

**Gemeinsames Informationspapier der NROs  
November 2005**

---

**NAMA-Verhandlungen gefährden Entwicklung  
Sechs Gründe für einen grundlegend anderen Ansatz**

---

## Zusammenfassung

Die laufenden NAMA-Verhandlungen der WTO, d.h. die Verhandlungen über den Marktzugang für nicht-landwirtschaftliche Güter, werden nicht zu einem die Entwicklung begünstigenden Ergebnis führen. Die entwickelten Länder fordern eine übermäßige Öffnung der Märkte der Entwicklungsländer für ihre Importe, die, falls ihr zugestimmt würde, lokale Unternehmen und Arbeitsplätze in Entwicklungsländern vernichten könnte, ohne zu ausgleichenden wirtschaftlichen Vorteilen zu führen. Die Regierungen armer Länder werden mit Zahlungsbilanzproblemen und Steuerausfällen konfrontiert. Der Druck, eine Verschlechterung der Arbeitsbedingungen und -rechte zu akzeptieren, wird wachsen und die Aussichten für eine künftige industrielle Entwicklung ihrer Länder werden untergraben.

Dieses Papier legt sechs Schlüsselargumente gegen eine Vereinbarung dar, die im NAMA-Text des Rahmenabkommens vom Juli 2004 enthalten ist:

1. Hohe und variable Zölle waren stets ein wichtiges Instrument der Industriepolitik und der erfolgreichen Entwicklung.
2. Zölle sind noch wichtiger geworden, da andere Instrumente der Industriepolitik von WTO-Abkommen und anderen Vereinbarungen eingeschränkt wurden.
3. Die von NAMA-Befürwortern angeführten „Beweise“ beruhen weitgehend auf einer fehlerhaften Anwendung ökonomischer Modelle.
4. Eine zu frühe Liberalisierung der Zölle hatte katastrophale Auswirkungen auf die Entwicklung in vielen Ländern.
5. Die im NAMA-Abkommen vorgesehenen potenziellen Vorteile der Entwicklungsländer bezüglich des Zugangs zu den Märkten entwickelter Länder treten möglicherweise nicht ein.
6. Angesichts ihrer gegenwärtigen Ausrichtung werden die NAMA-Verhandlungen einen extrem negativen Einfluss auf die Entwicklungsaussichten der Entwicklungsländer haben, insbesondere auf Grund ihrer Behandlung ungebundener Zolllinien, der Zollsenkungsformel und des Flexibilitätsgrades, der Entwicklungsländern zugestanden wird.

Aus diesem Grunde fordern ActionAid, der IBFG, Oxfam International, Solidar und das Third World Network eine grundlegende Überarbeitung des NAMA-Rahmens und einen die Entwicklung begünstigenden, auf die Entwicklungsbedürfnisse und Entwicklungsziele abzielenden Ansatz.

# 1 Einleitung

Im Juli 2004 bezeichneten die Handelsminister der Afrikanischen Union, der Gruppe der AKP-Staaten (d.h. afrikanischer, Karibik- und Pazifik-Staaten) und der am wenigsten entwickelten Länder (LDCs) die in der Doha-Runde der WTO stattfindenden Verhandlungen über den Marktzugang für nicht-landwirtschaftliche Güter (NAMA) als eine große Gefahr für die Entwicklung. (NAMA umfasst Zölle für Fisch und forstwirtschaftliche Erzeugnisse sowie Industrie-Erzeugnisse.) Die AKP-Minister betonten, dass der als Verhandlungsgrundlage dienende Text „im Widerspruch zu dem im Doha-Mandat festgelegten Prinzip von 'weniger als voller Reziprozität' steht und als solcher die Deindustrialisierungskrise vertiefen und die Arbeitslosigkeit und Armut in unseren Ländern verschärfen würde“<sup>1</sup>. Bedauerlicherweise bildete genau dieser von den Ministern kritisierte Entwurf später die Grundlage für den NAMA-Text, der im Rahmenabkommen der WTO im Juli 2004 verabschiedet wurde.

Ogleich den NAMA-Verhandlungen weniger Aufmerksamkeit gewidmet wurde als der Landwirtschaft, und viele die Ansicht vertreten, dass eine Bewegung bei NAMA vom Fortschritt der Agrarverhandlungen abhängt, haben die Verhandlungen in den letzten Monaten an Tempo und Intensität gewonnen. Die Mitglieder halten sich zurzeit ständig für ein Treffen mit Botschafter Stefan Johannesson, dem Vorsitzenden der NAMA-Verhandlungsgruppe, bereit, um mögliche Konvergenzbereiche herauszufinden.

„Ehrgeizige“ Vorschläge für eine weitreichende Liberalisierung der Zölle wurden von den Verhandlungsteilnehmern aus entwickelten Ländern vorgelegt, die unmissverständlich erklärt haben, dass die Doha-Verhandlungen ihren Industrien einen wirklichen Zugang zu den Märkten der Entwicklungsländer ermöglichen müssen. Sie legten dar, dass der Preis, der es ihnen ermöglicht, ihren Regierungen die Vereinbarung zu 'verkaufen', der Marktzugang für NAMA als Ausgleich für Zugeständnisse im landwirtschaftlichen Bereich ist.

Die Entwicklungsländer haben immer wieder große Bedenken über den Verhandlungstext der NAMA-Gespräche – Anhang B des Rahmenabkommens von Juli 2004 – sowie die Verhandlungsrichtung geäußert<sup>2</sup>. Sie wiesen warnend darauf hin, dass die Forderungen der entwickelten Länder nach einer übermäßigen Öffnung für Importe die lokale Wirtschaft und Arbeitsplätze vernichten würde, ohne ausgleichende wirtschaftliche Vorteile zu bieten. Sie wiesen ebenfalls darauf hin, dass Regierungen mit Zahlungsbilanzproblemen und Steuerausfällen konfrontiert sein werden und dass die Aussichten für die künftige industrielle Entwicklung untergraben werden. Die vorhergesagten Auswirkungen eines NAMA-Abkommens auf der Grundlage des vorliegenden Texts und der Verhandlungsvorschläge stehen im Widerspruch mit dem im ursprünglichen Doha-Mandat (2001) dargelegten Ziel, das anerkannte, dass „die Mehrzahl der WTO-Mitglieder Entwicklungsländer“ sind und dass die WTO-Mitglieder verpflichtet, deren „Bedürfnisse und Interessen zum Kernpunkt des Arbeitsprogramms“ zu machen<sup>3</sup>.

Dieses von ActionAid, Oxfam International, Solidar, dem Third World Network und dem IBFG erstellte Dokument erläutert, warum die laufenden NAMA-Verhandlungen nicht zu einem die Entwicklung begünstigenden Ergebnis führen werden. Die WTO-Mitglieder sollten zustimmen, den jetzigen Verhandlungstext durch einen grundlegend anderen Ansatz zu ersetzen, der die Entwicklung in den Mittelpunkt der Gespräche stellt. Die WTO-Mitglieder sollten der Einstellung der gegenwärtigen, auf Anhang B beruhenden Diskussionen zustimmen und statt dessen neue Elemente für Modalitäten festlegen, bei denen die Wahrscheinlichkeit besteht, dass das in Paragraph 16 der Doha-Deklaration beschriebene Verhandlungsmandat erfüllt wird und, was noch wichtiger ist, dass sie zu einem Ergebnis führen, das mit den Entwicklungsbedürfnissen armer Länder vereinbar ist.

