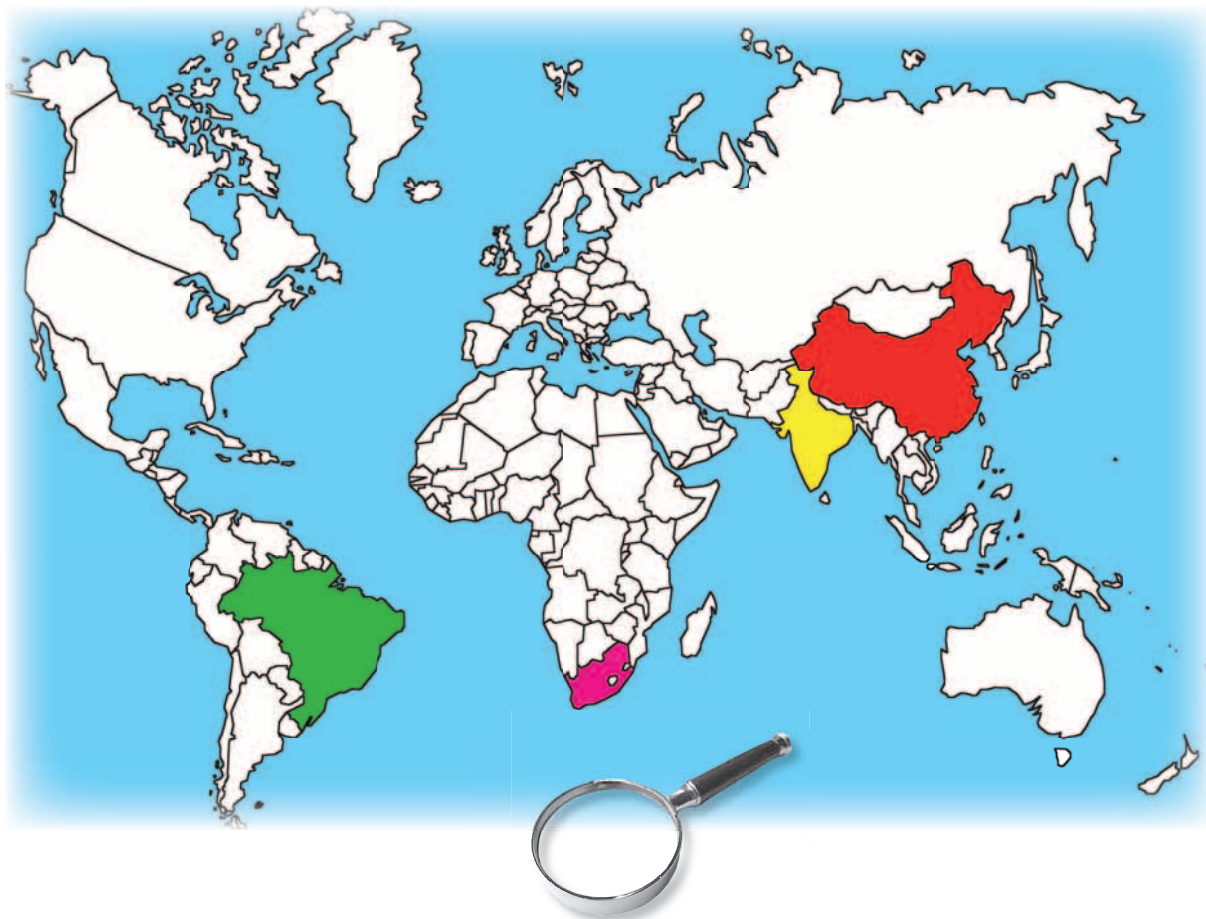




China, Indien, Brasilien und Südafrika:

Vom Nord-Süd- zum Arm-Reich-Gegensatz in Handels- und Finanzfragen

von Friedel Hütz-Adams / SÜDWIND e.V.

China, Indien, Brasilien und Südafrika: Vom Nord-Süd- zum Arm-Reich-Gegen- satz in Handels- und Finanzfragen



Impressum

Herausgeber: Diakonisches Werk der EKD e.V., Stuttgart
für die Aktion »Brot für die Welt«

Projektkoordination: Reinhard Koppe, Danuta Sacher

Autor: Friedel Hütz-Adams / SÜDWIND e.V.

Mitarbeit bei der Datenrecherche:

Linda Schraml, Stefanie Bittner, Fabrícia Lopes Oliveira

Danksagung

Reinhard Koppe, Danuta Sacher, Christine Born, Walter Hahn,
Astrid Berner-Rodoreda, Karl Schüle, Ursula Moll (Brot für die
Welt)

Jürgen Hambrink (GKKE)

Michael Kropp, Anselm Meyer-Antz (Misereor)

Michael Frein, Uwe Asseln-Keller, Edgar Brüser (EED)

Jürgen Maier (Forum Umwelt und Entwicklung)

Pedro Morazán, Ulrike Lohr, Antje Schneeweiß, Irene Knoke
(SÜDWIND)

Endkorrektur: Erika Stückrath

Gestaltung und Satz: Frank Zander/Berlin | www.fraza-cms.de

Erscheinungsdatum: Mai 2007

Kontakt:

Brot für die Welt

Stafflenbergstraße 76

70184 Stuttgart

r.koppe@brot-fuer-die-welt.de | www.brot-fuer-die-welt.de

SÜDWIND e.V.

Lindenstraße 58-60

53721 Siegburg

info@suedwind-institut.de | www.suedwind-institut.de

**Brot
für die Welt**
www.brot-fuer-die-welt.de

INSTITUT FÜR
ÖKONOMIE
UND ÖKUMENE
süd

Inhalt

Vorwort	5
Zusammenfassung	6
Einleitung	11
1. Daten im Vergleich: Handel, Handelsbündnisse und Auslandsinvestitionen	12
1.1 Machtzuwachs im Welthandel	12
1.2 Wirtschaftliche Verflechtungen mit Deutschland verlieren an Bedeutung	14
1.3 Ökonomische Großmächte	15
1.4 Schaffung neuer Bündnisse: Doha-Runde, IBSA, G20, NAMA 11	16
1.5 Auslandsinvestitionen	19
1.6 Ausbau der Auslandsgeschäfte gefährdet Standards	21
2. Südafrika: Bilaterale und multilaterale Handelspolitik sowie die Rolle im IWF	22
2.1 Südafrikas Interessen bei Verhandlungen über Handelsfragen	22
2.1.1 Regionale Großmacht	22
2.1.2 Bilaterale und regionale Handelsabkommen	23
2.1.3 Positionen innerhalb der WTO	24
2.1.4 Abkehr vom Freihandelsgedanken?	26
2.2 Südafrikas Position im IWF und der Weltbank	27
3. Indien: Bilaterale und multilaterale Handelspolitik sowie die Rolle im IWF	28
3.1 Indiens Interessen bei Verhandlungen über Handelsfragen	28
3.1.1 Großmachtstatus und zunehmende wirtschaftliche Verflechtung	28
3.1.2 Bilaterale und regionale Handelsabkommen	30
3.1.3 Positionen innerhalb der WTO	31
3.1.4 Keine Marköffnung um jeden Preis	33
3.2 Indiens Position im IWF und der Weltbank	34

4. China:	
Bilaterale und multilaterale Handelspolitik sowie die Rolle im IWF	35
4.1 Chinas Interessen bei Verhandlungen über Handelsfragen	35
4.1.1 Großmachtstatus und internationale wirtschaftliche Verflechtung	35
4.1.2 Bilaterale und regionale Handelsabkommen	37
4.1.3 Positionen innerhalb der WTO	38
4.1.4 Änderung der Interessen?	41
4.2 Chinas Position im IWF und der Weltbank	42
5. Brasilien:	
Bilaterale und multilaterale Handelspolitik sowie die Rolle im IWF	43
5.1 Brasilien: Interessen bei Verhandlungen über Handelsfragen	43
5.1.1 Regionaler Großmachtstatus und zunehmende wirtschaftliche Verflechtung	43
5.1.2 Bilaterale und regionale Handelsabkommen	45
5.1.3 Positionen innerhalb der WTO	46
5.1.4 Zukünftige Politik offen	47
5.2 Brasiliens Position im IWF und der Weltbank	48
6. Die Afrikapolitik Chinas	49
6.1 Ausbau der Handelsverbindungen	49
6.2 Großinvestitionen in unsicherem Umfeld	50
6.3 China weist Kritik zurück	51
6.4 Auswirkungen der chinesischen Investitionen	52
6.5 Westliche Saubermänner?	54
6.6 Änderungen in Sicht?	54
7. Herausforderungen für Nichtregierungsorganisationen	56
7.1 Südafrika	56
7.2 Indien	57
7.3 China	58
7.4 Brasilien	59
8. Fazit: Vom Nord-Süd- zum Arm-Reich-Gegensatz	60
Anhang	61
Abkürzungen	61
Weiterführende Literatur	63

Vorwort

Der wirtschaftliche Aufstieg der großen Schwellen- und Entwicklungsländer wie China, Indien, Brasilien und Südafrika beginnt die Kräfteverhältnisse in der Weltwirtschaft entscheidend zu verändern. Dominierten vorher die reichen Industrieländer des Nordens das Geschehen, so zeigte sich die Verschiebung der ökonomischen und politischen Machtverhältnisse erstmals deutlich während der WTO-Verhandlungen in Cancún im Jahr 2003.

In den Diskussionen im Vorfeld des G8-Gipfels, der im Juni in Heiligendamm in Mecklenburg-Vorpommern stattfindet, wurde die Frage häufig gestellt, welche Legitimität dieser Gipfel noch haben kann, wenn er die großen Schwellenländer nicht einbezieht. Doch wäre mit deren Einbeziehung nur der »Klub der Großen« vollständiger geworden und um die wirtschaftlichen Aufsteiger aus dem Süden erweitert. Offen bleibt dagegen, was mit den Interessen der ärmsten und am wenigsten entwickelten Länder (LDCs), passiert: Müssen diese befürchten, dass ihre Interessen in Handels- und Wirtschaftsfragen und ihre Einfluss- und Gestaltungsmöglichkeiten zur Armutsbekämpfung nochmals deutlich reduziert werden? Welche Interessen verfolgen die großen Schwellenländer in den Verhandlungsprozessen um die WTO tatsächlich? Welche Schlussfolgerungen ergeben sich daraus für die Positionen von Nichtregierungsorganisationen sowie deren Lobbyarbeit? Soll die staatliche deutsche Entwicklungszusammenarbeit mit China, Indien, Brasilien und Südafrika noch fortgesetzt werden und welche Schwerpunkte soll diese in Zukunft verfolgen?

»Brot für die Welt« hat diese Fragen gemeinsam mit dem Institut SÜDWIND aufgegriffen, weil auch immer mehr Partnerorganisationen besorgt darüber sind, dass die wirtschaftliche und politische Gestaltungsmacht der G-8-Länder sowie der großen Schwellenländer in den wichtigen Handels- und Wirtschaftsfragen negative Auswirkungen auf die eigene Entwicklung, vor allem der Landwirtschaft, in den meisten anderen Entwicklungsländer nach sich ziehen könnte. Die Diskussionen und Kontroversen um die Afrikapolitik Chinas sind ein markantes Beispiel hierfür, welches in dieser Studie exemplarisch behandelt wird. »Brot für die Welt« ist in Kooperation mit SÜDWIND diesen Fragen nachgegangen und hat zu den vier großen Schwellenländern eine Studie erstellen lassen, die in zwei Teilen veröffentlicht wird:

China, Indien, Brasilien und Südafrika: Plädoyer für die Fortsetzung einer armutsorientierten Entwicklungszusammenarbeit, Stuttgart, Januar 2007.

Die Ergebnisse dieser Studie wurden bereits im Januar in einer Veranstaltung der GKKE (Gemeinsame Konferenz für Kirche und Entwicklung) in Berlin mit Abgeordneten des Deutschen Bundestags diskutiert. In der Studie wird dargelegt, dass weite Teile der Bevölkerung dieser boomenden Länder von sozialen Verbesserungen ausgeschlossen sind. Der zweite Teil wird nun im Vorfeld des G8-Gipfels vorgelegt:

China, Indien, Brasilien und Südafrika: Vom Nord-Süd- zum Arm-Reich Gegensatz in Handels- und Finanzfragen, Stuttgart, Mai 2007

Es werden die unterschiedlichen Interessen und Positionen in Handels- und Finanzfragen analysiert und die entwicklungspolitischen Implikationen herausgearbeitet. Dabei zeigt sich, dass aus entwicklungspolitischer Sicht keine großen Fortschritte zu erwarten sind, wenn die vier Ankerländer in den internationalen Verhandlungsforen über Wirtschaftsfragen ihren steigenden Einfluss geltend machen. Angesichts der verschiedenen Partikularinteressen werden die Interessen der armen Bevölkerung nicht besser berücksichtigt als dies zuvor der Fall war.

Die vorhandenen Kontakte und Kooperationsbeziehungen von Nichtregierungsorganisationen in Nord und Süd sollten daher künftig noch stärker zur Entwicklung von gemeinsamen Strategien genutzt werden.

»Brot für die Welt« dankt SÜDWIND für die gute Kooperation und vor allem dem Autor Friedel Hütz-Adams sowie allen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen von »Brot für die Welt«, dem EED und Misereor, die sich durch Kommentare an der Erstellung dieses Diskussionsbeitrags zu einer wichtigen Debatte beteiligt haben.

Stuttgart, im Mai 2007

Reinhard Koppe, Danuta Sacher/Brot für die Welt

Zusammenfassung



Die zunehmende Einbindung Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas in den Weltmarkt führt zu Machtverschiebungen bei den Verhandlungen über neue Handelserleichterungen. Sowohl innerhalb der WTO als auch bei bilateralen und regionalen Abkommen sind die etablierten Industrienationen nicht mehr in der Lage, ihre Interessen ohne größere Abstriche durchzusetzen. In die Debatte über eine Reform der Internationalen Finanzinstitutionen ist durch die verstärkte Rolle der vier Staaten im weltweiten Finanzsystem ebenfalls Bewegung gekommen.

Die neue Dynamik berührt die Zusammenarbeit von Nichtregierungsorganisationen sowohl mit diesen vier Staaten als auch die Kooperation mit anderen Schwellen- und Entwicklungsländern auf verschiedenen Ebenen. Dies reicht von den Bestrebungen zur Schaffung von Sozial- und Umweltstandards in globalen Regelwerken für Handels- und Finanzbeziehungen bis hin zur Rolle von Konzernen.

Exemplarisch zeigt dies die Auseinandersetzung um Chinas Rolle in Afrika, die von Regierungen und Unternehmen aus den Industrienationen mittlerweile als Bedrohung wahrgenommen wird.

Südafrika

Südafrika beansprucht eine politische Vormachtstellung unter den Staaten südlich der Sahara. Die Regierung strebt nach einem Sitz im UN-Sicherheitsrat und nimmt am G8-Prozess teil. Auch wirtschaftlich ist Südafrika die zentrale Macht der Region. Dies gilt sowohl für die Bedeutung des Landes als Handelspartner als auch als Zielland und Quelle von Investitionen. Bei internationalen Verhandlungen erhebt die Regierung den Anspruch, die Interessen der anderen afrikanischen Staaten zu vertreten und sieht sich als Mittler zwischen Nord und Süd.

► Handel

Südafrika hat seit 1995 seine Handelsschranken drastisch abgebaut und die Exporte um mehr als 50% gesteigert. Um die Exporte weiter zu erhöhen, wurden mehrere regionale und bilaterale Handelsverträge abgeschlossen, weitere werden derzeit verhandelt. Angesichts der eher negativen Auswirkungen eines Handelsabkommens mit der EU und massiv steigender Importe arbeitsintensiver Güter aus China nimmt die Skepsis gegenüber weiteren Verträgen zu. Auch in der WTO agiert Südafrika gegenüber den Forderungen der Industrienationen derzeit defensiv und versucht, durch die intensive Förderung der G20 und die Beteiligung an den NAMA 11 die Macht der Schwellen- und Entwicklungsländer innerhalb des Verhandlungsprozesses zu stärken.

Abzuwarten bleibt, ob sich Lobbygruppen Gehör verschaffen und die Verhandlungsposition der Regierung beeinflussen können. Vor allem die großen Agrarbetriebe und die Verarbeiter der Agrarprodukte haben ein massives Interesse an der Öffnung der Agrarmärkte. Ein Abweichen Südafrikas von der derzeitigen Linie der G20 könnte sowohl für die heimischen Kleinbauern als auch für die Kleinproduzenten anderer Staaten verheerende Folgen haben.

Ähnlich gelagert sind die Probleme in der Industrie. Arbeitsintensive Branchen verlangen Schutz vor Importen und stützen die Position der Regierung in der NAMA 11. Andere Branchen dagegen wollen vor allem auf den afrikanischen Märkten ihre Position ausbauen. Besonders die Großkonzerne haben ein Interesse an Zollsenkungen im Güterbereich, was Arbeitsplatzverluste in Südafrika und in den Nachbarstaaten zur Folge haben könnte.

► Finanzbeziehungen

In der Diskussion um eine Stimmrechtsreform bei IWF und Weltbank decken sich Südafrikas Vorstellungen weitgehend mit denen der Entwicklungsländer: Das Land fordert eine deutliche Stärkung der Macht der armen Länder.

Indien

Indien befindet sich politisch wie wirtschaftlich im Wandel. Das Streben nach einem Sitz im UN-Sicherheitsrat sowie die Teilnahme am G8-Prozess sind Ausdruck der steigenden Macht des Landes. Die derzeitige Regierung sieht sich dabei als Sprachrohr der Entwicklungsländer.

► Handel

Die indischen Regierungen haben seit 1991 in großem Umfang Handelsbeschränkungen abgebaut. Zwar hat das Land einen, gemessen an seiner Bevölkerungszahl, immer noch sehr kleinen Anteil von rund 1% am Welthandel, konnte allerdings seit 1995 die Exporte mehr als verdreifachen.

Indien hat eine Reihe von bilateralen und regionalen Handelsabkommen geschlossen, doch die Verträge sind nicht sehr weitgehend. Abzuwarten bleibt, wie groß die Zugeständnisse der indischen Regierung bei den laufenden Gesprächen – darunter mit der EU – über etliche weitere Abkommen sein werden. Übernimmt die Regierung in diesen bilateralen Gesprächen die Positionen, die sie in der WTO vertritt, müsste sie weiterhin für den Schutz der heimischen Armen wie auch für die Interessen der Entwicklungsländer eintreten. Indien steht bislang konsequent zu den Forderungen der G20 und der NAMA 11.

In den letzten drei Jahren wuchsen allerdings sowohl die Investitionszuflüsse aus dem Ausland als auch die Auslandsinvestitionen indischer Unternehmen sprunghaft. Expandierende Branchen verweisen darauf, dass sie wesentlich schneller wachsen als der Agrarbereich, und fordern Zugeständnisse der indischen Regierung in der Welthandelsorganisation bei Handelsgesprächen im Agrarsektor, um sich im Gegenzug lukrative Exportmöglichkeiten zu sichern. Abzuwarten bleibt daher, wie lange die indische Re-

gierung die Situation der Bauern im eigenen Land bei Handelsgesprächen noch berücksichtigt.

Zudem gibt es Stimmen, die von der Regierung ein Ende der Rücksichtnahme auf Entwicklungsländer fordern. Die Bereitschaft der Regierung, im kleinen Kreis gemeinsam mit Brasilien informelle Handelsgespräche mit den USA, der EU und Japan zu führen, ist daher ein Warnsignal: Niemand weiß, ob Indien in den Verhandlungsrunden der Welthandelsorganisation den Zielen der G20 und der G33 verbunden bleibt.

► Finanzbeziehungen

Indiens Rolle als Finanzmacht wächst, da das Land über schnell steigende Devisenreserven verfügt und international als kreditwürdig gilt. Ein Ausdruck der gestiegenen Macht ist Indiens Forderung nach einer Stimmrechtsreform bei IWF und Weltbank. Der Vorschlag, in Zukunft die Stimmrechte anhand des Bruttoinlandsproduktes gemessen in Kaufkraftparitäten zu berechnen und so die eigenen Stimmenanteile zu erhöhen, nimmt allerdings eine Schwächung der kleinen Entwicklungsländer in den Gremien in Kauf.

Indiens Kredite entwickeln sich zu einer Alternative zu den an makroökonomische Bedingungen gebundenen Krediten der Industrienationen und den von diesen dominierten multinationalen Gebern. Neben den Milliardensummen, die indische Unternehmen für Akquisitionen und Investitionen aufwenden, steigen staatliche Einrichtungen wie die Export-Import-Bank in die Vergabe projektgebundener Kredite ein. Auch die finanzielle Entwicklungszusammenarbeit wird in ihrem Umfang wachsen. Damit tritt ein neuer Geber auf, der weder die makroökonomischen Vorgaben der klassischen Kreditgeber akzeptiert, noch in die Abstimmung der OECD über Kriterien in der Entwicklungszusammenarbeit eingebunden ist.

China

Chinas Reformpolitik verändert das Land weiterhin in einem atemberaubenden Tempo. Chinas Wirtschaft ist dabei, das weltweite Machtgefüge zu verändern.

► Handel

China hat mit seinem WTO-Beitritt die Importbarrieren massiv gesenkt und ist seinerseits auf dem Wege, Deutschland als Exportweltmeister abzulösen: Seit

1995 wurden die Exporte versechsfacht. Darüber hinaus zieht China seit einigen Jahren mehr Auslandsinvestitionen an als jedes Land.

Chinas Regierung hat bislang nur eine begrenzte Zahl bilateraler Handelsabkommen abgeschlossen. Aus Angst vor der Übermacht insbesondere der arbeitsintensiven Sektoren der chinesischen Wirtschaft scheuen viele der Handelspartner Liberalisierungsvereinbarungen. Die Hoffnung auf Exporte nach und Investitionen aus China wird mehr und zu einem

Druckmittel bei Verhandlungen. Die ungleichen Machtverhältnisse können für kleinere Entwicklungs- und Schwellenländer zu sehr unvorteilhaften Verträgen führen.

Im Zentrum der chinesischen Handelspolitik stehen daher weiterhin die WTO-Verhandlungen. Die Beteiligung an der G20-Gruppe und die Unterstützung der NAMA 11 zeigen die Bereitschaft des Landes, die Positionen anderer Schwellen- und Entwicklungsländer mitzutragen. Zugleich ist die Regierung bereit, in zahlreichen Gebieten harte Konflikte auszutragen, unter anderem mit den USA und der EU, die China den Bruch von WTO-Bestimmungen bei Patentrechten, Subventionen und Marktzugangsbestimmungen vorwerfen.

Interessengegensätze mit anderen Schwellen- und Entwicklungsländern drohen im Güterhandel und damit in den NAMA-Verhandlungen, da China seine Zölle weit stärker gesenkt hat als die meisten anderen Länder. Im Interesse Chinas liegt daher eine starke Senkung der Zölle der Schwellen- und Entwicklungsländer, um die eigenen Exporte ausbauen zu können. Es ist zu erwarten, dass das Land seine defensive Position in den Verhandlungen aufgeben wird.

Die zunehmenden Investitionen chinesischer Unternehmen in heimische Produktionskapazitäten und Firmenübernahmen im Ausland könnten die Bereitschaft der Regierung verstärken, auf eine Liberali-

sierung des Handels zu drängen. Zugleich wird die Entwicklung eigener Produkte dazu führen, dass China stärker als bislang international gültige Standards verlangt, um die eigenen Investitionen zu sichern. Vermutlich werden daher in wenigen Jahren die Interessen Chinas in vielen Feldern nicht mehr mit denen anderer Entwicklungsländer identisch sein.

► Finanzbeziehungen

China ist aufgrund seiner großen Devisenreserven von mehr als 1.000 Mrd. US-Dollar eine Finanzmacht mit weltweiter Ausstrahlung. Offen ist, ob China bei der Debatte über die Reform von IWF und Weltbank die Interessen der kleinen Entwicklungsländer berücksichtigt. Der Vorschlag, die Stimmrechtsquote an die Höhe der Devisenreserven zu koppeln, deutet auf das Gegenteil hin.

Chinas Banken vermitteln mit Rückhalt der Zentralbank auf die Auslandsprojekte chinesischer Unternehmen abgestimmte günstige Kredite, die Regierung weitet parallel dazu die finanzielle Entwicklungszusammenarbeit aus. Dies geschieht ohne die makroökonomischen Auflagen, mit denen die klassischen Gebernationen und -institutionen ihre Kredite verknüpfen. Zwar erweitert dies den politischen Spielraum der Empfängerländer, doch besteht die Gefahr der Finanzierung entwicklungspolitisch unsinniger Großprojekte in Entwicklungsländern.

Brasilien

Durch die politische und wirtschaftliche Stabilisierung des Landes ist Brasiliens Rolle in der Weltpolitik in den letzten Jahren deutlich stärker geworden. Das Land strebt nach einem Sitz im Weltsicherheitsrat der Vereinten Nationen und nimmt am G8-Prozess teil.

► Handel

Brasilien konnte seine Exporte seit 1995 verdreifachen. Das Land hat nur wenige bilaterale Handelsverträge geschlossen, die zudem nicht weitgehend sind. Auch scheiterte bislang der Ausbau des Mercosur zu einer umfassenden Wirtschaftsgemeinschaft, die einen Gegenpol zur EU, den USA und China bilden könnte.

Die Verhandlungsführung Brasiliens innerhalb der WTO setzt auf eine enge Kooperation mit der G20 und den NAMA 11. Zugleich lässt sich die Regierung durch ihre Bereitschaft, im kleinen Kreis gemeinsam mit Indien Gespräche mit den USA, der EU und Japan zu führen, auf die intransparenten Verhandlungsstrukturen der WTO ein.

Der Druck der Agrarlobby, die die Agrarexporte

des Landes massiv ausbauen will, könnte zu einer einschneidenden Veränderung der Handelspolitik führen. Dies wäre nicht nur ein empfindlicher Rückschlag für die Schwellen- und Entwicklungsländer, die sich gegen Liberalisierungen der Märkte wehren. Betroffen wären auch die kleinen und mittleren Landwirtschaftsbetriebe Brasiliens, die dann noch mehr unter den Druck der Großbetriebe geraten würden.

Die arbeitsintensiven Branchen der Industrie, die bereits unter den steigenden Einfuhren aus China leiden, opponieren ebenfalls gegen den Tausch von zusätzlichen Marktzugängen für die Produkte der Großbetriebe des Agrarsektors gegen Zollsenkungen im Güterhandel.

► Finanzbeziehungen

Derzeit fordert die Regierung Lula eine grundlegende Stimmrechtsreform bei IWF und Weltbank. Eine stärkere Einbindung Brasiliens in die bestehenden Strukturen und der damit verbundene Machtzuwachs könnten dazu führen, dass das Land mit kosmetischen Korrekturen an den Machtverhältnissen zufrieden ist.

Die Afrikapolitik Chinas

Wie sehr die neuen aufstrebenden Mächte die internationalen Machtkonstellationen verändern, zeigt die Diskussion über die Rolle Chinas auf dem afrikanischen Kontinent. Das Volumen des Handels zwischen China und Afrika ist in den letzten Jahren sprunghaft gestiegen, wobei afrikanische Staaten nahezu ausschließlich Rohstoffe liefern und ihrerseits Fertigprodukte beziehen.

Milliardeninvestitionen chinesischer Unternehmen in Infrastrukturprojekte, und hohe, an keine Auflagen gebundene Kredite haben zu massiver Kritik der etablierten Industrienationen geführt. Zugleich wächst in einigen afrikanischen Staaten der Widerstand gegen das chinesische Engagement, während andere Regierungen die Alternative zu den ehemaligen Kolonialmächten begrüßen. Chinas Regierung weist jede Kritik vehement zurück und verweist auf die Unterstützung afrikanischer Staaten durch die Gewährung

eines zollfreien Zugangs für viele Produkte, weitgehende Schuldenerlasse ohne Auflagen und Kredite zu Vorzugszinsen.

Eine besondere Dynamik erhält die Diskussion über Chinas Engagement in Afrika durch den Versuch der klassischen Industrienationen, Transparenz in den Rohstoffgeschäften durchzusetzen. Aufgrund der wachsenden Konkurrenz für die eigenen Unternehmen fordern die Industrienationen von China eine Transparenz, die sie über Jahrzehnte in ihren eigenen Geschäften verweigert haben.

Die Diskussion über die Rolle chinesischer Unternehmen sollte zum Anlass genommen werden, Verfahren zur Überwachung der Geschäftspraktiken sowohl der Unternehmen aus den Industrieländern als auch der aus den aufstrebenden Nationen aufzubauen.

Herausforderungen für Nichtregierungsorganisationen

So groß die Unterschiede zwischen China, Indien, Brasilien und Südafrika auch sind, so ergeben sich dennoch aus Sicht deutscher Nichtregierungsorganisationen Herausforderungen, die alle vier untersuchten Staaten betreffen.

► Handel

Die wirtschaftliche Vormachtstellung Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas in ihren Heimatregionen sowie im Handel mit kleineren Entwicklungsländern wird dazu führen, dass die vier Länder bei zukünftigen Handelsabkommen lukrative Geschäftschancen über entwicklungspolitische Interessen stellen.

Für deutsche Nichtregierungsorganisationen bedeutet dies, dass sie sowohl in Kooperation mit Partnern in den vier Staaten als auch mit Partnern aus anderen Entwicklungsländern die Positionen Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas bei den Handelsgesprächen sehr genau beobachten müssen.

► Unternehmen

Deutsche Unternehmen, die in steigendem Maße in China, Indien, Brasilien und Südafrika aktiv sind, sollten zur Umsetzung der Kernarbeitsnormen der ILO gedrängt werden.

Ein wachsendes Problem ist die Expansion multinationaler Unternehmen aus China, Indien, Brasilien und Südafrika. Vor allem der Erwerb von Rohstoffvorkommen in Entwicklungsländern mit einer schwachen zivilgesellschaftlichen Struktur birgt die Gefahr, dass dort in der Produktion äußerst niedrige Umwelt- und Sozialstandards gelten.

Daher müssen Strategien entwickelt werden, wie die Gruppen in den betroffenen Ländern so unterstützt werden können, dass sie über das Vorgehen der Multis aufklären und Widerstand organisieren können. Es müssen Wege gefunden werden, wie von Deutschland aus der Druck auf Unternehmen aus China, Indien, Brasilien und Südafrika aufgebaut werden kann. Ein wichtiger Baustein bei diesen Bemühungen kann der Aufbau von Dreieckskooperationen deutscher Nichtregierungsorganisationen mit Partnern aus China, Indien, Brasilien und Südafrika sowie mit den Betroffenen anderer Entwicklungsländer sein.

► Finanzbeziehungen

Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas Verhandlungsstrategien über eine Stimmrechtsreform bei IWF und Weltbank sollten genau beobachtet werden. Maßstab der Nichtregierungsorganisationen müsste dabei die Frage sein, ob die Länder die Stärkung der eigenen Position in den Mittelpunkt stellen oder die

der kleinen Schwellen- und Entwicklungsländer.

Die zunehmende eigene Kreditvergabe Chinas und Indiens birgt weitere Risiken, wenn diese ohne soziale und ökologische Standards vergeben werden. Die Forderung von Nichtregierungsorganisationen nach

einem internationalen Insolvenzverfahren bekommt so eine weitere Bestärkung: Ein Regelungsmechanismus, der bei bestimmten Bedingungen zum Verfall der Kreditsummen führt, könnte unsinnige Projektfinanzierungen deutlich weniger attraktiv machen.

Fazit: Vom Nord-Süd- zum Arm-Reich-Gegensatz

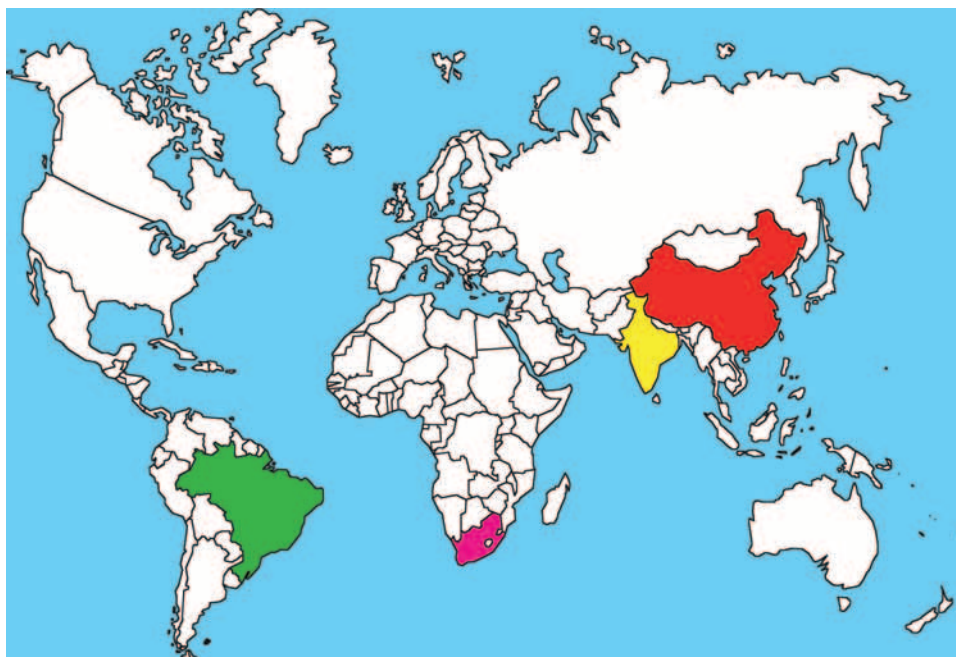
Der wirtschaftliche Aufstieg Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas zu Mächten mit internationaler Bedeutung verändert die internationalen Wirtschaftsbeziehungen nachhaltig. Dies hat direkte Auswirkungen auf die politischen Konstellationen. Der derzeitige Verhandlungsstand in der WTO macht dies deutlich.

Ähnlich ist die Situation in den internationalen Finanzbeziehungen. Dies bedeutet allerdings keineswegs, dass auch die Chancen zu einer Verringerung der weltweiten Armut gestiegen sind. Wie im ersten Teil der Untersuchung (Hütz-Adams 2007) dargelegt, profitieren die Armen – wenn überhaupt – in China, Indien, Brasilien und Südafrika nur begrenzt vom neuen Reichtum ihrer Eliten. Auf internationaler Ebene droht eine ähnliche Entwicklung: Aus dem Nord-Süd- wurde ein Arm-Reich-Gegensatz.

Der Vormarsch von Unternehmen aus den vier untersuchten Staaten ist ein deutlicher Hinweis auf diese Entwicklung. Daher ist es aus entwicklungspolitischer Sicht kein großer Fortschritt, wenn China, Indien, Südafrika und Brasilien in den internationalen Verhandlungsforen über Wirtschaftsfragen ihren steigenden Einfluss geltend machen. Zwar ist es zu begrüßen, dass etwa Brasilien und Indien in der WTO auf Augenhöhe mit der EU und den USA verhandeln, doch angesichts der Eigeninteressen dieser Staaten bedeutet dies nicht, dass zukünftige Verhandlungsergebnisse stärker die Interessen der Armen berücksichtigen, als dies bisher der Fall war. Diese gilt sowohl innerhalb der

Staaten als auch im Verhältnis zu andern Schwellen- und Entwicklungsländern.

Die Einbindung der vier Staaten in Gremien der WTO, des IWF oder in informelle Runden wie die G8-Gipfel droht so zu einer Scheindemokratisierung dieser Verhandlungsforen zu werden. Für die Armen in den beteiligten Staaten sowie den anderen Entwicklungsländern wird dies dagegen keine Stärkung der eigenen Machtposition nach sich ziehen.



Einleitung



Die zunehmende Einbindung Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas in den Weltmarkt wird in Deutschland unterschiedlich wahrgenommen. China gilt mittlerweile als direkter Konkurrent im »Weltkrieg um Wohlstand« – so der Titel eines Buches des Spiegel-Journalisten Gabor Steingart, das Ende 2006 in den Bestsellerlisten weit oben stand – und Indien als kommende Größe. Die wesentlich kleineren Staaten Brasilien und Südafrika gelten zwar nicht als wirtschaftliche Großmächte, doch sie haben zentrale Bedeutung als Führungsstaaten ihrer Heimatregion. Allein die Tatsache, dass alle vier gemeinsam mit Mexiko zu den Gesprächen rund um den G8-Gipfel im Juni 2007 in Heiligendamm eingeladen wurden, zeigt den gewachsenen Stellenwert Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas.

Zunehmend ins Blickfeld gerät auch der Aufstieg von multinationalen Unternehmen aus den vier Staaten, von denen einige zu den weltgrößten Konzernen ihrer Branchen zählen und durch milliardenschwere Firmenübernahmen auf sich aufmerksam machen.

Nachdem im Januar 2007 der erste Teil der Studie¹ erschien, der sich mit den sozialen und ökologischen Grunddaten in den vier Staaten beschäftigte und die Fortsetzung einer armutsorientierten Entwicklungszusammenarbeit anregte, untersucht der zweite Teil die handels- und finanzpolitischen Auswirkungen des Wachstums in China, Indien, Brasilien und Südafrika: Deutsche Hilfswerke und Nichtregierungsorganisationen werden in Zukunft vermehrt mit den Auswirkungen dieser Entwicklung konfrontiert sein. Sie müssen sich fragen, wie sie reagieren sollen, wenn nicht mehr nur die Industrieländer bei Verhandlungen über neue Regelungen im Welthandel die Interessen der Armen und der kleinen Staaten missachten, sondern wenn die großen Schwellen- und Entwicklungsländer diese Politik mittragen. Die Konfrontationslinie Nord gegen Süd gilt in vielen Fällen nicht mehr.

