

China und die World Trade Organization - Freihandel als Motor von Fortschritt und Wohlstand

Gerhard Friedl

Ob in Asien, in Afrika, in Amerika, in Australien oder in Europa – die ersten Menschen waren Sammler und Jäger. Sie deckten ihren Lebensunterhalt, das was sie zur Ernährung und zur Bekleidung, zum Überleben benötigten, aus dem, was sie in der Natur fanden: Wasser, Früchte, Samen, Wurzeln, Blätter, Gras... Und sie ergänzten diese gesammelten Nahrungsmittel mit der Beute, die sie als Jäger von lebenden Tieren machten. Die Jäger lieferten wertvolle Nahrungsmittel und zugleich mit den Häuten, Fellen und Knochen Materialien für Bekleidung, Werkzeuge und Waffen. Schon aber dämmerte am diffusen Horizont der menschlichen Entwicklung ein neues Phänomen, das Sammeln und Jagen ergänzte: Der Handel – einfach und primitiv in Form des Tausches. Und lange Jahrtausende sollte es bei dieser Form des Handels bleiben, bis das Geld, die Geldwirtschaft die Menschen und die Welt eroberte, und der Handel im Prinzip seine heutige Dimension erreichte.

Die ersten Menschen waren also nicht nur Sammler und Jäger. Sie waren alsbald auch bereits Händler. Und in ihrem Tauschhandel zeigt sich bereits jenes Prinzip, das noch heute den Warenaustausch beherrscht, ob national oder international, ob binnenwirtschaftlich oder als Welthandel begriffen. Das Prinzip lautet: Handel bringt für alle daran Beteiligten Vorteile, wenn er frei und ungehindert ablaufen kann.

Die Sammler und Jäger tauschten alsbald untereinander Früchte und Nüsse gegen Fleisch. Die Sammler

waren Experten in ihrem Metier, sie kannten die Plätze, wo es etwas zu finden gab, sie wussten, welche Früchte essbar und welche giftig sind. Für die Jagd hingegen waren sie zu jung oder zu alt, zu schwach und zu langsam. Das überliessen sie den Jägern, die stark und schnell hier die Spezialisten waren, Tiere fingen, Tiere erlegten, Fleisch und Häute gewannen. Und hier regte sich auch alsbald Handel über die Familie, die Sippe, den Stamm hinaus. Auf den Wanderungen begegnete man anderen Menschen und begann mit diesen zu tauschen, zu handeln. Denn was die eine Sippe hatte, gab es bei der anderen nicht, und umgekehrt. Die einen hatten schönere und wärmere Felle, die anderen bessere Speere und Pfeile. Und mit dem Tausch und den damit verbundenen Verhandlungen wurde der Handel zugleich zur Keimzelle der Kommunikation, die bis heute Basis jeglicher Verständigung ist.

Vielleicht fragen Sie jetzt: Warum dieser Ausflug in die Anfangsgeschichte der Menschheit, die sich von Weltregion zu Weltregion zu unterschiedlichen Zeiten vollzogen hat. In unserem Geschichtsbewusstsein: China war sehr früh dran, auch Afrika. Aber warum der Ausflug in diese Vorgeschichte in einem Vortrag über die WTO unserer Tage? Die Antwort ist klar: Bereits im Ausflug in die Vorgeschichte werden die Prinzipien klar, auf die sich unser moderner Welthandel gründet. Die WTO hat diesen Prinzipien in moderner Form die Verbindlichkeit für unsere heutige Welt gegeben. Und sie hat dieser

REFERATE

Verbindlichkeit ein wesentliches Element hinzugefügt. Im Fundament der WTO begegnen wir der weiterentwickelten Erkenntnis: Freier Handel führt regelmässig für alle Beteiligten zu einem Wohlstandsgewinn. Er ist nicht nur im Moment vorteilhaft. Freier Handel ist der Motor für Fortschritt und Wohlstand.