## **2 Hohe und variable Zölle waren stets ein wichtiges Instrument der Industriepolitik und der erfolgreichen Entwicklung**

Die Geschichte zeigt, dass fast alle erfolgreichen Länder ihre Industrien mit Hilfe des selektiven Schutzes ihrer einheimischen Produzenten aufgebaut haben. Der Schutz der im Entstehen begriffenen Industrien ermöglicht es einheimischen Firmen, Fuß zu fassen und die Größe, Kenntnisse und Technologie zu erwerben, die notwendig sind, um sich mit bereits etablierten internationalen Konkurrenten zu messen.

Als Großbritannien seine Industrie aufbaute, nutzte es eine Reihe interventionistischer Prinzipien, wie Zölle, Exportsubventionen, Einfuhrzollrabatte und die staatliche Kontrolle der Ausfuhrqualität zur Förderung seiner jungen Industriezweige. Noch 1820, als die industrielle Revolution bereits weit gediehen war, erhob Großbritannien Durchschnittszölle von 40-45 Prozent auf Industrie-Erzeugnisse und trat erst später in die häufiger zitierte Freihandelsperiode ein<sup>4</sup>.

Die Vereinigten Staaten waren ein ebenso eifriger Nutzer von Zöllen, als sie in die Fußstapfen Großbritanniens traten und versuchten, zu ihm aufzuschließen. Zwischen 1816 und dem Ende des Zweiten Weltkrieges belegten sie Einfuhren von Industrie-Erzeugnissen mit den höchsten Durchschnittszöllen der Welt. Diese waren höher als die heute von den Entwicklungsländern erhobenen Durchschnittszölle. Während des größten Teils dieses Zeitraums lagen ihre Durchschnittszölle bei 35-50 Prozent. Sie liberalisierten ihr Handelsregime erst 1950, nachdem die Dominanz ihrer Industrie erfolgreich durchgesetzt war<sup>5</sup>.

Im Vergleich zu diesen historischen Werten sind die heute von den Entwicklungsländern erhobenen Zölle liberal. Nehmen wir beispielsweise die USA am Ende des 19. Jahrhunderts, als ihr Pro-Kopf-Einkommen<sup>6</sup> etwa so hoch war wie das der Entwicklungsländer heute. Damals lag das gewichtete Mittel der auf Industrie-Erzeugnisse erhobenen Zölle in den USA bei 50 Prozent gegenüber 8,1 Prozent in den Entwicklungsländern und 13,6 Prozent in den am wenigsten entwickelten Ländern (LDCs) heute. Oder, um einen weiteren Vergleich anzuführen, als die USA dasselbe Pro-Kopf-Einkommen hatten wie Brasilien und China heute, waren ihre Zölle viermal höher<sup>7</sup>.

In der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts gelang Japan, gefolgt von Südkorea, Taiwan und anderen neuen Industrieländern (NICs) Ostasiens durch eine staatlich gelenkte Entwicklung, in der Zölle eine entscheidende Rolle spielten, eine schnelle industrielle Entwicklung und ein hohes Wirtschaftswachstum. Bis in die siebziger Jahre nutzten Südkorea und Taiwan Durchschnittszölle, die zwischen 30 und 40 Prozent lagen. So konnten sie bemerkenswerte Erfolge in der Auto-, Elektronik- und Stahlbranche erzielen. Der selektive Schutz von Industriezweigen wie auch die Kanalisierung von Investitionsmitteln in bestimmte Sektoren war entscheidend für ihre Strategie. Hätte Südkorea nur seinen komparativen Vorteil genutzt, würde es anstatt Autos und Stereoanlagen<sup>8</sup> vielleicht immer noch Perücken aus Menschenhaar (einer seiner Exportschlager in den fünfziger Jahren) exportieren.

Mauritius, eines der bedeutendsten Erfolgsbeispiele Afrikas, hat seit der Unabhängigkeit im Jahr 1968 sein Pro-Kopf-Einkommen<sup>9</sup> mehr als verdreifacht und den Wert seiner Ausfuhren um mehr als das Zwanzigfache gesteigert<sup>10</sup>, während es einen relativ hohen Schutz für die einheimische Industrie aufrechterhielt.

In der jüngeren Vergangenheit gelang es China mit Hilfe von Durchschnittszöllen von über 30 Prozent, seine Industrie in den 90er Jahren anzukurbeln, während Vietnam mit Hilfe von staatlich gelenktem Außenhandel, Importmonopolen, Importquoten und hohen Zöllen seit Mitte der 80er Jahre jährliche Zuwachsraten von 8 Prozent erzielt<sup>11</sup>.

Aber nicht nur Zölle allein sind ein entscheidendes Instrument. Genauso wichtig ist, dass sich in all diesen Fällen die Nutzung der Zölle im Laufe der Zeit geändert hat. In den Frühstadien der Industrialisierung fördern die Länder normalerweise arbeitsintensive Industrien durch hohe Schutzzölle, während sie viel niedrigere Zölle auf notwendige Vorprodukte erheben, die noch nicht im eigenen Land hergestellt werden können. Wenn die arbeitsintensiven Branchen kräftig genug sind, um auf internationalen Märkten wettbewerbsfähig zu sein, können die Schutzzölle für diese Branchen auslaufen, während möglicherweise die Zölle auf Produkte fortgeschrittenerer Sektoren, auf die sich die Wirtschaftstätigkeit jetzt verlagert, erhöht werden müssen. Auf diese Weise wachsen die Länder im Laufe der Zeit in Sektoren mit höherer Wertschöpfung und Technologieintensität hinein<sup>12</sup>.

Angesichts der Tatsache, dass sich die angemessene Höhe und Struktur der Zölle im Laufe der Zeit ändert, müssen die Entwicklungsländer sich die Flexibilität bewahren, in Übereinstimmung mit der Entwicklung ihrer Wirtschaft, Zölle für bestimmte Sektoren zu erhöhen bzw. zu senken, wenn sie eine Chance auf eine erfolgreiche Industrialisierung haben sollen. Aber dieser 'politische Spielraum' wird durch NAMA gefährdet, das Obergrenzen für Zölle festzuschreiben will.

## **Zölle sind noch wichtiger geworden, da andere Instrumente der Industriepolitik von WTO-Abkommen und anderen Vereinbarungen eingeschränkt wurden**

Orthodoxe Freihandelsanhänger argumentieren oft, dass Zölle zwar in der Vergangenheit genutzt wurden, aber in der heutigen globalisierten Welt nicht mehr angemessen sind. Für die meisten Entwicklungsländer trifft jedoch das Gegenteil zu. Seit den 80er Jahren haben Industriezölle für die Entwicklungsländer an Bedeutung gewonnen, da andere Maßnahmen zur Förderung der einheimischen Industriezweige nicht mehr in der Form und dem Umfang zur Verfügung stehen. Die heutigen reichen Länder, wie später auch die neuen Industriestaaten (NICs) Ostasiens, haben Zölle als ein Instrument in einer ganzen Reihe politischer Maßnahmen zur Förderung der Industrie genutzt, als sie ihre Entwicklungsphase durchliefen. In jüngster Zeit haben jedoch Strukturanpassungsprogramme (SAPs) den Spielraum der Entwicklungsländer zur Nutzung von Subventionen sehr stark eingeschränkt. WTO-Abkommen sowie bilaterale und regionale Handelsabkommen und bilaterale Investitionsverträge haben die Zahl der anderen zur Verfügung stehenden Instrumente drastisch eingeschränkt. Die meisten Quoten wurden in Zölle umgewandelt (d.h. Tarifisierung); die Nutzung von Subventionen wurde weiter eingeschränkt, das Abkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMS) der WTO erschwert die Regulierung von Auslandsinvestitionen durch Leistungsanforderungen, und der Vertrag über die handelsbezogenen Aspekte der Rechte am geistigen Eigentum (TRIPS) verteuert den Technologietransfer.