Auch die Lobbyarbeit zu Missständen in Fabriken und in der Rohstoffproduktion wird sich verändern müssen, wenn chinesische Unternehmen afrikanische Arbeitskräfte ausbeuten, brasilianische und südafrikanische Minenmultis ohne Rücksicht auf die Umwelt arbeiten oder indische Unternehmen hohe Schmiergelder bei Geschäften in Entwicklungsländern zahlen.

Aufbau der Studie

Der Ausbau des Außenhandels hat in China, Indien, Brasilien und Südafrika zu verstärktem Interesse an internationalen Handelsgesprächen geführt. Daher werden in einem ersten Kapitel die Außenhandelsdaten der vier Staaten dargelegt, die die Basis für deren Aufbau neuer Bündnisse in den Verhandlungen bei der Welthandelsorganisation (WTO) sind. Mit ihrer Vorreiterrolle bei den Gesprächen in der WTO fordern China, Indien, Südafrika und Brasilien die zuvor unumstrittene Vormachtstellung der etablierten Industrienationen heraus. Gleiches gilt bei internationalen Investitionen: Die vier untersuchten Staaten werden von Empfängerländern zunehmend zu Geberländern.

Wie weit die Machtverschiebungen durch Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas offensive Wirtschaftspolitik gehen, zeigt sich in den Länderanalysen der folgenden Kapitel. Alle vier sind mittlerweile in ihrer Region ökonomische Großmächte, die große Investitionen anziehen. Zugleich sind die eigenen Konzerne – teilweise mit massiver staatlicher Unterstützung – auf dem Vormarsch. Das verstärkte Interesse am Außenhandel hat dazu geführt, dass sie vermehrt bilaterale und regionale Handelsabkommen verhandeln und abschließen. Daher wird Land für Land hinterfragt, wie wirksam diese Abkommen sind und welche Bedeutung die multilateralen Abkommen bei der WTO für China, Indien, Südafrika und Brasilien noch haben. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, ob sie bei den Verhandlungen dem eigenen Anspruch gerecht werden und sowohl die Positionen der Armen im eigenen Land als auch die Forderungen schwächerer Schwellen- und Entwicklungsländer an die Industrieländer berücksichtigen. Die Länderkapitel schließen jeweils mit einer Betrachtung der Rolle der vier Staaten bei den Verhandlungen über eine Reform des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank.

Mögliche Konflikte, die sich aus der neuen Rolle ergeben, zeigt die Diskussion um die Rolle Chinas in Afrika. Daher wird an diesem Beispiel in Kapitel 6 exemplarisch aufgezeigt, welche Konfliktlinien mit den etablierten Industriemächten sich abzeichnen. Auch hier stellt sich die Frage, wie die Zivilgesellschaft reagieren soll.

Die Studie schließt mit Herausforderungen, die sich aus dem Aufstieg der neuen Mächte für die Zivilgesellschaft in Nord und Süd ergeben.

¹ Hütz-Adams 2007: China, Indien, Brasilien und Südafrika: Plädoyer für die Fortsetzung einer armutsorientierten Entwicklungszusammenarbeit, Hrsg.: Brot für die Welt.

I. Daten im Vergleich: Handel, Handelsbündnisse und Auslandsinvestitionen



Im ersten Teil der Untersuchung (Hütz-Adams 2007) wurden die grundlegenden Wirtschafts- und Sozialdaten Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas zusammengefasst. Die folgenden Kapitel beschränken sich daher auf Handels- und Investitionsdaten. Dabei

zeigt sich, dass die schnelle Ausweitung des Handels in der WTO zu einer Stärkung der Verhandlungsmacht der vier Staaten führt, die durch die Gründung neuer Bündnisse noch verstärkt wurde. Auch bei den Auslandsinvestitionen legen die vier Länder deutlich zu.

I.1 Machtzuwachs im Welthandel

Der Außenhandel hat für China, Indien, Brasilien und Südafrika eine immer größere Bedeutung gewonnen. Auf den ersten Blick sind die Zuwachsraten des Handels beeindruckend: Südafrikas Exporte nahmen zwischen 1995 und 2005 um fast 50% zu, die Ausfuhren Brasiliens und Indiens haben sich ungefähr verdreifacht und die Chinas mehr als verfünffacht. 2006 stiegen die Exporte erneut deutlich an. China (27%), Indien (21%), Brasilien (16%) legten stärker zu als Exportweltmeister Deutschland (15%), Südafrika schnitt nur wenig schlechter ab (13%).

Dabei ist allerdings zu beachten, dass alle vier Staaten, gemessen am Exportweltmeister Deutschland, von einem sehr niedrigen Niveau aus starteten:

Deutschland exportierte 2005 pro Kopf der Bevölkerung Waren im Wert von mehr als 13.500 US-Dollar, während Südafrika bei rund 1.319 US-Dollar, China bei 642, Brasilien bei 726 US-Dollar und Indien bei gerade mal 138 US-Dollar liegen. Selbst wenn die hohen Raten des Exportwachstums fortgesetzt werden können, sind die vier Staaten erst in Jahrzehnten auf dem deutschen Niveau.

Dieser Vergleich relativiert die in Deutschland und in anderen Industrieländern zu hörenden Klagen über die »Überschwemmung« durch Importe aus Schwellen- und Entwicklungsländern. 2005 kamen allein aus Deutschland 8,7% aller weltweit getätigten Exporte, während aus China 6,6%, aus Indien

Tabelle 1:
Eckwerte des Außenhandels

©2007 SÜDWIND

	China	Indien	Brasilien	Südafrika	BRD
WTO-Beitritt	2001	1995	1995	1995	1995
Anteil Handel am BIP in % (2003–2005)	64,5	36,7	29,5	54,4	71,3
Exporte 2004 (Mrd. US-\$)	655	117	108	56	1.044
Exporte 2005 (Mrd. US-\$)	835	151	133	62	1.118
Exporte 2006 (Mrd. US-\$)	1.056	193	155	70	1.276
Anteil an den Weltexporten 2005 in %	6,5	1,1	1,0	0,5	8,7
Exportwachstum 1995–2005, 1995=100	562	313	272	146	190
Exportumsatz pro Kopf in US-Dollar in 2005	642	138	726	1.319	13.551
Importe 2004 (Mrd. US-\$)	606	138	79	58	911
Importe 2005 (Mrd. US-\$)	743	187	100	74	975
Importe 2006 (Mrd. US-\$)	892	244	115	91	1.124
Importwachstum 1995–2005, 1995=100	440	279	127	155	163

Quellen: WTO (für 2006 vorläufige Angaben, Stand April 2007), eigene Berechnungen

und Brasilien 1% und aus Südafrika 0,5% der Exporte stammten.

Ebenfalls deutlich gestiegen sind die Einfuhren. In China war der Anstieg der Importe zwischen 1995 und 2005 (440%) weit höher als in den anderen Staaten. Ein großer Teil der Importe bestand aus Vorprodukten für Güter, die in China endgefertigt wurden und dann wiederum in den Export gingen. Stark gestiegen sind allerdings auch die Importe von Rohstoffen und Investitionsgütern. In Indien stiegen die Importe langsamer als die Exporte, doch das Land verzeichnet weiterhin ebenso wie Südafrika ein Handelsbilanzdefizit, während Brasilien deutliche Überschüsse erwirtschaftet.

Die Bedeutung des Handels für die gesamte Volkswirtschaft wächst. Errechnet man das Verhältnis des Handels zum gesamten Bruttoinlandsprodukt, so zeigt sich, dass Chinas Wert am schnellsten gestiegen ist und sich im Durchschnitt der Jahre 2003 bis 2005 mit 64% dem deutschen Niveau (71%) näherte. Südafrika (54,4%) lag deutlich darunter, Indien (37%) und Brasilien (29%) weit zurück.

Die Aussagekraft dieser Zahlen ist jedoch begrenzt, vor allem bei China: Ein erheblicher Teil der Importe, die zu Weltmarktpreisen bezahlt werden, verlässt das Land wieder als Exportgut. Diese Werte werden exakt erfasst, und die dabei umgesetzten Summen sagen – selbst wenn sie in wenigen Jahren genauso hoch wie das BIP sein sollten – sehr wenig über die Wertschöpfung im Lande aus.

Unterschiedliche Handelsstrukturen

Die Aufteilung der Exporte weist deutliche Unterschiede aus. Die Ausfuhren Chinas bestanden zu 92% aus Industriegütern, eine Quote, die höher ist als die deutsche. Die Werte für Brenn- und Rohstoffe sowie Agrarprodukte sind im Vergleich dazu minimal. Dagegen bestanden lediglich die Hälfte der brasilianischen Exporte aus Industriegütern und fast ein Drittel aus Agrarprodukten. Südafrika hatte einen etwas höheren Güteranteil (59%) und einen Brenn- und

Tabelle 2:
Aufteilung des Außenhandels

©2007 SÜDWIND

	China	Indien	Brasilien	Südafrika	BRD
Exporte					
2005: Dienstleistungen in Mrd. US-\$ (Weltrang)	73,9 (9)	56,1 (11)	14,9 (35)	10,0 (41)	148,5 (3)
2006: Dienstleistungen in Mrd. US-\$ (Weltrang)	87 (8)	73 (10)	18 (k. A.)	12 (k. A.)	164 (3)
2005: Warenhandel in Mrd. US-\$ (Weltrang)	761,9 (3)	95,1 (29)	118,3 (23)	51,9 (39)	969,9 (1)
2006: Warenhandel in Mrd. US-\$ (Weltrang)	969 (3)	120 (28)	137 (24)	58 (k. A.)	1.112 (1)
Warenexporte 2005 nach Produkten in %:					
• Industriegüter	91,9	69,4	52,0	59,1	87,0
• Brenn- und Rohstoffe	4,1	20,0	16,0	29,5	4,7
• Agrarprodukte	3,8	10,1	29,6	8,2	5,4
Anteil an weltweiten Güterexporten in %	7,3	0,9	1,1	0,5	9,3
Anteil an weltweiten Dienstleistungsexporten in %	3,1	2,3	0,6	0,4	6,1
Importe					
2005: Dienstleistungen in Mrd. US-\$ (Weltrang)	83,2 (7)	52,2 (13)	22,3 (28)	11,5 (38)	201,4 (2)
2006: Dienstleistungen in Mrd. US-\$ (Weltrang)	100 (7)	70 (12)	27 (27)	14 (k. A.)	214 (2)
2005: Warenhandel in Mrd. US-\$ (Weltrang)	660,6 (3)	134,8 (17)	77,6 (28)	62,3 (34)	773,8 (2)
2006: Warenhandel in Mrd. US-\$ (Weltrang)	792 (3)	174 (17)	88 (29)	77 (k. A.)	910 (2)
Warenimporte 2005 nach Produkten in %:					
• Industriegüter	74,7	48,5	70,1	75,8	73,8
• Brenn- und Rohstoffe	18,1	38,4	22,3	16,8	15,5
• Agrarprodukte	6,8	5,1	6,1	5,5	9,0

Quelle: WTO (für 2006 vorläufige Angaben, Stand April 2007)

Rohstoffanteil von 29%. Indien lag bei einem Anteil der Industriegüter von rund zwei Dritteln.

Auch bei den Importen zeigen sich deutliche Unterschiede, wobei Indien mit einem Anteil der Industriegüter von weniger als der Hälfte aller Einfuhren deutlich unter den anderen untersuchten Staaten liegt.

Dennoch lässt sich bei allen vier Staaten feststellen, dass sie nicht mehr in die klassische Kategorie reiner Rohstofflieferanten gehören. Bei allen Problemen, die die Wirtschaft haben mag, ist ein diversifizierter Außenhandel entstanden (Details siehe Länderkapitel).

1.2 Wirtschaftliche Verflechtungen mit Deutschland verlieren an Bedeutung

Bei der Betrachtung der bedeutendsten Handelspartner unterscheidet sich China von anderen drei Staaten: Wichtigster Exportmarkt ist die USA, gefolgt von der EU, wichtigster Lieferant ist Japan, gefolgt von Korea und Taiwan, erst dann kommt die EU. Für Indien, Brasilien und Deutschland ist die EU bei den Ein- und Ausfuhren der wichtigste Handelspartner, jeweils gefolgt von den USA. Anders ist die Situation in Südafrika, wo Japan nach der EU der wichtigste Exportmarkt und China die zweitgrößte Quelle der Importe ist.

Der Handelsaustausch zwischen den vier untersuchten Staaten wuchs in den letzten Jahren schnell an. Inklusive ihrer Geschäfte mit China ist das Handelsvolumen untereinander für Indien, Brasilien und Südafrika bereits größer als das mit dem Exportweltmeister Deutschland. Für China dagegen haben die Exporte in die Industrieländer noch eine wesentlich größere Bedeutung als der Handel mit den aufstrebenden anderen Staaten.

Ursache dieser Verschiebungen ist die unterschiedliche Dynamik des Wachstums des Handels. China konnte in den letzten fünf Jahren seine Exporte auf den deutschen Markt verdoppeln. Die Importe aus Deutschland stiegen deutlich langsamer, das Außenhandelsdefizit Deutschlands im Handel mit China wächst kontinuierlich und erreichte 2006 rund 20 Mrd. Euro.

Indien, Brasilien und Südafrika konnten die Exporte nach Deutschland dagegen erst seit 2005 im Umfang deutlich steigern, doch bleibt dieser Warenaustausch wesentlich geringer als der mit China.

Der Handel untereinander wuchs in den letzten Jahren mit hohen Raten:

- Der Handelsaustausch zwischen China und Indien stieg 2005 um 37% auf 18,7 Mrd. US-Dollar (2002: 5 Mrd. US-Dollar). Im November 2006 vereinbarten die Regierungen einen Ausbau auf 40 Mrd. US-Dollar bis 2010.

Tabelle 3:
Importe Deutschlands in Mrd. Euro (Weltrang)

©2007 SÜDWIND

aus	2001	2002	2003	2004	2005	2006
China	19,9	21,1	25,0	32,5	39,9 (4)	48,7 (3)
Indien	2,5	2,5	2,6	2,9	3,4 (31)	4,2 (29)
Brasilien	4,1	3,8	3,9	4,6	5,7 (24)	7,0 (24)
Südafrika	3,3	3,2	2,8	3,2	3,4 (32)	4,1 (30)

Quelle: Statistisches Bundesamt

Tabelle 4:
Exporte Deutschlands in Mrd. Euro (Weltrang)

©2007 SÜDWIND

nach	2001	2002	2003	2004	2005	2006
China	12,1	14,5	18,2	21,0	21,3 (11)	27,5 (11)
Indien	2,3	2,4	2,4	3,3	4,2 (36)	6,4 (29)
Brasilien	5,7	4,9	4,1	4,7	5,5 (28)	5,9 (30)
Südafrika	4,4	4,3	5,1	6,1	6,7 (22)	7,4 (23)

Quelle: Statistisches Bundesamt

Tabelle 5: ©2007 SÜDWIND
Handelsvolumina 2005 in Mrd. US-Dollar

Deutschland – China	61,2 Mrd. US-Dollar
Deutschland – Indien	7,6 Mrd. US-Dollar
Deutschland – Brasilien	11,2 Mrd. US-Dollar
Deutschland – Südafrika	10,1 Mrd. US-Dollar
China – Indien:	18,7 Mrd. US-Dollar
China – Brasilien	14,8 Mrd. US-Dollar
China – Südafrika	8,3 Mrd. US-Dollar
Indien – Südafrika	3,7 Mrd. US-Dollar
Indien – Brasilien	2,5 Mrd. US-Dollar
Brasilien – Südafrika	1,8 Mrd. US-Dollar

Quellen: The Hindu Online 7.9.2006, Bangguo 2006, UN Comtrade Online, Government of India Online, Jensen/Sandrey 2006: 2–3, Sandrey 2006a: 1–2, bfai 2006b: 18, bfai 2007: 5
(Die Daten aus verschiedenen Quellen weichen zum Teil erheblich voneinander ab!)

- Der Warenaustausch zwischen China und Brasilien lag im Jahr 2005 mit 14,8 Mrd. US-Dollar beim Vierfachen des Wertes von 2001.
- China importierte 2005 Waren im Wert von 3,4 Mrd. US-Dollar aus Südafrika (plus 16,5% gegenüber 2004) und lieferte Waren im Wert von 4,9 Mrd. US-Dollar nach Südafrika (plus 37%). 2006 stieg der Warenaustausch nach vorläufigen Angaben weiter auf 9,9 Mrd. US-Dollar.
- Der Handel zwischen Südafrika und Brasilien wuchs von 400 Mio. US-Dollar im Jahr 1999 auf fast 2 Mrd. US-Dollar in 2005.
- Der Handel zwischen Brasilien und Indien lag 1998 erst bei 200 Mio. US-Dollar, stieg bis 2002 auf 800 Mio. und bis 2005 auf 2,5 Mrd. US-Dollar.
- Die Importe Indiens aus Südafrika lagen 2005 bei 2,65 Mrd. US-Dollar und damit 50% über dem Vorjahreswert. Indiens Exporte nach Südafrika stiegen auf 1,1 Mrd. US-Dollar. Ziel ist der Ausbau des Handels bis 2010 auf 12 Mrd. US-Dollar.

Der starke Anstieg des Handels verschärft die Ungleichgewichte. China gibt derzeit den Takt vor, da der dortige Markt für Indien, Brasilien und Südafrika bereits von großer Bedeutung ist – und diese Bedeutung noch wachsen wird. Der Anstieg der Exporte nach China resultiert zu einem erheblichen Teil aus der gestiegenen Nachfrage nach Rohstoffen. Dies birgt angesichts schwankender Preise und stark konjunkturabhängiger Nachfrage große Risiken. Zugleich stiegen die Importe von Fertigwaren aus China deutlich an, was in Südafrika und Brasilien zu Produktionseinbrüchen bei lokalen Herstellern führte. Der Warenaustausch zwischen Brasilien, Indien und Südafrika liegt dagegen trotz erheblicher Steigerungen bei relativ geringen Werten und macht weniger als 2% des Handelsvolumens dieser drei Staaten aus. Ob sich angesichts teilweise ähnlicher Produktionsstrukturen die erhofften hohen Steigerungsraten erzielen lassen, bleibt abzuwarten (Details siehe Länderkapitel).

Dennoch verändert der schnelle Ausbau der Handelsbeziehungen nicht nur die ökonomischen, sondern auch die politischen Konstellationen der Weltwirtschaft. Das Wachstum von Märkten außerhalb der klassischen Industrienationen hat die Abhängigkeit von den dortigen Märkten verringert und schafft so den ökonomischen Spielraum für politische Initiativen und Bündnisse.

1.3 Ökonomische Großmächte

Der Vergleich der Staaten Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas untereinander sowie der Beziehungen zu Deutschland verstellt leicht den Blick auf die besondere Bedeutung, die sie jeweils innerhalb ihrer Region besitzen. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Kaufkraftparitäten (Purchasing Power Parity – PPP) sind sie allen ihren Nachbarstaaten weit überlegen. Der Vergleich der Pro-Kopf-Wirtschaftsleistung zeigt allerdings, dass andere Staaten der Regionen ähnlich abschneiden oder sogar besser. Dennoch sind die vier untersuchten Staaten aufgrund ihrer Größe und der weiter entwickelten Industrie unbestritten die ökonomischen Führungsmächte in ihren Regionen. Aus dieser Überlegenheit leiten sie einen Führungsanspruch bei internationalen Ver-

handlungen über Handelsfragen ab. Dieser Anspruch wird von anderen Entwicklungsländern mit Misstrauen beobachtet, doch de facto werden China, Indien, Brasilien und Südafrika mittlerweile auf internationaler Ebene als hervorgehobene Ansprechpartner wahrgenommen und behandelt.

Tabelle 6:
Einordnung in die Region im Jahr 2005

© 2007 SÜDWIND

	Einwohner (Mio.)	BIP (Mrd. US-\$, PPP)	BIP pro Kopf (US-\$, PPP)	Exporte (Mrd. US-\$)
China	1.303	8.610	6.600	762
Indien	1.087	3.787	3.460	95
Indonesien	211	820	3.720	86
Philippinen	83	440	5.300	41
Pakistan	156	366	2.350	16
Malaysia	25	262	10.320	141
Vietnam	83	171	6.440	32
Sri Lanka	20	89	4.520	6,3
Südafrika	47	548	12.120	52
Nigeria	132	137	1.040	42
Angola	15,0	35	2.210	23
Tansania	38	28	730	1,5
Mosambik	20	25	1.270	1,7
Botswana	1,8	18	10.250	4,4
Brasilien	183	1.534	8.230	118
Argentinien	39	539	13.920	40
Chile	16	187	11.470	41
Venezuela	27	171	6.440	55
Bolivien	9	25	2.740	2,6

Quellen: Weltbank, Fischer Weltalmanach 2006, WTO

1.4 Schaffung neuer Bündnisse: Doha-Runde, IBSA, G20, NAMA II

Indien, Brasilien und Südafrika sind Gründungsmitglieder der WTO, China ist seit 2001 Mitglied. Bei internationalen Handelsgesprächen haben sie sich in den letzten Jahren als wichtige Verhandlungspartner etabliert und ein Netz von Beziehungen aufgebaut, mit dessen Hilfe sie den Forderungen von Industrieländern zunehmend eigene Verhandlungsmacht entgegensetzen können.

China, Indien, Brasilien und Südafrika haben ebenso wie die meisten anderen Schwellen- und Entwicklungsländer darunter zu leiden, dass die Industrieländer die grundlegenden, weltweit verbindlichen Handelsregeln unter sich aushandeln und anschließend den anderen Staaten auferlegen. Insbesondere innerhalb der Welthandelsorganisation (WTO) kam es mehrfach zu massiven Konflikten, da wichtige Entscheidungen im Hinterzimmer (»Green Room«) ausgekungelt wurden. Die Industriestaaten haben es immer wieder verstanden, Widerstand gegen ihre

Vorschläge mit handelsfremden Machtdemonstrationen zu brechen: Durch Drohungen mit einer Kürzung von Entwicklungshilfe, den Verweis auf anstehende Verhandlungen über Schuldenerlasse oder das Ködern mit besserem Marktzugang für einzelne Staaten zerschlugen die Industrienationen wiederholt den Versuch von Bündnissen aus Entwicklungs- und Schwellenländern, Veränderungen in den Handelsbeziehungen durchzusetzen.

Doha-Runde ohne Entwicklung

Die Schwellen- und Entwicklungsländer haben zur Kenntnis nehmen müssen, dass die seit 2001 laufende Verhandlungsrunde innerhalb der WTO (»Doha-Runde«) entwicklungspolitische Aspekte nicht in den Vordergrund stellt. Damit brechen die Industrieländer

Zusagen, die sie unter dem Eindruck der Terroranschläge vom 11.09.2001 gegeben hatten. Damals versprachen Prognosen – darunter Berechnungen der Weltbank – den Entwicklungsländern als Ergebnis der vorgeschlagenen Liberalisierung Wohlstandsgewinne in enormer Höhe. Von mehr als 500 Mrd. US-Dollar war die Rede. Dieser Betrag schrumpfte nach neueren Studien je nach Berechnungsmethode drastisch auf weniger als 100 Mrd. oder sogar auf 22 Mrd. US-Dollar.

Eine Analyse der verschiedenen derzeit auf dem Tische liegenden Liberalisierungsvorschläge kommt zudem zu dem Ergebnis, dass die Gewinne für die beteiligten Staaten sehr unterschiedlich ausfallen: China könnte im Güterhandel leicht zulegen und im Agrarbereich verlieren, Brasilien, Südafrika und Indien dagegen im Agrarmarkt zulegen. In nahezu allen Szenarien stehen die meisten Staaten Sub-Sahara-Afrikas als Verlierer da.²

Für die vier untersuchten Staaten bieten alle momentan verhandelten Liberalisierungsvorschläge der Doha-Runde keine wesentlichen Fortschritte. Selbst wenn die Vorschläge zum Tragen kommen, von denen sie profitieren, werden die Wohlstandsgewinne minimal sein. Daher verwundert es wenig, dass die Staaten neue Bündnisse suchen, um günstigere Welt handelsbedingungen durchzusetzen.

G20-Gruppe

Um der Agenda der Industriestaaten mehr entgegenzusetzen zu können gründeten Indien, Brasilien und Südafrika im Juni 2003 das »India, Brazil and South Africa Dialogue Forum« (IBSA). Ziel von IBSA ist die regelmäßige Abstimmung der Verhandlungspositionen der beteiligten Staaten sowie der Ausbau der politischen und wirtschaftlichen Beziehungen. Darüber hinaus gibt es Planungen für ein trilaterales Freihandelsabkommen.

Die IBSA-Staaten suchten eine Erweiterung der Verhandlungsmacht und waren die maßgeblichen Protagonisten bei der Gründung der G20. Die neue Gruppierung entstand vor der Ministerkonferenz der WTO Ende 2003 in Cancún aus dem Gefühl heraus, dass die Schwellen- und Entwicklungsländer innerhalb der WTO ihre Positionen in den strittigen Agrarfragen nie durchsetzen konnten.

Mit dem Zusammenschluss reagierte die Gruppe auf ein gemeinsames Verhandlungspapier der USA und der EU: Die G20 befürchteten, dass dieses Papier in Cancún zur Grundlage eines Abkommens über Agrarfragen gemacht werden sollte, um so die Interessen der Industrienationen weitestgehend durchzusetzen.

Eines der wichtigsten Anliegen der G20 ist somit, die Einarbeitung der eigenen Vorstellungen in die WTO-Beschlüsse zu erreichen. Im Mittelpunkt steht der Versuch einiger G20-Staaten – die zugleich Mitglied der Cairns-Gruppe innerhalb der WTO sind –, eine Liberalisierung der Agrarmärkte mit den Interessen anderer Entwicklungsländer, die Schutzklauseln für ihre Bauern fordern, in Einklang zu bringen. Das gemeinsame Vorgehen basiert daher auf einem doppelten Ansatz: Liberalisierung vor allem der Märkte der Industrieländer zur Schaffung neuer Absatzchancen und Schutzklauseln für die Schwachen.

Brasilien koordiniert seit der Gründung die Gruppe, die zu Beginn mehrheitlich aus lateinamerikanischen Staaten bestand. Nach Cancún fand eine Reihe von Treffen auf Staatsebene statt. Innerhalb des Bündnisses geben Argentinien, Brasilien, China, Indien und Südafrika den Ton an. Sie können darauf verweisen, dass die G20 rund 60% der Weltbevölkerung und 70% der Bauern vertreten. Bislang hat die Gruppe trotz teilweise gegensätzlicher Ansichten zu einzelnen Handelsfragen alle internen Spannungen ausgehalten.

Die USA und die EU weigerten sich zuerst, die G20 als legitimen Verhandlungspartner anzuerkennen, und versuchten durch politischen Druck die Gruppe zu zerschlagen. Süd- und mittelamerikanische Staaten verließen daraufhin das Bündnis, doch es gelang der G20, einige dieser Länder zum Wiederbeitritt zu überreden und neue Mitgliedsstaaten zu gewinnen.³

Zudem gelang es der G20, andere Gruppen von Entwicklungsländern an sich zu binden. Es wurde versucht, die eigene Position mit der African Group in der WTO, den LDC-Staaten, den AKP-Staaten und den G33 abzustimmen und strategische Bündnisse zu schließen. So übernahm man beispielsweise die Forderung der »African Group« nach einem Ende der Baumwollsubventionen der EU und der USA (*Grant 2006: 12, Delgado/Soares 2005*).

Die Gründung der G20 ist ein Zeichen für das gestiegene Selbstbewusstsein und den damit verbundenen Führungsanspruch Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas. Alle vier Staaten sind zugleich Mitglied in weiteren formellen und informellen Verhand-

2 Eine Zusammenfassung der Berechnungen findet sich in: Ackerman 2005 sowie Mildner/Decker 2006, die revidierte Berechnung der Weltbank siehe: Hertel/Winters 2006. Eine kritische Analyse der Berechnungsmethoden sowie die auf einem umfassenden eigenen Modell aufgebaute Berechnung der »Winners and Losers« (so der Titel der Studie) verschiedener in Genf verhandelter Szenarien siehe: Polaski 2006.

3 Mitglied der G20 sind: Ägypten, Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, China, Ecuador, Guatemala, Indien, Indonesien, Kuba, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippinen, Simbabwe, Südafrika, Tansania, Thailand, Uruguay, Venezuela (Stand: April 2007).

lungsbündnissen, doch mit der G20 schufen sie sich eine Gruppe, die von ihnen – und hier wiederum vor allem von Brasilien und Indien – dominiert wird. Sie bauten damit eine neue Verhandlungsmacht auf, die außerhalb der bisherigen Strukturen steht, in denen sie keine eigene Führungsrolle durchsetzen konnten. Zugleich schwächten sie damit allerdings bereits bestehende Gruppen.

NAMA 11

Die Hauptprotagonisten der G20 traten im Dezember 2005 bei der WTO-Ministerkonferenz in Hongkong mit einem weiteren informellen Staatenzusammenschluss auf, der als NAMA 11 bezeichnet wird. Dieser brachte einen eigenen Vorschlag in die Verhandlungsrunde über Zollsensungen bei Industriegütern (Non Agricultural Market Access – NAMA) ein. Im Mittelpunkt steht dabei ähnlich wie in den Agrarverhandlungen die Forderung nach nichtreziproken Zollsensungen: Die Industrieländer sollen Einfuhrbeschränkungen abbauen, ohne ähnlich weitgehende Marktöffnungen von den Schwellen- und Entwicklungsländern zu verlangen.

Indien und Südafrika führen die Gruppe an, die sich als Sprachrohr der Schwellen- und Entwicklungsländer versteht. Allerdings gehört mit Namibia nur ein Entwicklungsland zu der neuen Gruppe.⁴ China ist zwar nicht Mitglied, hat jedoch bei Verhandlungen mehrfach die Positionen der NAMA 11 übernommen.

Kritik an den neuen »Großen«

Das wachsende Gewicht von Südafrika, China, Indien und Brasilien stößt bei einigen Entwicklungsländern auf Misstrauen. Vor allem im Bereich NAMA und Dienstleistungen wird von vielen Entwicklungsländern angezweifelt, dass Brasilien und Indien tatsächlich ihre Interessen mitvertreten. Auch im Agrarbereich mehren sich Zweifel. Die Aufnahme von Indien und Brasilien in den exklusiven Kreis von fünf Schwergewichten (FIPs: »Five Interested Parties«) – die EU, die USA, Australien, Indien und Brasilien –, die in geschlossenen Runden wichtige handelspolitische Entscheidungen der WTO auskugeln, führte 2004 zu Misstrauen. Dies verstärkte sich noch durch den im Juli 2004 in dieser Runde ausgehandelten Kompromiss (»July Package«), der als Grundlage für die weiteren WTO-Gespräche diente. Andere G20-Staaten und Nichtregierungsorganisationen warfen Bra-

silien und Indien Verrat an den gemeinsamen Zielen vor. Diese versuchten daraufhin, die eigene Position stärker mit den anderen G20-Staaten sowie weiteren Bündnissen von Entwicklungsländern abzustimmen.

Dennoch beteiligten sich Brasilien und Indien an der G6-Gruppe, der neben den FIPs auch Japan angehört. Damit verhandeln sie mit in der kleinen, innerhalb der WTO-Statuten nicht vorgesehenen inneren Verhandlungsgruppe, die im Juli 2006 nach gescheiterten Gesprächen eine vorläufige Aussetzung der Doha-Runde beschloss. Dieser Beschluss wurde dann von den zuständigen WTO-Gremien zur Kenntnis genommen – und akzeptiert.

Für diese Teilnahme an Hintergrundgesprächen, in denen ohne Legitimation durch die zuständigen WTO-Gremien weitreichende Entscheidungen fallen, mussten Brasilien und Indien harte Kritik einstecken. Befürchtet wird insbesondere, die beiden Staaten würden als Preis für die Aufnahme in den »Big Boys' Club« die Interessen anderer Entwicklungsländer verkaufen (Delgado/Soares 2005: 23–48, Bello 2005, Deckwirth 2006: 113).

Anfang des Jahres 2007 gab es erneut Kritik an Indien und Brasilien, da beide in Sonderrunden außerhalb der WTO-Gremien mit den USA und der EU verhandelten. Afrikanische Handelsdiplomaten befürchteten einen »fait accompli« durch eine Einigung der großen Nationen. Es gab zudem Spekulationen, dass Brasilien bereit sei, sich auf weitergehende Zugeständnisse einzulassen, während Indien hart bliebe und unter massiven Druck geriete. Brasilien und Indien bestritten ein Zerwürfnis (Herald Tribune Online, 5.3.2007, Bridges Online, 7.3.2007).

Andererseits haben die WTO-Verhandlungen der letzten Monate gezeigt, wie wichtig das Know-how der großen Vier ist: Ein erheblicher Teil der von Entwicklungs- und Schwellenländern bei der WTO eingereichten Verhandlungspapiere stammt aus Indien, Brasilien, Südafrika und China, oder wird von diesen zumindest mitverantwortet. Sie haben in den zuständigen Ministerien Stäbe aufgebaut, die Vorlagen aus den Industrienationen binnen kürzester Zeit kommentieren und darüber hinaus eigene, komplexe Berechnungen über die Auswirkungen von Zollsensungen vorlegen können.

Es bleibt abzuwarten, ob China, Indien, Brasilien und Südafrika dauerhaft die Interessen kleinerer Staaten in ihren Verhandlungspositionen berücksichtigen. Noch wird in der Zusammenarbeit mit anderen Staaten ein politischer Vorteil gesehen, da so die eigene Position gegenüber den Industrienationen gestärkt wird. In allen vier Ländern zeichnet sich jedoch ab, dass die Handelsinteressen mehr und mehr von denen der derzeitigen Bündnispartner abweichen (Details siehe Länderkapitel).

⁴ Mitglied der NAMA 11 sind: Indien, Südafrika, Namibia, Brasilien, Argentinien, Indonesien, die Philippinen, Venezuela, Tunesien und Ägypten.

1.5 Auslandsinvestitionen

Die Höhe der in einem Jahr getätigten Auslandsinvestitionen kann im Vergleich zu den Vorjahren stark schwanken, wenn einzelne große Geschäfte getätigt werden, die wenig Einfluss auf die Gesamtwirtschaft haben. Andererseits können bereits recht geringe Investitionen wie der Bau von Bekleidungsfabriken die Schaffung von vielen tausend Arbeitsplätzen im Empfängerland und anschließend deutlich gestiegene Exporte nach sich ziehen. Dies begrenzt die Aussagekraft der reinen Höhe der Auslandsinvestitionen, da diese nichts über die Wirkung der geflossenen Gelder sagt.

Die vier untersuchten Länder gehören innerhalb der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer zu den wichtigsten Empfängerländern ausländischer Direktinvestitionen. China sorgte 2004 für Schlagzeilen, als es erstmals mehr Investitionen anzog als jedes andere Land. Allerdings muss diese Angabe im globalen Kontext gesehen werden: die 2005 erhaltenen rund 72 Mrd. US-Dollar waren weniger als 10% aller weltweit getätigten Auslandsinvestitionen dieses Jahres. Damit lag das Land zwar weit vor den anderen untersuchten Staaten, doch die Befürchtung, China nehme anderen Staaten wichtige Gelder weg, relativiert sich angesichts der verbleibenden mehr als 90% der angelegten Gelder. Zudem kommt ein erheblicher Teil der Gelder indirekt von chinesischen Firmen oder aus den direkten Nachbarstaaten.⁵

Dennoch zeigen die neuen Zuflüsse der vergangenen Jahre, dass Investoren China für weit attraktiver halten als die anderen hier untersuchten Staaten. Die Zuflüsse nach Indien blieben gemessen an der Größe des Landes sehr gering, und die Zuflüsse nach Brasilien und Südafrika schwanken stark.

Wie groß die Unterschiede sind, zeigt ein Blick auf den gesamten Bestand der ausländischen Direktinvestitionen. Hier lag China im Jahr 2005 mit 317 Milliarden US-Dollar (2005) weit vor Indien (45 Mrd.) und Südafrika (69 Mrd.). Lediglich Brasiliens Abstand zu China ist mit Anlagen im Wert von 201 Mrd. US-Dollar deutlich geringer.

Die Höhe des Bestandes an Direktinvestitionen ist allerdings bei einer Umrechnung auf US-Dollar pro Kopf der Bevölkerung in China immer noch weit unter den Werten Deutschlands und auch unter denen Brasiliens und Südafrikas. Der schnelle Zufluss von Geldern gleicht somit erst langsam den großen Rückstand Chinas aus.

Indien dagegen hat nicht zuletzt aufgrund restriktiver Gesetze bisher relativ geringe Auslandsinvestitionen angezogen. Glaubt man den Prognosen, wird sich dies in den nächsten Jahren massiv ändern: Viele internationale Konzerne haben Großinvestitionen in Indien angekündigt (Details siehe Länderkapitel).

⁵ Details dazu siehe den ersten Teil der Studie: Hütz-Adams 2007: 39.

