems geführt. Die unter der Ägide der GATT-Nachfolgeorganisation WTO erzielten Vereinbarungen überschreiten die Grenzen der alten Ordnung und entfalten ihren Reglementierungsdruck in völlig neuen Bereichen. Hierzu zählen unter anderem: Dienstleistungen, Schutzrechte geistigen Eigentums, Landwirtschaft und handelsbezogene Investitionsmaßregeln. Dabei bestätigen mehrere Untersuchungen, dass die aus der Uruguay-Runde hervorgegangene Vereinbarung zur Schaffung der WTO einen nach dem Völkerrecht ungleichen Vertrag darstellt und dass die Beschlüsse der WTO sowie ihr System einschließlich der Struktur der Entscheidungsprozesse den Interessen des Südens

<sup>16</sup> (siehe auch Anm. 8): Achte Verhandlungsrunde des GATT zwischen 1986–1994. Problematisch waren besonders: 1. Die Frage einer Reform der nationalen Agrarpolitik und der internationalen Öffnung der Agrarmärkte in den USA, Japan und der EU. 2. Die Abgrenzung des zu liberalisierenden internationalen Handels mit Dienstleistungen. 3. Die Kodifizierung eines Schutzes intellektueller Eigentumsrechte. Abgesehen von Unstimmigkeiten zwischen den USA und der EU in Einzelfragen fühlten sich besonders die Entwicklungsländer von den Entscheidungen, die in den drei genannten Bereichen getroffen wurden, benachteiligt.

zuwiderlaufen. Die heute gültigen Vereinbarungen verpflichten die Mitgliedsländer jedoch, ihre innerstaatliche Politik und Gesetzgebung an die Vorgaben der WTO anzupassen.

Bei Nichteinhaltung kann es dazu kommen, dass im Rahmen des verbindlich vorgeschriebenen Streitschlichtungsverfahrens Export-Handelssanktionen gegen ein Land verhängt werden. Dadurch besitzt die WTO einen äußerst effektiven Durchsetzungsmechanismus, und nationalen Regierungen bleibt kaum eine andere Wahl, als den Verpflichtungen und Auflagen innerhalb des sehr weit gefassten Geltungsbereichs der WTO-Bestimmungen nachzukommen. Dies hat zur Folge, dass ein großer Teil der nationalen Wirtschaftspolitik von Entwicklungsländern nicht mehr auf Ebene des Parlaments, des Kabinetts oder der Verwaltung festgelegt wird, sondern im Rahmen von WTO-Verhandlungen.

Den Regierungen des Nordens geht dies jedoch noch nicht weit genug. Daher unternehmen sie den Versuch, die quasi gesetzgeberische Macht der WTO auch noch auf folgende Bereiche auszudehnen: Wettbewerbspolitik, die Rechte ausländischer Investoren, das öffentliche Beschaffungswesen sowie arbeitsrechtliche und ökologische Standards. Je umfassender jedoch der von der WTO zu beeinflussende Themenkatalog wird, desto mehr engen sich die innenpolitischen Handlungs- und Gestaltungsspielräume der Staaten des Südens ein, bis sie schließlich ganz verschwinden.

Einen weiteren wichtigen Schritt in diese Richtung bedeuten die Vorschläge zu einem multilateralen Investitionsabkommen, MAI<sup>17</sup>. Die Versuche, ein solches Abkommen im Rahmen der

<sup>17</sup> Abkürzung engl. für: *Multilateral Agreement on Investments* (dt.: Multilaterales Abkommen über Investitionen). Ein solches Investitionsabkommen

OECD<sup>18</sup> zu schließen, sind zwar bisher gescheitert, dafür gibt es aber Bestrebungen, neue Verhandlungen auf WTO-Ebene aufzunehmen. Das ursprüngliche MAI-Abkommen hätte es den Unterzeichnerstaaten zur Auflage gemacht, die Schranken gegen den Markteintritt und die Geschäftstätigkeit ausländischer Unternehmen in fast allen Bereichen aufzuheben. Des Weiteren hätten sie diesen Gesellschaften die Möglichkeit zu umfassenden Kapitalbeteiligungen an einheimischen Firmen einräumen und ausländischen Investoren mindestens dieselben Bedingungen garantieren müssen wie inländischen Kapitalgebern und Unternehmen. Außerdem sollte es keine Kontrolle ein- und ausfließender Kapitalströme mehr geben, und Auflagen bezüglich eines Technologietransfers oder anderer sozialer Zielsetzungen wären untersagt gewesen. Ein solches MAI-Abkommen oder andere, ähnlich gelagerte Vereinbarun-

ist zwischen 1995 und 1998 zwar von den Mitgliedsstaaten der OECD (s.u.) diskutiert, bisher aber nicht ratifiziert worden, was nicht zuletzt auch an Meinungsverschiedenheiten zwischen den USA und der EU lag.

<sup>18</sup> Abkürzung engl. für: *Organisation for Economic Cooperation and Development* (dt.: Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung). 1960 gegründete Nachfolgeinstitution der 1948 errichteten Organisation für europäische wirtschaftliche Zusammenarbeit (OEEC). Ihr gehören alle wichtigen westlich orientierten Industrienationen an. Neben der Förderung der Wirtschaftsentwicklung innerhalb der Mitgliedsländer gehört es auch zum Aufgabenbereich der OECD, deren Entwicklungshilfe zu verstärken (Zielmarke: 1 % des Bruttonationalprodukts, was jedoch von keinem Land erreicht wird), zu koordinieren und die Vergabebedingungen für Gelder festzulegen. Da es sich bei der OECD noch deutlicher als bei Weltbank, IWF, und GATT/WTO um eine von den Industrienationen bestimmte Organisation handelt, empfinden die Entwicklungsländer diese letzte Funktion natürlich als besonders problematisch.

gen, würden ein weiteres, wichtiges Beeinflussungsinstrument darstellen, um die Entwicklungsländer dazu zu bringen, ihren Wirtschaftsraum zu öffnen – wobei in diesem Fall das Schwerkraft eindeutig auf dem Bereich der Investitionen läge.

Doch selbst wenn Weltbank, IWF, WTO und OECD die zur Zeit mächtigsten globalen Finanz- und Handelsinstitutionen darstellen, bilden die Vereinten Nationen und ihre Einrichtungen eine ebenso globale Alternative. In den letzten Jahren haben diverse UN-Weltkonferenzen zu den Themen Umweltschutz (1992), Bevölkerung (1994), soziale Entwicklung (1995), Frauen (1995), Lebensraum (1996), genetische Ressourcen (1996) und Ernährung (1996) sowie die beiden UNCTAD-Konferenzen von 1996 und 2000 stattgefunden. Die UN-Vollversammlung, die ihr nachgeordneten Organe, ihre verschiedenen Einrichtungen und Konferenzen sowie ihre rechtlich bindenden Abkommen sind viel transparenter und demokratischer gestaltet als die Beschlüsse oben genannter Organisationen. Außerdem beeinflussen auch sie – zumindest potenziell – die Inhalte nationaler Politik und der Globalisierung.

Der Umgang der UN mit ökonomischen und sozialen Fragen unterscheidet sich grundlegend von dem der WTO und den Bretton-Woods-Institutionen. Letztere setzen sich für die Macht des Marktes, für rapide Liberalisierungsschritte und für eine nur minimale Rolle des Staates ein. Im Gegensatz hierzu gehen die meisten UN-Institutionen davon aus, dass öffentliche Interventionen auf nationaler wie auf internationaler Ebene notwendig sind, um die Erfüllung von Grundbedürfnissen und die Einhaltung von Menschenrechten zu garantieren. Und sie sind der Ansicht, dass der Markt diese Aufgaben nicht allein erfüllen kann, sondern ihrer Bewältigung oft sogar im Wege steht.

Wie bereits gesagt, besitzen die Bretton-Woods-Organisationen und die WTO inzwischen jedoch erheblich mehr Macht als die UN, deren Autorität und Einfluss in sozialen und ökonomischen Fragen während der letzten Jahre immer weiter eingeschränkt wurden. Somit herrscht heute natürlich die Art von Globalisierung vor, die jene internationalen Institutionen favorisieren, wohingegen das UN-Modell höchstens noch marginalen Wert besitzt. Das Wesen des aktuellen Globalisierungsprozesses bringt dies deutlich zum Ausdruck. Die Bretton-Woods-Organisationen und die WTO setzen auf das Prinzip der Liberalisierung und das Laissez-faire-Modell des Marktes. Sie räumen kommerziellen Interessen oberste Priorität ein. Deshalb wird ihnen die Führungsrolle bei der Globalisierung politischer Programme zuerkannt. Die UN und ihre Einrichtungen stehen dagegen für das Prinzip einer Partnerschaft, in der von reicheren Ländern erwartet wird, zur Förderung der ärmeren beizutragen, und in der das Recht der Menschen auf Entwicklung und Befriedigung sozialer Bedürfnisse besondere Beachtung findet. Diese Art der Globalisierung wird gegenwärtig jedoch von den mächtigen Nationen dieser Erde nicht begünstigt und darum wurden die Einflussmöglichkeiten der UN beschnitten.

## c | Wachsende Ungleichheit und die Folgen der Globalisierung

„Globalisierung“ ist heutzutage ein äußerst unausgewogenes Geschehen, bei dem Gewinne und Verluste nicht gleichmäßig verteilt sind. Das führt zu einer Polarisierung zwischen den wenigen Ländern und Gruppierungen, die profitieren, und

den vielen Staaten und Bevölkerungsschichten, die verlieren oder an den Rand gedrängt werden. Globalisierung, Polarisierung, Marginalisierung und Konzentration von Reichtum sind unterschiedliche Facetten ein und desselben Vorgangs, in dessen Verlauf einige wenige Regionen und Staaten Investmentressourcen, moderne Technologien und Wachstum auf sich ziehen. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um Nordamerika, Europa, Japan und die ostasiatischen Schwellenländer (NICs<sup>19</sup>). Die Mehrheit der Entwicklungsländer hingegen ist entweder von diesem Prozess gänzlich ausgeschlossen oder nimmt nur sehr marginal und oft genug zum eigenen Nachteil an ihm Teil. So kann sich bei solchen Staaten die Liberalisierung von Importen beispielsweise äußerst negativ auf die Lage einheimischer Produzenten auswirken, und die Liberalisierung der Finanzmärkte birgt das Risiko heftiger Krisen.

In diesem Sinne wirkt sich Globalisierung auf verschiedene Arten von Ländern unterschiedlich aus. Dieser Vorgang lässt sich folgendermaßen zusammenfassen: Wachstum und Expansion für die wenigen führenden oder umfassend eingebundenen Länder, moderates, Schwankungen unterworfenen Wachstum in einigen Staaten, die den Versuch unternehmen, sich dem System der Globalisierung/Liberalisierung anzupassen, und schließlich Marginalisierung oder Niedergang auf Seiten der vielen Länder, die es nicht schaffen, sich aus dem Teufelskreis von niedrigen Rohstoffpreisen und Verschuldung zu befreien, die durch Liberalisierung entstandenen Probleme zu bewältigen und Exportchancen wahrzunehmen.

---

<sup>19</sup> Abkürzung engl. für: *Newly Industrialized Countries*

Die Ungleichheit und Unausgewogenheit des aktuellen Globalisierungsprozesses manifestiert sich in der schnell wachsenden Kluft zwischen Arm und Reich, Entwicklungs- und Industrienationen, Gewinnern und Verlierern.

Dem aus dem Jahre 1992 stammenden Bericht des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen, UNDP<sup>20</sup>, mit dem Titel *Human Development Report* zufolge beziehen die Bewohner der Industrienationen, die ca. zwanzig Prozent der Weltbevölkerung ausmachen, 82,7 % des gesamten Welteinkommens, wohingegen die in den ärmsten Ländern beheimateten zwanzig Prozent nur etwa 1,4 % des Gesamtbetrages erhalten (UNDP 1992). Im Jahre 1989 lag das durchschnittliche Einkommen dieser oberen zwanzig Prozent sechzig Mal höher als das der unteren zwanzig Prozent – womit sich dieser Abstand seit 1950 verdoppelt hat.

Der *Human Development Report* von 1996 weist nach, dass während der letzten drei Jahrzehnte nur fünfzehn der beobachteten Länder über hohe Wachstumsraten verfügten, während sich die ökonomische Lage in neunundachtzig anderen Staaten eher verschlechterte. In siebzig Entwicklungsländern lag das Einkommensniveau unter dem Level der 60er und 70er Jahre. „Von den ökonomischen Gewinnen haben nur einige wenige Staaten auf Kosten vieler anderer in großem Stil profitiert,“ heißt es in dem Bericht. Die fünfzehn meist asiatischen Länder haben seit 1980 Wachstumsraten genossen, die selbst bedeutend höher lagen als alles, was man aus den Zeiten der Industrialisierung des Westens kannte. Die meisten Entwicklungsländer erlitten während dieser Periode jedoch einen ökonomischen

<sup>20</sup> Abkürzung engl. für: *United Nations Development Programme*

Abstieg, der erheblich länger und schärfer war als die große Weltwirtschaftskrise der 30er Jahre. Während sich die meisten reichen Länder nach vier bis fünf Jahren relativ rasch von der Krise Anfang der 80er Jahre erholt hatten, halten die Auswirkungen dieses „verlorenen Jahrzehnts“, wie es auch genannt wird, für hunderte von Millionen Menschen in vielen Ländern Asiens, Afrikas und Lateinamerikas bis heute an. In manchen Fällen sind die Leute dort heute ärmer als vor dreißig Jahren und besitzen wenig Hoffnung auf eine rasche Verbesserung ihrer Situation.

Der von der UNCTAD herausgegebene *Trade and Development Report 1997* (TDR.97) analysiert auf detaillierte Weise diese mit dem Prozess der Globalisierung in engerem Zusammenhang stehenden, ständig wachsenden Diskrepanzen zwischen einzelnen Staaten und zwischen verschiedenen Einkommensgruppen innerhalb mancher Staaten. Er zeigt, dass die Weltwirtschaft seit den frühen 80er Jahren von einer Zunahme dieser Unterschiede geprägt ist und dass sich die Einkommenslücke zwischen Nord und Süd kontinuierlich ausgeweitet hat (UNCTAD 1997; Kapitel IV-VI). Im Jahre 1965 lag das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in den führenden G7-Industrienationen<sup>21</sup> zwanzig Mal höher als in den sieben ärmsten Ländern dieser Welt. Bis 1995 ist dieses Verhältnis auf das Neununddreißigfache gestiegen. Und diese

<sup>21</sup> G7, Abkürzung engl. für: *Group of Seven*. 1975 von dem frz. Präsidenten Giscard d'Estaing und dem dt. Bundeskanzler H. Schmidt initiiertes informelles Treffen der Staats- und Regierungschefs der USA, Kanadas, Japans, Großbritanniens, Frankreichs, Deutschlands und Italiens. Der Kreis wurde inzwischen durch die Aufnahme Russlands zur G8 erweitert. Einer der Hauptthemenbereiche ist die Wirtschafts- und Währungspolitik.

Polarisierung zwischen einzelnen Regionen wurde zudem von einer wachsenden Einkommensungleichheit innerhalb vieler Staaten begleitet. Das Einkommensniveau des oberen Fünftels der Bevölkerung ist seit den frühen 80er Jahren in fast allen Ländern gestiegen, wohingegen der Lebensstandard der ärmsten Bevölkerungsschichten keine realen Zuwächse erfahren hat. In vielen Staaten liegt das Pro-Kopf-Einkommen des ärmsten Fünftels der Bevölkerung heutzutage im Durchschnitt mehr als zehn Mal niedriger als das des reichsten Fünftels und der Anteil der Mittelklasse hat sich ebenfalls verringert. Diese wachsende Ungleichheit macht sich in wirtschaftlich erfolgreichen und weniger erfolgreichen Entwicklungsländern gleichermaßen bemerkbar. Sie findet sich in allen Regionen, sei es in Ostasien, Lateinamerika oder Afrika.

Der TDR.97-Bericht kommt zu dem Schluss, dass der Grund für diese Entwicklungen in bestimmten Tendenzen zu sehen ist, die sich aus der beschleunigten Liberalisierung ergeben. Sie führen zu wachsender Ungleichheit, weil sie bestimmte Einkommensgruppen gegenüber anderen bevorzugen. Eine wichtige Rolle hierbei spielen folgende Faktoren: Erstens der wachsende Einkommensunterschied zwischen gelernten und ungelernten Arbeitskräften weltweit, der hauptsächlich auf die schwindende Nachfrage nach ungelernten Arbeitskräften durch die Industrie und eine erhebliche Erosion der Reallöhne in diesem Bereich zurückzuführen ist. Zweitens der Machtgewinn des Faktors Kapital im Vergleich zum Faktor Arbeit bei entsprechend wachsenden Gewinnmargen. Drittens der Aufstieg einer neuen Klasse von Rentiers, die infolge liberalisierter Finanzmärkte und stark gestiegener öffentlicher Verschuldung von den Erträgen ihres Vermögens leben

können. Dabei sorgt die Bedienung von Staatsschulden durch Entwicklungsländer ebenfalls für einen Einkommenstransfer von Arm zu Reich. Sowie viertens die Tatsache, dass die Gewinne aus den Preisliberalisierungen im Bereich landwirtschaftlicher Produkte meist den Zwischenhändlern und nicht den Bauern selbst zugute kommen.

Es gibt einige Aspekte dieser wachsenden Ungleichheit, die zu besonderer Besorgnis Anlass geben. Zum einen das Faktum, dass die gestiegene Konzentration nationalen Einkommens in den Händen einiger weniger nicht zu größeren Investitionen und schnellerem Wachstum geführt hat. Der Bericht merkt hierzu an: „Es ist diese Kombination aus wachsenden Profiten, stagnierenden Investitionen, steigender Arbeitslosigkeit und gefallenem Lohnniveau, die wirklich Anlass zur Sorge gibt“ (UNCTAD 1997; Kapitel VI). Zum anderen die Tatsache, dass bestimmte Faktoren nicht nur für das wachsende Ungleichgewicht in dieser immer globaleren Welt verantwortlich sind, sondern obendrein auch noch Investitionen verhindern und zur Verlangsamung des Wachstums beitragen. Die rasante Liberalisierung des Finanzsektors hat so beispielsweise zur Folge gehabt, dass sich die Märkte in diesem Bereich vom internationalen Handel und den entsprechenden Investitionen abgekoppelt haben. Höhere Zinssätze auf Grund restriktiver monetärer Wirtschaftspolitik haben die Investitionskosten steigen lassen und Unternehmen dazu veranlasst, sich statt auf den Ausbau eigener Kapazitäten auf den Handel mit vorgefertigten Produkten zu konzentrieren. Die Prämie, die der globale Finanzmarkt auf Liquidität und hohe Beweglichkeit bei Investitionen zur Erzielung kurzfristiger Gewinne gewährt, hat die Erosion genau derjenigen unternehmerischen Eigenschaften

begünstigt, die man für ein langfristiges Engagement und Investitionen in Anlagen und Projekte braucht, deren Ertrag sich erst nach längerer Zeit einstellt. Zudem haben Restrukturierungsmaßnahmen von Unternehmen, Entlassungswellen und Lohndumping zu erheblichen Verunsicherungen in den Bereichen Arbeit und Einkommen geführt (UNCTAD 1997; Kapitel VI).

### D | Schwächen des Südens gegenüber den Herausforderungen der Globalisierung

Die meisten Länder des Südens sind auf Grund verschiedener struktureller Schwächen bisher nicht in der Lage gewesen, Nutzen aus der Globalisierung zu ziehen. Nayyar (1997) hat das Phänomen dieser „ungleichen Entwicklung“ näher untersucht und dabei aufgezeigt, dass die Globalisierung vorwiegend den Industrienationen Vorteile verschafft, wohingegen bisher nur wenige Entwicklungsländer von ihr profitieren konnten. In den Globalisierungsprozess des ausgehenden 20. Jahrhunderts waren nämlich bloß elf Entwicklungsnationen voll und ganz integriert. Im Jahre 1992 vereinigten diese Staaten 66 % aller Ausfuhren aus Entwicklungsländern auf sich. Zwischen 1970 und 1980 hatte ihr Anteil noch bei 30 % gelegen. Darüber hinaus flossen ihnen zwischen 1981–1991 66 % der jährlichen ausländischen Direktinvestitionen und der größte Teil aller indirekten Portefeuille-Investitionen<sup>21 b</sup> zu.

<sup>21 b</sup> Unter Portefeuille-Investitionen versteht man Auslandsinvestitionen zum Zweck des Erwerbs von Forderungen, die keine direkten Eigentumsrechte begründen. Hierunter fallen z.B. Anteile an Immobilienfonds,

Einige dieser elf Staaten haben inzwischen jedoch eine schwere Finanzkrise, steigende Verschuldungsraten und einen scharfen Wirtschaftsabschwung durchmachen müssen, so dass sich die Erfolgsrate bei der Integration des Südens in die Weltwirtschaft weiter reduziert haben dürfte.

Die fundamentale Schwäche der Entwicklungsländer hat dabei verschiedene Ursachen. Erstens befanden sie sich infolge der Kolonialzeit von Anfang an in einer ökonomisch unterlegenen Position, denn sie besaßen keine tragfähige inländische Wirtschaftsbasis und nur eine äußerst mangelhafte soziale Infrastruktur. Zweitens wurden sie durch niedrige Preise für ihre Exportgüter, eine extreme Verschlechterung der Außenhandelsbedingungen sowie Verschuldungskrisen und die damit zusammenhängende Last der Schuldentilgungen weiter geschwächt. Wirtschaftspolitische Auflagen im Rahmen von Umschuldungsprogrammen haben der ökonomischen Erholung vieler Länder dann noch einmal geschadet und zu einem weiteren Einbruch bei den Sozialleistungen geführt. Ausgehend von diesem Gefälle in der Leistungsfähigkeit hat sich die Kluft zwischen Nord und Süd drittens durch die Entwicklung neuer Technologien, vor allem in den Bereichen Datenverarbeitung und Telekommunikation, zusätzlich vergrößert. Und viertens haben viele Länder des Südens über diese nachteiligen internationalen Bedingungen hinaus innenpolitisch unter Diktaturen, Machtmissbrauch und ökonomischem Mismanagement zu leiden gehabt, was ihre Entwicklungschancen zusätzlich unterminierte. All diese Faktoren haben dazu beige-

Unternehmensanleihen oder Anteile an Unternehmen, sofern damit kein wesentlicher Einfluss auf die Geschäftsführung verbunden ist.

tragen, dass der Süden den Herausforderungen der Globalisierung von Beginn an nicht gewachsen war, denn es mangelte überall an den Voraussetzungen für eine erfolgreiche Liberalisierung. Dieses Fehlen elementarer Grundlagen und einer sachgerechten Vorbereitung haben letztlich dazu geführt, dass die rapiden Liberalisierungsschritte mehr Schaden als Nutzen brachten.

Eine weitere Ursache für die schlechte Ausgangslage des Südens ist seine schwache Verhandlungsposition bei internationalen Konferenzen. Da die meisten Entwicklungsländer in hohem Maße verschuldet und von bilateralen Hilfsmaßnahmen sowie multilateralen Kreditorganisationen abhängig sind, haben sie ihre Verhandlungsmöglichkeiten, selbst hinsichtlich der Kreditkonditionen, weitestgehend eingebüßt. Die Machtbefugnisse der UN, in deren Organisationen und Gremien die Länder des Südens besser repräsentiert sind, wurden beschnitten, wohingegen sich Mandat und Entscheidungsbefugnisse jener Institutionen, die unter der Kontrolle der Industrienationen stehen (IWF, Weltbank und WTO) enorm ausgeweitet haben. In den Bretton-Woods-Organisationen und der WTO besitzt der Norden genügend Einflussmöglichkeiten, um die Globalisierung seinen Interessen gemäß zu gestalten und politische Programme vorzuformulieren, die von den Entwicklungsländern übernommen werden müssen.

Doch obwohl der Norden seine Dominanz nutzt, um die Weltwirtschaft noch stärker zu kontrollieren, ist der Süden dem nicht hilflos ausgeliefert. Er kann sich vielmehr darum bemühen, seine Antworten und Vorschläge besser vorzubereiten und abzustimmen. Denn bisher haben die Staaten dieser Region weder gute Arbeit bei der Organisation und Koordination

substanzieller politischer Konzepte und Verhandlungspositionen geleistet, noch ist es ihnen gelungen, tragfähige Strategien für Diskussionen und Verhandlungen im Rahmen der WTO, des IWF oder anderer Foren zu entwickeln.

Die Industrienationen bringen dagegen gute Voraussetzungen mit, um die Agenda der Globalisierung zu bestimmen. Sie verfügen über effiziente Organisationsstrukturen innerhalb ihrer Staaten, personell gut ausgestattete Regierungsabteilungen, die sich mit internationalen Handels- und Finanzfragen befassen, sowie akademisch geschulte Experten in privaten und quasi staatlichen Forschungsinstituten, die Informationen sammeln und bei der Planung politischer Programme und Strategien Hilfestellung leisten. Sie besitzen zudem gut organisierte Verbände und Lobbygruppen aus dem Umkreis der Privatwirtschaft, die großen Einfluss auf Regierungsstellen ausüben. Und schließlich verfügen sie über Organisationen, die ihnen dabei helfen, ihre politischen Ziele und Standpunkte aufeinander abzustimmen, wie etwa die G8, die OECD oder die EU und deren untergeordnete Organe und Einrichtungen.

Im Vergleich hierzu sind die Verwaltungsstrukturen innerhalb vieler Entwicklungsländer wenig effizient. Die Regierungsabteilungen, die sich mit der Anbindung an die Weltwirtschaft befassen, sind personell unterbesetzt, was sich besonders bei der rasanten Entwicklung in diesem Bereich der Globalisierung und den vielen damit verbundenen Verhandlungsrunden bemerkbar macht. Der akademische Sektor und die wenigen Forschungsinstitute, die es gibt, sind nicht darauf eingerichtet, Informationen über aktuelle Entwicklungstendenzen der Globalisierung zu sammeln und auszuwerten, und sie sind noch viel weniger in der Lage, politische Programme

für ihre Regierungen zu entwerfen. Oft ist zudem auch die Vernetzung zwischen ihnen, den NGOs und entsprechenden Regierungsstellen mangelhaft. Auch die Geschäfts- und Finanzwelt der Länder des Südens verfügt nicht über die notwendigen Kapazitäten, um globale Trends zu verfolgen oder die eigene Regierung durch Lobbyarbeit bei entsprechenden Themen zu unterstützen. Zwar schließen sich viele Entwicklungsstaaten inzwischen auf regionaler Ebene zusammen. Aber diese Form der Kooperation ist noch lange nicht so entwickelt und effizient wie beispielsweise in der EU. Auf internationaler Ebene hat sich der Süden in der „Gruppe der 77“<sup>22</sup> und der Bewegung der blockfreien Staaten<sup>23</sup> zusammengeschlossen.

<sup>22</sup> Zusammenschluss der afro-asiatischen und lateinamerikanischen Staaten innerhalb der UNCTAD. Hier stimmen diese Länder ihre Forderungen ab und koordinieren ihr Vorgehen bei UNCTAD-Konferenzen (siehe auch Anm. 4).

<sup>23</sup> Auf Initiative des indischen Ministerpräsidenten Nehru trafen sich vom 18. bis 24. April 1955 Abgesandte aus 23 asiatischen und 6 afrikanischen Staaten im indonesischen Bandung. Als Ergebnis der Konferenz verabschiedeten die 29 Staaten mehrere Resolutionen. In einer verurteilten sie „jede Form von Kolonialismus und Rassendiskriminierung und forderten die Achtung der Charta der Vereinten Nationen.“ In einer weiteren Resolution sprachen sie sich für „den Abbau der Spannungen zwischen den Machtblöcken, eine allgemeine Abrüstung und ein Verbot von Kernwaffen“ aus. In der Konferenz von Bandung wurden auch erstmals offiziell Forderungen der Dritten Welt nach Gleichberechtigung und Gleichbehandlung durch die ehemaligen Kolonialmächte erhoben. Der „Geist von Bandung“ trug massiv zum Entkolonialisierungsprozess in Afrika und Asien bei. Aus den Ergebnissen der Konferenz bildete sich anfangs der 60er Jahre die Bewegung der blockfreien Staaten. Sie blieb jedoch schwach und zersplittert, obwohl sich die dazugehörigen Staaten in zahlreichen Konferenzen organisierten.

Und diese beiden Organisationen haben im Rahmen der UN hinlänglich gute Arbeit geleistet und ihren Einfluss in Versammlungen und Abkommen geltend gemacht. Aber auch sie sind personell nicht ausreichend besetzt und somit außerstande, internationale Ereignisse und Entwicklungen in angemessener Form zu verfolgen oder gar langfristige politische Strategien und Ziele zu formulieren. Auch und besonders innerhalb der WTO, des IWF und der Weltbank muss die kollektive Kraft der Entwicklungsländer den ihr angemessenen Ausdruck noch finden, obwohl es bereits erste ermutigende Anzeichen einer intensiveren Zusammenarbeit auf WTO-Ebene gibt.

**II. Kapitel**

**KERNPROBLEME  
IM BEREICH  
DES HANDELS**

## E | Allgemeines

Die Teilnahme am internationalen Handel ist für Entwicklungsländer kein neues Phänomen. Während der Kolonialzeit bestand ihre Rolle am Weltmarkt vornehmlich darin, Exporteure von Rohstoffen und Importeure von Industriewaren zu sein. Diese „Arbeitsteilung“ ist für viele Länder, deren Ausfuhren nur aus einigen wenigen Rohstoffen bestehen, bis heute gültig geblieben. Der vielleicht wichtigste Aspekt des globalisierten Handels aus Sicht der großen Mehrheit aller Entwicklungsnationen besteht dabei in der kontinuierlichen Verschlechterung der Tauschbedingungen<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Engl.: *Terms of Trade*. Dt.: Tauschbedingungen, Austauschrelation oder auch Austauschverhältnis: Die T.o.T. werden im zweidimensionalen Fall meist als das in einer Währung ausgedrückte Verhältnis zwischen dem Preis des exportierten und dem Preis des importierten Gutes angegeben. Diese Größe zeigt an, wie viele Mengeneinheiten des Importgutes die heimische Ökonomie für eine Einheit des Exportgutes tauschen kann (reales Austauschverhältnis). Im Falle der Entwicklungsländer bedeutet dies, dass sie für ihre Exporte an Rohstoffen immer weniger bekommen, während sie für ihre Importe an Industriegütern immer mehr zahlen

zwischen Rohstoffexporten einerseits und Industriegüterimporten andererseits. Diese Negativentwicklung hat während der letzten Jahre an Schärfe zugenommen und dazu geführt, dass viele Entwicklungsländer infolge der verschlechterten Austauschrelationen und der damit verbundenen Einkommensverluste einen enormen Transfer ökonomischer Ressourcen haben hinnehmen müssen. Andere Probleme, mit denen sich die Staaten des Südens konfrontiert sehen, sind der Druck zur Liberalisierung von Importen als Folge von Kreditaufgaben, die Unausgewogenheit der Abkommen aus der Uruguay-Runde des GATT, die nicht eingetroffenen Handelsvorteile, die man sich von jener Verhandlungsrunde versprochen hatte, und schließlich die Probleme, die sich aus der Verpflichtung zur Umsetzung diverser WTO-Abkommen ergeben haben. Diese Punkte sollen im Folgenden näher behandelt werden.

## F | Rohstoffpreise und Tauschbedingungen

Das koloniale Handelsmuster, demgemäß überseeische Besitzungen Rohmaterialien exportierten, während die Kolonialherren sich darauf spezialisierten, hieraus industrielle Güter zu fertigen, hat sich im Wesentlichen bis heute erhalten. Viele Länder des Südens führen auch weiterhin vorwiegend primäre Rohstoffe in den Norden aus und importieren von dort vor allem Industrieprodukte. Da sich die Tauschbedingungen für Rohmaterialien gegenüber Industrieerzeugnissen jedoch konti-

müssen. Dies führt zu einem Teufelskreis aus negativer Außenhandels- und Zahlungsbilanz, Abschwächung der lokalen Währung sowie erhöhter Verschuldung des betroffenen Landes und seiner Unternehmen.

nuierlich verschlechtert haben, hat dies für viele Entwicklungsländer zu enormen Verlusten geführt.

UN-Statistiken zufolge fiel das Austauschverhältnis für Rohstoffe (ohne Erdöl und -gas) gegenüber Industrieerzeugnissen von einem Wert von 147 im Jahre 1980 über 100 in 1985 und 80 in 1990 bis auf 71 im Jahre 1992. Dieser scharfe Einbruch der Austauschrelationen um 52 % innerhalb von nur zwölf Jahren hat katastrophale Auswirkungen gehabt. Ein Arbeitspapier der Weltumweltkonferenz, UNCED<sup>25</sup>, aus dem Jahre 1991 belegt, dass der 28 %ige Fall in den Austauschrelationen, den die afrikanischen Staaten südlich der Sahara zwischen 1980 und 1989 erlitten haben, allein im Jahre 1989 zu einem Einkommensverlust von 16 Milliarden US-Dollar geführt hat. In den vier Jahren zwischen 1986 und 1989 haben diese Länder insgesamt einen Einkommensverlust von 56 Milliarden US-Dollar hinnehmen müssen, was in etwa 15–16 % ihres BIP zwischen 1987 und 1989 entspricht. Die Studie der UNCED zeigt außerdem, dass sich die Tauschbedingungen für fünfzehn hoch verschuldete Staaten mit mittlerem Einkommensniveau von 1980 bis 1989 ebenfalls um 28 % verschlechtert haben, was für diese Länder zwischen 1986 und 1989 zu

<sup>25</sup> Abkürzung engl. für: *United Nations Conference on Environment and Development*. Die erste Weltkonferenz für Umwelt und Entwicklung unter der Schirmherrschaft der UN fand 1992 in Rio de Janeiro statt. Hier sollten die politischen Grundlagen für eine weltweite nachhaltige Entwicklung gelegt werden. Verhandlungsgegenstand waren mehrere Konventionen (u.a. Klima- und Artenvielfaltschutzkonvention) sowie ein internationaler Aktionsplan für das 21. Jahrhundert, in dessen Mittelpunkt umfangreiche entwicklungs- und umweltfördernde Verpflichtungen insbesondere der Industrieländer gegenüber den Entwicklungsländern standen.

einem durchschnittlichen Verlust von 45 Milliarden US-Dollar pro Jahr oder 5–6 % ihres BIP geführt hat (Khor 1993).

Während der 90er Jahre sind die Rohstoffpreise im Vergleich zu den Preisen für Industrierzeugnisse dann sogar noch stärker gefallen. Viele von Rohstoffexporten abhängige Entwicklungsländer haben folglich auch in dieser Periode eine kontinuierliche Verschlechterung ihrer Austauschverhältnisse erlitten. Dem *Trade and Development Report 1999* (TDR.99; UNCTAD 1999a: 85) zufolge fielen die Preise für primäre Rohstoffe aus den Sektoren Öl und Nicht-Öl zwischen Ende 1996 und Anfang 1999 um jeweils 16,4 % und 33,8 %. Zusammengekommen hat das für die betroffenen Entwicklungsländer zu einem tauschrelationsbedingten Verlust von mehr als 4,5 % ihres Einkommens der Jahre 1997–1998 geführt. „Die Einkommenseinbußen der 90er Jahre lagen nicht nur deshalb höher als die der 80er Jahre, weil sich die Verluste im Bereich der Tauschbedingungen vergrößert haben, sondern auch, weil der Anteil des Handels am gesamten BIP gestiegen ist.“ Darüber hinaus sind während dieser Jahre auch noch die Preise einiger der wichtigsten Industrieprodukte, die von Entwicklungsländern exportiert werden, gefallen. So hatte beispielsweise Süd-Korea zwischen 1995 und 1997 unter einem 25 %igen Einbruch des Austauschverhältnisses für seine Industrierzeugnisse zu leiden, weil in diesem Bereich ein Überangebot auf dem Weltmarkt bestand (UNCTAD 1999a: 87).

Die Einkommensverluste auf Grund verschlechterter Tauschbedingungen bilden vermutlich den größten Einzelmechanismus für den Transfer ökonomischer Ressourcen vom Süden in den Norden. Diese Verluste beeinträchtigen die dauerhaften und nachhaltigen Entwicklungschancen der Länder des

Südens, da sie zum Problem ihrer Verschuldung beitragen und somit auch zur anhaltenden Armut in vielen Regionen.

Das existierende System des Welthandels bevorteilt die Exporteure von Industrieprodukten und benachteiligt viele Entwicklungsnationen, deren Hauptanteil am globalen Handel darin besteht, Roh- und Grundstoffe aus- sowie Fertigwaren einzuführen. Viele Länder des Südens haben auf diese Weise ihren Status als Selbstversorger bei der Nahrungsmittelproduktion verloren, weil sie landwirtschaftliche Flächen für den Anbau von Exportprodukten einsetzten, die oft jedoch wegen instabiler Nachfrage und Preise auf dem Weltmarkt keine zufrieden stellenden Erträge lieferten.

Unter der Schirmherrschaft der UNCTAD haben Entwicklungsländer versucht, fairere Bedingungen für ihre Exporte zu erreichen, indem sie Rohstoffabkommen zwischen Produzenten und Konsumenten schlossen. Die meisten dieser Abkommen wurden jedoch aufgekündigt, als die Hauptkonsumenten der Rohstoffe, die Industrienationen, ihre Unterstützung in den 80er Jahren entzogen. Viele Länder des Südens, besonders aber in Afrika, sind den Unwägbarkeiten der Rohstoffmärkte seitdem noch viel stärker ausgeliefert als zuvor.

Durch das Überangebot vieler Rohmaterialien, die stagnierende Nachfrage und den fortlaufenden Preisverfall sind zahlreiche Entwicklungsländer, die auch weiterhin vom Export ihrer Grundstoffe abhängig sind, in einer Art Falle des Welthandelssystems gefangen.

Und diese Situation könnte sich für die betroffenen Staaten noch erheblich verschlechtern, wenn es den Hauptabnehmern in den Industrienationen mit Hilfe der Biotechnologie gelingen sollte, künstliche Ersatzstoffe für natürliche Grundsub-

tanzen zu entwickeln. Die Nachfrage nach Exportgütern des Südens würde dann nochmals einen starken Einbruch erleben.

#### F | ★ 1. *Vorschläge*

- ★ Das Problem des langfristigen Verfalls der Rohstoffpreise und der Tauschbedingungen müsste im Rahmen einer internationalen Konferenz, einer Konvention oder eines anderen, gleichwertigen internationalen Settings ernsthaft angegangen werden. Es ist dringend notwendig, dass die hieraus resultierenden enormen Einkommensverluste der armen Länder gestoppt werden.
- ★ Viele Staaten könnten ihre Haltung gegenüber Rohstoffabkommen oder anderen Formen der Zusammenarbeit zwischen Produzenten und Konsumenten neu überdenken. Denn es hat sich gezeigt, dass äußerst negative soziale und ökologische Effekte auftreten, wenn man den Handel mit Rohstoffen einfach dem freien Spiel der Kräfte auf stark konzentrierten Märkten überlässt. Es gäbe zum Beispiel die Möglichkeit, neue Rohstoffabkommen zu schließen, die das Angebot an Rohstoffen rationalisieren (und somit der ohnehin gegebenen Notwendigkeit Rechnung tragen, dass der Verbrauch nicht erneuerbarer natürlicher Ressourcen eingedämmt werden muss) und gleichzeitig für gerechte und ausreichend hohe Preise sorgen (wodurch der ökologische und soziale Wert dieser Ressourcen angemessener reflektiert würde).
- ★ Wenn jedoch keine gemeinsamen Versuche von Produzenten und Konsumenten unternommen werden, die

Lage auf den Rohstoffmärkten zu verbessern, könnten die Produzenten alleine die Initiative ergreifen, um ihr globales Angebot zu rationalisieren und damit auf die Struktur der weltweiten Nachfrage besser abzustimmen. Der steile Anstieg des Rohölpreises in den Jahren 1999 und 2000 war zum Beispiel das Ergebnis einer verbesserten Koordination zwischen den Förderländern. Dies mag als Hinweis, aber auch als Mahnung dafür gelten, welche Vorteile Produzenten aus einer verstärkten Kooperation ziehen könnten.

- ★ Eine Verbesserung der Austauschrelationen zwischen Entwicklungs- und Industrieländern würde einen effektiven Mechanismus darstellen, um den gegenwärtigen Abfluss ökonomischer Ressourcen aus dem Süden in den Norden aufzuhalten und umzukehren. Außerdem würde ein solcher Schritt dazu beitragen, Bedingungen für ein gerechteres Handelssystem zu etablieren, die Verschwendung von Ressourcen und ein nicht mehr aufrecht zu erhaltendes Konsumverhalten einzudämmen sowie die Finanzkraft des Südens für den Übergang zu einer nachhaltigen Entwicklung zu stärken.
- ★ Die zuständigen internationalen Institutionen einschließlich der UNCTAD sollten die Implikationen der Biotechnologie bei der Erzeugung von Rohstoffen aus Entwicklungsländern überwachen und analysieren. Maßnahmen müssten ergriffen werden, sobald Wirkungsstudien zeigen, dass es zu signifikanten negativen Auswirkungen auf die Einkommenslage und Lebensbedingungen in diesen Ländern käme. Die Unterzeichnerstaaten

des Protokolls zur biologischen Sicherheit<sup>26</sup> im Rahmen der UN-Konvention über die biologische Vielfalt<sup>27</sup> sollten das Mandat dieses Protokolls ausüben und so vor allem die sozialen Auswirkungen biotechnologischer Entwicklungen auf Staaten des Südens im Blick behalten.

