

DGAPanalyse

Forschungsinstitut der
Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik

Juni 2006 N° 1

Der Einsatz ist hoch

Wohlstandsgewinne durch die Doha-
Entwicklungsrunde der WTO

von Stormy Mildner und Claudia Decker



Deutsche Gesellschaft
für Auswärtige Politik e.V.

Zusammenfassung

Der Einsatz ist hoch

Wohlstandsgewinne durch die Doha-Entwicklungsrunde der WTO

von Stormy Mildner und Claudia Decker

Seit 2001 beraten die WTO-Mitgliedstaaten über ein neues Abkommen zur Reduzierung von Handelshemmnissen. Doch welche Wachstumspotenziale birgt die so genannte Doha-Entwicklungsrunde und vor allem für wen? Diese Fragen stehen im Mittelpunkt dieser DGAPanalyse. Anhand verschiedener Szenarien wird untersucht, aus welchen Verhandlungsbereichen Wohlstandsgewinne zu erwarten sind und wie diese global verteilt sein werden. Dabei werden die Themen Landwirtschaft, Industriegüter und Dienstleistungen nach ihrer Bedeutung für den Welthandel sowie für den bisherigen Verhandlungsverlauf gewichtet. Es werden Prognosen für den Abschluss der Doha-Runde entwickelt, die als Grundlage für Handlungsempfehlungen für die Politik dienen.

Die Analyse kommt zu folgenden Aussagen:

- Ein weit reichendes Liberalisierungsabkommen bedeutet hohe Wachstumspotenziale sowohl für Industrie- als auch Entwicklungsländer (rund 300 Mrd. Dollar).
- Während die Industrieländer von einer Liberalisierung in absoluten Zahlen deutlich stärker profitieren als Entwicklungsländer – etwa 70% der Gewinne entfällt auf sie –, können Entwicklungsländer höhere relative Gewinne verzeichnen.
- Die größten Einkommensgewinne bringt eine Liberalisierung des Agrarhandels. Sie macht rund 60% der gesamten Einkommenssteigerungen für Industrie- und Entwicklungsländer aus.
- Allerdings birgt nicht jede Art der Agrarliberalisierung die gleichen Gewinne: Während eine Abschaffung der Exportsubventionen die armen, agrarimportierenden Ländern belastet, liegen die größten Einkommenspotenziale für alle Ländergruppen in der Verbesserung des Marktzugangs (Zollabbau).
- Auch in einer Öffnung der Industriegütermärkte liegen erhebliche Einkommenspotenziale: Für die Entwicklungsländer ist vor allem der Textilhandel wichtig, während ein verbesserter Zugang zu den Märkten der großen Schwellenländer die größten Wachstumsimpulse für Industrieländer bietet.
- Die möglichen Einkommensgewinne aus einer Liberalisierung des Dienstleistungshandels sind enorm und weitaus höher als die Gewinne aus einer Öffnung der Gütermärkte. Allerdings sind die potenziellen Wohlstandsgewinne stark länderspezifisch geprägt.
- In Bezug auf die Doha-Verhandlungen ist kaum noch mit weit reichenden Ergebnissen zu rechnen. Wahrscheinlich ist ein Minimalkonsens mit nur geringen Einkommenseffekten. Von einem solchen Liberalisierungskompromiss werden Entwicklungsländer und die ärmsten Länder (LDCs) kaum profitieren.
- Grundsätzlich droht bei einem Scheitern der Doha-Runde ein Bedeutungsverlust der WTO im globalen Handelssystem.

Summary

High Stakes

Welfare Gains through the Doha Development Agenda of the WTO

by Stormy Mildner and Claudia Decker

Since 2001, the WTO member states have been negotiating a new agreement on the reduction of trade barriers. But what will be the welfare effects of this so called Doha Development Agenda? Who will gain what and by how much? These questions lie at the center of this DGAP Analysis. On the basis of different liberalization scenarios, the study analyses which negotiation areas promise the greatest welfare gains and how these will be allocated globally. Thus, agriculture, non-agricultural market access and services are assessed with regard to their importance in world trade and the present state of negotiations. On this basis, prognoses for the final outcome of the Doha Round are developed which constitute the basis for policy recommendations.

The analysis comes to the following conclusions:

- A comprehensive liberalization agreement will lead to high welfare gains for industrialized as well as for developing countries (about 300 billion dollars).
- While industrialized countries will benefit more in absolute numbers from a liberalization agreement than developing countries – about 70% of total gains –, developing countries will benefit from larger relative gains.
- The largest income gains can be realized through a liberalization of agricultural trade. This accounts for about 60% of total welfare gains for industrialized and developing countries.
- However, not all types of agricultural liberalization will lead to the same benefits: While the abolition of export subsidies will burden net-food importing developing countries, the largest income potentials can be realized through improved market access (tariff reduction).
- Increased market access in industrial goods will also lead to large welfare gains: For developing countries, trade in textiles is most important, while an increased access to the markets of large emerging countries will bring the greatest gains for industrialized countries.
- The potential welfare gains from liberalizing trade in services are enormous and much higher than the gains resulting from a liberalization of industrial goods. However, these gains are highly country-specific.
- In the light of the present state of negotiations, a comprehensive liberalization package is highly unlikely. More realistic is a minimal outcome which leads only to limited welfare gains. Developing countries and least developing countries (LDCs) will hardly profit from such a liberalization compromise.
- If the Doha Round fails, the credibility of the WTO in the global trading system is in danger.

Inhalt

I. Einleitung	5
II. Alte Modelle, neue Prognosen: Handelsliberalisierung und globale Wohlstandsgewinne	5
2.1 Das Linkage-Modell der Weltbank	6
2.2 Weitere CGE-Modelle	8
III. Die Hauptverhandlungsbereiche der Doha-Entwicklungsrunde und mögliche Wachstumspotenziale der Weltwirtschaft	9
3.1 Agrarhandel	11
3.1.1 Bedeutung des Agrarhandels für Welthandel und Einkommen	11
3.1.2 Marktzugang im Agrarhandel	11
3.1.3 Was wurde bisher erreicht?	13
3.1.4 Wohlstandsgewinne durch Marktöffnungen	13
3.1.5 Handlungsempfehlungen	17
3.2 Industriegüterhandel	17
3.2.1 Bedeutung des Industriegüterhandels für den Welthandel	17
3.2.2 Marktzugang im Industriegüterhandel	18
3.2.3 Was wurde bisher erreicht?	19
3.2.4 Liberalisierungsszenarien und Wachstumsprognosen	19
3.2.5 Handlungsempfehlungen	21
3.3 Dienstleistungshandel	22
3.3.1 Bedeutung des Dienstleistungshandels für den Welthandel	22
3.3.2 Marktzugang für Dienstleistungen	23
3.3.3 Bisherige Verhandlungen mit den erzielten Fortschritten	24
3.3.4 Liberalisierungsszenarien und mögliche Einkommenszuwächse	25
3.3.5 Handlungsempfehlungen	27
IV. Wohin führt der Weg? – Wahrscheinliche Ergebnisse der Doha-Entwicklungsrunde	28
V. Agenda für ein optimales Verhandlungsergebnis	29
Anmerkungen	31

Der Einsatz ist hoch

Wohlstandsgewinne durch die Doha-Entwicklungsrunde der WTO

von Stormy Mildner und Claudia Decker

I. Einleitung

Am 30. April 2006 wollten sich die WTO-Mitglieder nach dreimaligem Anlauf auf konkrete Kürzungen bei Zöllen und Subventionen einigen. Wie schon so häufig ist jedoch auch diese Frist der Doha-Entwicklungsrunde ergebnislos verstrichen. Bis spätestens Ende Juli sollen nun die Liberalisierungsmodalitäten für den Agrar- und Industriegüterhandel festgelegt werden, doch ist eine Annäherung der nach wie vor zerstrittenen Verhandlungspositionen auch bis zu diesem Zeitpunkt recht unwahrscheinlich. Der Generaldirektor der WTO, Pascal Lamy, warnte dementsprechend auch vor einer verpassten Chance, die in dieser Generation nicht wieder kommen wird: »Gefährlich ist, dass die Konsequenzen nicht sofort sichtbar würden – wie bei einer ausgelassenen Investition. Niemand schreit auf, wenn ein Unternehmen nicht investiert und eine Chance auslässt. Die Folgen zeigen sich in der Bilanz auch nicht morgen oder nächsten Monat. Aber in fünf oder zehn Jahren wird klar: Das war ein fataler Irrtum.«¹ Was steht also auf dem Spiel für die WTO-Mitglieder? Wie groß würden die Wohlstandsgewinne durch eine weitere Marktöffnung für die Industrie- und Entwicklungsländer unter verschiedenen Liberalisierungsszenarien sein? Und wie wären diese Gewinne global verteilt?

Ziel dieser DGAPanalyse ist eine Untersuchung der möglichen Einkommenseffekte aus der Doha-Entwicklungsrunde. In einem ersten Schritt werden die Prognosen über die globalen Einkommensgewinne unter verschiedenen Liberalisierungsszenarien über die drei Hauptverhandlungsbereiche der Runde – Landwirtschaft, Industriegüter (NAMA) und Dienstleistungen – genauer untersucht. Dabei wird sowohl ihre Bedeutung für den Welthandel als auch der Offenheitsgrad im Handel dargestellt, da dies einen ersten Hinweis auf mögliche Liberalisierungsgewinne liefert. Im Anschluss werden kurz der Verlauf der bisherigen Verhandlungen und die Ergebnisse in diesen Bereichen dargestellt. Auf dieser Basis werden Szenarien über verschiedene Liberalisierungspakete der Doha-Runde entwickelt, die die

Grundlage für Schätzungen über die möglichen Einkommensgewinne bilden. Die Analyse schließt mit Handlungsempfehlungen für die Politik.

II. Alte Modelle, neue Prognosen: Handelsliberalisierung und globale Wohlstandsgewinne

Warum die WTO-Mitgliedstaaten ein weit reichendes Liberalisierungspaket »schnüren« sollten, versucht eine Vielzahl von Studien mit Berechnungen der möglichen Einkommensgewinne zu rechtfertigen. Die Einkommensprognosen dieser Studien variieren zum Teil gravierend und reichen von relativ niedrigen Wohlstandsgewinnen (84 Mrd. Dollar) bis hin zu ganz erheblichen Zuwächsen (1894 Mrd. Dollar).

Die meisten dieser Berechnungsmodelle sind CGE-Modelle (Computable General Equilibrium Model). Bei diesem analytischen Ansatz wird im Ausgangszustand auf allen Märkten ein Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage angenommen. Politikveränderungen führen dann über direkte und indirekte Preisänderungen zur Bildung eines neuen Gleichgewichts. Die Ausgangssituation wird dann mit dem neuen Gleichgewicht verglichen, um die Einkommenseffekte zu bestimmen. Die multiregionalen Modelle erfassen dabei mehrere Regionen und verknüpfen diese über Außenhandelsbeziehungen miteinander. Daneben gibt es auch partielle Gleichgewichtsmodelle, die sich auf bestimmte Sektoren beschränken, wobei hier allerdings Rückwirkungen von Politikveränderungen auf andere Märkte unberücksichtigt bleiben.²

Den empirischen Ausgangspunkt der CGE-Modelle bildet zumeist die GTAP-Datenbasis (Global Trade Analysis Project) des Center for Global Trade Analysis der Purdue University – die zurzeit umfassendste globale Datenbasis. Dennoch gibt es erhebliche Datenprobleme, so dass den Modellierungen von Liberalisierungseffekten und der Aussagekraft der Einkommensprognosen enge Grenzen gesetzt sind. In der Folge kann es

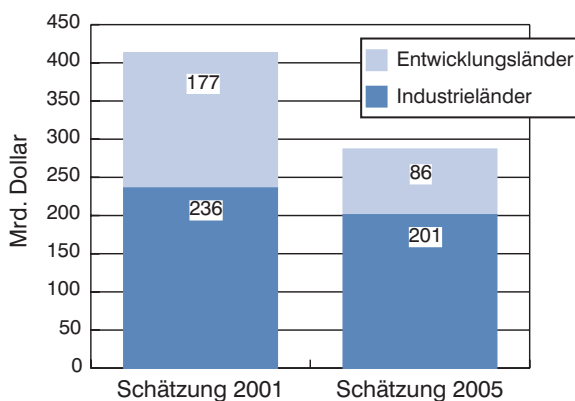
zu einer systematischen Über- bzw. Unterbewertung der Einkommenseffekte in CGE-Modellen kommen: 1. durch ungenaue Messung des Offenheitsgrads von Volkswirtschaften und von Präferenzräumen (u.a. Zollunionen und Freihandelszonen), 2. durch unzureichende Bestimmung der Einkommenseffekte verschiedener interner Stützmaßnahmen und 3. durch die problematische Unterscheidung verschiedener Ländergruppen – zumeist wird nur zwischen zwei Ländergruppen, den Industrie- und Entwicklungsländern, differenziert.³

2.1 Das Linkage-Modell der Weltbank

Alte und neue Prognosen

Das umfassendste CGE-Modell zur Berechnung der Einkommenseffekte ist das so genannte Linkage-Modell der Weltbank. Dabei handelt es sich um ein dynamisches, multiregionales Gleichgewichtsmodell, das schrittweise in jeder Periode statische Gleichgewichte erzeugt. Auf der Grundlage dieses Modells errechnete die Weltbank im Jahr 2001, dass eine Handelsliberalisierung infolge der Doha-Runde der WTO das globale Einkommen um über 400 Mrd. Dollar bis zum

Schätzungen über Einkommenseffekte der Doha-Runde



Quelle: Dominique van der Mensbrugge, Estimating the Benefits of Trade Reform: Why Numbers Change, in: Newfarmer (2005), S. 66

Jahr 2015 steigern würde. Allein das Einkommen der Entwicklungsländer würde um etwa 200 Mrd. Dollar zunehmen.⁴

Diese ersten Schätzungen wurden mittlerweile revidiert. Heute errechnet die Weltbank anhand der aktuellsten Daten globale Einkommensgewinne durch eine vollständige Liberalisierung

in Höhe von 287 Mrd. Dollar bis zum Jahr 2015. Nur wenn langfristige dynamische Effekte berücksichtigt werden, wie steigende Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit, liegt der geschätzte globale Wohlstandsgewinn bei über 400 Mrd. Dollar.

Von den statischen Einkommenszuwächsen würden nur noch rund 86 Mrd. Dollar auf die Entwicklungsländer entfallen. Die absoluten Gewinne der Industrieländer sind demnach zwar deutlich höher als die der Entwicklungsländer. Gemessen an ihrem Einkommen im Basisjahr können letztere jedoch einen größeren relativen Wohlstandsgewinn verzeichnen.⁵

Die größten Einkommenspotenziale für alle Länder sieht die Weltbank im Agrarhandel (50-60% der Gesamtgewinne). Für die Entwicklungsländer birgt darüber hinaus auch eine Liberalisierung des Textilhandels erhebliche Einkommensgewinne – etwa 25% ihrer Einkommenszuwächse würden aus einer Öffnung der Textilmärkte resultieren. In einer Marktöffnung für weitere Industriegüter liegen der Weltbank zufolge zusätzliche Steigerungsmöglichkeiten des Welthandels und -einkommens.

Fast die Hälfte der möglichen Einkommensgewinne der Entwicklungsländer würde aus einer Öffnung ihrer eigenen Märkte und einer Steigerung des Süd-Süd-Handels, also zwischen den Entwicklungsländern, resultieren.