Tabelle 7:
Zuflüsse von Direktinvestitionen in Mio. US-Dollar

©2007 SÜDWIND

Empfänger	1990	2000	2003	2005	2006
Welt	207.878	1.396.539	557.869	916.277	1.230.400
Davon:					
• Industrieländer	172.067	1.134.293	396.145	542.312	800.700
• Entwicklungsländer ohne China	32.249	212.464	121.633	261.879	k. A.
• Lateinamerika & Karibik	9.586	97.5243	46.137	103.663	99.000
• Ärmste 49 Entwicklungsländer (LDCs)	579	3.758	10.868	9.680	k. A.
• Sub-Sahara-Afrika	1.685	8.853	13.137	17.934	k. A.
China	3.487	40.715	53.505	72.406	70.000
Indien	237	2.319	4.585	6.598	9.500
Brasilien	989	32.779	10.144	15.066	14.800
Südafrika	-78	888	734	6.379	3.700
Deutschland	2.962	198.276	29.202	32.663	8.100

Quelle: UNCTAD (für 2006 vorläufige Angaben, Stand April 2007)

Tabelle 8:
Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in Mio. US-Dollar

©2007 SÜDWIND

	1990	2000	2003	2005
China	20.691	193.348	228.371	317.873
Indien	1.657	17.517	30.827	45.274
Brasilien	37.243	103.015	132.799	201.193
Südafrika	9.221	30.568	45.698	69.372
Deutschland	111.231	271.611	386.514	502.790

Quelle: UNCTAD

Tabelle 9:
Abflüsse von Direktinvestitionen ins Ausland in Mio. US-Dollar

©2007 SÜDWIND

	1990	2000	2003	2005
China	830	916	-152	11.306
Indien	6	509	913	1.364
Brasilien	625	2.282	249	2.517
Südafrika	27	271	577	134
Deutschland	24.235	56.557	-3.570	45.634

Quelle: UNCTAD

Eigene Investitionen im Ausland

Der Kauf von europäischen oder US-amerikanischen Firmen durch Konzerne aus China, Indien, Brasilien und Südafrika hat in den vergangenen Monaten mehrfach für Schlagzeilen gesorgt. Die Statistiken spiegeln allerdings nur einen Teil der tatsächlichen Dynamik wider, da einige der multinationalen Konzerne aus diesen Staaten ihre Firmenzentralen ins Ausland verlegt haben. Spektakuläre Firmenübernahmen etwa durch den indischen Stahlmagnaten Mittal, die südafrikanische Anglo American oder chinesische Unternehmen mit Sitz in Hongkong – darunter mit Hutchinson Whampoa ein Konzern, der gemessen an seinen Auslandsinvestitionen weltweit auf Rang siebzehn steht – tauchen nicht in den Statistiken

über Investitionen eines Landes auf. Gleiches gilt für Firmenkäufe durch im Ausland beheimatete Tochterunternehmen (Details siehe Länderkapitel).

Derzeit sind die offiziell registrierten Anlagen Brasiliens mit 71 Mrd. US-Dollar noch deutlich höher als die Chinas (46 Mrd.) und weit höher als die Indiens (9,5 Mrd.). Die Wirtschaftskraft Südafrikas zeigt sich in den gemessen an der Landesgröße relativ hohen Auslandsanlagen (38 Mrd.). Die Höhe der Auslandsanlagen wird in den nächsten Jahren deutlich steigen. Die Abflüsse aus Indien haben sich beispielsweise 2006 vervielfacht (Details siehe Länderkapitel).

Tabelle 10:
Bestand von Direktinvestitionen im Ausland in Mio. US-Dollar

©2007 SÜDWIND

	1990	2000	2003	2005
China	4.455	27.768	37.020	46.311
Indien	124	1.859	5.054	9.569
Brasilien	41.044	51.946	54.892	71.556
Südafrika	15.027	32.333	27.184	38.503
Deutschland	151.581	541.861	840.918	967.298

Quelle: UNCTAD

1.6 Ausbau der Auslandsgeschäfte gefährdet Standards

Der Ausbau der Geschäftstätigkeit von Großkonzernen aus China, Indien, Brasilien und Südafrika führten dazu, dass diese sich weltweit immer häufiger in direkter Konkurrenz zu Unternehmen aus etablierten Industrienationen um Aufträge bewerben oder Besitz erwerben wollen. In den vergangenen Jahrzehnten haben Nichtregierungsorganisationen einen langwierigen und nicht immer erfolgreichen Kampf gegen Korruption bei solchen Geschäften geführt.

Die erzielten Erfolge in diesem Bereich drohen wieder rückgängig gemacht zu werden, wenn neu auf den Markt tretende Konkurrenten sich nicht an die ohnehin noch unzureichenden bestehenden Standards halten. Die weltweit zum Thema Korruption arbeitende Nichtregierungsorganisation Transparency International wirft eben dies den Neuankömmlingen vor. Laut einer Studie über das Verhalten von Unternehmen aus 30 Industrie- und Schwellenländern schneiden Unternehmen aus Brasilien (Rang 23) und Südafrika (24) schlecht ab – und China (29) und Indien (30) belegten die letzten Plätze.

Bei einem gesondert berechneten Sample über Geschäfte auf dem afrikanischen Kontinent schnitt Brasilien (Rang 14) wesentlich besser ab, die anderen drei Staaten lagen dagegen auf Rang 27, 29 und 30 (*Transparency International 2006: 9*).⁶

Dies ist ein deutlicher Hinweis darauf, dass unter großen Schwierigkeiten durchgesetzte Verbesserungen bei internationalen Geschäftsabschlüssen massiv gefährdet sind. Die wenigen Standards – EITI, Global Compact, Equator-Principles etc. – geraten nicht nur bei direkten Geschäften der Unternehmen aus China, Indien, Brasilien und Südafrika unter Druck, sondern weltweit. Deutsche Banken etwa, die nach massivem Druck der Zivilgesellschaft bei der Projektfinanzierung Mindeststandards eingeführt haben, verweisen auf den dadurch entstandenen Konkurrenznachteil gegenüber den Banken aus China (Details siehe Länderkapitel).

⁶ Italien auf Rang 28 und Frankreich auf Platz 25 schnitten bei Geschäften in Afrika viel schlechter ab als bei Geschäften in Europa! Deutschland lag in Afrika auf Platz 11.

2. Südafrika: Bilaterale und multilaterale Handelspolitik sowie die Rolle im IWF



2.1 Südafrikas Interessen bei Verhandlungen über Handelsfragen

Südafrika hat sich seit 1994 mehr und mehr in internationalen Initiativen und Organisationen engagiert. Regionale und bilaterale Handelsabkommen sind aufgrund der vielen bereits bestehenden Verträge nur schwer umzusetzen. Daher hat die südafrikanische Regierung in einer Reihe von Staatenbündnissen rund um die WTO-Verhandlungen eine Führungsfunktion übernommen. Allerdings mehren sich im Land die Zweifel, ob und wie stark Südafrika von einer weiteren Handelsliberalisierung profitieren wird.

2.1.1 Regionale Großmacht

Südafrika tritt in den letzten Jahren international mit einem neuen Selbstbewusstsein auf. Das Land sieht sich im globalen Rahmen als Mittelmacht, die die Interessen Afrikas und der Entwicklungsländer vertritt. Außenpolitisch werden bewusst Konflikte mit den Industrienationen in Kauf genommen, um die eigenen Positionen voranzubringen. Im Mittelpunkt steht dabei die Forderung einer auf multilateralen Regeln aufbauenden globalen Ordnung (*Landsberg 2006: 3*).

Zugleich versucht Südafrika, sich als Führungsnation Subsahara-Afrikas zu etablieren. Auf der politischen Ebene ist das Land eine der Führungsnationen der Afrikanischen Union sowie der »New Partnership for Africa's Development« (NEPAD). Südafrika beteiligte sich an der Beilegung von Konflikten beispielsweise in Burundi, der Demokratischen Republik Kongo und der Côte d'Ivoire und stellt große Kontingente für UN-Truppen. Das Vorhaben, einen ständigen Sitz im Sicherheitsrat der Vereinten Nationen für Afrika und dabei möglichst für das eigene Land zu sichern, ist ebenfalls Ausdruck des gestiegenen Selbstbewusstseins (*Draper/Wheeler/Alves 2006: 17–27*).

Laut Staatspräsident Thabo Mbeki ist Südafrika ein wichtiges Schwellenland, dessen Stimme gehört wer-

den müsse. Die Einladung der G8 an Südafrika, China, Indien, Brasilien und Mexiko (»Outreach Partner«) zu gemeinsamen Tagungen im Vorfeld des Weltwirtschaftsgipfels 2007 in Heiligendamm ist für ihn nur ein Beispiel für die gewachsene politische Bedeutung seines Landes. Mbeki sieht darin einen Beleg dafür, dass die G8 alleine ohne die fünf großen Schwellenländer nicht mehr effektiv arbeiten könnte (*BuaNews Online, 9.3.2007*).

Diese selbstbewusste Rolle ist in den anderen Staaten Afrikas nicht unumstritten. Betrachtet man den gesamten Raum südlich der Sahara, ist die Einwohnerzahl einer Reihe von Staaten bereits heute wesentlich größer (Äthiopien, Nigeria) oder wird dies in absehbarer Zeit sein (DR Kongo, Kenia, Tansania). Südafrikas Anteil an der Bevölkerung aller Staaten südlich der Sahara liegt unter 12%. Daher melden auch andere Regierungen der Region Ansprüche auf eine Führungsrolle an.

Ökonomisch gesehen ist die regionale Vormachtstellung Südafrikas dagegen offensichtlich. Das Land hat ein mehr als zehnmal so hohes BIP wie seine Nachbarstaaten, und selbst die Wirtschaftsleistung des Ölstaates Nigeria ist kleiner. Der Anteil Südafrikas am BIP der Staaten südlich der Sahara liegt je nach Berechnungsmethode bei mindestens einem Drittel, in Kaufkraftparitäten gerechnet sogar bei 52,8%. Zwischen 1980 und 2003 wurde rund 30% der BIP-Zunahme ganz Afrikas in Südafrika erwirtschaftet (*Arora/Vamvakidis 2005: 4 und 11, UNDP 2003: 253*).

Die Macht der südafrikanischen Wirtschaft basiert nicht nur auf dem relativ großen Binnenmarkt. Darüber hinaus hat das Land, bezogen auf die Region, weitere Vorteile:

- technologisch sind Teile der südafrikanischen Wirtschaft (Minen, Automobilindustrie, Stromproduktion) auf dem Niveau der Industriestaaten,
- das Bankenwesen ist international konkurrenzfähig und leistungsstark,

- die Infrastruktur ist trotz Schwächen besser ausgebaut als in den Nachbarstaaten.

Aus dieser Führungsrolle ergibt sich eine Lokomotivfunktion der Wirtschaft für die gesamte Region. Trotz des noch nicht sehr weit ausgebauten innerafrikanischen Handels – Südafrika musste nach 1994 die während der Apartheidzeit zu vielen Staaten abgebrochenen Kontakte erst wieder neu aufbauen – führt 1% Wirtschaftswachstum in der Republik am Kap zu einem Folgewachstum von 0,5 bis 0,75% im Rest Afrikas. Während der Warenaustausch mit Westafrika minimal ist, wickeln die direkten Nachbarstaaten mittlerweile knapp die Hälfte (Sambia, Namibia, Mosambik) bis mehr als zwei Drittel (Lesotho, Swasiland) ihres Handels mit Südafrika ab (*Arora/Vamvakidis 2005: 4–5 und 13*).

Diese wirtschaftliche Überlegenheit erregt Misstrauen. Südafrikas Regierung muss bei allen ökonomischen und politischen Vorschlägen die Angst der Nachbarstaaten vor der wirtschaftlichen Übermacht der Kaprepublik berücksichtigen. Die Regierung weiß, dass ihr Land manchmal als »America of Africa« bezeichnet wird.

Weiter geschürt wird das Misstrauen durch den Machtzuwachs südafrikanischer Konzerne. Mit der Anglo American Corporation und De Beers stammen zwei der größten Minenkonzerne der Welt aus Südafrika, SABMiller ist ein global expandierender Braugigant. Der Mobilfunkanbieter MTN, die Banken Standard und ABSA, die Hotelkette Protea, die Supermarktkette Shoprite oder der in Staatsbesitz befindliche Energiekonzern Eskom sind in ganz Afrika aktiv.

Eskom zeigt über den reinen Umsatz hinaus die strategische Bedeutung südafrikanischer Konzerne: Der neuntgrößte Energieerzeuger der Welt dominiert den Strommarkt im südlichen Afrika durch seine Kapital- und Marktmacht. Alle anstehenden Großinvestitionen im Energiesektor der Region bis hinauf zur Demokratischen Republik Kongo zielen letztendlich darauf ab, Strom für den südafrikanischen Markt und damit für Eskom zu erzeugen (*Hütz-Adams/Gecks 2004*).

2.1.2 Bilaterale und regionale Handelsabkommen

Südafrika liberalisierte ab Mitte der 1990er Jahre seinen zuvor stark reglementierten Außenhandel. Zölle wurden drastisch gesenkt, Einfuhrbeschränkungen aufgehoben und eigene Exportsubventionen zu einem großen Teil abgeschafft. Zwar sind die durchschnittlichen Zölle des Landes mittlerweile mit 11,4% (2004) immer noch doppelt so hoch wie die der EU,

der USA und Japans, doch sie entsprechen ungefähr dem Durchschnitt der Schwellenländer. Allerdings wurden einzelne Bereiche weniger weit geöffnet. Dadurch ist ein Tarifsysteem entstanden, das teilweise sehr unübersichtlich ist (*IWF 2005a: 67–70*).

Die südafrikanische Regierung möchte den Warenaustausch mit Entwicklungsländern weiter ausbauen. Damit sollen die Abhängigkeit von Europa reduziert und die Kontakte zu Wachstumsmärkten in Afrika, Südamerika und Asien gestärkt werden. Die Regierung versucht dabei, die multilateralen Verträge in der WTO um regionale und bilaterale Abkommen zu erweitern (*CUTS 2005b: 2*).

Schwerpunktländer sind derzeit noch die Staaten des südlichen Afrikas, die durch zwei regionale Handelsabkommen miteinander verbunden sind: Die Southern African Customs Union (SACU) besteht aus Südafrika, Botswana, Lesotho, Namibia und Swasiland. Südafrika hat einen Anteil von 90% am BIP der SACU Länder und ist Ziel von 75% der Handelsströme der beteiligten Staaten. Um die Dominanz Südafrikas abzumildern, wurde 2002 ein Zusatzabkommen unterzeichnet. Nun muss jedes Land vor der Unterzeichnung handelsrelevanter Verträge alle anderen Beteiligten konsultieren. Die ökonomische Integration der beteiligten Staaten kommt allerdings nur sehr langsam voran. Nicht einmal die Zollstationen an den Landesgrenzen konnten abgeschafft werden, da es immer noch viele Sonderregelungen, -steuern und -zölle gibt. Zudem konnten sich die Staaten nicht auf gemeinsame Positionen etwa bei den Agrarverhandlungen in der WTO einigen: Südafrika würde weitergehende Marktöffnungen eingehen als die anderen SACU-Staaten (*IWF 2005a: 73–74, Grant 2006a: 11*).

Wesentlich größer ist die Southern African Development Community (SADC), der neben den SACU-Staaten auch Angola, die DR Kongo, Malawi, Mauritius, Mosambik, Tansania, Sambia und Simbabwe angehören. Die SADC will im südlichen Afrika einen einheitlichen Wirtschaftsraum schaffen. Ziel ist eine Zollunion bis 2010, ein gemeinsamer Markt bis 2015 und eine einheitliche Währung bis 2018. Rund ein Drittel der südafrikanischen Exporte von Industriegütern geht in die SADC-Staaten. Die Entscheidung Südafrikas, sich im Jahr 1994 der SADC und nicht COMESA (Common Market of Eastern and Southern Africa) anzuschließen, wurde von Beobachtern so interpretiert, dass Südafrika sich dem Bündnis angeschlossen hat, das es am leichtesten dominieren kann (*Bridges, 25.10.2006, Draper/Wheeler/Alves 2006: 30–32, Draper/Sally 2005: 27*).

Über die Region hinaus hat Südafrika bilateral oder gemeinsam mit der SACU weitere Abkommen abgeschlossen oder verhandelt über Verträge. Darunter sind:

- Ein »Trade and Development Cooperation Ag-

reement (TDCA)« mit der EU trat im Juli 2000 in Kraft. Schrittweise soll bis 2012 der Handel zwischen Südafrika und der EU liberalisiert werden, so dass 95% der EU-Importe und 86% der Importe Südafrikas frei gehandelt werden können. Zu den wichtigsten Ausnahmen gehören Agrarprodukte, Aluminium, Erdölprodukte, Chemikalien, Textilien und Autoteile. Die EU wird die Zölle schneller senken als Südafrika, doch nur 61% des Agrarhandels einbeziehen (Südafrika 81%). Südafrika hat die der EU gewährten Zugeständnisse auch der SACU und der SADC gewährt. Dennoch wurde das Abkommen von anderen afrikanischen Staaten mit großer Sorge gesehen. Sie befürchteten – was derzeit auch eintritt – dass die EU bei neuen Handelsgesprächen über Economic Partnership Agreements (EPA) mit den AKP-Staaten von diesen die gleichen Zugeständnisse verlangt, die das wesentlich stärkere Südafrika zugestand. Angesichts der 2000 bis 2005 um mehr als 50% gewachsenen Importe Südafrikas aus der EU, denen nur ein Exportwachstum von rund 10% gegenüber steht, sind diese Ängste eher noch gewachsen (*Draper/Wheeler/Alves 2006: 30, Wellmer 2007: 53*).

- Die SACU hat im November 2004 mit Indien ein Rahmenabkommen für einen Freihandelsvertrag unterzeichnet. Dessen Wirkungen bleiben abzuwarten, da viele Warengruppen nicht unter das Abkommen fallen.
- Die SACU hat im Dezember 2004 mit dem Mercosur ein Handelsabkommen geschlossen. Die Zölle für rund 1.000 Tariflinien sollen gesenkt werden. Langfristig ist der Abschluss eines Freihandelsabkommens geplant.
- Verhandlungen mit den USA sind derzeit unterbrochen, da die SACU die Forderungen der Gegenseite für überzogen halten und diese nicht zum Nachgeben bereit ist.
- Südafrika verhandelt bilateral unter anderem mit Nigeria, China, Indien, Japan, Südkorea, Ägypten und Singapur. Es ist offen, ob die Verhandlungen zu Ergebnissen führen werden.

Auswirkungen der bilateralen und regionalen Abkommen unklar

Die Verhandlungsrunden über regionale und bilaterale Abkommen binden viele Kräfte. Dabei ist vielfach unklar, wie die Folgen aussehen werden. Kritik gibt es von mehreren Seiten. Das Abkommen der SACU mit dem Mercosur beispielsweise umfasst nur rund 1.000 der 10.000 Tariflinien und hat daher lediglich eine sehr eingeschränkte Wirkung. Es wird zudem allenfalls begrenzte Vorteile für Südafrika bringen, da die

in den beiden Handelsblöcken produzierten Güter in vielen Bereichen sehr ähnlich sind. Daher besteht die Gefahr, dass sowohl bei Industriegütern als auch bei Agrarprodukten vor allem Brasilien profitiert (*Roberts 2004, Alves 2006: 45*).

Ähnliche Prognosen gibt es für die Abkommen Südafrikas mit China und Indien. Ein Vergleich der verarbeiteten Exportgüter ergab, dass Südafrikas Industrie erhebliche Überschneidungen mit China und noch mehr mit Indien aufweist. Dies gilt besonders für arbeitsintensive Produkte. Bereits jetzt kommen immer mehr Produkte aus diesen beiden Staaten direkt auf den Heimatmarkt der südafrikanischen Hersteller und setzen diese massiv unter Druck (*Chen/Goldstein/Pinaud/Reisen 2005: 41–43*).

Anfang 2007 wurde in der südafrikanischen Wirtschaftspresse darüber diskutiert, ob ein Abkommen der SACU oder Südafrikas mit China angesichts des dann befürchteten vermehrten Zustroms chinesischer Waren überhaupt positive Auswirkungen haben könnte (*Business Day Online, 7.3.2007*).

Eine Einschätzung der Auswirkungen der Abkommen wird weiter dadurch erschwert, dass die Mitgliedschaften bei SACU, SADC und COMESA sich teilweise überlappen. Zudem haben einzelne Mitgliedsländer weitere eigene bilaterale Abkommen geschlossen. Es existiert eine Vielzahl von verschiedenen Zollsätzen und Herkunftsregeln, die bei allen Verhandlungen berücksichtigt werden müssen, inklusive der aus neuen Verträgen folgenden Auswirkungen auf Zolleinnahmen und Konkurrenzfähigkeit der beteiligten Staaten. Die Situation ist so verworren, dass Diagramme der bestehenden Vernetzungen mit »Spaghetti Bowl« überschrieben sind. Selbst die Zusammenführung einzelner regionaler Bündnisse zu größeren Zusammenhängen ist aufgrund der verwobenen Strukturen sehr schwierig (*Draper/Halleson/Alves 2007*).

2.1.3 Positionen innerhalb der WTO

Vor dem Hintergrund der komplizierten Vertragslage bei bilateralen und regionalen Handelsabkommen wundert es wenig, dass Südafrika international auf multilaterale Vereinbarungen drängt (*Hviding 2005: 133*). Anstoß für die Übernahme einer Führungsrolle innerhalb der WTO-Verhandlungen war das Scheitern der Jahreskonferenz der Welthandelsorganisation im Jahre 1999. Seitdem hat die Regierung immer wieder versucht, mit ähnlich gesinnten Staaten Allianzen aufzubauen (*Taylor 2004: 2*).

Ein erstes wichtiges Ergebnis war im Juni 2003 die Gründung des »India, Brazil and South Africa Dialogue Forum« (IBSA). Es folgte die Beteiligung an der Gründung der G20-Gruppe und der NAMA 11. In-

nerhalb der Bündnisse spielt Südafrika politisch eine wesentlich wichtigere Rolle, als es die vergleichsweise geringe Wirtschaftskraft nahe legt, und die Regierung konnte so die eigene Machtposition bei internationalen Verhandlungen deutlich stärken (siehe Kapitel 1.4).

Bei den WTO-Verhandlungen sieht sich Südafrika ausdrücklich als Vertreter der Interessen der Entwicklungsländer. Staatpräsident Mbeki fordert eine »global solidarity«, die zu einer Reintegration Afrikas in die Weltwirtschaft und Zugeständnissen der Industrienationen beim Marktzugang der Entwicklungsländer führen soll (Landsberg 2006: 8).

Agrarinteressen

Der Agrarsektor ist immer noch von erheblicher Bedeutung für die Wirtschaft des Landes. Die rund 46.000 kommerziellen Farmen Südafrikas beschäftigten 2002 mit mehr als 940.000 Menschen fast 10% aller formell Beschäftigten des Landes. Diese Farmen bewirtschaften rund 87% der landwirtschaftlich genutzten Flächen. Ihre Produkte bilden 8,4% der Exporte des Landes und sind die Grundlage für weitere 5% der Ausfuhren. Neben den kommerziellen Farmern betreiben noch rund 2,5 Mio. Haushalte, die sich auf 13% der Fläche drängen, Subsistenzlandwirtschaft (Kirsten 2006: 2–4).

Ein Drittel der Produktion geht in den Export. Mit weitem Abstand wichtigster Markt ist die EU (2004: 46,8%) vor Japan (4,9%) und den USA (4,6%). Der größte Teil der südafrikanischen Produkte wird in der EU wie auch in den USA nur mit sehr geringen oder gar keinen Zöllen belegt (OECD 2006a: 2, Sandrey 2006: 17).

Der Exportanteil hat in den letzten Jahren zugenommen. Zudem konnte der Anteil verarbeiteter Nahrungsmittel an den Exporten auf rund 60% gesteigert werden. Zugleich steigen allerdings auch die Importe von Agrarprodukten deutlich an. Ein großer Teil dieser Importe besteht aus argentinischem Tierfutter, dass vor allem für die schnell wachsende Geflügelzucht benötigt wird (Sandrey 2006: 14).

Südafrikas langjähriges Engagement in der Cairns-Gruppe in der WTO, die für eine Liberalisierung des Agrarhandels eintritt, ist ebenso verständlich wie die offensive Position in der G20: Man selbst hat die Zölle im Agrarbereich seit 1990 auf deutlich unter 5% gesenkt. Die staatlichen Zahlungen an die Bauern liegen nach der Berechnungsmethode der OECD mit 5% der Einkommen weit unter denen in den Industriestaaten (USA 20%, EU 34%, Japan 58%). Eine Absenkung der Agrarsubvention in den OECD-Staaten würde somit relativ gesehen die Konkurrenzfähigkeit

der südafrikanischen Landwirte deutlich stärken. Ein Anstieg der Agrarproduktion könnte auf dem Lande, wo die Armut besonders hoch ist, erhebliche Entwicklungseffekte haben (Sandrey 2006: 15, OECD 2006a: 4–7).

Zugleich fordert Südafrika in den Verhandlungen den Erhalt und Ausbau des Rechts von Schwellen- und Entwicklungsländern, Teilbereiche der Agrarproduktion weiterhin zu schützen (»Special and Differential Treatment«). Das mögliche Schicksal der eigenen Subsistenzlandwirte vor Augen, setzte sich die südafrikanische Verhandlungsdelegation bei der WTO für den Schutz der Kleinbauern ein und übernahm die Forderungen der African Group. Die südafrikanische Regierung lehnt dabei ausdrücklich ab, für das Ende von Exportsubventionen einen Preis bei anderen Verhandlungssträngen zu zahlen (Grant 2006a: 18–21).

NAMA

Wesentlich zwiespältiger ist die Situation bei den Verhandlungen um eine Senkung der Zölle für Industriegüter. Die südafrikanische Industrie hofft einerseits, nach einer weiteren Öffnung von Märkten expandieren zu können. Vor allem setzen die Großunternehmen auf die weitere Öffnung der Märkte afrikanischer Staaten. Damit widerspricht die offensive Agenda des Landes in Teilen der der AKP- wie auch der LDC-Staaten (Draper/Sally 2005: 29, Draper/Wheeler/Alves 2006: 28).

Zugleich gerät die Produktion arbeitsintensiver Güter durch massiv steigende Importe unter Druck. Die Kombination aus starkem Kursanstieg des Rand, der erst Mitte 2006 wieder etwas gesenkt werden konnte, und im internationalen Vergleich hohen Lohnkosten bringt die Produzenten in Schwierigkeiten. Auf internationaler Ebene will Südafrika daher innerhalb der WTO die von den Industrienationen geforderte radikale Zollsenkung für Industriegüter verhindern. Gemeinsam mit anderen Schwellenländern fordert die südafrikanische Regierung zwar Zollsenkungen, doch sollen die Industrienationen ihre Zölle wesentlich stärker senken als Schwellen- und Entwicklungsländer.

GATS

Die südafrikanische Verhandlungsdelegation zeigt bislang wenig Aktivitäten bei den GATS-Verhandlungen (Draper/Wheeler/Alves 2006: 29).

2.1.4 Abkehr vom Freihandelsgedanken?

Für Südafrika stand seit 1994 außer Frage, dass eine weitere Öffnung der Märkte durchgesetzt werden sollte. Es zeichnen sich jedoch Veränderungen der südafrikanischen Haltung ab. Die deutliche Zunahme der Importe aus China – und hier insbesondere von arbeitsintensiven Gütern – setzt die Wirtschaft immer stärker unter Druck und erschwert die Schaffung neuer Arbeitsplätze, was wiederum die Senkung der weit verbreiteten Armut verhindert.⁷ Der Druck auf den arbeitsintensiven Teil der südafrikanischen Industrie wird eher noch zunehmen, da chinesische Produzenten sowohl den Binnenmarkt des Landes als auch die potentiellen Exportmärkte in Afrika zu übernehmen drohen (*Alves 2006: 52*).

Die steigenden Defizite in der Handelsbilanz – 2006 ist der Fehlbetrag nach vorläufigen Zahlen auf 6,4% des BIP gestiegen – sind ein deutlicher Hinweis auf die Schwierigkeiten der südafrikanischen Wirtschaft. Dieses Defizit wäre vor allem aufgrund sinkender Exporte von Fertigprodukten nach Europa und in die USA noch stärker ausgefallen, wären nicht deutlich mehr Rohstoffe als in den Vorjahren nach China und Indien geliefert worden (*Mail & Guardian Online, 12.03.2007*).

Die südafrikanische Regierung hat 2006 ein Abkommen mit China geschlossen, durch das der Import von Textilien und Bekleidung beschränkt wird. Damit wurde eine Einschränkung des freien Handels in Kauf genommen, um heimische Arbeitsplätze zu erhalten.

Auch in anderen Bereichen gibt es Konflikte mit Chinas Handelsoffensive. Staatspräsident Mbeki erregte im Dezember 2006 großes Aufsehen, als er in einer Rede vor neokolonialen Strukturen im Handel Afrikas inklusive Südafrikas mit China warnte, die die Unterentwicklung des Kontinentes zementieren könnten. Zwar schwächten andere Regierungsmitglieder diese Kritik ab und betonten die Bedeutung Chinas für das Land und den Kontinent, doch die Diskussion über einen stärkeren Schutz der eigenen Wirtschaft nahm an Schärfe zu.

In den Ministerien wird an einer neuen Industriepolitik gearbeitet, die eine stärkere Förderung des Staates für den Aufbau eigener Industrien vorsehen soll. Zur stärkeren Rolle des Staates beim Schutz der heimischen Industrie und der Schaffung neuer Arbeitsplätze passt die Debatte in der Regierung über eine Einschränkung des Exportes von Chromerzen. Kritiker verlangen eine Reduzierung der Exporte nach China und die Förderung des Ausbaus der ei-

genen Chromverarbeitung. Im Gespräch sind sowohl Exportzölle als auch Mengenbeschränkungen (*Business Day Online, 5.3.2007 und 7.3.2007*).

In eine ähnliche Richtung geht der Versuch, eine Art OPEC der Diamantenförderer im südlichen Afrika aufzubauen. Neben Südafrika wollen Namibia, Simbabwe, Angola, Botswana und die DR Kongo, die gemeinsam rund die Hälfte der weltweiten Diamantenförderung bestreiten, ihre Vermarktung bündeln. Ziel ist der Aufbau einer Sortier- und Verarbeitungsindustrie in der Region. Um dies zu erleichtern, ist die Einführung von Zöllen auf den Export von Rohdiamanten geplant (*FAZ Online, 24.4.2007, Namibian Online, 27.4.2007*).

Hauptleidtragender eines solchen Zolles wäre Indien, wo in den letzten Jahren hunderttausende Arbeitsplätze in Diamantenschleifereien entstanden. Die teilweise verheerenden Arbeitsbedingungen in den dortigen Firmen – in vielen Betrieben arbeiten Kinder – sind ein Grund dafür, dass die Lohnkosten wesentlich niedriger sind als in Südafrika.

Offen ist allerdings, ob Südafrika auch in Zukunft gegenüber anderen Entwicklungsländern und hier insbesondere afrikanischen Staaten die eigene Wirtschaftsmacht zurücknimmt. Die Konzerne des Landes haben ein großes Interesse daran, ihre Marktposition auf dem Kontinent auszubauen. Die Eigeninteressen der wirtschaftlich in der Region am weitesten entwickelten ökonomischen Großmacht Südafrika stimmen nur noch in Teilen mit den Interessen der Nachbarstaaten überein.

⁷ Siehe hierzu: Hütz-Adams 2007: 21–22.

2.2 Südafrikas Position im IWF und der Weltbank

Südafrika hat derzeit keine Außenstände beim IWF und nur geringe Kredite bei der Weltbank. Die Regierung ist daher auch nicht an Auflagen gebunden. Angesichts der Auswirkungen der IWF-Programme auf die Wirtschaft der afrikanischen Staaten verlangt die südafrikanische Regierung dennoch Änderungen sowohl der Politik des IWF als auch bei der Machtverteilung im Währungsfonds und in der Weltbank: In deren Gremien besitzen die afrikanischen Staaten lediglich knapp über 4% der Stimmrechte (*Taylor 2004: 4*).

Mit großem Misstrauen beobachtet Südafrika die derzeit laufenden Verhandlungen über eine Reform der Stimmrechte im IWF. Befürchtet wird, dass die Schwellenländer – und hier vor allem China – mehr Einlagen einzahlen und im Gegenzug mehr Stimmrechte erhalten, ohne dass die Mitsprachemöglichkeiten der kleinen Staaten verbessert werden. Die südafrikanische Regierung hat im September 2006 anlässlich der Verhandlungen über den Fortgang der Reformen bei der IWF-Weltbank-Jahrestagung in Singapur unmissverständlich klargestellt, es dürfe nicht nur um kosmetische Umschichtungen bei den Stimmrechten gehen. Sie forderte eine grundlegende Reform der Abstimmungsverfahren zu Gunsten der bislang machtlosen Kreditnehmer. Südafrika stimmte in Singapur gemeinsam mit anderen Entwicklungs- und Schwellenländern – darunter Brasilien und Indien – gegen die dort beschlossenen Stimmrechtsänderungen im IWF.

Finanzminister Trevor Manuel hat angekündigt, Südafrika werde 2007 den Vorsitz in der Gruppe der 20 – einem Zusammenschluss der wichtigsten Industrie- und Schwellenländer, in dem über internationale Finanzfragen verhandelt wird – nutzen, um eine Stimmrechtsreform bei IWF und Weltbank voranzubringen.

Während die Regierung in diesem Bereich Positionen vertritt, die auch viele Nichtregierungsorganisationen teilen, gibt es in einem anderen Bereich der internationalen Finanzbeziehungen erhebliche Konflikte: Nichtregierungsorganisationen klagen vor Gerichten in den USA, um die Unrechtmäßigkeit von Krediten an die Apartheidregierung feststellen zu lassen. Die Gerichte sollen zudem den Menschen in Südafrika Entschädigungen in Milliardenhöhe zuerkennen, da durch die Kredite die Diktatur verlängert wurde. Die südafrikanische Regierung erkennt dagegen die Schulden an, zahlt diese zurück und lehnt das Vorgehen der Nichtregierungsorganisationen ab.

3. Indien: Bilaterale und multilaterale Handelspolitik sowie die Rolle im IWF



3.1 Indiens Interessen bei Verhandlungen über Handelsfragen

Handelsfragen spielten in der indischen Politik lange keine große Rolle, da der Handel nur einen kleinen Teil des BIP ausmacht. In den letzten Jahren änderte sich die indische Position insofern, als man nun aktiv an internationalen Handelsgesprächen teilnimmt und Importschranken abbaut. Bei den WTO-Verhandlungen vertritt die indische Regierung nachdrücklich die eigenen Interessen, die sich derzeit – mit Ausnahme des Dienstleistungsbereichs – mit denen vieler Entwicklungsländer decken. Angesichts der schnellen Veränderungen in der Wirtschaftsstruktur des Landes und hier vor allem der Interessen der heimischen Großunternehmen ist fraglich, ob dies noch lange der Fall sein wird.

3.1.1 Großmachtstatus und zunehmende wirtschaftliche Verflechtung

Indiens regionaler wie auch zunehmend weltpolitischer Führungsanspruch leitet sich schon aus der schier großen Größe des Landes ab. Die größte Demokratie der Welt mit mehr als 15% der Weltbevölkerung verfügt über große militärische (nukleare) Macht und gemessen in Kaufkraftparitäten das viertgrößte BIP der Welt. Die Forderung nach einem ständigen UN-Sitz mit Vetorecht ist daher nur folgerichtig (Mathur 2005: 22).

Die indische Regierung setzt bei ihren Bemühungen, die eigene Position in internationalen Foren zu stärken, gezielt auf Süd-Süd-Partnerschaften. Dies gilt nicht nur in politischen Bereichen, sondern auch bei Verhandlungen über Handelsfragen und die ökonomische Entwicklung (Salma Bava 2007: 6).

Das zunehmende Engagement in Handelsfragen ist das Ergebnis der Beendigung einer jahrzehntelangen Politik der ökonomischen Abschottung: Noch

1991 war rund 93% der lokalen Produktion vor Konkurrenz aus dem Ausland geschützt. Inzwischen sind die Zölle im internationalen Vergleich zwar immer noch relativ hoch, doch die Handelsbeschränkungen werden weiter abgebaut. Der durchschnittliche Zollsatz sank von 125% auf rund 15%, wobei der Wert für einzelne Produkte wesentlich höher ist. Vor allem der Agrar- und der Dienstleistungssektor werden immer noch relativ stark durch Zölle und andere Importrestriktionen geschützt (Jha 2005: 164–165, Sally 2007: 3, IWF 2007: 27).

Diese Öffnung ist nicht unumstritten. Ein Vorwurf lautet, die Liberalisierung des Handels habe bislang lediglich Vorteile für die Mittelklasse gebracht. Deren Konsumverhalten gleiche mehr und mehr dem der BewohnerInnen von Industriestaaten und führe zu vermehrten Einfuhren. Ein Teil der gestiegenen Importe ginge dabei auf Kosten der heimischen Produktion (Ghosh 2002: 22–23).

Zudem sind die äußerst schlechten Lebensbedingungen vieler indischer Bauern unter anderem – daneben spielen innenpolitische Probleme eine große Rolle – eine Folge der vorsichtigen Markttöffnung des Agrarsektors. Daher ist in der indischen Presse im Zusammenhang mit den Selbstmorden verzweifelter Landwirte von einem »import of ‚suicides‘« die Rede (Hütz-Adams 2007: 27–28).

Wie groß die Auswirkungen der Öffnung von Märkten sein können, zeigt auch die Diskussion um den Einzelhandel. Derzeit gibt es in Indien noch rund 15 Millionen kleine Familienläden. Ausländische Konzerne dürfen in eigener Regie keine Supermärkte eröffnen. Als die Regierung Ende 2006 eine Zusammenarbeit des Wal-Mart-Konzerns mit den indischen Bharti Enterprises genehmigte, die umgehend die Eröffnung hunderter Supermärkte ankündigten, wurde über den Verlust von Millionen Arbeitsplätzen spekuliert. Dass indische Unternehmen daraufhin verkündeten, ihrerseits im Laufe der nächsten Jahre tausende Supermärkte zu eröffnen, um der Konkurrenz aus

dem Ausland entgegenzutreten, verstärkt die Ängste der kleinen Ladeninhaber noch weiter.