## G | Handelsliberalisierung

Kosten und Nutzen der Liberalisierungsmaßnahmen für Entwicklungsländer werden zu einem immer heftiger umstrittenen Thema. Die konventionelle Sicht, dass Handels erleichterungen notwendig sind und automatisch positive Folgen für die Wirtschaftsentwicklung haben, wird sowohl durch empirische Belege als auch durch theoretische Überlegungen in Frage gestellt. Es ist daher an der Zeit, die vorliegenden Fakten zu untersuchen und angemessene Ansätze für eine Handelspolitik der Entwicklungsnationen zu formulieren.

<sup>26</sup> Engl.: *Biosafety Protocol*. Das Protokoll soll Mindest-Sicherheitsstandards für den grenzüberschreitenden Verkehr mit gentechnisch manipulierten Organismen abstimmen. Es wurde seit 1996 im Rahmen der UN-Konvention über die biologische Vielfalt (siehe Anm. 27) verhandelt. Das Anfang 2000 vereinbarte Cartagena-Protokoll gestattet es den Vertragsstaaten, Einfuhrverbote zu verhängen, auch wenn keine endgültigen Beweise für mögliche Gefahren vorhanden sind. Auf der 5. Vertragsstaatenkonferenz in Nairobi im Mai 2000 wurde das Cartagena-Protokoll zur biologischen Sicherheit von über 70 Staaten unterzeichnet.

<sup>27</sup> Engl.: *UN Convention on Biological Diversity*. Die Konvention trat 1993 in Kraft und regelt den Schutz der Artenvielfalt, aber auch die Nutzung von Pflanzen und Tieren sowie der genetischen Ressourcen durch den Menschen. Außerdem sollen die Vorteile daraus gerecht zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern verteilt werden.

Die Haltung der Staaten des Südens und vieler Gelehrter gegenüber diesem Thema ist in einer Hinsicht durchaus widersprüchlich: Einerseits wird in fast schon stereotyper Weise wiederholt, dass „wir uns für Handelsliberalisierungen einsetzen, die eine wichtige Voraussetzung für Wachstum und Entwicklung darstellen und sich positiv auf dieselben auswirken“. Andererseits bemerken viele Entwicklungsländer jedoch – und beklagen sich inzwischen auch darüber –, dass tatsächliche Liberalisierungsmaßnahmen negative Folgen für ihre Wirtschaft hatten und sie ökonomisch marginalisierten.

Die Behauptung, dass es bei Handelsliberalisierungen nur Gewinner und keine Verlierer gäbe, hat sich als unzulässige Verallgemeinerung erwiesen. Einige Länder haben mehr profitiert als andere, und viele besonders der ärmsten Staaten konnten gar keine Gewinne für sich verbuchen, sondern erlitten unter Umständen sogar große ökonomische Verluste. Während der letzten beiden Jahrzehnte haben nur wenige Länder ein moderates oder gar hohes Wachstum genossen, wohingegen die Menschen in einer erstaunlich großen Anzahl von Staaten reale Rückgänge ihres Lebensstandards (gemessen am Pro-Kopf-Einkommen) hinnehmen mussten. In dem *Human Development Report 1999* der UNDP heißt es: „82 % des wachsenden Exporthandels und 68 % aller ausländischen Direktinvestitionen entfallen auf das reichste Fünftel der Weltbevölkerung in den wohlhabenden Nationen – das ärmste Fünftel kann hingegen kaum mehr als 1 % auf sich vereinigen. Diese Tendenz verstärkt die ökonomische Stagnation und trägt zum niedrigen Entwicklungsniveau für viele Menschen bei. Zwischen 1980 und 1996 ist es nur dreiunddreißig Staaten gelungen, eine jährliche Wachstumsrate von 3 % aufrecht zu erhalten. In neunundfünfzig Ländern (vor allem Schwarzafrikas,

Osteuropas und der GUS<sup>28</sup>) ist das Bruttosozialprodukt (BSP<sup>29</sup>) pro Kopf der Bevölkerung dagegen gefallen. Die ökonomische Integration unterteilt die Volkswirtschaften von Entwicklungs- und Schwellenländern folglich in solche, die von den globalen Möglichkeiten profitieren, und solche, die dies nicht tun.“ (UNDP 1999; 31).

Eine Erklärung dafür, weshalb Liberalisierungsmaßnahmen im Bereich des Handels zu negativen Ergebnissen geführt haben, findet sich in TDR.99. Dieser Bericht zeigt auf, dass das durchschnittliche Handelsdefizit der Entwicklungsländer (außer China) gemessen am BIP während der 90er Jahre um 3 % höher lag als während der 70er Jahre, wohingegen die durchschnittliche Wachstumsrate um 2 % niedriger ausfiel. Bezüglich der Frage, warum das Handelsdefizit schneller als das Einkommen stieg, kommt der Bericht zu folgender Feststellung: „Die Tatsachen belegen, dass drei Faktoren eine entscheidende Rolle gespielt haben: die fallenden Austauschrelationen, ein verlangsamtes Wachstum in den Industrienationen und die urknallgleiche Liberalisierung von Handel und Kapitalkonten<sup>30</sup> in Entwicklungsländern“ (UNCTAD 1999a: Kap.VI).

<sup>28</sup> Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) Von der Russischen Föderation, Ukraine und Weißrussland im Dezember 1991 geschlossenes Bündnis mit Hauptquartier in Minsk, dem noch im selben Jahr Armenien, Aserbaidschan, Kasachstan, Kirgisien, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan beitraten, sowie 1993 Georgien und Moldawien. Gründungsmotive für die GUS waren die geordnete Auflösung der UdSSR und eine lockere Kooperation ihrer unabhängig gewordenen Gliedstaaten. Heute treten ökonomische Zielsetzungen wie die Gründung eines gemeinsamen Wirtschaftsraumes in den Mittelpunkt.

<sup>29</sup> Engl.: GNP, *Gross National Product*

<sup>30</sup> siehe Anm. 51

Hinsichtlich der Rolle rasanter Liberalisierungsschritte bei der Entstehung wachsender Handelsdefizite merkt der UNCTAD-Bericht fernerhin an: „Sie (die Liberalisierungsmaßnahmen) führten bei vielen Staaten zu einer verstärkten Importneigung, mit der die Exporte nicht Schritt halten konnten. Und dies war vor allem dort der Fall, wo Liberalisierungsschritte als Antwort auf den gescheiterten Versuch unternommen wurden, wettbewerbsfähige Industrien hinter hohen Handelsbarrieren zu errichten. Mit Ausnahme Chinas hat die Liberalisierung während der 90er Jahre zu einem allgemeinen Anwachsen der Kluft zwischen den jährlichen Wachstumsraten der Importe und der Exporte geführt. Besonders stark hat sich dieser Effekt in Lateinamerika bemerkbar gemacht, wo die Spanne im Durchschnitt bei ca. 4 % lag“.

Eine der Schlussfolgerungen, die aus dem Bericht gezogen werden können, lautet: Liberalisierungsmaßnahmen im Außenhandel können unter Umständen zu einem Teufelskreis von Handels-<sup>31</sup> und Zahlungsbilanzdefiziten<sup>32</sup>, finanzieller Instabilität, Verschuldung und Rezession beitragen, wenn sie in Ländern durchgeführt werden, die entweder nicht genügend darauf vorbereitet sind oder aber auf Grund verschie-

<sup>31</sup> Als Handelsbilanz bezeichnet man ein Unterkonto der Zahlungsbilanz (siehe Anm. 32). Sie erfasst den Außenhandel, d.h. die Gegenüberstellung und Aufaddierung sämtlicher Exporte und Importe von Sachgütern (im Gegensatz etwa zu Dienstleistungen, Vermögensübertragungen etc.) eines Landes innerhalb einer bestimmten Periode (zumeist ein Jahr).

<sup>32</sup> Als Zahlungsbilanz bezeichnet man die Gegenüberstellung sämtlicher Soll- und Habenposten (also inklusive Ex- und Importe von Sachgütern und Dienstleistungen oder Vermögensübertragungen etc.) im zwischenstaatlichen Zahlungsverkehr eines Landes innerhalb einer bestimmten Periode (zumeist ein Jahr).

dener nachteiliger Umstände mit den Folgen nicht fertig werden können.

Die Erkenntnisse des UNCTAD-Berichts decken sich mit den Ergebnissen einiger neuerer Studien, die belegen, dass es keine automatische Korrelation zwischen Handelsliberalisierung und Wachstum gibt. Länder, die ihre Importe sehr rasch liberalisiert haben, erzielten nicht notwendigerweise höhere Wachstumsraten als Länder, die dies nur stufenweise oder mit einer strategischeren Ausrichtung taten.

So stellte zum Beispiel der oberste Forschungsbeauftragte der UNCTAD, Mehdi Shafaeddin, 1994 in einer Studie über die 41 am wenigsten entwickelten Staaten fest: „Seit den frühen 80er Jahren lassen sich bei diesen Ländern keine klaren und systematischen Zusammenhänge zwischen Handelsliberalisierung und Abwertung einerseits sowie Wachstum und Diversifikation der Produktionsleistung – beziehungsweise Wachstum der Produktionsleistung und des Exports – andererseits nachweisen. In vielen der am wenigsten entwickelten Staaten wurde die Liberalisierung des Handels tatsächlich sogar von einer Deindustrialisierung begleitet. Und dort, wo die Exporte zunahmen, war dies nicht immer mit Kapazitätssteigerungen auf der Angebotsseite verbunden.“ Der Bericht führt vielmehr den Erfolg oder Misserfolg bei der Steigerung des BIPs und des industriellen Wachstums auf den Umfang des Investitionsvolumens und die Verfügbarkeit von Importen zurück. Umgekehrt hat sich „die Art und Weise handelspolitischer Reformen auch als ein entscheidender Faktor für die Verfehlung wirtschaftlicher Leistungsziele erwiesen.“

Der Wirtschaftswissenschaftler Dani Rodrik von der Harvard-Universität vertritt den Standpunkt, dass Entwick-

lungsländer ihren eigenen Voraussetzungen gemäß am Welt-handel teilnehmen sollten und nicht den Bedingungen gemäß, die ihnen globale Märkte und multilaterale Institutionen „diktiert“. Entgegen der Prämisse, dass der Abbau von Importbarrieren und die Öffnung für internationale Kapitalströme in diesen Ländern für mehr Wachstum und weniger Armut sorgen, kommt Rodriks Studie zu folgendem Resultat: „Das Problem besteht darin, dass es keinen überzeugenden Beweis dafür gibt, dass eine Öffnung im Sinne niedriger Barrieren für Handel und Kapitalströme notwendig und systembedingt Wachstum und Wohlstand bewirkt. Die Geschichte lehrt, dass letzten Endes jedes erfolgreiche Land seine eigene, von ihm geprägte Form des Kapitalismus entwickelt hat. Die Staaten, die nach dem Zweiten Weltkrieg die besten Ergebnisse erzielen konnten, entwarfen inländische Investitionsprogramme, um den Wachstumsmotor in Schwung zu bringen, und etablierten Institutionen zur Schlichtung von Konflikten. Ein offenes Handelswesen für sich allein genommen führt keine Volkswirtschaft auf den Pfad nachhaltigen Wachstums“ (Dani Rodrik 1999).

Eines der Hauptprobleme, mit dem sich Entwicklungsländer im Verlauf der Handelsliberalisierung konfrontiert sehen, besteht darin, dass ein Land zwar in der Lage sein kann, das Tempo der Liberalisierung seiner Importe zu bestimmen (und damit das Anwachsen der Einfuhren einzelner Produkte), aber es kann nicht festlegen, wie schnell seine Exporte wachsen. Der ökonomische Erfolg von Ausfuhren hängt zum einen vom jeweiligen Preisniveau der entsprechenden Güter auf dem Weltmarkt ab. Und wie bereits erwähnt, haben die Staaten des Südens hier einen starken Preisverfall und eine entsprechende Verschlechterung ihrer Austauschrelationen hinnehmen

müssen. Zum anderen ist ebenso entscheidend, dass man über die entsprechende Infrastruktur, respektive die nötigen personellen und unternehmerischen Kapazitäten für neue Exporte, entweder schon verfügt oder aber in der Lage ist, diese aufzubauen – was jedoch ein langfristiger, nicht immer einfach zu bewerkstelliger Prozess ist.

Außerdem ist der wirtschaftliche Erfolg von Ausfuhren aus Entwicklungsländern auch davon abhängig, dass deren Produkte freien Zugang zu anderen Märkten und hier besonders zu denen der Industrienationen erhalten. An dieser Stelle liegt ein großes Problem, das den Einflussmöglichkeiten des Südens vollkommen entzogen ist. Denn es ist allgemein bekannt, dass es in den Ländern des Nordens viele zoll- und nicht zollgebundene Handelsbarrieren gegen mögliche Exporte der Entwicklungsländer gibt. Und solange diese nicht beseitigt sind, lässt sich das Exportpotenzial der Entwicklungsnationen nicht realisieren. Oder wie es in einem UNCTAD-Kommentar zum TDR.99 heißt: „Entwicklungsländer haben große Anstrengungen und oft auch enorme Kosten auf sich genommen, um eine engere Anbindung an die Weltwirtschaft zu erreichen. Aber der Protektionismus in den Industrienationen hat sie daran gehindert, ihre tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbsvorteile in vollem Umfang ausnutzen zu können. Allein im Bereich der Low-Tech-Industrien entgeht den Staaten des Südens jährlich eine Summe von 700 Milliarden US-Dollar an zusätzlichen Ausfuhrerträgen infolge der gegenwärtigen Handelsbarrieren. Dies entspricht mindestens dem Vierfachen der während der 90er Jahre erzielten durchschnittlichen Jahresrate privater ausländischer Kapitalzuflüsse in jene Länder (inklusive aller Direktinvestitionen)“ (UNCTAD 1999b).

Liberalisierungsmaßnahmen im Bereich des Handels führen also oft dazu, dass zwar die Importe rasch ansteigen, die Exporte jedoch nicht. Und dies kann zur Folge haben, dass sich das Handelsdefizit eines Landes ausweitet, seine Leistungsbilanz ins Minus rutscht und die Auslandsverschuldung auf hohem Niveau verharrt oder gar steigt, wodurch sich seine Wachstumsaussichten verschlechtern und nicht selten in dauerhafte Stagnation oder Rezession umschlagen.

### G | ★ 1. *Vorschläge*

- ★ Maßnahmen zur Handelsliberalisierung sollten nicht zu einem Ziel um seiner selbst willen erhoben werden. Und dort, wo man sich für sie entscheidet, sollten sie weder automatisch noch beschleunigt oder gar im Stile eines „Urknalls“ umgesetzt werden. Wichtig sind vielmehr Qualität, Timing, Abfolge und Reichweite der jeweiligen Schritte, besonders bezüglich der Liberalisierung von Importen. Außerdem kommt es darauf an, wie ein solcher Prozess vorbereitet und begleitet wird. Zu erwähnen wären hier beispielsweise: Die Stärkung lokaler Unternehmen, landwirtschaftlicher Betriebe und technologischer Entwicklung, die Förderung von Bildung und Ausbildung sowie der Auf- und Ausbau von Exportkapazitäten und Ausfuhrmärkten. Sollten die Voraussetzungen für den Erfolg von Liberalisierungsschritten in einem Land jedoch noch nicht gegeben sein, dann muss allgemein anerkannt werden, dass dennoch ergriffene Maßnahmen zu bestimmten negativen Folgen führen können oder gar die Gefahr des Abgleitens in eine dauer-

hafte Rezession beinhalten. Solche Staaten zur Liberalisierung zu zwingen, würde folglich dazu beitragen, sie in ein ökonomisches Desaster zu stürzen. Deshalb sollten multinationale Institutionen darauf verzichten, Entwicklungsländer unter Druck zu setzen, ihre Handelsbestimmungen möglichst rasch zu liberalisieren.

- ★ Entwicklungsländer müssen die Fähigkeit, die Freiheit und die Flexibilität besitzen, eigene Strategien in den Bereichen Handels-, Finanz- und Investitionspolitik zu verfolgen. Sie sollten über Ausmaß und Reichweite von Liberalisierungsmaßnahmen selbst entscheiden und diese mit angemessenen Schritten zum Schutz einheimischer Unternehmen und landwirtschaftlicher Betriebe verbinden können.
- ★ Vorsicht muss daher auch walten, wenn es darum geht, neue Pläne oder Maßnahmen umzusetzen, die Entwicklungsländer dazu verpflichten würden, ihre Einfuhrbestimmungen noch weiter zu liberalisieren. Dies ist beispielsweise bei einigen neuen Vorschlägen für WTO-Regelungen der Fall, besonders hinsichtlich einer weiteren Runde zur Senkung von Industriezöllen. Vorrangig sollten vor allem die Ungleichgewichte und Ungerechtigkeiten des bestehenden Welthandelssystems angegangen werden. In diesem Zusammenhang wäre es an den Industrienationen, Gütern aus Entwicklungsländern den Zugang zu ihren Märkten zu erleichtern, ohne gleichzeitig darauf zu bestehen, dass auch diese Staaten ihre Märkte für Produkte des Nordens weiter öffnen. Entwicklungsnationen sollte ganz allgemein eine größere

Flexibilität bezüglich Umfang und Ablauf von Handelsliberalisierungen zugestanden werden.

## H | Die WTO und das multilaterale Handelssystem

### H | 1. *Allgemeines*

Das Scheitern der WTO-Ministertagung von Seattle im Dezember 1999 bietet allen Staaten und besonders den Entwicklungsländern die Chance, Strukturen, Regeln und Auswirkungen des bestehenden multilateralen Handelssystems einer nochmaligen Prüfung zu unterziehen und dabei ihr besonderes Augenmerk auf die Entwicklungsmöglichkeiten und Interessen der Länder des Südens zu richten. Die Ursachen für den Abbruch der Verhandlungen lagen sowohl in der Form der Entscheidungsfindung als auch im Inhalt der Gespräche. Während der langen Monate der Vorbereitung auf die Seattle-Tagung galt die Hauptsorge der Entwicklungsländer vor allem den nicht eingetretenen Handelsvorteilen aus bereits bestehenden WTO-Vereinbarungen und der Notwendigkeit, die Fehler, die sich bei deren Implementierung gezeigt hatten, zu beheben. Daher waren die meisten von ihnen nicht darauf eingerichtet, neue, von den Industrienationen vorgeschlagene Verhandlungsthemen aufzugreifen oder gar zu begrüßen. Die Staaten des Nordens setzten sich aber gerade für solche Punkte besonders vehement ein und wollten Themen wie etwa Investitionen, Wettbewerbspolitik, Transparenz des öffentlichen Beschaffungswesens, die weitere Kürzung von Industriezöllen sowie die Einführung von Arbeits- und Umwelt-Richtlinien auf die

Tagesordnung bringen. Die Kampagne, mit der beispielsweise die Vereinigten Staaten unter der Führung Präsident Clintons diese Arbeitsrichtlinien in Seattle durchsetzen wollten, schien die Befürchtungen der Entwicklungsländer zu bestätigen, dass die WTO noch mehr zu einem Werkzeug ihrer Benachteiligung ausgebaut werden sollte. Immerhin hatte Clinton in diesem Zusammenhang sogar mit Handelsstrafmaßnahmen gedroht.

Der Interessenskonflikt bezüglich substantieller Fragen wurde zudem durch die Organisation des Treffens und den Mangel an Transparenz in den zahllosen kleinen Gesprächsrunden verstärkt, zu denen die große Mehrheit der Entwicklungsländer keinen Zugang besaß. Viele Delegationen aus diesen Ländern ließen daher nicht nur inoffiziell, sondern auch in Erklärungen und Pressekonferenzen verlautbaren, dass es keinen „Konsens“ bezüglich irgendwelcher Erklärungen geben könne, an deren Formulierung sie nur geringen oder gar keinen Anteil besäßen. Die Verhandlungen mussten schließlich ohne Abschlussdeklaration der Minister abgebrochen werden.

Die vor uns liegende Aufgabe einer Reform des multilateralen Handelssystems umfasst folglich sowohl inhaltliche als auch formale Punkte. Die Gründe für die Kritik der Entwicklungsländer – nämlich dass sie bisher nicht von den Ergebnissen der Uruguay-Runde profitieren konnten und dass die Probleme bei der Implementierung der WTO-Vereinbarungen noch nicht behoben sind – müssen rasch und ernsthaft angegangen werden. Die Verhandlungs- und Entscheidungsmechanismen innerhalb der WTO müssen transparenter und demokratischer gestaltet werden. So genannte „Green Room Meetings“, die nicht von allen Mitgliedern autorisiert wurden, sollten eingestellt werden. Jedes Mitgliedsland, und

sei es auch noch so klein, muss das Recht besitzen zu wissen, welche Verhandlungen gerade geführt werden, und es muss an ihnen teilnehmen können. In den folgenden Abschnitten sollen einige dieser Punkte detaillierter dargestellt werden.

### ***H | 2. Das Ausbleiben erwarteter Handelsvorteile aus der Uruguay-Runde***

Als 1994 die Uruguay-Runde des GATT abgeschlossen und die WTO gegründet wurde, gingen die Entwicklungsländer davon aus, dass der freiere Zugang zu den Märkten der Industrienationen ihnen besonders in den Bereichen bedeutende Zugewinne sichern würde, in denen sie über einen relativen Wettbewerbsvorteil verfügen – das heißt vor allem in der Textilindustrie und der Landwirtschaft. Doch heute, einige Jahre später, beklagen die Vertreter vieler Entwicklungsländer, dass die erwarteten Vorteile immer noch nicht eingetreten sind, weil die Industrienationen ihre Zusagen nicht tatsächlich umsetzen.

Dies sind einige der Hauptprobleme:

#### *| Hohe Zölle bleiben bestehen*

Eine Herabsetzung der Industriezölle durch die Länder des Nordens sollte eigentlich denjenigen Staaten des Südens nützen, die über Exportkapazitäten im Bereich industrieller Fertigung verfügen. Aber die reichen Länder erheben auch weiterhin extrem hohe Zölle (oder andere Einfuhrabgaben) auf viele der Industrieprodukte, die von Entwicklungsländern ausgeführt werden. Dadurch werden diese bis auf weiteres daran gehindert, ihr Exportpotenzial voll auszuschöpfen.

| *Noch keine Gewinne durch das erwartete Auslaufen der Textil-Kontingente*

Das Textil- und Bekleidungsabkommen der Uruguay-Runde hatte zum Ziel, eine Auslaufperiode für jene Sonderbestimmungen festzulegen, durch deren Akzeptanz die Entwicklungsländer den Norden über fünfundzwanzig Jahre lang freiwillig subventioniert haben. Die Rede ist hier von den Einfuhrkontingenten für Textil- und Bekleidungsexporte aus Staaten des Südens.

Die Vereinbarung einer 10-jährigen Auslaufperiode für diese Art der Kontingentierung war der Aspekt der Uruguay-Runde, von dem sich die Länder, die Textilien, Kleidung und Schuhe ausführen, den raschesten Zugewinn versprochen.

Doch diese Nationen haben mit Enttäuschung und Frustration hinnehmen müssen, dass sich auch fünf Jahre nach dem Beginn der Auslaufperiode noch immer keine greifbaren wirtschaftlichen Vorteile für sie eingestellt haben. Der Grund hierfür liegt in den Umsetzungsmodalitäten, denen zufolge die Liberalisierungsmaßnahmen bezüglich der meisten Produkte, die der Norden aus Entwicklungsländern bezieht, erst in den letzten Jahren oder gar im letzten Jahr der Auslaufperiode zu greifen beginnen. Man nennt dies auch „back-end loading“, und es bedeutet, dass sich Zugewinne für die Staaten des Südens erst mit Ablauf der Zehnjahresfrist einstellen werden. Außerdem bleibt festzuhalten, dass die Industrienationen sich zwar an die Vorgaben der Vereinbarung gehalten und Einfuhrbeschränkungen weiter abgebaut haben. Dafür wählten sie jedoch aus der vorgegebenen Liste Produkte, die in der Vergangenheit ohnehin keinen Beschränkungen unterworfen waren.

Und deshalb konnten die Entwicklungsländer auch von diesen Maßnahmen nicht wirklich profitieren. Sie haben daraufhin wiederholt Vorschläge unterbreitet, wie die Industrienationen die Effizienz ihrer Umsetzung des Textil- und Bekleidungsabkommens verbessern könnten.

| *Nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie z.B. Antidumping-Maßnahmen*

Die Entwicklungsnationen befürchten außerdem, dass die Effekte von Zollsenkungen und Zugangserleichterungen zu den Märkten der Industrienationen durch die gleichzeitige Ausweitung nicht-tarifärer Handelshemmnisse wieder aufgehoben werden. Ein Hauptproblem stellt in diesem Zusammenhang der Gebrauch (oder besser: Missbrauch) so genannter Antidumping-Maßnahmen dar. Sie werden vor allem von den USA und der EU gegen Produkte der Entwicklungsländer, wie etwa Textilien, angewandt.

Viele Staaten haben bereits vorgeschlagen, dass solch ein Missbrauch durch Zusätze zum Antidumping-Abkommen eingeschränkt werden solle.

| *Fortdauernder Protektionismus im Bereich der Landwirtschaft*

Das Agrarabkommen sollte vor allem auf Seiten der reichen Nationen dazu führen, dass Importe liberalisiert und einheimische Stützungsmaßnahmen sowie exportorientierte Subventionen landwirtschaftlicher Erzeugnisse reduziert würden. Dadurch hätte sich der Marktzugang für diejenigen Staaten des Südens verbessert, die Agrarprodukte ausführen. Doch wie sich herausgestellt hat, wurde den Industriestaaten gestattet, ihre Protektions- und Subventionsmaßnahmen auf sehr hohem

Niveau zu belassen. So bestanden beispielsweise im ersten Jahr des Abkommens folgende Importzölle: In den USA 244 % auf Zucker und 174 % auf Erdnüsse; in der EU 213 % auf Rindfleisch und 168 % auf Weizen; in Japan 353 % auf Weizen sowie in Kanada 360 % auf Butter und 236 % auf Eier (DAS 1998: 59). Die reichen Länder müssen diese hohen Zollsätze bis zum Ende des Jahres 2000 durchschnittlich lediglich um ca. ein Drittel absenken. Dadurch ist keine wirkliche Reduktion erreicht und die Exporte der Entwicklungsländer besitzen weiterhin keinen verbesserten Zugang zu den Märkten des Nordens.

Außerdem wird den Industrienationen in dem Abkommen zugestanden, dass sie die meisten der hohen Subventionsleistungen beibehalten können, die sie schon vor dem Abschluss der Uruguay-Runde eingeführt hatten. So müssen sie beispielsweise ihre enorm hohen inländischen Subventionen nur um 20 % reduzieren. Im Gegensatz hierzu gab es in den meisten Entwicklungsländern zu jener Zeit keine oder nur sehr geringe inländische oder exportbezogene Subventionen. Und nun verbietet ihnen das Agrarabkommen auch noch, niedrigen Subventionen beizubehalten oder neue Unterstützungszahlungen einzuführen (DAS 1998: 59). Eine solch eigentümliche Situation muss als in höchstem Maße unausgewogen bezeichnet werden.

### **H | 3. Probleme bei der Implementierung von Abkommen der Uruguay-Runde**

Entwicklungsländern erwachsen im Allgemeinen auch Probleme aus der Umsetzung von Verpflichtungen, die mit WTO-Abkommen eingegangen werden. So hat beispielsweise die Uruguay-Runde zu mehreren neuen, gesetzlich bindenden

Vereinbarungen geführt, auf Grund derer diese Staaten ihre Wirtschaftspolitik in so unterschiedlichen Bereichen wie Dienstleistungen, Landwirtschaft, geistige Eigentumsrechte und Investitionsmaßnahmen ändern und anpassen müssen. Viele Länder des Südens verfügten jedoch nicht über die notwendigen Kapazitäten, um den entsprechenden Verhandlungen folgen und schon gar nicht, um aktiv an ihnen teilnehmen zu können, so dass sie oft auch nicht bis ins Letzte verstanden, wozu sie sich da eigentlich verpflichtet hatten. Einige der Abkommen gewährten eine fünfjährige Schonfrist bis zu ihrer Umsetzung. Diese Zeitspanne lief Ende 1999 ab, so dass sich die Schwierigkeiten aus Implementierungsverpflichtungen in nächster Zeit durchaus verschärfen könnten.

#### *Hauptprobleme:*

Dies sind einige der wichtigsten allgemeinen Probleme:

- Die Verpflichtung, Liberalisierungsmaßnahmen in den Bereichen Industrie, Dienstleistungen und Landwirtschaft durchzuführen, könnte in vielen Entwicklungsländern zu ernsthaften Schwierigkeiten für die dortigen Unternehmen und Landwirtschaftsbetriebe führen, da es sich bei ihnen im Allgemeinen nur um kleine bis mittlere Betriebseinheiten handelt, die ökonomisch nicht in der Lage sind, dem Wettbewerb mit großen ausländischen Firmen oder billigen Importprodukten standzuhalten. Eine Gefährdung lokaler Arbeitsplätze und der Lebensgrundlage vieler Menschen wäre die Konsequenz.
- Die Abkommen der Uruguay-Runde haben den Spielraum der Entwicklungsländer sowohl hinsichtlich der

Bereitstellung von Subventionen für einheimische Industrien als auch hinsichtlich der Aufrechterhaltung von Investitionsmaßnahmen ganz aufgehoben oder erheblich eingeschränkt. (So kann es beispielsweise ausländischen Investoren nicht mehr ohne weiteres zur Auflage gemacht werden, bei ihrer Produktion eine bestimmte Menge an einheimischen Rohmaterialien zu verwenden.) Auch dies könnte die Überlebensfähigkeit inländischer Unternehmen und ganzer Wirtschaftsbereiche stark gefährden.

- Das Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums, TRIPS<sup>33</sup>, erschwert oder verunmöglicht es Firmen aus Entwicklungsländern, einige moderne Technologien zu übernehmen, an denen andere, meist im Ausland ansässige Unternehmen geistige Eigentumsrechte (IPRs<sup>34</sup>) besitzen. Dadurch werden sie daran gehindert, am technologischen Fortschritt teilzunehmen. Außerdem ist davon auszugehen, dass die Preise für bestimmte Medikamente und andere wichtige Produkte stark ansteigen

<sup>33</sup> Abkürzung engl. für: *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*. Abkommen über handelsrelevante Aspekte geistigen Eigentums. Das TRIPS-Abkommen ist eines der drei zentralen Dokumente, die im Rahmen der Uruguay-Runde des GATT verhandelt wurden und zur Vertragsgrundlage der neuen Welthandelsorganisation (WTO) geworden sind. Es trat zeitgleich mit der Gründung der WTO am 1.1.95 in Kraft. Die Mitglieder müssen es nach einer Frist von einem Jahr zur Anwendung bringen. Entwicklungsländern wird allgemein eine Übergangsfrist von vier Jahren und den am wenigsten entwickelten Ländern eine solche von 10 Jahren zugestanden.

<sup>34</sup> Abkürzung engl. für: *Intellectual Property Rights*

werden, wenn die neuen IPR-Bestimmungen über die nächsten Jahre hinweg in Kraft treten.

Im Folgenden sollen einige Bedenken der Entwicklungsländer bezüglich bestimmter Abkommen kurz zusammengefasst werden:

#### | *Das Agrarabkommen*

Das Agrarabkommen könnte äußerst negative Konsequenzen für viele Drittweltländer haben. Die meisten von ihnen, mit Ausnahme der am wenigsten entwickelten Staaten, werden inländische Subventionsleistungen an Bauern abbauen und nicht-tarifäre Beschränkungen für landwirtschaftliche Produkte in Zölle umwandeln und diese dann allmählich absenken müssen. Dadurch wird der einheimische Agrarsektor dem globalen Wettbewerb ausgesetzt und die Überlebensfähigkeit kleiner landwirtschaftlicher Betriebe, die nicht in Konkurrenz zu weitaus billigeren Importen treten können, steht auf dem Spiel. Viele Millionen Kleinbauern in der Dritten Welt könnten hiervon betroffen sein. Außerdem gibt es eine Gruppe von Entwicklungsländern, die Netto-Nahrungsmittel-Importeure sind. Deren Kosten für Nahrungsmittelfuhren werden vermutlich in dem Maße ansteigen, in dem die Industrienationen ihre landwirtschaftlichen Subventionen schrittweise reduzieren und damit ihre Nahrungsmittelexporte verteuern.

Eine aktuelle Studie der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen, FAO<sup>35</sup>, kommt bezüglich der Erfahrungen von sechzehn Entwicklungsländern bei der

<sup>35</sup> Abkürzung engl. für: *Food and Agricultural Organisation*. Rechtlich selbstständige Sonderorganisation der UN mit Sitz in Rom. Die FAO berät ihre Mitglieder in allen Fragen der Produktion, der Verteilung und

Implementierung des Agrarabkommens der Uruguay-Runde zu folgendem Ergebnis: „Eine allseits geäußerte Sorge bezog sich auf den allgemeinen Konzentrationsprozess landwirtschaftlicher Betriebe. Da es praktisch keine sozialen Absicherungsmechanismen gibt, wurden durch diese Entwicklung auch kleine Produzenten marginalisiert sowie Arbeitslosigkeit und Armut gesteigert. In ähnlicher Weise verweisen die meisten Studien auf weiterhin bestehende Anpassungsschwierigkeiten. So hatte beispielsweise der Reis- und Zucker-Sektor des Senegal große Probleme im Wettbewerb mit Importprodukten, und das trotz der massiven Abwertung des Jahres 1994“ (FAO 1999).

★ *Vorschlag*: Viele Entwicklungsländer haben während der Vorbereitungsphase auf die WTO-Ministertagung von Seattle vorgeschlagen, das Agrarabkommen mit Ergänzungen zu versehen, die ihren Bedenken hinsichtlich der Implementierungsfragen Rechnung tragen. Dabei ging es besonders um die Verbesserung der Existenzbedingungen in ländlichen Regionen, die Sicherheit der Nahrungsmittelversorgung und Fragen der Armutsbekämpfung. Die Entwicklungsländer regten an, dass ihnen zur Erreichung dieser Ziele mehr Spielraum bei der Umsetzung ihrer Verpflichtungen gewährt werden solle. Alle Nahrungsmittel für den heimischen Verbrauch sowie

---

des Verbrauchs von landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Sie sammelt, analysiert und verbreitet Informationen über die weltweite Ernährungslage und sie leistet auf Anfrage direkte technische Hilfe. Sie beteiligt sich überdies auch an Gemeinschaftsaktionen mit anderen int. Organisationen wie etwa der Weltbank, der Weltgesundheitsorganisation (WHO) oder dem UN-Hilfswerk UNICEF.

die Erzeugnisse der Kleinbauern könnten gemäß diesen Überlegungen von denjenigen Vorschriften des Agrarabkommens freigestellt werden, die den Bereich der Importliberalisierung sowie den Abbau inländischer Förderungsleistungen und Subventionen betreffen. Die Entwicklungsländer sollten diese Vorschläge bei künftigen WTO-Verhandlungen zu Fragen der Landwirtschaft weiter verfolgen.

| *Das Abkommen über handelsrelevante Investitionsmaßnahmen (TRIMs<sup>36</sup>)*

Das TRIMs-Abkommen untersagt den meisten Entwicklungsländern ab Januar 2000 die Nutzung bestimmter „Investitionsmaßregeln“ wie etwa Auflagen zur Höhe des Anteils inländischer Wertschöpfung an der Produktion ausländischer Investoren (was bedeutet, dass Unternehmen ein Mindestmaß an einheimischen Ressourcen nutzen müssen) oder Bestimmungen zum Ausgleich der Devisenströme (wie etwa die Begrenzung des Imports von Produktionsfaktoren auf einen bestimmten Prozentsatz der Exporte eines Unternehmens). Solche Maßnahmen wurden genutzt, um die Zahlungsbilanz eines Landes im Gleichgewicht zu halten, einheimische Unternehmen zu fördern und die Vernetzung mit der inländischen Wirtschaft zu erhöhen. Das Verbot solcher Investitionsmaßregeln wird es den Ländern des Südens erheblich erschweren, ihre Entwicklungsziele zu erreichen, denn sie verlieren dadurch ein wichtiges poli-

---

<sup>36</sup> Abkürzung engl. für: *Trade-Related Investment Measures*. Das Abkommen über handelsrelevante Investitionsmaßnahmen ist Teil der Ergebnisse der Uruguay-Runde des GATT 94 und damit Vertragsgrundlage der Welthandelsorganisation.

tisches Gestaltungsinstrument zur Förderung ihrer Industrialisierung.

★ *Vorschlag*: Mehrere Staaten des Südens haben während der Vorverhandlungen zur Seattle-Tagung den Vorschlag gemacht, das TRIMs-Abkommen zu ergänzen, damit Entwicklungsländern die Möglichkeit belassen wird, Investitionsmaßregeln anzuwenden, um ihre Wachstumsziele zu erreichen. Bei der Überprüfung des TRIMs-Abkommens, die zurzeit durchgeführt wird, müssen die Implementierungsschwierigkeiten von Entwicklungsnationen besondere Beachtung finden. Ergänzungen dieses Abkommens sollten dazu führen, dass diese Länder auch weiterhin das Recht besitzen, Auflagen zur Verwendung lokaler Ressourcen zu machen und die Einfuhr von Produktionsfaktoren auf einen bestimmten Prozentsatz der Ausfuhren eines Unternehmens zu begrenzen.

#### | *Das TRIPS-Abkommen*

Das gemeinsame Gefühl der Entwicklungsländer, Verlierer der Uruguay-Runde gewesen zu sein, kam am deutlichsten im TRIPS-Abkommen zum Ausdruck. Diese Übereinkunft macht es allen Staaten zur Auflage, eine IPR-Gesetzgebung zum Schutz geistigen Eigentums einzuführen, die sich an den Standards der Industrienationen orientiert. Dadurch werden die Staaten des Südens an eigenständigen technologischen Entwicklungen gehindert. Es sollte jedoch nicht vergessen werden, dass gerade die heutigen Industrienationen während der Phase ihres wirtschaftlichen Aufstiegs keine Patent- oder IPR-Gesetze besaßen, die auch nur annähernd so streng waren wie die vom TRIPS-Abkommen geforderten Regelungen. Und gerade das

versetzte sie in die Lage, ausländische Technologien in ihr heimisches Wirtschaftssystem zu integrieren.

Das TRIPS-Abkommen wird zu verstärkten Zahlungen – wie etwa Patent- oder Lizenzgebühren – an transnationale Konzerne führen, da diese die meisten Schutzrechte halten.

Außerdem werden die Preise vieler Produkte durch die neue IPR-Gesetzgebung massiv beeinflusst. Die IPR-Regeln schränken nämlich den Wettbewerb ein und ermöglichen es einigen Unternehmen auf diese Weise, den Verkaufserlös ihrer Produkte so weit zu steigern, dass sie einer Monopolsituation entsprechende Profite erwirtschaften können.

Die meisten Drittweltstaaten haben in der Vergangenheit landwirtschaftliche, medizinische oder andere wichtige Produkte und Herstellungsverfahren von ihren nationalen Patent-Gesetzen ausgenommen. Aber mit der Verabschiedung des TRIPS-Abkommens unterliegen alle Produkte der IPR-Gesetzgebung, es sei denn, sie werden explizit davon befreit.

Es ist folglich zu erwarten, dass in vielen Ländern die Preise für Medikamente in die Höhe schnellen, so dass immer weniger Verbraucher sich diesem leisten können. Die Tatsache, dass AIDS-Patienten aus Entwicklungsländern nicht in der Lage sind, bestimmte patentierte Arzneimittel zu nutzen, weil sie zu teuer sind, hat bereits weltweite große Beachtung und Sorge hervorgerufen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt des TRIPS-Abkommens ist die Tatsache, dass es den Weg für die Patentierung von Lebensformen wie etwa Mikroorganismen oder für verändertes Genmaterial ebnet. Viele Umweltschützer befürchten dadurch eine noch größere Schädigung der Umwelt, denn die äußerst mangelhaften Kontroll- und Rechenschaftspflichten biotech-

nologischer Forschung und Anwendung beschleunigen aller Wahrscheinlichkeit nach bereits heute den Rückgang der Artenvielfalt und gefährden das natürliche Ökosystem. Für den Schutz von Pflanzensorten räumt das TRIPS-Abkommen Staaten zwar die Möglichkeit ein, entweder Patente oder andere, selbst gestaltete Protektionsformen geistigen Eigentums einzuführen. Viele Regierungen, NGOs und landwirtschaftliche Vereinigungen in den Entwicklungsländern befürchten jedoch, dass die „Biopiraterie“ (d.h. die Patentierung biologischer Stoffe und Ressourcen des Südens durch den Norden) dennoch zunehmen wird. Falls es den Entwicklungsländern nicht gelingen sollte, rechtzeitig adäquate Schutzmechanismen einzurichten, die das traditionelle Wissen und die genetischen Ressourcen der einheimischen Landwirtschaft bewahren, könnte dies für die betroffenen Bauern zu weiteren Benachteiligungen durch Bestimmungen zur Sicherung von Eigentumsrechten an Pflanzensorten führen.