Aussagekraft der Weltbankschätzungen

Der Unterschied zwischen den alten und neuen Weltbankschätzungen ist beachtlich, liegt jedoch nicht an neuen Berechnungsmethoden. Die Unterschiede resultieren 1. aus der Datengrundlage, 2. dem Ausgangsszenario und 3. der Berücksichtigung von Präferenzerosion. Die Datengrundlage ist die aktualisierte und umfassendere Version GTAP-6; als neuer Ausgangspunkt für die Weltbank-Berechnung wurde das Basisjahr 2001 gewählt, so dass zahlreiche Veränderungen in der Weltwirtschaft berücksichtigt werden konnten, vor allem die Handelsliberalisierungen infolge der letzten Phase der Uruguay-Runde (insbe-

Globale Einkommenseffekte einer vollständigen Liberalisierung unter der Doha-Runde bis 2015 in Mrd. Dollar und Prozent				
Ländergruppe	Statische Effekte einer vollen Liberalisierung in Mrd. Dollar	Statische Effekte einer vollen Liberalisierung in % zur Ausgangssituation	Dynamische Effekte einer vollen Liberalisierung in Mrd. Dollar	Dynamische Effekte einer vollen Liberalisierung in % zur Ausgangssituation
Industrieländer	201,6	0,62	261,1	0,81
Entwicklungsländer	85,7	0,84	200,1	1,97
mittleres Einkommen	69,5	0,85	145,1	1,77
niedriges Einkommen	16,2	0,82	55,0	2,79
Welt	287,3	0,67	461,2	1,08

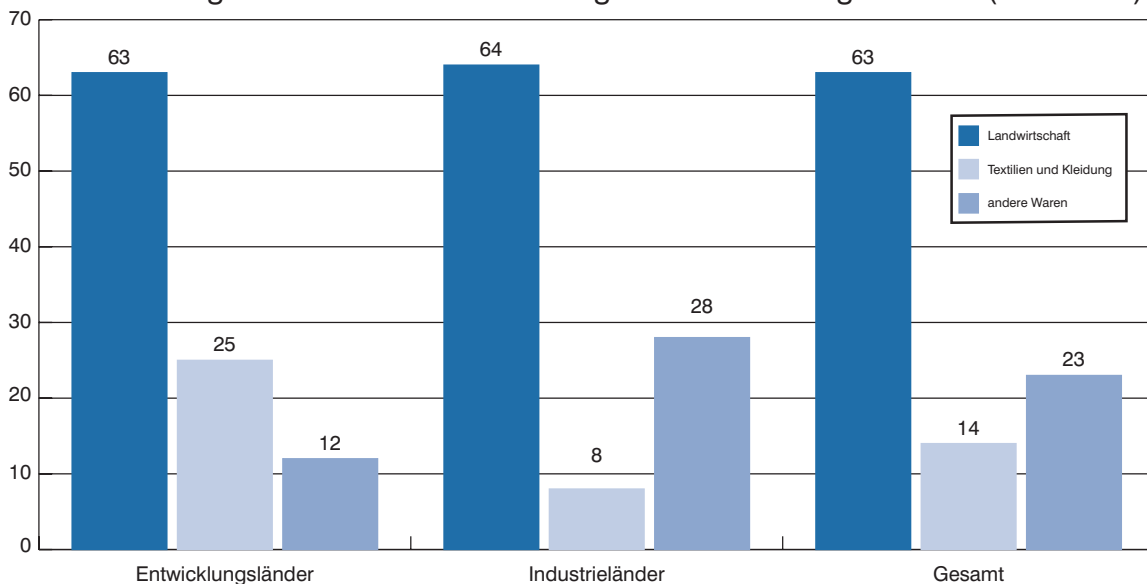
Quelle: Anderson/Martin/Mensbrugge, Doha Policies: Where are the Pay-Offs, World Bank, 2005, S. 45.

sondere die Abschaffung der Textilquoten), der EU-Osterweiterung und des WTO-Beitritts Chinas. Dementsprechend ist der ermittelte Offenheitsgrad des Marktzugangs im neuen Basisjahr 2001 deutlich höher: Während nach GTAP-5 das durchschnittliche globale Zollniveau im Agrarhandel rund 27% betrug, liegt es nach GTAP-6 nur noch bei 17%. Ähnliches gilt für Industriegüter. Da die Schutzmauern im neuen Basisjahr also bereits erheblich niedriger sind, könnten die im Jahr 2001 prognostizierten hohen Einkommensge-

gen. Ferner ließ eine stärkere Differenzierung zwischen den WTO-Zollsätzen und den effektiv angewandten, niedrigeren Zöllen im Handelsverkehr zwischen WTO-Mitgliedern die Schätzergebnisse geringer ausfallen.⁷

Die Einkommenserwartungen würden hingegen bedeutend höher ausfallen, wenn die Liberalisierung des Dienstleistungshandels und die Effekte von Handelserleichterungen (Trade Facilitation) berücksichtigt würden. Beide Aspekte sind in

Wohlstandsgewinne aus einer vollständigen Liberalisierung bis 2015 (in Prozent)



winne nur bei einem deutlich höheren Liberalisierungsgrad realisiert werden.⁶

Darüber hinaus hat auch eine Berücksichtigung der Präferenzerosion (Abschaffung von Abkommen wie die »Everything but Arms«-Initiative der EU) zu den niedrigeren Schätzwerten beigetra-

den Weltbankberechnungen nicht enthalten. Den Dienstleistungssektor bezieht die Weltbank nicht in ihre Prognose ein, weil sein Offenheitsgrad nur sehr schwer zu bestimmen ist und sie zudem keine weiteren Marktöffnungen im Rahmen dieser Handelsrunde erwartet. Und auch die Einkommenseffekte der Handelserleichterung seien

zu schwer zu bestimmen, um sie in den Prognosen zu berücksichtigen.

dynamische Effekte, die das Linkage-Modell berücksichtigt, nicht mit einbezogen. Statisch ist

Einkommenseffekte nach Sektoren und liberalisierenden Ländergruppen						
Reformen	Einkommenseffekte in Mrd. Dollar			Einkommenseffekte in Prozent		
	Entwicklungs-länder	Industrielän-der	Global	Entwick-lungsländer	Industrielän-der	Global
Reformen der Entwicklungs-länder						
Agrarhandel	28	19	47	33	9	17
Industriegüter	6	52	58	7	26	20
Textilien	9	14	23	10	7	8
alle Güter	43	85	128	50	42	45
Reformen der Industrieländer						
Agrarhandel	26	109	135	30	54	47
Industriegüter	4	5	9	3	2	3
Textilien	13	2	15	15	1	5
alle Güter	43	116	159	50	57	55
Reformen aller Länder						
Agrarhandel	54	128	182	63	64	63
Industriegüter	10	57	67	12	28	23
Textilien	22	16	38	25	8	14
alle Güter	86	201	287	100	100	100

Quelle: Anderson/Martin/Mensbrugge (2005), S. 46.

Vorteile des Linkage-Modells

Trotz der genannten Schwächen überzeugt die derzeitige Weltbankprognose aufgrund ihrer aktuellen Datenbasis, der Berücksichtigung dynamischer Effekte und der Differenzierung zwischen verschiedenen Liberalisierungsszenarien. So identifiziert sie fünf Szenarien mit unterschiedlichen Wohlfandeffekten: Die Szenarien 1, 2 und 3 beziehen sich allein auf den Agrarhandel; die Szenarien 4 und 5 berücksichtigen darüber hinaus auch den Industriegüterhandel. Ein besonderer Vorteil des Linkage-Modells liegt ferner darin, dass z.B. für verschiedene Bereiche der Landwirtschaft spezielle Produktionsstrukturen angenommen werden, die eine realitätsnähere Beschreibung der Produktionsabläufe ermöglichen. Da für Entwicklungsländer der Agrarsektor von oftmals herausragender Bedeutung ist, ist gerade für eine Prognose ihrer Einkommensgewinne diese genaue Modellierung des Linkage-Modells unerlässlich.

2.2 Weitere CGE-Modelle

GTAP-Modell

Das neben dem Linkage-Modell der Weltbank zweite wichtige Berechnungsmodell ist das GTAP-Modell. Dies ist ein statisches, multiregionales Gleichgewichtsmodell, das ebenfalls auf der GTAP-Datenbasis beruht, allerdings bestimmte

dieses Modell, da es die Wirkung einer Handelsliberalisierung anhand eines Vergleichs von Ausgangsniveau und neuem Gleichgewicht bestimmt. Nicht enthalten ist eine zeitliche Komponente oder die Dauer und der Pfad des Übergangsprozesses. Aufgrund dieser Einschränkungen kommen Prognosen auf der Basis dieses Modells zu deutlich anderen Ergebnissen als die Weltbank.

Die bekannteste GTAP-Studie ist die von Hertel/Keeney (2005). Auf Grundlage der GTAP-6-Datenbasis, mit einem Schwerpunkt auf Landwirtschaft (GTAP-AGR), berechnen die beiden Autoren einen globalen Wohlstandsgewinn, der bei nur 84 Mrd. Dollar liegt. Allerdings kommen sie zu ähnlichen Ergebnissen wie die Weltbank hinsichtlich der Verteilungswirkungen der Handelsliberalisierung und der Quellen der Einkommenssteigerung. Der globale Einkommensgewinn beträgt etwa 194 Mrd. Dollar, wenn Handelserleichterungen berücksichtigt werden, von denen vor allem die Entwicklungsländer profitieren. Um weitere 66 Mrd. Dollar steigen die potentiellen Einkommensgewinne, wenn auch der Dienstleistungshandel in die Berechnung mit einbezogen wird.⁸

Wird Arbeitslosigkeit im Niedriglohnsektor berücksichtigt (wie in der Prognose des Carnegie-Instituts, Polaski (2005)), unterscheiden sich die Einkommenserwartungen ebenfalls deutlich von denen der Weltbank. Die Autorin berechnet auf

der Basis der GTAP-6 einen Wohlstandsgewinn von etwa 168 Mrd. Dollar bei einer vollständigen Liberalisierung. Auch Stiglitz/Charlton (2004) argumentieren, dass Arbeitslosigkeit und unvollkommene Märkte in Entwicklungsländern stärker berücksichtigt werden müssten. Zusätzlich ergäben sich Einkommensverluste infolge von Anpassungs- und Implementierungskosten, die die Rendite einer Liberalisierungspolitik schmälerten.⁹

Das BDS-Modell

Brown/Deardorff/Stern (2002), deren Modellierung auf den Annahmen der Neuen Handelstheorien beruht, kommen wiederum zu grundlegend anderen Wachstumsprognosen. Zwar basiert auch ihre Berechnung auf der GTAP-Datenbasis

(GTAP-4), doch berücksichtigen die Autoren sowohl Wohlstandsgewinne durch Größenvorteile (Economies of Scale) als auch die Effekte einer Dienstleistungsliberalisierung. Dieser Studie zufolge würde eine Liberalisierung des weltweiten Handels allein um 33% zu einer globalen Einkommenssteigerung von etwa 160 Mrd. Dollar führen. Beziehen die Autoren darüber hinaus auch eine Öffnung der weltweiten Dienstleistungsmärkte um 33% in die Prognose ein, beträgt die Einkommenssteigerung sogar 574 Mrd. Dollar. Besonders problematisch an dieser Studie sind jedoch die veraltete Datenbasis (GTAP-4) und die Schätzungen über den Offenheitsgrad des Dienstleistungshandels, die dieser Berechnung zugrunde liegen.¹⁰

Globale Wohlfahrtseffekte einer vollständigen Liberalisierung unter der Doha-Runde in Mrd. Dollar		
Studie	Modell	Wohlstandsgewinn in Mrd. Dollar
Weltbank (2001)	Linkage-Modell (CGE-Modell mit bestimmten dynamischen Effekten, Datenbasis GTAP-5), ohne Handelserleichterung und Dienstleistungen	400
Weltbank (2005)	Linkage-Modell (CGE-Modell mit bestimmten dynamischen Effekten, Datenbasis GTAP-6), ohne Handelserleichterung und Dienstleistungen	287
Ackermann (2005)	GTAP-ARG (CGE-Modell ohne bestimmte dynamische Effekte, Datenbasis GTAP-6)	84
Hertel/Keeney (2005)	GTAP-ARG (CGE-Modell ohne bestimmte dynamische Effekte, Datenbasis GTAP-6) mit Dienstleistungsliberalisierung	150
Hertel/Keeney (2005)	GTAP-ARG (CGE-Modell ohne bestimmte dynamische Effekte, Datenbasis GTAP-6) mit Handelserleichterung	194
Polaski (2005)	GTAP-Modell (CGE-Modell, Datenbasis GTAP-6), Berücksichtigung von Arbeitslosigkeit im Niedriglohnsektor	168
Francois/van Meijil/van Tongeren ¹¹ (2003)	GTAP-Modell (CGE-Modell, Datenbasis GTAP-5) mit Skaleneffekten, Handelserleichterung und Dienstleistungen	367
Brown/Deardorff/Stern (2002)	BDS-Modell (Datenbasis GTAP-4), mit Skaleneffekten	528
Brown/Deardorff/Stern (2002)	BDS-Modell (CGE-Modell, Datenbasis GTAP-4), mit Skaleneffekten und Dienstleistungshandel	1894

III. Die Hauptverhandlungsbereiche der Doha-Entwicklungsrunde und mögliche Wachstumspotenziale der Weltwirtschaft

Das in der WTO-Ministerkonferenz von 2001 festgelegte Arbeitsprogramm, die so genannte Doha Development Agenda (DDA), sollte bereits Anfang 2005 abgeschlossen sein. Doch was wurde bislang erreicht?

Im Bereich der entwicklungspolitischen Themen wurden bereits erste Fortschritte erzielt: Ende 2001 wurde der Doha Development Agenda Trust Fund eingerichtet; und bei der Pledging-Konferenz im März 2002 erklärten sich die WTO-Mitglieder bereit, 30 Millionen Schweizer Franken zur Verfügung zu stellen. Bei der Ministerkonferenz in Hongkong (Ende 2005) sagten eine Reihe von Mitgliedstaaten, darunter die EU und Japan, weitere handelsbezogene Hilfen zu. Gemeinsam richteten WTO und Weltbank darü-

ber hinaus im September 2002 eine Standards and Trade Development Facility ein, die Entwicklungsländer unterstützen soll, internationale Sanitär- und Hygienestandards einzuhalten, um ihre Exportmöglichkeiten zu verbessern. Darüber hinaus wurde in Hongkong ein Entwicklungspaket für die ärmsten Entwicklungsländer geschnürt, um ihnen ab 2008 für mindestens 97% der Tariflinien zoll- und quotenfreien

duktionsmöglichkeiten (trotz Patentschutz) der Import von Generika in Notsituationen erlaubt ist. Fortschritte gibt es schließlich auch in den Verhandlungen über den Bürokratieabbau im Verfahrensbereich (Zölle) als Teil der Handelserleichterungen.

Bei den Singapur-Themen und der Regelpräzisierung gibt es hingegen keine neuen Entwicklun-

Ziele der Doha-Runde

- **Entwicklungspolitische Themen:** Ziel ist die Vermittlung von Fähigkeiten (Capacity Building), darunter Verhandlungskompetenz und Exportkapazitäten, insbesondere in den am wenigsten entwickelten Ländern (LDCs), die Gewährung technischer Hilfe sowie eine schnelle Verbesserung des Zugangs zu den Märkten der Industrieländer (vor allem für die LDCs).
- **Landwirtschaft:** Im Agrarhandel soll es zu einer substantiellen Reduzierung aller Arten von Exportsubventionen kommen (mit dem Ziel ihrer endgültigen Abschaffung). Eine deutliche Verringerung handelsverzerrender interner Stützmaßnahmen und eine Verbesserung des Marktzugangs (Abbau von Zöllen) sind weitere Ziele, wobei nach wie vor eine präferenzielle und differenzierte Behandlung von Entwicklungsländern Maßstab ist. Letztlich sollen nichthandelsbezogene Aspekte wie Verbraucher- und Umweltschutz berücksichtigt werden, sowie die Multifunktionalität der Landwirtschaft.
- **Marktzugang im Bereich der gewerblichen Güter (NAMA):** Ziele im Industriegüterhandel sind Zollsenkungen, gerade auch im Hinblick auf Spitzenzölle und Zolleskalationen, sowie der Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse.
- **Dienstleistungen:** Auch eine weitere Liberalisierung des Dienstleistungshandels innerhalb der Länderlisten des GATS (Marktzugang und Inländerbehandlung) steht auf der Agenda, wobei ergänzend verschiedene GATS-Regeln (Emergency Safeguard Mechanism, Subsidy Disciplines, Government Procurement, Special Treatment for LDCs, Assessment of Trade in Services) hinsichtlich ihrer Tragweite einer Klärung zugeführt werden sollen.
- **TRIPS:** Der Schutz geistigen Eigentums soll auf geographische Herkunftsangaben erweitert werden; andererseits geht es um einen verbesserten Zugang zu Medikamenten, Zwangslizenzen und Parallelimporte zur Bekämpfung von Epidemien wie AIDS, Malaria und Tuberkulose in den Entwicklungsländern.
- **Singapur-Themen:** Weitere Themen, die in der Doha-Runde diskutiert werden sollten, waren Investitions- und Wettbewerbsregeln, öffentliche Auftragsvergabe und Handelserleichterung (Singapur-Themen). Sie sind von der Tagesordnung gestrichen worden (wegen Aussichtslosigkeit).
- **Regeln:** Als letzten wichtigen Punkt nennt die Agenda Regelpräzisierungen, gerade im Hinblick auf Antidumping-Regelungen und Schutzklauseln, um deren Missbrauch für protektionistische Zwecke einzuschränken.

Zugang zu den Märkten der Industrieländer zu gewähren.

Auch im Bereich TRIPS konnten die Entwicklungsländer erste Erfolge verzeichnen: 2003 wurde festgelegt, dass Staaten ohne eigene Pro-

gen. Die Regelproblematik (darunter vor allem der Antidumping-Bereich) wird aufgrund des starken Widerstands der USA bislang kaum thematisiert; die Singapur-Themen (mit Ausnahme der Handelserleichterung) sind seit dem Scheitern der Ministerkonferenz in Cancún ganz vom

Verhandlungstisch – insbesondere auf Druck der Entwicklungsländer. Auch in den Hauptverhandlungsbereichen (Landwirtschaft, NAMA und Dienstleistungen) gingen die Verhandlungen bisher nur sehr schleppend voran.