Multinationale Unternehmen auf dem Vormarsch

Bei der Verflechtung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen spielen multinationale Unternehmen eine große Rolle. Investoren aus Industrie- und Schwellenländern entdecken den indischen Markt. Dies wird zum Ersten dadurch begünstigt, dass die indische Regierung über Jahrzehnte gültige Investitionsbeschränkungen in den meisten Wirtschaftsbereichen aufgehoben hat. Ausländische Unternehmen versuchen nun durch den Aufbau neuer Produktionskapazitäten vom niedrigen indischen Lohnniveau zu profitieren. Zum Zweiten wollen sich die Konzerne einen Teil des schnell wachsenden indischen Marktes sichern.

In einer von der Weltbank aufgestellten Rangliste der attraktivsten Investitionsstandorte lag Indien 2006 lediglich auf Rang 134 von 175 untersuchten Staaten, doch transnationale Konzerne sehen den großen, unerschlossenen Markt und stufen Indien nach China und vor den USA als zweitattraktivsten Investitionsstandort ein (*World Bank 2006c: 6, UNCTAD 2005: 34*).

Seit Anfang 2006 gab es umfangreiche Investitionsankündigungen, die weit über die Vorjahre hinausgehen. Darunter waren:

- IBM hat zwischen 2003 und 2005 rund 2 Mrd. US-Dollar in Indien investiert und die Zahl der dortigen MitarbeiterInnen von 9.000 auf 42.000 erhöht. Im Juni 2006 wurden weitere Investitionen von bis zu 6 Mrd. US-Dollar für die Jahre 2006–2009 angekündigt. Microsoft, Intel, AMD & Sem India, Cisco und SAP wollen ebenfalls jeweils Milliardensummen investieren.
- Der chinesische Konzern Haier, der weiße Ware für die Küche fertigt, plant große Produktionsanlagen für den indischen Markt sowie für Exporte nach Afrika und Südasien.
- Wal-Mart plant über ein Gemeinschaftsunternehmen mit den indischen Bharti Enterprises die Investition von 1,4 Mrd. US-Dollar und die Eröffnung von Hunderten Supermärkten.
- VW, Suzuki und Hyundai planen neue Fabriken.

Ersten vorläufigen Schätzungen zufolge flossen im Finanzjahr 2006–07 ausländische Direktinvestitionen in Höhe von rund 15 Mrd. US-Dollar nach Indien, eine Verdreifachung des Vorjahreswertes. Die indische Regierung erwartet für 2007–08 eine weitere deutliche

Steigerung auf 25 Mrd. US-Dollar (*India Daily Online, 14.4.2007*).

Zugleich tätigten die indische Regierung sowie die nationalen Konzerne des Landes große eigene Auslandsinvestitionen. Angesichts des Umfangs und der Dynamik dieser Entwicklung lohnt ein näherer Blick auf diese Geschäfte, da sie über kurz oder lang die Position Indiens bei Verhandlungen über die Regulierung des Welthandels beeinflussen werden:

- Die indische Pharmaindustrie kaufte in den letzten Jahren weltweit mehr als 20 Konkurrenten auf, darunter die deutschen Generikahersteller Heumann und Betapharm (2005 durch Dr. Reddy Laboratories für 570 Mio. US-Dollar).
- Indische Softwareunternehmen, darunter die Marktführer Infosys, Wipro und Tata, kaufen weltweit kleinere Konkurrenten auf, um den Zugang zu Exportmärkten abzusichern.
- Der indische Eisenbahnbetreiber Rites – das staatliche Unternehmen ist in 62 Staaten aktiv – übernahm im August 2006 für 25 Jahre den Betrieb des tansanischen Eisenbahnnetzes und sagte Investitionen zu. In Planung ist zudem der Bau einer Eisenbahnstrecke zum Preis von 1 bis 1,5 Mrd. US-Dollar zur Erschließung von Eisenerzvorkommen im Senegal.
- Die Tata-Gruppe zahlte im Januar 2007 nach einem Bieterwettstreit mit dem brasilianischen Konzern Companhia Siderurgica Nacional (CSN) rund 11 Mrd. US-Dollar für den britisch-niederländischen Stahlhersteller Corus.
- Der Aluminium- und Kupferhersteller Hindalco Industries übernahm zeitgleich für 6 Mrd. US-Dollar den kanadischen Konkurrenten Novelis.
- Die Jindal-Gruppe will 2,3 Mrd. US-Dollar in eine bolivianische Eisenerzmine investieren.
- Der staatliche Ölversorger ONGC ist in Kuba, Angola, dem Sudan, Gabun, Nigeria, Syrien, Myanmar, Indonesien, Libyen und im Iran aktiv.
- Indische Unternehmen planen die Investition von bis zu einer Mrd. US-Dollar in der Elfenbeinküste, um dort Öl zu suchen und Erzvorkommen zu erschließen.
- Im März 2007 gab Oil India bekannt, man werde binnen 5 Jahren 2 Mrd. US-Dollar für den Erwerb von Öl- und Gasvorkommen ausgeben, vor allem in Afrika und Lateinamerika.
- Ebenfalls im März 2007 verkündete die indische Regierung, man wolle zur Absicherung der Energieversorgung weltweit Kohlevorkommen erwerben, darunter Minen in Simbabwe, Mosambik, Indonesien und Südafrika.

Die Auslandsexpansion der Unternehmen beschleunigt sich. 2004 lag der Wert der Übernahmen bei weniger als 2 Mrd. US-Dollar, 2005 bei unter 5 Mrd. US-Dollar. Bis Mitte Oktober 2006 kündigten indische Unternehmen den Kauf von 131 ausländischen Konkurrenten im Wert von mehr als 18 Mrd. US-Dollar an (*Economist Online*, 20.10.2006).

In dieser Statistik taucht das größte Geschäft eines Inders nicht auf: Die rund 32 Mrd. US-Dollar umfassende Übernahme von Arcelor durch den Mittalkonzern wird nicht Indien zugerechnet, da Mittal seinen Firmensitz in die Niederlande und nach Großbritannien verlegt hat. Mittal kaufte zudem 2005 von der damaligen Übergangsregierung Liberias unter umstrittenen Umständen für 900 Mio. US-Dollar die alleinigen Förderrechte für die dortigen Eisenerzvorkommen. Der Konzern verhandelt darüber hinaus über ein 2,2 Mrd. US-Dollar-Projekt im Senegal, das neben der Förderung von Eisenerz den Bau einer Eisenbahntrasse und eines Hafens für den Transport der Rohstoffe umfasst.

Auslandsinvestitionen steigen weiter

Die Investitionen indischer Unternehmen werden in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Eine von indischen Industrieverbänden in Auftrag gegebene Studie kommt zu dem Ergebnis, Indien werde im Finanzjahr 2007/08 rund 15 Mrd. US-Dollar für Auslandsinvestitionen ausgeben. Die Konzentrationswelle innerhalb der indischen Industrie schuf in den letzten Jahren schlagkräftige Großkonzerne, die über enorme finanzielle Mittel verfügen. Führende Branchen sind neben dem Ölsektor die Pharmaindustrie, Softwareunternehmen und der Automobilbau. Auf der Einkaufsliste der Unternehmen steht mit REpower auch einer der größten deutschen Windradhersteller, für den Suzlon-Energy 1,4 Mrd. US-Dollar bot (*The Economic Times Online*, 16.3.2007, *South Asia Online*, 23.3.2007).

Bei den Investitionen spielen auch strategische Interessen eine Rolle. Indische Offizielle fordern unter Verweis auf traditionell gute Verbindungen eine Verstärkung des Engagements auf dem afrikanischen Kontinent, wo sie Geschäftsinteressen durch »aggressive« Konkurrenz aus China bedroht sehen. Zugleich werden Strategien gesucht, die der Strategie Chinas, Kredite und Militärhilfe an Rohstoffgeschäfte zu koppeln, entgegengesetzt werden können (*Hindustans Times Online*, 9.11.2006, *The Times of India Online*, 7.3.2007).

Regierung und Unternehmen bieten mittlerweile ähnlich wie China Kombigeschäfte aus Krediten, Lieferungen und Knowhow an, wie einige Beispiele zeigen:

- Die indische Regierung hat der nigerianischen Regierung Investitionen in Höhe von rund 6 Mrd. US-Dollar zugesagt. Teil des Abkommens ist die Instandsetzung sowie der Neubau von Kraftwerken.
- Indische Unternehmen sind am Ausbau einer Eisenbahnverbindung zwischen Togo, Benin, Burkina Faso und dem Niger beteiligt, deren Kosten in Höhe von 1,5 Mrd. US-Dollar Indien zu einem Drittel finanziert.
- Die indische Regierung hat der äthiopischen Regierung im November 2006 einen Kredit in Höhe von 640 Mio. US-Dollar für den Ausbau der Zuckerproduktion angeboten. Im Gegenzug für den sehr niedrigen Zinssatz soll Äthiopien die benötigten Maschinen in Indien kaufen.

Doch nicht nur im Ausland, sondern auch zu Hause investieren indische Unternehmen Milliardensummen, um die Weltmärkte zu erobern. Die Boston Consulting Group zählte in einer Studie 21 indische Firmen zu den 100 »New Global Challengers« und prophezeit deren Vormarsch in den Bereichen Automobilzulieferung, Chemie, Maschinen- und Anlagenbau, Software und Ingenieurdienstleistungen (*Handelsblatt*, 26.5.2006).

Die Reliance-Gruppe ist beispielsweise bereits Weltmarktführer bei synthetischen Textilfasern. Derzeit baut das Unternehmen in einer Sonderwirtschaftszone für sechs Mrd. US-Dollar seine erst wenige Jahre alte Großraffinerie (die drittgrößte der Welt) zum größten Komplex dieser Art weltweit aus und will ab Ende 2008 hochwertige Treibstoffe vor allem in Industrieländer exportieren. Auch der Automobilsektor expandiert und will seine Exporte von derzeit 1 Mrd. auf 25 Mrd. US-Dollar im Jahr 2015 steigern. Allein Tata Motors wird 2,6 Mrd. US-Dollar in neue Anlagen investieren.

3.1.2 Bilaterale und regionale Handelsabkommen

Der weltweite Vormarsch indischer Unternehmen und die zunehmenden Exporte des Landes verstärken das Bestreben der indischen Regierung, die Handelsbeziehungen über Verträge abzusichern.

Derzeit engagiert sich Indien unter anderem in folgenden regionalen Abkommen und Verhandlungen:

- Seit dem 1.1.2006 gilt ein Freihandelsabkommen der South Asian Free Trade Area – SAFTA, die von den Staaten der South Asian Association for Regional Cooperation – SAARC (Bangladesh, Bhutan, Indien, Malediven, Nepal, Pakistan und Sri Lanka) gebildet wird. LDC-Staaten der Gruppe müssen die

Zölle weniger stark senken und erhalten Kompensationszahlungen für Einnahmeausfälle.

- Weitere Freihandelsabkommen bestehen mit Sri Lanka, Nepal, Bhutan, Thailand, Afghanistan und dem Gulf Cooperation Council.
- Abkommen über Handelserleichterungen oder bevorzugten Marktzugang bestehen mit Singapur, Chile, der SACU, Mercosur und BIMSTEC (Bangladesh, India, Myanmar, Sri Lanka, Thailand Economic Cooperation, zu der seit 2004 auch Nepal und Bhutan gehören).
- Vorverträge wurden unterzeichnet oder Verhandlungen laufen mit Südafrika, Pakistan, Malaysia, Indonesien, Südkorea, Japan, China, Mauritius, Ägypten, Australien, USA, der EU, den ASEAN-Staaten (Brunei, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam), und der COMESA.

Dass der Schwerpunkt der Bemühungen auf Asien gelegt wird, spiegelt die veränderten Warenströme wider: Indiens Exporte in den asiatischen Raum sind mittlerweile höher als die Lieferungen nach Europa, das nur noch 20% der Ausfuhren aufnimmt. Auch die Exporte nach Afrika und in den Mittleren Osten haben deutlich zugelegt (*IWF 2006b: 17*).

Doch der Wirkungsgrad der Abkommen ist häufig nicht sehr weitgehend, wie zwei Beispiele zeigen:

- Das im Januar 2004 abgeschlossene SAFTA-Abkommen wird keine großen neuen Warenströme nach sich ziehen. Der Warenaustausch zwischen den Staaten beträgt lediglich 2% des Außenhandelsvolumens, und die bis 2016 schrittweise geplante Senkung der zwischenstaatlichen Zölle kommt nur langsam voran (*bfaj, 6.12.2005*).⁸
- Das Anfang 2004 geschlossene Indien-Mercosur-Abkommen beschränkt Handelserleichterungen auf rund 600 Güter (*CUTS 2005: 4, Soko 2006: 2*).

Die indische Verhandlungsposition wird teilweise als sehr unflexibel wahrgenommen und damit auch als Hindernis für den Ausbau des Süd-Süd-Handels (*Draper/Sally 2005: 20*). Kritiker sagen, die Inder schließen die Produkte von der Liberalisierung aus, die die Verhandlungspartner günstiger herstellen. Bei den Gesprächen mit den ASEAN-Staaten hat die indische Regierung beispielsweise eine Negativliste von 1.414 Produkten vorgelegt, die von den Liberalisierungen ausgeschlossen werden sollen. In langen Verhandlungen schrumpfte die Liste auf rund 900 Produkte. Besonders kritisch sind die Regelungen für den Agrarbereich. Während die anderen ASEAN-Staaten eine Marköffnung bei 90% der Güter fordern und drastische Zollsenkungen für den Rest, lehnen Teile der indischen Regierung eine so weitge-

hende Marköffnung ab und verweisen darauf, dass Indien bei den WTO-Verhandlungen Schutz für bis zu 20% der Agrarprodukte fordert (*Thakurta 2006*).

Diese vorsichtige Herangehensweise bei Verhandlungen über Marköffnungen ist das Ergebnis der komplexen Gemengelage in der indischen Politik. Die Regierungen der Bundesstaaten mit ihren vielen Sonderinteressen beobachten das für die Verhandlungen in der WTO zuständige Ministerium für Handel und Industrie sehr genau, wodurch dessen Handlungsspielraum eingeengt wird. Weitere Liberalisierungen widersprechen dem Grundkonsens vieler Menschen, und die Diskussionsprozesse sind sehr langwierig, zumal Nichtregierungsorganisationen erheblichen Einfluss haben. Handelsabkommen werden von ganzen Netzwerken beeinflusst und sind daher in der Tendenz eher nicht sehr weitgehend (*Sen 2004: 1-4*).

3.1.3 Positionen innerhalb der WTO

Dennoch hat die indische Regierung in der WTO eine Führungsrolle übernommen. Bei der Organisation von Bündnissen wie den G20 und den NAMA 11 ist sie sehr aktiv. Bei Auseinandersetzungen um NAMA und GATS sind es indische Unterhändler, die Eingaben bei der WTO machen und Forderungen stellen. Indien wird in Genf mittlerweile gemeinsam mit Brasilien regelmäßig zu Gesprächen der Industrieländer über den Verlauf der Verhandlungen dazugebeten. Der indische Handelsminister Kamal Nath forderte dabei nachdrücklich von den Industrieländern, aus der derzeitigen WTO-Verhandlungsrunde tatsächlich wie zugesagt eine Entwicklungsrunde zu machen. Er verweist dabei immer wieder auf die Lebenslage der Armen in den Entwicklungsländern und auch in Indien selbst.⁹

Bei der WTO Ministerkonferenz in Hongkong im Dezember 2005 waren es Indien und Brasilien, die maßgeblich ein gemeinsames Treffen der G20 und der G90 organisierten. So konnte eine gemeinsame Linie vereinbart und verhindert werden, dass die In-

8 Der pakistanische Botschafter bei der WTO, Dr. Manzoor Ahmad, meinte bei einem Vortrag im Rahmen des Public Forum 2006 der WTO Ende September 2006 in Genf, innerhalb des SAARC würden viele Abkommen schnell unterschrieben, ohne dass dies zu mehr Handel führen, während bei der WTO lange verhandelt und wenig unterschrieben würde, was aber zu einer deutlichen Ausweitung des Handels führe.

9 Handelsminister Kamal Nath sagte: »If the round means destabilisation or deindustrialisation in industrial developing countries, if that's it, forget it. If 650 million farmers are sought to be put on a suicide track, then forget it. If 300 million people living with one dollar a day are to be pushed to 50 cents a day, forget it. Issues of subsistence and development are not up for negotiation« (afp 25.4.2006).

industriellere kleine LDCs unter Druck setzen, um die Einheit der Entwicklungsländer zu untergraben (*Metha/Kumar 2006: 2*).

Darüber hinaus versucht Indien auch auf anderen Wegen, die Verhandlungsmacht der kleinen Staaten innerhalb der WTO zu stärken. Dazu gehört unter anderem die Ausbildung von afrikanischen Beamten, die für ihre Staaten in Genf bei der WTO Verhandlungen führen sollen (*Africast Online, 22.1.2007*).

Agrarverhandlungen

Die indische Regierung ist fest entschlossen, die teilweise weiterhin hohen Zölle auf Agrarprodukte zu erhalten. Diese sind in weiten Bereichen nicht notwendig, um eigene meist kostengünstig erzeugte Produkte zu schützen, sondern eine Vorsichtsmaßnahme (*Brümmer 2005: 4*).

Der öffentliche Widerstand der indischen Regierung gegen die Agrarvorstellungen der Industrieländer anlässlich der WTO-Tagung in Cancún (2003) wurde von weiten Teilen des politischen Establishments begrüßt. Indien hat in diesem Bereich keine offensiven Interessen, da die eigenen Agrarexporte in der Regel nicht durch Zölle oder Quoten eingeschränkt werden. Zugleich weigert sich die indische Regierung, vermehrt Importe ins Land hinein zu lassen. Sie verweist darauf, dass rund 60% der eigenen Bevölkerung immer noch von der Landwirtschaft leben. Um die Position der eigenen Bauern zu stärken, fordert Indien eine deutliche Verringerung der Handelsverzerrungen durch die Exportsubventionen anderer WTO-Mitglieder. Neben dem Schutz der eigenen Landwirte hofft die indische Regierung, dass nach einer Senkung der Subventionen die Preise für Agrarprodukte auf den Weltmärkten steigen und der eigene Export ausgebaut werden kann (*Schaffer/Mitra 2006: 17, Brümmer 2005: 8, NASS 2006: 38*).

Indiens Agrarminister Sharad Pawar betonte wiederholt, dass es keine Änderung dieser Politik geben soll.¹⁰ Die indische Regierung stimmt diese Position weiterhin eng mit den G33 ab (*Bridges Online, 21.3.2007*).

¹⁰ Agrarminister Sharad Pawar sagte dazu: »For example in a country like India, more than 60 per cent of the population is totally dependent on agriculture. Agriculture is not trade, profession or business in India; it is a livelihood. And (...) more than 80 per cent of the farmers are holding about two hectares (...) In this situation it is the responsibility of the developing countries to protect the interests of the farming community and from that angle we have taken some collective definitive stand« (*Hindustan Times Online, 8.6.2006*).

NAMA

Bei den NAMA-Verhandlungen vertritt die indische Regierung eine vorwiegend defensive Position. Der indischen Regierung ist die Zwiespältigkeit der zu erwartenden Folgen weiterer Zollsenkungen bewusst. Studien kommen zu dem Ergebnis, dass Indien durch ein neues Handelsabkommen im Rahmen der derzeitigen Vorschläge zwar in der Textil- und Bekleidungsbranche Gewinne verbuchen könnte, doch zugleich Verluste bei Chemikalien, Leder und verarbeiteten Nahrungsmitteln befürchten muss. Insgesamt könnten sich die terms of trade leicht verschlechtern (*Brümmer 2005: 10, Wise/Gallagher 2006: 3, Jha 2006: 174–177*).

Die indische Regierung möchte daher die noch bestehenden Einfuhrbeschränkungen so weit wie möglich erhalten, um die heimische Industrie zu schützen. Dies fordert sie mit Vehemenz und versucht durch die NAMA 11 (siehe Kapitel 1.4), ein stabiles Bündnis gleichgesinnter Staaten aufzubauen, um so den Druck auf die Industrieländer zu erhöhen.

Die Abwehr gegen Importe richtet sich allerdings nicht nur gegen Industrieländer, sondern auch gegen China: Indiens Industrie fürchtet die derzeit noch übermächtige Konkurrenz des Nachbarlandes. Inzwischen sinkt diese Angst, da indische Unternehmen ihre Produktion modernisieren und ihrerseits die Exporte ausbauen. Daher bleibt abzuwarten, wie lange die Regierung die defensiven Interessen der NAMA 11 noch mitträgt (*Stokes 2007: 33–34*).

GATS

Indien hat ein großes Interesse daran, dass der Dienstleistungsbereich weiter liberalisiert wird. Vor allem drängen die Inder darauf, dass nicht nur die erbrachten Produkte leichter die Grenzen überqueren dürfen, sondern dass Menschen mit diesen Produkten reisen und sie liefern, erklären, installieren, warten etc. dürfen. Die Gespräche über Reiseerleichterungen durch WTO-Vereinbarungen (»Mode 4«) kommen nicht so voran, wie die indische Industrie es sich wünscht. Die Verquickung von Handelsabkommen mit Einwanderungsbestimmungen und Arbeitsmarktgesetzen der Industrieländer verkompliziert die Gespräche.

Die indische Regierung weiß, dass die Verhandlungen über Handelserleichterungen im Dienstleistungsbereich besonders schwierig sind. Um ihren Forderungen Nachdruck zu verleihen, verknüpft sie ihre Bereitschaft zu Zugeständnissen im Agrar- sowie im Industriesektor mit der Erfüllung ihrer Forderungen im Dienstleistungsbereich (*Brümmer 2005: 10–11*).

Damit besteht die Gefahr, dass die indische Regierung gegen die Interessen anderer Entwicklungsländer handelt. Diese wollen keine Öffnung ihrer Grenzen für Dienstleistungen. Zudem wäre es für die Koalitionen der Schwellen- und Entwicklungsländer problematisch, wenn Indien in der WTO für Zugeständnisse der Industrienationen im GATS-Bereich die gemeinsame Linie bei Agrar- und NAMA-Gesprächen verlassen und damit die bestehenden Koalitionen schwächen würde.

Indische Nichtregierungsorganisationen befürchten zudem, dass die gut organisierten Lobbyorganisationen der Dienstleistungsbranche bei der indischen Regierung durchsetzen, dass im Gegenzug für Zugeständnisse in den GATS-Verhandlungen im Agrarbereich Verpflichtungen eingegangen werden, die den heimischen Bauern schaden.

TRIPS

Indien hat in der WTO mehrfach massiv gegen das TRIPS-Abkommen opponiert. Dies bezog sich sowohl auf die Patentbestimmungen für Medikamente als auch auf die Regelungen über Patente auf Wirkstoffe, die aus Pflanzen gewonnen wurden, welche aus Entwicklungs- und Schwellenländern stammen.

Bei den WTO-Verhandlungen in Hongkong Ende 2005 forderte Indien gemeinsam mit Brasilien und weiteren Staaten eine Änderung der TRIPS-Bestimmungen: Diese müssten so revidiert werden, dass sie mit der UN-Konvention über die Biologische Diversität kohärent seien. Der Vorschlag scheiterte am Widerstand der Industrienationen. Es bleibt allerdings unklar, ob bei dem Vorstoß tatsächlich eine grundlegende Änderung des TRIPS-Abkommens im Vordergrund stand oder ob die Verhandlungsposition in den NAMA- und den Agrargesprächen gestärkt werden sollte (Kaiser 2006: 6).

3.1.4 Keine Marktöffnung um jeden Preis

Die abgeschlossenen bilateralen oder regionalen Handelsabkommen führten zwar bislang nicht zu weitgehenden Handelserleichterungen. Dennoch sind sie für die indische Regierung ein wichtiger Baustein der Wirtschaftspolitik, da ihr Land mit seiner schnell wachsenden Marktmacht nicht zu Zugeständnissen in einzelnen Bereichen genötigt werden kann. Die Kehrseite ist allerdings, dass weder die geschlossenen Verträge noch die derzeit verhandelten Abkommen zu einem Schub für die eigene Exportindustrie führen werden.

Dass die Regierung zum Schutz der heimischen Industrie auch Konflikte riskiert, zeigt ein Konflikt mit China: Da immer größere Mengen Eisenerz unverarbeitet das Land Richtung China verlassen, hat die indische Regierung Anfang 2007 einen Exportzoll auf Eisenerz eingeführt. Etliche chinesische Unternehmen kündigten daraufhin aufgrund der gestiegenen Preise Lieferverträge mit indischen Minen, der Export brach um 40% ein (*Economic Times Online*, 24.3.2007).

Indien steht bei den WTO-Gesprächen stark unter Druck. Das Land ist dennoch nicht bereit, sich durch von den Industrienationen gesetzte Fristen in den WTO-Gesprächen unter Druck setzen zu lassen. Handelsminister Kamal Nath hat mehrfach betont, das Auslaufen von Handelsermächtigungen für US-Präsident George Bush am 30.6.2007 könne nicht bedeuten, dass bis dahin – koste es was es wolle – ein neues Abkommen erreicht werden müsse.

Die USA wiederum werfen der indischen Seite vor, nicht ernsthaft an Ergebnissen bei den WTO-Verhandlungen interessiert zu sein. Doch die indische Regierung wird nach eigenen Worten neuen WTO-Abkommen nur dann zustimmen, wenn die Interessen der Entwicklungsländer wie auch der Armen im eigenen Land berücksichtigt werden. Dabei spricht sich die indische Regierung eng mit den Staaten und Gruppen innerhalb der WTO ab, die die gleiche Position vertreten. Insbesondere zu den G33 bestehen enge Kontakte.

Abzuwarten bleibt allerdings, ob diese Position dauerhaft ist. Die umfangreichen Investitionen indischer Unternehmen sowohl in heimische Produktionskapazitäten als auch in Firmenübernahmen im Ausland werden den Druck von Lobbyorganisationen des Industrie- und des Dienstleistungssektors auf die Regierung steigen lassen. Expandierende Branchen werden darauf verweisen, dass ihre Sektoren wesentlich schneller wachsen als der Agrarbereich, und vor der Gefahr warnen, dass ein Beharren auf dem Schutz der Landwirte Handelserleichterungen erschwere, von denen sie profitieren könnten. In der indischen Presse wurde spekuliert, dass der Handelsminister wesentlich weitergehende Zugeständnisse Indiens bei den WTO-Agrarverhandlungen fordert, als der Agrarminister zulassen will (*Bridges Online*, 1.3.2007).

Zugleich mehren sich die Stimmen, die von der Regierung ein Ende der Rücksichtnahme auf Entwicklungsländer fordern. Angesichts des Interesses an einer Ausweitung des Handels mit Dienstleistungen sowie der Exportbestrebungen aufsteigender indischer Konzerne fordern sie eine eigenständigere und offensivere Rolle der indischen Regierung bei den WTO-Verhandlungen (Stokes 2007: 33).

3.2 Indiens Position im IWF und der Weltbank

Indien hat derzeit keine Außenstände beim IWF, und das Land wird aufgrund der steigenden Devisenbestände und des sich abzeichnenden Aufbaus eines asiatischen Notfonds für Währungskrisen in Zukunft vermutlich nicht auf den IWF angewiesen sein.

Die Bedeutung der Gelder der Weltbank für die eigene Entwicklung hat sich aus indischer Sicht ebenfalls relativiert. Zwar war Indien 2005 mit Ausleihen in Höhe von 2,89 Mrd. US-Dollar der größte Kunde der Weltbank. Teil dieser Summe sind 1,1 Mrd. US-Dollar, die als IDA-Kredite vergeben wurden. Insgesamt belaufen sich Indiens Ausleihen bei der Weltbank auf 28,5 Mrd. US-Dollar, davon 23,66 Mrd. US-Dollar in Form von IDA-Krediten (*IWF 2006a: 53*). Für die aufstrebende Wirtschaftsmacht Indien ist diese Summe nicht unersetzbar, denn das Land hat Zugang zu den internationalen Kreditmärkten. Darüber hinaus werden weitere Geldquellen erschlossen: Allein in den USA leben rund 200.000 indische Einwanderer, die zu Millionären geworden sind. Viele von ihnen arbeiten in der Computer- und in der Finanzbranche. Offiziell registrierte Überweisungen von im Ausland lebenden Indern haben sich binnen 10 Jahren mit knapp 22 Mrd. US-Dollar im Jahr 2005 mehr als verdoppelt. Sie betragen somit ein Vielfaches der Neuauszahlungen der Weltbank (*Basu/Chellaney/Khanna/Khilnani 2005: 19, World Bank 2006: 89–90*).

Der starke Anstieg der Devisenreserven auf mehr als 150 Mrd. US-Dollar hat dazu geführt, dass Indien im Jahr 2006 Schulden in Höhe von 3 Mrd. US-Dollar bei der Weltbank und bei der Asiatischen Entwicklungsbank vorzeitig zurückzahlen konnte. Da die Einstufung der Kreditwürdigkeit des Landes deutlich angehoben wurde, kann Indien problemlos auf den internationalen Finanzmärkten Kredite zu relativ niedrigen Zinsen aufnehmen (*Altenburg 2006: 3*).

Die indische Regierung fordert bei Verhandlungen über eine Reform von IWF und Weltbank gemeinsam mit vielen anderen Entwicklungsländern weitergehende Schritte als die Ausweitung der Stimmrechte einiger Schwellenländer. Der indische Finanzminister Chidambaram verlangte beispielsweise wiederholt nachdrücklich eine grundlegende Neuberechnung der Stimmanteile mit dem Ziel, Entwicklungsländern wesentlich mehr Macht zuzugestehen.

Bedenklich ist allerdings, dass die indische Regierung die Berechnung des Bruttoinlandproduktes nach Kaufkraftparitäten zum Maßstab der Neuverteilung der Stimmrechte machen möchte (*Outlook India Online, 14.4.2007*). Nach den Angaben der Weltbank liegt so das berechnete BIP beim Fünffachen des Wertes, welcher sich aus einer reinen Umrechnung nach Wechselkursen in US-Dollar ergibt. Eine Um-

setzung der Forderungen der indischen Regierung würde somit dazu führen, dass das Land ebenso wie einige andere Schwellenländer die eigene Position in den Gremien von IWF und Weltbank deutlich stärken könnte. Kleine Entwicklungsländer blieben dagegen machtlos.

Die neue Finanzmacht des Landes zeigt sich in der eigenen Kreditvergabe. Die indische Export-Import Bank stellt in afrikanischen Staaten Kredite für Kleinunternehmen zur Verfügung. Die Kreditlinie für verschiedene afrikanische Institutionen lag im Mai 2006 bei rund 1 Mrd. US-Dollar.

Darüber hinaus steigt Indien verstärkt in das internationale Kreditgeschäft ein. Der im November 2006 der äthiopischen Regierung angebotene Kredit in Höhe von 640 Mio. US-Dollar soll laut Presseberichten lediglich einen Zinssatz von 1,75% und eine sehr lange Laufzeit haben. 15 westafrikanischen Staaten wurden 250 Mio. US-Dollar für den Aufbau einer Biokraftstoffproduktion zugesagt.

Neben der Vergabe von Krediten engagiert sich Indien als Gebernation im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit. Genaue Zahlen über die Leistungen des Landes liegen nicht vor, Schätzungen gehen von rund 300 Mio. US-Dollar im Jahr 2006 aus. Die EZ wird offen genutzt, um die Wirtschafts- und Außenpolitik zu unterstützen. Sie dient unter anderem dazu, indischen Unternehmen Märkte zu sichern, den Zugang zu Energiequellen zu erleichtern und Verhandlungspositionen im internationalen Rahmen zu stärken. Im Gegensatz zur EZ der klassischen Geberländer ist die Hilfe weder an makroökonomische Auflagen noch an politische oder menschenrechtliche Bedingungen geknüpft. Es gibt beispielsweise eine enge Zusammenarbeit mit dem Sudan (*Jobelius 2007: 4–7*).

Durch die indische Politik wird die Macht der traditionellen Geberländer, der Weltbank und des IWF geschwächt: Mit Indien ist ein Konkurrent aufgetreten, der den »Washingtoner Konsens« ablehnt und daher nicht die bislang üblichen Bedingungen an Kredite und EZ knüpfen wird.

Die indischen Ausgaben im Ausland sind nicht unumstritten. Es besteht die Gefahr, dass aufgrund von machtpolitischen oder wirtschaftlichen Interessen Gelder ins Ausland fließen, die zu Hause dringend benötigt werden. Die indische Regierung verteidigt die Ausgaben und verweist auf außenwirtschaftliche Interessen und den Zwang, neue Rohstoffquellen erschließen zu müssen (*Altenburg/Weickert 2006: 32*).

4. China: Bilaterale und multilaterale Handelspolitik sowie die Rolle im IWF



4.1 Chinas Interessen bei Verhandlungen über Handelsfragen

Die schrittweise Integration in den Welthandel und der massive Anstieg der Exporte wie auch der Importe hat dazu geführt, dass China trotz vieler Auflagen der WTO beiträt. Bei Verhandlungen innerhalb der WTO-Gremien tritt China weitgehend defensiv auf, doch die Veränderung der eigenen Wirtschaftskraft wird dazu führen, dass sich diese Einstellung ändert. Das zunehmend offensivere Vorgehen chinesischer Unternehmen sowie der Ausbau bilateraler Handelsabkommen sind erste Anzeichen dieser Entwicklung.

4.1.1 Großmachtstatus und internationale wirtschaftliche Verflechtung

China ist ständiges Mitglied im Sicherheitsrat der Vereinten Nationen und kann mit seiner Vetomöglichkeit die dort getroffenen Entscheidungen maßgeblich beeinflussen. Die Mitarbeit in den Gremien der UN war lange Zeit die exponierteste außenpolitische Aktivität des Landes.

Das wachsende kulturelle Sendungsbewusstsein Chinas zeigt sich an der weltweiten Gründung von Konfuzius-Instituten, die ähnlich den Goethe-Instituten chinesische Kultur und Sprache vermitteln sollen. Bis Ende 2006 wurden rund 80 Institute in 36 Ländern eröffnet, 100 weitere in 40 Staaten sind in der Planung (*People's Daily Online*, 20.11.2006).

Der wirtschaftliche Aufschwung Chinas und die zunehmende Integration in den Weltmarkt veränderten die Rolle der asiatischen Großmacht in der Weltpolitik: Die schiere Größe der Wirtschaft Chinas führt dazu, dass die Wirtschaftspolitik des Landes Auswirkungen auf alle anderen Staaten hat und eine immer stärkere Konkurrenz zu den führenden Industrienationen bildet. Die Reibungspunkte der Industrienationen mit China haben zugenommen. In Asien greift

die chinesische Regierung immer stärker in die Politik der Region ein. Ähnlich wie in Afrika (siehe Kapitel 6) und in Lateinamerika sichern Kredite und Investitionen Einfluss, was Japan und Indien misstrauisch beobachten.

Lediglich die USA und die Europäische Union sind wirtschaftlich so stark, dass sie mit China vergleichbar sind, und Indien hofft, in wenigen Jahren ebenfalls so stark zu sein. Der Vorschlag von Gerhard Schröder aus dem Jahre 1999, China in eine erweiterte G8 aufzunehmen, war ein Ansatz, wie die Industrienationen auf diese Entwicklung reagieren könnten. Dieser Vorschlag stieß allerdings auf Widerstand der etablierten G8-Mächte, und die Regierung Chinas hat nicht auf eine Aufnahme gedrängt.

Unternehmen als Taktgeber

China steht seit mehr als einem Jahrzehnt im Mittelpunkt des Interesses internationaler Anleger. Mittlerweile verfügen nicht mehr nur die großen multinationalen Unternehmen über Töchter in China, sondern auch Mittelständler haben dort Produktionskapazitäten aufgebaut. Dabei hoffen die Unternehmen nicht nur, von den niedrigen Lohnkosten profitieren zu können, sondern wollen sich auch einen Teil des schnell wachsenden heimischen Marktes sichern. Die vor allem in den Städten lebende Mittelschicht wird auf 18% der Bevölkerung geschätzt, und von diesen haben rund 40 Mio. Menschen ein Jahreseinkommen von umgerechnet mehr als 20.000 Euro zur Verfügung (*Heberer/Senz 2006: 5*).

Wie attraktiv China für Investoren ist, zeigen internationale Erhebungen. Zwar liegt das Land in der von der Weltbank aufgestellten Rangliste der attraktivsten Investitionsstandorte lediglich auf Rang 93 von 175 untersuchten Staaten, doch transnationale Konzerne sehen den potentiellen Markt und stufen China als weltweit attraktivsten Investitionsstandort ein (*World*

Bank 2006c: 6, UNCTAD 2005: 34).

Die chinesische Regierung legt großen Wert darauf, dass im Lande tätige ausländische Unternehmen möglichst ungehinderten Zugang zu den Weltmärkten haben. Diese Unternehmen sind sowohl für mehr als die Hälfte der Importe als auch der Exporte Chinas zuständig. Sie schufen mindestens 25 Mio. Arbeitsplätze und sind damit ein Baustein der Regierung bei dem Versuch, der großen Zahl der jährlich auf dem Arbeitsmarkt drängenden Menschen ein Auskommen zu verschaffen (*Hütz-Adams 2007: 38–29, UNCTAD/UNDP 2007: 61–64*).