Auf der Basis der bereits in der Frühzeit aufgetretenen Arbeitsteilung (Sammler – Jäger) hat der wirtschaftspolitische Altmeister David Ricardo in England vor rund 200 Jahren die Theorie der komparativen Vorteile entwickelt. Was so kompliziert klingt, ist eigentlich ganz einfach. Nach Ricardos Theorie können alle Staaten ein Höchstmass an Nutzen dadurch erzielen, dass sich die einzelnen Staaten auf die Produktion der Güter spezialisieren, die sie am besten, das heisst auch am kostengünstigsten herstellen können, und diese Produkte dann untereinander frei handeln. Es kommt zur optimalen Ressourcennutzung durch internationale Arbeitsteilung.

Das Neue an dieser Erkenntnis gegenüber dem Handel in der Vorgeschichte ist die Erfahrung, dass vom freien Warenaustausch, vom freien Handel, alle Länder profitieren, weil kein Land alles am Besten und am Billigsten herstellen kann. Es kommt zum Austausch und damit zum Vorteil beider an einem Handel beteiligten Länder. Um es an einem Beispiel deutlich zu machen: Deutschland und die Schweiz sind vergleichbar entwickelte Länder. Sie haben gewiss auch singuläre Spitzenprodukte. Aber über eine Vielzahl sind ihre Industrieprodukte von vergleichbarer Qualität und vergleichbarem Preis. Und trotzdem, oder gerade deswegen, tauschen Deutschland und die Schweiz

miteinander mehr Waren aus als Deutschland etwa mit ganz Afrika. Kann man es deutlicher machen, dass sich der Freihandel am Ende als wichtiger Motor von Fortschritt und Wohlstand erweist?

Mit der Theorie Ricardos und ihrer Bewährung in der Praxis sind wir zur World Trade Organisation vorgedrungen. Ihre wichtigste Aufgabe ist es, die Rahmenbedingungen für einen freien und fairen Welthandel zu schaffen. Die WTO wurde 1995 als Unterorganisation der Vereinten Nationen gegründet. China ist seit Dezember 2001 der 143. Mitgliedsstaat, woran sich zeigt, dass die WTO eine lebendige Organisation mit ständigen Veränderungen ist. Aber auch die WTO selbst wurde weder an einem Tag noch in einem Jahr erschaffen. Es war ein weiter und langer Weg. So eigentlich hat er 1945 nach dem zweiten Weltkrieg begonnen, als sich mit den Vereinten Nationen der weit verbreitete Wunsch zeigte, als Antwort auf das Weltkriegs-Desaster eine neue Weltordnung aufzubauen.

Zu dieser neuen Weltordnung gehörte natürlich unverzichtbar eine Ordnung der weltwirtschaftlichen Beziehungen. Bis 1947 wurde denn auch eine Welthandelscharta entworfen. Allerdings, dies der Zeit voraus. Auf der dafür vorgesehenen Konferenz in Havanna konnte man sich nicht zur Schaffung einer internationalen Handelsorganisation der Mitgliedstaaten durchringen. Zu sehr waren die europäischen Länder vom Weltkrieg geschwächt, zu ausgeprägt herrschte noch der Kolonialismus. Und auch die Vereinigten Staaten von Amerika hielten nichts mehr von der geplanten ITO, der International Trade Organisation, wie damals das ehrgeizige Projekt genannt wurde. Den USA war die Charta zu wenig frei und

REFERATE

zu stark interventionistisch. Mit der ITO wurde es nichts. Man brauchte jedoch dringend einen Ersatz.

Das Ergebnis: Man behalf sich mit Verhandlungen ohne Organisationsstrukturen. Nicht die Institution war wichtig, sondern v.a. die Senkung der Zölle. Um jedoch die Ergebnisse der Verhandlungen zu sichern, wurden sie in einem Abkommen zusammengefasst, das die beteiligten Staaten unterzeichneten. Das GATT war geboren, das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen, das General Agreement on Tariffs and Trade. Es wurde zu einem sehr „dauerhaften Provisorium“. Bis es nach 43 Jahren dann doch zur Realisation von 1947 kam, der heutigen World Trade Organisation, wurden in insgesamt acht Verhandlungsrunden des GATT bei immer mehr Mitgliedern schrittweise die Rahmenbedingungen für den Welthandel festgelegt. Drei Phasen lassen sich erkennen:

- Von 1947 bis 1962: Gründung des GATT und fünf Verhandlungsrunden zur Senkung der Zölle.
- Von 1963 bis 1977 zwei Verhandlungsrunden mit Einbeziehung der nichttarifären Handelshemmnisse, das heisst Abbau von administrativen Bestimmungen, die vielfach als Schikanen gegen einen freien Handel eingesetzt wurden und werden.
- Von 1986 bis 1994 eine weitere Verhandlungsrunde mit dem entscheidenden Ergebnis der Gründung der World Trade Organisation. Ausserdem wurde das multilaterale Handelssystem, also die von der WTO geregelten zwischenstaatlichen

Handelsbeziehungen, auf die Bereiche Dienstleistungen und den Schutz geistigen Eigentums ausgedehnt. Hinzu kam die Einrichtung eines effektiven Schlichtungsverfahrens, für den Fall, dass es zwischen den Mitgliedern zum Streit in Handelsfragen kommt. Und das ist mittlerweile nicht selten der Fall gewesen.

Alle im Rahmen der WTO getroffenen Handelsbestimmungen beruhen auf drei Prinzipien:

- Das Prinzip der Meistbegünstigung
Nach diesem Grundsatz ist ein Staat verpflichtet, alle handelspolitischen Vorteile, vor allem Zollermässigungen, die er einem bestimmten Staat gewährt, auch allen anderen Mitgliedstaaten der WTO einzuräumen. Mit diesem Grundsatz der Meistbegünstigung soll freier Handel ohne Diskriminierung gesichert werden.
- Das Prinzip der Inländerbehandlung
Nach diesem Grundsatz müssen importierte und heimische Waren gleich behandelt werden. Als Beispiel: Gleiche Steuern, gleiche Standards. Auch mit diesem Grundsatz soll das Diskriminierungsverbot realisiert werden.
- Das Prinzip der Transparenz
Grundsätzlich sind alle Einfuhrbeschränkungen, die nicht Zölle sind, verboten. Es gibt freilich noch viele Ausnahmen. Damit die Handelspartner die Zölle erkennen und berechnen

REFERATE

können, muss jedes WTO – Mitglied die maximale Einfuhrbelastung für jedes Produkt im voraus verbindlich festlegen. Diese Höchstgrenzen dürfen nicht einseitig angehoben werden.

Von diesen Grundsätzen gibt es zahlreiche Ausnahmen. Wie hat die WTO nun ihre Aufgaben erfüllt? Entscheidend für die Arbeit der WTO sind die drei Handelsabkommen GATT, GATS und TRIPS. Das sind die Abkürzungen für das General Agreement on Tariffs and Trade. Darüber haben wir schon gesprochen. Aus dem GATT ist die WTO so eigentlich hervorgegangen. Hinzu kamen dann das GATS (General Agreement on Trade Services) und das TRIPS (Trade related aspects of intellectual property rights).

Beschäftigen wir uns zunächst mit dem GATT – Abkommen, mikt dem schon vor der WTO und auch nach ihrer Gründung die grössten Fortschritte erzielt wurden. Zunächst ging es dabei vor allem um den Abbau der Zölle. Aber bald erkannte man, dass nicht nur die Zölle Handelshindernisse erzeugten, sondern Wettbewerbsverfälschungen und Hindernisse für einen möglichst freien Handel ohne Diskriminierung auch auf andere Art und Weise zustande kommen. So befassten sich die Verhandlungsrunden immer mehr auch mit Problemen des Dumpings und der Subventionen, mit technischen Handelshemmnissen und Gesundheitsmassnahmen, die Waren und v.a. Agrarprodukte diskriminierten. Um sich Vorteile zu verschaffen, erwiesen sich einzelne Länder und dortige Unternehmen durchaus erfinderisch mit Einfuhrlizenzen, Kontrollen vor dem Versand, Ursprungsregeln und v.a. Verwaltungsvorschriften oder der