3.1 Agrarhandel

Der Entwicklungsaspekt in der Doha-Runde wird zunehmend mit Landwirtschaft gleichgesetzt. Der Agrarhandel steht nicht nur ganz oben in der Doha-Erklärung, sondern war auch der Grund für das Scheitern der Ministerkonferenz in Cancún und beherrschte die Auseinandersetzungen in Hongkong.

Dennoch wird der weltweite Agrarhandel von den Industrieländern dominiert: Rund 64% der Handelsvolumina stammen aus Industrieländern. Der Anteil der Entwicklungsländer ist in den 1980er Jahren deutlich gesunken und konnte auch in den 1990er Jahren nicht auf das Niveau der Jahre 1980/81 zurückkehren (2000/2001: rund 36% des Weltmarkts). Besonders deutlich fiel der Anteil der ärmsten Länder (LDCs). Der Grund für den Verlust an Marktanteilen liegt vor allem im steigenden Protektionismus der großen Industrieländer, der dazu führte, dass diese mittlerweile selbst zu Agrarexporteurern geworden sind. Fast die Hälfte des globalen Agrarhandels findet heute zwischen Industrieländern statt.¹⁴

Sektor nach Exportziel	Exporte der Entwicklungsländer in %			Exporte der Industrieländer in %		
	1980–1981	1990–91	2000–2001	1980–1981	1990–91	2000–2001
Gesamt	37,8	33,3	36,1	62,2	67,0	63,9
in die Entwicklungsländer	13,4	10,5	13,7	18,9	14,5	15,6
in die Industrieländer	24,3	22,4	22,4	43,4	52,5	48,3

Quelle: Aksoy/Beghin, Global Agricultural Trade and Developing Countries, World Bank 2005, S. 23.

3.1.1 Bedeutung des Agrarhandels für Welthandel und Einkommen

Der Agraranteil an den weltweiten Güterexporten ist seit den 1980er Jahren (15%) kontinuierlich gesunken und stagniert seit 2002.¹² Heute macht er etwa 4% des Welteinkommens und rund 9% der globalen Warenexporte aus. In den Industriestaaten macht der Agrarhandel mittlerweile weniger als 10% des Gesamthandels aus – Tendenz sinkend. Sein Anteil an den gesamten Warenexporten betrug im Jahr 2004 zum Beispiel nur etwa 9% in der EU (25), 10% in den USA und 1% in Japan. In den Entwicklungsländern liegt er hingegen deutlich höher mit durchschnittlich etwa 30%. Agrarexporte haben für diese Länder folglich eine weitaus größere wirtschaftliche Bedeutung. In den LDCs wie zum Beispiel Kamerun, Kenia, Äthiopien und Nicaragua liegt der Anteil sogar bei rund 43%, 50%, 88% beziehungsweise 83%. Bei den Schwellenländern machten Agrarexporte 2004 beispielsweise rund 50% der Güterexporte Argentiniens und 32% der Güterexporte Brasiliens aus.¹³

Nur einige große Schwellenländer wie Brasilien und Argentinien konnten ihren Anteil am globalen Agrarhandel erhöhen.¹⁵ Beide Länder gehörten im Jahr 2004 zu den weltweit größten Agrarexporteurern (Platz 4 und 7). Diese Länder schafften es, durch verbesserten Zugang zu den Märkten von Entwicklungsländern und Spezialisierung auf nichttraditionelle Agrarprodukte ihren Anteil zu erhöhen.

3.1.2 Marktzugang im Agrarhandel Marktzugang

Die Landwirtschaft zählt zu den am stärksten geschützten Bereichen im Welthandel. Während der durchschnittliche Zoll bei Industriegütern weniger als 4% beträgt, liegt er im Agrarhandel bei rund 17%. Zwar unterscheidet sich die durchschnittliche Zollbelastung in Industrie- und Entwicklungsländern kaum voneinander, doch variiert der Liberalisierungsgrad erheblich innerhalb dieser beiden Gruppen: Liegt der Durchschnittszoll in den USA bei 2,4%, beträgt er in der EU rund 14%; schützt China seinen heimischen

Markt mit einem Durchschnittszoll von etwa 38%, liegt dieser in Indien bei 50%.

Durchschnittliches gewichtetes Zollniveau nach Ländergruppen im Agrar- und Industriegüterhandel nach GTAP-6		
	Durchschnittliches Zollniveau in Prozent	
	Agrarhandel	ges. Güterhandel
Industrieländer	16,0	2,9
USA	2,4	1,8
EU	13,9	3,2
Japan	29,4	5,2
Entwicklungsländer	17,7	9,9
China	37,6	13,6
Indien	50,3	28,1
Afrika südlich der Sahara	18,2	12,6
Lateinamerika	10,3	7,7

Quelle: Mensbrugge (2005), S. 73.

Besonders gravierend sind die Unterschiede in der Zollbelastung nach Ursprungsland der Agrargüter: Der durchschnittliche Zoll im Agrarhandel zwischen den Industriestaaten beträgt 8,4%; im Gegensatz dazu ist der Zugang zu den Märkten der Industrieländer für Produkte aus Entwicklungsländern deutlich erschwert – für sie liegt der Zoll mit 15,9% fast doppelt so hoch. Ursache für diese hohe durchschnittliche Zollbelastung ist zum einen, dass Entwicklungsländer vor allem »sensible« Produkte exportieren (z.B. Zucker). Zum anderen gibt es in der Landwirtschaft häufig spezifische, pro Einheit geltende Zölle, die zu einer höheren Belastung als Wertzölle führen.

Ein Blick auf die Durchschnittszölle allein reicht jedoch nicht aus, um den Offenheitsgrad im Agrarhandel zu bestimmen. Besonders problematisch sind hier die Zollspitzen und Zolleskalationen. In den USA beträgt der Spitzenzoll 350%, in der EU 506% und in Korea sogar 917%.¹⁶ Ein weiteres Problem hinsichtlich des Marktzugangs liegt in der Zolleskalation: So steigt der Zoll für landwirtschaftliche Güter mit wachsendem Verarbeitungsgrad.

Auch die Unterschiede zwischen den gebundenen und den effektiven Zollsätzen stellen ein Problem dar: Beträgt der weltweite durchschnittliche Zollsatz auf Agrargüter 37%, liegt der tatsächlich angewandte Zollsatz bei nur 17%. In den

Entwicklungsländern liegt der durchschnittliche gebundene Agrarzoll bei 48% und in den Industrieländern bei 27%, während die effektiven Zollsätze 21% beziehungsweise 14% betragen. Besonders gravierend ist der Unterschied in den LDCs: Hier beträgt der durchschnittliche gebundene Zollsatz 78%, während der angewandte Zollsatz bei nur 13% liegt.

Zusätzlich stellen nichttarifäre Handelshemmnisse wie Standards der Ernährungssicherung, der ländlichen Entwicklung und des Umweltschutzes gravierende Marktzugangsbarrieren dar. Auch eine Vielzahl von Antidumping-Verfahren hemmt den Agrarhandel. Während diese Maßnahmen sich in der Theorie gegen unfaire Handelspraktiken (Dumping und Subventionierung) richten, werden sie immer wieder als protektionistische Instrumente missbraucht. So wurden von 1995

Durchschnittlicher Zoll im Agrarhandel nach Region in Prozent			
Exportregion	Importregion		
	Industriestaat	Schwellenland	Entwicklungsland
Industriestaat	8,4	16,8	18,8
Schwellenland	10,3	10,3	17,4
Entwicklungsland	15,9	17,2	18,3

Quelle: Hertel und Keeney, S. 43.

bis Juni 2005 insgesamt 69 Antidumping-Verfahren bei der WTO eingeleitet.¹⁷ Besonders häufig betroffen ist dabei die Gruppe der Entwicklungsländer, wobei China im Zeitraum 1995 bis 2004 die meisten Antidumping-Klagen auf sich gezogen hat. Der Hauptteil der Verfahren ist auf Beschwerden der Industrieländer zurückzuführen.

Subventionen

Auch umfangreiche Subventionen verzerren den Agrarhandel erheblich. Dabei sind es weniger die Exportsubventionen als die internen Stützmaßnahmen, die den Handel belasten: So liegen die weltweiten Exportsubventionen bei rund 5 Mrd. Dollar pro Jahr (90% dieser Subventionen entfielen im Jahr 2000 auf die EU). Und auch staatliche Exportkreditprogramme machen nur rund 6,5 Mrd. Dollar jährlich aus, von denen etwa die Hälfte ihren Ursprung in den USA hat.¹⁸ Weitaus höher sind dagegen die internen Stützmaßnahmen; die gesamte finanzielle Unterstützung landwirtschaftlicher Produzenten in den OECD-Ländern durch höhere inländische Preise

und direkte produktionsbezogene Subventionen betrug 350 Mrd. Dollar.

Zolleskalation in der Landwirtschaft				
Land oder Gruppe	Unverarbeitete Agrargüter	Zwischenprodukt	Endprodukt	Durchschnitt
EU	13,2%	16,6%	24,3%	19,0%
Japan	4,2%	10,2%	15,9%	10,3%
USA	5,5%	7,1%	12,6%	9,5%
große Schwellenländer*	21,9%	23,3%	34,4%	26,6%

* Brasilien (2001), China (2001), Indien (2000), Korea (2001), Mexiko (2001), Russland (2001), Südafrika (2001) und Türkei (2001).
Quelle: Aksoy 2005, S. 48.

Die OECD gibt einen Überblick über die Stützmaßnahmen inländischer Produzenten in ausge-

Top-5 der in Antidumping-Verfahren verwickelten Länder 1995–2004 nach Export- und Importland			
Exportland (Beklagter)	Zahl der AD-Fälle 1995–2004	Importland (Kläger)	Zahl der AD-Fälle 1995–2004
China	11	USA	25
USA	10	Kanada	10
Thailand	5	Brasilien	7
Argentinien	4	Mexiko	6
Vietnam	3	Neuseeland	4

Quelle: WTO, Antidumping Statistics, <http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm>.

wählten OECD-Staaten, basierend auf der Producer-Support-Estimates-Datenbank (PSE): Im Jahr 2003 gab die Europäische Union rund 120 Mrd. Dollar für inländische Stützmaßnahmen aus, Japan 45 Mrd. Dollar, die USA 39 Mrd. Dollar, Kanada 5 Mrd. Dollar und Australien 1 Mrd. Dollar.¹⁹

in dem festgelegt wurde, dass die Exportsubventionen zu einem bestimmten Datum auslaufen sollen. Zusätzlich einigte man sich auf eine erhebliche Senkung der besonders handelsverzerrenden internen Unterstützungsmaßnahmen (Amber Box). Bei den weniger gravierenden Blue-Box-Hilfen wurde eine Obergrenze von 5% der gesamten Agrarproduktion festgelegt, während die so genannte Green Box mit unbedenklichen Beihilfen unangetastet blieb.

Das nächste Verhandlungsziel war die Festlegung genauer Modalitäten bei der Ministerkonferenz in Hongkong. Allerdings einigte man sich nur auf einen stufenweisen Abbau der Exportsubventionen der Industrieländer bis 2013. Konkrete Zahlen über den Abbau der internen Stützmaßnahmen sind weiterhin offen. Ebenfalls keine Fortschritte gab es hinsichtlich des Marktzugangs:

Es wurden vier Bandbreiten für Zollreduktionen festgelegt, wobei genaue Prozentsätze allerdings fehlen. Bis spätestens Ende April 2006 sollte nun über die genauen Modalitäten entschieden werden, aber auch diese Frist ist ergebnislos verstrichen.

	Inländische Stützmaßnahmen in Mrd. Dollar				
	1986–1988	2001–2003	2001	2002	2003
gesamte Unterstützung in Mrd. Dollar	303,70	324,10	308,00	314,30	349,80
Anteil der Stützmaßnahmen im BIP in %	2,32	1,20	1,22	1,19	1,19

Quelle: OECD, OECD Agricultural Policies 2004, <<http://www.oecd.org/dataoecd/63/54/32034202.pdf>>, S. 17.

3.1.3 Was wurde bisher erreicht?

Landwirtschaft ist das am heftigsten umkämpfte Thema der Doha-Runde, da hier hohe Einkommenszuwächse zu erzielen sind – allerdings mit den höchsten Anpassungskosten. Vor allem bei der Festlegung der Modalitäten (Prozentzahlen für Kürzungen von Zöllen und Subventionen) gibt es bis heute starke Differenzen. Ursprünglich sollte dieser Rahmen bereits bei der Ministerkonferenz von Cancún festgelegt werden. Die Konferenz scheiterte jedoch an den Differenzen zwischen der Gruppe der G-20-Entwicklungsländer einerseits und der EU und den USA andererseits. In Schwung kamen die Agrargespräche erst mit dem Genfer Rahmenabkommen von 2004,

Es wurden vier Bandbreiten für Zollreduktionen festgelegt, wobei genaue Prozentsätze allerdings fehlen. Bis spätestens Ende April 2006 sollte nun über die genauen Modalitäten entschieden werden, aber auch diese Frist ist ergebnislos verstrichen.

3.1.4 Wohlstandsgewinne durch Marktöffnungen

Weltbankprognosen

Zwar macht der Agrarhandel nur etwa 9% des Welthandels aus, doch werden der Weltbank zufolge rund 60% der möglichen Einkommensgewinne aus einer Liberalisierung des Agrarhandels resultieren. Den globalen Wohlstandsgewinn einer vollständigen Agrarliberalisierung schätzt die Welt-

bank auf 182 Mrd. Dollar, wovon 93% auf Zollsensungen und nur 2% beziehungsweise 5% auf eine Abschaffung der Exportsubventionen und der internen Beihilfen zurückzuführen wären.

Die Weltbank schätzt weiter, dass von den gesamten Wohlstandsgewinnen 128 Mrd. Dollar auf die Industrieländer und 54 Mrd. Dollar auf die Entwicklungsländer entfielen. 47 Mrd. Dollar wären

Subventionsboxen:

- **Amber Box:** Handelsverzerrende, produktgebundene Zahlungen an Produzenten und andere inländische Subventionen mit Ausgabenlimit,
- **Blue Box:** Erlaubt Direktzahlungen an Landwirte, wenn diese Zahlungen an »produktionsbeschränkende Programme« gekoppelt sind,
- **Green Box:** Unbedenkliche, erlaubte interne Stützmaßnahmen.

auf eine Öffnung der Agrarmärkte in Entwicklungsländern, 135 Mrd. Dollar aus eine Liberalisierung der Industrieländermärkte zurückzuführen. Innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer würde der Hauptteil der Gewinne den großen Schwellenländern zugute

kommen (wie Argentinien, Brasilien, Indien, Thailand, Südafrika). Einige LDCs könnten durch die Liberalisierung sogar verlieren, weil Zollpräferenzen gegenstandslos würden und sich somit ihre Terms of Trade verschlechterten. Dies könnte jedoch durch zusätzliche Hilfen aufgewogen werden.

Da eine vollständige Liberalisierung auch unter besten politischen Rahmenbedingungen wenig wahrscheinlich ist, entwickelt die Weltbank drei Szenarien mit unterschiedlichen Entwicklungspotentialen:

- Szenario 1: Dieses Szenario geht von einem Wegfall aller Export-

subventionen und erheblichen Kürzungen der internen Stützmaßnahmen aus. Gleichzeitig nimmt es eine Senkung der Subventionsobergrenzen sowie eine progressive Reduzierung der Zölle auf der Basis der Harbinson-Formel an. Dabei werden Zollsensungen in drei Bandbreiten zugrunde gelegt: 45%, 70% und 75% für Industrieländer sowie 35%, 40% und 50% für Entwicklungsländer. Weltweit käme es zu einer Senkung der Agrarzölle um etwa ein Drittel - mit geringeren Zollsensungen in den Entwicklungsländern, einerseits aufgrund ihrer Sonderbehandlung, andererseits aufgrund der großen Differenz zwischen ihren gebundenen und effektiven Zollsätzen. Die Wohlstandsgewinne aus einer solchen Liberalisierung wären verhältnismäßig gering: Das globale Einkommen würde bis 2015 um 74,5 Mrd. Dollar steigen, wobei davon rund 66 Mrd. auf die Industrieländer und nur 9 Mrd. Dollar auf die Entwicklungsländer entfielen. Der Anteil der am wenigsten entwickelten Länder (LDC) würde nur 1 Mrd. Dollar betragen.