Chinesische Konzerne sind ihrerseits mit Unterstützung der Regierung – diese gab den Slogan »Going Global« aus – zunehmend auf dem Weltmarkt aktiv. Bei einer Untersuchung der Boston Consulting Group über die Expansionsvorhaben von Unternehmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern wurden 44 chinesische Firmen in die Liste der 100 »New Global Challengers« aufgenommen. Industrieunternehmen aus verschiedenen Branchen sind auf dem Vormarsch und verfügen über Umsätze, mit denen kaum ein anderer Konzern aus einem Schwellenland – geschweige denn aus Entwicklungsländern – mithalten kann. Darunter sind unter anderem der

- 1. Ölkonzern Sinopec**
(389.000 Beschäftigte, Umsatz 2004: 74,9 Mrd. US-Dollar),
- 2. Ölkonzern PetroChinas**
(417.000 Beschäftigte, 46,9 Mrd. US-Dollar),
- 3. Telefonanbieter ChinaMobil**
(96.000 Beschäftigte, 23,2 Mrd. US-Dollar),
- 4. Chemiekonzern Sinochem**
(107.000 Beschäftigte, 20,4 Mrd. US-Dollar),
- 5. Stahlhersteller Baosteel**
(150.000 Beschäftigte 19,5 Mrd. US-Dollar),
- 6. Automobilzulieferer FAW**
(115.000 Beschäftigte, 15 Mrd. US-Dollar)
- 7. Haushaltsgerätehersteller Haier**
(51.000 Beschäftigte, 12,2 Mrd. US-Dollar),
- 8. Automobilzulieferer SAIC**
(69.000 Beschäftigte, 12 Mrd. US-Dollar)
- 9. Computerhersteller Lenovo**
(9.600 Beschäftigte, 12 Mrd. US-Dollar)
(*Manager-Magazin, Online 26.5.2006*).

Lange Zeit galten einige chinesische Unternehmen zwar als sehr groß, doch zugleich als international nicht wettbewerbsfähig. Dies gilt zumindest für einen Teil der Firmen nicht mehr. Der Telekommunikationsausrüster Huawei beispielsweise zählt unter seinen 24.000 Beschäftigten rund 7.000 Ingenieure und verfügte 2006 über einen Forschungsetat von

558 Mio. US-Dollar. Das Unternehmen ist technologisch auf dem neuesten Stand, erwirtschaftet 57% seines Umsatzes von rund 6 Mrd. US-Dollar im Ausland (2005) und tritt weltweit als Konkurrent zu etablierten Konzernen auf (*Business Week Online, 31.7.2006, Manager-Magazin Online, 26.5.2005*).

Die zunehmende Verflechtung mit den Weltmärkten hat dazu geführt, dass die chinesische Regierung in einer Senkung von Handelsbarrieren in vielen Bereichen erhebliche Vorteile sieht.

Heuschrecke China?

Eine ganz neue Dimension könnten die Auslandsinvestitionen Chinas bekommen, wenn Planungen zur Anlage eines Teils der Devisenreserven des Landes umgesetzt werden. Diese Reserven wuchsen 2006 um 227 Mrd. US-Dollar und überschritten die Marke von einer Billion US-Dollar (*ADB 2007: 133*).

Statt das Geld wie bisher international – und vor allem in den USA – zu relativ niedrigen Zinssätzen für den Kauf staatlicher Schuldverschreibungen zu verwenden, plant die Regierung, einen Teil des Geldes in einem Investmentfonds anzulegen. Nach dem Vorbild einer ähnlichen Einrichtung in Singapur soll dieser Fonds seine Einlagen weltweit in Unternehmen investieren und hohe Renditen erwirtschaften. Bedeutsam für die Weltwirtschaft ist die Höhe der Einlagen: Geplant ist ein Volumen von 200 bis 400 Mrd. US-Dollar. Ziel der Investitionen ist unter anderem die Sicherung des Nachschubs von Rohstoffen (*China Daily Online, 23.3.2007, Business Week Online, 16.3.2007*).

Suche nach knappen Rohstoffen

Eine der Triebfedern für ein offensiveres internationales Auftreten Chinas ist die steigende Abhängigkeit von Rohstoffimporten. Der Wert der Rohstoffimporte hat sich in den vergangenen 20 Jahren auf jährlich rund 200 Mrd. US-Dollar verzwanzigfacht. Die prognostizierten weiteren Steigerungsraten des Einfuhrbedarfes für die wichtigsten Metalle, Öl, Fleisch und Holz liegen bis 2020 zwischen 10 und 20% pro Jahr. Selbst wenn Sparmaßnahmen und neue Produktionsmethoden zu einer Senkung der Steigerungsraten führen sollten, werden die Einfuhren Chinas weiter massiv steigen. Der Anteil Chinas an den weltweiten Importen ist dabei höchst unterschiedlich. Obwohl das Land in den Medien oft für den Preisanstieg von Rohöl mitverantwortlich gemacht wird, hat es bislang lediglich einen Anteil von 6% an den weltweiten Ölimporten. Bei Chrom dagegen nimmt China mehr als 50% des Welthandels auf, gefolgt von Mangan und

Eisenerz (40%), Blei (30%) und Kupfer (knapp 20%). Das Land erhält zudem 40% der weltweiten Sojabohnenexporte und mindestens ein Viertel des weltweit gehandelten Holzes (*Trinh 2006: 2–4*).

China legt eine strategische Rohstoffreserve an, die neben Metallen wie Uran, Kupfer, Aluminium, Wolfram und Mangan auch Öl umfasst. Parallel dazu werden die Anstrengungen verstärkt, im eigenen Land neue Vorkommen zu finden und zu erschließen.

Die wachsende Nachfrage Chinas trifft auf zunehmend enger werdende Märkte und steigende Preise. Diese Tendenz wird sich durch den prognostizierten Verbrauchsanstieg in Indien eher noch verschärfen. Dadurch bekommt der Zugang zu Rohstoffen eine strategische Bedeutung, die weit über aktuelle Profitinteressen hinausgeht. China trifft auf Märkte, die größtenteils bereits vergeben sind oder die systematisch von den etablierten Mächten abgeschirmt werden. Große Empörung löste in China beispielsweise das Veto der US-Regierung gegen die Übernahme der US-amerikanischen Ölfirma UNOCAL durch die chinesische Ölfirma CNOOC im Sommer 2005 aus. Besonders erzürnte die Chinesen, dass UNOCAL hauptsächlich in Asien aktiv ist und kaum Öl für den US-Markt liefert. Dennoch wurde das 18,5 Mrd. US-Dollar-Gebot aus China abgelehnt und ein US-Konkurrent erwarb UNOCAL für weniger Geld. Der Versuch Chinas, Öl und Gas aus Russland zu kaufen, stößt wiederum auf die direkte Konkurrenz der EU und Japans.

Das verstärkte Engagement auf dem afrikanischen Kontinent (Details siehe Kapitel 6) trifft auf Widerstand. Bundeskanzlerin Angela Merkel hat sich mehrfach kritisch zum chinesischen Engagement in Afrika geäußert und befürchtet aufgrund des chinesischen Zugriffs auf Rohstoffreserven »dramatische Folgen« für die Wettbewerbsfähigkeit der Europäer. Eine Studie des BDI, die Anfang März 2007 auf einer Tagung vorgestellt wurde, warnt vor einer Bedrohung der deutschen Rohstoffzufuhr durch die zunehmenden Aktivitäten chinesischer Konzerne. Zeitgleich veröffentlichte die Bundesregierung »Elemente einer Rohstoffstrategie der Bundesregierung«. In ihrer Rede auf dem BDI-Kongress betonte Bundeskanzlerin Merkel die bereits vorhandene Unterstützung der Bemühungen der deutschen Industrie durch die Bundesregierung. Allein 2006 habe die Regierung Investitionsgarantien für Rohstoffinvestitionen in Höhe von 4,1 Mrd. Euro gegeben und bewege sich damit im internationalen Spitzenfeld (*Merkel 2006, BDI 2007, Bundesregierung 2007, Regierung Online, 20.03.2007*).

Auch bezüglich anderer Regionen gibt es Widerstand gegen Chinas Handelspolitik. Nicht unproblematisch ist beispielsweise der schnell wachsende Handel zwischen dem Iran und China. Chinesische

Unternehmen bauen im Iran Häfen und Flughäfen, fördern Gas und Öl. Der Wert der abgeschlossenen Verträge zur Lieferung von Öl und Gas wird auf bis zu 100 Mrd. US-Dollar geschätzt. Geplant ist unter anderem der Bau einer Gaspipeline nach China, das so Japan als bisher wichtigsten Kunden des Iran ablösen könnte.

Mit dem Ausbau der Beziehungen nach Südamerika wird China im »Hinterhof« der USA aktiv, was dort mit Misstrauen gesehen wird (*Husar 2007*).

4.1.2 Bilaterale und regionale Handelsabkommen

Die chinesische Regierung hat seit dem Jahr 2000 die eigenen Bemühungen zum Aufbau eines Netzes von bilateralen Handelsabkommen deutlich verstärkt. Parallel zur Umsetzung des Beitritts zur WTO begannen Verhandlungen mit einer Vielzahl von Staaten. Allerdings konnten bis Anfang 2007 lediglich Abkommen mit Thailand (2003), Hongkong, Macao (beide 2004), Pakistan (2005), Chile (2006) und den ASEAN-Staaten (Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Singapur, Thailand, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar und Kambodscha) endgültig abgeschlossen werden. Über weitere acht Abkommen – drei regionale und fünf bilaterale – wird konkret verhandelt, und Vorschläge für neun weitere liegen auf dem Tisch. Gespräche oder Verhandlungen laufen unter anderem

- mit den regionalen Blöcken EU, APEC, SACU, Mercosur und dem Gulf Cooperation Council;
- auf bilateraler Ebene mit Indien, Singapur, Japan, Südkorea, Brasilien, Peru, Mexiko, Südafrika, Neuseeland, Australien und Island.

Neben der politischen Motivation, die Beziehungen zu anderen Staaten zu verbessern, sind die aus chinesischer Sicht unzureichenden Ergebnisse der derzeit laufenden WTO-Verhandlungen eine wichtige Motivation für das Forcieren bilateraler Gespräche. Die chinesische Regierung will den Handel mit ökonomisch wichtigen Staaten ausbauen und neue Absatzmärkte erschließen. Es fällt zudem auf, dass unter den potentiellen Vertragspartnern eine Reihe wichtiger Rohstofflieferanten ist (*Hufbauer/Wong 2005: 3–4*).

Einige Beobachter kommen zu der Einschätzung, China bevorzuge bilaterale Verträge mit Staaten in Zentralasien, Afrika und Lateinamerika, da das Land hier seine Interessen besser durchsetzen könne als bei multilateralen Abkommen innerhalb der WTO (*Hawkins 2006*). Das Aushandeln von Freihandelsabkommen hat sich jedoch als schwierig erwiesen. Auch bei China stoßen die bilateralen Verhandlungen auf Grenzen und bergen Risiken:

- Eine die ASEAN-Staaten und China umfassende Freihandelszone könnte mit 1,7 Mrd. Menschen zum größten Wirtschaftsraum der Welt werden. Doch die an den ASEAN-Verhandlungen beteiligten Staaten haben durchgesetzt, dass wichtige Produkte aus dem Abkommen ausgeschlossen bleiben. Die Vielzahl divergierender Interessen hat zu langen Übergangsfristen geführt. Die Vereinbarungen über Zollsenkungen werden daher schrittweise bis zum Jahr 2015 Jahren wirksam. Die Zölle auf eine Reihe von Produkten, die für die chinesischen Exporteure wichtig sind – darunter Eisen, Stahl und Autos – müssen erst 2012 auf unter 20% gesenkt werden.
- Der nach dem Stocken der WTO-Verhandlungen Mitte 2006 angekündigte Versuch, verstärkt regionale Abkommen in Asien abzuschließen, stößt auf Misstrauen der potentiellen Partnerstaaten, die sich vor der wirtschaftlichen Übermacht Chinas fürchten. Dies ist auch ein Hindernis für den Versuch, gemeinsam mit den ASEAN-Staaten, Indien, Südkorea, Australien, Neuseeland und Japan eine »Asian Economic Community« aufzubauen (*Sally 2007: 5*).
- Die EU veröffentlichte im Oktober 2006 Richtlinien für ihre weiteren Gespräche mit China über Handels- und Investmentfragen. Dort wird festgehalten, die Umsetzung der WTO-Verpflichtungen Chinas sei unzureichend und es bestünden weiterhin große Hürden für EU-Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt Fuß fassen wollen. Die lange Liste der aus Sicht der Europäer bestehenden Probleme und der teilweise scharfe Tonfall des Papiers zeigen, dass die angekündigten bilateralen Handelsverträge mit China noch weit von einer endgültigen Ausformulierung entfernt sind. Die schweren Menschenrechtsverletzungen Chinas werden von der EU – die ihrerseits von China in Afrika eine menschenrechtsorientierte Politik fordert – nicht einmal erwähnt, geschweige denn als Verhandlungsgegenstand aufgeführt (*EU 2006*).
- Gespräche mit kleinen Staaten bergen Schwierigkeiten. Die Verhandlungen mit Neuseeland beispielsweise, die 2004 zu einem Rahmenabkommen führten, sind ein wichtiger Schritt für China, da hier ein weitgehendes Freihandelsabkommen mit einer Industrienation möglich erscheint. Allerdings drängt Neuseeland mit seiner nahezu vollständig liberalisierten und sehr effizienten Landwirtschaft auf eine Öffnung der chinesischen Agrarmärkte, was für die dortigen Bauern ein erhebliches Risiko darstellt. Zugleich ist der Gewinn aufgrund des kleinen neuseeländischen Marktes begrenzt. Dennoch konnte im Herbst 2006 ein Teilabkommen unterzeichnet werden. Ein weiteres mit Australien soll ebenfalls kurz vor der Vollendung stehen (*Huf-*

bauer/Wong 2005: 6–9, Sally 2004: 42–45, bfai 2006d: 8).

Aufgrund dieser Probleme bei bilateralen Handelsgesprächen ist das Interesse der chinesischen Regierung an multilateralen Abkommen im Rahmen der WTO hoch.

4.1.3 Positionen innerhalb der WTO

Mit dem Beitritt zur WTO im Jahr 2001 ließ sich China erstmals weitreichend in ein globales Vertragswerk einbinden. Die Regierung hoffte nicht nur auf ein Ende wirtschaftlicher Diskriminierung, sondern auch auf eine Entkoppelung der wirtschaftlichen von den politischen Themen (*Hilpert/Möller/Wacker/Will 2005: 15*).

Chinesische Firmen wiederum wollten in die WTO, da viele Industrieländer den Import ihrer Produkte in einem erheblichen Maße durch Zölle und Quoten einschränkten oder mit Anti-Dumping-Klagen behinderten. Der Beitritt zur WTO sollte helfen, über multilaterale Abkommen den – so die chinesische Sichtweise – Protektionismus der Handelspartner zu unterbinden.

Die Beitrittsverhandlungen dauerten 14 Jahre. Zwar war Chinas Status als Entwicklungsland unumstritten, doch die anderen WTO-Mitglieder verlangten für den Beitritt Zugeständnisse, die sonst nur für Industriestaaten gelten. Daher musste die chinesische Regierung Verpflichtungen eingehen, die wesentlich weitergehend sind als die Indiens, Brasiliens oder Ägyptens. Dazu gehörten drastische Zollreduzierungen unter anderem für Textilien, Bekleidung, Autos, Elektronik und petrochemische Produkte sowie das Verbot von Exportsubventionen im Agrarbereich. Der durchschnittliche Zollsatz sank von 42% (1991) auf 9,8%. Da das TRIMS-Abkommen Teil der WTO-Verpflichtungen ist, musste China einen erheblichen Teil der noch vorhandenen Vorschriften für im Lande produzierende ausländische Unternehmen aufheben, darunter einen Teil der local-content-Bestimmungen (*Sally 2004: 23–27, Sally 2007: 3*).

Chinas Beitritt zur WTO erforderte somit ein radikales Liberalisierungsprogramm, veränderte die Wirtschaftsstrukturen und stärkte Privatunternehmen, doch dies zog zugleich weitere Investitionen an, schuf neue Arbeitsplätze und eröffnete weitere Exportmöglichkeiten (*Heberer/Senz 2006: 11–12*).

Schätzungen zufolge entstanden nach dem WTO-Beitritt durch den verbesserten Zugang chinesischer Unternehmen auf den Weltmarkt rund 13 Mio. neue Arbeitsplätze. Angesichts von 300 Mio. Menschen, die in China auf der Suche nach einem Job sind,

zeigte sich allerdings auch die begrenzte Wirkung der Zuwächse im Exportsektor auf den Arbeitsmarkt und die weiterhin überragende Bedeutung des Binnenmarktes (*Jianwu/Shantong/Polaski 2007: 39*).

China hat ein großes Interesse daran, dass die Handelspartner ihre Grenzen weiter öffnen. Die Regierung beharrt auf der Argumentation, China habe bei seinem Beitritt zur WTO im Jahr 2001 bereits erhebliche Zugeständnisse gemacht und damit innerhalb der laufenden Verhandlungen große Vorleistungen erbracht. Daher müsse man China bei den kommenden Verträgen geringere Zollsenkungen als anderen Staaten zugestehen.

Handelskonflikt mit den USA?

Mitarbeiter der US-Regierung verlangten wiederholt, dass China bei WTO-Verhandlungen offensiver für einen stärkeren Freihandel eintreten soll. Weitere Streitpunkte aus US-Sicht sind chinesische Subventionen für einige Industriezweige und der Bruch von Patenten durch chinesische Unternehmen. Die Beschwerden aus den USA sind vor dem Hintergrund des massiven Handelsdefizits zu sehen: China wurde zum zweitgrößten Lieferanten und zum viertgrößten Exportmarkt der USA, der Warenaustausch hat sich seit 1981 verfünffacht. Die USA exportierten 2005 lediglich Waren im Wert von 42 Mrd. US-Dollar und importierten nach eigenen Angaben – chinesische Quellen nennen viel niedrigere Zahlen, da sie Exporte über Hongkong nicht mit einbeziehen – Waren im Wert von 245 Mrd. US-Dollar aus China. Das Handelsdefizit lag 2005 bei rund 200 Mrd. US-Dollar und stieg 2006 weiter auf rund 232 Mrd. US-Dollar (*USInfo Online, 26.1.2006, Feffer 2007*).

Im US-Kongress liegt ein Gesetz vor, dessen Abstimmung immer wieder vertagt wird: Viele Abgeordnete wollen alle Importe aus China pauschal mit einem Zoll von 27,5% belegen. Sie argumentieren, der seit 1994 feststehende Wechselkurs von 8,28 Renminbi je USA-Dollar sei aufgrund der Produktivitätsfortschritte massiv unterbewertet und die Ursache für das Handelsdefizit sowie für die mit den Importen verbundenen Arbeitsplatzverluste in den USA. Gegner des Gesetzes argumentieren, das Handelsdefizit sei hauptsächlich auf die mangelnde Konkurrenzfähigkeit der heimischen Wirtschaft zurückzuführen. Zudem kämen laut Statistik die Importe zwar aus China, doch der größte Teil der darin enthaltenen Komponenten stamme aus anderen asiatischen Staaten. Eine Verteuerung der Lieferungen aus China durch den Zollsatz würde daher nur dazu führen, dass die eigentlichen Herstellerländer ihre Produktionsstätten zumindest zum Teil weg von China in andere asiatische Staaten mit einem ähnlich niedrigen Lohnniveau verlegen würden – und die USA dann eben ein

steigendes Handelsdefizit gegenüber diesen Ländern hätten.

Für diese These spricht das 2006 weiter gewachsene hohe Handelsdefizit Chinas gegenüber asiatischen Handelspartnern, darunter an erster Stelle Taiwan (66 Mrd. US-Dollar), gefolgt von Südkorea (45 Mrd. US-Dollar) und Japan (24 Mrd. US-Dollar) (*MOFCOM Online, 16.3.2007*).

Chinesische Offizielle weisen zudem darauf hin, dass die USA ihre Handelsvorteile nicht nutzen: Aufgrund immer noch bestehender Handelsbeschränkungen für Hochtechnologieprodukte dürften US-Unternehmen viele Produkte nicht nach China liefern, die dort gerne genommen würden. Der chinesische Botschafter bei der WTO warf den USA vor, durch die Verhinderung von Auslandsinvestitionen – gemeint war der an der US-Politik gescheiterte Versuch, den Ölkonzern UNOCAL zu kaufen – unterminierten die USA das Welthandelssystem.

Die neuen Machtverhältnisse im Welthandel führen dazu, dass einseitige Maßnahmen der US-Regierung die Weltwirtschaft in eine Krise stürzen könnten: Der große Handelsüberschuss, Auslandsinvestitionen und Spekulationszuflüsse haben zu schnell steigenden Währungsreserven der chinesischen Zentralbank geführt, die Ende 2006 bei einem Gegenwert von 1.070 Mrd. US-Dollar lagen.

Es ist nicht bekannt, wie hoch der Anteil von US-Dollar an den Rücklagen der chinesischen Zentralbank ist. Schätzungen gehen von 66 bis 90% aus, die Bank selbst sagt »über die Hälfte« (*FTD 27.7.2006*).

Brisant sind die hohen US-Dollarbestände vor allem deshalb, weil bei einem schnellen Verkauf auch nur eines Teiles der Summe weltweit der Wechselkurs der US-Währung stark fallen würde und die Börsen in große Turbulenzen geraten könnten. Beobachter fürchten daher, China könnte die Drohung des Verkaufes benutzen, um die US-Regierung zu erpressen (»financial nuclear weapon«). Andererseits hat die chinesische Regierung kein Interesse daran, die Weltwirtschaft in eine Rezession zu stürzen.

Chinas Zentralbank wertet den Renminbi nur in kleinen Schritten auf und lässt sich angesichts des finanzpolitischen »Gleichgewichts des Schreckens« nicht durch die Androhung von Strafzöllen unter Druck setzen.¹¹ Analysten erwarten, dass der Renminbi bis 2008 seinen Wert gegenüber dem US-Dollar-Kurs Ende 2006 um rund 20% steigern könnte (*bfa Online, 25.12.2006*).

¹¹ Zur Kontroverse und den Auswirkungen auch auf den Euro-Raum siehe DIT 2005, Small 2005, Keidel 2005, Goldstein 2005, Goldstein/Lardy 2005, Heberer/Senz 2006: 16. Auffallend ist, dass die US-Politik das Handelsdefizit mit China als Bedrohung einstuft, während das noch deutlich größere Defizit gegenüber den Golfstaaten nicht thematisiert wird.

Ein weiterer Schritt, mit dem China den USA entgegenkommt, ist das Auslaufen von Steuererleichterungen für ausländische Unternehmen, die in China produzieren und hergestellten Waren exportieren. Bisher mussten diese Betriebe eine Unternehmenssteuer in Höhe von 15% zahlen, während für heimische Firmen bis zu 33% fällig wurden. In Zukunft soll für alle ein Satz von 25% gelten. Auch Steuererstattungen bei Exporten sollen wegfallen. Daher wird erwartet, dass sich das Wachstum der Exporte verlangsamt (ADB 2007: 135–136).

Gegensätzliche Sichtweisen der Bedeutung des Freihandels

Auch die EU wirft der chinesischen Regierung verdeckte Subventionen vor und verhängt Strafzölle gegen mehr als 30 Produkte aus China, darunter seit Anfang 2006 auch Schuhe. Die Verhängung der Strafen ist derzeit für all die Staaten noch relativ einfach, die China nicht als Marktwirtschaft anerkannt haben. Daher drängt China bei Handelsgesprächen auf eine bilaterale Zuerkennung des Status einer freien Marktwirtschaft. Rund 60 Staaten, darunter viele Schwellen- und Entwicklungsländer, hatten China bis Ende 2006 als Marktwirtschaft anerkannt, nicht jedoch die EU und die USA.

Der Streit um den Import von Autos zeigt grundsätzliche Unterschiede in der Interpretation dessen, wie Handelserleichterungen aussehen sollten. Die EU, die USA und Kanada haben im Frühjahr 2006 vor dem WTO-Schiedsgericht gegen Zollerhöhungen beim Import von Autoteilen nach China Beschwerde eingereicht. Chinas Regierung wiederum wirft den Kontrahenten vor, die Entwicklung des Landes zu behindern. Nach dem Willen der chinesischen Führung soll ein Technologietransfer stattfinden, indem ein Teil der Autos in China gebaut wird, um so die Importabhängigkeit des Landes zu reduzieren. Sie beschuldigt Autokonzerne, chinesische Einfuhrbeschränkungen für neue Autos zu umgehen, indem sie die Einzelteile der Fahrzeuge importieren und dann in China zusammensetzen. In der Diskussion betonen chinesische Wissenschaftler, Sinn der WTO sei nicht nur eine Liberalisierung des Handels, sondern die Umsetzung von ökonomischer und sozialer Entwicklung gerade in Entwicklungsländern – und eben dies sei das Ziel der chinesischen Zölle (Xinyu 2006).

Weitere Konflikte entzündeten sich an der Frage, ob China die im TRIPS-Abkommen eingegangenen Verpflichtungen zum Schutz internationaler Patentrechte einhält. Im April 2007 reichte die USA bei der WTO eine Beschwerde gegen China ein, was von der chinesischen Regierung massiv kritisiert wurde – und zu Kursverlusten des US-Dollar führte (Financial Times Online, 11.4.2007).

Vorsichtiges Agieren bei Verhandlungen

Trotz der zunehmenden Handelsmacht gehört die chinesische Regierung bei den WTO-Verhandlungen nicht zu den Wortführern. Einer der Gründe für die Zurückhaltung mag die Einsicht sein, dass angesichts der eigenen Exporterfolge ein zu offensives Eintreten für weitere Handelserleichterungen Ängste schüren könnte (Heberer/Senz 2006: 46–47, Wolfe 2006: 7).

Agrarverhandlungen

Bei den Agrarverhandlungen hat die chinesische Regierung keine großen Exportinteressen. Die eigenen Subventionen sind mit Ausnahme des Baumwollbereichs gering, und diese Baumwolle ist nicht für den Export gedacht. Dagegen hat China ein erhebliches Interesse an einer Senkung der vor allem von den Industrienationen gezahlten hohen Subventionen und Exportbeihilfen, da die so künstlich verbilligten Produkte die eigenen Landwirte gefährden. Der Preisdruck auf die chinesischen Landwirte ist seit dem Beitritt zur WTO deutlich gestiegen. Dies erklärt die Teilnahme an der G20-Gruppe, in der China allerdings nicht offensiv auftritt (Sally 2004: 37, Xinzhen 2006).

NAMA

China hat ein großes Interesse an Zolllsenkungen, um den Zugang der eigenen Produkte zu den weltweiten Märkten zu erleichtern. Dabei hofft man sowohl auf Zugeständnisse der Industriestaaten wie auch der Schwellen- und Entwicklungsländer (Sally 2004: 36).

China würde von einer weiteren Öffnung der Märkte der Entwicklungsländer profitieren. Damit stehen die Interessen bei den NAMA-Verhandlungen der WTO in einem Gegensatz zu denen der meisten anderen Entwicklungsländer. Dennoch stellt sich das Land bislang hinter die Forderungen der NAMA 11 (Draper 2006).

GATS

Die chinesische Regierung hofft zwar auf steigende Erlöse durch den Export von Dienstleistungen, will allerdings den eigenen Finanzsektor weiterhin geschlossen halten (Dauderstädt/Stetten 2005: 8). Dies führt zu einem eher defensiven Verhalten bei den

GATS-Verhandlungen. Einzig die Bewegungsfreiheit eigener Dienstleistungskräfte (Mode 4) ist ein Bereich, an dem die Regierung stark interessiert ist.

TRIPS

Vorwürfe aus Industrieländern über den Bruch von Patenten durch chinesische Firmen sorgen immer wieder für Schlagzeilen und bestimmen die Diskussion über Chinas Umgang mit dem TRIPS-Abkommen. Die dortige Regierung sagte wiederholt zu, man werde strikter gegen Raubkopien aller Art vorgehen. Zugleich wirft sie Firmen aus den Industrienationen vor, diese würden die lokalen Gesetze nicht beachten und Patente in China gar nicht oder unzureichend registrieren lassen. Daher seien die eigenen Behörden nur begrenzt handlungsberechtigt.

Schwierig einzuschätzen ist die weitere Entwicklung der Agrarinteressen. Einerseits sind viele Kleinbauern des Landes weiterhin auf Schutz vor Billigimporten angewiesen, zumal wenn diese aus Staaten mit hohen Subventionen kommen. Andererseits erhöht die steigende Abhängigkeit von Nahrungsmittelimporten die Versuchung, über Handelsliberalisierungen Anreize für die Ausweitung des Anbaus in Exportnationen zu schaffen. Eine solche Abkehr von der bisherigen Position würde zu einer deutlichen Schwächung der Verhandlungsmacht der Entwicklungsländer führen und zudem zu erheblichen Problemen für die Kleinbauern des eigenen Landes führen.

4.1.4 Änderung der Interessen?

Der Sprung vom Empfänger von FDI hin zu einer Quelle von Auslandsinvestitionen sowie die Entwicklung eigener Produkte werden dazu führen, dass auch China stärker als bislang international gültige Standards verlangt, um die eigenen Investitionen zu sichern. Damit hat das Land ein zunehmendes Interesse an einem auf Regeln basierenden Welthandel. Vermutlich werden daher in wenigen Jahren die Interessen Chinas in vielen Feldern nicht mehr mit denen anderer Entwicklungsländer identisch sein (*Messner/Humphrey 2006a: 7–8, Dauderstädt/Stetten 2005: 8*).

Dies gilt selbst für den Patentschutz. Chinesische Unternehmen bauen die eigene Forschung aus und entwickeln Hochtechnologieprodukte. In vielen Bereichen – darunter der Mobilfunk oder die Übertragung und Speicherung von Film und Musik – entwickeln sie eigene technische Standards, die sie patentieren lassen. Sie wollen mit der Durchsetzung dieser Standards ausländischen Konkurrenten den Sprung auf den chinesischen Markt erschweren und zugleich eigene Zahlungen für ausländische Patente reduzieren. Weltweit verbindliche Patentrechte könnten somit in naher Zukunft im Interesse Chinas sein (*Spiegel Online, 18.4.2007*).

Auch in anderen Bereichen könnte es zu Änderungen der derzeitigen Verhandlungspositionen kommen. Den zunehmenden Exportinteressen der heimischen Industrie im Handel mit Schwellen- und Entwicklungsländern würden Zollsenkungen dieser Staaten entgegenkommen. Daher ist offen, wie lange China die Forderungen der NAMA 11 noch unterstützt.

4.2 Chinas Position im IWF und der Weltbank

China ist aufgrund der hohen eigenen Devisenreserven nicht auf Stützungskredite durch den IWF angewiesen und erhält seit Mitte 1999 keine neuen IDA-Mittel der Weltbank mehr zugesagt (*IWF 2006e: 61*). Damit haben beide Institutionen keine Druckmittel mehr zur Verfügung.

Die Macht der chinesischen Regierung innerhalb der Gremien von IWF und Weltbank ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen: Die Stimmrechte beim IWF wurden im September 2006 nahezu verdoppelt auf 3,65%. Die chinesische Regierung verweist darauf, dass dies nur ein erster Schritt sein könne, da der Anteil des Landes am weltweiten BIP auf 5% gestiegen ist und in Kaufkraftparitäten gerechnet sogar noch weit höher liegt.

Problematisch für kleinere Schwellen- und Entwicklungsländer ist das Bestreben Chinas, die Quoten der Stimmrechte an die Höhe der Währungsreserven zu koppeln. Dies würde China zur mächtigsten Nation im IWF machen, die Staaten Afrikas und Lateinamerikas dagegen weiter schwächen – und die USA zu einer nahezu bedeutungslosen Nation herabstufen (*Loewen 2006: 5, Bryant 2007: 15*).

Indirekt ist der Einfluss des Landes auf die Politik der Weltbank und des IWF allerdings bereits weit höher, als die Stimmrechte suggerieren.

Die Devisenreserven Chinas, die inzwischen mit mehr als 1.000 Mrd. US-Dollar die finanziellen Möglichkeiten des IWF bei weitem übersteigen, könnten zudem das Rückgrat eines asiatischen Fonds bilden, aus dem bei Währungskrisen Mittel für betroffene asiatische Staaten bereitgestellt werden. Kommt es zur Gründung dieses Fonds, droht dem IWF in Asien ein Absinken in die Bedeutungslosigkeit.

China tritt zudem selbst als neuer Geber auf. Genaue Zahlen über die Höhe der chinesischen Leistungen, die als Entwicklungszusammenarbeit bezeichnet werden können, liegen nicht vor. Die EU schätzt, das China jährlich rund 5 Mrd. US-Dollar für Zuschüsse, personelle Leistungen und Kredite ausgibt. Ein erheblicher Teil dieser Ausgaben fließt in Infrastrukturprojekte und wird in den Empfängerländern positiv bewertet (*Altenburg/Weikert 2006: 24–30*).

Die von der EXIM-Bank vergebenen Handelskredite sind aufgrund niedriger Zinssätze wesentlich günstiger als die Angebote der Konkurrenz. Das Kreditvolumen wächst schnell. Die Weltbank schätzte Mitte 2006, dass die Höhe afrikanischer Außenstände bei China rund 12,5 Mrd. US-Dollar betrage. Der Umfang der Direktinvestitionen in Afrika soll sich auf bis zu 29 Mrd. US-Dollar belaufen. Nach Angaben der

Weltbank hat sie selbst im Jahr 2006 lediglich Kredite in Höhe von 2,3 Mrd. US-Dollar für das Afrika südlich der Sahara bewilligt, während China allein für Mosambik, Nigeria und Angola 8,1 Mrd. US-Dollar zu Verfügung stellte. Die Europäische Entwicklungsbank hat nach eigenen Aussagen Projektfinanzierungen an die Konkurrenz in China verloren, weil diese weder nach sozialen Bedingungen der Investitionen fragt noch nach der Einhaltung von Menschenrechten (*Gill/Huang/Morrison 2007: 8 und 13, Berke 2006: 1, Financial Times Deutschland Online, 6.11.2006, Financial Times Online, 28.11.2006 und 7.12.2006*).

Bislang ist China nicht bereit, die von der OECD aufgestellten Kriterien für die Vergabe von Entwicklungshilfekredite zu übernehmen, hat allerdings einen Dialogprozess mit der OECD begonnen. Die deutschen Minister Peer Steinbrück und Heidemarie Wiecek-Zeul haben ebenso wie Weltbank-Präsident Paul Wolfowitz Änderungen bei der chinesischen Kreditvergabepolitik gefordert. Sie befürchten, dass gerade im Rahmen der HIPC-Initiative entschuldete Staaten nun erneut in eine Schuldenfalle tappen. Chinesische Regierungsstellen verteidigen die Kreditvergabe als dringend notwendige Finanzierungshilfe für Infrastrukturprojekte.

Kreditnehmer reagieren auf den neuen Geber mit der Forderung nach einer Reduzierung der Auflagen durch die Konkurrenz: Kenias Handelsminister Mukhisa Kituyi stellte anlässlich der Vorstellung einer Studie der Weltbank über den gewachsenen Einfluss Chinas und Indiens in Afrika fest, die Entwicklungsbank Chinas habe mehr Geld zur Verfügung als die Weltbank und damit sei eine Alternative da. Er forderte die Weltbank auf, die eigenen Kreditvergabeauflagen zu revidieren (*The Nation Online, 9.11.2006*).

Chinas Kreditvergabepolitik in Afrika untergräbt die Möglichkeit des IWF, der Weltbank und der Kreditgeber aus den traditionellen Industrienationen, Kredite mit Auflagen zu verknüpfen. Die dezidierte Vorgabe Chinas, für die Kredite keine makroökonomischen Gegenleistungen zu fordern, steht der Politik von IWF, Weltbank und der Industrienationen diametral entgegen.

Zwar wird von vielen Nichtregierungsorganisationen eine Aufweichung der am »Washingtoner Konsens« orientierten Kreditaufgaben von IWF und Weltbank begrüßt. Doch es mehren sich kritische Stimmen, die in der Zusammenarbeit Chinas mit Nigeria, Angola oder dem Sudan und der dort praktizierten Vergabe liefergebundener Kredite ein Alarmsignal sehen.

5. Brasilien: Bilaterale und multilaterale Handelspolitik sowie die Rolle im IWF



5.1 Brasilien: Interessen bei Verhandlungen über Handelsfragen

Die brasilianische Regierung hat in den letzten Jahren verstärkt versucht, einen einheitlichen Wirtschaftsblock in Südamerika aufzubauen. Bislang scheiterte dies am Widerstand der Nachbarstaaten. In der WTO fordert Brasilien eine Liberalisierung der Agrarmärkte der Industrieländer, um die eigenen Exporte weiter ausbauen zu können. Zugleich trägt die Regierung die Position von Entwicklungs- und Schwellenländern mit, die ihre Grenzen nicht weiter öffnen wollen. Im Güter- und Dienstleistungsbereich ist Brasilien dagegen derzeit nicht zu weiteren Handelserleichterungen bereit. Offen ist, wie sich diese Position entwickelt, da die einflussreiche Agrarlobby auf eine Öffnung der Weltmärkte drängt.