In Fällen, in denen Subventionen noch zulässig sind, argumentieren die Verfechter des Freihandels oft, dass Subventionen anstelle von Zöllen genutzt werden sollten, weil sie nicht zur Verzerrung der Märkte und zu Preiserhöhungen führen oder den Verbrauchern schaden. Jedoch verfügen viele Entwicklungsländer auch in den Bereichen, wo Subventionen noch zulässig sind, einfach nicht über genügend staatliche Einnahmen, um Subventionen zahlen zu können.

Deshalb ist es unbedingt erforderlich, dass Entwicklungsländer weiterhin die Möglichkeit haben, Zölle als ein wichtiges Instrument der industriellen Entwicklung zu nutzen.

Natürlich sind nicht alle Entwicklungsprobleme auf die Handelspolitik zurückzuführen. Andere Faktoren sind oft wichtiger, zum Beispiel die Verantwortlichkeit und Effektivität des Staates oder die Qualität der Bildung und Infrastruktur. Eine effektive Handelspolitik bleibt jedoch eine notwendige, wenn auch nicht hinreichende Bedingung für die Entwicklung.

Ferner argumentieren viele Wirtschaftswissenschaftler zu Recht, dass der Zollschutz auch Eigeninteressen von Menschen dienen kann, die mehr an der Ausbeutung der Verbraucher als an der Entwicklung des Landes interessiert sind. Diese politischen Herausforderungen müssen jedoch auf innenpolitischer Ebene gelöst werden und nicht dadurch, dass die WTO genutzt wird, um Länder ihrer politischen Souveränität zu berauben und ihnen so die Chance auf Industrialisierung zu nehmen.

#### 4 Die von NAMA-Befürwortern angeführten 'Beweise' beruhen weitgehend auf einer fehlerhaften Anwendung ökonomischer Modelle.

Ein Großteil der zugunsten der Liberalisierung verwendeten Argumente bei Nama beruht auf der Nutzung ökonomischer Methoden wie Regressionsanalyse und Modellierung. Regressionsmodelle werden zum Nachweis eines statistischen Zusammenhangs zwischen der 'Offenheit' (statt Offenheit offene Märkte???) von Handel und Wachstum genutzt, weisen aber etliche Mängel auf. Beispielsweise kommen einige Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass Offenheit zu Wachstum führt, andere kommen zu dem Schluss, dass kein Zusammenhang zwischen Offenheit und Wachstum besteht, während wieder andere feststellen, dass Offenheit Wachstum sogar hemmen kann. Zudem gibt es keine allgemein anerkannte Methode zur Messung der 'Offenheit', und die verschiedenen Messungen ergeben unterschiedliche Bezüge zum Wachstum.

Ferner beruhen die Modelle auf einer Reihe vereinfachter Annahmen. Dazu zählt die Existenz des perfekten Wettbewerbs und der 'sofortigen Anpassung' des Arbeits- und des Kapitalmarktes. Sie haben die Tendenz, die dynamischen Effekte zu übersehen und gehen von einem stabilen Umfeld aus, während in Wirklichkeit die nationalen makroökonomischen Bedingungen und der Zustand der globalen Wirtschaft variabel sind und die Ergebnisse stark beeinflussen.

Die Modellbildung wird genutzt, um die Wohlfahrtsgewinne, die sich aus unterschiedlichen Niveaus der Zollsenkung ergeben könnten, mit Zahlen zu unterlegen. Der ehemalige Chefökonom der UNCTAD, Yilmaz Akyüz, stellte fest, dass die von der Weltbank und anderen genutzten, auf dem berechenbaren allgemeinen Gleichgewicht (CGE) beruhenden Außenhandelsmodelle große Mängel aufweisen:

[Sie] beruhen auf dem neoklassischen Paradigma des wettbewerbsfähigen Gleichgewichts, wo Märkte immer klar bestimmt sind und die Ressourcen vollständig genutzt werden. Diese Schätzungen liefern keine zuverlässigen Anhaltspunkte für tatsächliche Ereignisse... Die Zahlen werden oft von der zugrunde liegenden Theorie und den Annahmen bestimmt. Aus diesem Grunde ist es fast unmöglich, ein auf der traditionellen Außenhandelstheorie beruhendes CGE-Modell zu finden, das keine Vorteile aufgrund der Liberalisierung des Außenhandels vorhersagt.

Akyüz betont ferner, dass die Modellbildung die von der Liberalisierung verursachten Anpassungskosten nur selten quantifiziert, und er schlussfolgert:

Bis die Anpassungspfade ordnungsgemäß bestimmt und die unsymmetrischen Reaktionen und Kosten besser spezifiziert sind, bleiben die angenommenen außergewöhnlichen Vorteile der Liberalisierung des Außenhandels in Entwicklungsländern ein Glaubensakt, und die auf CGE-Modellen beruhenden Schätzungen liefern nur wenige Hinweise zu den Auswirkungen der Liberalisierung<sup>13</sup>.

Fast alle ernstzunehmenden Wirtschaftswissenschaftler würden zustimmen, dass CGE-Modelle wenig mehr als eine mit Zahlen unterlegte Theorie sind und keine ernstzunehmenden Prognosen der wahrscheinlichen Auswirkungen bestimmter Veränderungen der Außenhandelspolitik ermöglichen. Die Probleme treten auf, wenn die aus den Modellen abgeleiteten Zahlen von Politikern ohne Hinweis auf diese Tatsache in Umlauf gebracht und in den WTO-Verhandlungen als Argumente genutzt werden.

In einem bemerkenswerten Zirkelschluss werden Modelle, die *annehmen*, dass die Liberalisierung die Effizienz erhöht, dann als Argument für die weiterführende Liberalisierung genutzt, obwohl die Erfahrungen aus der Vergangenheit äußerste Vorsicht bei der Liberalisierung in der Frühphase der Industrialisierung eines Landes gerechtfertigt sein lassen.

## **5 Eine zu frühe Freigabe der Zölle kann katastrophale Auswirkungen auf die Entwicklung haben**

Die tatsächlichen Erfahrungen der Entwicklungsländer, die im Rahmen von Strukturanpassungsprogrammen (SAPs) und regionalen Handelsabkommen eine Liberalisierung durchgeführt haben, zeigen, dass die Ergebnisse bestenfalls gemischt sind<sup>14</sup>. Die Entwicklungsländer waren mit den verschiedensten Problemen konfrontiert, wie vermehrte Einkommensinstabilität, Außenhandelsdefizite, Verlust von Beschäftigungsmöglichkeiten, Deindustrialisierung, Verschlechterung der Beschäftigungsbedingungen (in ausgewiesenen Exportzonen geht sie oft mit der Verletzung der Grundrechte der Arbeiter einher) und eine wachsende Kluft in der Einkommensentwicklung<sup>15</sup>.

Diese Erfahrungen zeigen, dass es keinen automatischen Zusammenhang zwischen Liberalisierung und industriellem oder Einkommenswachstum gibt. Wenn die Bedingungen für den Erfolg nicht vorhanden sind oder wenn der Liberalisierungsprozess falsch durchgeführt wird, können die negativen Effekte auf die lokalen Industrien und Industriearbeitsplätze beträchtlich sein. Fragen, die die negativen Effekte und die kurz- und langfristigen Anpassungskosten betreffen, wurden jedoch in den WTO-Verhandlungen vernachlässigt.

In einer Untersuchung über die jüngsten Erfahrungen mit der Liberalisierung von acht Entwicklungsländern kam die UNCTAD zu folgender Schlussfolgerung:

Die Liberalisierung der Einfuhren brachte anfangs ein schnelleres Wachstum der Einfuhren als der Ausfuhren mit sich, und in den meisten der in die Studie einbezogenen Fälle hatte das schwerwiegende negative Auswirkungen auf die einheimische Produktion und die Beschäftigung in den mit den Einfuhren konkurrierenden Sektoren. In einigen Fällen hielten diese negativen Wirkungen mehrere Jahre an. Die meisten Länder hatten Schwierigkeiten, ihr Angebot auf alternative Produktionsprozesse und Exporte umzustellen.