- Szenario 2 und 3: Werden Ausnahmen für sensible Güter (bis 2% der Zolllinien) vereinbart, würden die globalen Einkommensgewinne

Verteilung der globalen Einkommenseffekte bei Abschaffung aller Zölle und Subventionen in der Landwirtschaft, 2001 (in Prozent)

Liberalisierung in der Landwirtschaft	Gewinne für Industrieländer*	Gewinne für Entwicklungsländer	Gewinne Welt
Marktzugang	66	27	93
Exportsubventionen	5	-3	2
interne Stützungsmaßnahmen	4	1	5
alle Maßnahmen	75	25	100

* Industrieländer: inklusive der Schwellenländer in Ostasien wie Hongkong, Korea, Singapur, Taiwan als auch der neuen Mitgliedstaaten der EU.
Quelle: Anderson und Martin, 2005, S. 13.

noch geringer ausfallen (Szenario 2). Hier läge der globale Wohlstandsgewinn nur bei etwa 18 Mrd. Dollar, wobei für Entwicklungsländer sogar negative Einkommenseffekte zu erwarten wären.

Wohlstandsgewinne aus einer vollständigen Agrarliberalisierung bis 2015

Reformen	Wohlstandsgewinne in Mrd. Dollar			Wohlstandsgewinne in Prozent		
	Entwicklungsländer	Industrieländer	Global	Entwicklungsländer	Industrieländer	Global
Marktöffnung der Entwicklungsländer	28	19	47	33	9	17
Marktöffnung der Industrieländer	26	109	135	30	54	47
Marktöffnung aller Länder	54	128	182	63	64	63

Quelle: Anderson/Martin/Mensbrugge (2005), S. 46.

Bei einer festgelegten Obergrenze von 200% für die höchsten Zölle (Szenario 3) wäre mit einem Zuwachs von rund 44 Mrd. Dollar zu rechnen. Allerdings würde das Einkommen der Entwicklungsländer nur minimal um 1 Mrd. Dollar steigen – der Großteil der Gewinne fiel erneut auf die Industrieländer.

Einkommenseffekte der Doha-Runde bis 2015 in Mrd. Dollar			
Ländergruppe	Szenario 1	Szenario 2	Szenario 3
Industrieländer	65,6	18,1	43,2
Entwicklungsländer	9,0	-0,4	1,1
mittleres Einkommen	8,0	-0,5	1,0
niedriges Einkommen	1,0	0,1	0,0
Welt	74,5	17,7	44,3
Quelle: Anderson/Martin/Mensbrughe (2005), S. 45.			

Weitere Prognosen zu Wohlstandsgewinnen

Neben den Weltbankprognosen gibt es noch eine Reihe weiterer Studien, die die Einkommenseffekte aus einer möglichen Liberalisierung des Agrarhandels errechnen. Diese kommen zum Teil zu recht unterschiedlichen Ergebnissen, je nachdem, welche Variablen die Berechnungen erhalten und welches Liberalisierungsszenario als Grundlage genommen wird.

Hertel und Keeney (2005) berechnen in ihrer Studie, dass die gesamte Liberalisierung des Agrarsektors Einkommensgewinne von rund 56 Mrd. Dollar zur Folge hätte. Etwa 75% dieser Einkommensgewinne würde an die Industrieländer gehen, etwa 21% an Entwicklungsländer und rund 4% an Schwellenländer. Die höchsten Einkommensgewinne für alle Länder (44 Mrd. Dollar) entstehen dabei durch eine Verbesserung des Marktzugangs in den Industrieländern. Davon kämen 32 Mrd. Dollar den liberalisierenden Ländern selbst zugute, während etwa 10 Mrd. Dollar auf die Entwicklungsländer entfielen. Die Abschaffung der Exportsubventionen in den Industrieländern führt hingegen zu Verlusten in denjenigen Entwicklungs- und Schwellenländern, die auf Importe von billigen Nahrungsmitteln angewiesen sind. Im Gegensatz dazu profitieren alle Länder von einer Abschaffung der inländischen Stützmaßnahmen, auch wenn fast

der gesamte Einkommensgewinn den Industriestaaten selbst zugute kommt.²⁰

Die Carnegie-Studie (Polaski, 2005) berechnet dahingegen deutlich niedrigere Einkommensgewinne (infolge einer partiellen Agrarliberalisierung) in Höhe von 5,4 Mrd. Dollar. 5,5 Mrd. Dollar würden den Industrieländern zugute kommen, während die Entwicklungsländer einen Wohlstandsverlust von 63 Mio. Dollar zu verzeichnen hätten. Grundlage dieser Berechnung ist: 1. eine Marktöffnung um 36% in den Industrieländern und 24% in den Entwicklungsländern, 2. eine Abschaffung aller Exportsubventionen und 3. eine Reduzierung interner Stützmaßnahmen um ein Drittel in allen Ländern (immer ausgenommen sind LDCs). Von einer solchen Liberalisierung würden vor allem die großen Schwellenländer wie Brasilien und Argentinien profitieren, während sich für zahlreiche andere Entwicklungsländer wie Indien, China und vor allem die LDCs Subsahara-Afrikas erhebliche Einkommensverluste ergeben würden. Die deutlich negativen Effekte in dieser Studie ergeben sich vor allem aus einer stärkeren Berücksichtigung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit im Landwirtschaftssektor in den Entwicklungsländern.²¹

Noch deutlicher weicht die Studie von Brown/Deardorff/Stern (2002) von den Wohlfahrtsprognosen der Weltbank ab. Dies liegt einerseits an der Datengrundlage (GTAP 4) und andererseits an der Berücksichtigung steigender Skalenerträge. Sie schätzt, dass eine Liberalisierung des Agrarhandels um 33% zu einem globalen Einkommensverlust von ca. 3,1 Mrd. Dollar führen würde: Eine entsprechende Senkung der Zölle hätte Einkommensgewinne von 9,5 Mrd. Dollar zur Folge. Eine Senkung interner Stützmaßnahmen würde zu einem weiteren Wohlstandsgewinn von 10,6 Mrd. Dollar führen. Hingegen würde eine Reduzierung der Exportsubventionen aufgrund steigender Weltmarktpreise zu einem Einkommensverlust von 23,2 Mrd. Dollar führen.²²

Auch Francois/van Meijl/van Tongeren (2003) prognostizieren negative Konsequenzen eines

Abbaus interner Stützmaßnahmen für einige Länder – etwa für Subsahara-Afrika (248 Mio. Dollar). Global gesehen hätte die vollständige Abschaffung der inländischen Stützmaßnahmen Einkommensgewinne in Höhe von 12,3 Mrd. Dollar zur Folge. Ein ebenso weitgehender Schritt bei den Zöllen führt zu weiteren Wohlstandsgewinnen von insgesamt 96,7 Mrd. Dollar: Davon stammen 38,8 Mrd. Dollar aus einer Liberalisierung der Märkte in den OECD-Ländern und 57,9 Mrd. Dollar aus einer Marktöffnung der Entwicklungsländer. Diese Wachstumseffekte kommen in

erster Linie den liberalisierenden Ländern selbst zugute.²³

Trotz der unterschiedlichen Ergebnisse der genannten Studien wird deutlich, dass nicht alle Liberalisierungen im Agrarhandel positive Auswirkungen auf Entwicklungsländer haben: Die größten Einkommenspotenziale liegen in der Verbesserung des Marktzugangs (Zollabbau). Im Gegensatz dazu führt die Abschaffung von Exportsubventionen zu deutlichen Wohlfahrtsverlusten für agrarimportierende arme Länder.

Geschätzte Einkommenseffekte durch multilaterale Handelsliberalisierung in der Landwirtschaft			
Autoren und Modelle	Liberalisierungen	Globaler Effekt (Mrd. \$)	Entwicklungsländer (Mrd. \$)
Weltbank (2005) – Linkage-Modell – CGE-Modell mit bestimmten dynamischen Effekten – Datenbasis GTAP-6 – ohne Handelserleichterung und Dienstleistungen	1) vollständige Liberalisierung	128,0	54,0
	2) vollständiger Marktzugang	169,0	5,5
	3) vollständiger Abbau der Exportsubventionen	3,6	1,8
	4) vollständiger Abbau der internen Stützmaßnahmen	9,1	49,1
Francois, van Meijl, van Tongeren (2003) – statisches Modell – steigende Skalenerträge – unvollständiger Wettbewerb – Datenbasis GTAP 5	5) vollständige Liberalisierung der Grenzmaßnahmen	96,7	25,0
	6) Liberalisierung der OECD Grenzmaßnahmen	38,8	4,0
	7) Liberalisierung der Nicht-OECD Grenzmaßnahmen	57,9	21,0
	8) vollständige Liberalisierung der OECD internen Stützmaßnahmen	12,3	-2,0
Brown, Dearnorff, Stern (2001) – statisches Modell – steigende Skalenerträge – monopolistischer Wettbewerb – Datenbasis GTAP 4	1) Liberalisierung des Agrarhandels um 33%	-3,1	-16,0
	2) Senkung der Zölle um 33%	9,5	
	3) Senkung der Exportsubventionen um 33%	-23,2	
	4) Senkung der internen Stützmaßnahmen um 33%	10,6	
Dee, Hanslow (2000)* – steigende Skalenerträge – monopolistischer Wettbewerb – FTAP-Modell, erw. GTAP-5-Datenbasis	Abschaffung aller Post-Uruguay-Runden Handelsbarrieren in der Landwirtschaft	50,0	--
UNCTAD (2003)** – statisches Modell – konstante Skalenerträge – vollkommener Wettbewerb – Datenbasis GTAP 5	1) 50% Kürzung aller Agrarzölle	22,0	10,0
	2) Abschaffung der Exportsubventionen	-2,0	-6,0
	3) 50% Zollkürzung auf verarbeiteten Agrarprodukten	12,0	6,0
Hoekman, Ng, Olarreaga (2002)*** – statisches Modell – vollkommener Wettbewerb	1) 50% Zollkürzungen bei allen Agrarzöllen	14,0	
	2) 50% Kürzung der inländischen Stützmaßnahmen	0,3	
		2,0	
Hertel und Keeney (2005) – GTAP-ARG – ohne bestimmte dynamische Effekte – Datenbasis GTAP-6		-0,2	
	1) gesamte Agrarliberalisierung	56,0	12,0
	2) Marktzugang	52,0	13,0
	3) vollständige Abschaffung der Exportsubventionen	1,0	-1,0
Polaski (2005) – GTAP-Modell – Berücksichtigung von Arbeitslosigkeit im Niedriglohnssektor – Datenbasis GTAP-6	4) Abschaffung inländischer Stützmaßnahmen	3,0	0,3
	partielle Liberalisierung des Agrarhandels	5,4	-0,06

* Philippa Dee, Kevin Hanslow, Multilateral Liberalization of Services Trade, Productivity, Commission Staff Research Paper, 2000.
 ** UNCTAD, Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda, UNCTAD/DITC/TAB/Misc.9, 2003.
 *** Bernard Hoekman, Francis Ng, Marcelo Olarreaga, Reducing Agricultural Tariffs versus Domestic Support: What's More Important for Developing Countries?, World Bank Policy Research Working Paper 2918, Oktober 2002

3.1.5 Handlungsempfehlungen

Die Einkommenseffekte werden erheblich von der Art des Liberalisierungspakets abhängen, das am Ende der Doha-Runde geschnürt wird:

- **Interne Stützmaßnahmen:** Die tatsächlich gezahlten Beihilfen sind deutlich geringer als die Obergrenzen für Stützungsmaßnahmen, die in der Uruguay-Runde vereinbart wurden. Eine Verringerung dieser Obergrenzen um 20%, wie im Juli-Rahmenabkommen von 2004 festgelegt, würde daher bei keinem WTO-Mitglied tatsächliche Kürzungen zur Folge haben. Eine Senkung von mindestens 75% wäre nötig, um in den Ländern mit den größten Unterstützungszahlungen wirkliche Kürzungen zu bewirken.

Die Anzahl der Ausnahmen für sensible und spezielle Produkte sollte daher so gering wie möglich gehalten werden.

3.2 Industriegüterhandel

3.2.1 Bedeutung des Industriegüterhandels für den Welthandel

Der Industriegüterhandel hat mit rund 70% nach wie vor den größten Anteil am Welthandel. Der größte Exporteur von Industriegütern ist die EU (mit 45,9% der weltweiten Exporte), gefolgt von den USA mit 10,2%. China ist mittlerweile mit einem Anteil von 8,3% auf Platz 3 vorgerückt.

Exporteur	Wert in Mrd. \$					Anteil an den globalen Industriegüterexporten in %				
	2004	1980	1990	2000	2004					
EU	3014,4	-	-	42,7	45,9					
USA	668,7	13,0	12,1	13,8	10,2					
China	542,4	0,8	1,9	4,7	8,3					
Japan	524,3	11,2	11,5	9,6	8,0					
Hongkong	250,1	-	-	-	-					
Südkorea	231,1	1,4	2,5	3,3	3,5					
Kanada	188,2	2,7	3,1	3,7	2,9					
Taiwan	161,0	1,6	2,6	3,0	2,4					
Mexiko	151,8	0,4	1,1	3,0	2,4					
Singapur	148,5	0,8	1,6	2,5	2,3					

Importeur	Wert in Mrd. \$					Anteil an den globalen Industriegüterimporten in %				
	2004	1980	1990	2000	2004					
EU	2839,0	-	-	40,0	41,8					
USA	1133,9	11,2	15,4	19,9	16,7					
China	428,3	1,1	1,7	3,5	6,3					
Japan	256,0	2,3	4,1	4,4	3,8					
Hongkong	248,3	-	-	-	-					
Kanada	220,7	3,7	3,8	4,1	3,3					
Mexiko	169,0	1,5	1,3	3,1	2,5					
Südkorea	139,1	0,9	1,8	2,0	2,0					
Singapur	128,8	1,2	1,8	2,3	1,9					
Taiwan	125,4	0,9	1,5	2,3	1,8					

Quelle: WTO, International Trade Statistics 2005, <http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its2005_e/its05_bysector_e.pdf>.

- **Marktzugang:** Das gleiche gilt für den Marktzugang. Um den tatsächlich erhobenen Zoll um rund ein Drittel zu kürzen, müssten die gebundenen Zollsätze der Industriestaaten um mindestens 45% gekürzt werden – die höchsten Zölle sogar um rund 75%. Der Höchstzoll sollte – wie von der G-20 vorgeschlagen – bei 100% liegen. Neben den Zöllen müssen im Bereich des Marktzugangs auch nichttarifäre Handelshemmnisse mit dem Ziel eines verstärkten Abbaus Verhandlungsgegenstand werden.
- **Ausnahmen für sensible Produkte:** Allerdings hätten selbst hohe Zollsenkungen im Agrarbereich nur geringe Auswirkungen, sollten die so genannten sensiblen Produkte ausgenommen werden. Wenn auch nur bei 2% der landwirtschaftlichen Produktlinien das Ausmaß der Senkung auf 15% beschränkt bliebe, würden die Liberalisierungsgewinne um drei Viertel sinken.

Im Jahr 2004 waren die am häufigsten gehandelten Waren Maschinen mit rund 17% der weltweiten Güterexporte, gefolgt von Brennstoffen (14%), Büro- und Telekommunikationsausrüstung (13%), Chemikalien (11%) sowie Automobilen (9,5%). Exporte von Textil und Bekleidungsartikeln hatten hingegen nur einen Anteil von 5%.²⁴ Die Zusammensetzung der Handelsströme variiert allerdings stark von Region zu Region: Drei Viertel der asiatischen Exporte kommen aus dem verarbeitenden Gewerbe (mit hoher Wertschöpfung), während die Entwicklungsländer Afrikas, des Mittleren Ostens und Lateinamerikas sowie die Transformationsländer Mittel- und Osteuropas noch stark vom Handel mit landwirtschaftlichen Produkten und Rohstoffen abhängig sind. Zwei Drittel der Exporte des Mittleren Ostens entfallen auf fossile Energieträger; Brennstoffe, Bergbauprodukte und Nahrungsmittel machen etwa 70% der Exporte Afrikas aus.²⁵

Innerhalb der Gruppe der Industrieländer (Nord-Nord-Handel) dominiert der intraindustrielle Handel, d.h. der Austausch branchengleicher, hoch verarbeiteter Produkte. Hingegen ist der Nord-Süd-Handel vor allem interindustriell, das heißt, die gehandelten Güter sind komplementär. Dementsprechend werden zumeist technologie- und kapitalintensive Produkte gegen arbeits- und rohstoffintensive Waren getauscht. Hauptursachen für die interindustriellen Handelsströme sind unterschiedliche Kostenstrukturen und die jeweilige Ausstattung mit Produktionsfaktoren. Allerdings bricht dieses traditionelle Muster immer mehr auf: So sind bereits viele Schwellenländer, insbesondere in Südostasien, in den Bereich der Technologiesgüter vorgedrungen und diversifizieren ihre Produktpalette.