Vorschrift von technischen Standards, nicht selten auch in Verbindung mit Schutzbestimmungen für die Verbraucher. Zumeist verbarg sich hinter diesen nationalen Massnahmen nichts anderes als Protektionismus der eigenen Wirtschaft. Da stritten sich die Europäer mit den Amerikanern über die Einfuhr von Fleisch, das in den USA mit Hormonen behandelt worden ist, in Europa hingegen ist dies aus gesundheitlichen Erwägungen verboten. Oder aber, die Europäer erschwerten mit speziellen Vorschriften die Einfuhr von Bananen aus Amerika, weil man aufgrund alter kolonialer Bindungen bestimmte Länder als Bananenlieferanten begünstigte.

Angesichts dieser Beispiele und manch anderer ist es verständlich, dass die WTO nur schrittweise vorgehen kann und die grundsätzlich von den Mitgliedern befürwortete Liberalisierung des Handels in vielen Bereichen nur mit langen Übergangsfristen realisiert werden kann.

Lange Übergangsfristen kennzeichnen auch das zweite grosse Handelsabkommen GATS über den Handel mit Dienstleistungen. Grundsätzlich will man auch hier wie beim Handel mit Waren, dem GATT, das Meistbegünstigungsprinzip durchsetzen. Das heisst, dass Begünstigungen gegenüber einem Partner für alle WTO – Mitglieder gelten müssen. Doch bis dahin setzte man eine Frist von 10 Jahren. Mit grösseren Fortschritten zur Liberalisierung des Marktes für Dienstleistungen ist somit erst von 2005 an zu rechnen, wenn nicht weitere Ausnahmen vereinbart werden. Das würde nicht verwundern. Immerhin ist es jedoch zu Vereinbarungen über das Niederlassungsrecht für ausländische Dienstleistungsunternehmen

REFERATE

gekommen. So wurde die Niederlassung z.B. von Banken erleichtert. Ebenso machte man Liberalisierungsfortschritte durch Vereinbarungen über den Handel mit Finanzdienstleistungen und im Bereich der Telekommunikation für Telefon, Fax, Datenübertragung und Satelliten.

Im Bereich des Handels mit Dienstleistungen besteht für die WTO noch ein weites Feld. Nicht anders steht es um das dritte zentrale Handelsabkommen der WTO, das TRIPS, ein Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte am geistigen Eigentum. Die Bestrebungen gehen weit über ein Abkommen hinaus, das den Handel mit gefälschten Markenprodukten unterbinden soll. Die WTO will der Produktpiraterie das Handwerk legen. Wir kennen alle mehr oder weniger Beispiele: Rolex – Uhren aus Hongkong, Levi Jeans aus Thailand, Dior Parfums aus Brasilien, etc. Der WTO geht es freilich um mehr. Alle Mitgliedstaaten sollen am Ende bestimmte Mindeststandards einführen, zum Schutz des gewerblichen Eigentums im Patent- und Markenschutz, von Betriebsgeheimnissen, von Layouts integrierter Schaltkreise und von Urheberrechten. Auch hier arbeitet man wieder mit grossen Übergangsfristen und Sonderregelungen für Entwicklungsländer.

Schwierigkeiten und Probleme gibt es freilich nicht nur bei der Festlegung und Vereinbarung verbindlicher Regeln für den Welthandel im Sinne eines ausgeprägten Freihandels möglichst ohne Diskriminierung. Hat man schliesslich verbindliche Vorschriften, dann müssen sie auch durchgesetzt werden. Ganz einfach stellt sich die Frage: Was geschieht,

wenn ein Mitgliedsland eine WTO – Regel missachtet oder der Meinung ist, dass man die WTO – Regel anders auslegen kann, als dies ein anderes Mitgliedsland tut ? Was geschieht, wenn es im Handel zum Streit kommt ? Nun, mit ihrer Gründung hat sich die WTO ein Streitschlichtungsverfahren geschaffen, das jedes Land verlangen kann, wenn es sich durch ein anderes Mitgliedsland in seinen Handelsrechten geschädigt fühlt. Wie aber funktioniert das ? Nun, zunächst verbieten die WTO – Richtlinien der mutmasslich geschädigten Partei, im Alleingang irgendwelche Strafmassnahmen zu ergreifen. Die angeblich geschädigte Partei muss sich an die WTO wenden.