5.1.1 Regionaler Großmachtstatus und zunehmende wirtschaftliche Verflechtung

Brasilien ist dabei, seine Rolle in der Staatengemeinschaft neu zu definieren. Auf politischer Ebene zeigt sich dies an der Forderung, einen ständigen Sitz im Sicherheitsrat der Vereinten Nationen zu erhalten. Den Anspruch auf größere Macht bei internationalen Wirtschaftsgesprächen leitet das Land daraus ab, dass das BIP in Kaufkraftparitäten berechnet zu den zehn höchsten der Welt gehört und Brasilien zudem in der eigenen Region unangefochten die größte Wirtschaftskraft besitzt: Argentinien als nächstgrößter Staat verfügt nur über ein Drittel der Wirtschaftsleistung des Nachbarn.

Die Regierung Lula setzt neue Akzente und will die Süd-Süd-Kooperation vorantreiben, um weniger abhängig von den USA und der EU zu sein. Dies führte zu einem Ausbau der Kontakte zu China, Indien, Südafrika und Russland. Brasilien will sich als Mittelmacht etablieren und beansprucht eine Führungsrolle in Lateinamerika, die allerdings vor allem in Mexiko und Argentinien auf Ablehnung stößt (Radermacher/Meier 2006: 9–10).

Neben politischen Erwägungen rückte durch das schnelle Wachstum der Exporte die Handelspolitik immer mehr in den Vordergrund. In den letzten Jahren hat sich der Stellenwert des Handels gewandelt, da Exporte zunehmend als Weg zu mehr Wirtschaftswachstum betrachtet werden und damit als Möglichkeit, ökonomisch voranzukommen, Arbeitsplätze zu schaffen und Armut zu mildern. Da Brasiliens Exporte von einem niedrigen Niveau aus wachsen – der Anteil des Güterhandels am BIP lag 2005 unter 30% – sehen Sektoren der Industrie große Potentiale. Sie fordern von der Regierung, bei internationalen Verhandlungen für eine weitere Marköffnung einzutreten. Brasiliens Unternehmen profitierten im Rohstoffbereich vom Anstieg der Preise ihrer wichtigsten Produkte. Doch auch die Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Gewerbes hat deutlich zugenommen (Jäger 2006: 3).

Brasilianische Großkonzerne, die weltweit erfolgreich agieren, treiben diese Entwicklung voran. Darunter sind unter anderem:

- Der Ölkonzern Petrobras (53.000 Beschäftigte, Umsatz 2004: 37 Mrd. US-Dollar¹²) hat für 2007 bis 2011 Investitionen von 12,1 Mrd. US-Dollar angekündigt, darunter 2,4 Mrd. US-Dollar in Argentinien und 2 Mrd. in Nigeria, Angola und Äquatorial Guinea. Weitere Kontakte bestehen nach Mosambik und Tansania.

- Der Minen- und Stahlkonzern CVRD (29.000 Beschäftigte, 8 Mrd. US-Dollar) erwarb 2006 für 16 Mrd. US-Dollar den kanadischen Nickelproduzenten Inco Limited. Die feindliche Übernahme

¹² Quelle von Umsatz und Beschäftigtenzahlen: Manager-Magazin Online, 26.5.2006.

macht den weltweit größten Produzenten und Exporteur von Eisenerz auch zum Marktführer bei Nickel, Bauxit, Aluminium und Mangan. Der Konzern plant zur Absicherung der eigenen Energieversorgung unter anderem die Investition von 2 Mrd. US-Dollar in die Erschließung des Moatize-Kohlebeckens in Mosambik.

- Der Baukonzern Odebrecht will sein Afrikageschäft ausbauen und ist unter anderem in Angola und Dschibuti an Großprojekten beteiligt.
- Der Flugzeugbauer Embraer (16.500 Beschäftigte, 3,4 Mrd. US-Dollar), stieg zum drittgrößten Hersteller der Welt auf und beherrscht den Weltmarkt für Maschinen unter 100 Sitzplätze.

Allerdings rufen andere Teile der Industrie nach einem Schutz vor Exporten. Dies betrifft insbesondere die Hersteller arbeitsintensiver Güter, die unter starkem Druck der Importe aus China stehen. Diese haben zur Kenntnis nehmen müssen, dass die Importe aus China trotz der Verhängung von Importzöllen im ersten Halbjahr 2006 erneut um mehr als 50% gestiegen sind (*bfa 2006c*).¹³

Ebenso gegensätzlich sind die Forderungen der Akteure im Agrarbereich: Die Kleinbauern verlangen die Förderung ihrer Betriebe und Schutz vor Importen. Die Großbetriebe dagegen drängen die Regierung, für Freihandel einzutreten und ihnen so neue Exportmärkte zu öffnen.

Die Agrarindustrie verweist darauf, dass im Jahr 2004 31% der Ernten exportiert wurden. Ein großer Teil der Exportprodukte trifft auf massive Handelsbarrieren in den (potentiellen) Importländern. Besonders verärgert die Brasilianer, dass die Zölle auf verarbeitete Produkte ihrer Rohstoffe deutlich höher sind (z.B. bei Sojaöl, geröstetem Kaffee, Zigaretten, Schokolade) als der Zoll auf die Rohstoffe, aus denen diese hergestellt werden (*Chaddad/Jank 2006a: 89–90, Chaddad/Jank 2006: 1, 4*).

Wie stark die brasilianische Landwirtschaft von weiteren Exporterleichterungen profitieren könnte, zeigt eine Studie über Auswirkungen einer Liberalisierung des Zuckermarktes in den OECD-Staaten. Nach einer vollständigen Abschaffung marktverzerrender Stützungsmaßnahmen kämen erhebliche Mengen Zucker nicht mehr auf den Markt und der Weltmarktpreis würde vermutlich um 10% steigen. Dies könnte innerhalb Brasiliens zu einer Ausweitung des Anbaus, steigenden Löhnen und mehr Beschäftigung führen. Obwohl höhere Einkommensgruppen stärker profitieren werden als die unteren, könnte die Armutsrate um 1,5% fallen (*Krivonas/Olarreaga 2006: 25–26*).

Der Export von Agrarprodukten ist von zentraler Bedeutung für die Handelsbilanz Brasiliens, da der Handelsbilanzüberschuss nahezu vollständig – 2005 rund 38 Mrd. US-Dollar des Gesamtüberschusses von 45 Mrd. US-Dollar – durch den Agrarsektor erwirt-

schaftet wird.¹⁴

Um ihre eigenen Positionen direkt in Verhandlungen einbringen zu können, schufen die Interessenorganisationen der Agrarindustrie ein Forschungsinstitut, das die Regierung bei Agrarverhandlungen unterstützt. Die Unterhändler Brasiliens sind dank der privatwirtschaftlichen Zuarbeit beispielsweise in der WTO in der Lage, binnen kürzester Zeit mit eigenen Papieren und Berechnungen auf Vorschläge der EU oder der USA in Agrarfragen zu reagieren (*Veiga 2005*).

Die Agrarindustrie hat sich weitgehend mit ihren Vorstellungen durchsetzen können: Zentrales Ziel der Regierung bei multi- wie auch bei bilateralen Handelsgesprächen ist der verbesserte Marktzugang für Agrarprodukte (*Maag 2005: 4*).

Neben den klassischen Märkten in den Industrienationen und den aufstrebenden Staaten in Asien rückt Afrika stärker in den Blickpunkt. Die Regierung Lula war Anfang Dezember 2006 die treibende Kraft bei einem Treffen von 65 Staaten aus Afrika und Südamerika im nigerianischen Abuja, bei dem über eine Intensivierung der Beziehungen zwischen den beiden Kontinenten beraten wurde. Der Handelsaustausch zwischen Brasilien und dem afrikanischen Kontinent liegt zwar immer noch auf einem relativ niedrigen Niveau, doch er verdreifachte sich zwischen 2002 und 2006 auf 15 Mrd. US-Dollar. Brasilianische Unternehmen sehen Afrika als kommenden Markt, und die Regierung betont neben den ökonomischen Chancen die Möglichkeit politischer Bündnisse in globalen Foren (*Africa Renewal Online, 19.1.2007, The Nation Online, 2.2.2007*).

Wenige Tage nach dem Gipfel kündigte die brasilianische Regierung an, Zölle für einen Teil der Importprodukte aus 32 der am wenigsten entwickelten Länder (LDCs) im Laufe des Jahres 2007 vollständig abzuschaffen. Dies trifft allerdings auf Widerstand in der brasilianischen Industrie. Diese befürchtet, dass chinesische Produkte dann über Umwege zollfrei nach Brasilien geliefert werden (*Bridges Online, 7.12.2006*).

Neben rein monetären Interessen spielen in der Handelspolitik der Regierung Lula politische Erwägungen eine Rolle: Lula und einige seiner Minister sehen sich als Sprecher der armen Länder, und sie wollen als Mittler zwischen Nord und Süd auftreten. Zu der Forderung an den Norden, Brasiliens Produkte auf den Markt zu lassen, gesellt sich daher als zweites Element die Bereitschaft, Entwicklungsländern han-

¹³ Details zur Rolle Chinas siehe Hütz-Adams 2007: 48.

¹⁴ Details zur Bedeutung der Landwirtschaft sowie zu den verheerenden sozialen und ökologischen Folgen der auf Großbetriebe ausgerichteten Exportlandwirtschaft siehe Hütz-Adams 2007: 46–47.

delspolitische Sonderrechte zu geben und darüber hinaus den Süd-Süd-Handel auszubauen. Dass dieses Engagement über Handelsfragen – und damit Eigeninteressen – hinausgeht, belegt unter anderem die »Lula-Group«, in der das Land gemeinsam mit Frankreich und Chile Wege zur Reduzierung von Hunger und Armut sucht, oder das Stellen von Friedenstruppen für den UN-Einsatz in Haiti, der seit 2004 unter brasilianischer Leitung steht (*Burges 2005: 1133–1151, Schläger 2007: 3–4*).

5.1.2 Bilaterale und regionale Handelsabkommen

Brasilien hat nur wenige bilaterale Handelsabkommen vereinbart. Dazu gehören umfassendere Verträge mit Mexiko und Surinam und Abkommen mit einer Reihe weiterer Staaten, die jedoch alle nicht sehr weitgehend sind.

Zentraler Ansatz für den Ausbau des Handels und die Verbesserung der eigenen Position ist die 1991 gegründete Freihandelszone Mercosur (Mercado Común del Sur – Gemeinsamer Markt des Südens), die von Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay und Venezuela (seit Juli 2006) gebildet wird. Die Freihandelszone ist allerdings bei weitem nicht so frei, wie der Name suggeriert. Die Handelsvereinbarungen des Mercosur umfassen 800 Ausnahmen von der Zollfreiheit, und nur 40% der Mercosur-Regeln wurden tatsächlich implementiert (*Maag 2005: 5, Husar/Maihold 2006: 1*).

Die Schaffung gemeinsamer politischer Organe kommt nur sehr schleppend voran. Innerhalb des Mercosur gibt es erhebliche Ungleichgewichte. Brasilien liefert an die Nachbarstaaten hauptsächlich Industriegüter und importiert Rohstoffe. Durch die faktische Vormachtstellung von Brasilien und Argentinien haben Uruguay und Paraguay den Eindruck, dass ihre Interessen nicht ausreichend berücksichtigt werden – und verhandeln ihrerseits mit den USA über ein Freihandelsabkommen. Dass Brasilien und Argentinien Anfang 2006 ohne Rücksprache die Möglichkeit von Einfuhrbeschränkungen zum Schutz der heimischen Industrie vereinbarten, verschärft das Misstrauen (*Egenhoff 2006*).

Nicht einmal ein Streit zwischen Argentinien und Uruguay um die Errichtung von zwei Zellulosefabriken an einem Grenzfluss konnte innerhalb des Bündnisses gelöst werden, sondern endete mit einer Klage Argentinien vor dem Internationalen Gerichtshof in Den Haag.

Der Beitritt Venezuelas – das zuvor aus der Andengemeinschaft mit Bolivien, Ecuador, Kolumbien und

Peru austrat – könnte die Vormachtstellung Brasiliens und Argentinien zwar besser ausbalancieren, birgt jedoch aufgrund der sprunghaften Politik des venezolanischen Präsidenten Hugo Chavez erhebliche Risiken.

Trotz der Probleme hat Mercosur eine Reihe von Abkommen geschlossen:

- Chile, Kolumbien, Peru, Ecuador und Bolivien sind assoziierte Mitglieder;
- Mexiko hat Beobachterstatus;
- mit Ägypten besteht ein Rahmenabkommen über die Erleichterung des Handels;
- mit Indien und der SACU bestehen Handelsabkommen, die allerdings weite Teile des Warenverkehrs nicht umfassen.

Gespräche laufen derzeit unter anderem:

- über die Ausweitung bestehender Rahmenabkommen mit der Andengemeinschaft (Kolumbien, Peru, Ecuador, Bolivien) als Ganzes sowie bilateral mit den Mitgliedsstaaten der Gemeinschaft;
- über eine Vertiefung bestehender Verträge mit Chile, Mexiko, der SACU und Indien;
- über ein Abkommen mit der EU, wobei aufgrund der Differenzen über Agrarfragen die Verhandlungen zur Zeit festgefahren sind.

Ausbau des Mercosur?

Trotz der vorhandenen Probleme will Brasilien innerhalb des Mercosur die politische Kooperation ausbauen, Infrastrukturprojekte voranbringen und gemeinsame Programme zur Reduzierung der Armut aushandeln. Zudem ist die Ausweitung des Handelsblocks auf ganz Südamerika im Gespräch, um die eigene Machtposition bei Verhandlungen mit den USA, Europa und China zu stärken. Die brasilianischen Bestrebungen werden allerdings von den anderen Mercosur-Staaten nicht mitgetragen. Für viele Staaten der Region ist der US-Markt zu wichtig, als dass sie sich auf ein Regionalbündnis ohne die USA beschränken wollten.

Ende 2004 wurde dennoch die ebenfalls stark von Brasilien vorangetriebene »Südamerikanische Gemeinschaft der Nationen« gegründet. Allerdings gibt es bislang keine über Absichtserklärungen hinausreichenden Vereinbarungen, und Brasiliens Vormachtstellung stößt erneut auf Misstrauen.

Die Wahl neuer Regierungen brachte im Laufe des Jahres 2006 neue Bewegung in die Diskussionen. Bolivien Präsident Evo Morales schlug bei einem Gipfeltreffen Anfang Dezember 2006 vor, Mercosur und

die Andengemeinschaft binnen kurzer Zeit zu einem Zusammenschluss ähnlich der Europäischen Union auszubauen.

Die verschiedenen Bündnisse und Handelsvereinbarungen verschärfen bestehende Schwierigkeiten bei allen Verhandlungen: Die Staaten Lateinamerikas haben im Durchschnitt acht Handelsabkommen unterzeichnet, und man spricht auch hier von einer »Spaghetti Bowl« sich überschneidender Abkommen und Verpflichtungen (Maag 2005: 3).

Hinzu kommt der Druck der USA: Seit Anfang der 1990er Jahre gibt es Verhandlungen über die Schaffung einer Amerikanischen Freihandelszone (Free Trade Area of the Americas – FTAA), die den gesamten Doppelkontinent sowie die Karibik – ohne Kuba – umfassen soll. Treibende Kraft hinter diesen Verhandlungen ist die USA. Geplant ist ein Abkommen, dass 900 Mio. Menschen zu einem einzigen Markt vereinigen soll.

Brasiliens derzeitige Regierung lehnt ein umfassendes Abkommen ab, da sie wirtschaftliche Nachteile und vor allem den Verlust von Steuerungsmöglichkeiten für den Handel fürchtet. Andere Staaten der Region sind jedoch auf den US-Markt angewiesen. Sie schließen – teilweise unter massivem Druck der USA – im Vorgriff auf ein umfassendes multilaterales Abkommen bilaterale Freihandelsverträge mit den USA, und Brasilien droht die Isolierung. Teile der brasilianischen Industrie fürchten den Verlust von Absatzmöglichkeiten und stehen daher dem FTAA positiv gegenüber. Andere Industriebereiche und weite Teile der Zivilgesellschaft protestieren vehement gegen die Vorschläge, die derzeit auf dem Tisch liegen. Sie befürchten einen Ausverkauf der heimischen Industrie, eine weitere Stärkung der Agrarindustrie und den Verlust der Möglichkeit, die eigene wirtschaftliche Entwicklung zu steuern. Derzeit ruhen die Verhandlungen, da Brasilien, Argentinien und Venezuela – und damit die für die USA wichtigsten Handelspartner – nicht zu weitreichenden Zugeständnissen bereit sind (Schmalz/Fuchs 2005: 17–21, Zourabishvili 2004: 4).

Global System of Trade Preferences

Neben den regionalen Bestrebungen hat Brasilien eine Führungsrolle im Global System of Trade Preferences (GSTP), das von der UNCTAD angestoßen wurde und den Süd-Süd-Handel fördern soll. Zwar geht die Idee zu diesem Bündnis auf die G77 zurück, doch bislang hat erst ein Teil der G77-Staaten das GSTP-Abkommen unterzeichnet. Die Impulse für eine Erleichterung des Süd-Süd-Handels sind daher bisher eher marginal. Daran konnten auch die Bemühungen Brasiliens nichts ändern.

5.1.3 Positionen innerhalb der WTO

Vor dem Hintergrund der komplizierten und auch relativ verfahrenen Lage bei den bilateralen Abkommen wundert es nicht, dass die Entwicklung der WTO das zentrale Element in der brasilianischen Handelspolitik ist. Dies deckt sich zudem mit der grundlegenden Forderung der brasilianischen Regierung, starke multilaterale Institutionen aufzubauen (Burges 2005: 1146). Brasilien ist einer der aktivsten Verhandlungspartner in der Doha-Runde und fordert, dass das angestrebte Abkommen die Entwicklungsländer begünstigt.

Bei den Verhandlungen verweist Brasilien auf die eigenen Reformen. Mehr als 50% der Produkte durften vor 1990 nicht eingeführt werden. Doch in den Folgejahren kam es zu einer deutlichen Senkung der Handelsbeschränkungen, und das Tarifsysteem wurde vereinfacht. Die durchschnittlichen Zölle sanken von 55% im Jahre 1992 auf unter 14% (Menezes-Filho/Vasconcellos 2004: 9–10). Am stärksten wurde der landwirtschaftliche Bereich liberalisiert. Die Regierung schaffte Subventionen, Preisbindungen und Quotenregelungen für die Produktion wie auch für den Import und Export ab. Mittlerweile liegt der Anteil der staatlichen Transferleistungen, die im wesentlichen aus verbilligten Krediten bestehen, nur noch bei 3% der Einkommen der Landwirte (EU: 34%) (OECD 2005c: 1–3). Daher sieht die brasilianische Regierung nun die Industrieländer in der Verantwortung, vor allem im Agrarbereich.

Die gestiegene Verhandlungsmacht Brasiliens innerhalb der WTO zeigt sich daran, dass das Land zu den Hintergrundgesprächen im kleinen Kreis der mächtigsten Handelsnationen regelmäßig dazugegeben wird (siehe Kapitel 1.4).

Agrarverhandlungen

Zwar exportierte Brasilien im Jahr 2004 erstmals mehr Agrarprodukte in Schwellen- und Entwicklungsländer als in Industrieländer (Radermacher/Meier 2006: 11). Dennoch hat eine Änderung der Subventions- und Zollpolitik der OECD-Staaten größere Auswirkungen auf die brasilianische Landwirtschaft als ähnliche Maßnahmen von Nicht-OECD-Staaten. Eine Verringerung der Marktverzerrungen würde nicht nur neue Märkte erschließen, sondern zugleich Konkurrenten, die bislang aufgrund der staatlichen Beihilfen große Mengen exportieren, vom Weltmarkt verdrängen (OECD 2005c: 5).

Brasilien war und ist daher Mitglied der Cairns-Gruppe innerhalb der WTO und fordert im Verein mit den anderen großen Agrarexporturen die Liberalisierung der Agrarmärkte. Brasilien trat 2003 zwar

nicht aus der Cairns-Gruppe aus, suchte jedoch innerhalb der Staaten aus dem Süden neue Verbündete für seine Agrarforderungen. Damit reagierte das Land auf die Erfolglosigkeit der Cairns-Gruppe und das zunehmende Gefühl, dass Australien als Wortführer des Bündnisses im Konfliktfall zu weitgehende Kompromisse mit der EU und den USA einging. Daher wurde das Land zur treibenden Kraft bei der Gründung der G20-Gruppe (Veiga 2005, siehe Kapitel 1.4).

In der G20 hat sich Brasilien bislang hinter die Forderung nach speziellen Regeln (»Spezial and Differential Treatment«) für Schwellen- und Entwicklungsländer im Agrarbereich gestellt, obwohl dies letztendlich die Chancen auf einen Ausbau der eigenen Exporte vermindert. Lula fordert sogar, dass reichere Länder des Südens ärmeren Staaten Handelsvorteile gewähren sollen (Burgess 2005: 1146).

Die Unnachgiebigkeit der brasilianischen Regierung in den Agrarverhandlungen war die Hauptursache für die Unterbrechung der WTO-Verhandlungen im Sommer 2006: Brasilien fordert konkrete Schritte der Industrieländer und ist weder bereit, kleine Zwischenschritte zu akzeptieren, noch ist das Land derzeit ökonomisch erpressbar. Beobachter gehen davon aus, dass die brasilianische Regierung im Agrarbereich nun vermehrt vor dem WTO-Schiedsgericht gegen Subventionen und Handelsbeschränkungen anderer Staaten klagt. Die erfolgreichen Prozesse gegen die EU (Zuckermarkt) und die USA (Baumwollsubventionen) könnten Pate stehen bei Auseinandersetzungen vor allem mit den USA und der EU um Mais, Reis, Sorghum, Obst und Gemüse.

Gerade der Zuckerfall zeigt allerdings die Ambivalenz der Klagen: Ehemalige Kolonien der EU-Staaten (AKP-Länder) profitierten bislang von der europäischen Zuckermarktordnung und werden neben den europäischen Landwirten die Verlierer der anstehenden Marktveränderungen sein. Bei der Klage gegen die Baumwollsubventionen der USA deckten sich dagegen die Interessen afrikanischer Staaten mit denen Brasiliens (Chaddad/Jank 2006: 5).

NAMA

Der Blick auf die steigenden Agrarexporte darf allerdings nicht vergessen lassen, dass die Industrie weiterhin mehr als die Hälfte der Ausfuhren Brasiliens produziert. Im Jahr 2005 waren die Erlöse aus dem Export von Fahrzeugen und Fahrzeugteilen deutlich höher als die Einnahmen aus den Lieferungen des wichtigsten Agrarexportgutes Soja (Radermacher/Meier 2006: 12).

Brasiliens Interessen sind je nach Branche unterschiedlich. Ähnlich wie in Südafrika gerät die Produktion arbeitsintensiver Güter durch massiv steigende

Importe vor allem aus China unter Druck. Daher will die Regierung die von Industrienationen geforderte radikale Zollsenkung für Industriegüter verhindern und kämpft gemeinsam mit anderen Schwellenländern in der Gruppe der NAMA 11 (siehe Kapitel 1.4) dafür, dass Industrienationen ihre Zölle wesentlich stärker senken als Schwellen- und Entwicklungsländer.

GATS

In den GATS-Verhandlungen agiert die brasilianische Delegation eher zurückhaltend. Das Land stellt keine offensiven Forderungen und scheint den Dienstleistungsbereich als Verhandlungsmasse im Agrarbereich zu betrachten (Deckwirth 2006: 114).

TRIPS

Brasilien hat in der WTO mehrfach massiv gegen das TRIPS-Abkommen opponiert und bewegt sich weitgehend auf einer Linie mit Indien (siehe Seite 33).

5.1.4 Zukünftige Politik offen

Brasiliens Versuche, eine lateinamerikanische Wirtschaftszone unter seiner Führung aufzubauen, sind bisher gescheitert. Bilaterale und regionale Handelsabkommen innerhalb wie außerhalb der Heimatregion sind nicht sehr weitreichend.

In den multilateralen Verhandlungen innerhalb der WTO berücksichtigt Brasilien in seiner Handelspolitik die Interessen der Entwicklungs- und Schwellenländer. Das Land wurde zu einer treibenden Kraft bei der Stärkung der Verhandlungsposition der zuvor schwachen Staatengruppen innerhalb der WTO. Dabei stellt die Regierung die eigenen Exportinteressen im Agrarbereich zurück. Ein großes Risiko für die Partner Brasiliens in den Bündnissen – und hier vor allem in der G20 und der NAMA 11 – ist die offene Frage, wie lange dies noch der Fall sein wird. Die Agrarlobby in Brasilien hat in den vergangenen Jahrzehnten innenpolitisch ihre Interessen in der Regel durchsetzen können. Die Regierung Lula steht unter dem Druck dieser Lobby, die ihre Exporte ausbauen will. Zudem ist Lula auf die Handelsbilanzüberschüsse angewiesen, die hauptsächlich im Agrarsektor erwirtschaftet werden. Die Expansion brasilianischer Konzerne auf die Weltmärkte wird den Druck hin zu mehr Freihandel noch erhöhen, auch wenn andere Teile der Industrie dies strikt ablehnen.

Die Gespräche mit der EU zeigen die Probleme der Verhandlungen. Eine Analyse möglicher Folgen eines Abkommens zwischen dem Mercosur und der EU weist im Agrarbereich auf die deutlich höhere Wettbewerbsfähigkeit der Produzenten aus Südamerika. Eine Öffnung der europäischen Märkte würde daher zu einem deutlichen Anstieg der Importe aus dem Mercosur führen (*Hermelin/Faucheux 2007: 1–3*).

Dieser Anstieg der Exporte aus Brasilien würde einhergehen mit einer Verschärfung der ökologischen Probleme Brasiliens und zudem den Druck

der Großgrundbesitzer auf die kleinen Landwirte noch erhöhen. Steigende Exporteinnahmen könnten somit umwelt- und sozialpolitisch die Probleme des Landes noch verschärfen.

Wie fragil die momentane Ausrichtung der brasilianischen Handelspolitik ist, zeigte sich im Herbst 2006: Niemand kann sagen, wie sich die Verhandlungsposition Brasiliens sowohl auf der bilateralen Ebene als auch innerhalb der WTO entwickelt hätte, wenn die Regierung Lula abgelöst worden wäre.

5.2 Brasiliens Position im IWF und der Weltbank

Die Schuldenkrise hat den Spielraum der Regierung massiv eingeschränkt, und seit Anfang der 1980er Jahre wurde die Wirtschafts- und Sozialpolitik Brasiliens durch die Vorgaben des IWF mitbestimmt. Viele Nichtregierungsorganisationen lehnen diesen Einfluss von außen ab. Sie fordern, dass zumindest die Schulden, die illegitime Militärregierungen zu Zeiten der Diktatur aufgenommen haben, bedingungslos gestrichen werden.

Die demokratischen Regierungen der letzten beiden Jahrzehnte lehnten diesen radikalen Schritt jedoch ab und beugten sich angesichts der permanenten Verschuldungskrise in immer neuen Verhandlungen den Forderungen des IWF, um frisches Geld zu erhalten. Zuletzt erhielt Brasilien im Jahre 1998 eine Kreditusage über knapp 42 Mrd. US-Dollar und im Jahre 2002 eine weitere über 30 Mrd. US-Dollar. Beide Male wurden die Gelder benötigt, um Zahlungsbilanz- und Währungskrisen zu überwinden, für die das Land nur begrenzt verantwortlich war: Brasilien geriet in den Sog internationaler Krisen, die zu einem erheblichen Teil von Spekulanten verursacht worden waren.

Präsident Lula da Silva hat seit Beginn seiner Amtszeit verkündet, er wolle sich von der Umklammerung durch den IWF lösen. Dies ist ihm Ende 2005 durch die vorzeitige Tilgung der letzten Außenstände gelungen, und er scheint die neue Freiheit zu nutzen, um in die Offensive zu gehen: Bei der IWF-Weltbank-Jahrestagung im September 2006 forderte Brasilien deutliche Änderungen bei der Verteilung der Stimmrechte im IWF zugunsten der Entwicklungsländer.

Teil dieses stärkeren Engagements ist ein Schuldenerlass in Höhe von rund 1 Milliarde US-Dollar im Rahmen der HIPC-Initiative, von dem vor allem afrikanische Staaten profitierten. Den größten Umfang hatte dabei der Erlass von 369 Mio. US-Dollar, die Mosambik Brasilien schuldet (*Schläger 2007: 7–9*).

Gleichzeitig baut Brasilien die eigenen Aktivitäten in der Entwicklungszusammenarbeit aus. Zwar geht es

dabei mit rund 15 Millionen US-Dollar zwischen 1998 und 2004 noch um relativ geringe Summen, doch die Regierung Lula versucht auch in diesem Bereich, ein eigenes Profil zu entwickeln. Brasilien verfolgt das Prinzip der Nichteinmischung in die inneren Angelegenheiten der Kooperationspartner, ist jedoch – im Gegensatz zur Politik Chinas und Indiens – nicht weitestgehend an wirtschaftlichen Interessen orientiert, sondern stellt internationale Sicherheitsinteressen in den Vordergrund. Beklagt wird allerdings die mangelnde Transparenz der brasilianischen EZ. Zudem ist das Land nicht in die Bemühungen der OECD eingebunden, internationale Vergabekriterien durchzusetzen. Damit ist auch Brasilien derzeit ein neuer Akteur, der außerhalb des Einflussbereiches der klassischen Gebernationen und -institutionen agiert (*Altenburg/Weickert 2006: 34, Schläger 2007: 10*).

6. Die Afrikapolitik Chinas



Wie sehr die neuen aufstrebenden Mächte die internationalen Machtkonstellationen verändern zeigt die Diskussion über die Rolle Chinas auf dem afrikanischen Kontinent. Das Handelsvolumen ist in den letzten Jahren sprunghaft gestiegen, wobei afrikanische Staaten nahezu ausschließlich Rohstoffe nach China liefern und ihrerseits Fertigprodukte beziehen. Milliardeninvestitionen chinesischer Unterneh-

men in Infrastrukturprojekte, und hohe, an keine Auflagen gebundene Kredite haben zu massiver Kritik der etablierten Industrienationen geführt. Zugleich wächst in einigen afrikanischen Staaten der Widerstand gegen das chinesische Engagement, während andere die Alternative zu den ehemaligen Kolonialmächten begrüßen.

6.1 Ausbau der Handelsverbindungen

Chinesische Analysten sehen Afrika als aufstrebenden Kontinent und wollen teilhaben am prognostizierten Aufschwung. Die Regierung hatte das Jahr 2006 zum »Jahr Afrikas« erklärt, hochrangige Regierungsdelegationen mit dem Premierminister und dem Ministerpräsidenten besuchten den afrikanischen Kontinent und schlossen neue Handelsverträge. Schluss- und Höhepunkt des Ausbaus der Beziehungen war ein »China-Afrika-Forum« mit 1.700 Delegierten, das im November 2006 in Peking stattfand. Dort war ein großer Teil der eingeladenen 48 afrikanischen Staaten mit ihren Regierungschefs vertreten. Am Rande des Treffens wurden viele neue Verträge abgeschlossen.

Der Wert des Handelsaustausches zwischen dem afrikanischen Kontinent und China stieg seit 1995 von 4 Mrd. US-Dollar auf 39,74 Mrd. US-Dollar im Jahr 2005. 2006 überstieg der Handelsumsatz 55 Mrd. US-Dollar, 2010 sollen es 100 Mrd. US-Dollar sein. Eine Ursache dieses schnellen Zuwachses ist die Abschaffung der Zölle für 190 Produkte aus fast 30 afrikanischen Staaten. Anlässlich des China-Afrika-Forums sagte die chinesische Regierung zu, die Zahl der zollfrei importierten Güter auf 440 zu erhöhen. Zudem sollen für Afrika bis 2009 verbilligte Kredite in Höhe von 5 Mrd. US-Dollar und Handelskredite zur Unterstützung chinesischer Investitionen in Höhe von 5 Mrd. US-Dollar zur Verfügung gestellt werden. Haupttriebfeder des gestiegenen Handelsvolumens ist jedoch der Ausbau des Ölhandels: China bezieht rund 30% seiner Rohölimporte aus afrikanischen Staaten. Wie stark das Öl die Geschäfte prägt, zeigt das Ölland Angola, das 2006 einen Handelsbilanzüberschuss von 10 Mrd. US-Dollar gegenüber China aufwies. Unternehmen aus dem Reich der Mitte investierten 2005 6,2 Mrd. US-Dollar und 2006 rund 8 Mrd. US-Dollar in Afrika, mehr als 800 chinesische

Unternehmen sind auf dem Kontinent aktiv (*Yanshuo 2006, China Daily Online 2.11.2006, MOFCOM Online, 16.3.2007, Bloomberg Online, 6.2.2007*).

Rohstoffe machen rund 87% der Lieferungen Afrikas nach China aus. Umgekehrt beziehen die afrikanischen Staaten hauptsächlich Fertigprodukte. Trotz der gestiegenen Rohstoffpreise weisen bis auf die DR Kongo und Angola alle wichtigen Wirtschaftspartner in Afrika Handelsbilanzdefizite gegenüber China auf (*Kappel/Schneidenbach 2006: 3, Berke 2006: 3*).

Chinesische Firmen bauen Straßen, Eisenbahntrassen, Häfen, Staudämme, Fußballstadien, Wohnviertel und Hotelanlagen, errichten neue Telefonanlagen und schossen den ersten Satelliten Nigerias in die Umlaufbahn. Nach eigenen Angaben beendeten chinesische Firmen im Jahre 2006 auf dem afrikanischen Kontinent Projekte im Wert von 9,5 Mrd. US-Dollar. In der Regel liefern die chinesischen Unternehmen schlüsselfertige Anlagen ab, die teilweise von aus China importierten Arbeitskräften errichtet werden. Der Preis ihrer Bauten liegt bei einem Viertel bis zur Hälfte dessen, was die Konkurrenz aus Industriestaaten berechnet, die Qualität ist meist akzeptabel, und das Projekt wird wesentlich schneller abgewickelt, als es die meisten Konkurrenten können (*People's Daily Online, 30.1.2007, Fandrych 2006: 7, Kurlantzick 2006: 3*).

Nicht nur der Handel wird ausgebaut: 2005 reisten rund 110.000 Chinesen als Touristen nach Afrika, doppelt so viele wie 2004, 2006 verdoppelte sich die Zahl erneut. Zudem werden jährlich 3.000–4.000 afrikanische Fachkräfte ausgebildet und mehr als 1.000 Ärzte aus dem Reich der Mitte arbeiten auf dem afrikanischen Kontinent (*People's Daily Online, 7.8.2006, Li 2006: 67, China Economic Net Online, 28.12.2006*).

USA contra China

Um die Jahreswende 2005/2006 war in afrikanischen Zeitungen von einem »diplomatic war« zwischen den USA und China die Rede, in dessen Mittelpunkt Afrika stehe. Vorausgegangen waren Anhörungen in Komitees im US-Repräsentantenhaus sowie Studien von teilweise regierungsnahen amerikanischen Forschungsinstituten. Tenor der Untersuchungen: China baue seinen Einfluss auf dem afrikanischen Kontinent immer weiter aus und kooperiere dabei eng mit international geächteten Regierungen.¹⁵

Kaum Thema der Studien ist die Tatsache, dass US-Ölkonzerne ihre Aktivitäten in Afrika deutlich ausgebaut haben und dabei ebenfalls mit korrupten Regierungen kooperieren: Die USA importieren derzeit rund drei Mal so viel Öl aus Afrika wie China. Der Handel mit Afrika wuchs aufgrund der steigenden Ölimporte der USA rasant an und lag 2005 bei einem

Volumen von 60,6 Mrd. US-Dollar (*Gill/Huang/Morrison 2007: 14*).

Als die US-Regierung afrikanischen Staaten Gelder für die militärische Zusammenarbeit strich, da diese den International Criminal Court in Den Haag anerkennen und kein Sonderabkommen mit den USA abschließen wollen, das die Auslieferung amerikanischer Soldaten ausschließt, sprang China mit Militärberatern ein. Regierungsstellen in den USA beobachten diese Entwicklung mit großer Sorge. Es dürfte kein Zufall gewesen sein, dass die USA den Aufbau eines eigenen Militärkommandos für Afrika im Februar 2007 verkündeten, während Chinas Regierungschef Hu Jintao anlässlich einer Rundreise mehrere afrikanische Staaten besuchte.

Harsch kritisiert wird auch der Verkauf von Waffen in Krisengebiete, darunter an Äthiopien, Eritrea, den Sudan, Nigeria und Simbabwe. Amnesty International erhebt den Vorwurf, Waffen würden gegen Rohstoffe getauscht (*ai 2006*).

6.2 Großinvestitionen in unsicherem Umfeld

Die Schätzungen über die Höhe der Geldflüsse von China auf den afrikanischen Kontinent variieren je nach Definition des Begriffes »Investitionen« extrem. Die UNCTAD schätzt den Umfang chinesischer Direktinvestitionen auf 1,6 Mrd. US-Dollar, die KfW dagegen auf 29 Mrd. US-Dollar – was China zum wichtigsten Investor nach den USA und Frankreich machen würde (*UNCTAD/UNDP 2007: 56, Berke 2006: 1*).