3.2.2 Marktzugang im Industriegüterhandel

Die durchschnittliche globale Zollbelastung im Industriegüterbereich ist deutlich niedriger als im Agrarhandel: Sie beträgt ca. 4%. Der Durchschnittszoll liegt in den USA bei 1,8%, und in der EU bei 3,2%, in Indien allerdings bei 28,1%.²⁶ Zwischen den Zollbelastungen in Industrie- und Entwicklungsländern gibt es demnach erhebliche Unterschiede: Während in Industrieländern der durchschnittliche Zoll auf Industriegüter (ohne Textilien) bei rund 2% liegt, erreicht er in Entwicklungsländern mit 9% ein deutlich höheres Niveau. Entsprechendes findet sich im Textilgüterhandel: Hier stehen sich Durchschnittssätze von 7,5% und 17% gegenüber.

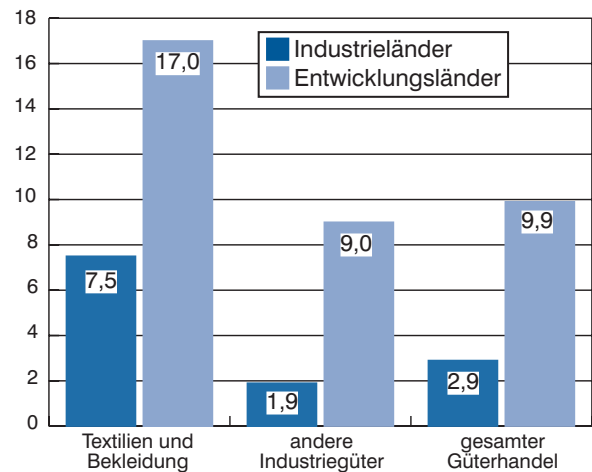
Durchschnittliches gewichtetes Zollniveau nach Ländergruppen im Agrar- und Industriegüterhandel nach GTAP-6			
	Durchschnittliches Zollniveau in %		
	Textilien und Bekleidung	andere Industriegüter	gesamter Güterhandel
Industrieländer	7,5	1,9	2,9
USA	9,8	1,8	1,8
EU	5,2	2,2	3,2
Japan	9,7	1,4	5,2
Entwicklungsländer	17,0	9,0	9,9
China	19,4	12,1	13,6
Indien	26,6	25,6	28,1
Mittlerer Osten und Nordafrika	27,1	9,1	9,8
Afrika südl. der Sahara	23,7	11,6	12,6
Lateinamerika	11,3	7,5	7,7
Globaler Durchschnitt	10,2	4,2	5,2

Quelle: Mensbrugge (2005), S. 73.

Wie im Agrarhandel stellen ferner Zollspitzen eine Belastung des Handels dar. Diese sind gerade in den Bereichen zu verzeichnen, die für Entwicklungsländer von Bedeutung sind, wie z.B. bei Textilien, Bekleidungsartikeln und Schuhen. Die Spitzenzölle liegen in den Vereinigten Staaten bei 48%, in der EU bei 26% und in Indien sogar bei 160%.²⁷

Ferner gibt es auch hier deutliche Unterschiede zwischen den multilateral vereinbarten und tatsächlich angewandten Zollsätzen. Dies ist gerade

Durchschnittlich gewichtetes Zollniveau nach Sektoren (in Prozent)



in vielen Schwellenländern ein Problem. Die Differenz betrug beispielsweise in Brasilien und Argentinien 17% bzw. 18%. Doch auch in einigen Industrieländern (z.B. Australien, 7%) weichen die Tarife voneinander ab.²⁸

Auch die hohe Zahl der Antidumping-Fälle hat sich zu einem Problembereich entwickelt: Im Zeitraum 1995 bis 2005 wurden 1660 Verfahren eingeleitet. Besonders betroffen war der Handel mit Metallen (572 Fälle), aber auch im Textilbereich kommt es häufig zu Antidumping-Kla-

gen (126 Fälle). Hauptinitiatoren der Antidumping-Verfahren waren die Volksrepublik China (317 Fälle), Korea (123 Fälle), die Vereinigten Staaten (88 Fälle), Japan (85 Fälle), Russland (77 Fälle), Thailand (64 Fälle) und Brasilien (60 Fälle).

3.2.3 Was wurde bisher erreicht?

Da sich in der Doha-Runde bislang alle Energien auf die Landwirtschaft konzentriert haben, befinden sich die NAMA-Verhandlungen in erheblichem Rückstand. Für die Industrieländer ist der Marktzugang im Industriegüterbereich von großer Bedeutung. Dabei spielen Einkommensgewinne aufgrund der bereits sehr niedrigen durchschnittlichen Zollbelastung eine untergeordnete Rolle; den Industrieländern geht es vielmehr um einen verbesserten Zugang zu den Märkten der großen Schwellenländer (u.a. Brasilien), der durch hohe Zölle, Zollspitzen, Zollskalationen und nichttarifäre Handelshemmnisse noch stark eingeschränkt ist. Gerade diese Länder waren jedoch bislang nicht bereit, Liberalisierungszugeständnisse zu machen, bevor nicht ein Kompromiss im Agrarbereich erzielt wurde.

Nach zahlreichen gescheiterten Versuchen, die Modalitäten für NAMA festzulegen, wurde auf der WTO-Ministerkonferenz in Hongkong wenigstens erreicht, die Zollkürzungen auf Basis der Schweizer Formel (wonach hohe Zölle stärker gesenkt werden als bereits niedrige) vorzunehmen, mit einer noch zu bestimmenden Zahl von Koeffizienten. Doch über die genaue Ausgestaltung der Formel besteht auch nach dem Ministertreffen in Hongkong kein Konsens. Die EU hatte die Festlegung auf zwei Koeffizienten gefordert, einen für Industriestaaten (5%) und einen für Entwicklungsländer (15%), scheiterte damit jedoch – vor allem aufgrund des Widerstandes der G-20 – in der Ministererklärung. Für die Behandlung der noch nicht gebundenen Zölle einigten sich die WTO-Mitglieder auf einen nichtlinearen Anhebungssatz, um eine Basis für Zollsenkungen zu schaffen.

Besonders mühsam kommen die Verhandlungen über nichttarifäre Handelshemmnisse voran.

Ebenso schwierig sind die Verhandlungen über Antidumping-Maßnahmen (AD-Maßnahmen). Während die so genannte Gruppe der »Friends«, die AD-Maßnahmen kritisch gegenübersteht wie z.B. Brasilien, Japan und China, deutliche Beschränkungsvorschläge formuliert hat, blockieren gerade die USA die Verhandlungen zu diesem Punkt, da sie die Nutzung dieses handelspolitischen Schutzinstruments als zentrales Element ihrer staatlichen Souveränität einstufen.

Die neue Frist für die Festlegung der Modalitäten war der 30. April 2006. Allerdings verstrich auch dieses Datum ohne Ergebnis. Der am weitesten gehende Vorschlag zur Liberalisierung des Industriegüterhandels kam bislang von der US-amerikanischen Delegation, die das Angebot unterbreitete, alle Zölle bis 2015 abzuschaffen, mit längeren Fristen für Entwicklungsländer sowie einer begrenzten Zahl von Ausnahmen. Vor allem die G-20 zeigten sich bislang jedoch nicht bereit, in den NAMA-Verhandlungen weitere Zugeständnisse zu machen, bevor nicht verbesserte Angebote zum Agrarhandel (vor allem seitens der EU) auf dem Verhandlungstisch liegen.

Zurzeit wird auch die Möglichkeit von plurilateralen Sektorverhandlungen auf freiwilliger Basis diskutiert. Damit wollen vor allem die USA und Kanada den Entwicklungsländern entgegenkommen, die eine verbindliche Zollsenkung in allen Sektoren abgelehnt hatten. Allerdings besteht bei solchen Verhandlungen die Gefahr, dass bestimmte Bereiche von einer multilateralen Liberalisierung ausgeschlossen würden.

3.2.4 Liberalisierungsszenarien und Wachstumsprognosen

Welche Einkommensgewinne sind nun durch eine Liberalisierung des Industriegüterhandels zu erwarten? Auch hier hängen die Wohlfahrtseffekte davon ab, welches Liberalisierungspaket letztlich geschnürt werden wird.

Weltbankprognosen

Die Weltbank errechnet globale Einkommensgewinne von rund 22 Mrd. Dollar (Szenario 4) oder

aber 45 Mrd. Dollar (Szenario 5) bis zum Jahr 2015.

- Szenario 4: Über den Agrarhandel hinaus werden hier Liberalisierungen im Industriegüterbereich vorausgesetzt. Grundlage ist Szenario 1 plus Senkung der gebundenen Zollsätze um 50% in den Industrieländern und 33% in den Entwicklungsländern. Der globale Einkommensgewinn läge hier bei etwa 96,1 Mrd.

selbst (knapp 15 Mrd. Dollar); der Bereich mit den größten Einkommenspotenzialen für die Entwicklungsländer wäre der Textil- und Bekleidungssektor in den Industriestaaten.²⁹

Francois/van Meijl/van Tongeren (2003) errechnen noch höhere Einkommenssteigerungen: Ein vollständiger Abbau der Einfuhrbarrieren würde zu einem Gesamtgewinn von rund 54 Mrd. Dollar führen - 17 Mrd. aus Liberalisierungen der OECD-Länder und 37 Mrd. Dollar aus Liberalisierungen der Entwicklungsländer. Die Industrieländer würden (wie auch in den Weltbankszenarien) dabei deutlich mehr profitieren als die Entwicklungsländer.³⁰

Ländergruppe	Szenario 4		Szenario 5	
	mit Landwirtschaft	nur NAMA	mit Landwirtschaft	nur NAMA
Industrieländer	79,9	14,3	96,4	30,8
Entwicklungsländer	16,1	7,1	22,9	13,9
mittleres Einkommen	12,5	4,5	17,1	9,1
niedriges Einkommen	3,6	2,6	5,9	4,9
Welt	96,1	21,6	119,3	44,8

Quelle: Anderson/Martin/Mensbrugge (2005), S. 45.

Dollar, wovon knapp 80 Mrd. Dollar auf die Industrieländer und 16,1 Mrd. Dollar auf die Entwicklungsländer entfielen. Zwar würden Industrieländer deutlich mehr profitieren als die Entwicklungsländer. Für letztere ist der Einkommensgewinn jedoch wesentlich größer als in den ersten drei Weltbank-Szenarien, denen lediglich Liberalisierungen im Agrarbereich zugrunde liegen.

- Szenario 5: Wenn auch die Entwicklungsländer ihre Märkte weiter öffneten, ließen sich noch größere Einkommensgewinne erzielen. Hier läge der globale Einkommensgewinn bei rund 120 Mrd. Dollar, wovon etwa 23 Mrd. an die Entwicklungsländer entfielen. Die dynamischen Effekte einer solchen Liberalisierung wären erheblich und könnten die durch Präferenzerosionen oder negative Terms-of-Trade-Effekte entstehenden Einkommensverluste mehr als ausgleichen.

Weitere Wachstumsprognosen

Hertel und Keeney (2005) kommen ebenfalls zu dem Ergebnis, dass in einer Öffnung der Industriegütermärkte erhebliche Einkommenspotenziale liegen. Sie berechnen, dass durch eine vollständige Liberalisierung die Einkommensgewinne der Doha-Runde um 28,7 Mrd. Dollar auf insgesamt 84,3 Mrd. Dollar stiegen. Ein wesentlicher Teil dieser Zuwächse hätte seinen Ursprung in Liberalisierungen der Entwicklungsländer

Polaski (2005) hält sogar eine globale Einkommenssteigerung von 53,2 Mrd. Dollar für möglich: Davon würden 30,2 Mrd. Dollar auf die Industrieländer und 23 Mrd. Dollar auf die Entwicklungsländer entfallen. Grundlage ist eine Öffnung der Industriegütermärkte um 50% in den Industrieländern und um 33% in den Entwicklungsländern. Allerdings würden von einer solchen Liberalisierung nicht alle Länder gleichermaßen profitieren: Hauptprofiteur unter den Entwicklungsländern wäre China, auf das allein 14,8 Mrd. Dollar entfielen. Gerade das Einkommen der LDCs südlich der Sahara würde hingegen kaum steigen.³¹

Wie auch bei der Liberalisierung des Agrarhandels berechnen Brown/Deardorff/Stern (2002) auf der Basis steigender Skaleneinnahmen deutlich höhere Einkommenseffekte als sämtliche andere Studien. Sie nehmen an, dass eine Marktöffnung um 33% im Industriegüterhandel das weltweite Einkommen um rund 163 Mrd. Dollar erhöhen würde. Die Hauptprofiteure einer solchen Liberalisierung wären auch hier die Industrieländer - vor allem die USA, Japan und die Europäische Union.³²

Den genannten Prognosen gemeinsam ist die Vorhersage, dass alle Ländergruppen Nutznießer einer Liberalisierung des Industriegüterhandels wären, die Industrieländer jedoch im höherem Maße als die Entwicklungsländer. Ein Großteil

dieser möglichen Einkommensgewinne würde dabei aus einem Zollabbau in den Entwicklungsländern resultieren. Der Bereich, der die größten Einkommensgewinne für Entwicklungsländer

verspricht, ist der Textil- und Bekleidungswarenhandel. Allerdings sind hier die Gewinne unterschiedlich verteilt: Hauptprofiteur wäre China – zu Lasten anderer Entwicklungsländer.

Geschätzte Wohlstandseffekte durch multilaterale Handelsliberalisierung in NAMA			
Autoren und Modelle	Liberalisierungen	Globaler Effekt (Mrd. \$)	Entwicklungsländer (Mrd. \$)
Weltbank (2005) – Linkage-Modell – CGE-Modell mit bestimmten dynamischen Effekten – Datenbasis GTAP-6 – ohne Handelserleichterung und Dienstleistungen	Wohlstandsszenario 5 ohne Agrarhandel	44,8	13,9
Francois, van Meijl, van Tongeren (2003) – statisches Modell – steigende Skalenerträge – unvollständiger Wettbewerb – Datenbasis GTAP	1) vollständige Liberalisierung der Grenzmaßnahmen 2) Liberalisierung der OECD Grenzmaßnahmen 3) Liberalisierung der LDCs	54,2 17,4 36,9	--
Brown, Deardorff, Stern (2001) – statisches Modell – steigende Skalenerträge – monopolistischer Wettbewerb – Datenbasis GTAP 4	33% Senkung der Post-Uruguay-Runden Zölle auf verarbeitete Produkte	163,0	50,0
Dee, Hanslow (2000) – steigende Skalenerträge – monopolistischer Wettbewerb – FTAP-Modell, erw. GTAP-5-Datenbasis	Abschaffung aller Post-Uruguay-Runden-Handelsbarrieren bei verarbeiteten Produkten	80,0	--
Hertel und Keeney (2005) – GTAP-ARG – ohne bestimmte dynamische Effekte – Datenbasis GTAP-6	1) gesamte Liberalisierung der Industriegüter 2) Textil- und Bekleidung	29,0 9,8	10,0 5,3
Polaski (2005) – GTAP-Modell – Berücksichtigung von Arbeitslosigkeit im Niedriglohnsektor – Datenbasis GTAP-6	partielle Liberalisierung der Industriegüter	53,2	23,0

3.2.5 Handlungsempfehlungen

Im Gegensatz zur Liberalisierung des Agrarhandels liegen in einer Öffnung der Industriegütermärkte deutliche Einkommenspotenziale für alle Ländergruppen. Daher sollten sich die Doha-Verhandlungen verstärkt auf diesen Bereich konzentrieren. Vor allem für die Industrieländer ist ein erfolgreicher Abschluss der Runde ohne Fortschritte in den NAMA-Verhandlungen und deutliche Zollsenkungen bei den Industriegütern unvorstellbar.

- Liberalisierungsformel: Obwohl die durchschnittlichen Zölle im Industriegüterbereich relativ niedrig sind, gibt es Spitzenzölle vor allem in den Bereichen Textil und Bekleidung, die für Entwicklungsländer große Bedeutung haben. Daher ist auch die Anwendung der Schweizer Formel sinnvoll, die höhere Zölle

stärker senkt und somit Spitzenzölle abbaut. Bei der Festlegung der Koeffizienten muss jedoch beachtet werden, dass es – wie in der Landwirtschaft – erhebliche Unterschiede zwischen tatsächlich angewandten und den in der WTO gebundenen Zöllen gibt. Da sich die ausgehandelten Zollsenkungen immer auf die gebundenen Zölle beziehen, hat nur ein deutlicher Abbau dieser einen wirklichen Effekt. Eine geringe Kürzung von etwa 30% der gebundenen Zölle hätte in Ländern wie Brasilien, China und Indien hingegen keine Auswirkung auf die tatsächliche Einfuhrbelastung. Vor allem die großen Schwellenländer müssen daher verbesserte Angebote vorlegen, um Fortschritte in der Doha-Runde zu ermöglichen.