★ *Vorschlag:* In Anbetracht dieser vielen ungelösten Probleme sollte das TRIPS-Abkommen zumindest ergänzt werden, um ökonomischen, sozialen und ökologischen Bedenken Rechnung zu tragen. Bis dahin sollte die Aufschubfrist für die Implementierung verlängert werden. Viele Entwicklungsländer haben vor und in Seattle formale Anträge auf Überprüfung des TRIPS-Abkommens in diesem Sinne gestellt und eine Verlängerung der Umsetzungsfristen gefordert. Diese und weitere Anträge könnten bei einer tatsächlichen Revision des Abkommens wieder aufgegriffen werden.

Vor kurzem haben einige prominente Ökonomen und NGOs dazu aufgerufen zu überprüfen, ob das TRIPS-

Abkommen nicht gänzlich aus dem Bereich der WTO auszugliedern ist. Ihre Begründung dafür lautet, dass dieses Abkommen ein Instrument des Protektionismus darstellt, das eigentlich keinen Platz in einer Organisation haben dürfte, deren Hauptanliegen doch die Liberalisierung ist. Außerdem sind IPRs im Grunde genommen gar keine Handelsfragen. Indem man sie aber dennoch in das WTO-System einbezieht, öffnet man Tür und Tor für dessen Überfrachtung mit weiteren, nicht handelsrelevanten Themen.

#### | *Schlussfolgerung*

Dies waren nur einige Beispiele für die ernsthaften Probleme, mit denen sich Entwicklungsländer bei der Implementierung ihrer WTO-Verpflichtungen heute und besonders in Zukunft konfrontiert sehen. Daher betonen viele dieser Staaten, dass sie mehr Zeit brauchen, um die Ergebnisse der Uruguay-Runde zu verarbeiten. Und sie sprechen sich dafür aus, dass die Regeln, die unausgewogen oder nicht gerecht sind, überprüft und verbessert werden. In der Tat ist die Durchführung solcher Revisionen in einigen der Abkommen selbst vorgeschrieben. Die nächste Phase der WTO-Verhandlungen sollte sich deshalb vor allem auf dieses Thema konzentrieren, damit eine Gelegenheit zur Korrektur von Fehlern geschaffen wird. Ein solcher Überprüfungsprozess wäre eine durchaus umfangreiche Aufgabe, zu der neben der Analyse von Schwachpunkten verschiedener Abkommen und der Einschätzung ihrer bisherigen und zukünftigen Auswirkungen auf Entwicklungsländer auch Vorschläge und Verhandlungen bezüglich notwendiger Ergänzungen gehören.

#### H | 4. *Druck der Industrienationen bezüglich neuer Verhandlungsthemen innerhalb der WTO*

Ein Hauptgrund für das Scheitern der Seattle-Tagung lag in der Weigerung vieler Entwicklungsländer, der WTO ein Mandat zur Verhandlung neuer Themen oder Abkommen zu erteilen, die von einigen Industrienationen vorgeschlagen worden waren.

Es spricht sehr viel dafür, dass die WTO in den nächsten Jahren den Schwerpunkt ihrer Arbeit darauf richten sollte, die Implementierungsprobleme der bestehenden Abkommen zu überprüfen und die hier notwendigen Veränderungen vorzunehmen. Das allein wird eine enorme Herausforderung darstellen, der man nicht gerecht werden kann, falls es zudem noch zu einer Häufung neuer Themen inklusive der dazugehörigen Verhandlungen kommen sollte. Die äußerst begrenzten menschlichen, technischen und finanziellen Ressourcen der Entwicklungsländer, ihrer Diplomaten und politischen Entscheidungsträger würden überstrapaziert und eine Konzentration auf den Überprüfungsprozess wäre nicht mehr möglich. Der Süden müsste seine Kräfte vielmehr für die Verteidigung der eigenen Interessen in den neuen Verhandlungsrunden einsetzen. Und auch die begrenzte Zeit der WTO selbst würde durch die erweiterten Aufgaben absorbiert.

Darüber hinaus hätten die vorgeschlagenen Verhandlungspunkte äußerst schwerwiegende Konsequenzen für die Zukunft der Entwicklungsnationen. Themen wie Investitionsbestimmungen, Wettbewerbspolitik und öffentliches Beschaffungswesen sind im strengen Sinne keine Handelsfragen und es gibt daher Stimmen, die darauf hinweisen, dass sie nicht in die WTO gehören. Einige Entwicklungsländer hegen jedoch den

Verdacht, dass die Industrieländer sie absichtlich in diesen Zusammenhang einbringen, um sich die Durchsetzungsmechanismen und Disziplinargewalt der WTO (d.h. die verbindlichen Regeln ihres Streitschlichtungsverfahrens) zunutze zu machen und die Staaten des Südens dazu zu zwingen, ihre Volkswirtschaften für Güter, Dienstleistungen und Unternehmen des Nordens zu öffnen.

Weitere Themenvorschläge betreffen neue Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards. Die meisten Entwicklungsländer haben sich jedoch auch hinsichtlich dieser Punkte dafür ausgesprochen, sie nicht in die WTO-Verhandlungen aufzunehmen, da sie im Sinne protektionistischer Maßnahmen gegen Produkte und Dienstleistungen des Südens verwendet werden könnten.

Sollte jedoch auch weiterhin Druck ausgeübt werden, die genannten neuen Bereiche in die WTO aufzunehmen, dann wird diese Organisation gespalten bleiben und andere drängende Fragen, wie etwa die Probleme der bestehenden Abkommen, könnten nicht angegangen werden.

#### H | ★ 5. *Allgemeine Vorschläge*

- ★ Die Mitgliedsstaaten der WTO sollten eine realistischere Haltung gegenüber dem Thema der Liberalisierung einnehmen. Der Druck auf Entwicklungsländer, weitere diesbezügliche Maßnahmen zu ergreifen, muss nachlassen. Wenn selbst die Industrienationen nach so vielen Jahren immer noch ein so hohes Maß an Protektion für ihre Landwirtschafts-, Textil- und manche Industrieprodukte benötigen und dies damit begründen, dass sie noch mehr Zeit zur Anpassung bräuchten, dann sollten auch

Entwicklungsländer nicht länger dazu gedrängt werden, ihre Handelspolitik weiter und weiter zu liberalisieren, weil dies angeblich von Vorteil für sie sei.

- ★ Es sollte noch einmal mit Nachdruck darauf hingewiesen werden, dass das Hauptziel des multilateralen Handelssystems der WTO darin besteht, dem ökonomischen Fortschritt der Entwicklungsländer zu dienen, die die Mehrzahl seiner Mitglieder stellen. Liberalisierung ist nur ein Mittel zum Zweck, und es sollte genügend Flexibilität vorhanden sein, Maßnahmen nur dann einzusetzen, wenn sie sinnvoll sind. Die Ermöglichung nachhaltiger Entwicklung muss das entscheidende Kriterium aller WTO-Regeln sein. An ihm sollte sich die Bewertung neuer Verhandlungsvorschläge ausrichten. Der Grundsatz der „besonderen und unterschiedlichen Behandlung“<sup>37</sup> von Entwicklungsnationen sollte innerhalb der Organisation erheblich gestärkt und nicht, wie zurzeit, vernachlässigt werden.
- ★ Innerhalb der WTO sollte der Lösung von Implementierungsproblemen aus den Abkommen der Uruguay-Runde oberste Priorität eingeräumt werden. In diesem Zusammenhang wären folgende Schritte empfehlenswert:
  - ★ Die Industrienationen sollten den Zugang zu ihren Märkten für Erzeugnisse aus Entwicklungsländern besonders in den Bereichen stark ausweiten, in denen heute hohe Zolltarife gelten, wie etwa bei Landwirtschafts-, Textil- und manchen Industrieprodukten. Außer-

<sup>37</sup> Engl.: *special and differential treatment*, SDT

dem sollten sie aufhören, quasi-protektionistische Instrumente wie etwa Antidumping-Maßnahmen zu ergreifen.

- ★ Vorrangig sollte die systematische Überprüfung und Ergänzung derjenigen Regeln durchgeführt werden, deren Umsetzung Entwicklungsländern Probleme bereitet.
- ★ In Fällen, in denen die Übergangsfristen bis zum Beginn der Implementierungsverpflichtung abgelaufen sind, sollte diesen Staaten eine Verlängerung gewährt werden, die mindestens bis zum Abschluss der Überprüfungsphase reicht. Außerdem müsste durch ein Moratorium verhindert werden, dass vor Ende der Revisionen Handelsklagen gegen Entwicklungsländer erhoben werden können.
- ★ Es sollte kein weiterer Druck ausgeübt werden, innerhalb der WTO neue Themenbereiche wie Investitionen, Wettbewerb, Beschaffungswesen oder Arbeits- und Umweltstandards aufzugreifen. Dies würde das multilaterale Handelssystem noch weiter überfrachten und so zu vermehrtem systemimmanentem Stress und entsprechenden Spannungen führen.
- ★ Wie die Seattle-Tagung bereits gezeigt hat, besteht die Notwendigkeit einer ernsthaften Reform der Entscheidungsabläufe innerhalb der WTO. An einem solchen Prozess müssen alle Mitglieder voll und umfänglich teilnehmen können. Das anzustrebende Ergebnis sollte sicherstellen, dass bei WTO-Tagungen absolute Transparenz gewährleistet ist und die Partizipationsbedingungen so geregelt werden, dass jedes Mitgliedsland bei allen

Sitzungen und Diskussionsrunden anwesend sein und eigene Vorschläge einbringen kann. Selbst wenn ein System der Gruppenvertretung in Erwägung gezogen würde, müsste es allen Einzelmitgliedern erlaubt bleiben, an Treffen und Beratungen aktiv teilzunehmen. Das Sekretariat der WTO<sup>38</sup> muss unparteiisch sein und sich neutral verhalten. Aus der Struktur der Organisation sollte ersichtlich werden, dass die Entwicklungsländer inzwischen die Mehrheit ihrer Mitglieder stellen. Für diese Nationen ist ein faires und ausgewogenes multilaterales Handelssystem von mindestens ebenso großer, wenn nicht gar noch größerer Bedeutung als für die Industriestaaten. Deshalb muss die WTO so gestaltet werden, dass sie den Entwicklungsländern eine adäquate Möglichkeit bietet, ihre Interessen zum Ausdruck zu bringen und ihre Rechte wahrzunehmen.

### III. Kapitel

# KERNPROBLEME IM BEREICH DES FINANZWESENS

---

<sup>38</sup> d.h. ihre Geschäftsführung

## 1 | Liberalisierung des Finanzwesens

Die Globalisierung im Bereich der Finanzen ist durch verschiedene Faktoren vorangetrieben worden. Zu den wichtigsten hierunter zählen: Erstens die politische Entscheidung einer wachsenden Anzahl von Staaten – beginnend mit den Industrienationen, gefolgt von vielen Entwicklungsländern –, ihre Finanzmärkte zu deregulieren und zu liberalisieren, was im Wesentlichen die Öffnung eines Landes für internationale Finanzströme bedeutet. Zweitens die Entwicklung neuer Technologien, vor allem im Bereich der elektronischen Kommunikation, die den grenzüberschreitenden Geldverkehr enorm erleichtert hat. Drittens das Aufkommen völlig neuer Anlagegesellschaften und Finanzinstrumente wie beispielsweise Derivate<sup>39</sup> und so genannte

---

<sup>39</sup> Ursprünglich in erster Linie Termingeschäfte im Bereich der Landwirtschaft, um den Preis einzelner Produkte für einen bestimmten Zeitraum (meist einige Monate bis zu einem Jahr) im Voraus festzulegen und so sowohl Produzenten als auch Händlern eine von Witterungseinflüssen und Ernteerträgen unabhängige Ertragssicherheit zu gewähren. Seit den 80er Jahren wurde dieses Instrumentarium jedoch beträchtlich erweitert

Hedge-Fonds<sup>40</sup>. Und viertens schließlich, der Kollaps des internationalen Systems fester Wechselkurse<sup>41</sup>, wodurch erst die Möglichkeit geschaffen wurde, aus der Änderung von Währungskursen spekulativen Profit zu ziehen.

und auf viele andere Bereiche wie etwa Rohstoffe, Aktien, Währungen oder Zinsen ausgedehnt. Prinzipiell eignen sich solche Derivate einerseits zu reinen Absicherungsgeschäften, andererseits aber auch zur Spekulation. Durch ihre zeitliche Begrenzung ist der Handel mit ihnen sehr großen Schwankungen ausgesetzt, denn zum Ablauf der Frist droht im schlimmsten Fall ein Totalverlust. Auf diese Weise hat die enorm zugenommene Spekulation mit Derivaten zu einer stark erhöhten Schwankungsanfälligkeit (Volatilität) der internationalen Finanzmärkte geführt, was teilweise nicht ohne makroökonomische Auswirkungen geblieben ist – besonders im Bereich der Währungsspekulation.

<sup>40</sup> Geldanlagemedium, das zumeist nur Großinvestoren offen steht. Ursprünglich bestand das Wesen eines so genannten Hedge-Geschäftes (engl. *to hedge*: einzäunen) in dem oben (siehe Anm. 39) geschilderten Absicherungsbedürfnis zweier Vertragsparteien. So gesehen gibt es also einen engen Zusammenhang zwischen Derivaten und Hedge-Vereinbarungen. Die Hedge-Fonds stellen jedoch eine neue Entwicklung dar. Sie machen sich den enorm erweiterten Anwendungsbereich von Derivaten zunutze, indem sie zu rein spekulativen Zwecken mit ihnen handeln. Das zu Grunde liegende Produkt – seien es Aktien, Zinsen oder Währungen – spielt dabei zumeist keine Rolle. Es geht lediglich um die Erzielung überdurchschnittlicher Profite innerhalb eines oft eng begrenzten zeitlichen Rahmens. Um die möglichen Gewinne weiter zu steigern, operieren viele Hedge-Fonds zudem mit einem hohen Anteil an Fremdkapital. D.h. sie spekulieren mit geliehenem Geld, was auch als „leveraging“ bezeichnet wird (von engl. *lever*, Hebel). Durch diese Vorgehensweise sind die Fonds jedoch auch einem extrem hohen Verlustrisiko ausgesetzt. Denn entwickelt sich der Preis eines Basis-Produkts anders als erwartet, kann dies sehr schnell zum Totalverlust bei einem Geschäft führen, das u.U. auch noch kreditfinanziert war. Der Zusammenbruch eines großen Hedge-Fonds (LTCM: Long Term Capital Management) hat Ende der 90er Jahre

Die Liberalisierung des Finanzwesens ist ein vergleichsweise junges Phänomen, das nichtsdestoweniger bereits zu schweren Krisen und wirtschaftlichen Verlusten in mehreren Entwicklungsländern beigetragen hat, die sich den internationalen Finanzmärkten angepasst haben. Diese Länder des Südens haben sich größtenteils deshalb auf den Liberalisierungsprozess eingelassen, weil dem Rat internationaler Finanzinstitutionen und der allgemein verbreiteten Ansicht zufolge die Öffnung gegenüber internationalen Kapitalströmen für sie zu erheblichen Vorteilen führen werde. Dass man sich dadurch jedoch gleichzeitig den Risiken schwankungsanfälliger, kurzfristiger Kapitalbewegungen, den Gefahren der Finanzspekulation und der Möglichkeit der Manipulation aussetzt, wurde von diesen Ratgebern nicht sonderlich betont. Viele der Entwicklungsländer, die den Prozess der Finanzliberalisierung durchlaufen haben, ergriffen keine Vorsichtsmaßnahmen und hielten sich nicht an entsprechende Richtlinien zur Risikominimierung. Sie schlugen vielmehr den umgekehrten Weg ein, indem sie lediglich deregulierten, existierende Kapitalkontrollen aufhoben, inländischen Privatbanken und Unternehmen gestatteten, Kredite in Fremdwährungen (vorzugsweise US-Dollar und Yen) aufzunehmen, und den internationalen Handel mit ihrer Landeswährung zuließen.

Nachdem sie jedoch ihre Kapitalkonten solchermaßen zugänglich gemacht hatten, waren die meisten von ihnen weder in der Lage, sich gegen die enormen internationalen Geld-

bereits große Turbulenzen an den internationalen Kapitalmärkten auszulöst. Weiter reichende Konsequenzen konnten nur durch das rasche Eingreifen der amerikanischen Notenbank verhindert werden.

<sup>41</sup> Siehe Anm. 6

ströme zur Wehr zu setzen, deren Umfang während der letzten 20 Jahre dramatisch zugenommen hat, noch gegen die damit verbundenen neuen Finanzinstrumente und Anlagegesellschaften – unter denen besonders die mit hohen Krediten im Bereich der Finanz- und Währungsspekulation operierenden Hedge-Fonds zu nennen sind.

### J | Schwankungsanfälligkeit und negative Auswirkungen kurzfristiger Kapitalströme

Die jüngste Serie internationaler Finanzkrisen, unter der viele Entwicklungsnationen zu leiden hatten, begann Mitte 1997 in Thailand und weitete sich von dort rasch über andere Staaten Ostasiens bis hin nach Russland und Brasilien aus. Sie hat auf dramatische Weise klar gemacht, welche negativen Effekte äußerst schwankungsanfällige, kurzfristige Kapitalbewegungen für Staaten des Südens haben können und welche enormen Risiken und Gefahren mit liberalisierten Finanzmärkten verbunden sind. Darüber hinaus haben diese Finanzkrisen das Dogma widerlegt, dass eine Öffnung für den globalen Kapitalmarkt den Entwicklungsländern nur oder zumindest fast nur Vorteile einbringt bei gleichzeitig geringen Kosten. Im Fall der Asienkrise brach nach einer Liberalisierungsphase der dortigen Finanzmärkte aus, die viel zu deren erhöhter Verwundbarkeit durch externe Kräfte beigetragen hatte. Große Mengen kurzfristigen Kapitals, die in die betroffenen Länder geströmt waren, hatten dort zu einem enormen Boom vor allem an den Immobilien- und Aktienmärkten geführt. Die Kurse und Preise stiegen überproportional, bis es zum Platzen der Blase kam, als spekulative Attacken auf die

Währungen einiger südostasiatischer Nationen und große Kapitalabflüsse zu starken Wechselkursanpassungen zwangen. Daraufhin griff die Krise wie ein Lauffeuer auf andere Länder über. Die genannten Währungsabwertungen führten ihrerseits dazu, dass die Zins- und Tilgungsleistungen auf Kredite in Auslandswährungen (vornehmlich in US-Dollar und Yen), die vor allem von einheimischen Unternehmen und Banken in großem Umfang und relativ kurzer Zeit aufgenommen worden waren, plötzlich zu einer schweren Bürde wurden<sup>42</sup>. Als die

<sup>42</sup> Gemeinsame Ursache aller Turbulenzen war eine Währungskrise, die 1997 in Thailand begann und von dort auf anderen Staaten Südasiens, wie Korea, Malaysia und Indonesien übergriff.

Während der 90er Jahre hatten das US-Finanzministerium und der IWF massiv auf die Öffnung der Kapitalmärkte dieser prosperierenden Staaten gedrängt, die ihre Wirtschaft bis dahin unter dem Schutz von Einfuhrzöllen und Kapitalverkehrsbeschränkungen erfolgreich entwickeln konnten. Aus Sicht dieser Länder war eine solche Öffnung zwar vollkommen unnötig, da die hohe Sparquote der einheimischen Bevölkerung bei weitem ausreichte, das wirtschaftliche Wachstum zu finanzieren. Das Interesse der westlichen Industrienationen bestand jedoch darin, freieren Zutritt zu diesen Märkten zu gewinnen, und deshalb nötigten sie beispielsweise Korea zu solchen Liberalisierungsschritten als Vorbedingung zur Aufnahme in die OECD. Zudem begannen die angesprochenen Länder während der 90er Jahre, ihre nationalen Währungen in einem festen Umtauschverhältnis an den US-Dollar zu koppeln. Wie Statistiken der Weltbank belegen, führten diese Maßnahmen insgesamt dazu, dass die privaten Kapitalzuflüsse nach Ostasien zwischen 1991 und 1996 rasant um 420 % von 20,8 auf 108,7 Mrd. US-\$ zunahmen. Die erzwungene Öffnung der Kapitalmärkte und die geschilderte Währungsbindung verleiteten außerdem einheimische Banken und Unternehmen dazu, die hohen inländischen Zinsen zu umgehen (die natürlich hoch sein mussten, um den Außenwert der eigenen Währung zu stützen und die US-\$-Bindung aufrecht zu erhalten) und sich mit vergleichsweise

billigen kurzfristigen Krediten in US-Dollar oder japanischen Yen einzu- decken.

Ergebnis all dieser Faktoren war eine enorme Kapitalansammlung, die sich aus besagten ausländischen Kapitalzuflüssen, Hartwährungskrediten inländischer Schuldner sowie den hohen Ersparnissen der Bürger zusammensetzte. Diese Masse liquider Mittel führte anfangs zu einem unvergleichlichen Wirtschaftsboom und einer so genannten Liquiditäts- Hausse an den Börsen und Immobilienmärkten der Region. In der Hoff- nung, dass sich dieser Trend unbegrenzt fortsetzen würde, investierte man aber immer mehr Kapital in überdimensionierte und unrentable Projekte und es kam zur Bildung einer spekulativen Blase. Als der US-Dollar dann 1995 gegenüber den europäischen Währungen und dem japanischen Yen stark im Wert stieg, verschlechterte sich dadurch automatisch auch die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der an den Dollar gebundenen ASEAN- Staaten. Zusätzlicher Druck entstand durch die im Vergleich zum „Ankerland“ USA recht hohen Inflationsraten in der Region. Zu allem Überfluss lief dann auch noch die Konjunktur in den wichtigen Export- märkten Europa und Japan schlecht. Dies alles führte 1996 zu einem nicht unerheblichen Rückgang der Exportzuwachsrate der ASEAN- Länder.

Diese Faktoren zusammengenommen bewirkten das Aufkommen von Gerüchten, Thailand müsse seine Währung auf Grund wirtschaftlicher Probleme abwerten. Westliche Investmentbanken und Hedgefonds erhöhten den Druck durch entsprechend gefärbte Prognosen und gleich- zeitige Leerverkäufe der thailändischen Währung. So schwand das Zutrauen in die ökonomische Kraft der Region besonders bei ausländi- schen Investoren sehr rasch. Gelder wurden ebenso schnell wieder abge- zogen, wie sie in die Region geströmt waren. Und vor allem wurden plötzlich die Kredite in Auslandswährungen nicht mehr verlängert. Der Druck auf die Regierungen wuchs, die ohnehin nicht mehr haltbare Bindung an den US-Dollar aufzugeben.

Als erstes Land gab Thailand am 2. Juli 1997 seine Landeswährung Baht frei. Die Folge war ein rasanter Wertverlust gegenüber dem US-Dollar von ca. 50 %. Dieser Abwertungsstrudel ergriff danach auch Korea und Indonesien und stürzte die beiden Länder in einen Teufelskreis, der die

Devisenreserven Indonesiens, Südkoreas und Thailands nicht mehr ausreichten, um die Auslandsdarlehen zu bedienen, traten diese Länder an den IWF heran und baten, ihnen mit massi- ven Krediten unter die Arme zu greifen.

Die UNCTAD ist eine der ganz wenigen internationalen Organisationen, die über Jahre hinweg vor den Gefahren und Kosten der Liberalisierung von Finanzmärkten gewarnt hat. Schon Anfang und Mitte der 90er Jahre hatte sie in ihren *Trade and Development Report* und *Discussion Papers* Alarm geschlagen und auf die Risiken der Volatilität<sup>43</sup> kurzfristigen Kapitals und die sehr ernstesten ökonomischen und sozialen Folgen eines libe- ralisiertes Finanzwesens hingewiesen und dabei vor allem die Entwicklungsländer im Auge gehabt. Die Asienkrise hat diese Analysen und die Warnungen der UNCTAD rückblickend bestätigt. Sie hat außerdem bewirkt, dass althergebrachte Methoden und Rezepte in Frage gestellt werden und ein Meinungswandel, ja vielleicht sogar ein Paradigmenwechsel in Gang gekommen ist.

Wie auch der Generalsekretär der UNCTAD, Rubens Ricupero, in seiner Abschlussrede zur Tagung UNCTAD X

Umkehrung des oben beschriebenen Boom-Zyklus bedeutete: Auslän- dische Investoren zogen panikartig ihre Gelder ab, die Verschuldung der heimischen Banken und Unternehmen explodierte, da die Hartwäh- rungskredite in US-Dollar oder Yen nun über die abgewerteten Landes- währungen bedient werden mussten. Die Wirtschaftstätigkeit erlahmte, Banken, Brokerhäuser und Immobilienfirmen gingen wegen Über- schuldung reihenweise in den Konkurs. Die unrühmliche Rolle des IWFs, der, anstatt den betroffenen Staaten zu helfen, mit seinem neoli- beralen Maßnahmenpaket nicht unwesentlich zur Verschärfung der Situ- ation beitrug ist im Übrigen wohl dokumentiert und bekannt.

<sup>43</sup> Schwankungsanfälligkeit

im Februar 2000 bemerkte: „Als die Schwierigkeiten 1997 in Thailand begannen, führte dies zu einem Meinungsumschwung. Die Krise enthüllte die enorme Dimension der Kapitalflüsse, die von der industrialisierten Welt in Gang gesetzt werden können, im Vergleich zu der für Entwicklungsländer normalen Größenordnung. Der schnelle Zufluss und der noch schnellere Abfluss solcher massiven Finanzströme hat für alle sichtbar werden lassen, welche verheerenden Schäden die Flutwellen internationalen Kapitals anrichten können, wenn ihnen kleine und fragile Finanzsysteme offen stehen. Obwohl sich viele internationale Organisationen bis zum Ausbruch der Asienkrise (und darüber hinaus) für die vollständige Liberalisierung der Kapitalmärkte eingesetzt hatten, erkennen sie nun doch einige Vorzüge bestimmter Kapitalkontrollmaßnahmen an ... Positive Integrationsprozesse in die Weltwirtschaft sind unser Ziel. Das gilt nach wie vor. Aber die Liberalisierungsmaßnahmen, die hierfür notwendig sind, müssen in kluger und angemessener Weise auf dieses Ziel hin abgestimmt werden. Sie müssen speziellen örtlichen Gegebenheiten Rechnung tragen, sie müssen von entsprechenden innenpolitischen Konzepten ergänzt werden und sie müssen begleitet sein vom Aufbau lokaler Organisationen und ökonomischer Kapazitäten. Nur dann besitzen sie Aussicht auf Erfolg“ (Ricupero 2000).

Anlässlich der UNCTAD X hat auch der Leiter des Bereichs Makroökonomie und Entwicklungspolitik der Organisation, Yilmaz Akyüz, die Lehren aus der schweren Finanzkrise Ostasiens und anderer Regionen folgendermaßen zusammengefasst: „Diese Krise hat gezeigt, dass die Schäden, die das internationale Finanzwesen einer regionalen Wirtschaft zufügen kann, nahezu grenzenlos sind, wenn es der Politik

nicht gelingt, die Kapitalströme zu integrieren und zu regulieren. Dabei mag es zwar zutreffen, dass Kontrolle und Regulation dieser Finanzbewegungen unter Umständen einige der Vorteile, die sich aus dem Zugang zu den Weltmärkten ergeben, einschränken. Doch solange den systemimmanenten Schwächen und Risiken auf globaler Ebene nicht angemessen begegnet wird, liegt die Verantwortung für die Verhinderung solcher Krisen bei den Regierungen der Entwicklungsländer“ (Akyüz 2000).

Eine der treffendsten Analysen der Asienkrise findet sich im Trade and Development Report 1998 (TDR.98; UNCTAD 1998; S. 53–109). Dort wird nachgewiesen, dass Finanzkrisen ein fester Bestandteil des globalen Systems sind und dass die Turbulenzen in Asien nur ein Fall von vielen gewesen sind. Darüber hinaus enthält der Report eine kritische Betrachtung, wie es dazu kam, dass die Maßnahmen des IWF Liquiditätsprobleme in eine Frage der Zahlungsunfähigkeit verwandelten. Und er schlägt abschließend eine Reihe von Krisenbewältigungsmaßnahmen vor, zu denen auch Schuldenmoratorien und Kapitalkontrollen zählen.

Der TDR.98 zeigt auf, dass das Geschehen in Ostasien nur das letzte Glied in einer langen Kette von Finanzkrisen während der letzten zwanzig Jahre gewesen ist. Man denke etwa an die Ereignisse Ende der 70er, Anfang der 80er Jahre im südlichen Lateinamerika oder aber an die Geschehnisse während der 80er Jahre in Südamerika, im Jahre 1992 in einigen europäischen Ländern und im Jahre 1994 in Mexiko. Solche Turbulenzen sind ein immanenter Bestandteil des globalen Finanzwesens, das seit der Aufhebung des Systems fester Wechselkurse zu Beginn der 70er Jahre äußerst volatil geworden ist.

## κ | Unangemessene Reaktionen auf Verschuldungs- und Finanzkrisen

Ein äußerst wichtiger Aspekt besteht darin, dass die wirtschaftspolitischen Konzepte, mit denen auf Finanzkrisen in Entwicklungsländern reagiert wird, oft nicht angemessen sind und die Situation unter Umständen sogar noch verschärfen. So sind zum Beispiel die Strukturanpassungsprogramme, die der IWF und die Weltbank hoch verschuldeten Entwicklungsnationen als Bedingung für die Zuteilung von Krediten auferlegen, immer wieder dafür kritisiert worden, dass sie die Wirtschaft der betroffenen Staaten durch die Verordnung hoher Zinsen und umfangreicher Haushaltskürzungen in tiefe Krisen stürzen. Überdies erfüllen sie ihre Funktion meist nicht, denn viele der so behandelten Staaten sind dennoch verschuldet geblieben.

Nach dem Urteil weiter Kreise gilt diese Kritik in gleicher Weise für die Rezepte, die der IWF in den Ländern Ostasiens zur Anwendung brachte, die nach dem Ausbruch der Finanzkrise von 1997 um Unterstützung gebeten hatten. Maßnahmen wie monetäre und fiskalische Einschränkungen gepaart mit hohen Zinsen bei gleich bleibender oder gar noch gesteigerter Mobilität des Kapitals haben die Lage nach Ausbruch der Krise verschlimmert.

Eine äußerst fundierte Kritik am Vorgehen des IWF findet sich wie gesagt im TDR.98. Dort wird nachgewiesen, dass die Ausgangslage der Krise eher durch fundamentale Unausgewogenheiten im Bereich betrieblicher und privater Vermögenswerte gekennzeichnet war als durch Ungleichgewichte im Zahlungsverkehr, denen man mit einer Reduktion von Ausgaben hätte beikommen können. Die massive Abwertung der jeweiligen Landeswährung führte in den Bilanzen von Banken,

Immobilienfirmen und anderen Unternehmen, die mit hohen Krediten finanziert waren, zu erheblichen Belastungen. Folglich sank der Wert dieser Unternehmen und Immobilien ebenso wie der vieler anderer Vermögensgegenstände. Und dies wiederum führte zu erneuten Problemen bei den Banken, denn jene Vermögenswerte hatten ja als Besicherung für die enorm ausgeweiteten Kredite gedient, die nun größtenteils als Notleidend einzustufen waren. Doch anstatt die stark gestiegenen Refinanzierungskosten für einheimische Unternehmen zu senken, indem man zusätzliche Kreditmöglichkeiten eröffnete, bestand das empfohlene wirtschaftspolitische Vorgehen ganz im Gegenteil darin, die Zinsen anzuheben. Dies löste eine weitere Drehung der abwärtsgerichteten Spirale aus, denn die bereits angesprochenen Vermögenswerte sanken so immer tiefer und die bilanziellen Verluste der Unternehmen nahmen zu. Dadurch gerieten diese unter immer stärkeren Druck, ihre Auslandsschulden zurückzuzahlen oder wenigstens abzusichern, indem sie ihre werthaltigen Aktivposten rasch veräußerten und die Landeswährung gegen Devisen verkauften, um die Erträge zum Zwecke des Zins- und Tilgungsdienstes in die entsprechende Kreditwährung zu tauschen.

Der Bericht weist außerdem darauf hin, dass man in der Folgezeit die Währungskurse der betroffenen ostasiatischen Staaten frei schwanken ließ, anstatt die IWF Kredite zur Stützung der neu angepassten Umtauschverhältnisse zu nutzen. Das Ziel der Ausleihungen bestand folglich weniger in der Absicherung der jeweiligen Landeswährung als vielmehr in der Aufrechterhaltung ihrer Konvertierbarkeit und des freien Kapitalverkehrs sowie in der Befriedigung der Ansprüche ausländischer Gläubiger. Letztere gingen, im Gegensatz zu inländischen

Kreditgebern, ohne substanzielle Verluste aus dieser Krise hervor, und das, obwohl sie die gleichen unternehmerischen Risiken eingegangen waren.

Gemäß den Angaben der UNCTAD begann die Krise mit Liquiditätsproblemen und nicht mit Fällen von Zahlungsunfähigkeit. Hätte man den betroffenen Staaten nur genügend Zeit zugestanden, ihre Investitionen zu liquidieren, wären sie nämlich durchaus in der Lage gewesen, genügend Devisen zu erwirtschaften, um ihre Auslandsschulden zurückzuzahlen. Außerdem hätte es nach UNCTAD-Schätzungen lediglich einer Anpassung der Wechselkurse um ca. 10 %–15 % bedurft, um die Wettbewerbsfähigkeit dieser Länder wiederherzustellen. Stattdessen fielen die Umtauschkurse jedoch ins Bodenlose. Und „diese Kombination aus Verordnung hoher Zinsen, starker Abwertung der lokalen Währung und reduzierten Wachstumsraten, die zu extremer Verschuldung und Deflation führte, wirkte sich in den Bilanzen von Finanzinstituten und Unternehmen so aus, dass deren Zahlungsfähigkeit tatsächlich in Gefahr geriet.“

Mit anderen Worten: Die Analyse führt zu der Feststellung, dass den krisengeschüttelten Ländern, die um IWF-Kredite baten, nie eine faire Chance gegeben wurde. Wie aber hätte eine solche Chance aussehen können? Gemäß TDR.98 wäre es angesichts der scharfen Attacken auf die Währungen der betroffenen Staaten richtig gewesen, schnellstmöglich ein Schuldenmoratorium zu verhängen und Kreditgeber und Kreditnehmer zusammenzubringen, um Umschuldungsvereinbarungen zu treffen. Das alles hätte geschehen müssen, noch ehe der IWF irgendwelche Kreditzusagen vergab. Eine Kombination aus schneller Restrukturierung der Schulden verbunden mit der Zuführung notwendiger Liquidität, um die eigene

Währung zu stützen und Unternehmen mit Betriebskapital zu versorgen, hätte es überdies ermöglicht, die gleiche wirtschaftspolitische Strategie anzuwenden, mit deren Hilfe es den Vereinigten Staaten Anfang der 90er Jahre sehr rasch gelungen war, sich selbst aus einer ähnlichen, durch Überschuldung, Deflation und allgemeine Rezession ausgelösten Krise zu befreien. Als Reaktion auf die Schwäche des Finanzsystems und der Wirtschaft wurden damals die kurzfristigen Zinsen in den USA so stark gesenkt, dass die reale Verzinsung<sup>44</sup> beinahe einen negativen Wert annahm. Das entlastete nicht nur die Banken, sondern auch Unternehmen und Haushalte, die so ihre Kredit-schulden zu erheblich günstigeren Konditionen und damit geringeren eigenen Kosten refinanzieren konnten. Dies wiederum führte zu einem Boom an den Aktienmärkten, wodurch auch die langfristigen Zinsen zu sinken begannen, und das half schließlich abermals den Unternehmen, ihre bilanzielle Situation zu verbessern. Zusammengefasst bewirkten all diese Faktoren eine äußerst kräftige Erholung. Die von den Vereinigten Staaten Anfang der 90er Jahre eingesetzten wirtschaftspolitischen Rezepte sind daher beispielhaft für den Umgang mit den Problemen der Überschuldung und Deflation. Sie ermöglichten der US-amerikanischen Wirtschaft eine der längsten Aufschwungphasen seit dem Zweiten Weltkrieg.<sup>45</sup>

<sup>44</sup> Die reale Verzinsung ergibt sich aus der Differenz zwischen Zinsen und Inflationsrate. Liegt Letztere über Ersterer, ergibt sich ein negativer Wert.

<sup>45</sup> Es fällt außerdem auf, dass sich die amerikanische Notenbank in der nach Erscheinen dieses Buches ausgebrochenen weltweiten Konjunkturkrise der Jahre 2000 bis 2002, die im Wesentlichen von der Überspekulation im Bereich der High-Tech Firmen ausgelöst worden war, wiederum so verhielt, wie hier von M. Khor dargestellt. Die kurzfristigen Zinsen

Die Analyse der UNCTAD zeigt somit auf, wie groß der Unterschied zwischen den von den USA beeinflussten Programmen des IWF für die Staaten Asiens einerseits und den von den USA im eigenen Land angewendeten Strategien andererseits ist. Hier niedrige Zinsen und Zufuhr von Liquidität, dort Einschränkung der Kreditmöglichkeiten und hohe Zinssätze.

In einem weiteren interessanten Abschnitt geht der TDR.98 (S. 75–76 ff.) der Frage nach, ob das eigenständige asiatische Entwicklungsmodell durch die Krise von 1997 widerlegt worden sei. Es wird die Ansicht einiger westlicher Kommentatoren zitiert, die strukturelle Fehler der betroffenen Staaten für die Schwierigkeiten verantwortlich machen, wie etwa zu enge Beziehungen zwischen Regierungen und Unternehmen sowie Marktverzerrungen, die zur Abschottung der einheimischen Wirtschaft gegenüber den Kräften des Wettbewerbs und der damit verbundenen Disziplin führen. Doch obwohl die Volkswirtschaften Ostasiens zugegebenermaßen nicht nach westlichem Modell geführt werden, unterschied sich deren Krise Ende der 90er Jahre im Wesentlichen nicht von ähnlichen Krisen, die andere Industrie- und Entwicklungsnationen durchmachen mussten – einschließlich derer, die ganz eindeutig dem anglo-amerikanischen Vorbild folgen.

---

wurden dabei sehr schnell und noch stärker als zu Beginn der 90er Jahre gesenkt, bis sie schließlich den tiefsten Stand seit über 40 Jahren erreichten, um so der in Bedrängnis geratenen US-Wirtschaft und besonders den unter schweren bilanziellen Belastungen leidenden Unternehmen der New Economy zu helfen. Angesichts des ganz anderen Umgangs mit der Asienkrise 1997 ist die Frage durchaus angebracht, ob hier nicht mit zweierlei Maß gemessen wird.

Das Geschehen in Ostasien „ist lediglich eine weitere Episode in einer ganzen Reihe von Wirtschaftskrisen, die immer häufiger auftreten, seit die Währungsordnung von Bretton Woods zusammenbrach und durch ein System frei schwankender Wechselkurse ersetzt wurde, das zur Entfesselung spekulativen Finanzkapitals führte.“ Wie bereits bei früheren Wirtschafts- und Währungsunruhen in Entwicklungsländern „gingen auch der Asien-Krise Liberalisierungs- und Deregulierungsschritte im Bereich des Finanzwesens voraus, die in manchen Fällen einen entschiedenen Bruch mit früheren Praktiken darstellten. In diesem Sinne bestand das grundlegende Problem nicht etwa in einem Zuviel an Regierungsintervention und -kontrolle, sondern in einem Zuwenig.“ Der TDR.98 kommt zu dem Ergebnis, dass erfolgreiche Industrialisierung davon abhängt, wie Profite und die Integration in die Weltwirtschaft gemanagt werden. Die Asienkrise bestätigt diese Schlussfolgerung: „Wenn wirtschaftspolitische Konzepte bei der Lösung von Kapital- und Integrationsfragen versagen, ist der Schaden, den das internationale Finanzwesen einer Volkswirtschaft zufügen kann, grenzenlos.“ Nationale Wirtschaftspolitik besitzt sicherlich nicht unerhebliche Möglichkeiten bei der Verhinderung und besseren Bekämpfung von Turbulenzen dieser Art, aber „diese Krisen sind ein systembedingtes Problem, das daher auch auf globaler Ebene angegangen werden muss“ (UNCTAD 1998: S. 76).

## L | Das Fehlen eines Ausgleichsmechanismus zur angemessenen Lastenverteilung zwischen Schuldnern und Gläubigern

Die Finanzkrise der Jahre 1997 und 1998 hat einmal mehr deutlich werden lassen, dass es kein allgemein anerkanntes Verfahren für die faire Verteilung von Lasten zwischen Gläubiger- und Schuldnerländern einerseits sowie privaten internationalen Kreditgebern und privaten nationalen Kreditnehmern andererseits gibt. Das Fehlen eines solchen Mechanismus führt zu äußerst unbefriedigenden Konstellationen. Oft befinden sich die Gläubiger in einer stärkeren Position als ein Staat, der kurz vor der Zahlungsunfähigkeit steht. Daher können sie auf der vollen Rückzahlung ihrer Schulden bestehen und dazu noch strenge Umschuldungsbedingungen verlangen wie etwa höhere Zinssätze, die Gewährung von Staatsbürgschaften oder gar die vollständige Übernahme von Kreditverpflichtungen des privaten Sektors durch den Staat.