Schwerpunkt der chinesischen Investitionen sind Staaten mit großen Rohstoffvorkommen, darunter mehrere, die aufgrund ihrer Regierungsführung international unter Druck stehen:

- Sudan: Im Sudan sind auf allen Märkten chinesische Waren zu finden. Chinesische Unternehmen investierten zwischen drei und vier Mrd. US-Dollar in Ölfelder, Pipelines, eine Raffinerie und den Ausbau von Häfen. Die Export-Import Bank of China finanziert einen Teil des 1,2 Mrd. US-Dollar teuren umstrittenen Baus des Merawe-Staudammes, den chinesische Unternehmen teilweise errichten sollen.
- Simbabwe: Mitte Juni 2006 schloss China mit Simbabwe Verträge im Wert von mehr als 1,3 Mrd. US-Dollar ab. Chinesische Unternehmen sollen Kohleminen erschließen und drei Kohlekraftwerke bauen, Simbabwe zahlt diese Dienstleistung durch den Zugang zu Chrom-, Platin-, Gold-, Nickel-,

Kohle- und Diamantenvorkommen. Chinesische Regierungsstellen dementierten allerdings mehrfach nachdrücklich die Vergabe von Milliardenkrediten an das bankrotte Mugabe-Regime. Staatschef Hu besuchte Simbabwe im Februar 2007 nicht, wohl aber eine Reihe der Nachbarländer.

- Angola: Nachdem der IWF nur gegen Auflagen einen Kredit an Angola vergeben wollte, gewährte China 2004 einen Kredit ohne Auflagen in Höhe von 2 Mrd. US-Dollar. Anfang 2006 wurde die Kreditlinie auf 6 Mrd. US-Dollar (andere Quellen sprechen von 9 Mrd. US-Dollar) erhöht. 70% Summe soll über chinesische Unternehmen nach China zurückfließen, die Infrastruktur (Eisenbahntrecken, Straßen, Brücken etc.) wieder aufbauen. Im Ölbereich wurden in der ersten Jahreshälfte 2006 Abkommen zur Erschließung von Ölquellen im Wert von fast 3 Mrd. US-Dollar abgeschlossen. China will zudem den Bau einer Erdölraffinerie (3 Mrd. US-Dollar) finanzieren, Staudämme und Wasserkraftwerke errichten, die Telekommunikationsnetze ausbauen (470 Mio. US-Dollar), 200.000 Wohnungen sowie Schulen und Universitäten bauen, in den Eisenerzbergbau einsteigen und 800 Mio. US-Dollar in Hafenanlagen investieren.
- Nigeria: Auf den nigerianischen Märkten sind Produkte aus China allgegenwärtig. Im Januar 2006 erwarb der staatliche Ölkonzern CNOOC für 2,3 Mrd. US-Dollar einen 45%-Anteil an einem Ölfeld im Nigerdelta. Weitere Bietverfahren für Ölquellen

¹⁵ The U.S. House of Representatives 2005, Council on Foreign Relations 2005, Brooks/Shin 2006, Shambaugh 2006.

im Wert von rund 4 Mrd. US-Dollar laufen noch. Im Mai 2006 wurde ein Abkommen im Wert von rund 4 Mrd. US-Dollar geschlossen: China soll in Infrastrukturprojekte (Kraftwerke, eine Öltraffinerie, freie Exportzonen) investieren. Eine chinesische Firmengruppe erhielt im November 2006 den Zuschlag für den Ausbau eines Teils einer Eisenbahntrasse quer durch Nigeria im Wert von 8,3 Mrd. US-Dollar, den die chinesische Regierung durch einen Kredit in Höhe von 2 Mrd. US-Dollar teilfinanziert.

Weitere Großprojekte quer über den Kontinent

Der Markteintritt Chinas wird oft durch Projekte der Regierung erleichtert: Regierungsgebäude in Gabun, Ruanda, Uganda und der Côte d'Ivoire, ein Flughafenterminal in Algerien, Stromnetze in Kenia und Fußballstadien in etlichen afrikanischen Staaten sind einige Beispiele dieser Gastgeschenke (Gu 2005: 15). Den Geschenken folgen Geschäfte, darunter:

- Der Tschad, Gabun, Côte d'Ivoire, die Republik Kongo, Algerien und Mauretanien liefern Öl, in weiteren Staaten wird nach Vorkommen gesucht.
- In Gabun will ein chinesisches Konsortium 3 Mrd. US-Dollar in die Erschließung einer Eisenerzmine (560 km Eisenbahntrasse, Tiefseehafen, Staudamm zur Stromerzeugung) investieren.
- China vergibt einen 66 Mio. US-Dollar Kredit an Ghana zum Ausbau der Kommunikationssysteme

und des Internetzugangs und plant die Finanzierung eines 600 Mio. US-Dollar teuren Staudamms in Norden Ghanas.

- Die chinesischen Konzerne ZTE und Huawei planen für 2,4 Mrd. US-Dollar den Bau des Glaserfasernetzes in Äthiopien, andere Unternehmen wollen in Äthiopien den größten Staudamm Afrikas bauen.
- China wird in Ägypten für 938 Mio. US-Dollar eine Aluminiumfabrik bauen. In der Planung ist außerdem ein Kernkraftwerk.
- Die Export-Import Bank of China genehmigte Ende 2006 einen Kredit von 2,3 Mrd. US-Dollar, um den umstrittenen Mphanda Nkuwa Dam in Mosambik zu bauen. Allerdings ist noch unklar, ob der Damm auch gebaut wird.
- Chinesische Unternehmen haben 170 Mio. US-Dollar in sambische Minen investiert und fördern dort vor allem Kupfer. Anfang 2007 wurden weitere Investitionen in Höhe von 800 Mio. US-Dollar angekündigt, darunter der Aufbau einer Freien Exportzone im sambischen Kupfergürtel. Bis 2010 sollen 50.000 neue Arbeitsplätze entstehen.
- Chinesische Unternehmen investieren in der Demokratischen Republik Kongo in die Förderung von Kupfer und Kobalt und bauen Straßen zu deren Abtransport.

Afrikanische Regierungen verweisen häufig auf die Geschwindigkeit, mit der die Geschäfte mit China abgewickelt werden: Binnen kurzer Zeit stehen Kredite zur Verfügung, die Arbeiten beginnen und die Projekte werden pünktlich fertiggestellt.¹⁶

6.3 China weist Kritik zurück

Chinesische Regierungsstellen wehren sich vehement gegen den Vorwurf, ihre Unternehmen würden Afrika ausbeuten. Im Januar 2006 wurde ein Strategiepapier mit dem Titel »China's African Policy« veröffentlicht, in dem die Regierung ihre Afrikapolitik erläutert. Dort wird ein »new type of strategic partnership with Africa which features political equality and mutual trust, economic win-win cooperation and cultural exchange« zum Ziel der eigenen Politik erklärt. Zudem wird betont, ein Grundprinzip sei die »non-interferences in each other's political affairs« (*Chinese Government 2006*).

Damit greift das Papier den Tenor einer Veröffentlichung der chinesischen Regierung von Ende Dezember 2005 auf, die den Titel »China's Peaceful Development Road« trägt. Darin wird betont, China sei aufgrund der weit verbreiteten Armut immer noch

ein Entwicklungsland, was es mit all den anderen Entwicklungsländern weltweit verbinde. Neben der Förderung, die friedliche Entwicklung des Landes zuzulassen, wird auch die Möglichkeit für andere Staaten gefordert, sich nach eigenen Vorstellungen zu entwickeln. In Bezug auf die Beziehungen zu den Entwicklungsländern wird dort betont, man habe

16 Sierra Leones Botschafter in China, Sahr Johnny, sagte als Gastgeber einer chinesischen Delegation, die sich über geplante Investitionen erkundigte: »The Chinese are doing more than the G8 to make poverty history, (...). If a G8 country had wanted to rebuild the stadium, we'd still be holding meetings! The Chinese just come and do it. They don't hold meetings about environmental impact assessment, human rights, bad governance and good governance. I'm not saying it's right, just that Chinese investment is succeeding because they don't set high benchmarks.« (Granta 92 Online, Version vom 4.1.2006)

- LDCs für viele Produkte einen zollfreien Zugang auf den chinesischen Markt gewährt,
- 44 Staaten Schulden erlassen,
- und werde in den nächsten 3 Jahren Kredite zu Vorzugsbedingungen in Höhe von 10 Mrd. US-Dollar sowie weitere günstige Exportkredite vergeben (*Chinese Government 2005*).

Ähnlich argumentierte der Premierminister Wen Mitte 2006 bei einem Besuch in Ägypten. Er wehrte sich gegen den Vorwurf, Chinas Verhalten sei neokolonialistisch. Gerade China verstehe aufgrund der eigenen Geschichte die Leiden, die der Kolonialismus mit sich bringe (*Yanshuo 2006*).

Die chinesische Regierung ist ebenso wenig wie die Unternehmen des Landes bereit, politische Bedingungen für Geschäfte zu stellen. In vielen Presseberichten sowie in Interviews von Regierungsmitgliedern wird betont, China vergebe seine Entwicklungshilfe ohne politische Auflagen (*»no-strings-attached«*). Damit verschweigt die chinesische Regierung allerdings, dass der Abbruch diplomatischer Beziehungen zu Taiwan die Voraussetzung der Zusammenarbeit bildet: Von 53 afrikanischen Staaten erkennen nur noch 5 Taiwan an.

Chinas Regierung wehrt sich auch mit dem Verweis auf die Geschäfte anderer Staaten gegen die Ausbeutungsvorwürfe. Regierungsstellen sagten im März 2007, dass China lediglich knapp 9% der Ölexporte Afrikas erwerbe, die EU dagegen 36% und die USA 33%. Rund 95% der Ölexporte des korrupten Regimes in Nigeria würden von westlichen Ölgesellschaften gefördert, die auch in Äquatorial Guinea die Ölproduktion beherrschten. Selbst Angola exportiere mehr Öl in die USA als nach China (*People's Daily Online, 15.3.2007*).¹⁷

Damit macht die chinesische Regierung darauf aufmerksam, dass sie keineswegs allein für die Missstände in afrikanischen Staaten verantwortlich gemacht werden könne. Das Handelsvolumen der G8-Staaten mit Afrika stieg seit dem Jahr 2002 von 134 Mrd. US-Dollar bis 2005 auf 233 Mrd. US-Dollar (*Kappel/Schneidenbach 2006: 2*). Viele dieser Geschäfte wurden ebenfalls unter nicht transparenten Umständen getätigt.

»Beijing Consensus«

Chinas Widerstand gegen eine reine Marktorthodoxie gewinnt immer mehr Sympathien in Entwicklungsländern. Der Versuch, einen Entwicklungsstaat mit strenger staatlicher Lenkung aufzubauen, wird zunehmend als Gegenmodell zum »Washington Consensus« interpretiert und der Begriff »Beijing Consensus« macht die Runde (*Ramo 2004*).

Die ständig wiederholte Aussage der chinesischen Regierung, ihre entwicklungspolitische Unterstützung, Kredite sowie die Handelsbeziehungen seien nicht an Bedingungen gebunden, verstärkt die Attraktivität des Modells. Angesichts der oft verheerenden Wirkungen der Strukturanpassungsprogramme vergangener Jahrzehnte ist es wenig verwunderlich, dass diese Politik eine große Anziehungskraft für viele afrikanische Staaten ausübt (*Thompson 2005*). China hat folgerichtig 31 afrikanischen Staaten ohne Auflagen Schulden in Höhe von 1,3 Mrd. US-Dollar erlassen (*China Daily Online, 16.6.2006*). Weitere Schuldenerlasse stehen an.

6.4 Auswirkungen der chinesischen Investitionen

Viele afrikanische Regierungen sehen im steigenden Engagement Chinas eine positive Entwicklung. Der von China mitverursachte Preisanstieg im Rohstoff-

handel führt bei den afrikanischen Staaten, die über die begehrten Waren verfügen, zu deutlichen Mehreinnahmen im Export.

Der Schwerpunkt der Investitionen chinesischer Unternehmen liegt allerdings eindeutig im Rohstoffsektor. In Industrieprojekte wird nur wenig investiert und dieses Engagement wird bei sinkenden Gewinnen – z.B. die Fabrikschließungen im Bekleidungs- und Textilbereich seit Anfang 2005 – ohne Rücksicht auf die betroffenen Arbeitskräfte auch schnell wieder beendet (*Tull 2005: 22–23*).

Auch beim Kampf um eigene Exporteinnahmen nimmt China keine Rücksicht auf afrikanische Interessen. Kenia hat beispielsweise mit großer Be-

¹⁷ Die chinesische Afrika-Expertin He Wenping sagte über Hintergründe und Perspektiven der chinesischen Afrika-Politik: »Ein Beispiel: Seit über zehn Jahren hilft China dem Sudan bei der Entwicklung seiner Erdölindustrie. Mit Hilfe Chinas ist der Sudan von einem Importland zu einem Erdöl-Exporteur geworden. Werfen wir einen Blick auf Nigeria: Der Ölkonzern Shell hat über 50 Jahre in Nigeria Öl gefördert – mit dem Ergebnis, dass das Land bis heute Rohöl exportiert und Benzin importiert, weil es über kein eigenes Verarbeitungssystem verfügt. China erklärt sich im Weißbuch über seine Afrika-Politik dazu bereit, afrikanischen Ländern bei der Erhöhung ihrer Leistungsfähigkeit zu helfen. Würden westliche Länder auch so etwas erklären?« (Deutsche Welle Online, 25.4.2006)

sorgnis zur Kenntnis nehmen müssen, dass die chinesische Regierung Milliardensummen in den Aufbau des Exportes von Rosen stecken will: 500.000 Menschen leben derzeit in Kenia vom Blumenexport und sehen ihre Existenzgrundlage bedroht (*Hofmann et al 2006: 7*).

Zugleich steigt der Zustrom von Gütern aus China drastisch an. In der afrikanischen Presse sind im Zusammenhang mit den Waren aus China die Begriffe »Tsunami« und »Flood« zu lesen, von einem »Second Scramble for Africa« ist die Rede, China sei »Jekyll and Hyde«, und es handele sich um »Neo-Kolonialismus«. Motorräder, Bekleidung, Küchengeräte, Klimaanlage, Medikamente etc. aus China beherrschen die Märkte vieler afrikanischer Staaten.

Für die KonsumentInnen sanken die Preise vieler Produkte des täglichen Bedarfs deutlich. Lokale Hersteller werden damit jedoch zu Hause und auf Exportmärkten verdrängt. Selbst das industriell am weitesten entwickelte Südafrika ist von dieser Entwicklung massiv betroffen, was die Zusammensetzung der Exporte nach China belegt: 1993 waren rund 50% der Ausfuhren nach China Industriegüter, 2003 waren es nur noch 8%, der Rest bestand aus Zwischenprodukten oder Rohstoffen. Dieser Tausch von Mineralien gegen billige Industriegüter führt auf Dauer zu sich verschlechternden Terms auf Trade und steigenden Handelsdefiziten. Damit droht eine neue Schuldenfalle (*Draper 2006, Kappel/Schneidenbach 2006: 5*).

Neben der Lieferung übernehmen chinesische Händler zunehmend auch den Vertrieb der Waren, so dass die Handelsstrukturen massiv verändert werden und viele Afrikaner ihre Arbeitsplätze verlieren.

Ebenso umstritten ist die Strategie chinesischer Unternehmen, Infrastrukturprojekte im Paket mit Krediten anzubieten und dann konkurrenzlos billig mit größtenteils aus China importierten Arbeitskräften in Rekordzeit fertigzustellen. Selbst die Baustoffe werden häufig aus China eingeführt, da sie dort viel preiswerter zu erwerben sind. Kritiker verweisen auf die hohe Arbeitslosigkeit in afrikanischen Staaten und fordern die Beschäftigung heimischer Arbeitskräfte sowie die Nutzung heimischer Baustoffe. Befürworter dieser Praxis argumentieren dagegen, es gebe in bürgerkriegszerstörten Staaten wie Angola und Sierra Leone gar nicht genügend ausgebildete Kräfte, um Großprojekte zu bauen. Auch die Produktion notwendiger Baustoffe müsse erst aufgebaut werden. Die Ausbildung der Kräfte sowie der Ausbau der heimischen Zuliefererindustrie erfordere viel Zeit, die nicht vorhanden sei, da die Infrastruktur dringend benötigt werde. Spätestens wenn es um die Wartung der neuen Projekte geht, werden die Fachkräfte jedoch benötigt. Daher drohen hier »weiße Elefanten«, wie sie auch die westliche Entwicklungshilfe in früheren Jahrzehnten zur Genüge produziert hat.¹⁸

Ausschreitungen in Sambia

Wie tiefgehend die Konflikte in einigen Staaten bereits sind zeigt das Beispiel Sambia. Im Herbst 2006 war das Verhalten chinesischer Bergbauunternehmen sowie die breite Präsenz chinesischer Händler auf den Märkten ein Hauptwahlkampfthema bei der Präsidentschaftswahl in Sambia. In von chinesischen Unternehmen betriebenen Minen war es bei Unfällen zu mehr als 50 Todessopfern gekommen, und es gab Streiks gegen die Arbeitsbedingungen sowie die sehr niedrigen Löhne. Zudem wird aus China eingewanderten Händlern vorgeworfen, sie würden die Märkte erobern und zum Teil zwar sehr billige, doch minderwertige Waren verkaufen. Mit Michael Sata griff einer der Kandidaten für das Amt des Präsidenten – ein ehemaliger Minister – die aufgeheizte Stimmung auf und forderte den Rauswurf der Chinesen, da diese das Land nur ausbeuten würden. Es kam zu antichinesischen Ausschreitungen. Sata verlor die Wahlen mit einem Stimmenanteil von immerhin 29%. China reagierte auf die Vorwürfe anfangs mit harschem Protest und versuchte später, die Stimmung zu beruhigen, indem es Sambias Schulden erließ und neue Investitionen ankündigte.

Der Widerstand gegen die zunehmende chinesische Präsenz ließ dennoch nicht nach. Empörung löste die Schließung der größten Textilfabrik des Landes aus, die Chinesen zuvor übernommen hatten. Die 1.000 entlassenen Beschäftigten erheben den Vorwurf, dass der Import von subventionierten Textilien aus China Grund für die Schließung war. Als Chinas Präsident Hu Jintao im Februar 2007 Sambia besuchte, musste seine Beteiligung an der Grundsteinlegung eines Fußballstadions abgesagt werden, da man Proteste von Arbeitern gegen die schlechten Arbeitsbedingungen in Firmen, die Chinesen gehören, befürchtete (*Guardian Online, 5.2.2007, IRIN Online, 5.2.2007*).

¹⁸ Eine länderspezifische Diskussion der Rolle chinesischer Bauunternehmen in Angola, Sierra Leone, Tansania und Sambia findet sich in: Centre for Chinese Studies (Hrsg.) 2007.

6.5 Westliche Saubermänner?

Eine besondere Dynamik erhält die Diskussion über Chinas Engagement in Afrika durch den Versuch der klassischen Industrienationen, Transparenz in den Rohstoffgeschäften durchzusetzen. Ein markantes Beispiel dafür ist die auf dem G8-Gipfel 2003 angestoßene »Extractive Industries Transparency Initiative (EITI)«. Die Forderung nach Transparenz wurde von Nichtregierungsorganisationen seit vielen Jahren gestellt. Doch erst als mit China ein mächtiger Konkurrent auf den Weltmärkten auftauchte, stellten sich die Regierungen der Industrienationen verstärkt hinter solche Ansätze. Dabei wird geflissentlich übergangen, dass die Unternehmen aus diesen Staaten über Jahrzehnte hinweg afrikanische Rohstoffquellen ausgebeutet haben und zum Teil weiterhin ausbeuten, ohne Rücksicht auf die dortige Bevölkerung zu nehmen. Bei einem Treffen der Zivilgesellschaft in Bonn mit den Sherpas der G8-Regierungen Ende April 2007 im Vorfeld des G8-Gipfels in Heiligendamm legten Vertreter des Bundeswirtschaftsministeriums und des BDI in einer Arbeitsgruppe zu Rohstoffen ihre Positionen dar. Die Forderung nach Transparenz richtete sich mehrfach dezidiert an China. Vertreter von Nichtregierungsorganisationen forderten dagegen, doch in einem ersten Schritt die heimische Industrie wirkungsvoll – und nicht nur mit freiwilligen Vereinbarungen – zu Transparenz zu verpflichten.

Anwesende AfrikanerInnen wiesen zudem darauf hin, dass die Transparenz der Finanzströme zwischen Unternehmen und Regierungen nicht ausreichend sind, wenn nicht auch die Interessen der Bevölkerung, die direkt von der Rohstoffförderung betroffen ist, einbezogen werden. Eben dies sehen die derzeitigen Ansätze nicht vor.

Ein Schlaglicht auf die Vernetzung der weltweiten Wirtschaft wirft die Diskussion um Chinas Unterstützung für das Regime im Sudan. Während die Regierung der USA Chinas Politik anprangert, ist ein von Warren Buffett, dem zweitreichsten Amerikaner, verwalteter Investmentfonds mit rund 3 Mrd. US-Dollar am chinesischen Ölkonzern PetroChina beteiligt, der wiederum eng mit einem Ölkonzern verflochten ist, der im Sudan aktiv ist (*Financial Times Online*, 29.4.2007). Der Vorwurf, China ignoriere die Gräueltaten in der sudanesischen Darfurregion aus Geschäftsinteressen heraus, wäre somit auch dem Unternehmen aus den USA zu machen.

Die Diskussion über die Rolle chinesischer Unternehmen sollte daher zum Anlass genommen werden, transparente Verfahren zur Überwachung der Geschäftspraktiken sowohl der Unternehmen aus den Industrieländern als auch der aus den aufstrebenden Nationen aufzubauen.

6.6 Änderungen in Sicht?

Nicht nur in Sambia wächst der Widerstand gegen den steigenden Einfluss Chinas. Die Warnung des südafrikanischen Staatspräsidenten Mbeki vor kolonialen Handelsbeziehungen und die von Südafrika durchgesetzten »freiwilligen« Exportbeschränkungen von Textilien und Bekleidung für chinesische Unternehmen sind ein deutlicher Hinweis auf Probleme, die selbst befreundete und wirtschaftlich relativ starke Handelspartner mittlerweile mit dem chinesischen Engagement haben.

In Regionen mit einem unsicheren politischen Umfeld spüren die Chinesen mehr und mehr die Kehrseite von Investitionen, die keine Rücksicht auf die Situation in den Zielländern nehmen. Der Wahlausgang in Sambia hätte fatal für die Geschäftsinteressen der dort aktiven Chinesen werden können, in Nigeria wurden in den ersten Monaten des Jahres 2007 gleich mehrfach chinesische Arbeitskräfte und Geschäftsleute gekidnappt, und Investitionsvorhaben in Simbabwe ließen sich aufgrund der politischen Situation im Lande nicht umsetzen.

Als Ende April 2007 in Äthiopien 74 Ölarbeiter eines chinesischen Unternehmens, darunter 9 Chinesen, bei einem Rebellenüberfall im Grenzgebiet zu Somalia getötet und weitere entführt wurden, versicherte die chinesische Regierung umgehend, man werde weiter im Lande und auf dem afrikanischen Kontinent aktiv bleiben. Doch die Politik der Nichteinmischung in innere Angelegenheiten anderer Staaten gerät an ihre Grenzen.

Akademiker aus regierungsnahen Forschungseinrichtungen wurden nach den Vorfällen in Äthiopien mit Aussagen zitiert, die auf eine intensive Debatte über die weitere Ausrichtung der Afrikapolitik hindeuten. Sie verwiesen darauf, dass in Afrika aktive chinesische Unternehmen stärker auf die lokalen Probleme eingehen müssten. Dazu gehörten das politische Umfeld sowie Sozial- und Umweltstandards. Nur so sei eine dauerhafte Geschäftsbeziehung aufzubauen (*Financial Times Online*, 30.4.2007).

Zunehmende Wirkung zeigen die Vorwürfe von

Menschenrechtsorganisationen und anderen Regierungen, China unterstütze indirekt einen Genozid in der Darfurregion im Sudan. Mit Entsetzen wurde im April 2007 in China die Forderung der prominenten US-Schauspielerinnen Mia Farrow nach einem Boykott der Olympischen Spiele in Peking 2008 (»Genocide Games«) aufgenommen.

Abzuwarten bleibt allerdings, ob sich dies in konkreten Änderungen der Politik niederschlägt. Chinas Regierung muss abwägen, welche Nachteile auf dem diplomatischen Parkett entstehen, wenn weiterhin verbrecherische Regime gestützt werden – und ob der Einkauf von Rohstoffen dies wert ist. Kritik an der Politik der sudanesischen Regierung in Darfur sowie das Mittragen von abgeschwächten UN-Resolutionen zur Atompolitik des Iran und Nordkoreas deuten darauf hin, dass es zu einer Abkehr von der strikten Nichteinmischungspolitik kommen könnte (Wolfe 2007 und 2007a).

Neu ist auch der vorsichtige Versuch eines Dialoges mit Organisationen der Zivilgesellschaft. Das International Rivers Network hatte beispielsweise ein Treffen mit Li Ruogu, dem Präsidenten der Exim-Bank, die den umstrittenen Merowe-Staudamm im Sudan finanziert. Seit dem Treffen im Dezember 2006 wurden verbilligte Exportkredite für den Sudan und einige weitere Staaten gestrichen. Im Mai 2007 fand in Schanghai ein Meinungsaustausch afrikanischer und chinesischer Nichtregierungsorganisationen über soziale und ökologische Folgen chinesischer Investitionen statt. Beim Weltsozialforum in Nairobi im Januar 2007 war ein solcher Dialog noch gescheitert. Als afrikanische Diskussionsteilnehmer die chinesische Politik scharf kritisierten, verließ der Moderator die Diskussionsrunde. Dabei war er ein Vertreter der gastgebenden chinesischen Nichtregierungsorganisation, nicht der Regierung (WOZ Online, 22.3.2007, Deutsche Welle Online, 25.1.2007).

7. Herausforderungen für Nichtregierungsorganisationen



Die zunehmende politische und ökonomische Macht Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas berührt die Zusammenarbeit von Nichtregierungsorganisationen sowohl mit diesen vier Staaten als auch die Kooperation mit anderen Schwellen- und Entwicklungsländern auf verschiedenen Ebenen. Dies reicht von den Bestrebungen zur Schaffung von Sozial- und Umweltstandards in globalen Regelwerken für Handels- und Finanzbeziehungen bis hin zur Rolle von Konzernen.

In vielen Fällen wird es schwierig sein zu unterscheiden zwischen berechtigten Interessen der vier Staaten und Bestrebungen von Einzelgruppen inner-

halb der Staaten, ihre Interessen auf Kosten von Teilen der eigenen Bevölkerung oder anderer Entwicklungsländer durchzusetzen.

Das Auftreten der vier Länder gemeinsam mit Mexiko als »Outreach Partner« der G8 in Heiligendamm deutet auf eine mögliche Zuspitzung dieser Problematik hin: Die Industrienationen haben fünf Partner ausgewählt, ohne dies mit der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer abzustimmen. Keiner der Staaten stammt aus der Gruppe der kleinen Entwicklungsländer, und ihre Regierungen vertreten in vielen Bereichen Positionen, die einer Reduzierung der Armut nicht dienlich sind.¹⁹

7.1 Südafrika

► Handel

Südafrikas regionale wirtschaftliche Vormachtstellung könnte dazu führen, dass das Land bei zukünftigen Handelsabkommen lukrative Geschäftschancen für die eigene Wirtschaft über die Interessen der Region stellt. Das Abkommen mit der EU war ein Schritt in diese Richtung.

Andererseits deutet das Aussetzen der Verhandlungen über ein Handelsabkommen mit den USA und die Diskussion über den Sinn eines Abkommens mit China auf eine Abkehr Südafrikas von einer reinen Freihandelsstrategie hin, wie sie seit 1994 verfolgt wurde.

Abzuwarten bleibt, ob sich Lobbygruppen Gehör verschaffen und die Verhandlungsposition der Regierung beeinflussen können. Die großen Agrarbetriebe und die Verarbeiter der Agrarprodukte haben dagegen ein massives Interesse an der Öffnung der Agrarmärkte der Industrieländer sowie der Schwellen- und Entwicklungsländer. Ein Abweichen Südafrikas von der derzeitigen Linie der G20 könnte somit sowohl für die heimischen Kleinbauern als auch für die Kleinproduzenten anderer Staaten verheerende Folgen haben.

Ähnlich gelagert sind die Probleme in der Industrie. Arbeitsintensive Branchen verlangen Schutz vor

Importen, andere Branchen dagegen wollen ohne Rücksicht auf diese Wirtschaftsbereiche vor allem auf den afrikanischen Märkten ihre Position ausbauen. Besonders die Großkonzerne haben ein Interesse an Zollsenkungen im Güterbereich, was Arbeitsplatzverluste in Südafrika und in der Region zur Folge haben könnte.

Für deutsche Nichtregierungsorganisationen bedeutet dies, dass sie sowohl in Kooperation mit Partnern in Südafrika als auch mit Partnern aus der Region die südafrikanische Position bei den Handelsgesprächen sehr genau beobachten müssen.

► Unternehmen

Der Vormarsch südafrikanischer Unternehmen auf dem afrikanischen Kontinent hat bislang erst zu wenigen Berührungspunkten mit der Arbeit deutscher Nichtregierungsorganisationen geführt. Dies wird sich im Rohstoffbereich ändern, da die Unternehmen in immer mehr Staaten Afrikas zu wichtigen Arbeitgebern werden.

¹⁹ Details über die Sozialpolitik der untersuchten Staaten siehe: Hütz-Adams 2007.

Daher müssen Strategien entwickelt werden, wie die Partner in den betroffenen Ländern so unterstützt werden können, dass sie über das Vorgehen der Multis aufklären und bei Verstößen gegen Umwelt- und Sozialstandards Widerstand organisieren können. Zugleich müssen Wege gefunden werden, wie von Deutschland aus im Verbund mit südafrikanischen Nichtregierungsorganisationen in Konfliktfällen Druck auf Unternehmen aus Südafrika aufgebaut werden kann.

► Finanzbeziehungen

Bei Südafrikas Verhandlungsstrategie über eine Stimmrechtsreform bei IWF und Weltbank sollte genau beobachtet werden, ob Südafrika bei der Debatte über die Reform die Stärkung der eigenen Position in den Mittelpunkt stellt oder ob die Macht der kleinen Schwellen- und Entwicklungsländer gestärkt werden soll.

7.2 Indien

► Handel

Nach einer deutlichen Liberalisierung des Außenhandels durch die seit 1991 umgesetzten Wirtschaftsreformen dominiert inzwischen die Vorsicht bei den Verhandlungen über weitere Handelserleichterungen. Abzuwarten bleibt, wie groß die Zugeständnisse der indischen Regierung bei den laufenden Gesprächen über etliche weitere bilaterale und regionale Handelsabkommen sein werden. Von deutscher Seite sollte dabei die Begleitung der Verhandlungen mit der EU ein zentraler Aspekt sein, da die EU von Indien eine weitgehende Öffnung der Märkte verlangt.

In der WTO steht Indien bislang konsequent zu den Forderungen der G20 und der NAMA 11. Es ist fraglich, ob vor dem Hintergrund der umfangreichen Investitionen indischer Unternehmen in heimische Produktionskapazitäten und Firmenübernahmen im Ausland diese Position bestehen bleibt. In den GATS-Verhandlungen verfolgt Indien bereits Interessen, die denen der meisten anderen Entwicklungsländer diametral entgegenstehen. Die Bereitschaft der Regierung, im kleinen Kreis gemeinsam mit Brasilien Gespräche mit den USA, der EU und Japan zu führen, ist ein weiteres Warnsignal: Niemand weiß, ob Indien den Zielen der G20, NAMA 11 und der G33 verbunden bleibt.

Da die Armen Indiens in der Vergangenheit nur wenig Einfluss auf die Regierungspolitik hatten, stellt dies eine große Herausforderung für die Zusammenarbeit von Nichtregierungsorganisationen aus Indien und Deutschland dar.

► Unternehmen

Deutsche Unternehmen, die in steigendem Maße in Indien aktiv sind, sollten zur Umsetzung der Kernarbeitsnormen der ILO in ihren Fabriken gedrängt wer-

den. Gleiches muss für deren lokale Zulieferer gelten. Notwendig für die Fortführung und den Ausbau der dazu in Deutschland vorhandenen Anstrengungen ist die Stärkung hiesiger Gruppen, die deutsche und europäische Unternehmen unter die Lupe nehmen. Um die Arbeit effizienter und vor allem effektiver zu machen, müssten die rechtlichen Rahmenbedingungen verbessert werden. Die Bundesregierung sowie die EU sollten weitergehende, verbindliche Vorgaben für Konzerne einführen. Diese müssen deutlich über die derzeit geltenden Bestimmungen wie z.B. die OECD-Guidelines oder die Equator-Principles für Banken hinausgehen.

Ein wachsendes Problem für die Zusammenarbeit ist die Expansion multinationaler Unternehmen aus Indien. Vor allem der Erwerb von Rohstoffminen in Entwicklungsländern mit einer schwachen zivilgesellschaftlichen Struktur birgt die Gefahr, dass dort in der Produktion die äußerst niedrigen indischen Umwelt- und Sozialstandards gelten.

Daher müssen Strategien entwickelt werden, wie die Zivilgesellschaft in den betroffenen Ländern so unterstützt werden können, dass sie über das Vorgehen der Multis aufklären und Widerstand organisieren können. Es müssen Wege gefunden werden, wie von Deutschland aus der Druck auf indische Unternehmen aufgebaut werden kann. Ein wichtiger Baustein bei diesen Bemühungen kann der Aufbau von Dreieckskooperationen indischer und deutscher Nichtregierungsorganisationen mit den Betroffenen in afrikanischen und asiatischen Staaten sein.

► Finanzbeziehungen

Bei Indiens Verhandlungsstrategien über eine Stimmrechtsreform bei IWF und Weltbank sollte genau beobachtet werden, ob das Land die Stärkung der eigenen Position in den Mittelpunkt stellt oder die der kleinen Schwellen- und Entwicklungsländer.

Die zunehmende eigene Kreditvergabe birgt weitere Risiken, wenn das Land ohne soziale und ökologische Standards Geschäfte abschließt. Angesichts der begrenzten Reaktionsmöglichkeiten der internationalen Zivilgesellschaft auf Kreditgeschäfte mit undurchsichtigen Vertragsbedingungen und auf umstrittene Projekte sollten international gültige Vereinbarungen über den späteren Umgang mit nicht mehr

bedienten Krediten getroffen werden. Die Forderung von Nichtregierungsorganisationen nach einem internationalen Insolvenzverfahren bekommt eine weitere Bestärkung: Ein Regelungsmechanismus, der bei bestimmten Bedingungen zum Verfall der Kreditsummen führt, könnte unsinnige Projektfinanzierungen deutlich weniger attraktiv machen.

7.3 China

► Handel

China ist dabei, für einzelne Staaten ein so wichtiger Geschäftspartner zu werden, dass es die eigenen Vorstellungen durchdrücken kann. Ungleiche Machtverhältnisse – das zeigt derzeit die Verhandlungsführung der EU bei den EPA-Gesprächen – könnten gerade für kleinere Entwicklungs- und Schwellenländer zu sehr unvorteilhaften Verträgen führen. Dies könnte in naher Zukunft ein wichtiges Arbeitsfeld der Partner deutscher Nichtregierungsorganisationen vor allem aus afrikanischen Staaten werden. Von deutscher Seite sollte darüber hinaus die Begleitung der Verhandlungen Chinas mit der EU ein zentraler Aspekt sein, da die EU eine weitere Öffnung der Märkte verlangt.

In der WTO trägt China die Forderungen der G20-Gruppe und der NAMA 11 derzeit noch mit. Im Interesse Chinas läge eine starke Senkung der Zölle der Schwellen- und Entwicklungsländer.

Da die Menschen in China nur wenig Einfluss auf die Regierungspolitik haben, stellt dies eine große Herausforderung für die erst in Ansätzen vorhandene Zusammenarbeit von Nichtregierungsorganisationen aus China und Deutschland dar. Der Weg hin zu Dreieckskooperationen, die Partner aus weiteren Entwicklungsländern einbinden, ist noch weit.

► Unternehmen

Deutsche Unternehmen, die in China aktiv sind, sollten zur Umsetzung der ILO-Kernarbeitsnormen in ihren Fabriken gedrängt werden. Gleiches muss auch für die lokalen Zulieferer gelten. Notwendig für die Fortführung und den Ausbau der dazu in Deutschland vorhandenen Arbeitsansätze ist die Stärkung hiesiger Gruppen, die deutsche und europäische Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen nach China unter die Lupe nehmen.

Dies ist ein wichtiger – und bereits verstärkt bearbeiteter – Ansatzpunkt für deutsche Nichtregierungs-

organisationen, da eine Vielzahl der in Deutschland verkauften Produkte aus China kommt. Um die Arbeit effizienter und vor allem effektiver zu machen, müssten die rechtlichen Rahmenbedingungen verbessert werden. Die Bundesregierung sowie die EU sollten weitergehende, verbindliche Vorgaben für die hiesigen Konzerne einführen, die deutlich über die derzeit geltenden Bestimmungen wie z.B. die OECD-Guidelines oder die Equator-Principles für Banken hinausgehen.

Die Expansion multinationaler Unternehmen aus China und der damit verbundene Erwerb von Rohstoffminen in Entwicklungsländern mit einer schwachen zivilgesellschaftlichen Struktur birgt die Gefahr, dass dort in der Produktion die äußerst niedrigen chinesischen Umwelt- und Sozialstandards Einzug halten.

Daher müssen Strategien entwickelt werden, wie die Zivilgesellschaft in den betroffenen Ländern so unterstützt werden können, dass sie über das Vorgehen der Multis aufklären und Widerstand organisieren können. Zugleich wird es eine große Herausforderung sein, Wege zu finden, wie von Deutschland aus Druck ausgeübt werden kann auf chinesische Unternehmen.

► Finanzbeziehungen

Es sollte genau beobachtet werden, ob China bei der Debatte über die Reform von IWF und Weltbank die Stärkung der eigenen Position in den Mittelpunkt stellt oder ob die Interessen der kleinen Schwellen- und Entwicklungsländer berücksichtigt werden.