- Zollbindungen: Eine Zollreduktion allein reicht jedoch nicht aus. Um diese auch langfristig vor

protektionistischen Rückschlägen zu sichern, sollten diese stärker unter der WTO gebunden werden. Dies gilt vor allem für die Entwicklungsländer, in denen zum Teil weniger als 10% der Zölle gebunden sind.

- Stärkung des Süd-Süd-Handels: Hohe Zölle im Industriegüterhandel prägen in erster Linie die Handelspolitik der Schwellen- und Entwicklungsländer. Um den Süd-Süd-Handel zu fördern, sollten diese Länder ihre Zölle gerade auch untereinander stärker abbauen, da hier erhebliche Wohlstandspotenziale liegen. Da allerdings für viele arme Länder Zölle eine wichtige Einnahmequelle darstellen, ist hier eine finanzielle Unterstützung von Seiten der Industrieländer für notwendige Anpassungsmaßnahmen wichtig.

- Nichttarifäre Handelshemmnisse: Die wesentlichen Handelsbarrieren im Industriegüterhandel liegen vor allem auch bei den nichttarifären Handelshemmnissen wie Ursprungsregeln oder technischen Standards. Auch diese sollten bei den Verhandlungen stärker thematisiert werden.

- Antidumping-Maßnahmen: Ein besonders wichtiges Thema sind die Antidumping-Maßnahmen, die den Handel zunehmend belasten. Gerade die großen Nutznießer dieser Maßnahmen, wie USA, EU und Indien, sollten stärker diszipliniert werden. Vor allem die USA müssen in den Doha-Verhandlungen einlenken, da sie sich als einziges Land gegen eine restriktivere Fassung und Anwendung dieser Regeln wehren.

3.3 Dienstleistungshandel

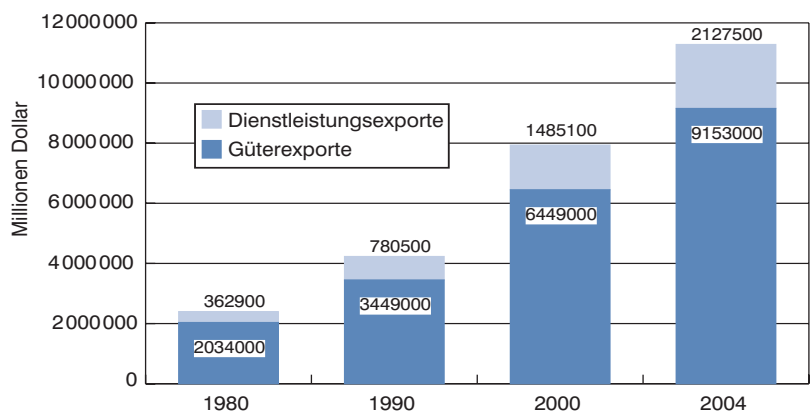
Zu Beginn der Doha-Runde erklärten die WTO-Mitglieder, dass auch die Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs den Entwicklungsländern zugute kommen sollte: »Die Verhandlungen über Dienstleistungen sollen in Hinblick auf die Förderung des Wirtschaftswachstums in allen Handels-

partnern und die Entwicklung von Entwicklungsländern und den LDCs geführt werden.«³³

3.3.1 Bedeutung des Dienstleistungshandels für den Welthandel

Dienstleistungen sind weltweit zu einem zentralen Wirtschaftsfaktor geworden: In Industrieländern machen sie heute fast 70%, in Ländern mit niedrigem oder mittlerem Volkseinkommen rund 44% bzw. 55 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP) aus. Entsprechend spielen Dienstleistungen auch im internationalen Handel eine immer bedeutendere Rolle. Während sich grenzüberschreitende Dienstleistungen lange Zeit vor allem auf die Bereiche Transport und Tourismus beschränkten, sind aufgrund von Innovationen im IT-Bereich

Weltweite Güter- und Dienstleistungsexporte in Mio. Dollar 1980 bis 2004



Quelle: WTO Statistics Database, Time Series, <<http://stat.wto.org/StatisticaProgram/WSDBStatProgramHome.aspx?Language=E>>.

sowie der zunehmenden Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital immer neue Sektoren für den Dienstleistungshandel erschlossen worden. Der WTO (2004) zufolge wuchs der weltweite Dienstleistungshandel von 1980 bis 2004 nahezu auf das Sechsfache seines Ursprungsvolumens, von 364 auf 2125 Mrd. Dollar.³⁴ Infolgedessen ist auch sein Anteil an den gesamten weltweiten Handelsströmen von 15% auf knapp 20% angestiegen. Dabei weist die Diskrepanz zwischen den Entwicklungen im Dienstleistungssektor auf nationaler und internationaler Ebene auf weitere erhebliche Wachstumspotenziale für den internationalen Dienstleistungsverkehr hin.

Technische Innovationen (vor allem in der IT-Industrie) haben auch zu einem Strukturwandel

im Dienstleistungsverkehr geführt: Dominierten zunächst Transportdienstleistungen, so ist ihr Anteil seit 1990 geschrumpft. Auch der Anteil

GATS-Erbringungsformen:

- Modus 1: grenzüberschreitende Erbringung analog zum Güterhandel
- Modus 2: Grenzübertritt von Dienstleistungskonsumenten
- Modus 3: kommerzielle Präsenz eines Dienstleistungsanbieters im Ausland
- Modus 4: vorübergehender Aufenthalt von Dienstleistungsanbietern in Form natürlicher Personen

des Reisesektors (Tourismus), der bis 1990 kontinuierlich gestiegen war, stagniert seitdem auf hohem Niveau; beide Bereiche machen heute nur noch 23% bzw. 29% am gesamten Dienstleistungshandel aus. Besonders dynamisch haben sich in den vergangenen Jahren

hingegen die Kommunikations-, Computer-, Informations-, Finanz-, Versicherungs-, Lizenz- und Gebührendienstleistungen sowie persönliche, kulturelle und Erholungsdienstleistungen entwickelt. Sie machen heute fast 50% des Dienstleistungsverkehrs aus. Dabei entfallen etwa 40% des Handels auf die Erbringungsform I, etwa 40% auf die Erbringungsform III und rund 19% auf die Erbringungsform II, während die Erbringungsform IV bislang praktisch bedeutungslos ist (s. Kasten).

sich auch in diesem zukunftssträchtigen Marktsegment zu positionieren – darunter in Back-office-Tätigkeiten wie der Datenerfassung und -aufbereitung, bei Call-Centern, bei der Softwareentwicklung oder auch bei Finanzdienstleistungen. Auch wenn solche Exporterfolge bislang auf einige wenige Entwicklungsländer beschränkt geblieben sind, können sich aufgrund der rasanten weltweiten Entwicklung der Informationsinfrastruktur für diese Ländergruppe in Zukunft zahlreiche neue Tätigkeitsfelder entwickeln.³⁵

3.3.2 Marktzugang für Dienstleistungen

Der Offenheitsgrad im Dienstleistungsverkehr ist nach wie vor vergleichsweise gering. Vier Arten von Zugangsbarrieren lassen sich bestimmen: 1. mengenmäßige Beschränkungen, darunter Quoten bis hin zum völligen Verbot der Erbringung von Dienstleistungen; 2. finanzielle Belastungen wie diskriminierende Steuern und Gebühren auf ausländische Dienstleistungen oder Subventionen für nationale Anbieter; 3. Zulassungsbeschränkungen wie eine kosten-trächtige und zeitraubende Lizenzierung oder der ausländischen Anbieter; und 4. Einschränkungen im Zugang zu Kommunikations- und Distributionsnetzen.³⁶

	Wert in Mrd. Dollar	jährliche Wachstumsrate in %			
		2000–2004	2002	2003	2004
Dienstleistungsexporte	2125	9	7	14	18
Transport	500	10	4	14	23
Tourismus	625	7	4	10	18
Andere Dienstleistungen	1000	11	10	16	16

Quelle: WTO, World Trade Developments in 2004, <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/fts2005_e/chp_0_e/table_1.xls>.

Angesichts der hohen Zahl unterschiedlicher Handelshemmnisse ist es jedoch schwierig, den Offenheitsgrad von Ländern exakt zu bestimmen. Während Zölle, Exportsubventionen und Quo-

nach wie vor wird der Dienstleistungshandel von den Industrieländern dominiert; der Anteil der Entwicklungsländer liegt lediglich bei etwa 26 %, mit Schwerpunkt auf dem Transport- und Reisesektor. Diese beiden Sektoren decken etwa 75% der gesamten Dienstleistungsexporte Afrikas und Lateinamerikas im Jahr 2003 ab. Erfolge von Entwicklungsländern in den Dienstleistungssektoren, die sich in den letzten Jahren besonders dynamisch entwickelt haben, gehören noch zu den Ausnahmen. Dennoch gibt es mittlerweile Länder wie etwa Indien, denen es gelungen ist,

klare numerische Orientierungspunkte für Berechnungen liefern, ist dies im Dienstleistungsbereich aufgrund der Heterogenität der Dienstleistungen und des speziellen Charakters der Handelsbarrieren grundlegend anders: Zumeist handelt es sich um Maßnahmen, die hinter der Grenze stattfinden. Sie sind Teil eines komplexen nationalen Regulierungsregimes und variieren nicht nur regional, sondern auch zwischen den Dienstleistungsbranchen eines Landes. Klassifizierungen dieser nichttarifären Handelshemmnisse, die sowohl ihr relatives Gewicht als auch ihre

Auswirkungen darstellen, sind dementsprechend wenig aussagefähig.

Dennoch versucht eine Vielzahl von Studien, den Offenheitsgrad systematisch zu bestimmen. Um den Grad der Beschränkungen länderübergreifend vergleichbar zu machen, gehen sie von qualitativen Daten über einzelne Restriktionen aus, klassifizieren diese und fassen sie in Gruppen mit ähnlichen Restriktionen zusammen. Schließlich wird das Ergebnis in einem Restrictiveness Index zusammengefasst und durch eine Zahl zwischen 0 und 1 ausgedrückt, wobei 0 für größte Offenheit und 1 für höchste Restriktivität steht.³⁷

Der erste Versuch, die Liberalisierungsfortschritte durch das GATS zu bestimmen, war die Studie von Hoekman (1995).³⁸ Bereits dieser Versuch zeigte, wie schwierig sich die Messung von Verhandlungserfolgen im Dienstleistungshandel gestaltet. Problematisch ist schon die Fülle an Informationen in den Liberalisierungslisten (Länderlisten) der WTO-Mitglieder: Für jede Dienstleistungsbranche sind die Zugeständnisse in Hunderten von Kategorien aufgelistet – als eine Kombination der spezifischen Verpflichtungen Marktzugang und Inländerbehandlung mit den vier unterschiedlichen Erbringungsformen des GATS. Insbesondere die Bewertung der einzelnen Zugeständnisse stellt ein erhebliches Problem dar.

Da eine solche Bewertung kaum möglich ist, beschränkten sich neuere Studien auf einzelne Dienstleistungssektoren, um hier den Grad der Marktöffnung genauer zu bestimmen, wobei vor allem Finanz- und Telekommunikationsdienstleistungen im Mittelpunkt der Untersuchungen stehen. Zu nennen ist hier unter anderem die WTO-Studie (1997), die den Offenheitsgrad im Finanzdienstleistungssektor untersucht.³⁹ Die Arbeit von Mattoo (2002) konzentriert sich ebenfalls auf Finanzdienstleistungen, wobei er versucht, den Liberalisierungszugeständnissen numerische Werte zuzuordnen, um so einen Maßstab für den Offenheitsgrad in den Entwicklungs- und Transformationsländern zu gewinnen.⁴⁰ Weitere Studien, die den Offenheitsgrad im Finanz- und Telekommunikationssektor untersuchen, sind Hoekman/Francois (1999),

Francois/Schuknecht (2000), Doove et al. (2001) und Claessens (2001).⁴¹ Andere Arbeiten evaluieren den Marktzugang im Bereich Fluggastverkehr, der Stromerzeugung, dem Seetransport und Bauwesen. Allerdings stoßen alle Studien an enge Grenzen hinsichtlich der genauen Quantifizierbarkeit von Handelsbarrieren. Verallgemeinernd kann nur festgestellt werden, dass der Offenheitsgrad in den Industrieländern deutlich höher ist als in den Entwicklungsländern und bestimmte Sektoren, wie Finanzdienstleistungen und Telekommunikation, zu den am stärksten geschützten Bereichen zählen.

3.3.3 Bisherige Verhandlungen mit den erzielten Fortschritten

Das GATS (General Agreement on Trade in Services) bildet seit 1995 die multilaterale Rahmenregelung für den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr. Allerdings sichert es in erster Linie eher den status quo, als den Handel tatsächlich zu liberalisieren. So haben die Industrieländer nur 45%, Entwicklungsländer nur 12% ihrer internationalen Dienstleistungsaktivitäten spezifischen Liberalisierungsverpflichtungen unterworfen. Die Zahl der Verpflichtungen, die im Bereich Marktzugang und Inländerbehandlung eingegangen wurden, war relativ begrenzt. Ziel der aktuellen GATS-Verhandlungen ist es deshalb, den Geltungsbereich des Vertrags auf zahlreiche weitere grenzüberschreitende Tätigkeiten auszuweiten und somit das Liberalisierungsniveau zu erhöhen.

Bislang konnte jedoch auch in diesem Verhandlungsbereich keine Einigung erzielt werden. Bis Mitte 2002 sollten Forderungen der WTO-Mitgliedstaaten und bis März 2003 eigene Liberalisierungsangebote vorliegen. Nachgekommen sind diesen Verpflichtungen allerdings bislang nur etwa 70 Länder, darunter auch die EU und die USA (2002/2003). Die Angebote variieren beträchtlich in Reichweite und Tiefe, reflektieren deutlich den Entwicklungsstand des jeweiligen Landes und laufen entlang einer Nord-Südlinie: Länder mit starken Dienstleistungsunternehmen wie die EU und die USA fordern einen verbesserten Zugang zu ausländischen Märkten, insbesondere im Bereich Telekommunikations- und

Finanzdienstleistungen (vor allem unter Modi 1 und 3). Auch ihre Liberalisierungsangebote konzentrieren sich auf diejenigen Bereiche, in denen sie einen deutlichen Wettbewerbsvorteil haben. Allenfalls moderat fallen ihre Angebote hingegen unter Modus 4 aus, der den umstrittenen vorübergehenden Aufenthalt individueller Dienstleistungsanbieter im Ausland beinhaltet.

Im Gegensatz dazu stehen die Entwicklungsländer einer generellen Dienstleistungsliberalisierung eher skeptisch gegenüber. Sie fürchten, dass eine aus ihrer Sicht verfrühte Liberalisierung ihre Entwicklung behindern könnte, insbesondere bei Dienstleistungen wie im Gesundheitswesen oder im Bildungsbereich. Die Befürchtung ist, dass Inländer vom Markt verdrängt würden, während die Industrieländer selbst den Entwicklungsländern gezielt den Marktzugang verwehrten und so potenzielle Exporterlöse verhinderten. Auch sei der Kenntnisstand über die sozialen, ökologischen und entwicklungspolitischen Konsequenzen der Dienstleistungsliberalisierung noch zu gering, um weitere Marktöffnungen zu diesem Zeitpunkt für angemessen zu halten.

Diese Kluft zwischen den Verhandlungspartnern prägte bislang die gesamten Dienstleistungsverhandlungen. Gerade nach dem Scheitern der Ministerkonferenz in Cancún gerieten die Dienstleistungsverhandlungen ins Stocken und gewannen erst im Frühjahr 2004 wieder an Fahrt, standen aber in ihrer Bedeutung deutlich hinter den Agrar- und Industriegüterverhandlungen zurück. Im Jahr 2005 konkretisierten dann die USA und EU ihre Marktöffnungsforderungen und legten ein überarbeitetes Angebot vor. In Hongkong sollte schließlich eine erste Bilanz gezogen werden – viel wurde jedoch nicht erreicht: Die Ministererklärung verlangt lediglich eine Intensivierung der Verhandlungen. Mittlerweile rechnet kaum noch jemand mit einem umfassenden Liberalisierungspaket im Dienstleistungssektor. Wahrscheinlicher sind plurilaterale, sektorbezogene Ansätze zwischen Ländergruppen mit ähnlicher Interessenlage.