Dass Handelsstreitigkeiten, die über die WTO und ihr Streitschlichtungsverfahren abgewickelt werden, weniger die Bestrafung eines Handelspartners zum Ziel haben, sondern mehr die Klärung eines Streitfalles, zeigt sich am jüngsten Beispiel: Dem Streit zwischen der EU und den USA über die Subventionierung amerikanischer Stahllexporte. Nach jahrelangem Streit gab die WTO den Europäern recht. Die EU darf gegen die USA Sanktionen im Wert von vier Milliarden Dollar pro Jahr verhängen. Der deutsche Bundeswirtschaftsminister erklärte umgehend, weder die deutsche Wirtschaft noch die EU hätten grundsätzlich ein Interesse an Sanktionen gegen die USA. Man werde jetzt das bereits laufende Gesetzgebungsverfahren in den USA abwarten. Und auch die USA haben sich vor dem Hintergrund des WTO – Urteils bereits zu neuen Verhandlungen bereit erklärt. Aufgrund der durch die WTO erfolgten Klärung wird es aller Wahrscheinlichkeit zu einer Einigung zwischen den streitenden Parteien

REFERATE

kommen, auch wenn man sich dabei zeitlich in Geduld üben muss. Aber internationale Zusammenarbeit verträgt nun mal keine Schnellschüsse. Sie verbietet Maximallösungen. Partner können immer nur optimale Ergebnisse verkraften.

Diese Grundeinstellung, Konflikte zwar unmissverständlich zu klären, zugleich aber auf Einsicht und Kompromisse zu setzen, diese Grundeinstellung hat der EU – Handelskommissar Pascal Lamy ausdrücklich betont, als die VR China der WTO beigetreten ist. Pascal Lamy sagte, die EU werde bei Differenzen mit China gütliche Einigung suchen und nur im Notfall vor die Schlichter ziehen. Lamy: „Wir wissen, dass wir mit China Probleme haben werden. Wir wissen aber auch, dass China Probleme haben wird. Aber wir müssen dies als eine positive Interaktion begreifen.“

In der Tat hat die WTO mit der Aufnahme der VR China mit ihren 1,3 Mrd. Menschen und ihrem bereits vorhandenen Potential dem weltumspannenden System von Handelsregeln eine neue Quantität und damit auch Qualität verschafft. Die WTO repräsentiert jetzt annähernd neun Zehntel des Welthandels, der Weltbevölkerung und der Weltwirtschaftsleistung. Die aus der Erweiterung entstehenden positiven Auswirkungen auf den Welthandel gelten für alle Beteiligten. Dabei ist freilich nicht zu leugnen, dass die Marktöffnungen von China zunächst hohe Anpassungsleistungen erfordern bis sie sich in handfeste Vorteile verwandeln. Ministerpräsident Zhu Rongji hat die Mitgliedschaft in der WTO als einen „Drahtseilakt“ für China bezeichnet. In der Tat wird China nicht nur seine Exporte v.a. im Textil- und Bekleidungsbereich

wesentlich steigern können, sondern sich auch auf seinem Markt sehr viel stärker als bisher dem Druck der weltweiten Konkurrenz ausgesetzt sehen.

Das gilt v.a. für die Industrie sowie für Banken und Versicherungen. Denn mit Übergangsfristen gelten für China die üblichen Regeln der Welthandelsorganisation. Das heisst, dass Zölle und andere Einfuhrbeschränkungen drastisch sinken, z.B. für Autos von derzeit 80% bis 100% bis zum Jahr 2006 auf nur noch 25%. Als bald können ausländische Unternehmen Anteile bis zur Höhe von 25% an chinesischen Telekommunikationsfirmen übernehmen und 2006 bis zu 49%. Vom Jahr 2004 an können ausländische Banken mit chinesischer Währung und mit chinesischen Geschäftskunden handeln, im Jahr 2006 auch mit Privatkunden. Waren aus Mitgliedsländern können bis spätestens im Jahr 2006 auf dem chinesischen Markt ungehindert angeboten werden.