Die Milliardensummen, die chinesische Unternehmen für Akquisitionen und Investitionen aufwenden, verändern zugleich globale Strukturen.

So sehr eine Aufweichung der am »Washingtoner Konsens« orientierten Kreditaufgaben von IWF und Weltbank zu begrüßen ist, so stellt sich für Nichtregierungsorganisationen doch die Frage, welche Kriterien bei der Vergabe von Krediten gelten sollen.

Die Zusammenarbeit Chinas mit Nigeria, Angola oder dem Sudan und die dort praktizierte Vergabe liefergebundener Kredite sind ein Alarmsignal.

Angesichts der schwachen Zivilgesellschaft Chinas ist es zum jetzigen Zeitpunkt kaum möglich, in einer Dreieckskooperation chinesischer, deutscher und vor allem afrikanischer und asiatischer Nichtregierungsorganisationen wirksame Kontrollmechanismen für die Kreditvergabe zu schaffen. Dies sollte allerdings perspektivisch ein Ziel der Arbeit der deutschen Nichtregierungsorganisationen sein.

Die sehr begrenzten Reaktionsmöglichkeiten der

internationalen Zivilgesellschaft auf Kreditgeschäfte Chinas mit undurchsichtigen Vertragsbedingungen und auf umstrittene Projekte könnten durch international gültige Vereinbarungen über den späteren Umgang mit nicht mehr bedienten Krediten erweitert werden. Die Forderung von Nichtregierungsorganisationen nach einem internationalen Insolvenzverfahren bekommt durch die neuen Marktteilnehmer eine weitere Bestärkung: Ein Regelungsmechanismus, der bei bestimmten Bedingungen zum Verfall der Kreditsummen führt, könnte unsinnige Projektfinanzierungen deutlich weniger attraktiv machen.

7.4 Brasilien

► Handel

Brasilien hat bislang nur wenige bilaterale Handelsverträge geschlossen, die zudem nicht weitgehend sind. Von deutscher Seite sollte die Begleitung der Verhandlungen des Mercosur mit der EU ein zentraler Aspekt sein, da die EU eine weitgehende Öffnung der Märkte verlangt.

Die Verhandlungsführung Brasiliens innerhalb der WTO setzt derzeit auf eine enge Kooperation mit der G20 und den NAMA 11. Zugleich zeigt die Regierung jedoch durch ihre Bereitschaft, im kleinen Kreis gemeinsam mit Indien Gespräche mit den USA, der EU und Japan zu führen, dass die brasilianische Regierung sich auf die intransparenten Verhandlungsstrukturen der WTO einlässt.

Der Druck der Agrarlobby, die die Agrarexporte des Lands massiv ausbauen will, könnte zu einer einschneidenden Veränderung der Handelspolitik führen. Dies wäre nicht nur ein empfindlicher Rückschlag für die Schwellen- und Entwicklungsländer, die sich gegen Liberalisierungen der Märkte wehren. Betroffen wären auch die kleinen und mittleren Landwirtschaftsbetriebe Brasiliens, die dann noch mehr unter den Druck der Großbetriebe geraten würden. Die arbeitsintensiven Branchen der Industrie, die bereits unter den steigenden Einfuhren aus China leiden, dürften ebenfalls vehement gegen den Tausch von zusätzlichen Marktzugängen für die Produkte der Großbetriebe des Agrarsektors gegen Zollsenkungen im Güterhandel opponieren.

Kommt es zu solchen Bestrebungen, sollten deutsche Nichtregierungsorganisationen ihre engen Kontakte nach Brasilien und zu vielen Entwicklungsländern nutzen, um bei der Abstimmung einer gemeinsamen Strategie gegen diese Tendenzen mitzuwirken.

► Unternehmen

Berührungspunkte mit deutschen Nichtregierungsorganisationen kann das zunehmende Engagement brasilianischer Unternehmen auf dem afrikanischen Kontinent nach sich ziehen. Dann müssen auch hier Strategien entwickelt werden, wie die Partner in den betroffenen Ländern so unterstützt werden können, dass sie über das Vorgehen der Multis aufklären und bei Verstößen gegen Umwelt- und Sozialstandards Widerstand organisieren können. Zugleich wird es eine große Herausforderung sein, Wege zu finden, wie von Deutschland aus im Verbund mit brasilianischen Nichtregierungsorganisationen in Konfliktfällen Druck auf Unternehmen aus Brasilien aufgebaut werden kann.

► Finanzbeziehungen

Eine stärkere Einbindung Brasiliens in die bestehenden Strukturen und der damit verbundene Machtzuwachs könnten dazu führen, dass sich das Land mit kosmetischen Korrekturen an den Machtverhältnissen zufrieden gibt.

8. Fazit: Vom Nord-Süd- zum Arm-Reich-Gegensatz



Der wirtschaftliche Aufstieg Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas zu Mächten mit internationaler Bedeutung verändert die internationalen Wirtschaftsbeziehungen nachhaltig. Dies hat direkte Auswirkungen auf die politischen Konstellationen. Der derzeitige Verhandlungsstand in der WTO macht dies deutlich: Ohne die Zustimmung der vier Nationen wird kein Durchbruch bei den Verhandlungen über ein neues Welthandelsabkommen zu erzielen sein. Die Zeiten, in denen die Industrienationen ihre Vorstellungen im Alleingang durchdrücken konnten, sind somit vorbei.

Ähnlich ist die Situation in den internationalen Finanzbeziehungen. Vor allem Chinas Finanzmacht hat dazu geführt, dass es eine Alternative zu den von den Industrienationen dominierten internationalen Finanzinstitutionen gibt. Selbst auf dem afrikanischen Kontinent ist der IWF nicht mehr in der Lage, seine Interessen ohne weiteres durchzusetzen.

Dies bedeutet allerdings keineswegs, dass auch die Chancen zu einer Verringerung der weltweiten Armut gestiegen sind. Wie im ersten Teil der Untersuchung (Hütz-Adams 2007) dargelegt, profitieren die Armen – wenn überhaupt – in China, Indien, Brasilien und Südafrika nur begrenzt vom neuen Reichtum ihrer Eliten. Große soziale Gegensätze kennzeichnen bereits heute Brasilien und Südafrika, China bewegt sich in die gleiche Richtung, und in Indien werden Teile der Bevölkerung von sozialen Verbesserungen weitestgehend ausgeschlossen.

Auf internationaler Ebene droht eine ähnliche Entwicklung: Aus dem Nord-Süd- wird ein Arm-Reich-Gegensatz. Der Vormarsch von Unternehmen aus den vier untersuchten Staaten ist ein deutlicher Hinweis auf diese Entwicklung. Sie bauen ihre Position auf den Weltmärkten aus und erzielen hohe Profite, mit denen die weitere Expansion finanziert wird.

Daher ist es aus entwicklungspolitischer Sicht kein großer Fortschritt, wenn China, Indien, Südafrika und Brasilien in den internationalen Verhandlungsforen über Wirtschaftsfragen ihren steigenden Einfluss geltend machen. Zwar ist es zu begrüßen, dass etwa Brasilien und Indien in der WTO auf Augenhöhe mit der EU und den USA verhandeln, doch angesichts der Partikularinteressen bedeutet dies nicht, dass zukünftige Verhandlungsergebnisse stärker die Interessen der Armen berücksichtigen als dies bisher der Fall war. Dies gilt sowohl innerhalb der Staaten als auch im Verhältnis zu anderen Schwellen- und Entwick-

lungsländern: Es ist abzusehen, dass China im Güterhandel in Zukunft sehr ähnliche Interessen vertritt wie die Industrieländer. Brasilien fordert bereits heute eine Marktliberalisierung im Agrarbereich, Indien in den GATS-Verhandlungen, und Südafrika möchte die Märkte Afrikas stärker für die eigene Industrie öffnen.

Die Einbindung der vier Staaten in Gremien der WTO, des IWF oder in informelle Runden wie die G8-Gipfel droht so zu einer Scheindemokratisierung dieser Verhandlungsforen zu werden. Die beteiligten Nationen werden für sich in Anspruch nehmen, deutlich mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung zu vertreten, und so ihre Beschlüsse zu legitimieren versuchen. Für die Armen in den beteiligten Staaten sowie den anderen Entwicklungsländern wird dies keine Stärkung der eigenen Machtposition nach sich ziehen.

Anhang

Abkürzungsverzeichnis



ADB: Asian Development Bank.

African Group: Informeller Zusammenschluss afrikanischer Staaten in der Welthandelsorganisation mit 47 Mitgliedstaaten.

AKP-Staaten: Gruppe von 79 afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten, zumeist ehemalige britische und französische Kolonien.

APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation. Mitglieder sind Australien, Brunei, Chile, Volksrepublik China, Hongkong, Indonesien, Japan, Kanada, Südkorea, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Papua-Neuguinea, Peru, Philippinen, Russland, Singapur, Taiwan, Thailand, USA und Vietnam.

ASEAN: Association of Southeast Asian Nations. Mitglieder sind Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Singapur, Thailand, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar und Kambodscha.

BDI: Bundesverband der Deutschen Industrie

bfai: Bundesagentur für Außenwirtschaft.

BIMSTEC: Bay of Bengal Initiative for Multi-Sectoral Technical and Economic Cooperation. Mitglieder sind Bangladesh, Indien, Sri Lanka, Thailand, Myanmar, Bhutan und Nepal.

BIP – Bruttoinlandsprodukt: Das BIP gibt an, wie viele Waren und Dienstleistungen in einer Nation in einem bestimmten Zeitraum (in der Regel ein Jahr) produziert werden.

BMZ: Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung.

Cairns-Gruppe: Informelle Vereinigung von Agrar-exportländern. Mitgliedsländer sind Argentinien, Australien, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Fidschi-Inseln, Guatemala, Indonesien, Kanada, Kolumbien, Malaysia, Neuseeland, Paraguay, Philippinen, Südafrika, Thailand und Uruguay.

COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa – Gemeinsamer Markt für das Östliche und Südliche Afrika. Mitglied sind Ägypten, Angola, Äthiopien, Burundi, Dschibuti, Eritrea, Kenia, Komoren, Demokratische Republik Kongo, Libyen, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Ruanda, Sambia, Seychellen, Simbabwe, Sudan, Swasiland und Uganda.

Doha-Runde, auch Doha-Entwicklungsagenda: Seit 2001 laufende Verhandlungsrunde in der Welthandelsorganisation.

EZ: Entwicklungszusammenarbeit.

FDI: Foreign Direct Investment – Ausländische Direktinvestitionen (ADI).

GATS: General Agreement on Trade in Services, Unterabkommen der Welthandelsorganisation zur Liberalisierung im Handel mit Dienstleistungen.

G8: Zur Gruppe der Acht gehören Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada, Russland und die USA.

G20: Gruppe der Zwanzig: 2003 im Vorfeld der fünften Ministerkonferenz der Welthandelsorganisation in Cancún gegründet. Manchmal auch G21, G22 oder G20+ genannt. Mitglied der G20 sind: Ägypten, Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, China, Ecuador, Guatemala, Indien, Indonesien, Kuba, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippinen, Simbabwe, Südafrika, Tansania, Thailand, Uruguay, Venezuela (Stand: April 2007). Details siehe Seite 17 f.

G33: Gruppe der 33. Die G33 ist ein Bündnis von 42 Entwicklungsländern, die in der Welthandelsorganisation ihre Interessen untereinander abstimmen und gemeinsam durchsetzen wollen. Die G33 setzt sich vor allem aus kleineren Staaten zusammen.

Gulf Cooperation Council: Der Golf-Kooperationsrat besteht aus Kuwait, Bahrain, Saudi-Arabien, Katar, Vereinigte Arabische Emirate und Oman.

IBSA: India, Brazil and South Africa Dialogue Forum. Details siehe Seite 17.

IDA: International Development Association. Die IDA gehört zur Weltbankgruppe und vergibt günstige Kredite an arme Staaten.

IMF / IWF: International Monetary Fund – Internationaler Währungsfonds.

KfW: Kreditanstalt für Wiederaufbau.

LDC-Staaten: Least Developed Countries, derzeit 49 Länder, in denen mehr als 600 Mio. Menschen leben.

Mercosur: Mercado Comun del Sur. Derzeitige Mitglieder: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay, Venezuela.

MOFCOM: Ministry of Commerce of the People's Republic of China.

NAMA: Non Agricultural Market Access. Verhandlungen der Welthandelsorganisation über weltweiten

Warenverkehr von Industriegütern, Rohstoffen sowie Produkten aus Forstwirtschaft und Fischerei.

NAMA 11: Gruppierung von Schwellen- und Entwicklungsländern innerhalb der Welthandelsorganisation. Mitglieder sind Argentinien, Brasilien, Ägypten, Indien, Indonesien, Namibia, Philippinen, Südafrika, Tunesien und Venezuela.

NEPAD: New Partnership for Africa's Development.

NRO: Nichtregierungsorganisation.

ODA: Official Development Assistance: Öffentliche Entwicklungshilfe.

OECD: Organisation for Economic Cooperation and Development – Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Mitglieder der OECD sind zur Zeit 30 Industrie- und Schwellenländer, darunter die EU-Staaten, die Türkei, Australien, Japan, Südkorea, Neuseeland, Kanada, Mexiko und die USA.

PPP: Purchasing Power Parity – Kaufkraftparität.

SACU: Southern African Customs Union. Mitglieder sind Südafrika, Botswana, Lesotho, Namibia und Swasiland.

SADC: Southern African Development Community: Mitglieder sind Angola, Botswana, Kongo, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, Südafrika, Swasiland, Tansania, Sambia und Simbabwe.

SAFTA: South Asian Free Trade Area: Handelsabkommen der Mitgliedsstaaten der SAARC (South Asian Association for Regional Cooperation). Mitglieder sind Bangladesh, Bhutan, Indien, Malediven, Nepal, Pakistan und Sri Lanka.

TDCA: Trade, Development and Cooperation Agreement: Bilaterales Handelsabkommen zwischen der EU und Südafrika.

TRIMS: Agreement on Trade-Related Investment Measures – Abkommen über mit dem Handel verbundene Investitionen, Teilabkommen der Welthandelsorganisation.

TRIPS: Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights, Unterabkommen der Welthandelsorganisation über den Schutz von Rechten an geistigem Eigentum wie Patenten, Urheberrechten und Handelsmarken.

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development – Welthandels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen.

UNDP: United Nations Development Programme. Das UNDP ist die Koordinationsstelle aller UN-Hilfsprogramme.

WTO: World Trade Organisation – Welthandelsorganisation.

Weiterführende Literatur

- Ackerman, Frank 2005: The Shrinking Gains from Trade – A Critical Assessment of Doha Round Projections.
- ADB (Asian Development Bank) 2007: Asian Development Outlook 2007 – Growth amid change.
- Altenburg, Tilman 2006: Entwicklungszusammenarbeit im Gesamtkontext der Deutsch-Indischen Kooperation: eine Portfolioanalyse, DIE Discussion Paper 13/2006.
- Altenburg, Tilman / Weickert, Jochen 2006: Möglichkeiten und Grenzen entwicklungspolitischer Dreiecksoperationen mit Ankerländern.
- Alves, Philip 2006: Engaging Asia's biggest Tiger: Exploring the contours of a SACU-China trade deal, SAIIA Trade Report No. 14.
- ai (amnesty international) 2006: People's Republic of China: Sustaining conflict and human rights abuses – The flow of arms accelerates.
- Arora, Vivek / Vamvakidis, Athanasios 2005: The Implications of South African Economic Growth for the Rest of Africa, IMF Working Paper WP/05/58.
- Bangguo, Wu 2006: Giving Full Play to the Role of Enterprises as Major Players in the Economic and Trade Cooperation, Speech Delivered at the Annual Meeting of China-Brazil Entrepreneurs Committee, Brasilia, 31.8.2006.
- Basu, Prasenjit / Chellaney, Brahma / Khanna, Parag / Khilnani, Sunil 2005: India as a new global leader. Foreign Policy Centre, London.
- BDI (Bundesverband der Deutschen Industrie) 2007: Rohstoffsicherheit – Anforderungen an Industrie und Politik. Ergebnisbericht der BDI-Präsidialgruppe »Internationale Rohstofffragen«.
- Bello, Walden 2005: The Real Meaning of Hong Kong: Brazil and India Join the Big Boys Club, Focus on the Global South Online, 22.12.2005.
- Berke, Carla 2006: Chinas Engagement in Afrika, in: KfW (Hrsg.): Weltwirtschaftliche Lage und Perspektiven, November 2006.
- bfai (Bundesagentur für Außenwirtschaft) 2006: Brasilien – Wirtschaftstrends kompakt, Mai 2006.
- bfai 2006a: Südafrika 2006 – Energiewirtschaft, Juli 2006.
- bfai 2006b: Wirtschaftstrends – Indien Jahreswechsel 2006/07, Dezember 2006.
- bfai 2006c: Wirtschaftstrends – Brasilien Jahreswechsel 2006/07, November 2006.
- bfai 2006d: Wirtschaftstrends kompakt – VR China Jahreswechsel 2006/07, November 2006.
- bfai 2007: Wirtschaftstrends – Südafrika Jahreswechsel 2006/07, Januar 2007.
- Brooks, Peter, Shin, Ji Hye 2006: China's Influence in Africa: Implications for the United States. Heritage Foundation, Background No. 1916, 22.2.2006.
- Brümmer, Julia 2005: India's negotiation position at the WTO, FES Briefing Papers, November 2005.
- Bryant, Ralph C. 2007: Key Features for Governance Reform of the IMF – Presentation at a seminar for the Executive Board of the International Monetary Fund, March 27, 2007.
- Bundesregierung 2007: Elemente einer Rohstoffstrategie der Bundesregierung, März 2007.
- Burges, Sean W. 2005: Auto-estima in Brazil, International Journal Autumn 2005, Seite 1133–1151.
- Centre for Chinese Studies (Hrsg.) 2007: China's Interest and Activity in Africa's Construction and Infrastructures Sectors.
- Chaddad, Fabio R. / Jank, Marcos S. 2006: Policy Coherence for Development: Issued for Brazil, 17.1.2006.
- Chaddad, Fabio R. / Jank, Marcos S. 2006a: The Evolution of Agricultural Policies and Agribusiness Development in Brazil, Coices 2nd Quarter 2006 – 21(2), Seite 85–90.
- Chen, Michael-Xiaobao / Goldstein, Andrea / Pinaud, Nicolas / Reisen, Helmut 2005: China and India: What's in it for Africa? By OECD Development Centre, Version: November 2005.
- Chinese Government 2005: China's Peaceful Development Road, Version vom 22.12.2005.
- Chinese Government 2006: China's African Policy, Version vom 12.1.2006.
- Council on Foreign Relations 2005: More than Humanitarianism: A Strategic U.S. Approach Towards Africa – Report of an Independent Task Force.
- CUTS 2005: India and Mercosur: Boosting Trade through Regionalism. Briefing Paper 1/2005.
- CUTS 2005a: Mercosur – SACU FTA: Strengthening Relations across the South Atlantic, Briefing Paper 2/2005.
- CUTS 2005b: SACU and India: Towards a PTA, Briefing Paper 3/2005.
- Dauderstädt, Michael / Stetten, Jürgen 2005: China and Globalization, FES Internationale Politikanalyse Globalisierung und Gerechtigkeit, September 2005.
- Deckwirth, Christina 2006: Machtverschiebung zugunsten der großen Schwellenländer? Neue Ak-

- teurskonstellationen in der Doha-Runde der WTO, in: Z – Nr. 67, September 2006, Seite 103–120.
- Delgado, Nelson Giordano / Soares, Adriano Campolina de O. 2005: The G20: Its Origin, Evolution, Meaning and Prospects, Heinrich Böll Stiftung, Global Issue Papers No. 25, December 2005.
- DIT (Deutscher Investment Trust) 2005: Der Tiger im Portfolio, Februar 2005.
- Draper, Peter 2006: Africa-China relations require reality check, in: Business Report, Onlineversion vom 9.3.2006.
- Draper, Peter / Razeen, Sally 2005: Developing Country Coalitions in Multilateral Trade Negotiations: Aligning the Majors?
- Draper, Peter / Wheeler, Tom, / Alves, Phil 2006: The Role of South Africa in Global Structural Policy, DIE Discussion Paper 7/2006.
- Draper, Peter / Halleson, Durrell / Alves, Philip 2007: SACU, Regional Integration and the Overlap Issue in Southern Africa: From Spaghetti to Cannelloni?, SAIIA Trade Report No. 14, January 2007.
- Egenhoff, Tjark 2006: Die Großen unter sich. Der Mercosur und die kleinen Mitgliedsstaaten, Konrad-Adenauer-Stiftung Focus Brasilien Nr. 3 – 03.04.2006.
- EU (European Union) 2006: Competition and Partnership – A policy for EU-China trade and Investment, Commission Working Document, 24. October 2006.
- Fandrych, Sabine 2006: China in Angola – Nachhaltiger Wiederaufbau, kalkulierte Wahlkampfhilfe der globale Interessenpolitik?, FES, November 2006.
- Feffer, John 2007: China the Indispensable?, in: Foreign Policy in Focus, Onlinefassung vom 9.3.2007.
- Fischer Weltalmanach 2006: Zahlen – Daten – Fakten.
- Ghosh, Jayati 2002: Social Policy in Indian Development, UNSRID, November 2002.
- Gill, Bates / Huang, Chin-hao / Morrison, J. Stephen 2007: China's Expanding Role in Africa – Implications for the United States.
- Goldstein, Morris 2005: Renminbi Controversies. Cato Institute, Washington DC.
- Goldstein, Morris / Lardy, Nicolas 2005: China's Role in the Revived Bretton Woods System: A Case of Mistaken Identity. Institute for International Economics. Working Paper Nr. 05–2.
- Grant, Catherine 2006: The WTO – ten years on: Trade and Development, tralac Working Paper No 5/2006, April 2006.
- Grant, Catherine 2006a: SA's Stance on Industrial Trade – Towards a comprehensive IBSA strategy on agricultural trade negotiations at the WTO, SAIIA Trade Policy Report Nr. 11.
- Gu, Xuewu 2005: Chinas Rückkehr nach Afrika, in: Der Überblick 4/2005, Seite 12–18.
- Hawkins, William R. 2006: WTO talks move in China's direction, Jamestown Foundation's Chinas Brief, 3.1.2006.
- Heberer, Thomas / Senz, Anja D. 2006: Die Rolle Chinas in der internationalen Politik, DIE Discussion Paper 3/2006.
- Hertel, Thomas W. / Winters, L. Alan 2006: Poverty and the WTO – Impacts of the Doha Development Agenda.
- Hermelin, Bénédicte / Fauchaux, Benoît 2007: Trade SIA of the Association Agreement under Negotiation between the European Community and MERCOSUR – Agriculture Sector Study.
- Hilpert, Hanns Günther / Möller, Kay / Wacker Gudrun / Will, Gerhard 2005: Chinas 2020 – Perspektiven für das internationale Auftreten der Volksrepublik, SWP Studie S 32, Oktober 2005.
- Hofmann, Katharina et al. 2006: Kontroverse Wahrnehmungen: Chinesische, afrikanische und europäischen Perspektiven auf den China-Afrika-Gipfel. FES, Dezember 2006.
- Hufbauer, Gary Clide / Wong, Yee 2005: Prospects for Regional Free Trade in Asia, October 2005.
- Husar, Jörg 2007: Chinas Engagement in Lateinamerika. Rohstoffbedarf, Versorgungssicherheit und Investitionen.
- Husar, Jörg / Maihold, Günther 2006: Neue Prioritäten im Mercosur, SWP-Aktuell 36, August 2006.
- Hütz-Adams 2007: China, Indien, Brasilien und Südafrika: Plädoyer für die Fortsetzung einer armutsorientierten Entwicklungszusammenarbeit, Hrsg.: Brot für die Welt.
- Hütz-Adams, Friedel / Gecks, Sarah 2004: Wasserkraft aus den Ingafällen: Große Potentiale für die Entwicklung der DRK und Afrikas.
- Hviding, Ketil 2005: Liberalizing Trade and Capital Transactions: An Overview, in: IWF (Hrsg.): Post Apartheid South Africa – The First Ten Years, Washington, Seite 133–141.
- IMF (International Monetary Fund) 2005a: South Africa: Selected Issues, IMF Country Report No. 05/345, September 2005.
- IMF 2006a: India: 2005 Article IV Consultation – Staff Report, IMF Country Report No. 06/55, February 2006.
- IMF 2006b: India: Sected Issues, IMF Country Report No. 06/56, February 2006.

- IMF 2006c: World Economic Outlook – September 2006.
- IMF 2006d: South Africa: Selected Issues, IMF Country Report No. 06/327, September 2006.
- IMF 2006e: People's Republic of China: Selected Issues, IMF Country Report No. 06/394, October 2006.
- IMF 2007: India: 2006 Article IV Consultation – Staff Report, Country Report No. 07/63, February 2007.
- Jäger, Markus 2006: Brasilien: O país do futuro? Wirtschaftliche Szenarien für die nächsten 15 Jahre, Deutsche Bank Research, 30.5.2006.
- Jensen, Hans Grinstead / Sandrey, Ron 2006: A possible SACU/China Free Trade Agreement (FTA): Implications for the South African manufacturing sector, tralac Working Paper No 8/2006, July 2006.
- Jha, Veena 2005: Trade Adjustment Study: India Case Study for UNCTAD.
- Jianwu, He / Shantong, Li / Polaski, Sandra 2007: China's Economic Prospects 2006–2020, Carnegie Papers Number 83, April 2007.
- Jobelius, Matthias 2007: Herausforderungen für die internationale Entwicklungszusammenarbeit: Das Beispiel Indien, FES Briefing Paper März 2007.
- Kaiser, Gregor 2006: TRIPS als Verhandlungschips, in: W & E 07–08/2006.
- Kappel, Robert / Schneidenbach, Tina 2006: China in Afrika: Herausforderungen für den Westen, in: GIGA Focus Nummer 12 / 2006.
- Keidel, Albert 2005: China's Currency: Not the Problem, Policy Brief, Carnegie Endowment for International Peace.
- Kirsten, Johann 2006: Socio-Economic Dynamics of the South African Agricultural Sector, Trade Policy Briefing, SAIIA, 10.01.2006.
- Krivosos, Ekaterina / Olarreaga, Marcelo 2006: Sugar Price, Labour Income, and Poverty in Brazil, World Bank Policy Research Working Paper 3874, April 2006.
- Kurlantzick, Joshua 2006: Beijing's Safari: China's Move into Africa and Its Implications for Aid, Development, and Governance, Carnegie Endowment Policy Outlook, November 2006.
- Landsberg, Chris 2006: South Africa's Global Strategy and Status, FES Briefing Papers, November 2006.
- Li, Xiaosi 2006: »Gemeinsam schaffen wir es besser« – Über die Afrikapolitik Chinas, in: eins 17–2006, Seite 64–67.
- Loewen, Howard 2006: Zwischen Reform und Bedeutungsverlust – Der IWF nach der Jahrestagung in Singapur, in: GIGA Focus Nummer 9 / 2006.
- Maag, Isabelle 2005: Brazil's Foreign Economic Policy: South – South, North – South or both? FES Briefing Papers, März 2005.
- Mathur, Shairi 2005: Voting for the Veto: India in a Reformed UN, Foreign Policy Centre 2005.
- Menezes-Filho, Naércio / Vasconcellos, Ligia: Operationalising Pro-Poor Growth – A Country Case Study on Brazil, October 2004.
- Merkel, Angela 2006: Rede von Bundeskanzlerin Angela Merkel anlässlich der Konferenz »Globalisierung fair gestalten«, 22.11.2006.
- Messner, Dirk / Humphrey, John 2006a: Instabile Multipolarität: Indien und China verändern die Weltpolitik, DIE Analysen und Stellungnahmen 1/2006.
- Metha, Pradeep S. / Kumar, Pranav 2006: WTO in 2006: Looking Back to Move Ahead, CUTS Briefing Paper 1/2006.
- Mildner, Stormy / Decker, Claudia 2006: Der Einsatz ist hoch – Wohlstandsgewinne durch die Doha-Entwicklungsrunde der WTO, DGAPanalyse Juni Nr. 1, 2006.
- NASS (National Academy of Agricultural Sciences) 2006: WTO and India Agriculture: Implications for Policy and R&D, December 2006.
- OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) 2005c: Agricultural Policy Reform in Brazil, Policy Brief, October 2005.
- OECD 2006a: Agricultural Policy Reform in South Africa, Policy Brief, April 2006.
- Polaski, Sandra 2006: Winners and Losers – Impact of the Doha Round on Developing Countries. Carnegie Endowment for International Peace 2006.
- Radermacher, Reiner / Meier, Katharina 2006: Brasilien – Vom Hoffnungsträger zum kleineren Übel? Die Regierung Lula im letzten Jahr ihrer Amtszeit, FES-Analyse, März 2005.
- Ramo, Joshua Cooper 2004: The Beijing Consensus. The Foreign Policy Centre 2005.
- Roberts, Simon 2004: Reflections on Approaching an FTA Negotiation with Mercosur: a Review of Key Issues. SAIIA Trade Policy Report Nr. 6.
- Sally, Razeen 2004: China's Trade Policies and its Integration into the World Economy.
- Sally, Razeen 2007: Trade Policy in Asia – Where next with a crippled WTO and weak FTAs?, ECIPE Policy Briefs No. 1/2007.
- Salma Bava, Ummu 2007: India's Role in the Emerging World Order, FES Briefing Paper März 2007.
- Sandrey, Ron 2006: Agriculture and the World Trade Organization – 10 Years On – tralac Working Paper No 1/2006, January 2006.

- Sandrey, Ron 2006a: South African Merchandise Trade with India, tralac Working Paper No 10/2006, August 2006.
- Schaffer, Teresita C. / Mitra, Pramit 2006: Indien – Auf dem Weg zur Weltmacht? Deutsche Bank Research, 8.2.2006.
- Schläger, Catrina 2007: Herausforderungen für die internationale Entwicklungszusammenarbeit: Das Beispiel Brasilien, FES Briefing Paper März 2007.
- Schmalz, Stefan / Fuchs, Peter 2005: Schlingerkurs am Zuckerhut – Brasiliens Handelspolitik zwischen Multilateralismus und Bilateralismus.
- Sen, Julius 2004: Negotiating Trade Agreements with India: The Reality Below the Water Line, Trade Policy Briefing, SAIIA, 8. 11. 2004.
- Shambaugh, David 2006: The US and China: Friends or Foes? – Part I, Yale Global Online, 18.4.2006.
- Small, Andrew 2005: Preventing the Cold War: A view from Beijing. Foreign Policy Centre, London.
- Soko, Mills 2006: SACU and India: Towards a PTA, Trade Policy Briefing, SAIIA, 11.3.2006.
- Steingart, Gabor 2006: Weltkrieg um Wohlstand – Wie Macht und Reichtum neu verteilt werden.
- Stokes, Bruce 2007: India's Paradox, in: National Journal 4/7/2007, Seite 32–37.
- Taylor, Ian 2004: South Africa, the G20, the G20+ and the IBSA Dialogue Forum: Implications for Future Global Governance.
- Thakurta, Paranjy Guha 2006: Economy: Indo-Asian Free Trade Deal in Trouble – Again. Red-Orbit News Online, 10.4.2006.
- Thompson, Drew 2005: China's Soft Power in Africa: From the »Beijing Consensus« to Health Diplomacy, Jamestown Foundation's China Brief, 13.10.2005.
- Transparency International 2006: Bribe Payers Index (BPI) 2006 – Analysis Report. Version vom 4.10.2006.
- Trinh, Tamara: Chinas Rohstoffhunger – Auswirkungen auf Afrika und Lateinamerika, Deutsche Bank Research 30.6.2006.
- Tull, Dennis M 2005: Die Afrikapolitik der Volksrepublik China, SWP-Studie S 20, August 2005.
- UNCTAD 2005 (United Nations Conference on Trade and Development): Handbook of Statistics 2005, Genf / New York.
- UNCTAD 2005a (United Nations Conference on Trade and Development): World Investment Report 2005 – Transnational Corporations and Internationalization of R&D, Genf / New York.
- UNCTAD / UNDP 2007: Asian Foreign Direct Investment in Africa – Towards an New Era of Cooperation among Developing Countries, Onlinefassung vom 28.3.2007.
- UNDP (United Nations Development Program) 2003: South Africa Human Development Report 2003.
- U.S. House of Representatives (Hrsg.) 2005: Committee on International Relations – Subcommittee on Africa, Global Human Rights and International Operations, Testimony of Carolyn Bartholomew, Commissioner U.S. China Economic and Security Review Commission, Hearing on China's Influence in Africa, July 28, 2005.
- Veiga, Pedro da Motta 2005: Brazil and the G20 Group of Developing Countries, in: WTO Online: Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 7.
- Wellmer, Gottfried 2007: Entwicklungspolitisch auf dem toten Gleis, in: eins 1–2007, Seite 52–54.
- Wise, Timothy A. / Gallagher, Kevin P. 2006: Doha Round and Developing Countries: Will the Doha deal do more harm than good? RIS Policy Briefs No. 22, April 2006.
- Wolfe, Adam 2007: China adjusts its Approach in Africa, in: Power and Interest News Report Online, 5.2.2007.
- Wolfe, Adam 2007: China Claims Success on Darfur, in: Power and Interest News Report Online, 24.4.2007.
- Wolfe, Robert 2006: New Groups in the WTO agricultural Trade Negotiations: Power, Learning and Institutional Design, Mai 2006.
- World Bank 2006: Global Economic Prospects. Economic Implications of Remittances and Migration.
- World Bank 2006a: Global Monitoring Report 2006 – Millennium Development Goals: Strengthening Mutual Accountability, Aid, Trade and Governance.
- World Bank 2006b: Little Green Data book.
- World Bank 2006c: Doing Business in 2007. How to reform – Overview.
- Xinyu, Mei 2006: China becoming a victim of trade protectionism, in: The Star Online, 11.4.2006.
- Xinzhen, Lan 2006: Unrentable Agrarprodukte, in: Beijing-Rundschau Online 49/2006.
- Yanshuo, Ni 2006: Strategic Partners – Premier Wen Jiabao's visit to seven African countries cements growing China-African ties, in: Beijing Review, July 2006, online-Version vom 21.7.2006.
- Zourabishvili, Alexandre 2004: Brazil's Position in the Free Trade Agreement of the Americas Negotiation Process. SAIIA Trade Policy Briefing Nr. 5, February 2004.

Erster Teil der Studie erschien im Januar 2007:

Südafrika, Indien, China und Brasilien:

Plädoyer für die Fortsetzung einer armutsorientierten Entwicklungszusammenarbeit

Die Wirtschaftsleistung einer Reihe großer Entwicklungs- und Schwellenländer nähert sich der bedeutender Industrieländer an. In Prognosen wird inzwischen nicht mehr spekuliert, ob China zur größten Volkswirtschaft der Welt heranwachsen könnte, sondern wann dies der Fall sein wird - und wann China seinerseits Indien vorbeiziehen lassen muss. Deutschlands Wirtschaftsleistung wird bereits in wenigen Jahren kleiner sein als die Chinas, Indien könnte in rund 20 Jahren überholen, Brasilien etwas später.

So unsicher es ist, ob solche Prognosen jemals Realität werden, so werfen sie doch die Frage auf, wie die Entwicklungszusammenarbeit auf den wirtschaftlichen Aufstieg einiger Staaten reagieren soll, in die zur Zeit im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit noch erhebliche Mittel fließen.

Aufschwung ohne die Armen?

In Anlehnung an die laufenden Diskussionen innerhalb der deutschen wie auch der internationalen Politik werden daher im ersten Teil der Studie China, Indien und Brasilien und Südafrika untersucht: Die Entwicklung dieser vier Staaten wird große Auswirkungen auf die gesamte Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer haben.

Im Mittelpunkt der Darlegungen steht die Frage, welchen Einfluss das Wirtschaftswachstum auf die Lebenssituation der Armen hat. Daher werden im ersten Kapitel Wirtschafts- und Sozialdaten zusammengefasst, die einen Überblick über die derzeitige Situation geben.

Dies leitet über zu den Länderanalysen, die jeweils den Schwerpunkt auf die Darlegung der jeweiligen nationalen Wirtschafts- und Sozialpolitik legen sowie die Frage, ob es eine nachhaltige, alle Bereiche der Gesellschaft umfassende Tendenz zu Minderung der Armut gibt. Länderspezifisch wird dabei untersucht, ob alle Gruppen der Bevölkerung vom Aufschwung der Wirtschaft profitieren.

Ebenfalls aufgenommen wurde die Darstellung der Umwelt- und Energiepolitik, da die immer offener zu Tage tretenden verheerenden Auswirkungen der Umweltverschmutzung in allen vier Ländern die Armen besonders stark betreffen.

Herausforderungen für die deutsche Politik

Aus den in den Länderanalysen aufgezeigten massiven sozialen Missständen werden im letzten Kapitel Herausforderungen für die Politik der Bundesregierung abgeleitet. Dabei wird Bezug genommen auf die derzeit unklare Ausrichtung der deutschen Entwicklungszusammenarbeit gegenüber den vier untersuchten Staaten und dem damit verbundenen drohenden Ende einer armutsorientierten Strategie des BMZ.

Die Studie »China, Indien, Brasilien und Südafrika: Plädoyer für die Fortsetzung einer armutsorientierten Entwicklungszusammenarbeit« sowie eine Zusammenfassung stehen als **Download** unter www.brot-fuer-die-welt.de sowie www.suedwind-institut.de zur Verfügung.