Die internationalen Kreditgeber beteiligen sich nicht auf faire Weise am Risiko, denn etwaige Verluste müssen ganz oder zumindest größtenteils vom jeweiligen Schuldnerland getragen werden. Dies steht in deutlichem Gegensatz zum sonst üblichen Geschäftsgebaren, wo ein Finanzinstitut, das Kredite vergibt, sehr wohl negative Ergebnisse mittragen muss, wenn der Kreditnehmer in Schwierigkeiten gerät oder gar Bankrott erklärt. In manchen Fällen sind die oben genannten unausgewogenen „Lösungen“ das Resultat der Vermittlungsarbeit internationaler Organisationen. In anderen Fällen wiederum zieht sich die Situation endlos hin, weil die Regierung des Schuldnerlandes äußerst langwierige Verhandlungen mit privaten

Kreditgebern führen muss, die ohne klare Lösung bleiben und den betroffenen Staat somit in einem Zustand dauerhafter Verschuldung gefangen halten. Nur in wenigen Ausnahmefällen ist es einem hoch verschuldeten Land bisher gelungen, die eigene Zahlungsunfähigkeit zu erklären und gleichzeitig die Führung bei der Bekanntgabe von Maßnahmen zu ergreifen, die nur noch eine Teilrückzahlung seiner Kredite an ausländische Gläubiger und Investoren vorsehen.

Das Fehlen international verbindlicher und fairer Methoden zur Regelung von Schuldverhältnissen im Falle von Finanzkrisen ist ein schwerwiegender Nachteil für die Entwicklungsländer, da diese sich zumeist in der Position des Schuldners befinden.

## M | Mangel an Transparenz und Regulierbarkeit internationaler Finanzmärkte

Die Funktionsweise der internationalen Kapitalmärkte und die auf ihnen stattfindenden Transaktionen haben bisher stets die Hauptrolle bei Finanzkrisen gespielt. Daher werden Rufe aus den unterschiedlichsten Lagern immer lauter, die eine Reform fordern. Doch dies ist ein schwieriges Unterfangen, da nicht deutlich zu erkennen ist, wie sich Finanzmärkte bilden, wer die Hauptakteure sind, welche Strategien sie verfolgen, welche Entscheidungen sie treffen und was genau sie dadurch bewirken. Es fehlt also bezüglich des Geschehens und der Akteure an Transparenz, Informationen, Kontrolle und Regulation.

N | ★ **Vorschläge**N | ★ **1. Vorschläge auf internationaler Ebene**★ | *Größere Transparenz und Regulierbarkeit internationaler Finanzmärkte*

Die Funktionsweise der internationalen Finanzmärkte sollte transparenter gestaltet werden. Die verschiedenen Akteure und ihre Geschäfte in den jeweiligen Märkten einschließlich des Devisenhandels müssen einer größeren Publizitätspflicht unterliegen und der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden. Dies gilt vor allem und in erhöhtem Maße für Anlageinstrumente und Investitionen so genannter Hedge-Fonds, die durch ihre hohe Kreditfinanzierung über eine enorme Hebelwirkung bei ihren Aktivitäten verfügen.

Auf globaler Ebene sollte es ein Überwachungssystem geben, das die Bewegungen kurzfristigen Anlagekapitals und die Dispositionen der Hauptinvestoren verfolgt, so dass die Öffentlichkeit über Quellen und Einsatzgebiete spekulativer Gelder informiert werden kann.

Das Verhalten und die Geschäfte von Finanzinstituten und Investmentgesellschaften sollten einer stärkeren Regulierung unterworfen werden. Es muss unterschieden werden zwischen legitimen Anlage- und Spekulationsformen einerseits und unmoralischen Methoden der Spekulation und Manipulation andererseits. Letztere sollten durch regulatorische Maßnahmen kontrolliert, verhindert und verboten werden.

Auch die Vorschläge zur Einführung einer globalen Steuer auf kurzfristige Finanzströme sollten ernsthaft erwogen werden. Zu nennen wäre in diesem Zusammenhang etwa die Tobin-

Steuer<sup>46</sup>, der gemäß alle landesübergreifenden Währungstransaktionen mit einem geringen Steuersatz von beispielsweise 0,25 % belegt würden. Für kurzfristige Spekulanten wäre dies ein erheblicher Nachteil, wohingegen die Folgen für solide Händler und Langfristinvestoren nur gering ausfielen. Der Vorteil läge in diesem Fall nicht nur in der Abschreckung vor Spekulation, sondern auch in einer größeren Transparenz, da die Bewegungen internationalen Kapitals auf den Finanzmärkten so leichter zu verfolgen wären.

Auf nationaler Ebene könnten die Länder des Nordens als Hauptquelle internationaler Kapitalströme und globaler Spekulationsgeschäfte strengere Regeln erlassen, um spekulative Exzesse einzudämmen. Denkbar wären zum Beispiel vorgeschriebene Kreditlimits für die Ausleihungen von Banken an Hedge-Fonds.

★ | *Schuldenmoratorium und geordnete Entschuldungsmaßnahmen*

Länder, die sich spekulativen Attacken ausgesetzt sehen und einer Rezession oder schlimmer noch dem wirtschaftlichen

---

<sup>46</sup> Engl.: *Tobin Tax*: Von dem amerikanischen Wirtschaftsnobelpreisträger James Tobin 1972 vorgeschlagene Form der Besteuerung internationaler Devisentransaktionen mit dem Ziel, Wechselkurse zu stabilisieren und Spekulation einzudämmen. Bis in die 90er Jahre spielte Tobins Vorschlag politisch keine Rolle. Im Zuge der Diskussion um eine Reform der internationalen Finanzordnung erlebt die Idee der Tobin Tax jedoch eine Renaissance. Neben parlamentarischen Anfragen und Beschlüssen zur Unterstützung der Tobin Tax in mehreren Ländern untersuchen die Vereinten Nationen die Umsetzungsmöglichkeit einer der Tobin Tax ähnlichen Devisenumsatzsteuer. Die Einführung dieser Steuer ist eines der zentralen Anliegen der 1998 in Frankreich gegründeten Bewegung ATTAC = Association pour la Taxe Tobin pour l'aide aux Citoyens.

Zusammenbruch entgehen wollen, haben kaum eine andere Möglichkeit, als auf zwei Maßnahmen zurückzugreifen, die jedoch bisher als unüblich galten: erstens die Verhängung eines Schuldenmoratoriums im Sinne einer vorübergehenden Aussetzung aller Zins- und Tilgungsleistungen auf auswärtige Darlehen, und zweitens die Einführung von Kapitalverkehrskontrollen. Dies ist eine der Erkenntnisse, die sich aus dem TDR.98 hinsichtlich des Umgangs mit oder der Vermeidung von Finanzkrisen ziehen lassen. In dem Bericht werden vier verschiedene Verteidigungsstrategien untersucht, zwischen denen ein verschuldetes Land für den Fall, dass seine Währung massiv attackiert wird, theoretisch wählen könnte:

- Innenpolitische Maßnahmen vor allem monetärer und zinspolitischer Art, um das Vertrauen der Märkte wieder herzustellen und panikartige Fluchtbewegungen zu stoppen.
- Vorhaltung einer ausreichenden Menge an Devisenreserven und Kreditlinien
- Inanspruchnahme eines internationalen Kreditgebers der letzten Instanz<sup>47</sup>, um die benötigte Liquidität sicherzustellen
- ★ Verhängung eines einseitigen Schuldenmoratoriums und Einführung von Restriktionen im Devisenverkehr

<sup>47</sup> Engl.: *lender-of-last-resort*. Im Rahmen einer Volkswirtschaft kommt die Rolle eines „Kreditgebers der letzten Instanz“ der jeweiligen Zentralbank zu. Auf internationaler Ebene bestünde die Aufgabe darin, im Falle von Systemkrisen stabilisierend in den globalen Finanzmarkt einzugreifen. Der IWF wird immer wieder als potenzieller Kandidat für diese Rolle ins Spiel gebracht. Es ist aber international durchaus umstritten, ob eine solche Funktion wirklich sinnvoll ist.

bei gleichzeitiger Aufnahme von Verhandlungen über einen geordneten Entschuldungsplan.

Die drei erstgenannten Optionen sind zwar denkbar, kommen aber in der Realität entweder nicht vor oder funktionieren nicht. Von daher soll hier nur die vierte Möglichkeit ernsthaft in Betracht gezogen werden.

Der TDR.98 (UNCTAD 1998: 89–93) schlägt in diesem Zusammenhang die Einrichtung eines internationalen Insolvenzverfahrens vor, das einem Land, welches seine Auslandsschulden nicht mehr bedienen kann, die Möglichkeit eröffnet, die Zahlungen auszusetzen, um genügend Zeit für die Erarbeitung angemessener Umschuldungsmaßnahmen zu erlangen. Die Kreditgeber würden während dieser „Atempause“ darauf verzichten, irgendwelche Zwangsmaßnahmen zu ergreifen. Dieser Vorschlag stellt im Grunde genommen eine Übertragung von Bestimmungen des nationalen Konkursrechts (vergleichbar dem „Chapter 11“<sup>48</sup> des amerikanischen Konkursgesetzes) auf internationale Zusammenhänge dar, wo sie, mutatis mutandis, auf Staaten Anwendung fänden, die in Verschuldungsprobleme geraten sind. Solch ein geregeltes Konkursverfahren wäre von besonderer Bedeutung für länderübergreifende Schuldenkrisen, die sich aus Liquiditätsproblemen ergeben, da hier der Fokus auf Restrukturierung und nicht auf Abwicklung und Auflösung gerichtet ist. Bei einem so gearteten internationalen Prozedere

<sup>48</sup> Kapitel 11 des amerikanischen Konkursgesetzes, gemäß dem ein zahlungsunfähiges Unternehmen unter Aufsicht des Gerichts weiterhin tätig bleiben kann, also quasi noch einmal eine Chance erhält, sich aus eigener Kraft aus der Verschuldung zu befreien und den eigenen Fortbestand zu ermöglichen.

bestünde die Möglichkeit, ein unabhängiges Gremium einzusetzen, das darüber zu entscheiden hätte, ob ein Land berechtigt wäre, Restriktionen im Bereich des Devisenverkehrs zu verhängen, die de facto zu einem Schuldenmoratorium bezüglich ausländischer Kredite führen würden. Das Ergreifen solcher Maßnahmen könnte beispielsweise von dem Schuldnerland einseitig verkündet und dann dem Gremium innerhalb einer vorgeschriebenen Frist zur Entscheidung vorgelegt werden. Dieses Vorgehen würde verhindern, dass es zu irgendwelchen Formen von „Panikmache“ käme, und es entspräche überdies ähnlichen Sicherheitsvorkehrungen der WTO, die es Ländern ebenfalls gestatten, Notfallmaßnahmen zu ergreifen. Ein genehmigter vorübergehender Zahlungsstopp sollte dann im nächsten Schritt mit so genannten DIP-Krediten<sup>49</sup> an das jeweilige Schuldnerland kombiniert werden, damit es seine Währungsreserven auffüllen kann und genügend laufende Mittel zur Verfügung hat. Dies würde zwar bedeuten, dass der IWF in einem solchen Notfall trotz aufgelaufener Zahlungsrückstände weitere Kredithilfe gewährt<sup>50</sup>, die Mittel, die er so aufzuwenden hätte,

<sup>49</sup> Abkürzung für engl.: *Debtor-in-possession financing*. Eine Besonderheit des amerikanischen Konkursrechts, die Kredite bezeichnet, welche auch noch nach Eröffnung eines Konkursverfahrens zugeteilt werden können, um die Fortführung der laufenden Geschäfte zu ermöglichen. Als Anreiz haben DIP-Kredite in der Konkursmasse absoluten Vorrang vor allen andern Gläubigeransprüchen und sind außerdem voll durch noch vorhandene Vermögenswerte abgesichert.

<sup>50</sup> Der Fachausdruck hierfür lautet engl. *lending into arrears* (dt. wörtlich: „in Zahlungsrückstände hinein leihen“). Ein vom IWF 1989 eingeführtes und angesichts der weltweiten Währungskrisen 1997/1998 erweitertes Kreditinstrument, das es dem Fonds ermöglicht, einem Land auch dann noch Kredite zukommen zu lassen, wenn es selbst – oder einige

lägen jedoch erheblich unter den Kosten des bisher üblichen Verfahrens, das einem „Freikaufen“ des betroffenen Landes gleichkommt. Außerdem könnte der IWF zusätzlich für die Vermittlung von vorrangig besicherten Krediten aus dem privaten Sektor sorgen.

Was die Staatsschulden gegenüber privaten Gläubigern angeht, könnten die Umschuldungsverhandlungen mit den Kreditgebern so gestaltet werden, dass der IWF auch dabei weiterhin eine entscheidende Rolle übernimmt, indem er alle Gläubiger mit der Regierung des Schuldnerlandes an einem Tisch zusammenbringt. Für die Schulden des privaten Sektors schließlich könnten die Verhandlungen mit den jeweiligen Kreditgebern direkt nach der Verhängung des Zahlungsmoratoriums beginnen.

Die hier genannten Vorschläge sollten von den Entwicklungsländern mit Nachdruck verfolgt werden. In Ermangelung eines internationalen Konkursrechts sind die Länder des Südens bis jetzt auf Gedeih und Verderb ausländischen Kreditgebern und Investoren ausgeliefert, die, einem Herdentrieb folgend, ihre Mittel alle zur gleichen Zeit abziehen können. Ohne entsprechende Schutzmaßnahmen geraten betroffene Staaten so zuerst in eine Liquiditätskrise, die sich dann zu einer Krise der Zahlungsfähigkeit ausweitet und schließlich in eine Wirtschaftskrise mündet. Würde jedoch ein internationales Konkursrecht im Sinne des amerikanischen „Chapter 11“ existieren

seiner privatwirtschaftlichen Unternehmen – Zahlungsrückstände gegenüber ausländischen Kreditgebern aufweist. Die UNCTAD fordert eine noch breitere Anwendung dieses innerhalb des IWF nicht unumstrittenen Finanzierungsinstruments als Baustein für eine umfassende Neuordnung des Schuldner-Gläubiger-Verhältnisses.

tieren, wäre ein Land, das kurz vor der Zahlungsunfähigkeit steht, in der Lage, zuerst ein Schuldenmoratorium zu verhängen, dann eine Art gerichtlichen Gläubigerschutz zu erlangen und sich schließlich neue Finanzmittel zu verschaffen, Umschuldungsvereinbarungen zu treffen und Pläne für seine wirtschaftliche Erholung umzusetzen – was letzten Endes wiederum dazu führt, dass es seine ursprünglichen Schulden auf angemessene Weise begleichen kann.

Mit Hilfe solcher Verfahren könnten Staaten, die sich einem plötzlichen Cashflowproblem gegenübersehen, dieses frühzeitig lösen und so eine tiefer gehende Krise verhindern. Gewinner wären dabei sowohl das Schuldnerland als auch die Gläubiger. Denn die Situation würde sich grundlegend von der gegenwärtigen äußerst konfuse Lage unterscheiden, in der alle Kreditgeber mangels fairer Regelungen versuchen, ein Schuldnerland so schnell wie möglich zu verlassen, in der Hoffnung, die eigenen Gelder noch retten zu können, bevor auch andere auf die Idee kommen, ebenfalls ihre Kredite zu kündigen. Wenn das betreffende Land dann mit dem Rücken zur Wand steht, verlangen diese Gläubiger – nun wieder als geschlossene Gruppe – normalerweise einen Umschuldungsplan, der vorsieht, dass die jeweilige Regierung nicht nur höhere Zinsen auf die eigenen Kredite akzeptiert, sondern auch noch die darlehensbedingten Zahlungsverpflichtungen privater Banken und Unternehmen des Landes übernimmt oder doch zumindest für sie bürgt.

★ | *Ein Internationales Umfeld, das die Anwendung von Kapitalverkehrskontrollen ermöglicht*

Die in den letzten Jahren international weit verbreitete These, dass Entwicklungsländern die Öffnung ihres Finanzsystems

große Vorteile bei nur geringem Risiko einbringt, verliert ihre Glaubwürdigkeit angesichts der extrem hohen Kosten, die vielen Staaten entstanden sind, die einen solchen Öffnungsprozess durchlaufen haben und dabei erleben mussten, wie der plötzliche Zu- und Abfluss ausländischen Kapitals erhebliche Störungen und ökonomische Turbulenzen mit sich brachten. Deshalb findet allmählich ein Paradigmenwechsel statt, der besagt, dass Entwicklungsländern die Möglichkeit eingeräumt werden sollte, bei Bedarf Kapitalverkehrskontrollen einzuführen oder aufrechtzuerhalten, um so die eigenen Interessen besser wahren und ein Mindestmaß an finanzieller Stabilität gewährleisten zu können. Besonders solange keine international verbindlichen Regeln für Kapitalbewegungen existieren, sollten Kapitalverkehrskontrollen daher nicht tabuisiert, sondern vielmehr als normale, akzeptable und in der Tat sehr hilfreiche politische Option zur Förderung wirtschaftlicher Entwicklung betrachtet werden.

Die Entstehung dieses neuen Paradigmas ist eine Folge der beschriebenen Finanzkrisen. Um es Entwicklungsländern jedoch zu ermöglichen, die damit verbundenen Optionen auch tatsächlich wahrzunehmen, müssen die gegenwärtigen Vorurteile gegen solche Kontrollen beseitigt werden. Der IWF hat sich beispielsweise bisher in Entwicklungsländern stets nur für die Konvertierbarkeit von Kapitalkonten<sup>51</sup> als finanzpolitisches Schlüsselinstrument eingesetzt und die Anwendung von Kapi-

<sup>51</sup> Engl.: *Capital Account Convertibility* (CAC): Bezeichnet die Freiheit, inländische Finanzanlagen zu einem vom Markt vorgegeben, fortlaufend aktualisierten Umtauschkurs in ausländische Finanzanlagen zu tauschen und umgekehrt.

talverkehrskontrollen selbst in Zeiten finanzieller Belastung und Krisen abgelehnt. Diese Haltung stellt ein ernst zu nehmendes Hindernis für den Einsatz von solchen Kontrollmaßnahmen dar, denn der IWF verfügt über großen Einfluss in den Staaten des Südens – und besonders natürlich dort, wo man auf seine Kredite angewiesen ist. Deshalb sollte in den entsprechenden Kreisen ein Umdenken stattfinden, das es Entwicklungsländern ermöglicht, solche Maßnahmen als normalen Teil ihrer Handlungsoptionen zu ergreifen, ohne dafür von internationalen Organisationen oder Industrieländern kritisiert zu werden. In diesem Zusammenhang ist es außerdem ebenso wichtig, dass keine weiteren Bestrebungen und Maßnahmen auf internationaler Ebene verfolgt werden, Druck auf Staaten des Südens auszuüben, ihr Finanzsystem möglichst rasch zu öffnen – wie dies zum Beispiel geschehen würde, wenn die Konvertierbarkeit von Kapitalkonten in den Forderungskatalog des IWF aufgenommen würde. Nur unter solchen Voraussetzungen könnten Entwicklungsnationen Kapitalverkehrskontrollen in einem für sie zuträglichen politischen Klima zur Anwendung bringen.

Diese Art der Reglementierung des Finanzgeschehens ist dabei keineswegs ein neues Mittel. Bis vor kurzem wurde es vielmehr von den meisten Ländern angewandt und viele Staaten setzen es noch heute ein. Der TDR.98 beschreibt eine ganze Reihe solcher tatsächlicher und möglicher Kontrollen sowie die Ziele, die mit ihnen verfolgt werden. Angesichts der Asienkrise und der immer wiederkehrenden Unruhen auf den globalen Kapitalmärkten vertritt der Bericht den Standpunkt, dass Entwicklungsländer Kapitalverkehrskontrollen benötigen, um sich vor den Instabilitäten des gegenwärtigen internationa-

len Finanzsystems zu schützen. Denn solche Mittel stellen eine bewährte Technik im Umgang mit volatilen Kapitalströmen dar. Verschiedene andere Maßnahmen, die von den Industriestaaten und dem IWF vorgeschlagen wurden – wie etwa die vermehrte Offenlegung von Informationen, die Anwendung verbesserter Regeln im Bankwesen und eine gute „Corporate Governance“<sup>52</sup> –, haben zwar ihre Vorzüge, reichen allein aber nicht aus, um mit gegenwärtigen oder zukünftigen Krisen fertig zu werden. Daher sollte es Entwicklungsländern zugestanden sein, Kapitalverkehrskontrollen einzuführen. Denn sie sind „ein unverzichtbarer Bestandteil ihres Rüstzeugs, um sich vor den Instabilitäten und Gefahren internationaler Finanzmärkte zu schützen.“

Solche Kontrollen werden für gewöhnlich aus zwei Gründen eingeführt: erstens als Bestandteil des makroökonomischen Managements, um monetäre oder fiskalische Maßnahmen zu ergänzen oder zu verstärken, und zweitens um langfristige nationale Entwicklungsziele zu erreichen. So sollen sie etwa gewährleisten, dass das Kapital im Lande lebender Personen lokal investiert wird oder dass bestimmte Formen wirtschaftlicher Aktivität Ortsansässigen vorbehalten bleiben. Ganz im Gegensatz zu der Annahme, Kapitalverkehrskontrollen seien äußerst

<sup>52</sup> Dt.: gute Unternehmensführung. Wenn aber heute von Corporate Governance gesprochen wird, steht der Begriff für mehr als nur Führungsaufgaben. Zum einen ist damit die rechtliche und tatsächliche Verteilung der Aufgaben zwischen Aufsichtsrat, Vorstand und Eigentümern gemeint, und zum anderen ethische Verhaltensstandards und Offenlegungspflichten für Unternehmen, die diese sich jedoch nur selbst auferlegen und deren Einhaltung auf Freiwilligkeit beruht. Insofern gelten solche Regeln nicht als im strengen Sinne einklagbar.

selten oder gar tabu und würden nur von sehr wenigen anti-marktwirtschaftlich eingestellten Staaten angewandt, zeigt die Realität, dass diese Maßnahmen schon immer weit verbreitet waren. In den ersten Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg wurden aus makroökonomischen Gründen in vielen Ländern Kapitalverkehrskontrollen über abfließende Gelder verhängt. Sie waren Teil eines wirtschaftspolitischen Maßnahmenpakets, mit dessen Hilfe man Zahlungsbilanzproblemen vorbeugen und übermäßige Währungsabwertungen verhindern wollte. Ebenso wurden Kapitalzuflüsse mit Blick auf längerfristige Entwicklungsziele von reichen und armen Ländern kontrolliert. Als im Laufe der 60er Jahre dann freiere Kapitalbewegungen zugelassen wurden, bereitete der damit einsetzende große Mittelzufluss vor allem wohlhabenden Nationen wie Deutschland, Holland und der Schweiz durchaus Probleme. Sie verhängten daraufhin Maßnahmen wie die Einführung von Obergrenzen für den Erwerb von Schuldverschreibungen einheimischer Emittenten durch Steuerausländer oder Limite für die Höhe der Bankguthaben solcher Personen. In der jüngeren Vergangenheit haben auch einige Entwicklungsländer, die sich mit den Problemen großer Kapitalzuflüsse konfrontiert sahen, auf entsprechende wirtschaftspolitische Instrumente zurückgegriffen.

Die Kontrolle zufließender Gelder wie etwa ausländischer Direktinvestitionen oder indirekter Anlagen über den Aktienmarkt könnte beispielsweise in Form von Genehmigungsverfahren erfolgen oder durch Obergrenzen für ausländischen Aktienbesitz an einheimischen Unternehmen<sup>53</sup>, offizielle

<sup>53</sup> Vergleichbare Regelungen existieren durchaus auch in den Industrienationen. Viele Staaten wollen so sicherstellen, dass Schlüsselindustrien wie etwa Telekommunikation, Energie oder Rüstung unter einheim-

Erlaubnispflicht für die Ausgabe international handelbarer Aktien sowie unterschiedliche Bestimmungen für inländische und ausländische Unternehmen hinsichtlich Gründung und zulässiger Geschäftstätigkeit. Entsprechend könnte die Kontrolle abfließender Gelder auch die Reglementierung ins Ausland gerichteter Transaktionen umfassen, die von In- oder Ausländern zum Zwecke direkter oder indirekter Unternehmensbeteiligungen vorgenommen werden.

Die Finanzkrisen der jüngsten Vergangenheit und die Tatsache, dass Kapitalverkehrskontrollen häufig von Staaten angewandt wurden, um die extremen Auswirkungen wechselnder Finanzströme einzudämmen, sprechen dafür, nationalen Regierungen auch weiterhin das Recht einzuräumen, finanzielle Transaktionen zu überwachen und einzuschränken. Bisher hat man auf globaler Ebene noch kein Mittel gefunden, um zu verhindern, dass sich lokale Finanzkrisen durch die weltweite Vernetzung des Kapitalverkehrs grenzüberschreitend ausbreiten. Deshalb wird im TDR.<sup>98</sup> festgestellt, dass es Staaten bis auf weiteres erlaubt bleiben muss, Kapitalverkehrskontrollen flexibel zur Anwendung zu bringen, anstatt ihnen im Gegenteil neue Verpflichtungen aufzuerlegen, den Kapitalverkehr noch weiter zu liberalisieren.

ischer Kontrolle bleiben. So musste etwa die Deutsche Telekom eine Sondergenehmigung der US-Regierung erwirken, um das amerikanische Mobilfunkunternehmen Voicestream übernehmen zu können. Ein anderes Beispiel betrifft den VW-Konzern, bei dem per Gesetz kein Aktionär mehr als 20 % der Stimmrechte ausüben darf, selbst wenn er mehr Anteile besitzt. Auf diese Weise verfügen das Land Niedersachsen (ca. 18 % Aktienbesitz) und der Konzern (der ca. 10 % der eigenen Aktien hält) über ein Art Sperrminorität, mit der sie eine Übernahme des Unternehmens durch ausländische Kapitaleigner verhindern können.

★ | *Internationale Steuerung der Devisenkurse*

Seit dem Ende des Bretton-Woods-Systems<sup>54</sup> fester Wechselkurse vollzogen sich die Kursbewegungen der verschiedenen Währungen in mehr oder minder großen Schwankungsbreiten. Während der letzten Jahre ist dabei immer deutlicher geworden, dass die Schwankungsanfälligkeit von Devisenkursen ein sehr ernst zu nehmendes Problem darstellt. Angesichts der enormen Pendelbewegungen mancher Währungskurse ist die These nicht länger haltbar, dass Schwankungen des Devisenkurses lediglich Veränderungen in der fundamentalen wirtschaftlichen Bewertung eines Währungsraums widerspiegeln. Spekulationsgetriebene Währungskurse sind auf nationaler wie auf globaler Ebene zu einem Hauptgrund für die Destabilisierung ganzer Wirtschafts- und Finanzstrukturen geworden. Deshalb muss die Etablierung eines stabileren Wechselkurssystems fester Bestandteil einer Reform der internationalen Finanzordnung sein.

★ | *Antwort auf den internationalen Druck zu weiteren Liberalisierungsmaßnahmen*

Internationale Organisationen haben, zumindest bis zum Ausbruch der Asienkrise, mit großem Druck versucht, ein Regelwerk durchzusetzen, das Staaten dazu zwingt, ihre Kapitalkonten zu öffnen. Die absolute Bewegungsfreiheit von Geldströmen – inklusive derjenigen, die nicht unmittelbar im Zusammenhang mit Handelsaktivitäten oder ausländischen Direktinvestitionen stehen – sollte somit zum Standard erhoben und verpflichtend festgelegt werden. So hat es zum Beispiel

---

<sup>54</sup> siehe Anm. 6

Anträge gegeben, die Satzungsbestimmungen des IWF dahingehend zu erweitern, die Konvertierbarkeit von Kapitalkonten zum festen Bestandteil seiner Regelungsbefugnisse zu machen. In dem bisher nur innerhalb der OECD als Vorschlag debattierten Multilateralen Investitionsabkommen (MAI)<sup>55</sup> gibt es eine Bestimmung, die ausländischen Investoren und Fonds in allen Unterzeichnerstaaten die Freiheit garantiert, Anlagegelder kurzfristig zu investieren und auch ebenso schnell wieder abziehen. Doch selbst wenn diese beiden Initiativen zur Zeit nicht umgesetzt werden – die Diskussion innerhalb des IWF ist erlahmt und innerhalb der OECD unterbrochen – könnte eines Tages wieder verstärkter disziplinarischer Druck auf Entwicklungsnationen ausgeübt werden, ihre Kapitalkonten weiter zu öffnen. Angesichts der neuesten Belege für die möglichen Schäden, die durch eine verfrühte Liberalisierung von Kapitalkonten in Ländern angerichtet werden können, die noch nicht genügend darauf vorbereitet sind, den potenziellen Erschütterungen standzuhalten, sollte von solchen Initiativen jedoch grundsätzlich Abstand genommen werden. Die Vorteile einer Liberalisierung solcher Konten mögen unter bestimmten Bedingungen zwar die Nachteile durchaus überwiegen, aber man weiß ganz allgemein noch immer zu wenig darüber, wie Kapitalkonten angemessen zu handhaben sind – und das gilt ganz besonders für Entwicklungsnationen. Folglich sollte es den einzelnen Ländern überlassen bleiben, ihre wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen selbst zu wählen, ohne den Liberalisierungsdruck internationaler Organisationen oder anderer Staaten fürchten zu müssen.

---

<sup>55</sup> siehe Anm. 17

★ | *Reform makroökonomischer Konzepte der Krisenbekämpfung*

Das makroökonomische Maßnahmenpaket, das im Zentrum des so genannten *Washington Consensus*<sup>56</sup> steht, legt besonderen

<sup>56</sup> Der Begriff *Washington Consensus* wurde 1989 von dem Ökonomen John Williamson geprägt. Damit fasste er zusammen, was er als den damals gültigen Konsens zwischen Politik und Technokraten (d.h. dem Kongress der Vereinigten Staaten und den Fachleuten des IWF und der Weltbank sowie den Repräsentanten der wichtigen Think-Tanks) empfand. Die folgenden zehn Politikempfehlungen bilden daher seiner Meinung nach das neoliberale Erfolgsrezept für die Reform angeschlagener Volkswirtschaften:

- Fiskalische Disziplin,
- Umleitung öffentlicher Ausgaben in Felder, die sowohl wirtschaftliches Wachstum als auch eine gleichmäßigere Einkommensverteilung versprechen,
- Steuerreform (niedrigere marginale Steuersätze, breitere Steuerbasis),
- Liberalisierung des Finanzmarktes,
- Schaffung eines stabilen, wettbewerbsfähigen Wechselkurses,
- Handelsliberalisierung,
- Beseitigung von Marktzutrittsschranken/Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen (Gleichbehandlung ausländischer und inländischer Firmen),
- Privatisierung,
- Deregulierung (Abschaffung von Markteintritts- und Austrittsbarrieren),
- gesicherte Eigentumsrechte.

Williamsons Begriffsschöpfung entwickelte sich zu einem Schlagwort, das seit über zehn Jahren den Diskurs über die Richtigkeit von volkswirtschaftlichen Reformen bestimmt. Interessant ist, dass die Popularität des Begriffs nicht durch einen tatsächlich vorhandenen Konsens entstanden ist, sondern vielmehr zentralen Bedürfnissen des weltpolitischen Klimas der Zeit entsprach. Die Politikempfehlungen des *Washington Consensus* halfen dabei, eine zunehmend verwirrende Realität zu strukturieren und in ihr Politik zu machen. Nachdem durch den Zusammen-

bruch der Sowjetunion eine alternative Ideologie gescheitert war, bedurften die neuen marktorientierten Regierungen eines klaren Handlungsplans. IWF und Weltbank schließlichen trugen maßgeblich zur Verbreitung des Begriffs „*Washington Consensus*“ bei, indem sie ihre Entscheidung über die Kreditvergabe an hilfsbedürftige Staaten von den oben genannten neoliberalen Reformschritten abhängig machten.

Williamson selbst schreibt zehn Jahre nach der Schaffung seines Begriffs, dass er die Entwicklung des *Washington Consensus* als semantisches Dilemma empfinde. Während er selbst nur daran interessiert gewesen sei, einen Konsens von Theorie und Politik zusammenzufassen, den er Anfang der neunziger Jahre in Washington herauszuhören vermeinte, habe er ein Schlagwort geschaffen, dessen Konnotation die ökonomische Debatte maßgeblich und möglicherweise negativ beeinflusse. „Der Begriff *Washington Consensus* wird heutzutage benutzt, um eine extrem dogmatische Haltung zu bezeichnen, die von dem festen Glauben ausgeht, dass Märkte alles regeln können“ (Williamson).

Der *Washington Consensus* repräsentiert in diesem Sinne neoliberales Gedankengut und die heutige Debatte um die Richtigkeit der Politik von Weltbank und IWF wird maßgeblich durch die Suche nach einer alternativen Vorgehensweise bestimmt.

<sup>57</sup> Die engl. Formulierung *getting prices right* ist einer der Kernsätze neoliberaler Verfechter des *Washington Consensus* (siehe Anm. 56).

einer Finanzkrise stecken, in die Einheitsuniform dieses schablonenhaften Reformpakets zu zwingen. Stattdessen wäre es besser, sich um einen individuelleren Zugang zu bemühen und die richtige Kombination von Maßnahmen zu suchen, um den besonderen Bedingungen jeder Nation gerecht zu werden. Es gibt von Land zu Land Unterschiede, die es erforderlich machen, jeweils anders geartete wirtschaftspolitische Strategien zu verfolgen. Und deshalb sollten der makroökonomische Maßnahmenkatalog und die Kreditbedingungen so reformiert werden, dass solchen Unterschieden Rechnung getragen werden kann. Außerdem müssen Erfahrungen gesammelt und berücksichtigt werden, welche Strategien unter welchen Bedingungen erfolgreich waren und welche nicht. Staaten müssen genügend Bewegungsspielraum besitzen, sich zwischen verschiedenen wirtschaftspolitischen Optionen entscheiden zu können. Denn es ist keinesfalls sachgerecht, ihnen nur Vorschläge zu unterbreiten und Bedingungen aufzuerlegen, die einer einzigen ökonomischen Theorie entspringen.

## N | ★ 2. *Vorschläge auf nationaler Ebene*

### ★ | *Notwendige Vorsicht im Umgang mit der Liberalisierung und Globalisierung von Finanzmärkten*

Eine der Hauptlektionen der Asienkrise lautet, dass es für Länder des Südens extrem wichtig ist, angemessen mit der Schnittstelle zwischen globalen Entwicklungen und nationaler Politik umzugehen, besonders wenn es darum geht, das Finanzsystem und die finanzpolitischen Maßnahmen eines Staates zu planen. Unter bestimmten Bedingungen mag es durchaus möglich sein, dass Liberalisierungsschritte einen posi-

tiven Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes haben. Die Asienkrise hat jedoch gezeigt, dass solche Maßnahmen unter anderen Bedingungen verheerende Schäden anrichten können. Und dies gilt ganz besonders für den Bereich der Liberalisierung von Finanzmärkten. Hier kann die Aufhebung der Kontrolle von Kapitalströmen zu alarmierenden Folgen führen: Ein Staat sitzt so unter Umständen innerhalb weniger Jahre auf einem Berg von Auslandsschulden, seine Währung wird plötzlich und scharf abgewertet und ausländische wie inländische Kapitaleigner ziehen ihre Gelder in einer panikartigen Massenflucht ab.

Es ist daher nur klug, wenn ein Entwicklungsland über Mittel verfügt, um sich vor den Risiken der Globalisierung zu schützen, indem es zum Beispiel das Ausmaß der Liberalisierung seiner Finanzmärkte begrenzt. Staaten sollten sich nicht zu rasch öffnen und ihre auswärtsgerichteten Finanz- und Währungstransaktionen deregulieren, solange sie nicht genug auf die Risiken und möglichen negativen Folgen vorbereitet sind. In diesem Fall sollten Maßnahmen ergriffen werden, um den Zu- und Abfluss spekulativer Gelder zu verhindern und die Möglichkeit der Spekulation gegen die Landeswährung auszuschließen.

Die Mindestforderung besteht jedoch darin, dass der Prozess der Öffnung für Kapitalströme so langsam zu verlaufen hat, dass er Schritt hält mit dem Zugewinn an lokaler Erfahrung und Kompetenz. Vor Ort muss zuerst die Fähigkeit entstehen, angemessen mit den neuen Abläufen und Herausforderungen, die die verschiedenen Aspekte der Liberalisierung mit sich bringen, umzugehen. Das setzt jedoch voraus, dass sich die politischen Planer und Entscheidungsträger auf allen betroffenen Regie-

rungebenen ein umfassendes Verständnis der ablaufenden Prozesse aneignen und in der Lage sind, das entsprechende wirtschaftspolitische Instrumentarium zu handhaben. Außerdem benötigen sie die Kenntnis adäquater regulatorischer, planerischer und juristischer Gestaltungsinstrumente sowie der korrespondierenden Durchsetzungsmechanismen. Darüber hinaus müssen auch die Akteure des privatwirtschaftlichen Sektors – einschließlich der Banken, Finanzunternehmen und Kapitalgesellschaften – ein hinlängliches Wissen und die Managementfähigkeiten erwerben, um beispielsweise mit dem Zufluss von Geldern durch direkte Kredite oder indirekte Investitionen (etwa über den Aktienmarkt) umgehen zu können. Sie müssen diese Mittel in Wirtschaftsbereiche und Unternehmen lenken können, in denen sie effiziente Verwendung finden. Und sie müssen den Umgang mit den Risiken schwankender Wechselkurse beherrschen.

Der hier geforderte Lern- und Übungsprozess sowie die Errichtung der entsprechenden Infrastruktur wird eine lange Zeit in Anspruch nehmen. Einige europäische Nationen, die bereits über ein recht differenziertes Finanzsystem verfügten, haben dennoch mehr als ein Jahrzehnt benötigt, um sich auf dessen Liberalisierung vorzubereiten. Und es ist ihnen trotzdem nicht gelungen, finanzpolitische Fehlschläge gänzlich zu vermeiden.

★ | *Entwicklung umfassender nationaler Wirtschaftskonzepte für den Umgang mit Kapitalströmen*

Da eine grundlegende Reform des internationalen Finanzsystems keineswegs gewährleistet ist, werden Entwicklungsländer auch weiterhin den Gefahren volatiler Kapitalströme ausgesetzt

bleiben. Deshalb ist es absolut notwendig, dass diese Staaten ein nationales, wirtschaftspolitisches Regelwerk für den Umgang mit internationalen Kapitalbewegungen entwickeln. In diesem Zusammenhang wäre es sinnvoll, zunächst einmal zwischen den verschiedenen Arten ausländischer Kapitalzuflüsse und ihren jeweiligen Auswirkungen auf das Empfängerland zu unterscheiden. Im Anschluss daran müssen Maßnahmen für das Management der jeweiligen Geldströme entwickelt werden.

Besondere Beachtung verdienen dabei die potenziellen Auswirkungen unterschiedlicher Investitionsformen auf die Währungsreserven und die Zahlungsbilanz eines Landes. Denn in dem heutigen offenen Finanzsystem, dem sich die meisten Staaten angeschlossen haben, können Länder mit zu geringen Währungsreserven oder einer sich verschlechternden Zahlungsbilanz in eine dramatische Verschuldungskrise geraten oder Opfer panikartiger Kapitalflucht und spekulativer Abwertungsangriffen auf ihre Landeswährung werden.

Die Hauptkategorien ausländischer Finanzmittel, mit deren Zu- und Abfluss ein Staat umgehen können muss, sind: Ausländische Direktinvestitionen, indirekte Investitionen (beispielsweise über den Aktienmarkt), ausländische Darlehen und Kredite sowie hoch spekulative Gelder entsprechender Fonds. Da Entwicklungsländer nicht über die nötigen Mittel verfügen, um selbst zu den großen Akteuren auf dem Weltmarkt zu gehören, sind sie nicht nur den Entscheidungen finanzstarker Unternehmen über Umfang und Timing von Geldströmen ungeschützt ausgeliefert, sondern auch den manipulativen Aktivitäten einiger weltweit operierender Spekulanten.

Aber diese Länder können Maßnahmen zu ihrem Schutz ergreifen. Dafür müssen sie jedoch ein umfassendes wirt-

schaftspolitisches Konzept erarbeiten, um die unterschiedlichen Kapitalströme entsprechend handhaben zu können. Ein solches Regelwerk könnte beispielsweise selektive Verfahren zur gezielten Anwerbung positiver ausländischer Direktinvestitionen beinhalten oder sicherheitsbetonende Richtlinien für indirekte Investitionen, die ernsthafte Langfristanleger begünstigen und Hasardeure, die nur den kurzfristigen Profit suchen, fern halten beziehungsweise deren Aktivitäten verbieten. In diesen Zusammenhang gehören auch Bestimmungen, die manipulative Strategien inklusive der Transaktionen hoch spekulativer Fonds so weit wie möglich verhindern. Des Weiteren müsste schließlich eine sehr umsichtige Politik hinsichtlich öffentlicher wie privater Auslandsdarlehen verfolgt werden.