Die Auswirkung der Liberalisierung wird von den verschiedensten Faktoren bestimmt. Dazu zählen ein stabiles gesamtwirtschaftliches Umfeld; das Vorhandensein von Sicherheitsnetzen und die Schaffung neuer Arbeitsplätze für die entlassenen Arbeiter; ein funktionierender Kapitalmarkt; Wechselkurse; politische Stabilität; gute Institutionen; verfügbare Arbeitskräfte; finanzielle Unterstützung; physische Infrastruktur; echte Wahlmöglichkeiten hinsichtlich der Diversifizierung in neue Produkte; die Notwendigkeit einer ergänzenden Innenpolitik, die auch Industrie-, Bildungs-, Arbeits- und Sozialpolitik umfasst; und der Einfluss der Präferenzerosion und der nicht handelsspezifischen Hemmnisse. Solange diese Faktoren nicht vorhanden sind, wird die Liberalisierung Entwicklungsprobleme eher verschärfen als lösen, was bedeutet, dass lokale Industrien und Arbeitsplätze verloren gehen.

Im Ergebnis der schnellen Liberalisierung, die zum größten Teil auf die Strukturanpassung der letzten Jahre zurückzuführen ist, haben die in Entwicklungsländern eingesetzten Zölle bereits einen historischen Tiefstand erreicht. 2001 betrug der von den Entwicklungsländern erhobene Durchschnittszoll nur 8,1 Prozent und derjenige der LDCs nur 13,6 Prozent und waren somit viel niedriger als die Zölle, die von den heutigen entwickelten Ländern genutzt wurden, als sie auf einer vergleichbaren Entwicklungsstufe standen. In vielen Entwicklungsländern hat die Deindustrialisierung bereits stattgefunden.

Oft erkennen die Befürworter von NAMA nicht die Bedeutung der Einnahmen, die den Entwicklungsländern durch eine Liberalisierung der Zölle entgehen. Während die Zölle weniger als 1 Prozent der Staatseinnahmen der OECD-Länder ausmachen, ist die Abhängigkeit vieler Entwicklungsländer von diesen Einnahmen viel größer, da Einnahmen aus Importsteuern einen großen Teil ihres Gesamtsteueraufkommens ausmachen. Als Beispiele können Indien (18,5 Prozent), Madagaskar (51,9 Prozent), die Dominikanische Republik (42,8 Prozent) und die Philippinen (17,2 Prozent) genannt werden<sup>17</sup>.



Diese Hauptsorge der Entwicklungsländer wurde 'angegangen', indem sie aufgefordert wurden, andere Mittel zur Beschaffung des Steueraufkommens zu nutzen. Zwar kann ein Teil dieser Einnahmen durch andere Arten von Steuern ersetzt werden, aber die Umsetzung solcher Reformen ist langwierig und auch dann ist nicht sicher, dass die entgangenen Einnahmen voll ersetzt werden können. Der IWF hat festgestellt, dass einkommensstarke Länder in der Lage sind, fast ihre gesamten Steuerausfälle auszugleichen, während Ländern mit mittlerem Einkommen 45-65 Prozent des Umsatzsteueraufkommens entgehen und einkommensschwache Länder den Ausfall fast überhaupt nicht ausgleichen können<sup>18</sup>.

Zudem könnten Länder, die im Rahmen eines Strukturanpassungsprogramms steuerliche Anpassungen vorgenommen haben, Schwierigkeiten bei der Suche neuer Steuerquellen haben. Der Ausfall der Einnahmen aus Zöllen wird sich wahrscheinlich auf die für die soziale Entwicklung erforderlichen Mittel auswirken, die ihrerseits zum Erreichen der Millennium-Entwicklungsziele (MDGs) notwendig sind. Wir wollen das an einem Beispiel verdeutlichen: Bei den zum Erreichen der MDGs erforderlichen staatlichen Ausgaben der Philippinen ist bereits jetzt ein geschätzter Fehlbetrag von 2, 2 Mrd. \$ zu verzeichnen. Das ist mehr als ein Fünftel der gesamten Staatseinnahmen.<sup>19</sup>

## **6 Die im NAMA-Abkommen vorgesehenen potenziellen Vorteile für Entwicklungsländer bezüglich des Zugangs zu den Märkten entwickelter Ländern treten möglicherweise nicht ein**

Neben den deutlichen Risiken, die die Annahme des gegenwärtigen NAMA-Vorschlages für die Entwicklungsländer mit sich bringen würde, sind ihre potenziellen Vorteile bezüglich des Zugangs zu den Märkten der Industrieländer fraglich. Obwohl unter Berücksichtigung von Präferenzzöllen Industriegüter, die Entwicklungsländer in entwickelte Länder exportieren, im Durchschnitt mit einem Zollsatz von nur 3,9 Prozent<sup>20</sup> belegt werden, unterliegen ihre wichtigsten Exportprodukte Zollspitzen<sup>21</sup> und Zolleskalationen<sup>22</sup>. Diese Probleme werden in der Doha-Verhandlungsrunde behandelt.

Auch wenn die Probleme gelöst, oder teilweise gelöst werden, so sind Zollspitzen und Zolleskalationen nur zwei in einer ganzen Reihe von Hindernissen für Entwicklungsländer, die in lukrative Märkte im Norden exportieren möchten. Darüber hinaus werden oft auch nicht-tarifäre Hindernisse genutzt, um Entwicklungsländer-Produkte von den Märkten fernzuhalten. Zwar zielen sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen (SPS) und technische Handelshindernisse (TBT) oft tatsächlich auf den Schutz der öffentlichen Gesundheit bzw. der Umwelt ab, aber sie können auch in einer Weise angewendet werden, die den Entwicklungsländern die Nutzung von Exportmöglichkeiten unmöglich macht. In einigen Fällen liegt es daran, dass die Einhaltung der Vorschriften zu aufwändig ist und technische Hilfe nicht zur Verfügung steht oder die Vorschriften sich zu schnell ändern, so dass die Länder sich nicht auf sie einstellen können. In anderen Fällen werden sie einfach als Hindernisse genutzt, und es werden kaum Gründe für ihre Existenz genannt.

Außerhalb des WTO-Bereichs erschwert die immer stärker werdende Kontrolle der globalen Lieferketten durch eine Handvoll großer westlicher Unternehmen den gewinnbringenden Zugang der Entwicklungsländer und vor allem der Kleinproduzenten zu den Exportmärkten.

Obwohl die Entwicklungsländer nicht-tarifäre Hindernisse wie die SPS- und TBT-Maßnahmen als die wichtigsten Hindernisse bezeichnet haben, haben die Industrieländer in den NAMA-Verhandlungen der Diskussion über solche Hindernisse eine untergeordnete Rolle zugewiesen. Die Disziplinierung der Nutzung nicht-tarifärer Hindernisse sowie anderer Maßnahmen, die die mit dem Marktzugang verbundenen Vorteile zunichte machen könnten, ist entscheidend, wenn die Entwicklungsländer im Ergebnis dieser Gespräche in den Genuss wirksamer Verbesserungen beim Marktzugang kommen sollen.

Die 'Präferenzerosion'<sup>23</sup> ist für viele der ärmsten Länder die wichtigste Frage, aber auch ihr wurde nicht die erforderliche Aufmerksamkeit gewidmet, nachdem sie aufgeschoben wurde, weil der Vorsitzende und die viele WTO-Mitglieder sich auf die Zollreduktionsformel und die Behandlung ungebundener Zölle konzentrieren. Sie ist jedoch so wichtig, als dass sie bis zur letzten Minute aufgeschoben werden kann. Die von den AKP-Ländern und der Afrika-Gruppe unterbreiteten Vorschläge verdienen zusammen mit anderen Ansätzen eine stärkere Berücksichtigung.