Aber auch China kann erhebliche Vorteile aus dem Beitritt zur WTO ziehen. Das gilt ganz besonders für die bereits erwähnte chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie. Vom Jahr 2005 an steht ihr z.B. der europäische und der amerikanische Markt ohne die bislang üblichen Beschränkungen durch Quoten und Kontingente offen. Auch bei Lederwaren und Nahrungsmitteln kann China eine wesentliche Steigerung seiner Ausfuhren erreichen. Die chinesische Wirtschaft wird nach Meinung von Experten aufgrund der gegenseitigen Marktöffnungen bei kapitalintensiven Produkten unter Druck geraten. Hier kann nur mit Modernisierung und Rationalisierung gegengesteuert werden. Dagegen wird die chinesische

REFERATE

Wirtschaft bei arbeitsintensiven Produktionen aufgrund des niedrigeren Lohnniveaus Vorteile haben und mehr exportieren können.

Besondere Anforderungen werden mit dem Beitritt zur WTO an China im Bereich der Landwirtschaft gestellt. Die Produktion von Getreide, Soja, Raps und Baumwolle gerät durch die Liberalisierungsschritte immer mehr unter Druck der Importe v.a. aus den USA und Kanada. Das gilt nicht für Obst und Gemüse, das in China wettbewerbsfähig produziert wird. Aber insgesamt werden viele in der Landwirtschaft beschäftigte Menschen ihre Arbeit verlieren. Eine Studie der OECD spricht davon, dass es in China 150 Mio. überzählige Arbeitskräfte in der Landwirtschaft gibt. Diese Situation wird durch die WTO – Regeln verschärft, was dazu führt, dass noch mehr Menschen vom Land in die Städte drängen, um Arbeit in der Industrie zu finden. Der Beitritt zur WTO ist demnach auch ein Schritt, der zu weiteren Strukturanpassungen und Strukturveränderungen führt und führen muss.

Die deutschen Erfahrungen empfehlen hier einen konsequenten Aufbau mittelständischer Betriebe und die Förderung mittelständischer Unternehmen. Gewiss, ein so grosses und bevölkerungsstarkes Land wie China braucht selbstverständlich Grossunternehmen. Kein leistungsfähiges Industrieland verzichtet darauf. Auch Deutschland nicht. Aber der Beschäftigungsmotor sind in Deutschland nach wie vor kleine und mittlere Betriebe, mittelständische Unternehmen mit bis zu 1000 Beschäftigten. Diese Betriebe stellen rund 80% der Arbeitsplätze und erwirtschaften rund 80% des Sozialproduktes. Mittelständische Unternehmen sind flexibler als

Grossunternehmen, sie sind weit verstreut über das ganze Land und fördern die regionale Entwicklung, verringern die Landflucht und entlasten die Ballungszentren, um nur einige Vorteile zu nennen.

Bei allen Schwierigkeiten, der Beitritt zur WTO wird sich – wie für andere Länder schon bisher – auch für China positiv auswirken. Der Vorstandsvorsitzende der Siemens AG und Vorsitzende des Asien – Pazifik – Ausschusses der Deutschen Wirtschaft, Heinrich von Pierer, hat es so ausgedrückt: „Wirtschaftlich haben wir es in China schon heute mit ausserordentlich potenten Partnern zu tun. Und die Grösse des Binnenmarktes sowie das Interesse und die Aufnahmebereitschaft für Spitzentechnologie und Innovationen jeder Art wird die Sogkraft auf Unternehmen aus der ganzen Welt weiter verstärken. Die Ausgangsbedingungen für die deutsche Wirtschaft, auf dem umkämpften Markt Chinas ein gewichtiges Wort mitzureden, sind zweifelsfrei gut. Gefasst sein sollten wir aber auch darauf, dass zunehmend auch chinesische Unternehmen auf den Weltmärkten, auch in unserem europäischen Heimatmarkt antreten und zwar mit hoher Leistungsfähigkeit und günstigen Kostenstrukturen. Das heisst, wir haben von dort unbequeme und ernst zu nehmende Konkurrenz zu erwarten. Schon heute besitzt China grosse Wirtschaftskraft, nicht pro Kopf, aber absolut betrachtet. Und in den kommenden Jahren wird die chinesische Wirtschaft nach und nach an anderen vorbeiziehen und in die Spitzengruppe aufrücken. Es ist gut und eine Stärkung für den Welthandel, dass dieses grosse und zu Recht stolze Land nun vollwertiger Partner in der WTO ist.“