Doch selbst die besten Absichten und Pläne garantieren keinen Schutz vor den negativen Auswirkungen globaler Kapitalströme und Finanzgeschäfte. Nationale wirtschaftspolitische Konzepte müssten daher unbedingt durch internationale Regelungsbemühungen flankiert werden. Doch in diesem Bereich tut sich nach wie vor so gut wie nichts. Bis es dazu kommt – falls dies je geschieht – muss daher jede Nation für sich selbst sorgen und auf der Hut sein.

#### ★ | *Umgang mit Auslandsschulden*

Dem richtigen Schuldenmanagement innerhalb der Wirtschaftspolitik eines Landes sollte oberste Priorität eingeräumt werden. Denn eine zu hohe Verschuldung wird nicht nur zu einer schweren Belastung für die ökonomischen Ressourcen, sondern sie kann, und das ist noch bedenklicher, zu einem Verlust der Autonomie in politischen Gestaltungsfragen führen, so dass der betreffende Staat letztlich von anderen Ländern oder

internationalen Institutionen abhängig wird, die für ihn grundlegende nationale Wirtschaftskonzepte vorformulieren. Solche extern entwickelten Strategien können jedoch das falsche Mittel sein und zu einem langjährigen ökonomischen und sozialen Verfall beitragen.

Man sollte mit großer Sorgfalt darauf achten, dass die Höhe der Auslandsschulden eines Staates stets so bemessen bleibt, dass bei der Zahlung von Zins- und Tilgungsleistungen ein komfortabler Spielraum besteht. Entwicklungsländer müssen sich vor der Gefahr hüten, im öffentlichen oder privaten Sektor hohe ausländische Kreditverpflichtungen einzugehen, selbst wenn sie über relativ große Exporterlöse verfügen.

Denn wie die Ostasienkrise gezeigt hat, sollten sich selbst Staaten mit hoher Ausfuhrquote (die sogar Industrieerzeugnisse umfassen mag) nicht darauf verlassen, dass Exporterlöse eine stabile Basis für die rasche und umfangreiche Aufnahme von Auslandsschulden sind. Hohe Erträge aus Exporten allein reichen nämlich noch nicht aus, um die Bedienung von Krediten sicherzustellen. Denn das künftige Wachstum der Ausfuhren könnte beispielsweise nachlassen oder die Importe steigen zu rasch an oder es kommt durch die Repatriierung der Gewinne von Ausländern und den Rückzug kurzfristigen Spekulationskapitals zu einem erheblichen Abfluss von Geldmitteln. In guten Jahren können alle diese negativen Faktoren durch den starken Zustrom langfristigen Investitionskapitals aus dem Ausland ausgeglichen werden. Sobald jedoch die Kapitalabflüsse die Zuflüsse übersteigen, rutscht die Zahlungsbilanz eines Landes ins Minus und seine Devisenreserven werden angegriffen. Und wenn es dann auch noch so weit kommt, dass diese Reserven nicht mehr ausreichen, um den laufenden Verpflich-

tungen aus den Auslandskrediten nachzukommen, steht dieses Land plötzlich am Rande der Zahlungsunfähigkeit und gerät unter Umständen in eine Krise, die internationale Unterstützungsmaßnahmen nötig macht. In den betroffenen asiatischen Staaten wurde die Verschuldungsproblematik zudem durch die starke Abwertung der jeweiligen Landeswährung extrem verschärft. Die Last des Schuldendienstes nahm zu, weil immer höhere inländische Beträge nötig wurden, um die in Auslandswährungen aufgenommenen Kredite zu bedienen. Dieser Teufelskreis führte schließlich zum Zusammenbruch.

Ein hohe externe Verschuldung birgt folglich beträchtliche Risiken für einen Staat, besonders wenn er sein Finanzwesen liberalisiert hat, volle Mobilität des Kapitals gewährleistet und wenn seine Währung frei konvertierbar ist, so dass sie zum Spielball der Spekulation werden kann. Eine vorsichtige Politik sollte dabei nicht nur die Auslandsschulden der öffentlichen Hand begrenzen, sondern auch die Kreditaufnahme privater Banken und Unternehmen. Es wäre nämlich falsch zu glauben, die Lage sei sicherer, wenn private statt staatliche Schuldner Kreditverpflichtungen eingehen. Wie die Asienkrise belegt, können privatwirtschaftliche Betriebe und Banken Fehler begehen, die selbst die von Regierungen noch in den Schatten stellen. Ein großer Teil der aufgehäuften und im Zuge der Krise Not leidend gewordenen Kredite wurden nämlich von privaten Unternehmen und Finanzinstituten aus Indonesien, Südkorea und Thailand aufgenommen.

Besonders gefährlich kann in diesem Zusammenhang ein zu hohes Maß an kurzfristigen Verbindlichkeiten sein, denn diese werden sehr schnell fällig und das betreffende Land muss über genügend kurzfristig disponible Devisenreserven verfügen. Ein

Kreditportfolio sollte daher hinsichtlich der Laufzeiten genügend diversifiziert sein, um den Gefahren eines „Bündelns“ zu entgehen, bei dem zu viele Kredite auf einmal fällig werden. Es ist folglich nicht nur wichtig, den Verschuldungsgrad und die Höhe des Schuldendienstes im Verhältnis zur Höhe der Exporterlöse im Auge zu behalten, sondern auch in Relation zum Umfang der Devisenreserven. Diese Reserven sollten möglichst auf ein Niveau gebracht und gehalten werden, das es einem Land ermöglicht, ohne Druck seinen ausländischen Kreditverpflichtungen – und unter diesen besonders den kurzfristigen – nachzukommen.

#### ★ | *Umgang mit Devisenreserven*

Der vorsichtige und vorausschauende Umgang mit Devisenreserven hat sich, besonders infolge der Asienkrise, als ein wirtschaftspolitisches Ziel von größter Wichtigkeit erwiesen. Ausländische Währungsreserven aufzubauen und auf einem angemessen hohen Stand zu halten ist eine äußerst schwierige und komplexe Aufgabe. Viele Faktoren spielen dabei eine Rolle. Zu ihnen gehören: Bewegungen im Handelsverkehr (Exporte und Importe), Zahlungen für handelsbezogene Dienstleistungen<sup>58</sup>, Zins- und Tilgungsleistungen auf Auslandskredite, die Repatriierung von Gewinnen, Zu- und Abflüsse kurzfristiger Gelder, der Level ausländischer Direktinvestitionen sowie die Aufnahme neuer Auslandsschulden.

Dies alles sind Elemente der Zahlungsbilanz, deren Saldo in Form eines Überschusses oder Defizits angibt, ob die Devisen-

<sup>58</sup> Wie etwa Export- und Importinkasso, Export- und Importakkreditiv, Handelsgarantien oder Finanzierungen

reserven eines Landes zu- oder abgenommen haben. Die oben genannten Faktoren werden ihrerseits wiederum beeinflusst von den jeweiligen Entwicklungen und Neuerungen im Handelswesen, der Gesamtsituation der Auslandsverschuldung eines Staates (bestehend aus Bedienung laufender und Aufnahme neuer Kredite) sowie dem „Vertrauensfaktor“, der sich auf ausländische Direktinvestitionen ebenso auswirkt wie auf volatile Bewegungen kurzfristigen Kapitals. Hinzuzufügen ist heutzutage außerdem der jeweilige Außenwert der Landeswährung, der ohne die Anwendung von Kapitalverkehrskontrollen nicht als stabil vorausgesetzt werden kann. Die Schwankungen in diesem Bereich sind zu einer bedeutenden unabhängigen Variablen geworden, die in einem Wechselverhältnis zu allen anderen bereits erwähnten Faktoren steht.

Um Devisenreserven aufbauen und schützen zu können, muss ein Land folglich kurz- und langfristige Maßnahmen ergreifen, die seine Zahlungsbilanz und innerhalb dieser besonders die beiden Hauptbestandteile Leistungs<sup>59</sup> und Kapitalverkehrsbilanz<sup>60</sup> stärken. Bezüglich der Leistungsbilanz, die in erster Linie die Handelsbewegungen bei Waren und Dienstleistungen erfasst, ist sicherzustellen, dass sich dort kein allzu großes Defizit bildet. Bezüglich der Kapitalverkehrsbilanz, die in erster Linie die nicht handelsbezogenen Bewegungen lang-

<sup>59</sup> Zusammenfassung von Handels-, Dienstleistungs- und Übertragungsbilanz. Der Saldo der Leistungsbilanz gibt die Änderung der Vermögensposition des Inlands gegenüber dem Ausland an.

<sup>60</sup> Gegenüberstellung der Forderungen und Verbindlichkeiten (jeweils abzüglich Tilgung) von Inländern gegenüber Ausländern. Der Saldo der Kapitalverkehrsbilanz gibt das Verhältnis zwischen Kapitalimporten und -exporten an.

und kurzfristigen Kapitals abbildet, müssen die Bedingungen so gestaltet sein, dass auch sie unter Kontrolle gehalten werden können. Diese Ziele zu erreichen kann sehr schwierig sein, besonders unter den gegenwärtigen schwankungsanfälligen Bedingungen.

#### ★ | *Nationale Kapitalverkehrskontrollen*

Es wurde bereits betont, dass international ein politisches Umfeld geschaffen werden muss, in dem Kapitalverkehrskontrollen als normaler Bestandteil nationaler Finanzpolitik betrachtet werden. Denn sie dienen dem Zweck, ein Land vor den Turbulenzen potenziell volatiler Kapitalströme zu schützen und seine Währung zu stabilisieren. Eine solche Haltung vorausgesetzt, wären Entwicklungsländer frei, selektiv Kapitalverkehrskontrollen einzuführen oder aufrechtzuerhalten, um den Zu- und Abfluss von Geldern zu regulieren. Bei den Vorschlägen auf internationaler Ebene (siehe ★ S. 114 ff.), wurden bereits Details im Umgang mit Kapitalverkehrskontrollen erörtert. Einige weitere Beispiele sollen nun folgen.

Um zu hohe Zuflüsse zu verhindern oder unerwünschte Formen des Kapitals abzuwehren, kann man sich verschiedener Regelungen bedienen. In Malaysia beispielsweise gibt es eine Bestimmung, derzufolge private Unternehmen die Genehmigung der Zentralbank des Landes benötigen, um im Ausland Kredite aufnehmen zu können. Und diese wird nur erteilt, wenn das jeweilige Unternehmen nachweisen kann, dass die zu finanzierenden Projekte genügend Deviseneinnahmen generieren, um die Zins- und Tilgungsleistungen zu erbringen. Mit Hilfe solcher Maßnahmen ist es Malaysia gelungen, einem übermäßigen Anwachsen der Auslandsverschuldung privater

Kreditnehmer vorzubeugen, wie es in Indonesien, Süd-Korea und Thailand zur Krise geführt hat. Außerdem sind Regelungen denkbar, die indirekte Investitionen durch Ausländer begrenzen und Spekulationen an einheimischen Börsen erschweren, sowie weitere Bestimmungen, die die internationale Handelbarkeit der Landeswährung untersagen oder zumindest der Währungsspekulation Einhalt gebieten (wie etwa die Limitierung von Krediten, die Ausländer in einheimischer Währung aufnehmen dürfen). Zu hohe Kapitalabflüsse andererseits könnten verhindert werden, indem es Inländern verboten wird, ausländische Bankkonten zu eröffnen, oder indem Auslandsüberweisungen der Form und dem Umfang nach eingeschränkt und die internationalen Investitionen einheimischer Unternehmen reglementiert werden. All diese unterschiedlichen Maßnahmen können, je nach veränderter Lage und Entwicklung, miteinander kombiniert und auch wieder aufgehoben werden.

Einige dieser Restriktionen wurden in Malaysia als Reaktion auf die Asienkrise angewandt. Eine weitere wichtige Maßnahme, die man ergriff, bestand in der festen Bindung des malaysischen Ringgit an den US-Dollar. Diesem gesamten Maßnahmenpaket wurde rückblickend eine positive Wirkung bei der Überwindung der Krise und der Einleitung einer wirtschaftlichen Erholung bescheinigt.

#### ★ | *Umgang mit dem Wechselkurs der Landeswährung*

Das stabilitätsfördernde Management des Außenwerts der eigenen Landeswährung ist gegenwärtig eine der Hauptherausforderungen für Entwicklungsnationen. In einer aktuellen Analyse verschiedener Devisenmarkt-Strategien (von frei flotierenden

oder künstlich gestützten Devisenkursen über Currency Boards<sup>61</sup> bis hin zur Dollarisierung<sup>62</sup>) kommt TDR.99 zu dem Ergebnis, dass der Schlüssel zu einigermaßen stabilen Wechselkursen in der Reglementierung destabilisierender Kapitalströme liegt. Bei freier Mobilität des Kapitals ist hingegen eine Wechselkurspolitik weder in der Lage, schwankungsfreie und wettbewerbsgerechte Devisenkurse zu garantieren, noch gelingt es ihr, konstantes Wachstum mit finanzieller Sicherheit zu

<sup>61</sup> Das Currency Board ist eine spezielle Art der Koppelung einer Währung an eine andere mit dem Ziel fester Wechselkurse und einem Zugewinn an Geldwertstabilität, die durch die Ankerwährung importiert werden soll. Currency Board heißt übersetzt Währungsamt. Das Währungsamt kauft zu einem festgelegten Kurs eine ausländische Währung an und bringt dadurch die nationale Währung in Umlauf. Die Geldschöpfung geht nur über den Ankauf der Reservewährung. Der gesamte nationale Geldbestand muss, bei festen Wechselkursen, vollständig durch Devisen abgedeckt sein. Die Entwicklung der Leistungsbilanz ist somit entscheidend für die Entwicklung der Geldmenge.

Der historische Ursprung des Currency Boards ist in der Schule um David Ricardo zu suchen. Das Currency Board-System wurde v.a. in den britischen Kolonien durch Bindung der jeweiligen inländischen Zentralbankengeldversorgung an das britische Pfund praktiziert.

Im Zuge der Unabhängigkeit der Kolonien verschwand auch das Currency Board-System. Ende des 20. Jahrhunderts wurde es jedoch punktuell und mit unterschiedlichen Ankerwährungen wieder eingeführt: 1983 in Hongkong, 1991 in Argentinien und 1994 in Litauen (alle mit US-Dollar-Bindung) sowie ebenfalls 1994 in Estland (mit DM-Bindung).

<sup>62</sup> Abschaffung der eigenen Landeswährung und Übernahme des US-Dollars als einzig gültiges Zahlungsmittel. Wird und wurde vornehmlich von lateinamerikanischen Staaten wie Panama, Ecuador oder El Salvador praktiziert. Ein ähnliche Rolle spielte die D-Mark während der 90er Jahre in manchen Ländern des Balkans wie etwa Bosnien.

verbinden. „Der Unterschied zwischen frei schwankenden, künstlich gestützten oder fest gekoppelten Währungssystemen liegt nicht in deren Fähigkeit, die Schwankungsanfälligkeit von Kapitalströmen und die dadurch ausgelösten realwirtschaftlichen Schäden zu begrenzen, sondern lediglich in der Art und Weise, wie diese Schäden angerichtet werden. Denn negative Auswirkungen können nur dort verhindert oder begrenzt werden, wo es effektive Regulations- und Kontrollmechanismen für stabilitätsgefährdende Kapitalbewegungen gibt. Und selbst wenn ein solches Ziel vermutlich nicht ohne Kosten zu erreichen ist, so werden diese mit aller Wahrscheinlichkeit doch weit unter denjenigen liegen, die durch Währungsunruhen, Fehlanpassungen und Finanzkrisen verursacht werden. Die überzeugendste Option für die meisten Entwicklungsländer ist und bleibt daher eine Kombination aus Kontrolle der Kapitalströme und flexibler Handhabung des nominellen Wechselkurses<sup>63</sup>, um so die Schwankungsbreite des realen Wechselkurses<sup>64</sup> einzudämmen.“ (UNCTAD 1999a: 130)

---

<sup>63</sup> Der nominelle Wechselkurs gibt das Wertverhältnis zweier Währungen an. Üblicherweise wird dabei der Preis einer bestimmten Menge ausländischer Währungseinheiten in heimischen Währungseinheiten ausgedrückt, z.B. 1 US-\$ = 1,10 €

<sup>64</sup> Der reale Wechselkurs ist im Wesentlichen eine makroökonomische Berechnungsgröße. Er gibt das Austauschverhältnis inländischer und ausländischer Güter an. Dabei lässt er sich für einzelne Güter berechnen oder aber für ganze Gruppen von Gütern. In seiner allgemeinsten Form bestimmt er den in ausländischen Sozialprodukteinheiten gemessenen Preis einer Einheit des inländischen Sozialprodukts.

#### IV. Kapitel

# KERNPROBLEME IM BEREICH DER LIBERALISIERUNG VON INVESTITIONEN

## o | Einleitung

Das Thema der Liberalisierung von Investitionen und die Frage, ob ein internationales Rahmenabkommen über Investitionspolitik geschlossen werden sollte oder nicht, erfahren aktuell ein gesteigertes Interesse. Dies hängt mit dem Vorschlag der Industrienationen zusammen, ein rechtlich bindendes, internationales Regelwerk für ausländische Investitionen einzuführen. Hierüber ist in unterschiedlichen Foren debattiert worden, besonders aber innerhalb der OECD und der WTO.

Das Multilaterale Investitionsabkommen, MAI<sup>65</sup>, war Gegenstand weitreichender Beratungen im Rahmen der OECD. Es bestand die Absicht, dieses Abkommen zuerst durch die Mitgliedsstaaten unterzeichnen zu lassen, um danach den Beitritt von Entwicklungsländern zu ermöglichen. Doch die Verhandlungen wurden nach Protesten aus der Zivilgesellschaft<sup>66</sup> und Unstimmigkeiten zwischen einzelnen Mitglieds-

---

<sup>65</sup> siehe Anm. 17, S. 35f

<sup>66</sup> Wird auch als „Bürgergesellschaft“ bezeichnet. Der Begriff hat mehrere

ländern<sup>67</sup> abgebrochen. Unabhängig von dieser Initiative schlugen einige Industrienationen 1995 und 1996 vor, Beratungen über ein vergleichbares multilaterales Abkommen, abgekürzt MIA<sup>68</sup>, innerhalb der WTO aufzunehmen. Es wurde angeregt, den Geltungsbereich handelsbezogener Grundprinzipien auf das Gebiet der Investitionen auszudehnen. Besonders war man daran interessiert, WTO-Maßnahmen wie Beseitigung nationaler Barrieren, Inländerbehandlung<sup>69</sup> und Meistbegünstigungsabkommen<sup>70</sup> auch auf Investitionsfragen anzuwenden. Außerdem sollte das integrierte Streitschlichtungsverfahren der WTO, das nicht nur direkte, sondern auch sektorenübergrei-

---

Bedeutungen. Er kann den weit gehend selbstregulierten sozialen Raum bürgerschaftlichen Engagements zwischen Staat, Ökonomie und Privatsphäre bezeichnen, aber auch ein immer noch utopisches Zukunftsprojekt menschlichen Zusammenlebens in der Tradition der Aufklärung. Dazu gehören Gemeinwohlorientierung, gesellschaftliche Selbstorganisation, die Begrenzung staatlicher Herrschaft durch Verfassung, Recht und Partizipation wie auch kulturelle Vielfalt, politische Öffentlichkeit und ökonomische Leistungsfähigkeit. Die Geschichte des Begriffs hat frühneuzeitliche Wurzeln, seit den 80er Jahren des 20. Jahrhunderts erlebt er eine überraschende Renaissance. Derzeit spielt er eine große Rolle in den Sozialwissenschaften und auch in den gesellschaftlichen Diskursen sowie der politischen Rhetorik.

<sup>67</sup> Vor allem auch zwischen der EU und den USA

<sup>68</sup> Abkürzung engl. für: *Multilateral Investment Agreement*, wohingegen MAI für *Multilateral Agreement on Investments* steht (siehe Anm. 17)

<sup>69</sup> Diese Bestimmung besagt, dass ein Ausländer Anrecht auf die gleiche Behandlung besitzt wie ein Inländer.

<sup>70</sup> Diese Regeln verpflichten einen Staat, handelspolitische Begünstigungen, die er einem anderen Staat einräumt, automatisch auch allen andern Nationen zu gewähren, mit denen Meistbegünstigungsvereinbarungen getroffen wurden.

fende Vergeltungsmaßnahmen gestattet, zum Vorbild genommen werden. Viele Entwicklungsländer hatten sich jedoch grundsätzlich dagegen ausgesprochen, das Thema Investitionen überhaupt auf die Agenda der Ministertagung von Singapur 1996 zu setzen. Aber es wurde dennoch darüber diskutiert, und man beschloss, eine Arbeitsgruppe einzurichten, um die Zusammenhänge zwischen Handel und Investitionen näher zu untersuchen. Hierbei sollte es sich um ein reines Forschungsprojekt handeln, für das man einen Zeitrahmen von zwei Jahren vereinbarte. Die Entscheidung über die Aufnahme von Verhandlungen bezüglich eines konkreten Abkommens sollte zudem vom Erreichen eines expliziten Konsenses abhängig gemacht werden. 1999 sprachen sich allerdings einige Industrienationen unter Führung der Europäischen Union dennoch dafür aus, das Investitionsthema auch ohne diese Voraussetzungen in eine neue Runde multilateraler Beratungen von Handelsthemen einzubringen, die auf der Ministertagung in Seattle beginnen sollte. Mehrere Entwicklungsländer äußerten daraufhin die Ansicht, dass der Forschungsprozess der WTO-Arbeitsgruppe noch nicht abgeschlossen sei und um einige Jahre verlängert werden müsse, so dass, zumindest zu diesem Zeitpunkt, noch keine konkreten Schritte hinsichtlich eines Investitionsabkommens aufgenommen werden könnten. Infolge des Scheiterns der Seattle-Tagung liegt augenblicklich kein Zeitplan für die Fortführung diesbezüglicher Verhandlungen vor, und die Arbeitsgruppe wird ihre Untersuchungen vermutlich wieder aufnehmen.

Ein Vergleich zwischen dem Entwurf des MAI-Abkommens der OECD und einem Arbeitspapier der Europäischen Kommission, das diese 1995 zum Thema „Weltweit gleiche

Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen“<sup>71</sup> (European Commission 1995) als Diskussionsbasis innerhalb der WTO vorgelegt hat, zeigt die große Ähnlichkeit beider Vorschläge. Sie sind in gleicher Weise darauf ausgerichtet, die Rechte internationaler Investoren gegenüber Gastgeberländern und deren Regierungen zu schützen und zu stärken. Dabei geht es vor allem um folgende Forderungen: ein umfassendes Zugangs- und Gründungsrecht für ausländische Investoren und Investitionen, das volle Recht auf Kapitalbeteiligung, die Inländerbehandlung (d.h. die Gleichstellung einheimischer und ausländischer Investoren in allen Bereichen, also auch bei der Privatisierung staatlicher Betriebe), den freien Transfer von Geldmitteln sowie schließlich die vollständige Rückführung von Gewinnen und den Schutz des Eigentums vor Enteignung. Ein weiterer später eingereichter WTO-Entwurf der EU stellt die abgeschwächte Version eines Investitionsabkommens dar. Er beinhaltet den Vorschlag einer „Positiv-Liste“, in welche die Mitgliedsstaaten die zur Liberalisierung vorgesehenen Wirtschaftsbereiche sowie den jeweiligen Liberalisierungsumfang aufnehmen lassen können. Außerdem würde sich dieses Abkommen auf den Bereich ausländischer Direktinvestitionen beschränken, im Unterschied zum MAI-Entwurf der OECD, der sich auf die verschiedensten Formen ausländischen Kapitals bezieht. Es besteht jedoch kein Zweifel daran, dass selbst dieser revidierte Vorschlag den Druck auf die Entwicklungsländer verstärken soll, ihre Regelungen für ausländische Investitionen zu liberalisieren und die Privilegien der Inländerbehandlung auch auf externe Investoren auszudehnen. Angesichts ihrer

<sup>71</sup> Titel engl.: *A level playing field for FDI worldwide*

bedrängten Lage wird es für die Länder des Südens daher immer wichtiger, die verschiedenen Formen ausländischer Investitionen zu analysieren und wirtschaftspolitische Strategien für den adäquaten Umgang mit ihnen zu entwickeln.

## P | Vorzüge und Risiken ausländischer Investitionen

In den letzten Jahren haben Auslandsinvestitionen ganz allgemein, d.h. auch die in Industrienationen, erheblich zugenommen. Der Anteil der Entwicklungsländer als Empfänger ausländischer Direktinvestitionen (ADI) ist dabei seit Beginn der 90er Jahre stark angestiegen. Zwischen 1991 und 1995 betrug er im Durchschnitt 32 % der Gesamtsumme aller ADI verglichen mit 17 % während der Jahre 1981–1990. Parallel hierzu haben die meisten Entwicklungsländer ihre Bestimmungen für ausländische Investitionen liberalisiert. Und dennoch konzentriert sich der Zustrom von ADI nur auf eine kleine Anzahl von ihnen. Besonders die LDCs erhalten kaum Direktinvestitionen, und das, obwohl auch sie ihre Auflagen gelockert haben.

Während der letzten beiden Jahrzehnte hat sich die Haltung vieler Staaten des Südens gegenüber ausländischen Investitionen merklich gewandelt. In den 60er und 70er Jahren herrschte noch ein hohes Maß an Zurückhaltung und Misstrauen auf Seiten zahlreicher Regierungen wie auch vieler Entwicklungsfachleute. Seit Anfang der 80er Jahre hat sich jedoch eine positivere Einschätzung solcher Kapitalzufüsse durchgesetzt. Es entstand eine Art neues orthodoxes Credo, demzufolge Investitionen allgemein Krediten vorzuziehen seien, weil Erstere

im Gegensatz zu Letzteren das gastgebende Land nicht in eine Schuldenkrise stürzen können. In der Tat werden ausländische Investitionen oft als Allheilmittel bei der Überwindung von Entwicklungshemmnissen betrachtet.

Fiel das Urteil über Investitionen ausländischer Kapitaleigner früher zugegebenermaßen oft zu negativ aus, schlägt das Pendel heute allerdings in die Gegenrichtung aus. Denn solche Investitionsmittel werden inzwischen nicht selten als reiner Segen angepriesen. Die Wahrheit liegt wie so oft jedoch in der Mitte, denn ausländische Investitionen bringen Vor- und Nachteile mit sich. Die Aufgabe von Politikern und ihren Beratern besteht darin, die jeweils ausschlaggebenden Faktoren für diese Vor- und Nachteile zu analysieren, so dass wirtschaftspolitische Strategien entwickelt werden können, die sicherstellen, dass am Ende der Nutzen die Kosten überwiegt.

Dies ist von besonderer Bedeutung, da man heutzutage immer noch zu wenig über die konkreten Auswirkungen von Liberalisierungsmaßnahmen in diesem Bereich zu wissen scheint. Auf einer von der OECD im März 1996 in Hongkong organisierten Arbeitstagung zum Thema ausländische Direktinvestitionen und das MAI sagte einer der Hauptreferenten, Dr. Stephen Guisinger von der University of Texas, in seiner programmatischen Rede: „Wir wissen in der Tat nur sehr wenig über die Folgen der Liberalisierung von ADI für die jeweiligen Gastgeberländer ... Der Zusammenhang zwischen Investitionsliberalisierung und makroökonomischer Leistungsfähigkeit ist von der Forschung bisher kaum beachtet worden.“

In seiner Untersuchung über die Auswirkungen von ADI auf das inländische Sparverhalten, den Zu- und Abfluss von Kapi-

tal, den Handel und das Wirtschaftswachstum kommt der malaysische Ökonom Ghazali bin Atan (Ghazali 1990; 1996) zu folgendem Schluss: Erfolgreiches Wirtschaftswachstum in Entwicklungsländern hängt vor allem von der Steigerung der inländischen Sparquote und der produktiven Verwendung dieser Gelder ab. Das ist wichtiger als die Rolle ausländischen Kapitals, einschließlich ADI. So beruht zum Beispiel die wirtschaftliche Erfolgsgeschichte vieler ostasiatischer Staaten in erster Linie auf einer solchen Sparquote und nicht so sehr auf dem Einfluss von ADI. Auslandskapital mag als Ergänzung zum inländischen Sparkapital durchaus hilfreich sein, aber es hat auch seine Nachteile.

In Ghazalis Studie finden drei Formen ausländischer Kapitalzuflüsse Berücksichtigung: Hilfszahlungen, Kredite und ADI. Die Direktinvestitionen haben dabei viele Vorteile wie etwa die Zufuhr produktiver Gelder und ausländischen Fachwissens, die Einführung von Markennamen und -produkten, die Verflechtung von Märkten, die Unterstützung eigener Industrialisierungsbemühungen sowie das Anwachsen von Exporten und Beschäftigung.

Aber ausländische Direktinvestitionen (ADI) haben auch Nachteile und verursachen Kosten. Diese belastenden Faktoren müssen entsprechend gemanagt werden, damit sichergestellt bleibt, dass das Gesamtergebnis aus Sicht der Gastgeberländer positiv ausfällt. Ghazalis Untersuchungen haben ergeben, dass sich ADI zum Beispiel nachteilig auf die einheimische Sparquote auswirken, da sie im Empfängerland die Möglichkeit zu verstärktem Konsum eröffnen. Des Weiteren bewirken ADI positive aber auch negative Effekte im Finanzbereich und im Handelswesen, wodurch sie die Devisenbilanz eines Staates beeinflussen. Im Finanzsektor führen ADI zwar einerseits zu

Kapitalzuflüssen, andererseits aber ebenso zu Abflüssen in Form von repatriierten Gewinnen und anderen Investitionserträgen wie etwa Dividendenzahlungen. Nimmt der Bestand an ausländischem Kapital mit der Zeit zu, wächst folglich auch die Gesamtsumme dieser Abflüsse. Deshalb führen ADI tendenziell zu einer Art „Dekapitalisierung“. Beim Vergleich zwischen nicht rückzahlbaren Finanzhilfen, zinsbegünstigten Krediten und normalen Darlehen einerseits sowie ADI andererseits kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass dieser Dekapitalisierungseffekt am stärksten bei ausländischen Direktinvestitionen ausfällt, weil die auf sie entfallende Rendite und mithin die repatriierten (*zurückgeführten*) Erträge bei weitem höher liegen als Zinszahlungen auf begünstigte oder normale Kredite.

Im Handelsverkehr besteht die positive Wirkung von ADI aus höheren Exporterträgen und eingesparten Importzahlungen für Produkte, die nun im Lande selbst produziert werden. Gleichzeitig entstehen jedoch auch negative Effekte, weil ADI in vielen Fällen den verstärkten Import von Zwischenprodukten und Investitionsgütern voraussetzen und es zudem, wie schon gesagt, zur erhöhten Einfuhr von Konsumgütern kommen kann. Solche Steigerungen der Importrate reduzieren den positiven Handelseffekt von ADI. Und Ghazalis Studie zeigt, dass dieser ohnehin im Allgemeinen eher gering ausfällt. Es gibt sogar Fälle, in denen ausländische Direktinvestitionen einen negativen Handelseffekt verursachen und sich somit negativ auf die Zahlungsbilanz eines Landes auswirken. Theoretisch gesehen muss der Überschuss bei den Handelserlösen aber größer sein als die negativen Dekapitalisierungseffekte, sonst rechnen sich ADI für die gastgebenden Länder nicht. Und genau hier scheint das Problem zu liegen, denn dieser Mehrertrag ist, wie bereits festgestellt, oft nur sehr

klein und schlägt manchmal sogar in sein Gegenteil um. Deshalb haben ADI auf Dauer die Tendenz, die Zahlungsbilanz eines Gastgeberlandes zu belasten. Ohne aufmerksame wirtschaftspolitische Planung in diesem Bereich können die nachteiligen Effekte daher überhand nehmen und zu einem ernststen Problem werden, wenn die Repatriierung von Profiten zunimmt.

Außerdem könnte ein zu rascher Anstieg von ADI zu einer Art „Entnationalisierung“ führen, wenn der ausländische Anteil am volkswirtschaftlichen Gesamtvermögen in Relation zum inländischen Anteil zunimmt. Um ökonomische und soziale Probleme zu vermeiden, die hierdurch entstehen könnten, schlägt Ghazali vor, dass die Wachstumsrate einheimischer Investitionen über derjenigen von ADI liegen sollte.

Bezüglich des Einflusses von ADI auf das Wirtschaftswachstum kann zwischen direkten Auswirkungen, die im Allgemeinen positiv zu bewerten sind, und indirekten Auswirkungen, die wegen des Dekapitalisierungseffekts im Allgemeinen negativ zu Buche schlagen, unterschieden werden. Der Zufluss neuer ADI ist ein Beispiel für direkte, positive Auswirkungen. Wohingegen die zunehmende Repatriierung der Erträge eines wachsenden ausländischen Kapitalbesitzes beispielhaft für indirekte, negative Folgen steht.

Vor dem Hintergrund dieser unterschiedlichen Auswirkungen von ADI schlägt Ghazali folgende Bedingungen vor, die erfüllt sein müssen, damit solche Investitionen per Saldo einen positiven Gesamtnutzen für die Wirtschaft eines Gastgeberlandes haben (1996: 8–9):

- Die Verfügbarkeit ausländischen Kapitals darf sich nicht negativ auf die Sparquote im eigenen Land auswirken.

- Die negativen Effekte, die sich aus der Repatriierung von Gewinnen ausländischer Investoren ergeben, müssen minimiert und umsichtig gemanagt werden.
- Joint Ventures sollten gefordert und gefördert werden, damit ein Teil der Erträge Inländern zufließt und in der Wirtschaft des Landes verbleibt.
- Ausländische Unternehmen sollten dazu gebracht werden, sich an der Börse des gastgebenden Landes notieren zu lassen.
- Um die positiven Handelseffekte von ADI zu steigern, müssen diese auf handelsrelevante Wirtschaftsbereiche, also vor allem exportlastige Sektoren, konzentriert werden.
- Der Anteil inländischer Produktionsfaktoren an der Gesamtleistung eines Unternehmens sollte mit der Zeit gesteigert werden, damit sich die Handelsrelationen verbessern.
- Die Wachstumsrate inländischer Investitionen sollte höher liegen als die Wachstumsrate ausländischer Direktinvestitionen.
- Um nicht in Abhängigkeit von ausländischem Kapital zu geraten, sollten Entwicklungsländer ihre Sparquote erhöhen und stabile ökonomische und politische Bedingungen aufrechterhalten.

Ghazali kommt zu folgender Schlussfolgerung: „Die oben genannten Bedingungen gehören zu den Grundvoraussetzungen erfolgreicher ADI. Länder, die sie nicht beachten, handeln auf eigene Gefahr. Alle politischen Maßnahmen, die darauf

abzielen, Gastgeberländer von der Verwirklichung solcher Voraussetzungen abzuhalten, sind, wie immer sie auch begründet sein mögen, Maßnahmen, um Entwicklungsländer auf der untersten Stufe der globalen Wirtschaftsleiter zu halten ... Die richtigen politischen Konzepte vorausgesetzt, können ADI durchaus eine große Hilfe für ein Gastgeberland sein. Ohne diese Konzepte können sie jedoch ebenso zu ernsthaften Problemen führen, besonders mit Blick auf die langfristige Stabilität der Zahlungsbilanz des Empfängers.“

Auch einige andere aktuelle Studien kommen zu ähnlichen Ergebnissen hinsichtlich der Kosten-Nutzen-Relation ausländischer Direktinvestitionen und der Notwendigkeit politischer Reglementierung.

In einer Übersicht über die Auswirkungen von ADI auf die wirtschaftliche Entwicklung der Gastgeberländer unterscheiden TDR.97 (S. 91–98ff) und TDR.99 (S. 115–123ff) zwischen verschiedenen Arten ausländischer Direktinvestitionen, erörtern deren Gefahrenpotenzial für die finanzielle Stabilität eines Landes und beurteilen ihren jeweiligen Einfluss auf die Zahlungsbilanz. TDR.99 schätzt, dass ca. die Hälfte bis zwei Drittel aller weltweiten ADI während der 90er Jahre in Form von Übernahmen und Fusionen stattfanden. Und auch für die Entwicklungsländer mit Ausnahme Chinas bestand der jüngste Boom ausländischer Direktinvestitionen vorwiegend aus ebensolchen Verschmelzungen. Ihr Anteil am ADI-Gesamtvolumen betrug zwischen 1988 und 1991 72 %. Das bedeutet, dass ein Großteil aller ADI in diesen Staaten nicht zu Neugründungen führte und somit auch keinen Zugewinn an produktivem Betriebsvermögen bewirkte. Die Investitionsprojekte bestanden lediglich im Zukauf bereits vorhandenen Betriebs-

vermögens – und dies gilt ganz besonders für Privatisierungsmaßnahmen im Dienstleistungssektor.

TDR.97 belegt, dass ADI, ganz im Gegensatz zu ihrem Ruf als sichere Finanzierungsquelle, durchaus auch destabilisierende Wirkung haben können. Selbst wenn ausländische Direktinvestitionen für gewöhnlich unter langfristigen Gesichtspunkten geplant werden, kann die Gesamtsumme der ADI-Ströme sehr rasch auf Veränderungen kurzfristiger ökonomischer Bedingungen reagieren. Eine Hauptform ausländischer Direktinvestitionen besteht aus thesaurierten Gewinnen oder reinvestierten Profiten. Doch manche dieser Gelder fließen in Finanz- und nicht in Sachanlagen. Veränderungen in Größe und Umfang solcher Reinvestitionen können zu destabilisierenden Schwankungen der ADI-Ströme eines Landes führen. Wie eine Weltbankstudie belegt, gibt es außerdem Fälle, in denen ein ausländischer Investor zwar im gastgebenden Land Kredite aufnimmt, diese Gelder aber in einem anderen Land anlegt. Bei entsprechendem Umfang solcher Transaktionen entsteht dadurch eine beträchtliche Kapitalabwanderung. Aus all dem folgt, dass ADI nicht notwendigerweise eine stabilere Form der Finanzierung darstellen als andere Arten des Kapitalzuflusses.

Wie Ghazali unterscheidet auch TDR.99 bezüglich der Auswirkungen von ADI auf die Zahlungsbilanz zwischen zwei möglichen Effekten: Dem Netto-Transfer, der einer Gegenüberstellung von ADI-Zuflüssen und entsprechenden Auslandszahlungen wie etwa Gewinnrepatriierung, Lizenzgebühren oder Tantiemen darstellt, und dem Handelsergebnis, bei dem die auf ADI zurückgehenden Exporte mit den auf sie zurückgehenden Importen verrechnet werden. Im Vergleich dreier Fallstudien zeigt der Bericht, dass sich die Aktivitäten ausländi-

scher Unternehmen in Malaysia während der 80er und frühen 90er Jahre sowohl hinsichtlich des Netto-Transfers als auch bezüglich der Handelsbilanz negativ ausgewirkt haben. Während derselben Periode beeinflussten ADI auch die thailändische Handelsbilanz nachteilig und verursachten ebenfalls steigende Auslandszahlungen durch Rücküberweisung von Gewinnen und Lizenzgebühren. Diese ADI-Effekte haben im Übrigen nicht unwesentlich zu dem außenwirtschaftlichen Ungleichgewicht beigetragen, das eine entscheidende Rolle beim Ausbruch der späteren Krise in Thailand spielen sollte. Und schließlich warnt das Sekretariat der UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik (ECLAC<sup>72</sup>) im Falle Brasiliens: „In naher Zukunft steht eine signifikante Verschlechterung der Zahlungsbilanz in Brasilien tätiger transnationaler Unternehmen bevor.“ Die Gründe hierfür sind steigende Rücküberweisungen von Profiten, die wachsende Konzentration von ADI auf nicht exportbezogene Wirtschaftsbereiche und das Abflauen privatisierungsbedingter ausländischer Direktinvestitionen.

Derselbe Bericht stellt außerdem einen anderen besorgniserregenden Trend fest: In den Entwicklungsländern nimmt der Zusammenhang zwischen ADI und Exportwachstum ab. Zitiert wird die Aussage der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, derzufolge im Vergleich zwischen den 80er und 90er Jahren eine erhebliche Abschwächung der förderlichen Auswirkungen von ADI auf die Exporte süd- und ostasiatischer Länder festzustellen war. (Auch dies hat im Übrigen neben vielen anderen Faktoren zu den Zahlungsschwierigkeiten und der

<sup>72</sup> Engl. für: *UN Commission for Latin America and the Caribbean*

späteren Krise dieser Staaten geführt.) Das eigene Datenmaterial der UNCTAD, das sich auf eine größere Anzahl von Nationen bezieht, belegt ebenfalls, dass eine solche Abschwächungstendenz unter Entwicklungsländern weit verbreitet ist. Zwischen 1991 und 1996 hat dieselbe Summe ausländischer Direktinvestitionen zu einem weitaus geringeren Exportwachstum geführt als noch in der Zeit von 1985 bis 1990. Ein Hauptgrund hierfür war die zunehmende Konzentration dieser Investitionen auf den Dienstleistungssektor, der eben keine nennenswerten Exporterträge liefert.