Eine wichtige Lösungskomponente, nämlich Verbesserungen bei der Inanspruchnahme bestehender Präferenzen zu ermöglichen, indem man durch eine Vereinfachung der „Herkunftsregeln“ in den jetzigen Präferenzabkommen existierende de facto-Beschränkungen abbaut, wurde von einigen WTO-Mitgliedern mit dem Hinweis abgelehnt, dass sie nicht zum Verhandlungsmandat dieser Runde gehören. Das trifft nicht zu, da belastende Herkunftsregeln durchaus als ein nicht-tarifäres Hindernis gelten können.

Die Erfahrungen, die Lesotho in den neunziger Jahren mit verschiedenen Herkunftsregelwerken gemacht hat, belegen, dass diese Regeln sehr wichtig sind. Lesothos Bekleidungsexporte in die USA begannen im Rahmen des Africa Growth and Opportunity Act (AGOA), das einfachere Herkunftsregeln vorsieht. Dagegen blockierte die Notwendigkeit, unangemessen komplexe EU-Regeln als Voraussetzung für den Export zu Präferenzbedingungen einzuhalten, Lesothos Bekleidungsexporte auf den EU-Markt<sup>24</sup>.

Natürlich kann es im Gefolge veränderter Herkunftsregeln Gewinner wie Verlierer geben. So haben in Bangladesh die bestehenden Herkunftsregeln die Entwicklung einer florierenden lokalen Tuch- und Stoffindustrie, die Exporteure beliefert, ermöglicht. Sie würden durch veränderte Herkunftsregeln beeinträchtigt und müssten entschädigt werden.

Damit Entwicklungsländer tatsächlich Zugang zu den Märkten der entwickelten Länder erhalten, müssen verschiedene, über die Abschaffung von Zollspitzen und Zolleskalationen hinausgehende Fragen behandelt werden. Die Diskussionen über andere Hindernisse für den Marktzugang der Entwicklungsländer wurden in den Verhandlungen jedoch zurückgestellt, da die Gespräche zu stark auf die Priorität der reichen Länder ausgerichtet waren: die Zolllsenkungsformel. Entwicklungsländer müssen die Möglichkeit haben, Fortschritte bei der Überwindung von Hindernissen für ihren Marktzugang zu beurteilen, bevor sie aufgefordert werden, einer Zolllsenkung zuzustimmen. Ohne klare Zusagen in diesen Fragen werden sie nicht beurteilen können, ob sie wirkliche Verbesserungen beim Marktzugang bekommen oder nicht.

## **7 In ihrer gegenwärtigen Ausrichtung werden die NAMA-Verhandlungen sich extrem negativ auf die Entwicklungschancen der Entwicklungsländer auswirken**

Obwohl unter den WTO-Mitgliedern noch große Uneinigkeit über die Zollsenkungsformel, das Ausmaß der Zollbindung, die Behandlung ungebundener Zölle, die Flexibilität für Entwicklungsländer und die Frage herrscht, wie mit der Präferenzerosion umgegangen werden soll, sind die Entwicklungsländer zu Recht über die Richtung besorgt, in die sich diese Verhandlungen bewegen.

### **Behandlung ungebundener Linien**

Das gegenwärtige Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) und die WTO-Regeln geben Entwicklungsländern die Möglichkeit zu entscheiden, wie viele und welche Zolllinien sie „binden“, d.h. verbindlich festlegen. Diese Flexibilität ist wichtig, und viele Entwicklungsländer haben einen hohen Prozentsatz noch ungebundener Zölle. Die Zollbindung reduziert die politische Flexibilität eines Landes, da es als Reaktion auf eine Importschwemme oder zum Schutz junger Industrien seine Zölle nicht über die gebundene Obergrenze hinaus erhöhen kann<sup>25</sup>.

Industrieländer streben eine 100-prozentige Bindung in den Ländern an, die noch ungebundene Zölle haben. Sogar die LDCs werden gedrängt, den Umfang ihrer Zollbindung „wesentlich zu erhöhen“.

Gemäß Anhang B müssen die „Paragraph 6-Länder“, die weniger als 35 Prozent ihrer Linien gebunden haben<sup>26</sup>, annähernd 100 Prozent der Zolllinien zu einem durchschnittlichen Zollniveau binden, „das den Gesamtdurchschnitt der gebundenen Zölle aller Entwicklungsländer nach der vollständigen Umsetzung der derzeitigen Zugeständnisse“ (die vom WTO-Sekretariat auf 28 Prozent geschätzt werden), nicht überschreitet, auch wenn sie von weiteren Einschnitten auf Grund der allgemeinen Zollsenkungsformel ausgenommen sind. Der Übergang von einem sehr geringen Anteil bindender Zollsätze zu 100 Prozent, wie es bei Ghana der Fall sein würde, das gegenwärtig nur 1,2 Prozent verbindlich festgelegt hat, bedeutet eine beachtliche Verpflichtung. Und dies umso mehr, als die Länder ihre Zölle an ein bestimmtes Niveau binden müssen.

Es wird erwartet, dass Entwicklungsländer, die mehr als 35 Prozent gebundene Zolllinien haben, letztere innerhalb einer Grenze festlegen, die sich an ihrem zurzeit angewandten Zollsatz orientiert. Diese Herangehensweise würde besonders die Entwicklungsländer bestrafen, die in vielen Fällen aufgrund früherer Strukturanpassungsprogramme bereits niedrige Zölle anwenden, sie aber noch nicht bei der WTO gebunden haben. Dies könnte letztlich für diese Länder zu Zöllen führen, die unter ihren tatsächlich erhobenen Sätzen liegen, anstatt den Abstand zwischen ihren gebundenen und den erhobenen Zöllen zu verkleinern und für die Industrie- und Handelspolitik eine gewisse Flexibilität zu bewahren.

Eine so strenge Herangehensweise gab es in der Geschichte des multilateralen Handelssystems noch nie. Früher konnten die GATT- und WTO-Mitglieder die gebundenen Zölle selbst festlegen. Zölle wurden in ein und derselben Verhandlungsrunde nicht gleichzeitig gebunden und gesenkt, da die Bindung bereits als Zugeständnis gewertet wurde. Bemerkenswert ist, dass die aktuellen Bindungsvorschläge fast keine Kosten für die reichen Länder nach sich ziehen, von denen fast alle eine 100-prozentige Bindung haben.

## Die Zollsenkungsformel

Trotz der seit langem geäußerten Einwände der Entwicklungsländer<sup>27</sup> konzentrieren sich die Gespräche nach wie vor auf einen nichtlinearen Ansatz für jede einzelne Zolllinie. Diese Art Formel würde hohe Zölle stärker senken als niedrigere, um einen sogenannten „Harmonisierungseffekt“ zu erzielen. Da die Entwicklungsländer in der Regel höhere Durchschnittszölle haben, so wie es ihrem gegenwärtigen Entwicklungsstand entspricht, würde dieser Ansatz bedeuten, dass sie größere Senkungen vornehmen müssen als reiche Länder. Dies ist ein Verstoß gegen das Doha-Mandat, das vorsieht, dass Entwicklungsländer weniger als reziproke Verpflichtungen zu Zöllen übernehmen sollten. Die Harmonisierung von Zöllen ist nicht Bestandteil des Verhandlungsmandats.