REFERATE

Nach der Konferenz von Dohu soll die neue Handelsrunde einen weiteren Abbau der Zölle und Handelsbeschränkungen bringen. Und das v.a. zum Vorteil der Länder der Dritten Welt. Die EU stimmte erstmals einem allmählichen Auslaufen der Agrarsubventionen zu, ohne sich dabei jedoch auf Fristen festzulegen. Auch die USA avisierten Einfuhrerleichterungen für Agrarprodukte aus den Entwicklungsländern. Nach jahrelangem Zögern und ablehnenden Voten ist dies ein starkes Signal zugunsten einer der Hauptforderungen der Entwicklungsländer. In der Tat schirmen sich die gewichtigen Industriestaaten noch immer ausgerechnet gegen die Produkte ab, bei denen Entwicklungsländer stark sind. Bei der neuen Handelsrunde wird sich besonders bemerkbar machen, dass angesichts der stark erweiterten Mitgliederzahl der WTO die Entwicklungsländer schon rein zahlenmässig ein grösseres Gewicht einbringen können. Nicht zuletzt können sie wahrscheinlich damit rechnen, dass sie mit China einen starken Verbündeten gewonnen haben. Und im übrigen gilt auch der neue Generalsekretär der WTO, der Thailänder Supachai Panitchpakdi, als ein Anwalt der Entwicklungsländer. Handelsfragen sind immer auch Machtfragen, auch wenn die WTO grundsätzlich auf Konsens ausgerichtet ist.

Die Befürwortung einer weiteren Liberalisierung des Welthandels auch im Sinn einer grösseren Öffnung der Industrieländer zugunsten der Entwicklungsländer fällt umso leichter, als dies zum Vorteil aller ist, also auch derjenigen, die zunächst vielleicht die grösseren Zugeständnisse machen müssen. Kehren wir an den Anfang unserer Überlegungen zurück. Die

WTO gründet sich auf die Erkenntnis, dass ein möglichst freier Welthandel möglichst ohne Diskriminierungen zu wachsendem Wohlstand aller darn Beteiligten führt. David Ricardo hat diese Erkenntnis gewonnen und der Welt mitgeteilt.

Kein Land kann alles am Besten und am Billigsten herstellen. Die daraus folgende sinnvolle Arbeitsteilung in der Welt und der damit verknüpfte freie Handel – mit ihnen erschlossen sich grosse Chancen bereits in der Vergangenheit. Das GATT war eine Erfolgsstory ! Trotzdem sind die Chancen alles andere als zu Ende. Auch die WTO kann ihr Erfolgskonto weiter erhöhen, wenn die in Doha in Katar eröffnete neue Handelsrunde glücklich zu Ende geführt wird. Die EU rechnet bei einer Halbierung der Zollsätze mit einem Wohlfahrtsgewinn für die Welt in Höhe von 420 Mrd. EURO. Eine Studie der Universität Michigan kommt bei der Verringerung der Handelsbarrieren in Industrie, Dienstleistungen und Landwirtschaft um ein Drittel auf einen globalen Wohlstandsgewinn von über 600 Mrd. USD. Auch wenn die Chancen des freien Handels vielleicht nicht ganz den hier zitierten Prognosen folgen – auf der Basis der Regeln der WTO lohnen sie zumindest den Versuch. Wir sollten die Probe machen. Ich bin überzeugt: Wir werden erfolgreich sein.