In einer Studie kommt das South Centre (1997) zu folgender Aufzählung möglicher **Vorteile** von ADI:

- Technologietransfer,
- gesteigerte Produktivität durch die Konkurrenz multinationaler Unternehmen,
- verbesserte Qualität im Bereich der Produktionsfaktoren, wie etwa beim Management (was sich bis in andere Firmen hinein auswirken kann),
- Stärkung der Zahlungsbilanz durch den Zufluss ausländischer Investitionsmittel,
- Exportwachstum,
- Steigerung der Spar- und Investitionsquote sowie, bedingt hierdurch,
- schnelleres Wachstum der Gesamtproduktion und der Beschäftigung.

Auf der anderen Seite stehen jedoch ganz unzweifelhaft folgende **Nachteile** oder auch Kosten:

- Die Möglichkeit negativer Auswirkungen auf die Zahlungsbilanz durch den verstärkten Import von Produktionsfaktoren und die Rücküberweisung von Investitionserträgen,
- eine zu große Marktmacht multinationaler Konzerne, die unter Umständen nicht wettbewerbsfähige Preisfestsetzungen und die damit verbundene Ineffizienz beim Umgang mit Ressourcen zur Folge hat,
- nachteilige Effekte auf das Wettbewerbsklima sowie schließlich
- ein hemmender Einfluss auf die Entwicklung eigenen technischen Know-hows durch einheimische Unternehmen.

Falls ADI nicht zu einer genügenden Vernetzung mit der Wirtschaft des Gastgeberlandes führen, verringert sich dadurch der Transfer positiver Faktoren. Und wenn die oben genannten Probleme vorherrschend werden, fällt die **Gesamtbilanz** rasch negativ aus. Weitere Kostenfaktoren umfassen:

- die Verrechnungspreisgestaltung<sup>73</sup>, die dazu führt, dass Gastgeberländern geringere Steuererträge zufließen,

<sup>73</sup> Die Verrechnungspreisgestaltung (engl.: *Transfer Pricing*) betrifft die Verrechnung grenzüberschreitender Leistungsbeziehungen innerhalb eines internationalen Konzerns. Mit der Gründung ausländischer Niederlassungen stellt sich die Frage, wie das Management der Leistungsbeziehungen zwischen den einzelnen Gesellschaften eines Konzerns gestaltet wird. Wie sollen die internen Waren- und Dienstleistungsströme gesteuert und berechnet werden? Bei der Verrechnungspreisgestaltung wird folglich festgelegt, wie beispielsweise Forschungs- und Entwicklungs-

- die Zerstörung von Konsumgewohnheiten durch die Möglichkeit, Markenprodukte multinationaler Unternehmen zu erwerben – was besonders dann äußerst schädliche Auswirkungen hat, wenn dadurch die verarmte Stadtbevölkerung von einheimischen, oft mit höherem Nährwert ausgestatteten Nahrungsmitteln auf kostspielige ausländische Produkte umsteigt – sowie
- den Verlust von Arbeitsplätzen, wenn arbeitsintensive Unternehmen vor Ort durch kapitalintensive ADI verdrängt werden.

Außerdem müssen zu den Kostenfaktoren von ADI auch noch hinzugezählt werden:

- Mögliche negative Auswirkungen auf Rohstoffe und Umweltbedingungen eines Gastgeberlandes,
- die Gefahr, dass Investitionen im Bereich der Medien unter Umständen zu einer Hegemonie kultureller und zivilisatorischer Werte des Westens führen, und

---

aufwendungen, Kontrolltätigkeiten oder strategisches Marketing abzurechnen sind. Die Festlegung solcher Verrechnungspreise wirkt sich folglich auch ganz unmittelbar auf die Gewinnsituation einer Teilgesellschaft aus, wodurch sich ihre Steuerquote in gewissem Umfang gestalten lässt.

Die aktuelle Situation ist in dieser Hinsicht durchaus doppeldeutig: Einerseits sind in den letzten Jahren sowohl auf OECD-Ebene als auch in den einzelnen Staaten immer detailliertere steuerliche Vorschriften für die Festlegung von Verrechnungspreisen entstanden. Nichterfüllung dieser Richtlinien kann zu Doppelbesteuerung und Steuernachzahlungen führen. Andererseits ergibt sich für Unternehmen aber dennoch weiterhin die Chance zur Verringerung der steuerlichen Belastung durch Ausnutzung unterschiedlicher steuerlicher Rahmenbedingungen.

- die weitere Gefahr, dass die politischen Interessen eines Landes auf dem Spiel stehen, wenn der Anteil der ADI am gesamten Investitionsvolumen zu hoch liegt und dadurch die einheimische Kontrolle strategischer Bereiche wie etwa der Infrastruktur oder der Bodenschätze verloren geht. Dann haben im Ausland getroffene Entscheidungen unter Umständen so große Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft eines ganzen Landes, dass seine Souveränität nicht mehr gewährleistet ist.

Alle diese Faktoren müssen bei einer wirtschaftlichen Gesamtberechnung der Kosten und des Nutzens von ADI berücksichtigt werden.

Obwohl es Theorien gibt, die ADI jeglicher Art und Größe befürworten, kommt die genannte Studie zu dem Ergebnis, dass eine Politik der kritiklosen Zulassung ausländischer Direktinvestitionen langfristig zu sehr ernststen wirtschaftlichen Schwierigkeiten führen kann, die sich negativ auf die Entwicklungsperspektiven eines Landes auswirken würden. Nicht alle ADI sind gleichermaßen entwicklungsfördernd – manche von ihnen bewirken mehr Schaden als Nutzen – und wenn nicht ausreichend zwischen ihnen differenziert wird, kommt es zu Problemen. Um jedoch Risiken einzuschränken und unerwünschte Folgen zu vermeiden, empfiehlt die Untersuchung Regierungen, eine selektive Politik bezüglich ADI zu verfolgen, unterschiedliche Formen des Kapitalzufflusses miteinander zu kombinieren und wenn nötig ordnend einzugreifen. Des Weiteren legt sie nahe, ADI auf bestimmte Projekte zu begrenzen, die zum Beispiel nur vorrangige Wirtschaftsbereiche betreffen. Und sie empfiehlt, den Gesamtbestand an ADI sowie die entsprechen-

den Zu- und Abflüsse mit großer Umsicht zu managen, um finanzielle Krisen zu vermeiden. Ihre Schlussfolgerung lautet: „Ein globales Regelwerk für Investitionen, das einem Land die Möglichkeit nähme, zwischen verschiedenen ADI-Projekten zu wählen, würde dessen Entwicklung behindern und seine ökonomische Stabilität gefährden.“

### Q | Möglichkeiten der wirtschaftspolitischen Steuerung ausländischer Direktinvestitionen

Die Hauptfrage bezüglich weltweit einheitlicher Investitionsregeln lautet nicht, ob ausländische Investitionen an sich gut oder schlecht sind, beziehungsweise ob Entwicklungsländer sie grundsätzlich willkommen heißen sollten oder nicht. Die Frage lautet vielmehr, ob nationale Regierungen auch weiterhin das Recht und die Mittel behalten dürfen, ADI zu reglementieren, und ob sie über genügend Autorität und Gestaltungsmöglichkeiten verfügen sollten, um in- und ausländische Investitionsprojekte eigenen wirtschaftspolitischen Konzepten zu unterwerfen. Heutzutage erkennen die meisten Staaten die Wichtigkeit ausländischer Investitionen an und bemühen sich daher um sie. Doch, wie oben gezeigt, gibt es Belege dafür, dass diese Form der Finanzierung sowohl positive als auch negative Folgen haben kann. Ein Hauptziel jeder Entwicklungspolitik muss also darin bestehen, die positiven Auswirkungen zu maximieren und die negativen zu minimieren, so dass in der Gesamtbilanz der Nutzen deutlich überwiegt.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass Regierungen das Recht und die Mittel besitzen müssen, Marktzutritts-, Geschäfts- und Betriebsbedingungen zu regeln, um sicherzustellen, dass ausländische Investitionen eine positive Rolle spielen.

### Q | 1. *Regelung von Marktzutritts- und Niederlassungsrechten*

Die meisten Entwicklungsländer verfügen inzwischen über Regeln, mit deren Hilfe sie den Marktzutritt ausländischer Firmen gestalten. Dabei handelt es sich um verschiedene Auflagen und Einschränkungen, die teilweise für alle ausländischen Investitionen gleichermaßen gelten, teilweise aber auch den Erfordernissen des jeweiligen Wirtschaftsbereichs angepasst sind. Wenn überhaupt, dann gibt es zur Zeit nur sehr wenige Staaten des Südens, die eine Politik der uneingeschränkten Marktöffnung verfolgen. Viel öfter ist es dagegen der Fall, dass ausländische Unternehmen nicht in bestimmten Wirtschaftszweigen aktiv werden dürfen, wie etwa im Bank- und Versicherungswesen oder in der Telekommunikationsbranche<sup>74</sup>. Und dort, wo sie zugelassen sind, müssen sie eine Genehmigung zur Niederlassung einholen, die, sofern sie erteilt wird, oft an Auflagen gebunden ist.

Ein internationales Investitionsabkommen, das ausländischen Investoren das uneingeschränkte Niederlassungsrecht und den Anspruch auf Inländerbehandlung garantiert, würde die Entwicklungsländer jedoch unter Druck setzen, ihre gegenwärtigen Regelungen hinsichtlich Marktzutritt, Betriebsgenehmigungen sowie Art und Umfang von Beteiligungsmöglichkeiten für Ausländer abzuschaffen oder schrittweise aufzuheben.

<sup>74</sup> Solche und ähnliche Einschränkungen existieren auch in den meisten Industrienationen. Siehe Anm. 53 S. 118.

### Q | 2. *Wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Begünstigung inländischer Betriebe und Wirtschaftszweige*

Viele Entwicklungsländer greifen auf wirtschaftspolitische Maßnahmen zurück, die das Wachstum inländischer Unternehmen begünstigen. Sie gewähren diesen beispielsweise exklusive Steuervorteile oder sie gestehen einheimischen Banken einen höheren Geschäftsrahmen zu als ausländischen Kreditinstituten. Forschungs- und Entwicklungsgelder fließen unter Umständen nur an inländische Einrichtungen und lokale Anbieter können bei der Vergabe von Regierungsaufträgen bevorzugt werden.

Begründet werden solche Schritte zum einen mit Souveränitätsrechten, gemäß denen die Bevölkerung eines Landes zumindest über einen kleinen, aber entscheidenden Teil ihrer eigenen Wirtschaft die Kontrollgewalt behalten muss, und zum anderen mit nationalen Entwicklungszielen, um derentwillen man einheimischen Unternehmen wenigstens vorübergehend Vorzugsbedingungen einräumen muss, um sie in die Lage zu versetzen, mit finanziell und technisch weit besser ausgestatteten ausländischen Konzernen konkurrieren zu können.

Die meisten Entwicklungsländer verweisen außerdem darauf, dass ihre Wirtschaft während der Kolonialzeit so strukturiert wurde, dass sie in erster Linie den Interessen ausländischer Firmen und Finanzinstitute diene. Und da die eigenen Bürger und Unternehmen teilweise bis heute unter den Folgen dieser Benachteiligung zu leiden haben, benötigen sie Zeit und Zugeständnisse in Form von Sonderkonditionen, um unter faireren Bedingungen in den Wettbewerb mit großen Auslandsfirmen einzutreten.

### Q | 3. *Maßnahmen zur Stützung der Zahlungsbilanz*

Wie bereits demonstriert, haben ADI die Tendenz, über längere Zeiträume hinweg Nettodevisenabflüsse zu bewirken. Viele Entwicklungsländer haben daher Maßnahmen ergriffen, um die Auswirkungen von ADI auf die Zahlungsbilanz und die einheimische Wirtschaft positiver zu gestalten. Dabei geht es um folgende Ziele:

- Erhöhung des Anteils der Exporterlöse und damit auch der Deviseneinnahmen an der durch ADI erzeugten Gesamtproduktion. Dies kann beispielsweise über besondere Anreize für ausländische Unternehmen geschehen, die sehr exportorientiert arbeiten, oder aber dadurch, dass man solchen Firmen bevorzugte Kapitalbeteiligungsmöglichkeiten einräumt.
- Reduktion des Imports von Investitionsgütern und Zwischenprodukten durch ausländische Unternehmen, indem man diese zur Verwendung einheimischer Produkte bewegt.
- Verminderung der Profite von Auslandsfirmen durch Auflagen, die es ihnen zur Pflicht machen, Joint Ventures mit inländischen Unternehmen einzugehen oder Inländer an ihrem Kapital zu beteiligen, so dass ein Teil der Gewinne im Land verbleibt.
- Erhöhung der Reinvestitionsquote von Gewinnen ausländischer Firmen durch entsprechende Auflagen oder Anreize.

Mit Hilfe solcher Maßnahmen soll die Vernetzung von ADI mit der einheimischen Wirtschaft gestärkt und die Gründung neuer inländischer Unternehmen angeregt werden, damit es zu größerem Wachstum kommt. Außerdem würde durch die Erhöhung des Gewinn- und Wertschöpfungsanteils, der im Lande verbleibt, der Versuch unternommen, den Einfluss von ADI auf die Zahlungsbilanz zu verbessern.

Einige dieser erprobten Maßnahmen werden bereits durch das TRIMs-Abkommen<sup>75</sup> der WTO infrage gestellt. Die Umsetzung bestehender Vorschläge für ein bedeutend weiter reichendes Investitionsabkommen, demzufolge eine weite Palette von Investitionsbedingungen<sup>76</sup> (einschließlich der oben genannten, aber auch vieler neuer) zu untersagen wären, würde jedoch die Situation erheblich verschärfen.

## R | Kritik an den bestehenden Vorschlägen für ein internationales Investitionsabkommen

Sowohl die innerhalb der OECD präsentierten Pläne für ein multilaterales Investitionsabkommen als auch die im Rahmen der WTO geäußerten Vorschläge zielen darauf ab, die Bewegungsfreiheit und das Betätigungsfeld ausländischer Investoren radikal zu erweitern und ihre Rechte auszudehnen. Hingegen würden die Rechte und Möglichkeiten von Staaten, Marktzutritt, Niederlassung und Geschäftstätigkeit ausländischer Unternehmen zu reglementieren, im gleichen Umfang beschnitten und eingengt. Außerdem würden die strengen

<sup>75</sup> Siehe Anm. 36 S. 79

<sup>76</sup> Engl.: *performance requirements*

Bestimmungen des Streitschlichtungsverfahrens Entwicklungsländer verstärkt der Gefahr aussetzen, von ausländischen Investoren und deren jeweiliger Heimatregierung gerichtlich belangt zu werden. Alles in allem hätte ein solches Abkommen also äußerst ernste Konsequenzen für die Länder des Südens.

Zudem ist es sehr unwahrscheinlich, dass die meisten Entwicklungsländer von den angeblichen Vorteilen eines derartigen Investitionsabkommens überhaupt profitieren würden. Seine Befürworter versichern zwar, dass Entwicklungsländer, die dem Abkommen beitreten, mit einem verstärkten Zufluss ausländischen Investitionskapitals rechnen könnten und dass dies eine unverzichtbare Vorbedingung für deren wirtschaftliche Entwicklung sei, da so das Wachstum angeregt würde. Dabei gehen sie jedoch von der Annahme aus, dass das freie Wirken ausländischer Investitionen den Gastgeberländern nur Vorteile bringt ohne Kosten zu verursachen, so dass jede Steigerung in diesem Bereich automatisch zu mehr Wirtschaftswachstum führt. Doch diese Annahme ist, wie bereits gezeigt, empirisch nicht zu belegen.

Die ökonomische Realität gestaltet sich bedeutend komplexer und es ist offensichtlich, dass ausländische Investitionen klug und vorausschauend gemanagt werden müssen, um ihre Vorteile voll zur Geltung zu bringen und die Kosten möglichst gering zu halten. Da dies jedoch nur unter bestimmten Bedingungen zu erreichen ist, brauchen die Entscheidungsträger in den gastgebenden Entwicklungsländern die Freiheit, zwischen einer ganzen Reihe politischer Instrumente wählen zu können, um mit deren Hilfe die Gesamtbilanz positiv zu gestalten. Folgende, teilweise schon lange angewandte Maßnahmen gehören zu diesem Instrumentarium:

- Sorgfältige Prüfung von Investitionsvorhaben,
- unterschiedliche Auflagen für genehmigte Projekte,
- eine weite Palette von Investitionsbedingungen – einschließlich Bestimmungen zum Technologietransfer, zur Einrichtung von Joint Ventures und zur Verwendung lokaler Produktionsfaktoren – sowie
- Kontrollen von Kapitalzuflüssen und -abflüssen, besonders im Bereich kurzfristiger Gelder und Kredite.

Hierbei handelt es sich jedoch genau um diejenigen Maßnahmen, die durch das vorgeschlagene Investitionsabkommen aufgehoben und für illegal erklärt werden sollen. Auf diesem Wege würden die Entwicklungsländer jeglicher Möglichkeit beraubt, einen aus ihrer Sicht positiven Gesamtnutzen ausländischer Investitionen sicherzustellen. Die Machtbalance verschöbe sich eindeutig zugunsten des ausländischen Kapitals, was in vielen Fällen vermutlich zu einem Verlustgeschäft für Staaten des Südens führen würde.

Doch selbst wenn ein Land gewillt ist, die Risiken steigender, unkontrollierter Kapitalzuflüsse auf sich zu nehmen, ist noch lange nicht garantiert – und in vielen Fällen besteht nicht einmal die Wahrscheinlichkeit – dass es dadurch auch mehr ausländische Investitionen erhält. Bei der Verteilung solcher Gelder spielen viele Faktoren eine Rolle, unter denen wirtschaftspolitische Auflagen sowie der Schutz von Investitionen nur einen und für gewöhnlich nicht einmal den wichtigsten Aspekt darstellen. Weitere Entscheidungskriterien sind: die Umsatz- und Gewinnmöglichkeiten, die Größe eines Marktes, der allgemeine Entwicklungsgrad eines Landes, der Zustand

seiner Infrastruktur, das Ausbildungsniveau seiner Bürger, seine politische und soziale Stabilität, der Umfang abbaubarer Natur- und Bodenschätze sowie schließlich die geographische Lage. Ein Entwicklungsland, das dem Investitionsabkommen beiträgt, ohne über Vorzüge in den meisten oder zumindest in einigen dieser Bereiche zu verfügen, wird höchstwahrscheinlich nicht in der Lage sein, höhere ausländische Investitionen auf sich zu ziehen. Dies ist bereits vielen Staaten, die ihre diesbezüglichen Bestimmungen im Zuge von Strukturanpassungsprogrammen liberalisiert haben, so ergangen.

Es ist also einmal mehr davon auszugehen, dass vermutlich die ärmsten Staaten am meisten benachteiligt würden. Wirtschaftlich weiterentwickelte Länder sind ihnen nämlich hinsichtlich der oben beschriebenen attraktiven Qualitäten überlegen. Sie besitzen zumeist profitable Märkte, eine ausgebaute Infrastruktur und gut ausgebildete Arbeitskräfte. Ein LDC mag zwar versuchen, seinen Mangel an solchen Vorzügen durch ein besseres Angebot in puncto Investitionsauflagen, -schutz und -anreizen auszugleichen. Wenn jedoch die meisten oder gar alle Entwicklungsnationen einem multilateralen Investitionsabkommen beitreten, würde dieser Vorteil rasch wieder aufgehoben.

Ein Investitionsabkommen im Stile des MAI würde überdies folgende potenziell gefährliche Auswirkungen für Staaten des Südens haben: einen deutlichen Verlust an politischer Autonomie bezüglich Investitionsfragen, die Erosion von Souveränitätsrechten (auch und vor allem im Hinblick auf Natur- und Bodenschätze), die Verringerung der Eigentums- und Partizipationsrechte an der eigenen Volkswirtschaft sowie negative Folgen für die finanzielle Gesamtsituation (Khor 1999).

## s | Eine Alternative

Die Initiativen, die zum MAI-Entwurf geführt haben, waren selbstverständlich nicht die ersten Versuche, ein internationales Regelwerk für ausländische Investitionen zu etablieren. Neu am Vorschlag der MAI-Befürworter ist jedoch die extreme Einseitigkeit, mit der hier die Rechte internationaler Investoren zu Lasten der Autorität und Befugnisse von Gastgeberländern und deren Regierungen gesichert und ausgedehnt werden sollen.

Diese eindeutige Ausrichtung auf die Interessen ausländischer Finanziere steht in deutlichem Gegensatz zu einigen früheren Versuchen, innerhalb der UN ein internationales Abkommen für ausländische Investitionen zu schließen. Dabei ging es darum, die Rechte und Pflichten beider Seiten – der Investoren ebenso wie der Gastgeberländer – gleichgewichtig zu behandeln. Die Produktionsaktivitäten der Erstgenannten sollten so in Übereinstimmung mit den entwicklungs-, umwelt- und sozialpolitischen Zielen der Letztgenannten gebracht werden.

Am bekanntesten ist wohl der Vorschlag der UN-Kommission für transnationale Unternehmen, der vom gleichnamigen UN-Zentrum (UNCTC<sup>77</sup>) vorgelegt wurde. Er trägt den Titel

<sup>77</sup> Engl.: *UN Centre on Transnational Corporations*. Bemühungen, das entstandene unübersichtliche internationale Investitionsrecht in eine einheitliche multilaterale Regelung zu überführen, reichen bis in die 70er Jahre zurück. 1974 wurden im Rahmen der UN Verhandlungen zu einem *Code of Conduct on Transnational Corporations* aufgenommen, die jedoch nie zu einem Abkommen führten. Nach Scheitern der Verhandlungen 1992 wurde das verhandlungsführende UN-Zentrum für Transnationale Unternehmen UNCTC geschlossen und lediglich in Form

„Entwurf eines UN-Verhaltenskodex für Transnationale Unternehmen“<sup>78</sup> (UNCTC 1990) und ist das Ergebnis eines gut zehnjährigen Verhandlungsmarathons.

Dieser Kodex war Ausdruck des Bestrebens, einen fairen Interessensausgleich zwischen internationalen Investoren und TNCs einerseits sowie Gastgeberländern und deren Regierungen andererseits zu erreichen. Außerdem umfasste er viele zentrale Anliegen aus den Bereichen Politik (Respektierung nationalstaatlicher Souveränität, Grundsätze der Nicht-Einmischung und Wahrung der Menschenrechte), Wirtschaftsentwicklung (Verrechnungspreisgestaltung, Zahlungsbilanzfragen und Technologietransfer) und Soziales (soziokulturelle Werte, Konsumenten- und Umweltschutz). Der Entwurf war eingebunden in einen Kontext internationaler Kooperation. Er berücksichtigte die positiven und negativen Auswirkungen transnationaler Unternehmen gleichermaßen und war bemüht, Erstere zu steigern und Letztere einzudämmen, um so Entwicklung und Wachstum zu ermöglichen. Alles in allem handelte es sich um einen bedeutend ausgewogeneren Vorschlag als das vorliegende MAI-Dokument, das sich, mehr oder weniger direkt, nur für die Liberalisierungswünsche und Schutzansprüche ausländischer Investoren einsetzt, ohne mögliche negative Folgen anzuerkennen und zu thematisieren.

Der Kodex hingegen respektierte sowohl die Rechte von Gastgeberländern als auch den Anspruch der TNCs auf faire und angemessene Behandlung.

einer Unterabteilung der UNCTAD weitergeführt. Der UNCTAD selbst werden, wie bereits bemerkt, heutzutage fast nur noch Studien- und Beratungsfunktionen zugewiesen.

<sup>78</sup> *Draft UN Code of Conduct on Transnational Corporations*

Die beiden Dokumente sind ganz offensichtlich das Produkt völlig gegensätzlicher Paradigmen. Der UN-Entwurf entstand aus der Einsicht, dass gastgebende Entwicklungsländer TNCs zwar gewisse Rechte zuzugestehen haben, diese sich dafür aber im Gegenzug an international verbindliche Richtlinien halten müssen, die den Entwicklungszielen und nationalen Prioritäten der Gastgeberländer dienen und diesen die Entscheidungsbefugnis darüber einräumen, wie Fragen der Niederlassung und des Geschäftsbetriebs zu regeln sind. Im Unterschied hierzu entstand der MAI-Entwurf aus dem einseitigen Bedürfnis von Auslandsinvestoren, ihren Wirkungsradius zu erweitern und ihre Interessen besser vor sogenannten „Einmischungsversuchen“ von Staaten zu schützen, die versuchen, ihnen Auflagen zu machen. Für dieses Paradigma besteht das höchste Ideal in einer „Welt ohne Grenzen“, und jede Barriere, die den freien Fluss von Kapital sowie den Anspruch auf Investitionstätigkeit, Eigentum und freies Unternehmertum einschränkt, muss zwangsläufig als Wettbewerbsverzerrung und Verweigerung von Grundrechten betrachtet werden. Die Stärkung solcher Investorenrechte gilt als entscheidende Maßnahme, um Staaten und Regierungen daran zu hindern, den Expansionsdrang ausländischer Geldgeber zu begrenzen.

Wäre er nicht abgelehnt worden, hätte der Verhaltenskodex für transnationale Unternehmen die Beziehungen zwischen TNCs beziehungsweise ausländischen Investoren und Gastgeberländern auf die Grundlage eines umfassenden internationalen Regelwerks gestellt. Die UN haben jedoch eine ganze Reihe weiterer Kodizes und Richtlinien etabliert oder zumindest zu etablieren versucht, die sich auf spezifischere Fragen beziehen.

Zu dieser Gruppe gehören unter anderem zwei UNCTAD-

Dokumente. Erstens das Rahmenabkommen über Fragen des Wettbewerbsrechts und der Lauterkeit im Handelsverkehr<sup>79</sup>, das 1980 von der UN-Vollversammlung angenommen wurde, und zweitens der Entwurf eines Internationalen Verhaltenskodexes für Technologietransfer<sup>80</sup>, den die Vollversammlung bisher jedoch noch nicht verabschiedet hat. Des Weiteren zählen dazu: ein von der Internationalen Arbeitsorganisation IAO<sup>81</sup> 1977 entwickelter sozialer Verhaltenskodex für international tätige Unternehmen<sup>82</sup>, der von der Weltgesundheitsorganisation WHO 1981 initiierte Internationale Kodex für die Vermarktung von Muttermilch-Ersatzprodukten<sup>83</sup> sowie die auf eine Resolution der UN-Vollversammlung aus dem Jahre 1985 zurückgehenden Richtlinien für den Verbraucherschutz<sup>84</sup>. Im

<sup>79</sup> Dieser rechtlich unverbindliche *UN-Competition-Code* trägt offiziell die Bezeichnung *Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices*. Er wurde seinerzeit als Antwort auf die zunehmende Liberalisierung – vor allem unter dem Aspekt des Fallens tarifärer und nicht tarifärer Handelshemmnisse – konzipiert und ging vor allem auf die besondere wettbewerbsrechtliche Situation in Entwicklungsländern ein.

<sup>80</sup> Engl.: *Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology*

<sup>81</sup> Internationale Arbeitsorganisation, IAO; engl.: *International Labour Organization*, ILO. Bereits 1919 gegründet, wurde die IAO 1946 eine Sonderorganisation der UNO mit Sitz in Genf. Heute umfasst sie 174 Mitgliedsstaaten. Aktivitäten der IAO: Durchsetzung internationaler Arbeits- und Sozialstandards, Bekämpfung von Kinderarbeit, Ausbeutung und Arbeitslosigkeit. 1969 erhielt die IAO den Friedensnobelpreis.

<sup>82</sup> Engl.: *Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy*

<sup>83</sup> Engl.: *International Code of Marketing of Breast-Milk Substitutes* (Resolution WHO 34.22)

<sup>84</sup> Engl.: *Guidelines for Consumer Protection*

Bereich des Umweltschutzes existieren darüber hinaus weitere gesetzliche Vereinbarungen, die Einfluss auf das Verhalten internationaler Unternehmen ausüben, wie etwa die Baseler Konvention<sup>85</sup>, die den Export gefährlicher Abfallstoffe in Entwicklungsländer untersagt.

Alle diese Abkommen und Entwürfe verfolgen das Ziel, die Geschäftspraxis internationaler Investoren und transnationaler Konzerne mit den wirtschaftspolitischen, sozialen und ökologischen Erfordernissen von Entwicklungsländern in Übereinstimmung zu bringen. Zusammengenommen könnten sie Eckpfeiler eines alternativen Regelwerks für ausländische Investitionen werden. Dieses würde bereits existierende Vereinbarungen zusammenfassen und könnte durch zusätzliche Richtlinien für andere Wirtschafts- und Themenbereiche erweitert werden.

Die jüngsten Bestrebungen, ein solches Regelwerk zu entwickeln, haben gezeigt, dass der MAI-Entwurf und andere ähnliche Vorschläge nicht die einzige Lösungsmöglichkeit sind. Ihr Nachteil besteht, wie gesagt, darin, dass sie einseitig die Rechte von ausländischen Investoren stärken und dabei deren Pflichten und die Rechte von Regierungen vollkommen vernachlässigen. Ein alternativer Entwurf würde dagegen die Rechte und Pflichten beider Seiten berücksichtigen und zum Ausgleich bringen. Und er würde darüber hinaus sicherstel-

<sup>85</sup> Engl.: *Basel Convention*: Im Rahmen des Umweltprogramms der Vereinten Nationen (UNEP) 1994 ratifiziertes Übereinkommen, das weltweit ein umweltgerechtes Management und die Kontrolle grenzüberschreitender Transporte gefährlicher Abfälle anstrebt. Sitz der entsprechenden Behörde ist Basel. Bis Ende 1999 sind der Konvention 132 Staaten und die EU beigetreten.

len, dass das Hauptziel aller Maßnahmen in der Förderung wirtschaftlichen Wachstums unter Berücksichtigung sozialer und ökologischer Aspekte besteht. Es ist jedoch noch offen, ob eine solche Alternative in dem augenblicklichen weltpolitischen Klima tatsächlich verwirklicht werden kann. Und es ist zu überlegen, wie ein geeignetes Gremium für die Diskussion von Investitionsfragen auszusehen hätte.

## T | ★ Vorschläge für einen angemessenen Umgang mit ausländischen Investitionen

### T | ★ 1. *Zusammenfassung der Schlussfolgerungen*

Folgende Punkte wurden bisher betont:

- Es gibt verschiedene Arten ausländischer Investitionen und es ist von größter Wichtigkeit für Regierungen, zwischen diesen zu unterscheiden, ihre jeweiligen Charakteristika und Auswirkungen genau zu kennen und wirtschaftspolitische Instrumente für den adäquaten Umgang mit ihnen zu entwickeln.
- ADI scheinen auf den ersten Blick die vorteilhafteste Art solcher Investitionen zu sein und sie können durchaus einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung der Gastgeberländer leisten. Doch es ist inzwischen eine wissenschaftlich anerkannte Tatsache, dass auch sie mit potenziellen Risiken und Kosten verbunden sind, zu denen vor allem die Destabilisierung von Finanzsystemen und die Verursachung von Zahlungsbilanzproblemen zählen.

- Ein Regelwerk für den effizienten Umgang mit ausländischen Direktinvestitionen muss daher den Nutzen von ADI maximieren und deren Kosten und Risiken minimieren.
- Da Entwicklungsländer in diesem Bereich besonders großen Gefahren ausgesetzt sind, müssen gerade deren Regierungen in die Lage versetzt werden, wirtschaftspolitische Konzepte zu formulieren, die
  - angemessene Arten von ADI klar erkennbar machen;
  - erwünschten ADI den Zugang erleichtern, andere, weniger geeignete Direktinvestitionen jedoch einschränken oder ausschließen;
  - es ermöglichen, wenn nötig die Umsetzung von ADI und die hieraus folgende Geschäftstätigkeit an Bedingungen zu knüpfen;
  - den politischen Umgang mit ADI in das weitere Umfeld nationaler Interessen und Entwicklungsziele einbetten.
- Der MAI-Entwurf ist zu einseitig auf den Schutz und die Förderung ausländischer Investoren ausgerichtet und lässt die Anliegen von Gastgeberländern unberücksichtigt. Außerdem beruht er auf der Annahme, dass die Unterscheidung verschiedener ADI-Formen überflüssig ist, da praktisch jede ausländische Investition nur Vor- und keine Nachteile mit sich bringt. Darüber hinaus ignoriert er wichtige soziale, kulturelle, entwicklungspolitische und ökologische Anliegen sowie Menschenrechtsfragen.

- Es gibt andere Versuche, ein internationales Regelwerk für den Umgang mit ausländischen Investitionen oder transnationalen Konzernen zu entwickeln. Einige von diesen berücksichtigen die Rechte und Bedürfnisse gastgebender Entwicklungsländer und deren Entwicklungsnotwendigkeiten in angemessenerer Form. Es wäre daher empfehlenswert, manche dieser Entwürfe auf ihre Brauchbarkeit hin zu überprüfen und sie gegebenenfalls zu überarbeiten und zu erweitern. Zudem sollten aber auch völlig neue Problemlösungen in Betracht gezogen werden.

Ausgehend von diesen Schlussfolgerungen sollen nun einige Vorschläge für den sinnvollen Umgang mit ausländischen Investitionen gemacht werden. Sie beschränken sich im Wesentlichen auf ADI und werden nach Maßnahmen auf nationaler und internationaler Ebene unterschieden.

### ***T | ★ 2. Politische Konzepte und Vorgehensweise auf nationaler Ebene***

#### *| Selektiver und strategischer Umgang mit ADI*

Angesichts der empirischen Belege für die Vor- und Nachteile von ADI sollten Entwicklungsländer sowohl selektiv als auch strategisch mit diesen umgehen. Es muss Rolle des Staates sein, Zugangs- und Gründungsrechte an von ihm bestimmte ausländische Investoren zu vergeben, anstatt sie zu einklagbaren Rechten der Kapitalgeber zu machen. Historisch gesehen haben viele der heutigen Industrienationen und die wirtschaftlich fortgeschrittenen Entwicklungsländer auch solche

selektiven Strategien verfolgt. So gab es beispielsweise während der 80er und 90er Jahre in Japan und Südkorea nur sehr geringe ausländische Direktinvestitionen. Zwischen 1984 und 1994 betrug der Anteil von ADI an der inländischen Bruttokapitalbildung Japans weniger als ein Promille. Südkorea und Taiwan verfügten zudem über wichtige Beschränkungen der Zugangsrechte für ADI und sie limitierten die Höhe ausländischer Eigentumsrechte. Und dennoch gehören diese Staaten zu den wachstumsstärksten Nationen der Welt. Im Unterschied hierzu haben China und Malaysia ausländische Direktinvestitionen in viel größerem Umfang zugelassen. Aber auch sie bedienen sich selektiver Maßnahmen, indem sie vornehmlich solche Wirtschaftsbereiche für Investitionen öffnen, in denen ausländische Firmen die technologische Entwicklung und das Exportwachstum des Landes fördern können. In anderen Bereichen hingegen, in denen einheimische Unternehmen entweder zu schwach sind und deshalb einen gewissen Schutz benötigen oder aber bereits über genug eigenes technisches Know-how verfügen (wie zum Beispiel in der Landwirtschaft), werden ADI erschwert oder nicht genehmigt.

| *Notwendige Unterscheidung zwischen Leistungsvermögen und Bedürfnissen einheimischer und ausländischer Investoren*

Solange die eigene inländische Wirtschaft noch nicht stark genug ist, um den Wettbewerb mit der ausländischen Konkurrenz aufzunehmen, kann eine Politik, die sich für die uneingeschränkte Zulassung ausländischer Unternehmen einsetzt und diesen die gleichen oder gar noch bessere Bedingungen einräumt als einheimischen Firmen, zu einer Deindustrialisierung des eigenen Landes führen. Daher sollten Entwicklungs-

länder auch weiterhin das Recht besitzen, bestimmte Sektoren ihrer Wirtschaft, in denen bereits ein hoher Anteil inländischer Investitionen besteht oder aber der Staat die Leistungsfähigkeit einheimischer Betriebe steigern will, zu schützen.

Staatliche Hilfen für inländische Unternehmen sollten folglich nicht prinzipiell als „Wettbewerbsverzerrung“ oder ineffektive und ungerechte Eingriffe betrachtet werden. Stattdessen sollte vielmehr auch die Möglichkeit in Betracht gezogen werden, dass es sich hierbei um legitime Unterstützungsmaßnahmen für wirtschaftlich schwache Firmen handelt, die diesen zur Selbstständigkeit verhelfen. Für die ökonomische Entwicklung eines Landes kann es nämlich durchaus Vorteile haben, einheimische Unternehmen und Landwirtschaftsbetriebe zu fördern. Denn dort, wo Inländer auch Eigentümer sind, ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass Materialien und Fähigkeiten des eigenen Landes genutzt werden, eine bessere Vernetzung mit der einheimischen Wirtschaft stattfindet und Profite vor Ort reinvestiert werden – alles Faktoren, die eine positive Auswirkung auf die Wirtschaftsentwicklung haben.

Von einer undifferenzierten Politik der „Inländerbehandlung“, das heißt der absoluten Gleichstellung inländischer und ausländischer Investoren, ist deshalb genauso abzuraten wie von der Forderung der Europäischen Kommission nach „weltweit gleichen Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen“<sup>86</sup>. Denn solange das Leistungsvermögen noch unterschiedlich ist und sich ausländische Investoren von vornherein in der stärkeren Position befinden, führen solche Initiativen mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einem Anwachsen weltweiter Ungleichheit.

<sup>86</sup> Siehe Anm. 71, S.142

| *Zusicherung akzeptabler Bedingungen für ausländische Investoren*

Um jedoch ADI zu erhalten, die der ökonomischen Entwicklung eines Landes dienlich sind, müssen Staaten des Südens auch attraktive Bedingungen für ausländische Unternehmen schaffen. Folgende Mittel wären dafür unter anderem geeignet: Garantien, den Geschäftsbetrieb nicht unnötig einzuschränken, die Erlaubnis, Erträge aus ADI auszuführen, sowie die Zusage, Enteignungsmaßnahmen bloß im äußersten Notfall zu ergreifen und auch dann nur gegen entsprechende Entschädigungsleistungen, deren Berechnungsgrundlage im Prinzip bereits vorab vereinbart werden kann, damit dem Investor diese Bedingungen bekannt sind. Weitere, vielleicht sogar noch wichtigere Faktoren umfassen: politische und soziale Stabilität, innere Sicherheit, gute Infrastruktur, ein verlässliches Rechtssystem mit ordnungsgemäßen Verfahren, eine gut ausgebildete oder aber ausbildungswillige Arbeitnehmerschaft sowie Steuer- und andere Investitionsanreize. Es sollte dabei jedoch jedem Land überlassen bleiben, selbst zu bestimmen, welche dieser Elemente es zur Anwendung bringt.

| *Soziale und ökologische Prüfungsverfahren*

Trotz aller Bemühungen, erwünschte Investoren für sich zu gewinnen, sollten Entwicklungsländer das Recht behalten, diesen auch bestimmte Auflagen zu machen. Dabei kann es um Fragen des Technologietransfers gehen oder um die Ausbildung und Beschäftigung einheimischer Arbeiter, Fachleute und Führungskräfte sowie um die Vernetzung mit der lokalen Wirtschaft oder die Beteiligung von Inländern am Kapital ausländischer Unternehmen.

Mit Rücksicht auf die sozialen und ökologischen Ziele eines Landes und die Notwendigkeit, bereits erreichte Standards zu halten oder zu steigern, sollte jede Regierung Bewerbungen ausländischer Investoren einer sorgfältigen Prüfung unterziehen. Projekte, deren soziale oder kulturelle Folgen schädlich wären – zum Beispiel indem sie mehr Arbeitsplätze vernichten als schaffen, die Gesundheit und Sicherheit von Arbeitnehmern und Verbrauchern gefährden, nicht aufrechtzuerhaltende Konsumgewohnheiten und Lebensstile fördern oder gegen einheimische kulturelle Werte verstoßen –, sollten abgelehnt werden. Das Gleiche gilt für Vorhaben, die die Umwelt belasten oder schädigen, sei es durch den forcierten Abbau von Natur- und Bodenschätzen, die eigentlich geschützt werden sollten, oder durch den Einsatz umweltverschmutzender Technologien.