Trotzdem gab es große Bemühungen um die Annahme einer „Schweizer Formel“ mit verschiedenen Koeffizienten, die in der Zollsenkungsformel für Industrie- und Entwicklungsländer genutzt werden sollen. Die USA drängen darauf, aufeinander abgestimmte Koeffizienten festzulegen, was für die Entwicklungsländer aufgrund drastischer Zollsenkungen mehr als volle Reziprozität nach sich ziehen würde. Der EU-Vorschlag bedeutet für die Entwicklungsländer eine noch größere Last: Es soll nur ein Koeffizient auf alle Mitglieder angewendet werden. Deshalb haben die Entwicklungsländer diesen Vorstoß abgelehnt. Beispielsweise wird der inoffizielle Vorschlag der Karibikländer Antigua und Barbuda, Barbados, Jamaika sowie Trinidad und Tobago vom Juli 2005 mit folgender Erklärung eingeleitet:

Im Laufe der Verhandlungen haben wir wiederholt unsere Entwicklungsbedürfnisse und Interessen betont. Diese Sorgen sind jedoch in den uns vorliegenden verschiedenen Formelvorschlägen, besonders der einfachen Schweizer Formel, nicht angemessen berücksichtigt worden. Wir möchten wiederholen, dass wir einen Ansatz bevorzugen, der eine Gesamtsenkung der Durchschnittszölle wie in der Uruguay-Runde vorsieht.

Die Schweizer Formel mit einem Koeffizienten oder zwei aufeinander abgestimmten Koeffizienten sollte abgelehnt werden. Dies um so mehr, als man unter alternativen, entwicklungsfreundlicheren Formelvorschlägen wählen kann. Argentinien, Brasilien und Indien (ABI) haben eine Formel vorgeschlagen, die die Zollsenkungen für Entwicklungsländer mildert, indem sie sie mit dem Durchschnittsniveau der gebundenen Zölle eines Landes verbindet, die dann bei der Festlegung des für jedes Land geltenden Koeffizienten in der Formel berücksichtigt wird. Aber diese Formel reicht noch nicht aus, da die Anwendung des durchschnittlichen gebundenen Zolls als Koeffizient immer noch zu starke Zollsenkungen für viele Entwicklungsländer bedeuten würde, vor allem für diejenigen, die niedrige gebundene Zölle haben. Geeigneter wäre die von einer Gruppe karibischer Länder vorgeschlagene Formel, die den durchschnittlichen gebundenen Zoll beinhaltet (wie das bei der ABI-Formel der Fall ist), aber auch ‚Gutschriften‘ für Entwicklungsländer einschließt, die zu dem Koeffizienten addiert werden können, um Entwicklungsbelange, beispielsweise den Ausfall von Einnahmen, wirtschaftliche Anfälligkeit, Industrialisierungsniveau und Schutz bestehender oder potenzieller lokaler Industrien, zu berücksichtigen.

Die „entwicklungsorientierte Formel“ der karibischen Ländern ist zwar der von den entwickelten Ländern vorgeschlagenen „einfachen Schweizer Formel“ vorzuziehen, aber es ist ratsamer, die in der Vergangenheit genutzten Zollsenkungsansätze zu prüfen und anzuwenden. Noch während der Uruguay-Runde weigerten sich die USA, die Schweizer Formel auf jede einzelne Zolllinie anzuwenden. Auf Grund der in der Uruguay-Runde genutzten Formel waren die Entwicklungsländer verpflichtet, ihre gebundenen Zölle um einen Gesamtdurchschnitt von 30 Prozent zu senken, während die entwickelten Länder ihre Zölle um 40 Prozent senken mussten. Es bestand keine Verpflichtung, alle Zolllinien um denselben Prozentsatz zu senken. Darüber hinaus waren die Entwicklungsländer nicht verpflichtet, ihre Zollbindung auszuweiten, während Länder, die sich entschieden, eine größere Zahl ihrer Zolllinien zu binden, selbst festlegen konnten, zu welchem Zollniveau sie sich verpflichten wollten.

Diese flexible Formel der Uruguay-Runde sollte in den laufenden Doha-Verhandlungen anstatt des neuen und unangemessenen Ansatzes, der im Juli-Rahmenabkommen enthalten ist, weiter genutzt werden.

### **Flexibilität in Gefahr**

Die Schweizer Formel würde den Entwicklungsländern die stärksten Zolllsenkungen auferlegen und somit Verpflichtungen umfassen, die „mehr als volle Reziprozität“ vorsehen. Darüber hinaus bemühen sich die entwickelten Länder um eine weitere Einschränkung der schon jetzt geringen Flexibilität für Entwicklungsländer, die im Juli-Rahmenabkommen vorgesehen ist. Entsprechend dem Verhandlungsmandat bekräftigt Anhang B die Bedeutung von „weniger als voller Reziprozität“ der Entwicklungsländer bei den Zöllen sowie die Sonder- und Vorzugsbehandlung (SDT), die in Paragraph 8 des Anhang B enthalten ist.

Die im aktuellen Text beschriebene SDT würde es den Entwicklungsländern und LDCs erlauben, einige ungebundene Zölle beizubehalten oder für eine begrenzte Anzahl von Zolllinien geringere Zolllsenkungen als in der Formel vorgesehen zu beantragen. Die EU und die USA rücken jetzt von dem Mandat ab und drängen die Länder, sich zwischen einem etwas flexibleren Zollsatz und der in Paragraph 8 vorgesehenen Flexibilität zu entscheiden. Diese Art Kompromiss ist nicht akzeptabel, da die Mitglieder früher zugestimmt hatten, dass beide Konzepte in das NAMA-Abkommen Eingang finden müssen. Die in Anhang B, Paragraph 8 beschriebene Flexibilität ist Bestandteil des Rechts der Entwicklungsländer auf Sonder- und Vorzugsbehandlung und sollte respektiert werden. Sie sollte von den reichen Ländern nicht als Pfand zur Erzwingung von Zugeständnissen z.B. bei der Zollreduktionsformel genutzt werden. Darüber hinaus sollten die geringen Auswahlmöglichkeiten und der geringe Umfang der in Paragraph 8 dargelegten Flexibilität nochmals überprüft und Anzahl und Umfang der Möglichkeiten erweitert werden.

## 8 Schlussbemerkung

Die NAMA-Verhandlungen sind auf dem falschen Weg. Gegenwärtig werden die Verhandlungen eindeutig vom Eigennutz des Nordens bestimmt, anstatt von dem Anliegen, die Handelsregeln so zu reformieren, dass sie die Entwicklung fördern. Ein neuer Ansatz ist erforderlich.

Im Einklang mit dem Doha-Mandat müssen die NAMA-Verhandlungen *sowohl* die Grundsätze der Sonder- und Vorzugsbehandlung *als auch* die des Prinzips „weniger als volle Reziprozität“ widerspiegeln. Entwicklungsländer müssen die Flexibilität haben, selbst den Umfang der Zollbindung und das für ihre Wirtschaftsentwicklung geeignete Zollniveau zusammen mit dem Tempo und Umfang der Liberalisierung festzulegen, die ihren Industrie- und Wirtschaftsentwicklungsstrategien entspricht. Reiche Länder müssen aufhören, ungeeignete Definitionen von „weniger als volle Reziprozität“ durchzudrücken, und jeder Zollansatz, der diesem Grundprinzip nicht entspricht, muss abgelehnt werden.

Schließlich ist es notwendig, die Auswirkungen eines neuen NAMA-Abkommens zu bewerten, wobei der Einfluss zu berücksichtigen ist, den ein auf dem aktuellen Text beruhendes Abkommen auf die Wirtschaftsentwicklung, auf Armutsreduzierung, Beschäftigungsmöglichkeiten, Gleichstellung der Geschlechter und auf die Umwelt haben würde. Zu Beginn der Runde wurden solche Auswirkungsanalysen zugesagt und sie sollten jetzt vorliegen. Wie versprochen, müssen den Delegationen, die darum ersuchen, insbesondere den LCDs, Forschungs- und Analysemöglichkeiten zur Verfügung gestellt werden.