Die geringen Fortschritte in den Dienstleistungsverhandlungen liegen sicherlich zum einen am

umfassenden Geltungsbereich des GATS (in Verbindung mit der hohen Komplexität der Regeln), zum anderen an der Art der Liberalisierung und Verhandlungsführung. Im Gegensatz zum GATT legt jedes Land selbst fest, welche Sektoren es für den internationalen Wettbewerb öffnet. Marktzugang und Inländerbehandlung sind damit nur spezifische Verpflichtungen, über die jedes Land selbst entscheidet (Positivlisten-Ansatz). Die Marktöffnungsverhandlungen laufen bilateral ab und basieren auf einem Forderungs- und Angebotsmodus (Request and Offer). Ein linearer, multilateraler Abbau von Handelshemmnissen, der im Warenbereich schnell und umfassend erfolgen kann, scheitert im Dienstleistungssektor schon am fehlenden Konsens, welche Dienstleistungen überhaupt liberalisiert werden sollten. Hinzu kommen erhebliche technische Schwierigkeiten, bestehende Handelsbarrieren numerisch zu erfassen und Liberalisierungsangebote exakt zu bewerten. Demnach gestalten sich die Verhandlungen sowohl in technischer als auch politischer Sicht als äußerst zäh.⁴²

3.3.4 Liberalisierungsszenarien und mögliche Einkommenszuwächse

Aufgrund von Messschwierigkeiten sind die Einkommenspotenziale einer Dienstleistungsliberalisierung schwer zu bestimmen. Dementsprechend ist der Kenntnisstand über die Implikationen entsprechender Marktöffnungen gegenwärtig noch deutlich geringer als beim Warenhandel. Dennoch gibt es mittlerweile eine Vielzahl quantitativer Studien, die neben den allgemein anerkannten qualitativen Wirkungszusammenhängen empirische Befunde über Nutzeffekte für Entwicklungsländer liefern. Dabei zeigen sowohl Fallstudien als auch Simulationen, dass eine Marktöffnung – verbunden mit Deregulierung und mehr Wettbewerb – bei Dienstleistungen, die nicht unmittelbar konsumiert werden, sondern als Input für die Produktion oder andere Dienstleistungen dienen, die größten Einkommensgewinne mit sich bringt. Zwei Bereiche, die besonderes Wohlstandspotenzial aufweisen, sind Telekommunikations- und Finanzdienstleistungen. Dabei sind die Einkommenssteigerungen um so größer, je verzerrter die Preisstrukturen aufgrund unvollkommener Märkte waren. Dementsprechend sind in den

Entwicklungsländern die höchsten Einkommensgewinne aus einer Marktöffnung zu erwarten, da hier die Marktabschottung besonders groß ist und viele Dienstleistungen als Inputfaktoren die Wettbewerbsfähigkeit der Industriegüterproduktion mitbestimmen. Von einer Liberalisierung nach Modus 1 (steigender Wettbewerb mit entsprechenden Effizienzgewinnen) würde daher auch der Industriesektor in den Entwicklungsländern profitieren. Die Verfügbarkeit von Dienstleistungen etwa in Informations- und Telekommunikationsdiensten verbessert zudem die Marktchancen kleiner Unternehmen und Wirtschaftsakteure im ländlichen Raum. Schließlich werden Entwicklungsländer durch die Marktöffnung interessant für ausländische Direktinvestitionen (FDI), durch die Kapital, Wissen und Technologie ins Land fließen. Gerade in einer Liberalisierung nach Modus 3 liegen folglich erhebliche Wachstumspotenziale, wie auch Whalley (2004) bestätigt.⁴³

Die Entwicklungsländer würden darüber hinaus auch von einer Öffnung der Dienstleistungsmärkte der Industrieländer (beispielsweise nach Modus 1) profitieren. Aufgrund ihres großen Arbeitskräftepotenzials haben sie erhebliche Wettbewerbsvorteile in vielen Bereichen, z.B. im Baugewerbe, der Gastronomie und den Pflegedienstleistungen. Somit wären auch deutliche Einkommensgewinne durch Marktöffnungen nach Modus 4 zu erwarten. Hier könnten die Entwicklungsländer nicht nur von Finanztransfers ihrer im Ausland Beschäftigten profitieren, sondern vor allem auch durch Technologie- und Wissenstransfer, wenn diese Dienstleistungsanbieter in ihr Heimatland zurückkehren. Allerdings ist diese Art der Marktöffnung aufgrund der sozialen Brisanz, die sie in den Industrieländern hat, wenig wahrscheinlich und wird sich in absehbarer Zukunft auf die temporäre Beschäftigung hochqualifizierter Personen beschränken.

Empirische Studien über mögliche Einkommensgewinne, die auf Modellrechnungen für umfassende oder sektorale Liberalisierung basieren, kommen in der Regel zu dem Ergebnis, dass die Wachstumseffekte einer Dienstleistungsliberalisierung größer wären als durch entsprechende Liberalisierungen im Güterhandel. Werden aus-

ländische Direktinvestitionen (Modus 3) mit in die Berechnungen einbezogen, so sind die geschätzten Einkommensgewinne noch höher. Sektorstudien belegen zudem, dass Importliberalisierung und Umstrukturierungen tendenziell die Leistungsfähigkeit des betreffenden Sektors verbessern und mit einem höheren BIP einher gehen. Die Marktöffnung kommt also an erster Stelle dem liberalisierenden Land selbst zugute: Für Konsumenten bedeutet die Liberalisierung größere Wahlmöglichkeiten, für Unternehmen sinkende Input-Preise und steigende Geschäftschancen.⁴⁴

Allerdings unterscheiden sich die Studien deutlich in den prognostizierten Einkommensgewinnen: Brown/Deardorff/Stern (2002) kommen zu dem Ergebnis, dass eine Senkung der weltweiten Handelsbarrieren im Güter- und Dienstleistungshandel um 33% zu einer jährlichen globalen Einkommenssteigerung von über 500 Mrd. Dollar führen würde – davon etwa 400 Mrd. Dollar allein durch eine Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs –, die vor allem den Entwicklungsländern zugute käme.⁴⁵ Deutlich geringer fallen hingegen die Wachstumsprognosen von Dee/Hanslow (2000) aus: Sie berechnen auf der Basis eines CGE-Modells unter Berücksichtigung ausländischer Direktinvestitionen Wohlstandsgewinne in Höhe von 130 Mrd. Dollar. Auch Hertel/Keeney (2005) gehen von deutlich geringeren Steigerungsraten aus; bei einer vollständigen Liberalisierung erwarten sie lediglich Zuwächse von etwa 66 Mrd. Dollar.

Daneben gibt es eine Reihe von Studien, die die Einkommenseffekte einer Marktöffnung in bestimmten Sektoren, Ländern/Regionen oder je nach Erbringungsart untersuchen: Mattoo (2002) und Winters (2002) schätzen zum Beispiel, dass eine Ausweitung der temporären Präsenz einzelner Dienstleistungsanbieter in den Industrieländern (etwa bis zur Höhe von 3% der Erwerbstätigenzahl) zu einer jährlichen globalen Einkommenssteigerung von 156 Mrd. Dollar führen würde, die den Industrie- und Entwicklungsländern gleichermaßen zugute käme.⁴⁶ Mattoo (2001) stellt fest, dass das Wirtschaftswachstum in Ländern, die ihren Finanz- und Telekommunikationssektor öffnen, um 1,5

Prozentpunkte höher liegt als in solchen, in denen die beiden Sektoren vom Weltmarkt abgeschottet bleiben.

Allerdings sind diese Studien kaum vergleichbar, und die Aussagekraft der Prognosen bleibt aufgrund der schwer zu ermittelnden Variablen gering. Gemeinsam ist den meisten Studien nur, dass die potenziellen Vorteile länderspezifisch ungleich verteilt sind, und Marktöffnung nicht automatisch zu mehr Wirtschaftswachstum führt.

Neben diesen quantitativen Studien gibt es eine Vielzahl von qualitativen Untersuchungen, die zwar keine genauen Einkommensprognosen ermitteln, so doch wachstumsfördernde

Studie	Liberalisierter Bereich	Einkommenseffekt
Brown/Deardorff/Stern (2002)	Liberalisierung um 33%	413 Mrd. Dollar
Hertel/Keeney (2005)	vollständige Liberalisierung	66 Mrd. Dollar
Francois/van Meijl, van Tongeren (2003)	Liberalisierung um 50%	24 Mrd. Dollar
Dee/Hanslow (2000)	vollständige Liberalisierung mit Einbeziehung von FDI	130 Mrd. Dollar 10 Jahre nach der Liberalisierung
Mattoo (2002) und Winters (2002)	Liberalisierung unter Modus 4 um 3% der Erwerbstätigen der Industrieländer	156 Mrd. Dollar jährlich
Mattoo (2001)	Liberalisierung des Finanz- und Telekommunikationssektors	Wachstum des BIP um 1,5% höher als in Ländern ohne Marktöffnung

beziehungsweise -hemmende Implikationen der Dienstleistungsliberalisierung identifizieren. Zu nennen sind hier u.a. Chanda (2002), BMZ (2003) und Lücke/Spinanger (2004). Viele dieser Studien warnen davor, dass in den meisten Entwicklungsländern und vor allem den LDCs nach wie vor die rechtlichen und infrastrukturpolitischen Voraussetzungen für eine vorteilhafte Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte fehlten, darunter neben makroökonomischer Stabilität vor allem gute Regierungsführung (Good Governance), Bekämpfung der Korruption, Rechtssicherheit, Transparenz und Schutz geistigen Eigentums sowie funktionsfähige Wettbewerbs- und Regulierungsinstitutionen. Gerade die Liberalisierung der Finanzdienstleistungen birge viele Risiken. So könne die große Mehrheit der Entwicklungsländer eine Öffnung nach Modus 1 und die damit bei vielen Finanzdienstleistungen verbundene Liberalisierung des kurzfristigen Kapitalverkehrs selbst auf mittlere

und längere Sicht nicht verkraften, da eine hinreichend entwickelte Finanzmarktaufsicht und die nötige makroökonomische Stabilität fehlten. Die Konsequenz einer verfrühten Marktöffnung wären dann deutliche Wohlfahrtsverluste für das liberalisierende Land.⁴⁷

3.3.5 Handlungsempfehlungen

Liberalisierungen im Dienstleistungshandel bergen sowohl erhebliche Chancen als auch Risiken, die in einem Verhandlungspaket berücksichtigt werden müssen:

- Liberalisierung: Die möglichen Einkommensgewinne aus einer Liberalisierung des Dienstleistungshandels sind enorm und weitaus

höher als die Gewinne aus einer Öffnung der Gütermärkte. Daher sollten die Dienstleistungsverhandlungen einen höheren Rang erhalten, wobei umfassende Liberalisie-

rungen nach allen Erbringungsformen anzustreben wären.

- Freiräume in der Liberalisierungsstrategie: Da die potenziellen Wohlstandsgewinne stark länderspezifisch geprägt sind, kann nur eine sehr differenzierte, (auf die Besonderheiten der jeweiligen Dienstleistungsaktivität sowie auf den Entwicklungsstand der heimischen Märkte) abgestimmte Liberalisierungsstrategie zum Erfolg führen. Ein umfassendes Liberalisierungspaket sollte daher genügend Freiräume enthalten: Die Länder dürfen auch in Zukunft nicht dem Zwang ausgesetzt werden, wegen vermeintlicher Liberalisierungsgewinne ihre ökonomischen, ökologischen oder sozialen Ziele aufzugeben - was den Bereich der öffentlichen Dienstleistungen einschließt.
- Klare Zielvorstellungen: Eine aktive Teilnahme gerade der Entwicklungsländer am Liberalisie-

rungsprozess und die stärkere Integration ihrer Dienstleistungssektoren in die Weltwirtschaft erfordert klare Zielvorstellungen. Notwendig sind folglich mehr länder- und sektorspezifische Analysen, auf die sich nationale Entscheidungsträger stützen können.

- Differenzierte Marktöffnungsstrategie: Im Rahmen des GATS sollte keine gleichmäßige Liberalisierung aller Dienstleistungen und Erbringungsformen angestrebt werden. Dies gilt in besonderem Maße für den Finanzsektor. Liberalisierung der Finanzdienstleistungen unter Modus 1 in den Entwicklungsländern sollte folglich erst dann stattfinden, wenn die notwendigen institutionellen Rahmenbedingungen geschaffen wurden. Andererseits ist eine Öffnung unter Modus 3 durchaus empfehlenswert, da ausländische Direktinvestitionen einen wesentlichen Beitrag zu einem leistungsfähigen und stabilen Finanzdienstleistungssektor leisten können, ohne den eine erfolgreiche Entwicklungsstrategie kaum vorstellbar ist.
- Nationale Deregulierung: Eine Marktöffnung allein reicht allerdings nicht aus, um die möglichen Einkommensgewinne zu realisieren: Die Dienstleistungsmärkte vieler Entwicklungsländer sind häufig nicht nur nach außen abgeschottet, sondern auch im Innern monopolistisch strukturiert. Eine Privatisierung würde demnach nur dann zu Effizienzgewinnen führen, wenn sichergestellt ist, dass es nicht zur Bildung neuer, privater Monopole mit den gleichen preisverzerrenden Wirkungen kommt.
- Verhandlungsstrategie: In den meisten Dienstleistungsbereichen sind umfassende Verpflichtungen unwahrscheinlich. Umso wichtiger ist eine intensive Diskussion über die Verhandlungsführung, also den Forderungs-Angebots-Modus. Allerdings ist auf Grund der politischen Widerstände und der Komplexität der Materie ein anderes Verhandlungsformat, zum Beispiel ein formelbasierter Ansatz, unwahrscheinlich. Um überhaupt zu Fortschritten zu kommen, sollte neben den bilateralen Verhandlungen in Zukunft ein größeres Gewicht auf plurilaterale Verhandlungen gelegt werden.

IV. Wohin führt der Weg? – Wahrscheinliche Ergebnisse der Doha-Entwicklungsrunde

Angesichts der bisherigen Verhandlungen im Bereich Landwirtschaft, NAMA und Dienstleistungen sind – gerade auch unter Berücksichtigung möglicher Einkommensgewinne – verschiedene Szenarien für den Abschluss der Doha-Runde und mit entsprechenden Liberalisierungspaketen denkbar:

- Szenario 1 – Scheitern der Doha-Runde: Relativ unwahrscheinlich ist ein völliges Scheitern der Doha-Runde, da dies sowohl gravierende Einkommenseinbußen für alle WTO-Mitgliedstaaten mit sich brächte als auch das multilaterale Handelssystem schwächen würde – mit dem zu erwartenden Verlust an Einfluss und Glaubwürdigkeit der WTO im Hinblick auf eine zunehmende Regionalisierung der Weltwirtschaft. Eine solche Entwicklung werden die verhandelnden Staaten kaum verantworten wollen.
- Szenario 2 – Vollständige Liberalisierung: Ebenso unwahrscheinlich ist eine vollständige Liberalisierung, da weder auf multilateraler noch auf nationaler Ebene ein politischer Konsens sichtbar ist, der dafür Voraussetzungen schaffen würde. Besonders groß sind dabei die Widerstände im Agrarhandel; doch auch für eine komplette Öffnung der Industriegüter- oder Dienstleistungsmärkte gibt es keine Anzeichen.
- Szenario 3 – Moderates Liberalisierungspaket: Sehr viel wahrscheinlicher als die beiden ersten Szenarien ist ein moderater Liberalisierungskompromiss. Gemessen am bisherigen Verhandlungstempo wird dieser allerdings nicht wie geplant bis zum Jahreswechsel 2006/2007 erzielt werden können. Eine erneute Verlängerung der Doha-Runde ist demnach kaum zu umgehen – mit dem gravierenden Problem, dass Mitte 2007 die Trade Promotion Authority (TPA) der USA ausläuft. Mittlerweile rechnet man (wenn überhaupt) nur mit einer partiellen Verlängerung der TPA zur Beendigung der Doha-Runde, was jedoch für die Verhandlungen zu einem erheblichen Risiko werden kann.

Wie könnte ein solches Liberalisierungspaket aussehen? Da ohne einen Kompromiss im Landwirtschaftsbereich ein Abschluss undenkbar ist, werden die Exportsubventionen voraussichtlich 2013 auslaufen und interne Stützmaßnahmen

schaft der beteiligten Staaten aufgrund externer Faktoren deutlich zunimmt, darunter etwa niedrige Wachstumsraten von Weltwirtschaft oder Welthandel, protektionistische Rückschläge in den großen Handelsnationen oder

Liberalisierungsszenario		Mögliche Einkommensgewinne
Szenario 1	Scheitern der Doha-Runde	– Erhebliche Einkommensverluste für alle Länder, mindestens in der Höhe nicht realisierter Gewinne
Szenario 2	Vollständige Liberalisierung des Warenhandels	– Weltweiter Einkommensgewinn: bis zu 287,3 Mrd. Dollar, – Einkommensgewinn für Entwicklungsländer: 85,7 Mrd. Dollar, – Einkommensgewinn für Industrieländer: 201,6 Mrd. Dollar.
Szenario 3	Moderates Liberalisierungspaket im Warenhandel	– Weltweiter Einkommensgewinn: bis zu 65,9 Mrd. Dollar, – Einkommensgewinn für Entwicklungsländer: 8,4 Mrd. Dollar, – Einkommensgewinn für Industrieländer: 57,5 Mrd. Dollar.
Szenario 4	Weitreichendes Liberalisierungspaket im Warenhandel	– Weltweiter Einkommensgewinn: bis zu 119 Mrd. Dollar, – Einkommensgewinn für Entwicklungsländer: 22,9 Mrd. Dollar, – Einkommensgewinn für Industrieländer: 96,4 Mrd. Dollar.

vermutlich von der verbotenen Amber Box in die erlaubte Green Box umgeschichtet. Beim Marktzugang wird es zu geringfügigen Zollsenkungen auf Grundlage der Harbinson-Formel mit einer Festlegung von Höchstgrenzen kommen. Allerdings ist mit Ausnahmen für zahlreiche sensible Produkte zu rechnen. Im Industriegüterbereich könnte die Schweizer Formel bestätigt werden, und die zur Zeit von den WTO-Mitgliedern tatsächlich angewandten Zollsätze werden wahrscheinlich unter WTO-Recht gebunden. Im Dienstleistungsbereich werden sich voraussichtlich eine Reihe von Staaten in plurilateralen Sektorverhandlungen zu weiteren Liberalisierungen entschließen.