Ausländische Investitionsprojekte müssten folglich im Rahmen ihres Bewerbungs- und Zulassungsverfahrens grundsätzlich auf ökologische und soziale Folgen hin überprüft werden. Und nur diejenigen von ihnen, die hier ein positives Ergebnis vorweisen können, sollten, wenn nötig versehen mit Auflagen, genehmigt werden. Außerdem sollte es nicht nur möglich sein, ausländische Investoren dazu anzuhalten, die Gesetze des gastgebenden Landes zu achten, sondern auch dazu, einen positiven Beitrag zu dessen sozialer und ökologischer Entwicklung zu leisten.

| *Einschätzung der Auswirkungen auf die lokale Wirtschaft*

Das ADI-Auswahlverfahren eines Entwicklungslandes muss außerdem eine Abschätzung der Konsequenzen eines Investitionsvorhabens für die inländische Wirtschaft beinhalten. Dabei geht es vor allem um einheimische Unternehmen und Land-

wirtschaftsbetriebe sowie den informellen Sektor<sup>87</sup>. Demnach wären beispielsweise positive Kriterien gegeben, wenn ein Investitionsvorhaben nicht in Konkurrenz zu bereits bestehenden Firmen und Agrarbetrieben tritt oder die Einfuhr neuer, angemessener Technologien zur Folge hat oder aber auf engmaschige Verknüpfung mit der inländischen Wirtschaft hin angelegt ist. Negative Faktoren bestünden hingegen in einer zu großen Abhängigkeit von importierten Produktionsfaktoren zu Lasten der Nachfrage nach einheimischen Ressourcen sowie in der Verdrängung lokaler Unternehmen, gekoppelt mit entsprechendem Arbeitsplatzverlust oder im Ersetzen nützlicher, lokaler Erzeugnisse durch nachteilige neue Produkte – zum Beispiel wenn teure und wenig nahrhafte Fast-Food-Artikel an die Stelle nährstoffreicher einheimischer Nahrungsmittel treten.

| *Sicherung der finanziellen Stabilität und der Zahlungsbilanz*

Am wichtigsten bei der Formulierung einer eigenständigen ADI-Politik ist es für die Regierungen von Entwicklungsländern jedoch, darauf zu achten, die nationale Wirtschaft vor finanzieller Destabilisierung, Zahlungsbilanzdefiziten und Währungsunruhen zu schützen. Deshalb müssen eventuelle diesbezügliche Auswirkungen ausländischer Investitionsprojekte vorab sorgfältig geprüft werden.

<sup>87</sup> Zusammenfassender Begriff für überwiegend kleinbetrieblich organisierte Arbeit in Produktion und Handel, die zumeist staatlicherseits wenig reguliert oder statistisch erfasst wird. In den Städten fast aller Entwicklungsländer stellt der informelle Sektor eine quantitativ bedeutende Form der wirtschaftlichen Tätigkeit dar.

T | ★ **3. Politische Konzepte und Vorgehensweise auf internationaler Ebene**

| *Wesen und Wirkung von Auslandsinvestitionen müssen aus einem neuen Blickwinkel betrachtet werden*

Die Grundlagen und Auswirkungen grenzüberschreitender Investitionstätigkeit sollten in ihrer Gesamtheit neu durchdacht und unvoreingenommen analysiert werden. Ebenso wie die Behauptung uneingeschränkt positiver Effekte kurzfristiger Kapitalströme im Zuge der Asienkrise widerlegt wurde, könnten auch zukünftige Ereignisse belegen, dass den positiven Auswirkungen von ADI durchaus auch negative Folgen gegenüberstehen.

Deshalb ist es notwendig, das gesamte Spektrum ausländischer Investitionen inklusive ihrer Vor- und Nachteile sowie der Vorbedingungen ihrer erfolgreichen Anwendung und Handhabung nochmals einer umfassenden Prüfung zu unterziehen. Eine solche ausgewogene Betrachtungsweise ist gerade heute von größter Wichtigkeit, da unter dem Eindruck der globalen Finanzkrise von 1997/1998 verzweifelt nach Ursachen, Lösungen und tragfähigen politischen Konzepten gesucht wird.

| *Die Suche nach einem angemessenen internationalen Umgang mit Auslandsinvestitionen und Investorenrechten muss fortgesetzt werden*

Angesichts der durch Finanz- und Wirtschaftskrisen hinlänglich aufgezeigten Defizite gängiger Theorien und Lösungsansätze ist es an der Zeit, den internationalen Umgang mit grenzüberschreitenden Investitionen neu zu gestalten. Als Erstes müsste daher die „drängende Eile“ aufgegeben werden, mit der

einige politische Vorschläge und vor allem auch rechtsverbindliche Vereinbarungen vorangetrieben werden, die wirtschaftlich äußerst fragilen Entwicklungsländern eine MAI-artige Liberalisierung ihrer Kapital- und Investitionsbestimmungen „aufzwingen“ wollen.

Die jüngste globale Finanz- und Wirtschaftskrise war eng mit grenzüberschreitenden Kapitalströmen verknüpft. Sie hat auf neue Zusammenhänge aufmerksam gemacht, die zum Studium und zur Neubewertung bisheriger Trends bei der Einschätzung internationaler Kapitalbewegungen aufrufen. Die globale Staatengemeinschaft sollte daher die nächsten Jahre für die Erforschung möglichst vieler Aspekte des Themas Investitionen nutzen. Bestehende oder neue Initiativen und Verhandlungen über juristisch verbindliche transnationale Abkommen, die darauf abzielen, die Rechte ausländischer Finanziers in Bereichen wie Betriebsgründung, Standortwahl, Inländerbehandlung oder Schadensersatzzahlungen zu stärken, sollten nicht weiter verfolgt werden, bis das genannte Studienprojekt genügend Ergebnisse geliefert hat, die sich in wirkungsvolle politische Konzepte umsetzen lassen. Besonders aber sollten alle Bestrebungen gestoppt werden, internationale Vereinbarungen zu schließen, deren Ziel darin besteht, das Recht und die Möglichkeit der gastgebenden Staaten einzuschränken, selbstständig über den Einfluss ausländischer Investitionen auf die Wirtschaft und Gesellschaft ihres Landes zu entscheiden. Dabei geht es vor allem um die Ermessensfreiheit, Zutritts- und Gründungsrechte internationaler Investoren an Bedingungen zu knüpfen und die Möglichkeit, von ihnen die Unterstützung wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Entwicklungsziele des Gastgeberlandes zu fordern.

| *Stärkung bereits existierender internationaler Vereinbarungen und Förderung neuer Abmachungen, die gewährleisten, dass ausländische Investitionen sozialen, ökologischen und entwicklungspolitischen Zielen dienen*

Die Bedeutung internationaler Vereinbarungen, die dazu beitragen, positive wirtschaftliche, soziale und ökologische Folgen ausländischer Investitionen zu gewährleisten, sollte gestärkt werden. In diesem Zusammenhang könnten folgende Initiativen ergriffen werden:

- ★ Die tatsächliche Umsetzung des von der UNCTAD vorgelegten und der UN-Vollversammlung verabschiedeten Rahmenabkommens über Fragen des Wettbewerbsrechts und der Lauterkeit im Handelsverkehr<sup>88</sup> sollte vorangetrieben werden. Des Weiteren wäre die Wiederaufnahme der Verhandlungen über den Entwurf eines internationalen Verhaltenskodexes für Technologietransfer<sup>89</sup> begrüßenswert.
- ★ Der von der WHO ausgehende Internationale Kodex für die Vermarktung von Muttermilch-Ersatzprodukten<sup>90</sup> könnte als Vorlage für ähnliche Abkommen bezüglich der Vermarktung anderer Produkte dienen.
- ★ Die von der UN-Vollversammlung vorgelegten Richtlinien für den Verbraucherschutz<sup>91</sup> sollten gestärkt, schärfer überwacht und besser umgesetzt werden.

<sup>88</sup> Engl.: *Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices*. Siehe Anm. 79, S. 167

<sup>89</sup> Engl.: *Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology*

<sup>90</sup> Engl.: *International Code of Marketing of Breast-Milk Substitutes*

<sup>91</sup> Engl.: *Guidelines for Consumer Protection*. Siehe Anm. 84, S. 167

★ Im Zuge der Realisierung der Agenda 21<sup>92</sup> könnte die UN-Kommission für nachhaltige Entwicklung<sup>93</sup> einen Verhandlungsprozess initiieren, der darauf abzielt, alle Unternehmen – besonders aber international tätige Firmen – auf weltweit gültige Umweltstandards zu verpflichten.

★ Man sollte sich auf internationaler Ebene erneut darum bemühen, eine Abmachung zu treffen, die es ausländischen Investoren zur Auflage macht, die wirt-

<sup>92</sup> Von der Konferenz der Vereinten Nationen für Umwelt und Entwicklung im Juni 1992 in Rio de Janeiro verabschiedetes Dokument, das in 40 Kapiteln alle wesentlichen Politikbereiche einer umweltverträglichen und nachhaltigen Entwicklung anspricht. Dieses Aktionsprogramm für das 21. Jahrhundert wurde von 170 Mitgliedsstaaten ratifiziert. Mit ihm werden detaillierte Handlungsaufträge gegeben, um einer weiteren Verschlechterung der Situation entgegenzuwirken, eine schrittweise Verbesserung zu erreichen und eine nachhaltige Nutzung der natürlichen Ressourcen sicherzustellen. Wesentlicher Ansatz ist dabei die Integration von Umweltaspekten in alle anderen Politikbereiche. Das Aktionsprogramm gilt sowohl für Industrie- als auch für Entwicklungsländer. Es enthält wichtige Festlegungen, u.a. zur Armutsbekämpfung, zur Bevölkerungspolitik, zu Handel und Umwelt, zur Abfall-, Chemikalien-, Klima- und Energiepolitik, zur Landwirtschaftspolitik sowie zu finanzieller und technologischer Zusammenarbeit zwischen den Industrie- und Entwicklungsländern.

<sup>93</sup> Engl.: *Commission on Sustainable Development (CSD)*. Dieses Organ der Vereinten Nationen ist ein nach der Rio-Konferenz von 1992 institutionalisiertes Gremium, das die Umsetzung der Agenda 21 vorantreiben soll. Es hat einen Katalog von 130 Nachhaltigkeitsindikatoren entwickelt, die die sozialen, ökonomischen, ökologischen und institutionellen Dimensionen des „sustainable developments“ umfassen.

schaftlichen, sozialen und ökologischen Entwicklungsziele ihrer Gastgeberländer zu fördern und deren politische Umsetzungsstrategien zu respektieren. Hierbei könnte auf einige Elemente des Entwurfs eines UN-Verhaltenskodexes für transnationale Unternehmen<sup>94</sup> zurückgegriffen werden.

★ Angesichts der ständig wachsenden globalen Umweltbedrohung sollte die Erarbeitung und Verabschiedung neuer Protokolle und Konventionen im Bereich des Umweltschutzes beschleunigt werden. Diese müssten spezifische Bewertungskriterien und Bestimmungen für die angemessene Planung und Umsetzung ausländischer Investitionsvorhaben sowie für die Rolle und Verantwortung der jeweiligen Initiatoren beinhalten. Die Umsetzung und Einhaltung bereits bestehender Umweltabkommen muss intensiviert werden.

<sup>94</sup> Siehe Anm. 77–79, S. 164–167

V. Kapitel

ALLGEMEINE  
SCHLUSS-  
FOLGERUNGEN  
UND  
VORSCHLÄGE

## U | ★ Chancen und Gefahren der Globalisierung ins Gleichgewicht bringen

**G**egenwärtig befinden sich die Entwicklungsländer in einem äußerst schwierigen Dilemma: Sollen sie sich dem Globalisierungsprozess in der Hoffnung auf wirtschaftliche Vorteile öffnen oder wäre es besser für sie, Vorsicht walten zu lassen und das Risiko zu meiden? Eine solche zögerliche Haltung hätte im Übrigen unweigerlich die Kritik der westlich ausgerichteten Wirtschaftsinstitutionen zur Folge, die den betreffenden Staaten vorhalten würden, dadurch den Anschluss zu verlieren.

Die Herausforderung liegt in der Frage, ob es Entwicklungsländern gelingen wird, Vorteile aus einem Liberalisierungsprozess zu ziehen, der ihnen zum großen Teil von außen aufgezwungen wird? Werden sie unter diesen Bedingungen in der Lage sein, schädliche Folgen für die eigene Gesellschaft und Wirtschaft zu minimieren oder gar zu vermeiden? In den kommenden Jahren wird die Fähigkeit, Liberalisierung und Globalisierung bedarfsgerecht zu gestalten, eine zentrale Aufgabe nationaler Politik sein. Von heute aus gesehen besteht

allerdings die Gefahr, dass sich die meisten Entwicklungsnationen unter dem enormen Druck von WTO, IWF, Weltbank und ähnlichen Einrichtungen dem allgemeinen Trend anschließen und weitere, rasch greifende Liberalisierungsmaßnahmen übernehmen werden, ohne eine klare Vorstellung von den damit verbundenen Risiken zu besitzen.

Im Gegensatz zu dieser übereilten Form der Liberalisierung wäre jedoch ein selektiver Umgang mit dem Thema bedeutend angemessener. Das Ziel bestünde dabei in der Herstellung eines sorgfältig bemessenen Gleichgewichts zwischen der Öffnung von Binnenmärkten zum Wohle der Konsumenten einerseits und dem Schutz dieser Märkte zum Wohle vor allem kleinerer Produzenten andererseits.

Der Bericht des Generalsekretärs über die 9. Sitzung der UNCTAD (UNCTAD 1996a) stellt eine sehr nützliche Zusammenfassung von Chancen und Herausforderungen der Globalisierung dar. Folgende positive Faktoren werden dort aufgezählt:

- ★ Verbesserte Handelsmöglichkeiten, die sich aus der Uruguayrunde des GATT ergeben,
- ★ wachsende Chancen wirtschaftlicher Kooperation zwischen den Entwicklungsländern (ECD/C) <sup>95</sup> und Förderung der Süd-Süd-Zusammenarbeit,

<sup>95</sup> Engl.: *Economic Cooperation among Developing Countries* (dt.: Wirtschaftliche Kooperation zwischen Entwicklungsländern); basiert auf der 1986 verabschiedeten namensgleichen Kairoer Erklärung der Staats- und Regierungschefs der Gruppe der 77 (siehe Anm. 22 u. 4). Ziel ist die verstärkte ökonomische Zusammenarbeit zwischen Staaten des Südens.

- ★ stimulierende Effekte durch internationalisierte Produktionsabläufe infolge von ADI,

- ★ mögliche Vorteile, die durch den Zufluss internationalen Kapitals und die Finanzierung wirtschaftlicher Entwicklungsvorhaben entstehen. In diesem Zusammenhang warnt die UNCTAD jedoch auch vor den damit einhergehenden Gefahren und weist darauf hin, dass die große Mehrheit der Entwicklungsländer bisher ohnehin nicht in den Genuss solcher Mittel gekommen ist.

Des Weiteren kritisiert der UNCTAD-Bericht: „Der Prozess der Globalisierung und Liberalisierung kann zu einer Reihe negativer Konsequenzen führen, die eine Gefahr für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung bedeuten.“ Folgende drei Probleme werden dabei detaillierter erörtert:

- Der Verlust politischer Autonomie. Denn durch die strenge Durchsetzung und Überwachung multilateraler Liberalisierungsmaßnahmen haben sich die Möglichkeiten der Entwicklungsländer sehr eingeschränkt, eigene wirtschaftspolitische Gestaltungsmittel zum Einsatz zu bringen.
- Die Gefahren einer Öffnung für die globalen Finanzmärkte. Denn hier besteht das Risiko, dass durch Stimmungsschwankungen ausländischer Investoren finanzpolitische Krisen ausgelöst werden.
- Das Phänomen der Marginalisierung. Denn einige Entwicklungsnationen und unter diesen vor allem die LDCs profitieren nicht von der Globalisierung, da sie auf Grund struktureller, angebotsseitiger Schwächen und

einer hohen Verschuldung nicht wirklich an dem Prozess teilnehmen können.

Obwohl der genannte UNCTAD-Bericht eine äußerst brauchbare Zusammenfassung wichtiger Auswirkungen der Globalisierung darstellt, behandelt er das Thema keinesfalls erschöpfend. Der Bericht führt jedoch sehr deutlich die enormen Schwierigkeiten vor Augen, denen sich viele, vielleicht sogar die meisten Entwicklungsländer gegenübersehen, wenn sie versuchen, in einer globalisierten Wirtschaft zu überleben oder gar erfolgreich zu sein. Besonders die LDCs haben zu viele Probleme – wie etwa hohe Verbindlichkeiten, niedrige Rohstoffpreise, schwache Infrastruktur und geringe wirtschaftliche Leistungsfähigkeit –, um eigene industrielle Exportkapazitäten aufbauen zu können. Gleichzeitig sind sie zudem der Gefahr ausgesetzt, dass einheimische Firmen und Landwirtschaftsbetriebe im Zuge der verordneten Liberalisierungsmaßnahmen von ausländischen Produkten und Unternehmen überrollt werden. Denn, wie die Ostasienkrise von 1997/1998 beweist, ist es selbst für wirtschaftlich stärkere Entwicklungsnationen äußerst schwierig, mehr Vor- als Nachteile aus der Globalisierung zu ziehen.

#### ✓ | ★ Notwendigkeit einer verstärkten Süd-Süd-Zusammenarbeit von Entwicklungsnationen

Um in Zukunft mehr politischen Gestaltungsspielraum zu besitzen und um die eigene Verhandlungsposition zu stärken, müssen sich die Entwicklungsländer besser untereinander abstimmen und organisieren. Nur dann können sie sich wirkungsvoll für ein demokratischeres globales System einsetzen.

Länder des Südens haben auf vielen verschiedenen Foren die Ansicht geäußert und wiederholt bekräftigt, dass angesichts der rasch fortschreitenden Globalisierung die sozialpolitische und ökonomische Rolle der UN und ihrer Organe noch wichtiger geworden sei. Doch sie müssen sich noch stärker für diese Überzeugung einsetzen, damit der augenblickliche Prozess einer schleichenden Entmachtung der UN aufgehalten und umgekehrt werden kann. Außerdem sollte die ökonomische Süd-Süd-Kooperation generell intensiviert werden, und zwar entweder mit Hilfe von UN-Organisationen wie der UNCTAD und der UNDP oder aber durch eigene Gremien und Zusammenschlüsse. Ziel sollte dabei unter anderem der Ausbau von Handels-, Investitions- und Kommunikationsstrukturen auf bilateraler und regionaler Ebene sein sowie die Realisierung von Gemeinschaftsprojekten mehrerer Entwicklungsnationen.

Mindestens genauso entscheidend und vielleicht sogar noch dringlicher ist jedoch die Koordinierung der politischen Aktivitäten von Entwicklungsländern, um so zu gemeinsamen Verhandlungspositionen zu gelangen. Dies ist vor allem deshalb so wichtig, weil heutzutage politische Entscheidungen, die früher in den Machtbereich nationaler Regierungen fielen, zunehmend im Rahmen internationaler oder regionaler Foren, Institutionen und Verhandlungsrunden getroffen werden. Wenn es den Ländern des Südens nicht gelingt, bei solchen Veranstaltungen geschlossener aufzutreten und mit einer Stimme zu sprechen, werden sie in noch stärkerem Maße als bisher die Erfahrung machen müssen, dass ihre nationale Wirtschafts-, Sozial- und Kulturpolitik von den mächtigeren Regierungen des Nordens und den durch sie kontrollierten Institutionen gestaltet und bestimmt wird.

Dagegen gibt es zur Zeit nur wenige Institutionen des Südens und deren Kapazitäten sind äußerst beschränkt. Gleichgesinnte Staaten sollten daher die Initiative ergreifen und bereits bestehende Forschungs- und Koordinierungszentren ausbauen beziehungsweise neue Einrichtungen gründen. Dabei sollten durchaus auch private und unabhängige Institute miteinbezogen werden. Die gemeinsame Aufgabe solcher Zentren bestünde darin, Staaten und Regierungen ebenso bei der Formulierung konkreter Verhandlungsstrategien zu beraten wie bei der Entwicklung langfristiger Konzepte und Planungsziele. Auf dem Wege dorthin wäre es zudem sehr hilfreich, wenn die bereits existierenden regionalen Organisationen des Südens – wie etwa ASEAN<sup>96</sup>, SAARC<sup>97</sup>, SADC<sup>98</sup>, MERCOSUR<sup>99</sup>,

<sup>96</sup> Engl.: *Association of South East Asian Nations*, dt.: Wirtschaftsgemeinschaft südostasiatischer Länder. 1967 in Bangkok gegründeter Zusammenschluss von Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur und Thailand, dem sich später Brunei (1984), Vietnam (1995), Laos (1997), Myanmar (1997) und Kambodscha (1999) anschlossen. Ziel der Vereinigung ist die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der Mitgliedsstaaten und die Stärkung der politischen Stabilität der Region.

<sup>97</sup> Engl.: *South Asian Association for Regional Cooperation*. 1985 gegründeter Zusammenschluss, dem Bangladesch, Bhutan, Indien, die Malediven, Nepal, Pakistan und Sri Lanka angehören. Ziel ist eine Intensivierung der kulturellen, sozialen und wirtschaftlichen Beziehungen. Durch die Rivalität zwischen Indien und Pakistan sowie die politische und ökonomische Heterogenität der Mitgliedsstaaten konnten in dieser Hinsicht bisher jedoch nur geringe Fortschritte erzielt werden.

<sup>98</sup> Engl.: *Southern African Development Community*. Mitglieder der 1992 in Namibia gegründeten Organisation sind: Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mosambik, Namibia, Südafrika, Swasiland, Tansania, Sambia und Zimbabwe sowie Mauritius (1995), Kongo (1997) und die Seychellen (1997). Gemeinsames Ziel ist die Förderung der politischen und wirt-

CARICOM<sup>100</sup> u.a. – enger zusammenarbeiten würden, um den Informationsaustausch zu intensivieren und die Koordination politischer Standpunkte zu verbessern.

Aufgabe einer solchermaßen intensivierten Zusammenarbeit könnte unter anderem die bereits angesprochene Stärkung des UN-Systems und die grundsätzliche Demokratisierung internationaler Beziehungen und Organisationen sein. Um diese beiden Punkte soll es im Folgenden gehen.

schafflichen Zusammenarbeit im südlichen Afrika. Angestrebt wird eine Wirtschaftsunion nach dem Vorbild der EU.

<sup>99</sup> Span.: *Mercado Común del Cono Sur*, dt.: gemeinsamer Markt im südlichen Lateinamerika. 1991 von Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay gegründete Vereinigung, in der sich die Mitgliedsländer zur schrittweisen Schaffung eines gemeinsamen Marktes verpflichten sowie zum Ausbau der wirtschaftspolitischen Koordination und zur Angleichung von Rechtsvorschriften mit Auswirkungen auf den innergemeinschaftlichen Handel und den Schutz der Umwelt.

<sup>100</sup> Engl.: *Caribbean Community and Common Market*, dt.: gemeinsamer Markt der karibischen Gemeinschaft. 1973 in Trinidad von Barbados, Guyana, Jamaika, Trinidad und Tobago gegründete Organisation, deren Mitgliederzahl inzwischen auf 14 angewachsen ist. Die gemeinsamen Ziele umfassen: Handelsliberalisierung und ökonomische Integration innerhalb der Gemeinschaft sowie abgestimmte Außenhandelspolitik, angegliche Außenhandelszölle und koordinierte nationale Entwicklungspläne.

## W | ★ Notwendigkeit angemessener und demokratischer Strukturen auf globaler Ebene

Um die Zukunftsperspektiven der Entwicklungsländer für das 21. Jahrhundert nicht zu verdüstern, müssen sie die Chance erhalten, ihre Wirtschaft und soziale Infrastruktur auf umweltverträgliche Art und Weise auszubauen. Voraussetzung hierfür ist jedoch ein bedeutend wohlwollenderes globales Umfeld, das sich als erstes in der Demokratisierung internationaler Beziehungen und Organisationen ausdrücken müsste, damit der Süden eine aktivere Rolle bei Entscheidungsprozessen spielen kann.

In diesem Zusammenhang sollte den Entwicklungsländern beispielsweise mehr Gewicht innerhalb des IWF, der Weltbank und der WTO eingeräumt werden. Außerdem müssten diese Institutionen nicht nur der allgemeinen Öffentlichkeit gegenüber in verstärktem Maße rechenschaftspflichtig werden, sondern auch und vor allem gegenüber den von ihrer Politik betroffenen armen Menschen und Regionen. Die Herrschafts- und Entscheidungsstrukturen der Bretton-Woods-Organisationen haben bisher dazu geführt, dass sie von den Regierungen der Industrienationen kontrolliert wurden. Deshalb besteht schon seit geraumer Zeit der Eindruck, dass deren Politik vor allem ihren eigenen Interessen dient, wohingegen Entwicklungsländer entweder nur in geringerem Umfang von ihr profitieren oder gar unter falschen Maßnahmen und unausgewogenen Vorschriften zu leiden haben. Die Verfahrensregeln der genannten Organisationen müssen folglich reformiert werden, damit die Entwicklungsländer ihr Recht auf adäquate Repräsentation verwirklichen können. Sie müssen in die Lage versetzt werden, Maßnahmen, Programme und Regeln zu überprüfen

und gegebenenfalls zu ändern, damit ihre Interessen zum Ausdruck kommen. Immerhin bilden sie die Mehrheit der Mitgliedsstaaten dieser Institutionen.

Den UN und ihren Organisationen sollten zudem Mittel und Möglichkeiten eingeräumt werden, ihre Identität als größtes und demokratischstes internationales Forum zu wahren. Sie muss in die Lage versetzt werden, ihre Ausrichtung und Fokussierung auf den Entwicklungsaspekt zu verstärken und ihre Programme und Aktivitäten auszudehnen. Die deutliche Tendenz, Geldmittel und Befugnisse der UN zu Gunsten von IWF, Weltbank und WTO zu beschneiden, wenn es um die Regelung globaler Wirtschafts- und Sozialsfragen geht, muss gestoppt werden. Vielmehr wäre die gegenteilige Entwicklung wünschenswert.

Angesichts des rapiden globalen Veränderungsprozesses sollten besonders die Staaten des Nordens, die ihr Engagement in den UN reduziert haben, diese Haltung überdenken und stattdessen die unverzichtbare und wertvolle Rolle der Vereinten Nationen anerkennen, wenn es um die Wahrung sozialer und entwicklungsbezogener Zielsetzungen geht. Denn nicht nur der Süden, sondern die ganze Welt ist darauf angewiesen, dass dieser Dimension bedeutend mehr Beachtung zuteil wird, ansonsten besteht die Gefahr, dass ein gleichgeschalteter Laissez-faire-Stil in Globalisierungs- und Entwicklungsfragen zu ungeahnten Schäden führt.

Nur den deutlich gestärkten UN wird es möglich sein, die ihr zugewiesene kompensatorische Aufgabe wirkungsvoller und effektiver zu erfüllen. Aber die Funktion eines bloßen „Sicherheitsnetzes“ ist eigentlich eine zu geringe Rolle für die Vereinten Nationen. Damit der Süden und die internationale

Staatengemeinschaft wirklich Fortschritte auf dem Weg zur Beseitigung fundamentaler Ungerechtigkeiten des bestehenden Systems machen können, muss den UN der Sprung gelingen von einer Organisation, die lediglich soziale „Kollateralschäden“ unausgewogener Strukturen und Liberalisierungsmaßnahmen ausgleicht, hin zu einer Institution, die den Kampf gegen die Hauptursachen von Armut, Ungerechtigkeit, sozialen Spannungen und umweltschädlichem Wachstum aufnimmt. Je mehr in dieser Richtung getan wird, desto mehr Optionen und Möglichkeiten werden den Entwicklungsländern in Zukunft offen stehen.

Es ist von fundamentaler Bedeutung, dass die UN auch weiterhin die Belange und Interessen der Entwicklungsnationen vertreten, eine gerechtere Weltordnung anstreben und die Verwirklichung von Menschen- und Entwicklungsrechten als ihr zentrales ökonomisches und soziales Ziel verfolgen. Es besteht jedoch die Gefahr, dass einige UN-Organisationen – und selbst der Generalsekretär – von konservativen politischen Kräften dazu bewegt werden, den Laissez-faire-Stil zu übernehmen oder sich damit zufrieden zu geben, die zweite Geige zu spielen und sich darauf zu beschränken, negative soziale Folgen der neoliberalen Wirtschaftspolitik anderer Organisationen abzumildern. Deshalb sollten sich die UN auch weiterhin zu ihrer zentralen Aufgabe bekennen, die in der Förderung nachhaltigen Wachstums und sozialer Gerechtigkeit besteht. Sie sollten nur solche politischen Programme und Projekte unterstützen, die diesen Zielen dienlich sind. Ansonsten verlören auch sie ihre Glaubwürdigkeit.

## X | ★ Die richtige Balance zwischen Staat und Markt

Um zu einer realistischen Einschätzung ihrer Gestaltungsmöglichkeiten in einer globalisierten Wirtschaft zu kommen, müssen Entwicklungsländer ihre Erfahrungen mit Liberalisierungsmaßnahmen ernsthaft überprüfen und wichtige Schlussfolgerungen bezüglich der angemessenen Rollenverteilung zwischen Staat und Markt ziehen. Denn ganz im Gegensatz zum wirtschaftsliberalen Modell der Strukturanpassungsprogramme<sup>101</sup> kommt sowohl dem Staat als auch dem Markt eine entscheidende Funktion zu, wie die beiden indischen Wirtschaftswissenschaftler Amit Bhaduri und Deepak Nayyar (1996) gezeigt haben. Ihnen zufolge ist ein ungezügelt ökonomisches Engagement von Regierungen im Namen der Verteilungsgleichheit langfristig gesehen zwar sehr oft das sichere Rezept für ein wirtschaftliches Desaster. Aber Lösungen, die allein auf dem freien Spiel der Marktkräfte beruhen, sind dagegen meist rücksichtslos und unverantwortlich den Armen und wirtschaftlich Schwachen gegenüber. Außerdem folgt aus dem Versagen von Regierungen noch nicht, dass das alleinige Vertrauen auf den Markt zum Erfolg führt.

In ihrer Studie warnen die beiden Ökonomen gleichermaßen vor dem fundamentalistischen Glauben an die allein seeligmachende Kraft des Marktes oder des Staates. Sowohl Regierungsentscheidungen als auch Marktmechanismen können zu schwerwiegenden Fehlern führen. Wichtig ist nur, beide Arten von Fehlern zu erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen

<sup>101</sup> siehe Anm. 12, S.31–32

men zu ergreifen. Der Markt ist für seine Funktionsfähigkeit auf die Unterstützung und Leitung des Staates angewiesen, während umgekehrt auch der Staat nicht ohne den Markt auskommen kann. Mit Blick auf Staaten, deren Industrialisierung relativ spät erfolgte<sup>102</sup>, kommen die Autoren zu dem Schluss, dass die Geschichte dieser Länder keineswegs dogmatische Sätze belegt wie: „Die Märkte wissen es am besten“ oder: „Staatliche Interventionen sind kontraproduktiv für die Industrialisierung“.

Im Gegenteil, die Erfahrungen der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts legen nahe, dass gerade die lenkende und unterstützende Rolle des Staates Grundlage für die erfolgreiche Entwicklung dieser „Spätindustrialisierer“ war. Staatliche Interventionen in Form von Infrastrukturmaßnahmen, Agrarreformen und Investitionen in die eigene Bevölkerung waren die Vorbedingung für den wirtschaftlichen Aufstieg. In den ersten Phasen der Industrialisierung bestand die Rolle des Staates zudem in der Aufgabe, junge Industrien durch Zölle und andere Maßnahmen zu schützen. Im Laufe der weiteren Entwicklung müssen sich Art und Weise staatlicher Interventionen in das Marktgeschehen jedoch verändern und eine mehr funktionale, institutionalisierte oder strategische Form annehmen.

## V | ★ Die Suche nach angemessenen Entwicklungsstrategien

Eine Überprüfung der bisherigen Strukturanpassungsprogramme und des wirtschaftsliberalen Konzeptes eines „freien

<sup>102</sup> wie etwa China, Korea, Taiwan oder Singapur

Marktes“ zeigt, dass ein alternativer Umgang mit diesen Themen erforderlich ist und neue Entwicklungsstrategien entworfen werden müssen.

Die entscheidende Frage dabei lautet jedoch, ob Entwicklungsländern tatsächlich die Möglichkeit zugestanden wird, Schlüsselaspekte solcher alternativer Konzeptionen umzusetzen und daraus zu lernen. Damit dies geschehen kann, müssten nämlich die Vorschriften der Strukturanpassungsprogramme gelockert und einige disziplinarische Maßnahmen aus WTO-Verträgen einer Revision unterzogen werden.

Auf der Suche nach alternativen Gestaltungsmöglichkeiten für Staaten des Südens sollten außerdem verstärkt wirtschaftliche Strategien erforscht werden, die den Anforderungen einer nachhaltigen Entwicklung genügen. Denn die vielleicht wichtigste Herausforderung der nächsten Jahrzehnte, vor der im Übrigen nicht nur die Entwicklungsländer, sondern alle Nationen dieser Erde stehen, liegt in der sozialverträglichen Integration ökologischer und ökonomischer Interessen.

Internationale Diskussionen zum Thema Umweltschutz können jedoch nur dann zu befriedigenden Ergebnissen führen, wenn sie in einem fairen, von allen Parteien anerkannten Rahmen stattfinden. Der Norden sollte nicht versuchen, mit Hilfe seiner zweifellos vorhandenen Machtmittel ökologische Fragen zu einem weiteren Werkzeug der Vorherrschaft über den Süden zu machen. Vielmehr sollte Einigkeit darüber bestehen, dass den Industrienationen die Hauptverantwortung und die Hauptlast bei der Umstellung auf ökologisch angepasste Produktionsformen zufällt. Denn die meisten der heutigen Umweltprobleme wurden vor allem von ihnen verursacht und sie allein besitzen die finanziellen und ökonomischen

Ressourcen, ihre Produktions- und Konsumgewohnheiten einzuschränken.

Im 21. Jahrhundert wird es verstärkt darum gehen, Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsweise so zu reformieren, dass Konsum- und Produktionsformen ökologischen Anforderungen genügen. Das setzt jedoch nicht nur die Diskussion entsprechender Entwicklungsmodelle für den Süden voraus, sondern vor allem auch die kritische Auseinandersetzung mit dem vorherrschenden Wirtschaftsmodell des Nordens und der gegenwärtigen Weltwirtschaftsordnung.

Auf nationaler Ebene müssen zudem Regierungs- und Entscheidungsstrukturen geschaffen werden, die den Anforderungen ökonomischer Entwicklung, ökologischer Prinzipien und sozialer Gerechtigkeit gleichermaßen genügen. Sowohl im Norden als auch im Süden geht es darum, die enormen innergesellschaftlichen Vermögens- und Einkommensunterschiede zu verringern. Denn in einem allgemeinen Klima größerer Solidarität und Fairness wird es einfacher möglich sein, wirtschaftspolitische Anpassungsprozesse zu planen und umzusetzen, die sowohl ökologischen als auch sozialen Zielen dienen.

# ANHANG

## z | Literaturverzeichnis

Akyüz, Y. (1995).

Taming international finance.

In: Michie, J. and Griesmith, J., eds. *Managing the Global Economy*.  
Oxford, Oxford University Press.

Akyüz, Y. (2000). Causes and sources of the Asian financial crisis.

Paper presented at Host Country Event at UNCTAD X,  
Bangkok, February.

Bhaduri, A. | Nayyar, D. (1996).

*The Intelligent Person's Guide to Liberalization*.

New Delhi, Penguin Books.

Clairmont, F. F. (1996).

*The Rise and Fall of Economic Liberalism:*

*The Making of the Economic Gulag*.

Penang, Malaysia, Southbound and Third World Network.

Das, Bhagirath Lal (1998).

*The WTO Agreements:*

*Deficiencies, Imbalances and Required Changes*.

Penang, Malaysia, Third World Network.

Das, Bhagirath Lal (1999).

*Some Suggestions for Improvements in the WTO Agreements*.

Penang, Malaysia, Third World Network.

EUROPEAN COMMISSION (1995).

A level playing field for FDI worldwide.

Briefing Paper. Brussels.

FAO (1999).

Experience with the implementation of the Uruguay Round agreement on agriculture, synthesis of country case studies (mimeo). Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Commodities and Trade Division.

Ghazali bin Atan (1990).

*An empirical evaluation of the effects of foreign capital inflows on the economy of Malaysia (1961–1986).*

PhD thesis. Kuala Lumpur, Faculty of Economics and Social Studies, International Development Centre.

Ghazali bin Atan (1996).

*The Effects of DFI on Trade, Balance of Payments and Growth in Developing Countries, and Appropriate Policy Approaches to DFI.* Penang, Malaysia, Third World Network.

Khor, M. (1993).

*South-North Resource Flows.* Penang, Malaysia, Third World Network.

Khor, M. (1998).

*The Economic Crisis in East Asia: Causes, Effects, Lessons.* Penang, Malaysia, Third World Network.

Khor, M. (1999).

Foreign investment policy, the multilateral agreement on investment and development issues. Paper contributed to the *UNDP Human Development Report 1999*. New York, United Nations.

Kozul-Wright, R. | Rowthorn, R. (1998).

*Transnational Corporations and the Global Economy.* London, Macmillan.

Kregel, J. A. (1996).

Some risks and implications of financial globalization for national autonomy. *UNCTAD Review*, 1996. New York and Geneva, United Nations.

Nayyar, D. (1997).

*Globalization: The Past in our Future.* Penang, Malaysia, Third World Network.

Raghavan, C. (1990).

*Recolonization: The Uruguay Round, GATT and the South.* Penang, Malaysia, Third World Network.

Ricupero, R. (2000).

From the Washington Consensus to the Bangkok Convergence. Secretary-General's closing speech at UNCTAD X, Bangkok, February.

Rodrik, D. (1999).

*The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work.* Washington DC, Overseas Development Council.

Shafaeddin, S. M. (1994).

The impact of trade liberalization on export and GDP growth in least developed countries. *Discussion Paper No. 85.* Geneva, UNCTAD.

SOUTH CENTRE (1997).

*Foreign Direct Investment, Development and the New Global Economic Order.* Geneva.

UNCTAD (1996 a).

*Globalization and Liberalization.* Report of the Secretary-General of UNCTAD to the ninth session of the Conference (TD/366/Rev. 1). New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (1996 b).

*International Investment Instruments:  
A Compendium.*  
New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (1997). *Trade and Development Report, 1997.*

New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (1998).

*Trade and Development Report, 1998.*  
New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (1999 a).

*Trade and Development Report, 1999.*  
New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (1999 b).

Industrial countries must work harder for  
development if globalization is to deliver on its promises.  
Press release (UNCTAD/INF/2816). 1 September.

UNCTAD (2000).

*Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD X  
(TD/380).* Geneva, February 2000.

UNCTC (1990).

The new Code on Environment.  
*UNCTC Current Studies Series A, No. 16.*  
New York, United Nations.

UNDP (1992).

*Human Development Report 1992.*  
New York, United Nations.

UNDP (1999).

*Human Development Report 1999.*  
New York, United Nations.

## • | Weiterführende Literatur | *englisch*

*von Martin Khor in der englischen Originalausgabe empfohlen*

### **Schulden**

Warburton, Peter:

*Debt and Delusion. Central Bank Follies that Threaten Economic Disaster.*  
Trafalgar Square 1999.

### **Globalisierung und Entwicklung**

Ugarteche, Oscar:

*The False Dilemma: Globalization – Opportunity or Threat?*  
Zed Books 2000.

### **Ausländische Direktinvestitionen (ADI)/**

#### **Foreign Direct Investment (FDI)**

Khor, Martin:

*The Multilateral Agreement of Investment.*  
Zed Books 2002.

Woodward, David:

*The Next Crisis?:  
Direct and Equity Investment in Developing Countries.*  
Zed Books 2001.

### **Freihandel**

Dunkley, Graham:

*The Free Trade Adventure:  
The Uruguay Round and Globalism – A Critique.*  
Zed Books 2000.

Madeley, John:

*Hungry for Trade:  
How the Poor Pay for Free Trade.*  
Zed Books 2001.

### **Globales Finanzsystem und dessen Reform**

Bello, Walden | Bullard, Nicola | Malhotra, Kamal (eds):

*Global Finance:  
New Thinking on Regulating Speculative Capital Markets.*  
Zed Books 2000.

Eatwell, John | Taylor, Lance:

*Global Finance at Risk: The Case for International Regulation.*  
New Press 2000.

Singh, Kavaljit:

*The Globalization of Finance:  
A Citizen's Guide.*  
Zed Books 1999.

Singh, Kavaljit:

*Taming Global Financial Flows:  
Challenges and Alternatives in the Era of Globalization.*  
Zed Books 2001.

### **Neoliberale Ökonomie**

Bhaduri, Amit | Nayyar, Deepak:

*The Intelligent Person's Guide to Liberalization.*  
South Asia Books 1996.

MacEwan, Arthur:

*Neo-Liberalism or Democracy?:  
Economic Strategy, Markets and Alternatives for the 21st Century.*  
Zed Books 1999.

### **Welthandelsorganisation (WTO)**

Das, Bhagirath Lal:

*An Introduction to the WTO Agreements.*  
Palgrave Macmillan 1998.

Das, Bhagirath Lal:

*The WTO Agreements:  
Deficiencies, Imbalances and Required Changes.*  
Zed Books 1999.

Raghavan, Chakravarthi:

*Recolonization:  
GATT, the Uruguay Round and a New Global Economy.*  
Zed Books 1990.

• | Weiterführende Literatur | *deutsch*

**Allgemein zum Thema Globalisierung,  
empfohlen vom Herausgaberteam der deutschen Ausgabe**

Aguiton, Christophe:

*Eine andere Welt ist möglich.*

*Was bewegt die Kritiker der Globalisierung?*

Neuer ISP 2002.

Altvater, Elmar | Mahnkopf, Birgit:

*Globalisierung von Unsicherheit.*

*Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik.*

Westfälisches Dampfboot 2002.

Altvater, Elmar | Mahnkopf, Birgit:

*Grenzen der Globalisierung.*

*Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft.*

Westfälisches Dampfboot 2002.