Es besteht die große Gefahr, dass jedes auf dem gegenwärtigen Verhandlungstext – dem Rahmenabkommen vom Juli 2004 – beruhende Abkommen die Fähigkeit der Regierungen in Entwicklungsländern zur Förderung der Industrialisierung, Entwicklung und Armutsreduzierung verringern wird. Deshalb fordern wir die grundlegende Überarbeitung des NAMA-Rahmenübereinkommens und einen entwicklungsfreundlichen Ansatz, in dessen Mittelpunkt Entwicklungsbedürfnisse und Entwicklungsziele stehen. Insbesondere sollte der in der Uruguay-Runde genutzte entwicklungsfreundlichere Ansatz in den jetzt laufenden Doha-Verhandlungen von den Entwicklungsländern angewendet werden.

## Anmerkungen

---

<sup>1</sup> Erklärung der Handelsminister der G90-Staaten, Grand Baie, Mauritius, vom 13. Juli 2004. Der Text, auf den sie Bezug nehmen – unter der Bezeichnung Derbez-Text bekannt – wurde erstmals 2003 eingebracht. Damals wurde er von vielen Entwicklungsländern, die WTO-Mitglieder sind, abgelehnt. Danach wurde er im Juli 2004 als Anhang B des Juli-Rahmenabkommens wiederbelebt. Das geschah trotz fortgesetzter Einwände vieler Entwicklungsländer, die der Aufnahme in das Abkommen nur widerwillig und unter der Bedingung zustimmten, dass er durch einen Text im heutigen Paragraphen 1 eingeleitet wird. In Paragraph 1 wird ausgeführt, dass Schlüsselemente des Abkommens noch vereinbart und verhandelt werden müssen. Anhang B wird jedoch weiterhin als Verhandlungsgrundlage verwendet und zwingt die Entwicklungsländer, eine defensive Haltung gegenüber einem Text einzunehmen, der ihre Ansichten nie widergespiegelt hat.

<sup>2</sup> Neben der oben genannten Erklärung der G90 ist eine Vielzahl anderer Erklärungen von verschiedenen Gruppen von Entwicklungsländern aktenkundig, die ernsthafte Bedenken zu verschiedenen Aspekten des Derbez-Textes/Anhang B zum Ausdruck bringen. So wiesen die AKP-Länder im März 2004 warnend darauf hin, dass „die verschiedenen vorgelegten Formeln und der Entwurf des Cancún-Textes einen Teil des Spielraums, Zölle für Entwicklungszwecke zu nutzen .... beseitigen würde... Einige der vorgelegten Vorschläge fordern schnellere oder tiefer gehende Reformen der Außenhandelspolitik als andere... Ein solcher Ansatz könnte bedeuten, dass die Reform 'zu weit' geht und 'zu schnell' umgesetzt wird und dass sie inakzeptable Anpassungskosten mit sich bringen könnte“. (Von Trinidad und Tobago im Namen der AKP-Gruppe formulierte Mitteilung, WTO, TN/MA/W/47 30). Dem von Antigua und Barbuda, Barbados, Jamaika und Trinidad und Tobago vorgelegten Karibik-Vorschlag wurde im Juli 2005 die Erklärung vorangestellt, derzufolge sie den in der Uruguay-Runde verwendeten Ansatz der Gesamtreduzierung der Durchschnittszölle bevorzugen. Was die Frage der Bindung betrifft, argumentierte Malaysia im März 2005, dass die Länder in einer Runde nicht zwei Zugeständnisse, nämlich Zollsenkung mit Hilfe der Formel und Bindung der Zölle, machen sollten (Vorlage TN/MA/W/54 – der Vorschlag wurde von Thailand, den Philippinen und Indien unterstützt). Als Vertreter der LCDs argumentierte Sambia beim Treffen der NAMA-Verhandlungsgruppe im März 2005, dass es im Ermessen der Entwicklungsländer liegen sollte, ob sie Zolllinien binden und – falls sie dies beschließen – zu welchem Zollniveau sie sich verpflichten (in M. Khor, 2005, TWN Info Service on WTO and Trade Issues, 33. März 2005).

<sup>3</sup> Ministererklärung von Doha, 14. November 2001.

<sup>4</sup> Diese Geschichte wurde kürzlich von Ha-Joon Chang dokumentiert (erscheint 2005): *Why Developing Countries Need Tariffs*, South Centre, und Yilmaz Akyüz (2005) *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries*, TWN. Zu früheren Berichten über die historische Entwicklung der Zölle für Industrie-Erzeugnisse zählen Paul Bairoch (1993), *Economics of World History: Myths and Paradoxes*, University of Chicago Press; und Kevin O'Rourke und Jeffrey Williamson, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, MIT Press.

<sup>5</sup> Chang, *ibid.*

<sup>6</sup> Gemessen in Kaufkraftparität

<sup>7</sup> Zur Berechnung dieser Vergleiche verwendete Akyüz, *op. cit.* S. 11-12, folgende Quellen: Pro-Kopf-Einkommen, A. Maddison (2001) *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris, OECD, in multilateralen Kaufkraftparitäten in US\$ im Wert von 1990. Zur Ermittlung der Zahlen für 2001 wurden die neuesten zur Verfügung stehenden Zahlen (1998/99) an späteres Wachstum angepasst. Die Zölle für entwickelte Länder wurden P. Bairoch (1993) *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, Chicago, the University of Chicago Press, Tabelle 3.3, S. 40, entnommen. Die Zahlen für Entwicklungsländer stammen aus S.F. Fernandez de Cordoba, Sam Laird und David Vanzetti (2004) 'Blend it like Beckham - trying to read the ball in the WTO negotiations on industrial tariffs', Genf, UNCTAD, Anhang.

<sup>8</sup> Siehe z.B. World Bank (2003) *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford, Oxford University Press. Dort heißt es: „Noch bis 1983, als Koreas Erfolg schon allgemein anerkannt war, wurden die meisten Sektoren durch eine Kombination von Zöllen und nicht-tarifären Hindernissen



geschützt“ S.297. Siehe auch Robert Wade (2003) *Governing the Market*, 2. Auflage, Princeton, Princeton University Press, Akyüz op. cit. und Chang, op. cit.

<sup>9</sup> D. Roy und A. Subramanian (2003). 'Who can explain the Mauritian miracle?', in D. Rodrick (Herausg.) *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton, Princeton University Press.

<sup>10</sup> UN Comtrade: <http://unstats.un.org/unsd/comtrade>.

<sup>11</sup> Chang, op. cit.

<sup>12</sup> Siehe Akyüz, op. cit. für eine detailliertere Erklärung

<sup>13</sup> Yilmaz Akyüz, op.cit, S. 31

<sup>14</sup> Siehe z.B. UNDP (2003) *Making Global Trade Work for People*, London, Earthscan, SAPRIN (2004) *Structural Adjustment. The Policy Roots of Economic Crisis, Poverty and Inequality*; London, Zed Books; E. Buffie (2001) 'Trade giants and transaction costs: making trade work for the poor', Vortrag, gehalten auf der UNCTAD-Konferenz *Adjusting to Trade Reforms: What are the Major Challenges for Developing Countries?*, 18-19. Januar 2005.