Dieses Szenario würde hinsichtlich der Einkommenseffekte Weltbank-Szenario 3 plus partielle Liberalisierung des Industriegüterhandels mit weitreichenden Ausnahmen für Entwicklungsländer entsprechen. Der globale Wohlstandsgewinn würde rund 66 Mrd. Dollar betragen. Nimmt man darüber hinaus auch eine partielle Liberalisierung des Dienstleistungshandels (um etwa 50%) auf der Grundlage des GTAP-ARG an, könnten weitere Einkommenszuwächse von ca. 33 Mrd. Dollar bis 2015 erzielt werden.

- Szenario 4 – Weitreichendes Liberalisierungspaket: Zu einer Verwirklichung der ehrgeizigen Ziele der Doha-Runde wird es wahrscheinlich nur kommen, wenn die Kompromissbereit-

weitreichende politische Verwerfungen. Ein solches umfassendes Liberalisierungspaket würde Weltbank-Szenario 4 entsprechen, zuzüglich der Einkommenseffekte aus einer umfassenden Öffnung der Dienstleistungsmärkte.

V. Agenda für ein optimales Verhandlungsergebnis

Abschließend soll die Frage nach den notwendigen Politikmaßnahmen und Verhandlungsstrategien für umfassende Wohlstandsgewinne entsprechend Szenario 4 gestellt und – zumindest aus theoretischer Sicht – beantwortet werden:

- Umfassendes Liberalisierungspaket: Für Industrie- und Entwicklungsländer liegen in der Doha-Runde erhebliche Einkommenspotenziale. Während die Industrieländer in absoluten Zahlen von einer Handelsliberalisierung stärker profitieren als die Entwicklungsländer, ist deren Gewinn gemessen an der Ausgangssituation deutlich höher. Das Ausmaß der Zuwächse hängt allerdings wesentlich von den Inhalten des Liberalisierungspakets ab: Je umfassender dieses ist, desto höher werden auch die Gewinne sein. Die Handelspartner sollten sich daher nicht mit einem Minimalkompromiss zufrieden geben – auch wenn dadurch eine Verlängerung der Runde notwendig wird.

- Öffnung der Agrarmärkte: Wenn die Verhandlungsrunde eine wirkliche Entwicklungsrunde werden soll, ist eine grundlegende Marktöffnung in der Landwirtschaft unabdingbar, da rund 60% der Einkommenspotenziale für Entwicklungsländer davon abhängig sind. Falsch ist allerdings die weit verbreitete Behauptung, die Liberalisierung des Agrarhandels eröffne eine Win-Lose-Situation, von der nur die Entwicklungsländer profitierten. Da sich auch für Industrieländer eine Marktöffnung lohnt, sollten sie mehr Liberalisierungsbereitschaft zeigen.
- Liberalisierung des Industriegüterhandels: Obwohl der Agrarhandel das Schlüsselthema der Verhandlungen ist, bleibt auch der Industriegüterhandel von entscheidender Bedeutung, da in dessen Liberalisierung beachtliche Wachstumspotenziale liegen. Die großen Schwellenländer können sich in diesem Bereich nicht durch Hinweis auf den Agrarprotektionismus der Industrieländer von Liberalisierungsverantwortlichkeiten freisprechen, sondern sollten selbst ihre Märkte, gerade auch gegenüber LDCs öffnen.
- Öffnung der Dienstleistungsmärkte: Auch in der Liberalisierung des Dienstleistungshandels liegen enorme Einkommenspotenziale. Allerdings muss beachtet werden, dass Marktöffnungen nicht automatisch zu Wachstum und Entwicklung in den Entwicklungsländern führen. Mehr als in allen anderen Bereichen bedarf es einer Ergänzung durch nationale Reformanstrengungen, die gerade im Falle der LDCs durch multilaterale und bilaterale Entwicklungshilfe unterstützt werden sollten.
- Liberalisierung des Süd-Süd-Handels: Es ist unumstritten, dass die Entwicklungsländer erheblich von einem verbesserten Zugang zu den Märkten der Industrieländer profitieren. Gleichzeitig sollten sie sich auch stärker um eine Liberalisierung des Handels untereinander bemühen. Gerade hier sind die Wachstumseffekte einer Liberalisierung erheblich. Neben dem Zollabbau spielt für den Süd-Süd-Handel auch der Ausbau von Transportnetzen zwischen den Entwicklungsländern eine grundlegende Rolle.
- Technische Hilfe: Einige ärmere Entwicklungsländer werden kurzfristige Wohlstandsverluste durch Liberalisierung und Präferenzerosion erleiden. Diese negativen Effekte fallen der Weltbank zufolge umso geringer aus, je größer die nationalen Reformen sind. Im Zentrum sollte der Aufbau von Produktions- und Exportkapazitäten stehen, um den LDCs eine wirkliche Integration in den Welthandel zu ermöglichen. Darüber hinaus wäre eine Diversifizierung der Exporte dringend geboten. Beides ist ohne internationale Hilfe nicht zu realisieren: Neben technischer und finanzieller Unterstützung ist insbesondere Mikrofinanzierung und -banking, also die Vergabe kleiner Kredite an kleine Unternehmen (häufig Familienbetriebe), Erfolg versprechend.
- Konzentration auf multilaterale Verhandlungen: Weder unilaterale noch präferenzielle Handelsliberalisierungen stellen eine wirkliche Alternative zu multilateralen Verhandlungen dar. Unilaterale Marktöffnungen scheitern im Regelfall an politischen Widerständen. Und dort, wo sie politisch möglich sind, fehlt es an einer Bindungswirkung, so dass protektionistische Rückschläge nicht auszuschließen sind. Aufgrund der oftmals handelsumlenkenden Wirkungen und des diskriminierenden Charakters präferenzieller Handelsabkommen birgt auch diese Liberalisierungsstrategie zahlreiche Risiken. Gerade für Entwicklungsländer ist der Abschluss von bilateralen oder regionalen Handelsabkommen im Hinblick auf begrenzte Verhandlungskapazitäten wenig sinnvoll: Einerseits lenken sie von den wichtigen multilateralen Verhandlungen ab, andererseits schaffen sie eine Vielzahl teilweise inkonsistenter Einfuhrregeln, die die Zollabfertigung in den Entwicklungsländern weiter erschweren.
- Stärkung des multilateralen Systems: Die Verhandlungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass das multilaterale Handelssystem weit weniger stabil ist als bislang angenommen und sich am Scheideweg befindet: Entweder hin zu

freierem Handel, mehr Multilateralismus und größeren Chancen für die Entwicklungsländer oder hin zu mehr Handelskonflikten, Protektionismus und Regionalismus. Es ist daher unerlässlich, eine weitere Unterminierung der Glaubwürdigkeit und des Einflusses der WTO zu verhindern. Dazu ist der erfolgreiche Abschluss der Doha-Entwicklungsrunde zwar notwendig, aber bei weitem nicht hinreichend. Ohne grundlegende Reformen der WTO, darunter Änderungen des Entscheidungsmechanismus, werden alle Ansätze scheitern!

Stormy Mildner (M.Sc.), wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Abteilung Wirtschaft des John-F.-Kennedy-Instituts der Freien Universität Berlin.

Dr. Claudia Decker, wissenschaftliche Mitarbeiterin, Programm Globalisierung und Weltwirtschaft, DGAP, Berlin.

Anmerkungen

- ¹ Vgl. Markus Balsler, *Gerechtigkeit hat ihren Preis*, in: *Süddeutsche Zeitung*, 8.5.2006, S. 19.
- ² Vgl. Olaf Seifert, *Wie belastbar sind quantitative Aussagen über die ökonomischen Wirkungen von internationalen Liberalisierungen des Agrarsektors auf Sub-Sahara Afrika?*, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 2005, S. 12 f; Markus Lips, *Gleichgewichtsmodelle für die Agrarpolitik*, *Agroscope FAT*, 2004, S. 3.
- ³ Antoine Bouet/Jean-Christophe Bureau/Yvan Decreux/Sébastien Jean, *Multilateral Agricultural Trade Liberalization: The Contrasting Fortunes of Developing Countries in the Doha-Round*, in: *The World Economy*, Band 28 (2005), Nr. 9, S. 1329-1354.
- ⁴ Vgl. World Bank, *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, 2002, S. 59.
- ⁵ Vgl. Kym Anderson/Will Martin/Dominique van der Mensbrugge, *Doha Policies: Where are the Pay-Offs*, in: Richard Newfarmer (Hrsg.), *Trade, Doha, and Development: Window into the Issues*, World Bank 2005, S. 45.
- ⁶ Vgl. van der Mensbrugge, *Estimating the Benefits of Trade Reform: Why Numbers Change*, in: Newfarmer, a.a.O. (Anm. 5), S. 60 f.
- ⁷ Vgl. Anderson/Martin/van der Mensbrugge, a.a.O. (Anm. 5), S. 48; dieselben, *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, Policy Research Working Paper 3607, World Bank, 2006, S. 43.

- ⁸ Vgl. Thomas W. Hertel/Roman Keeney, *What is at Stake: The Relative Importance of Import Barriers, Export Subsidies and Domestic Support*, in: Kym Anderson und Will Martin (Hrsg.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, World Bank 2005, S. 53, 55.
- ⁹ Vgl. Joseph Stiglitz/Andrew Charlton, *A Development Friendly Prioritization of Doha-Round Proposals*, IPD Working Paper, New York, 2004.
- ¹⁰ Vgl. Drusilla K. Brown/Alan V. Deardorff/Robert M. Stern, *Computational Analysis of Multilateral Trade Liberalization in the Uruguay-Round and Doha Development Round*, RSIE Discussion Paper, Nr. 489, 2002, S. 10 f.
- ¹¹ Vgl. Joseph Francois/Hans van Meijl/Frank van Tongeren, *Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round*, Tinbergen Institute Discussion Paper, Nr. 2003-060/2, 2003, S. 25-27.
- ¹² Vgl. WTO, *Growth in the Volume of World Merchandise Exports and Production, 2000-04*, <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/section1_e/i01.xls>.
- ¹³ Vgl. WTO, *International Trade Statistics 2005: Exports of Agricultural Products of Selected Economies, 1990-04*, <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_bysector_e.htm>.
- ¹⁴ Vgl. Weltbank, *Global Agricultural Trade*, S. 22.
- ¹⁵ Vgl. Anderson/Harry de Groter/Will Martin, *Market Access Barriers in Agriculture and Options for Reform*, in: Newfarmer, a.a.O. (Anm. 5), S. 86.
- ¹⁶ Vgl. ebenda, S. 86-89.
- ¹⁷ Vgl. WTO, *Antidumping Statistics*, <http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm>.
- ¹⁸ Vgl. de Groter, *Export Subsidies: Agricultural Policy Reform and Developing Countries*, in: Newfarmer, a.a.O. (Anm. 5), S. 110, 112.
- ¹⁹ Vgl. OECD, *OECD Agricultural Policies 2004*, <<http://www.oecd.org/dataoecd/63/54/32034202.pdf>>, S. 21, 22.
- ²⁰ Vgl. Hertel/Keeney, a.a.O. (Anm. 8), S. 47.
- ²¹ Vgl. Sandra Polaski, *Winners and Losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace, 2005, hier S. 7, 8.
- ²² Vgl. Brown/Deardorff/Stern, a.a.O. (Anm. 10), S. 12, 13.
- ²³ Vgl. Francois/van Meijl/van Tongeren, a.a.O. (Anm. 11), S. 15-27.

- ²⁴ Vgl. WTO, International Trade Statistics 2005 by Sector, <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_bysector_e.htm>.
- ²⁵ Vgl. WTO, International Trade Statistics, World Trade Developments in 2004, <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_general_overview_e.htm>.
- ²⁶ Vgl. van der Mensbrugge, a.a.O. (Anm. 5), S. 73.
- ²⁷ Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft, iwD, 8. Dezember 2005, S. 6 f.
- ²⁸ Vgl. WTO, WTO Annual Report 2003, Genf 2003, S. 13.
- ²⁹ Vgl. Hertel/Keeney, a.a.O. (Anm. 8), S. 50–54.
- ³⁰ Vgl. Francois/van Meijl/van Tongeren, a.a.O. (Anm. 11), S. 20–28.
- ³¹ Vgl. Polaski, a.a.O. (Anm. 21), S. 7, 12.
- ³² Vgl. Brown/Deardorff/Stern, a.a.O. (Anm. 10), S. 13.
- ³³ Vgl. WTO, Doha Ministerial Declaration, 2001, <<http://www.wto.org>>.
- ³⁴ Vgl. WTO, World Trade in 2004 – Overview, <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_overview_e.pdf>.
- ³⁵ Vgl. Stormy Mildner/Welf Werner, Progress or Stagnation? Services Negotiations in the WTO Doha Development Round, in: *Intereconomics*, Nr. 3 (2005), S. 158–168; Mildner/Werner, Die entwicklungspolitische Dimension des Dienstleistungshandels, in: *Zeitschrift Entwicklungspolitik*, Nr. 16/17 (2005), S. 34.
- ³⁶ Vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim BMZ, Entwicklungsländer in einer dienstleistungsorientierten Weltwirtschaft: Handlungsoptionale und entwicklungspolitische Implikationen, Bonn 2003.
- ³⁷ Matthias Lücke/Dean Spinanger, Liberalisierung des internationalen Handels mit Dienstleistungen: Herausforderungen und Chancen für die Entwicklungsländer, Kieler Arbeitspapier Nr. 1228 (2004), S. 34.
- ³⁸ Vgl. Bernard M. Hoekman, Tentative First Steps: An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Nr. 822, London 1995.
- ³⁹ Vgl. WTO, Opening Markets in Financial Services and the Role of the GATS, Genf 1997.
- ⁴⁰ Vgl. Aaditya Mattoo, Financial Services and the WTO: Liberalization Commitments of the Developing and Transition Economies, in: *World Economy*, Nr. 23 (2002), S. 351–386.
- ⁴¹ Vgl. Stijn Claessens/Asli Demirgüç-Kunt/Harry Huzinga, How does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Industry?, in: *Journal of Banking and Finance*, Band 25 (1991), Nr. 5, S. 891–911; Bernard Hoekman/Joseph Francois, Market Access in the Service Sectors, Tinbergen Institut, Rotterdam 1999; Joseph Francois/Ludger Schuknecht, International Trade in Financial Services, Competition and Growth Performance, Policy Discussion Paper Nr. 0006, Center for International Economic Studies, University of Adelaide 2000; Samantha Doove et al., Price Effects of Regulation: International Air Passenger Transport, Telecommunications and Electricity Supply, Productivity Commission Staff Research Paper, Canberra 2001.
- ⁴² Vgl. Mattoo, Services in a Development Round: Proposals for Overcoming Inertia, in: *Newfarmer*, a.a.O. (Anm. 5), S. 172.
- ⁴³ Vgl. John Whalley, Assessing the Benefits to Developing Countries of Liberalisation in Services Trade, in: *The World Economy*, Nr. 27 (2004), S. 4.
- ⁴⁴ Vgl. Lücke/Spinanger, a.a.O. (Anm. 37), S. 5, 13.
- ⁴⁵ Vgl. Brown/Deardorff/Stern, a.a.O. (Anm. 10), S. 10 f; World Bank, Global Economic Prospects and the Developing Countries, Washington 2001.
- ⁴⁶ Vgl. Alan Winters, The Economic Implications of Liberalising Mode 4 Trade, 2002, <http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/symp_apr_02_winters_e.doc>; Mattoo, An Assessment of Services Trade Policy Reform: Some Evidence, 2002, <http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/symp_mar02_mattoo.ppt>.
- ⁴⁷ Vgl. Mattoo, a.a.O. (Anm. 42), S. 166; Rupa Chanda, GATS and its Implications for Developing Countries: Key Issues and Concerns, United Nations Department of Economic and Social Affairs, Discussion Paper Nr. 25, 2002.