Balanya, Belen | Doherty, Ann | Hoedeman, Olivier |

Ma'anit, Adam | Wesselius, Erik:

*Konzern Europa.*

*Die unkontrollierte Macht der Unternehmen.*

Rotpunkt 2001.

Bauman, Zygmunt:

*Der Mensch im Globalisierungskäfig.*

Suhrkamp 2002.

Beck, Ulrich:

*Was ist Globalisierung?*  
*Irrtümer des Globalismus – Antworten auf Globalisierung.*  
 Suhrkamp 2001.

Biermann, Werner | Klönne, Arno:

*Globale Spiele.*  
*Imperialismus heute – Das letzte Stadium des Kapitalismus?*  
 Papyrossa 2001.

Bourdieu, Pierre:

*Gegenfeuer.*  
*Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die*  
*neoliberale Invasion.*  
 UVK 1998.

Bourdieu, Pierre:

*Gegenfeuer 2.*  
*Für eine europäische soziale Bewegung.*  
 UVK 2001

Bové, José | Dufour, Francois | Luneau, Gilles:

*Die Welt ist keine Ware.*  
*Bauern gegen Agromultis.*  
 Rotpunkt 2001.

Boxberger, Gerald | Klimenta, Harald:

*Die zehn Globalisierungslügen.*  
*Alternativen zur Allmacht des Marktes.*  
 dtv 1998.

Bruhn, Jürgen:

*Raubzug der Manager.*  
*Gegen einen Kapitalismus ohne Arbeit.*  
 Aufbau 1998.

Brzezinski, Zbigniew:

*Die einzige Weltmacht.*  
*Amerikas Strategie der Vorherrschaft.*  
 Fischer 2002.

Buchholz, Christine | Karrass, Anne | Nachtwey, Oliver | Schmidt, Ingo:

*Unsere Welt ist keine Ware.*  
*Handbuch für Globalisierungskritiker.*  
 Kiepenheuer & Witsch (KiWi) 2002.

Cassen, Bernard | George, Susan | Richter, Horst-Eberhard | Ziegler, Jean:

*Eine andere Welt ist möglich.*  
*Globalisierung ist kein Schicksal.*  
 VSA 2002.

Chomsky, Noam:

*Haben und Nichthaben.*  
 Philo 2000.

Chomsky, Noam:

*Profit over People.*  
*Neoliberalismus und globale Weltordnung.*  
 Europa 2002.

Chomsky, Noam:

*Wirtschaft und Gewalt.*  
*Vom Kolonialismus zur Neuen Weltordnung.*  
 Klampen 2001.

Chossudovsky, Michel:

*Global brutal.*  
*Der entfesselte Welthandel, die Armut, der Krieg.*  
 Zweitausendeins 2002.

DEUTSCHER BUNDESTAG

*Schlussbericht der Enquête-Kommission „Globalisierung der*  
*Weltwirtschaft – Herausforderungen und Antworten“.*  
 Leske & Budrich 2002.

Dieter, Heribert:

*Nach den Finanzkrisen:  
Die ordnungspolitische Gestaltung der Globalisierung.*  
Studie S 16/02 des Deutschen Instituts für Internationale Politik und  
Sicherheit, Mai 2002.

Ehrenreich, Barbara:

*Arbeit poor.  
Unterwegs in der Dienstleistungsgesellschaft.*  
Rowohlt 2002.

Filc, Wolfgang:

*Gefahr für unseren Wohlstand.  
Wie Finanzmarktkrisen die Weltwirtschaft bedrohen.*  
Eichborn 2001.

Forrester, Viviane:

*Der Terror der Ökonomie.*  
Goldmann 1998.

Forrester, Viviane:

*Die Diktatur des Profits.*  
dtv 2002.

Fritz, Thomas | Scherrer, Christoph:

*GATS: Zu wessen Diensten?  
Bildung, Kultur, Umwelt im Fadenkreuz der Globalisierung.*  
Attac BasisTexte 2, VSA 2002.

Galtung, Johan | Schmidt, Hajo (Hrsg.):

*Die andere Globalisierung.*  
Agenda 1998.

Gray, John:

*Die falsche Verheißung.  
Der globale Kapitalismus und seine Folgen.*  
Fischer 2001.

George, Susan:

*Der Lugano-Report. oder: Ist der Kapitalismus noch zu retten?*  
Rowohlt 2001.

Grefe, Christiane | Greffrath, Matthias | Schumann, Harald:

*Attac. Was wollen die Globalisierungskritiker?*  
Rowohlt 2002.

Greider, William:

*Endstation Globalisierung.  
Der Kapitalismus frisst seine Kinder.*  
Heyne 1998.

Hardt, Michael | Negri, Antonio:

*Empire. Die neue Weltordnung.*  
Campus 2002.

Herrmannstorfer, Udo:

*Schein-Marktwirtschaft.  
Arbeit, Boden, Kapital und die Globalisierung der Wirtschaft.*  
Freies Geistesleben 1997.

Huffschmid, Jörg:

*Politische Ökonomie der Finanzmärkte.*  
VSA 2002.

Kettner, Matthias | Oesterdiekhoff, Georg | Reh, Werner (Hrsg.):

*Globalisierung: mehr Wohlstand, mehr Demokratie?*  
Leske 2002.

Klein, Naomi:

*No Logo.  
Der Kampf der Global Players um Marktmacht.*  
Riemann 2002.

Köpf, Peter:

*Stichwort Globalisierung.*  
Heyne 1998.

Kramer, Jörg E. (Hrsg.):

*Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens.*

Knapp 1999.

Kurz, Robert:

*Schwarzbuch Kapitalismus.*

*Ein Abgesang auf die Marktwirtschaft.*

Ullstein 2001.

Lafontaine, Oskar | Müller, Christa:

*Keine Angst vor der Globalisierung.*

*Wohlstand und Arbeit für alle.*

Dietz 1998.

Launer, Ekkehard:

*Zum Beispiel Globalisierung.*

Lamuv 2001.

Luttwak, Edgar:

*Turbo-Kapitalismus –*

*Gewinner und Verlierer der Globalisierung.*

Europa 1999.

Mander, Jerry | Goldsmith, Edgar (Hrsg.):

*Schwarzbuch Globalisierung.*

*Eine fatale Entwicklung mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern.*

Riemann 2002.

Martin, Hans-Peter | Schumann, Harald:

*Die Globalisierungsfalle.*

*Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand.*

Rowohlt 1998.

Mies, Maria:

*Globalisierung von unten.*

*Der Kampf gegen die Herrschaft der Konzerne.*

Rotbuch 2002.

Mies, Maria | Werlhof, Claudia von:

*Lizenz zum Plündern:*

*Das Multilaterale Abkommen über Investitionen „MAI“; Globalisierung der Konzernherrschaft – und was wir dagegen tun können.*

Rotbuch 1999

Misik, Robert:

*Mythos Weltmarkt.*

*Vom Elend des Neoliberalismus.*

Aufbau 1997.

Perlas, Nicanor:

*Die Globalisierung gestalten.*

*Zivilgesellschaft, Kulturkraft und Dreigliederung.*

Info 3 2000.

Ramonet, Ignacio:

*Die neuen Herren der Welt.*

*Globale Politik zur Jahrtausendwende.*

Rotpunkt 1998.

Reimon, Michel:

*Days of Action.*

*Die neoliberale Globalisierung und ihre Gegner.*

Ueberreuter 2002.

Sassen, Saskia:

*Machtbeben.*

*Wohin führt die Globalisierung?*

DVA 2000.

Saul, John R.:

*Der Markt frisst seine Kinder.*

*Wider die Ökonomisierung der Gesellschaft.*

Büchergilde 1998.

Sen, Amartya:

*Ökonomie für den Menschen.*

*Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft.*  
dtv 2002.

Sennett, Richard:

*Der flexible Mensch.*

*Die Kultur des neuen Kapitalismus.*  
Siedler 2000.

Soros, George:

*Die Krise des globalen Kapitalismus.*

*Offene Gesellschaft in Gefahr.*  
Fischer 2000.

Stiglitz, Josef E.:

*Die Schatten der Globalisierung.*

Siedler 2002.

Strasser, Johano:

*Leben oder Überleben.*

Pendo 2001.

Svitak, Vladimir (Hrsg.):

*Strukturen des Aufbruchs.*

*Von der Konkurrenzgesellschaft zur Solidargemeinschaft.*  
Hirzel 2001.

Toussaint, Eric:

*Profit oder Leben.*

*Neoliberale Offensive und internationale Schuldenkrise.*  
Neuer ISP 2000.

Wahl, Peter | Waldow, Peter:

*Tobinsteuer.*

*Kapital braucht Kontrolle.*

Attac BasisTexte 3  
VSA 2002.

Walk, Heike | Boehme, Nele (Hrsg.):

*Globaler Widerstand.*

Westfälisches Dampfboot 2002.

Wallerstein, Immanuel:

*Utopistik.*

*Historische Alternativen des 21. Jahrhunderts.*  
Promedia 2002.

Warburton, Peter:

*Die Schuldenmaschine.*

*Kapital außer Kontrolle.*  
DVA 1999.

Weizsäcker, Ernst Ulrich von:

*Erdpolitik.*

*Ökologische Realpolitik als Antwort auf die Globalisierung.*  
Primus 1997.

Werner, Klaus | Weiss, Hans:

*Schwarzbuch Markenfirmen.*

*Die Machenschaften der Weltkonzerne.*  
Deuticke 2001.

Wolf, Winfried:

*Casino Capital.*

Neuer ISP 1997.

www | Internetseiten | *Globalisierungskritische  
Organisationen*  
| *Alternativkonzepte (Auswahl)*

***Vom Herausgeber empfohlen***

**A SEED Europe** (*Action for Solidarity, Equality, Environment and Diversity*)

Int. Netzwerk, gegr. 1991, für soziale Gerechtigkeit und Umweltschutz;  
Kampagnen/Aktionen; Sitz: Amsterdam/Niederlande  
[www.aseed.net](http://www.aseed.net) (englisch)

---

**Attac** (*Association pour une Taxation des Transactions financières pour*

*l'Aide aux Citoyens*) Int. Netzwerk, gegr. 1998 in Frankreich, für die  
demokratische Kontrolle der int. Finanzmärkte; Regional- und Lokal-  
gruppen in über 40 Ländern

[www.attac.org](http://www.attac.org) (englisch, deutsch, französisch, spanisch, italienisch)  
[www.attac-netzwerk.de/Stuttgart](http://www.attac-netzwerk.de/Stuttgart) (deutsch)

---

**BUKO** (*Bundeskoordination Internationalismus*) Koordination von über  
150 Dritte-Welt-Gruppen, gegr. 1977 in München; gegen Kapitalismus,  
Rassismus u. Patriarchat; Seminare, Kongresse, Kampagnen, Vernetzung;  
Sitz: Hamburg

[www.buko.info](http://www.buko.info) (deutsch)

---

**BUND** (*Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland*) Deutsches Netz-  
werk von Umweltgruppen, gegr. 1975, seit 1989 Teil des int. Netzwerks  
„Friends of the Earth“; für Vorrang von Umweltschutz vor Handelsabkom-  
men, gegen AKW's; Aktionen, Kampagnen, Produkte-Check; Sitz: Berlin  
[www.bund.net](http://www.bund.net) (deutsch, englisch)

---

**Business Crime Control e.V.** Unabhängige NGO, gegr. 1991, mit dem  
Ziel, jede Form von Wirtschaftskriminalität und Korruption zu  
bekämpfen; Forschung, Analyse, Publikationen, Kampagnen;  
[www.wirtschaftsverbrechen.de](http://www.wirtschaftsverbrechen.de) (deutsch, englisch)

**CADI** (*Center for Alternative Development Initiatives*) Zivilgesellschaftlich organisiertes Netzwerk, gegr. 1988, für nachhaltige Entwicklung durch Dreigliederung und trisektorale Partnerschaften; Forschung, Beratung, Bildung, Training, Vernetzung; Direktor: Nicanor Perlas; Sitz: Philippinen  
www.cadi.ph (englisch)

**CEO** (Corporate Europe Observatory) Niederländische Forschungs- und Aktionsgruppe, die den Einfluss der Wirtschaft/Konzerne auf die Politik untersucht und öffentlich macht; Sitz: Amsterdam/Niederlande  
www.corporateeurope.org (englisch)

**Council of Canadians** Canadas führende bürgerschaftliche Vereinigung, gegr. 1985, für soziale Gerechtigkeit, Erneuerung der Demokratie, Erhaltung der Souveränität, Kampf ums Wasser etc.; Forschung, Kampagnen, Öffentlichkeitsarbeit, Aktionen; Direktorin: Maude Barlow; Sitz: Ottawa/Canada  
www.canadians.org (englisch, französisch)

**CIVICUS** Int. Netzwerk zur Stärkung von bürgerschaftlichem Engagement und der Zivilgesellschaft; Dialog mit Wirtschaft und Politik; Büros: Johannesburg/Südafrika, Washington/USA, London/England  
www.civicus.org (englisch)

**Corporate Watch** Radikale Gruppe, ein Kollektiv, gegr. 1996 in Oxford; Untersuchen und Bekanntmachen von Strukturen/Machenschaften/Profitinteressen von multinationalen Konzernen; Öffentlichkeitsarbeit, Kampagnen; Sitz: Oxford/England  
www.corporatewatch.org (englisch)

**Corpwatch** US-NGO, „Wachhund“ zur Beobachtung von transnationalen Unternehmen u. deren Arbeitsbedingungen/Umweltverhalten; Nachforschung, Öffentlichkeitsarbeit, Mobilisierung; Sitz: San Francisco/USA  
www.corpwatch.org (englisch)

**Development GAP** (*The Development Group for Alternative Policies*) Nord-Süd Netzwerk, Verdeutlichen der Belange des Südens gegenüber den Entscheidungsträgern im Norden; Unterstützung von Grassroots-Gruppen, Aufbau von Koalitionen, Politik-Kontakte; Sitz: Washington DC/USA  
www.developmentgap.org (englisch)

**Dag Hammarskjöld Foundation** Stiftung, gegr. 1962, benannt nach dem 2. UN-Generalsekretär; seit Gründung mehr als 170 Konferenzen und Seminare, über: alternative Bildung, Medien, Biotechnologie, Gesundheit sowie Vorschläge zur Reformierung der EU;  
Sitz: Uppsala/Schweden  
www.dhf.uu.se (englisch)

**Earthcharter** Aufruf/Thesepapier mit Prinzipien für eine nachhaltige Entwicklung; impulsiert durch die UN-World Commission on Environment and Development 1987; Fortschreibung auf dem Erdgipfel Rio 1992; Seit 1994 „Earth-Council“ (Michael Gorbatschow u. Maurice Strong); Sekretariat: San Jose/Costa Rica  
www.earthcharter.org (deutsch, englisch u. 20 weitere Sprachen)

**Education is not for Sale** Int. Studentennetzwerk gegen den „Ausverkauf der Bildung“  
www.education-is-not-for-sale.org (dt., engl. u. 10 weitere Sprachen)

**Ethical Consumer** Britische Verbraucherorganisation; eigene Zeitschrift, Verbraucherberatung, Nachforschung, Konsumenten-Boycott;  
Sitz: Manchester/England  
www.ethicalconsumer.org (englisch)

**EvB** (*Erklärung von Bern*) Entwicklungspolitische Organisation, für gerechte Beziehungen zwischen der Schweiz und Ländern des Südens (Asien, Afrika, Lateinamerika); gegr. 1968 als Manifest und 1971 als Verein; Veranstaltungen, Kampagnen, Literatur, Alternativentwürfe;  
Sitz: Zürich/Schweiz  
www.evb.ch (deutsch, englisch, französisch, italienisch, spanisch)

**FFII** (*FFII Software Patent Working Group*) Arbeitsgruppe, die sich mit den absurden Auswüchsen des Patentwesens befasst  
http://swpat.ffii.org (deutsch, englisch, catalan, japanisch, französisch)

**Focus on the Global South** Entwicklungspolitische Organisation in Thailand; Unterstützung von Armen und Ärmsten, Information über neoliberale Globalisierung, Entwicklung von Problemstrategien;  
Direktor: Walden Bello; Sitz: Bangkok/Thailand  
www.focusweb.org (englisch, thai, arabisch, indonesisch, spanisch)

**Friends of the Earth (FoEI)** Int. Verband autonomer Umweltorganisationen, gegr. 1971; in 66 Ländern, Dach von ca. 5.000 Einzelgruppen, damit über eine Million Mitglieder; Kampagnen zu Umwelt- und sozialpolitischen Problemen, Umweltschutz, nachhaltige Gesellschaftsformen; Sitz: Amsterdam/Niederlande

[www.foei.org](http://www.foei.org) (englisch, französisch, spanisch)

[www.foeeurope.org](http://www.foeeurope.org) (europäische Seite)

**GCN** (*Global Challenges Network e.V.*) Netzwerk, gegr. 1987, von Prof. Dr. Hans-Peter Dürr; Kreis von Wissenschaftlern und Fachleuten; weitreichende Analysen zu Themen rund um Zukunftsfähigkeit, interdisziplinäre Ansätze; Sitz: München

[www.gcn.de](http://www.gcn.de) (deutsch)

**Germanwatch** Nord-Süd Initiative, gegr. 2000, zur Umorientierung des Nordens zum Wohle des Südens; Agrarwende, Emissionshandel, Klimaschutz, zukunftsfähige Investitionen, Ernährungssicherung, Verkehr, Treibhauseffekt; Sitz: Bonn u. Berlin

[www.germanwatch.org](http://www.germanwatch.org) (deutsch, englisch, französisch, spanisch)

**Global Resistance** Aktivistennetzwerk, Koordination von Konferenzen, Foren und Mobilisierung (Genua, Brüssel etc.) Sitz: Londen/England

[www.resist.org.uk](http://www.resist.org.uk) (englisch)

**GLS Gemeinschaftsbank eG** (*Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken*)

Die GLS arbeitet als Non-Profit Bank, gegr. 1974 und unterstützt mehr als 1.400 Projekte; Partnerbanken im Ausland, alternative Arbeitsweise; Büros: Bochum, Stuttgart, Hamburg

[www.gemeinschaftsbank.de](http://www.gemeinschaftsbank.de) (deutsch, englisch, französisch, niederländisch)

**Greenpeace** Int. Umweltschutzorganisation, Regionalgruppen in über 40 Ländern, gegr. 1971 gegen Atomversuche in Alaska; Schwerpunkte: Atom, Regenwald, Fischfang, Umweltgift, Patentrecht, Globalisierung, Artenvielfalt, spektakuläre Aktionen; tätig in über 40 Ländern;

Sitz: Hamburg; internationales Büro: Amsterdam/Niederlande

[www.greenpeace.org](http://www.greenpeace.org) (englisch, sowie 18 weitere Sprachen, int. Seite)

[www.greenpeace.de](http://www.greenpeace.de) (deutsch, Deutschland)

[www.greenpeace.ch](http://www.greenpeace.ch) (dt., Schweiz), [www.greenpeace.at](http://www.greenpeace.at) (dt., Österreich)

**icda** (*International Coalition for Development Action*) Int. Koalition von NGO's, vorwiegend aus Industrieländern, gegr. 1976; wirtschafts- u. entwicklungspolitische Themen; Information, Koordination, Mobilisierung; Sitz: Brüssel/Belgien

[www.icda.be](http://www.icda.be) (englisch)

**IFG** (*International Forum on Globalization*) Zusammenschluss von Wissenschaftlern, Aktivisten und Autoren, die führende Bedeutung in der globalisierungskritischen Bewegung haben, gegr. 1994; die Mitglieder repräsentieren 60 Organisationen in 25 Ländern; Entwickeln von Alternativen zur neoliberalen Globalisierung; veröffentlichter Report 2002: „Alternatives to Economic Globalization“; Sitz: San Franzisko/USA

[www.ifg.org](http://www.ifg.org) (englisch)

**IRN** (*International Rivers Network*) Int. Netzwerk zum Schutz der Flüsse u. des Wassers, gegr. 1985; Kommunikationsplattform für Aktivisten weltweit, Koalitionen gegen Damm-Projekte, Unterstützung lokaler Initiativen, Flutmanagement, Entwicklung von Alternativen; Sitz: Berkeley/USA

[www.irn.org](http://www.irn.org) (englisch, chinesisches)

**Jubilee Research** Int. Arbeitsgruppe/think-tank f. Schuldenerlass gegenüber den ärmsten Ländern; Nachfolgeorganisation von Jubilee 2000; Namensgebung nach dem biblischen „Jubeljahr“;

Sitz: London/England

[www.jubileeplus.org](http://www.jubileeplus.org) (englisch)

**Kritische Aktionäre** Dachverband f. Organisationen und Kleinaktionäre; seit 20 Jahren aktiv in Hauptversammlungen deutscher Konzerne gegen Rüstungsproduktion, Umweltzerstörung, Atomenergie u. soziale Ungerechtigkeit; Anlaufstelle, Kampagnenplanung, Information; Sitz: Köln

[www.kritischeaktinaere.de](http://www.kritischeaktinaere.de)

**Mehr Demokratie e.V.** Netzwerk in Deutschland für direkte Demokratie, Volksentscheid u. Bürgerentscheid; Ansprechpartner f. Medien, Wissenschaftler u. Politik; Sitz: Berlin, u.a.

[www.mehr-demokratie.de](http://www.mehr-demokratie.de) (deutsch)

**MST** (*Movimento dos Trabalhadores Rurais sem Terra*) Landlosenbewegung in Brasilien/Lateinamerika, gegr. 1985; eine der grössten Organisationen weltweit; Erkämpfen von ungenutztem Land für Landlose, Strafverfolgung von Morden an Landlosen, Unterrichten von Kindern und Jugendlichen  
www.mst.org.br (engl., dt., portugiesisch, französisch, italienisch, spanisch)

**nadir** Internetplattform/Datenbank, in der gut sortiert, umfangreich Projekte/Organisationen/NGO's zu finden sind; Suchmaschine, Übersichtskategorien, Archiv; Sitz: Hamburg  
www.nadir.org (deutsch)

**Netzwerk gegen Konzernherrschaft** NGO, gegr. 1999, aus dem Widerstand gegen das MAI hervorgegangen; Arbeitsschwerpunkte: gegen weitere Deregulierung, neoliberale Politik und Privatisierung; Veranstaltungen, Arbeitskreis, Infobrief, Information (Jürgen Crummenerl/Maria Mies u.a.); Sitz: Köln  
www.come.to/netzwerk-gegen-neoliberalismus (deutsch)

**Omnibus für direkte Demokratie** Unabhängige Initiative zur Forschung u. Entwicklung von direkter Demokratie u. Einführung des Volksentscheids; angeregt durch Joseph Beuys 1971, „erweiterter Kunstbegriff“ u. seit 1987 eingetragen als gGmbH; Sitz: Kempten/Allgäu  
www.omnibus.org (deutsch)

**Oxfam** (*Oxford Committee for Famine Relief*) Gegr. 1942 in England zur Überwindung von Hunger und Armut nach dem 2. Weltkrieg; heute: Netzwerk in über 80 Ländern tätig; Überwindung von Armut, Hilfe zur Selbsthilfe, Hilfsprojekte, Kampagnen  
www.oxfaminternational.org (englisch, spanisch, französisch)  
www.oxfam.de (deutsch)

**PCDF** (*People-Centered Development Forum*) Gegr. 1990, um eine menschengerechte Zukunft zu gestalten; Konferenzen, Information, Zeitschrift (Yesmagazine); Direktor: David Korten; Sitz: USA  
www.pcdf.org (englisch)

**PGA** (*Peoples Global Action*) Int. Koordinationsnetzwerk für Widerstand gegen Freihandel und WTO  
www.agp.org (engl., dt., span., franz., italienisch, portugiesisch, russisch)

**Polaris Institute** Gegr. 1996, benannt nach dem Nordstern, forscht, informiert und unterstützt die Bürgerbewegung im Kampf gegen konzerndominierte Globalisierung; in Canada und int. tätig; Direktor: Tony Clarke; Sitz: Ottawa/Canada  
www.polarisinstitute.org (englisch)

**Public Citizen** US-Verbraucherschutzorganisation, gegr. 1971 von Ralf Nader, Co-Organisator des Seattle-Protests; Schwerpunkte: Gesundheit, Umwelt, Daseinsvorsorge, „Wachhund“ im politischen Alltag und bei den globalen Handelsabkommen, wie GATS etc.; seit 1995 die Initiative „Global Trade Watch“; Direktorin: Lori Wallach, Spezialistin für Handelsrecht; Büros: Washington DC u. Austin/USA, Oakland/Canada  
www.citizen.org (englisch)  
www.tradewatch.org (link zu: Global Trade Watch)

**Public eye on Davos** Int. Konferenz, die seit 2000 zeitgleich mit dem WEF (World Economic Forum) in Davos stattfindet; Trägerorganisationen: EvB, Friends of the Earth, Focus on the Global South, World Development Movement und weitere  
www.publiceyeondavos.ch (deutsch, englisch, französisch, spanisch)

**Research Foundation for Science, Technology and Ecology (RFSTE)**  
Gegr. 1982 in Uttar Pradesh/Indien; Arbeitsschwerpunkte: Erhalt der Biodiversität, Nahrungssicherheit, Recht am eigenen Saatgut, Kampf gegen Biopiraterie, Biotechnologie, Umweltgifte und neoliberale Bedrohungen (GATS, TRIPS, WTO, IWF, Weltbank, etc.); Direktorin: Vandana Shiva; Sitz: Neu Delhi/Indien  
www.vshiva.net (englisch)

**scudag** Deutsches Studentennetzwerk gegen „Ausverkauf“ von Bildung  
www.scudag.org (deutsch)

**Sozialimpulse** Institut für Soziale Gegenwartsfragen; Alternativen zur neoliberalen Globalisierung, Analysen zu GATS, WTO, TRIPS, etc.; Netzwerk zu Dreigliederungsfragen  
www.sozialimpulse.de (deutsch)

**TWN** (*Third World Network*) Int. Netzwerk, Sprachrohr für Menschen aus der Dritten Welt, für gerechte Verteilung der Ressourcen, Nachhaltigkeit, Daseinsvorsorge u. Verteidigung der Menschenrechte; Kritisches Engagement bei den MAI/GATS/TRIPS/WTO Verhandlungen; Direktor: Martin Khor; Sitz: Penang/Malaysia  
www.twinside.org.sg (englisch)

**Via Campesina** Int. Bewegung, gegr. 1992 von Bauern, Frauen aus ländlichen Gebieten und indigenen Gruppen; Themen: alternative Landwirtschaft, Biodiversität, Menschenrechte u.a.  
www.viacampesina.org (englisch, spanisch)

**WEED** (*World Economy, Ecology & Development*) WEED ist seit 10 Jahren eine kritische und unabhängige Stimme in der nationalen und internationalen Nord-Süd- und Ökologie-Politik; gegr. 1990; Büros: Bonn, Berlin  
www.weedbonn.org (deutsch, englisch)

**WDM** (*World Development Movement*) Int. Mitgliederorganisation, gegr. 1970, vorwiegend in England; Kampagnen gegen Armut, WTO- und GATS-Abkommen und für Schuldenerlass; Sitz: London/England  
www.wdm.org.uk (englisch)

**World Social Forum** (*Weltsozialforum*) Das größte Treffen der globalisierungskritischen Bewegung, auch: „Bewegung der Bewegungen“, erstmalig 2000 in Porto Alegre/Brasilien, als Gegenentwurf zum World Economic Forum in Davos; Ausweitung durch regionale, nationale u. kontinentale Sozialforen;  
www.worldsocialforum.org (englisch, portugiesisch, französisch, spanisch)  
www.portoalegre2003.org (dt., engl., franz., italienisch, spanisch, portug.)  
www.juventudefsm.org (WSF-Jugendcamp/engl., franz., span., portug.)  
www.weltsozialforum.org (nur deutsch)  
www.fse-esf.org (Europäisches Sozialforum/engl. u. andere Sprachen)  
www.dsf-gsf.de (Initiative Deutsches Sozialforum/deutsch)

**Google** Sehr gute Suchmaschine; Begriffe, Abkürzungen, umfassendes Archiv; bestens geeignet für eigene Rechercharbeiten  
www.google.de (deutsch, englisch u. andere Sprachen)

## www | Internetseiten | Globalisierungskritische Online-Magazine und -Datenbanken (Auswahl)

**Adbusters** (*Adbusters Media Foundation*) interessante, besonders auch künstlerische Grafiken; Sitz: Vancouver/Canada  
www.adbusters.org (englisch, japanisch, norwegisch, französisch)

**Europa-Magazin** Zeitschrift für direkte Demokratie und Selbstbestimmung; Sitz: Zürich/Schweiz  
www.europa-magazin.ch (deutsch, englisch, französisch, italienisch)

**GATSwatch** Berichtsmagazin über WTO- u. GATS-Verhandlungen, gegr. 2001; Träger: Corporate Europe Observatory u. Transnational Institute; Sitz: Amsterdam/Niederlande  
www.gatswatch.org (englisch)

**IMI** (*Informationsstelle Militarisierung e.V.*) Informationsstelle für friedliche Konfliktlösung, Infos über Militarisierung in der BRD; gut sortierte Linkliste; gegr. 1996 als e.V.; Sitz: Tübingen  
www.imi-online.de (deutsch)

**Indymedia** Int. Verbund von Medieninitiativen und mehreren hundert AktivistInnen, über 70 Büros in vielen Ländern, unabhängig u. nicht-kommerziell, gegr. 1999/im Zus. mit Seattle; Themenschwerpunkt: kapitalistische Globalisierung; Berichte der nationalen Büros meist in Landessprache!  
www.indymedia.org (sehr viele Sprachen, über lokale Büros anklicken!)  
www.de.indymedia.org (deutsch)

**junge Welt** Genossenschaftlich geführte, unabhängige Tageszeitung; hochaktuelle Berichte; Sitz: Berlin  
www.jungewelt.de (deutsch)

**Le Monde diplomatique** Monatszeitung, in print- und online-Version, mehrere Sprachen; deutsches Büro: Berlin  
www.monde-diplomatique.de (deutsch/über int. Link: englisch, französisch, arabisch, griechisch, italienisch, spanisch, japanisch)

**The Ecologist** Magazin für globalisierungskritische Berichte, gegr. 1970 von Edward Goldsmith; Sitz: London/England  
www.theecologist.org (englisch)

**Yes!** Magazin für eine positive Gestaltung der Zukunft, gegr. 1996; Herausgeber: Positive Futures Network; Gründer: David Korten u.a.; Sitz: Bainbridge Island/USA  
www.yesmagazine.org (englisch)

**Z Communications** Int. Magazin, sehr umfangreiche Berichte aus fast allen Ländern; Zmagazine, monatliche print- u. online-Version, seit 1988; Znet, internet-Nachrichten täglich, seit 1995; Zvideos, über Globalisierungsthemen u. das World Social Forum; Gründer: Noam Chomsky u.a.; Sitz: Massachusetts/USA  
www.zmag.org (englisch)  
www.zmag.org/weluser.htm ((Znet): engl., dt., span., italienisch, türkisch, japanisch, tschechisch, französisch, norwegisch, bulgarisch, schwedisch)

## www | Internetseiten | Träger der neoliberalen Globalisierung (Auswahl)

**WTO** (*World Trade Organisation/Welthandelsorganisation*) Gegr. 1995 als Schlussakt der „Uruguay-Runde“ 1986 -1994; int. Organ zur Förderung des Freihandels/Beseitigung von Handelshemmnissen; int. Schlichtungsgremium, Berufungsorgan nebst Sanktionsbefugnis; Steigerung des Welthandels; Direktor: Supachai Panitchpakdi; Sitz: Genf/Schweiz  
www.wto.org (englisch, französisch, spanisch)

**Worldbank** (*Weltbank*) Gegr. 1944/Bretton Woods Konferenz; Aufgaben: Wiederaufbau, Entwicklung, Kreditvergabe gekoppelt mit Auflagen, Kreditabsicherung; Stimmrechte nach Kapitaleinlagen; Sitz: Washington/USA  
www.worldbank.org (englisch, spanisch, griechisch, portugiesisch, chinesisches, französisch, hindi, telugu, japanisch, russisch, nepali, vietnamesisch)

**IMF** (*International Monetary Fund/Internationaler Währungsfonds*) Gegr. 1944/Bretton Woods Konferenz; Aufgaben: Stabilisierung der Währungen, wirtschaftliches Wachstum, Finanzhilfen zum Ausgl. der Zahlungsbilanz; Marktöffnung durch „Strukturanpassungsprogramme“; Stimmrechte nach Kapitaleinlagen; Sitz: Washington/USA  
www.imf.org (englisch, deutsch, spanisch, französisch)

**WEF** (*World Economic Forum/Weltwirtschaftsforum*) Gegr. 1971, Treffen der wichtigsten Wirtschaftsführer und Politiker, jährlich, in Davos/Schweiz  
www.weforum.org (englisch)

**Council on Foreign Relations** (*CFR*) Mitgliederorganisation aus Wirtschaft und Politik zur Pflege int. Beziehungen; gegr. 1921; erstaunlich großer politischer Einfluss; Sitz: New York/USA  
www.cfr.org (englisch)

**BDI** (*Bundesverband der Deutschen Industrie*) Gegr. 1949, Spitzenverband f. 35 Fachverbände; Sprachrohr der Interessen von über 100.000 Unternehmen; Sitz: Berlin  
www.bdi-online.de (deutsch)

**ERT** (*European Round Table of Industrialists/Europäischer Runder Tisch der Industriellen*) Gegr. 1983; Interessensvertretung f. mehr als 40 führende Unternehmen, enge Kontakte mit Regierungsvertretern der EU sowie der Dritten Welt; Ziele: Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Marktöffnung, Deregulierung u.a.; Sitz: Brüssel/Belgien  
www.ert.be (englisch)

**ICC** (*International Chamber of Commerce/Internationale Handelskammer*) Gegr. 1919 in Paris; nach Selbsteinschätzung „the voice of the world business“; Ziele: Selbstregulierung der Wirtschaft, Freihandel, freier Kapitalverkehr; wichtige Rolle durch denselbsternannten int. „ICC-Gerichtshof für Streitschlichtungsverfahren“; Sitz: Paris/Frankreich  
www.iccwbo.org (englisch)

**OECD** (*Organization for Economic Cooperation and Development/Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung*)

Spitzenorganisation der westlichen Industrieländer, 30 Mitgliedsstaaten, gegr. 1991, Nachfolgeorganisation der 1948 gegr. OEEC; Ziele: Wirtschaftsförderung, Koordination von Entwicklungshilfegeldern u.a.;

Sitz: Paris/Frankreich

[www.oecd.org](http://www.oecd.org) (englisch, französisch)

**TABD** (*TransAtlantic Business Dialogue*) Gegr. 1995, informeller Prozess zur Wirtschaftsförderung, sowie Einflussnahme auf die europäische und US-Politik; Mitglieder: Europäische u. US-Wirtschaftsunternehmen; Sitz: Arlington/USA und Brüssel/Belgien

[www.tabd.org](http://www.tabd.org) (englisch)

**USCIB** (*United States Council for International Business*) Mitgliederorganisation, bestehend aus über 300 Konzernen und Banken, gegr. 1945; USCIB bietet Zugang zu Politik, Beeinflussung von Gesetzesvorlagen für bessere Wettbewerbsfähigkeit u. besseren Marktzugang;

Sitz: New York/USA

[www.uscib.org](http://www.uscib.org) (englisch)

**UN** (*United Nations/Vereinte Nationen*) Int. Staatenorganisation, gegr. 1945, als Nachfolgeorganisation des 1919 gegründeten Völkerbundes; Aufgaben: Sicherung des Weltfriedens u. der Menschenrechte u.a.; Unterorganisationen: Weltsicherheitsrat, Int. Gerichtshof, UNDP, UNCTAD, UNICEF, UNESCO u.a.; Vetorecht: USA, Russland, Großbritannien, Frankreich, China; Sitz: New York, Genf, Nairobi u. Wien

[www.un.org](http://www.un.org) (englisch, französisch, arabisch, chinesisches, russisch, spanisch)

**UNCTAD** (*United Nations Conference on Trade and Development/UN-Konferenz für Handel und Entwicklung*) UN-Unterorganisation, gegr. 1964; Aufgabe: Verbesserung des Nord-Süd-Dialogs, Nord-Süd-Handels, u. Stärkung der Positionen der Entwicklungsländer/G77; zunehmend wird jedoch die UNCTAD von Interessensverbänden der Industrie unterlaufen; Sitz: Genf/Schweiz

[www.unctad.org](http://www.unctad.org) (englisch, französisch, spanisch)

**UNDP** (*United Nations Development Programme/UN-Entwicklungsprogramm*)

UN-Unterorganisation, gegr. 1965; Aufgaben: Förderung von Wirtschaftswachstum, Lebensstandard u. Technik in Entwicklungsländern; Sitz: New York

[www.undp.org/teams](http://www.undp.org/teams) (englisch, französisch, spanisch, deutsch, italienisch)

**Johannesburg Summit 2002** Seite über den UN-Weltgipfel f. nachhaltige Entwicklung/Johannesburg Summit 2002, von den deutschen Ministerien BMU u. BMZ

[www.weltgipfel2002.de](http://www.weltgipfel2002.de) (deutsch)

**BMWi** (*Bundesministerium f. Wirtschaft und Arbeit/Technologie*)

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de) (deutsch)

**Deutsche Bundesregierung**

[www.bundesregierung.de](http://www.bundesregierung.de) (deutsch, englisch, französisch)

**Die Europäische Union**

[www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int) (deutsch, englisch, sowie 9 weitere Sprachen)

<http://gats-info.eu.int> (direkter Zugang zu GATS-Abkommen)

## Über den Autor:

**DR. MARTIN KHOR** studierte Wirtschaftswissenschaften an der Cambridge University und lehrte später an der Science University in Malaysia. Er ist Direktor des Third World Network in Penang, Malaysia, einer großen Koalition von NGOs in verschiedenen so genannten Entwicklungsländern. Er gilt als einer der prominentesten Kritiker der neokolonialen Globalisierungspolitik und des Zugriffs transnationaler Konzerne auf die Länder und Regierungen des Südens. Als Mitbegründer und Vorstandsmitglied des International Forum on Globalization (IFG) war er der erste, der schon 1996 vor den Gefahren des MAI-Abkommens für den Süden, aber auch für den Norden warnte. Des Weiteren ist er Vorstandsmitglied des South Center, einer zwischenstaatlichen Körperschaft der Entwicklungsländer und ehrenamtlich für die Consumer's Association in Penang (CAP) tätig. Als ehemaliges Mitglied der Expertengruppe der UN-Menschenrechtskommission war er auch mit entwicklungsrechtlichen Fragen befasst. Für die UNO ist er als Berater bei zahlreichen Forschungsstudien tätig geworden.

Er ist Autor zahlreicher Bücher und Artikel über die Auswirkungen der Globalisierung auf die Entwicklung des Südens sowie zu den Themen Handel, Finanzmärkte und Umwelt. Martin Khor lebt in Penang/Malaysia.

## ...und den Übersetzer:

**MARKUS WÜLFING**, geb. 1960, verheiratet, 5 Kinder. Studium der Philosophie (MA), Kunstgeschichte und Psychologie in Heidelberg und an der University of Sussex (England). Ausbildung zum Waldorfflehrer in Witten-Annen und am Emerson College, Forest Row (England). Langjährige Tätigkeit als Vermögens-Verwalter und -Berater. Diverse Übersetzungen und Artikel zu philosophischen und wirtschaftlichen Themen.

**E**s geht um nichts Geringeres als die Aussicht auf eine baldige, gerechte und den Umständen angepasste Entwicklung der Länder des Südens. Von dieser Entwicklung hängen ein Ende der Massenarmut, der Schutz der Umwelt und folgerichtig das Wohlergehen aller Länder und Menschen ab.

Der Author Martin Khor ist Wirtschaftswissenschaftler und Direktor des Third World Network, Malaysia.

- In diesem Buch erklärt er, was die wirtschaftliche Globalisierung für Handel, Finanzen und Investitionen wirklich bedeutet.
- Er kritisiert die undemokratischen Eingriffe der westlichen Regierungen im internationalen politischen Prozess.
- Es wird erläutert, wie die bisherige Globalisierung die Wirtschaftskraft der meisten Länder schwächt und soziale Ungleichheit und Armut größer werden läßt.
- Er widerlegt die Politik von WTO, Weltbank und IWF, die vorgeben, Entwicklungsländern mit Einheitsvorschriften zu mehr Wohlstand zu verhelfen.

*„Ein knapper, realistischer Bericht über verschiedene Fallstricke im Globalisierungsprozess. Eine unverzichtbare Lektüre für Politiker und Unterhändler - besonders aus Entwicklungsländern!“*

Yilmaz Akyüz, Chefvolkswirt / UNCTAD

*„Ein wertvoller Beitrag... Die einfache Darstellung macht das Thema auch für Studenten, politisch Aktive und interessierte Bürger zugänglich.“*

Deepak Nayyar, Vizekanzler der Universität Delhi, Indien

## **GLOBALISIERUNG GERECHTER GESTALTEN**

Ökonomische Alternativen und politische Optionen  
Eine Aufforderung zum Umdenken

**VON MARTIN KHOR  
THIRD WORLD NETWORK | MALAYSIA**

ISBN: 3-9808485-1-5