<sup>15</sup> Im *World Development Report 2006* der Weltbank heißt es auf S. 15: „In vielen Ländern wurde die Öffnung für den Außenhandel (die oft zum selben Zeitpunkt wie die Öffnung für ausländische Direktinvestitionen erfolgte) mit einer wachsenden Ungleichheit der Einkommen in den letzten zwanzig Jahren in Zusammenhang gebracht. Dies gilt besonders für Länder mit mittlerem Einkommen, vor allem in Lateinamerika. Die Öffnung für den Handel führt zu Höchstlöhnen für berufliche Fertigkeiten, wenn Firmen ihre Produktionsprozesse modernisieren (skill-biased technischer Wandel, um den Fachausdruck der Wirtschaftswissenschaftler zu gebrauchen). Das ist schlecht für die Gleichbehandlung, wenn der institutionelle Kontext die Möglichkeiten der Arbeiter einschränkt, sich neue Arbeit zu suchen oder den Bildungszugang künftiger Kohorten beschränkt.“

<sup>16</sup> Sam Laird und Santiago Fernandez de Cordoba (2005) 'Coping with Trade Reforms: A Developing Country Perspective on the WTO Industrial Tariff Negotiation', Übersichtsdokument, UNCTAD

<sup>17</sup> Die Zahlen stammen aus Santiago Fernandez de Cordoba, Sam Laird und David Vanzetti (März 2004) 'Trick or Treat? Development Opportunities and Challenges in the WTO Negotiations on Industrial Tariffs', wissenschaftliche Arbeit, University of Nottingham.

<sup>18</sup> T. Baunsgaard und M. Keen (2004), 'Tax Revenue and (or?) Trade Liberalisation', Arbeitsdokument des IWF, Entwurf, 20. September 2004, unter: [www.imf.org](http://www.imf.org).

<sup>19</sup> A. Seth und B. Singh, 'Methodologies Used to Estimate Financing Requirements of the MDGs', Vortrag für UNDP South & West Asia Sub Regional Resource Facility. Erhältlich unter: [http://mdgr.undp.sk/PAPERS/Methodologies\\_Used\\_to\\_Estimate\\_Financing\\_Requirements\\_of\\_the\\_MDGs.doc](http://mdgr.undp.sk/PAPERS/Methodologies_Used_to_Estimate_Financing_Requirements_of_the_MDGs.doc) und [www.unmilleniumproject.org](http://www.unmilleniumproject.org).

<sup>20</sup> Santiago Fernandez de Cordoba, Sam Laird und David Vanzetti, op.cit.

<sup>21</sup> Relativ hohe Zölle, normalerweise für „sensible Produkte“, bei allgemein niedrigem Zollniveau. In Industrieländern gelten Zölle von 15 Prozent oder darüber im Allgemeinen als „Zollspitzen“.

<sup>22</sup> Höhere Einfuhrabgaben auf Halbfabrikate als auf Rohstoffe und noch höhere auf Fertigerzeugnisse. Diese Praxis schützt die einheimische verarbeitende Industrie und hält von der Entwicklung von Verarbeitungskapazitäten in den Ursprungsländern der Rohstoffe ab.

<sup>23</sup> Der Verlust des durch Präferenzabkommen ermöglichten Wettbewerbsvorteils auf Grund der multilateralen Zollsenkung im Einfuhrland.

<sup>24</sup> Christopher Stevens und Jane Kennan (April 2004), 'Comparative Study of G8 Preferential Access Schemes for Africa', Bericht über eine vom DFID in Auftrag gegebene Studie, Institute of Development Studies.

<sup>25</sup> Dass Zollbindung bereits ein Zugeständnis ist, wurde im GATT, Artikel XXVIII bis 2(a) anerkannt, wo ausgeführt wird, dass die Bindung von Zollabgaben an ein niedriges Niveau „im Prinzip als ein der Senkung hoher Abgaben gleichwertiges Zugeständnis anzuerkennen ist“.

<sup>26</sup> Das würde bedeuten, dass z.B. der jetzige Zollbindungsbereich Kenias von 1,6 Prozent auf 100 Prozent und der Nigerias von 6,9 Prozent auf 100 Prozent steigen würde.

<sup>27</sup> Siehe z.B. „Communication from Trinidad and Tobago on behalf of the ACP group of states“, WTO, TN/MA/W/47 30 (in Fußnote 2 zitiert); Vorschlag der Karibikländer (Verweis in Fußnote 2).

© ActionAid International, IBFG, Oxfam International, Solidar und Third World Network, November 2005

Dieses Dokument wurde von Jennifer Brant, Duncan Green, Marita Hutjes und Sophie Powell verfasst. Wir danken Ian Derry, James Howard, Martin Kohr und Tim Rice für ihre Beiträge zu diesem Dokument. Der Text kann für Kampagnen, Bildungs- und Forschungszwecke unentgeltlich genutzt werden, sofern die vollständige Quelle angegeben wird.

Wenn Sie weitere Informationen wünschen, senden Sie bitte eine E-Mail an:  
[advocacy@oxfaminternational.org](mailto:advocacy@oxfaminternational.org).

<b>Actionaid international</b>	ActionAid International ist eine einzigartige Partnerschaft von Menschen, die für eine bessere Welt kämpfen – eine Welt ohne Armut.
<b>IBFG</b>	Der IBFG ist eine gewerkschaftliche Weltorganisation, die durch ihre 234 angeschlossenen Organisationen in 154 Ländern und Territorien 145 Millionen Arbeitnehmer/innen vertritt. Der IBFG vertritt Arbeitnehmer/innen weltweit. Dies geschieht durch seine Arbeit in den Bereichen Gewerkschaftsrechte, Gleichberechtigung, Handel, Investitionen, arbeitsrechtliche Normen, und Entwicklungszusammenarbeit. Der IBFG ist Partner der Fair Play Alliance und des Global Call to Action against Poverty.
<b>Oxfam International</b>	Oxfam International ist ein Bündnis von dreizehn Organisationen, die zusammen in über 100 Ländern arbeiten, um dauerhafte Lösungen gegen Armut und Ungerechtigkeit zu finden: Agir Ici (Frankreich), Oxfam America, Oxfam Australia, Oxfam-in-Belgium, Oxfam Canada, Oxfam Deutschland, Oxfam Great Britain, Oxfam Hong Kong, Intermón Oxfam (Spanien), Oxfam Ireland, Oxfam New Zealand, Novib Oxfam Netherlands und Oxfam Quebec. <a href="http://www.oxfam.org">www.oxfam.org</a> .
<b>Solidar</b>	SOLIDAR ist ein europäisches Netzwerk von Nichtregierungsorganisationen (NROs) für soziale und wirtschaftliche Gerechtigkeit, die im Bereich Entwicklung und humanitäre Hilfe, Sozialpolitik, Erbringung sozialer Dienstleistungen und lebensbegleitendes Lernen tätig sind. SOLIDAR engagiert sich in Europa und weltweit gemeinsam mit Gewerkschaften, Organisationen der Arbeiterbewegung und der Zivilgesellschaft für eine gerechte und nachhaltige Welt.
<b>TWN</b>	Das Third World Network ist ein unabhängiges gemeinnütziges internationales Netzwerk von Organisationen und Einzelpersonen, die sich mit entwicklungsbezogenen Fragen sowie Dritte Welt- und Nord-Süd-Fragen befassen. Zu seinen Zielen zählen Untersuchungen und Veröffentlichungen zu ökonomischen, sozialen und Umweltfragen, die den Süden betreffen. Das internationale Sekretariat des TWN hat seinen Sitz in Penang, Malaysia. Darüber hinaus unterhält die Organisation Büros in Delhi, Indien; Montevideo, Uruguay (für Südamerika); Genf und Accra, Ghana sowie Zweigorganisationen in verschiedenen Ländern der Dritten Welt, beispielsweise Indien, den Philippinen, Thailand, Brasilien, Bangladesh, Malaysia, Peru, Äthiopien, Uruguay, Mexiko, Ghana, Südafrika und Senegal.