

Die Doha-Runde

**Ein Format
für künftige Liberalisierungsverhandlungen?**

**Dr. Stormy Mildner (MSc.)
Stiftung Wissenschaft und Politik
Tel: 88007 243
E-mail: stormy-annika.mildner@swp-berlin.org**

I. Die Doha-Entwicklungsrunde: Bestandsaufnahme

1. Ziele
2. Verhandlungsstand

II. Erklärungsversuch für sieben Jahre ergebnislose Verhandlungen

1. Warum wird verhandelt?
2. Worüber wird verhandelt?
3. Wer verhandelt?
4. Wie wird verhandelt?
5. In welchem Umfeld wird verhandelt?

III. Herausforderungen und Handlungsnotwendigkeiten

Thesen:

- I. Liberalisierungsrunden werden auch künftig wichtig sein.**
- II. Damit diese Runden erfolgreich sind, müssen allerdings bestimmte Vorbedingungen erfüllt werden.**

1. Ziele der Doha-Runde

WTO-Ministererklärung von 2001: „We are determined [...] to maintain the process of reform and liberalization of trade policies, thus ensuring that the system plays its full part in promoting recovery, growth and development.“

- Beseitigung inhärenter Ungleichgewichte im Welthandelssystem
- Fairere Gestaltung des Welthandelssystems
- Bessere Integration der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft
- Stärkere Marktöffnung im Güter- und Dienstleistungshandel gerade in denjenigen Bereichen, in denen die Entwicklungsländer starke Exportinteressen haben – Landwirtschaft und Textilien.

Entwicklungspolitische Themen

Ziele:

- Aufbau von Kapazitäten in den Entwicklungsländern: Verhandlungskapazitäten, Handelskapazitäten, Implementierungskapazitäten
- Gewährung technischer Hilfe: Aid for Trade
- Special and Differential Treatment (Ausnahmen für die Entwicklungsländer);

Stand:

- Gründung des Doha Development Agenda Trust Fund 2001
- Ministerkonferenz in Hongkong 2005:
 - Erhöhung der handelsbezogenen Hilfen (Aid for Trade); Ziel: 4 Mrd. Dollar bis 2010
 - Zoll- und quotenfreier Zugang für die Produkte der 50 ärmsten Entwicklungsländer (LDCs) zu den Märkten der Industrieländer ab 2008
- AfT-Überprüfungskonferenz im Allgemeinen Rat 2007

Streitpunkte: Sonderbehandlung der Entwicklungsländer (Umfang, Monitoring, Kriterien, Instrumente)

Agrarhandel

Hohe durchschnittliche Zölle, Zolleskalationen, Zollspitzen, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, hohe Subventionen



Zolleskalation in der Landwirtschaft

Land oder Gruppe	Unverarbeitete Agrargüter	Zwischenprodukt	Endprodukt	Durchschnitt
EU	13,2%	16,6%	24,3%	19,0%
USA	5,5%	7,1%	12,6%	9,5%
Große Schwellenländer	21,9%	23,3%	34,4%	26,6%

Agrarhandel

Ziele:

- Abschaffung aller Exportsubventionen, substantieller Abbau der internen handelsverzerrenden Stützmaßnahmen, Reduzierung der Zölle

Stand:

- Genfer Rahmenabkommen (2004): 1. Abschaffung aller Exportsubventionen, 2. Reduzierung der *Amber Box*-Subventionen, 3. Obergrenze von 5% der gesamten Agrarproduktion für *Blue Box*-Subventionen, 4. keine Änderungen bei den *Green Box*-Subventionen.
- Ministerkonferenz in Hongkong (2005): Abschaffung der Exportsubventionen bis 2013; keine Einigung hinsichtlich der internen Stützmaßnahmen und Zollabbau; Zollsenkungen auf Basis der Schweizer Formel
- 8. Februar, 20. Mai 2008 Modalitätenpapier

Streitpunkte: Umfang des Gesamtabbaus handelsverzerrender Subventionen, Ausnahmen für bestimmte (sensible und besondere) Produkte oder Gruppen (LDCs, besonders anfällige Volkswirtschaften).

Industriegüterhandel (NAMA)

Niedrige durchschnittliche Zölle, aber: Zolleskalationen, Zollspitzen, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, hohe Zahl von Antidumping- und Ausgleichsmaßnahmen

Durchschnittliches Zollniveau im Industriegüterhandel

	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
Globaler Durchschnitt	10,2	4,2	5,2

Industriegüterhandel (NAMA)

Ziele:

- Senkung der Zölle, gerade auch der Spitzenzölle und Zolleskalationen, Reduzierung des *Binding-Overhang* und Bindung nicht gebundener Zölle

Stand:

- Ministerkonferenz in Hongkong: Keine Einigung über genaue Modalitäten; Zölle sollen auf der Basis der Schweizer-Formel reduziert werden (keine Einigung über die Zahl der Koeffizienten)
- 8. Februar, 20. Mai 2008 Modalitätenpapier

Streitpunkte: Ambitionsniveau der Zolllenkungen; Flexibilitäten für Entwicklungsländer (Zolllenkungsverpflichtungen).

Koppelung der Fortschritte an Fortschritte bei Agrarverhandlungen

Dienstleistungshandel

Probleme beim Dienstleistungshandel

- Niedriger Offenheitsgrad
- mengenmäßige Beschränkungen, darunter Quoten bis hin zum völligen Verbot der Erbringung von Dienstleistungen;
- finanzielle Belastungen wie diskriminierende Steuern und Gebühren auf ausländische Dienstleistungen oder Subventionen für nationale Anbieter;
- Zulassungsbeschränkungen wie eine kostenträchtige und zeitraubende Lizenzierung oder Zertifizierung der ausländischen Anbieter;

Ziele:

- Weitere Liberalisierung innerhalb der Länderlisten des GATS (Marktzugang und Inländerbehandlung), Regelspezifizierung

Stand:

- Ca. 70 Liberalisierungsangebote und -forderungen; Verhandlungen laufen plurilateral und sektoral ab
- 26. Mai 2008 revidiertes Verhandlungspapier

II. Warum sind die Verhandlungen so schwierig?

1. Warum wird verhandelt?

- Erfolgloser Liberalisierungsversuch unter der Build-in Agenda
- Anpassung der WTO an die neuen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen (EU)
- Stärkere Marktöffnung (USA)
- Fairere Gestaltung des Welthandels und des Welthandelssystems (Entwicklungsländer)

- **Vorstellungen über Sinn und Zweck der Runde variieren**
- **Beginn der Runde vor allem aufgrund des weltwirtschaftlichen und geopolitischen Umfelds 2001**

II. Warum sind die Verhandlungen so schwierig?

2. Was wird verhandelt?

- Ministererklärung von Doha mit vielen Fragezeichen
- Agenda wurde immer wieder neu spezifiziert (vor allem Singapur-Themen)
- Mittlerweile: Marktöffnungsthemen Landwirtschaft und NAMA im Mittelpunkt

- **Tiefe Einschnitte in für die Länder sensiblen Bereichen, Ausgleich hoher innenpolitischer Kosten schwierig:**
 - EU sperrt in Punkto Agrarzölle, will aber besseren Marktzugang bei NAMA
 - USA bieten nicht genug in Punkto Agrarsubventionen an, will aber besseren Marktzugang bei NAMA
 - Große Schwellen- und Entwicklungsländer fordern mehr Liberalisierung im Agrarhandel, bieten aber zu wenig bei NAMA

- **Erwartungen der Entwicklungsländer (Doha-Entwicklungsrunde), die nicht erfüllt werden können**

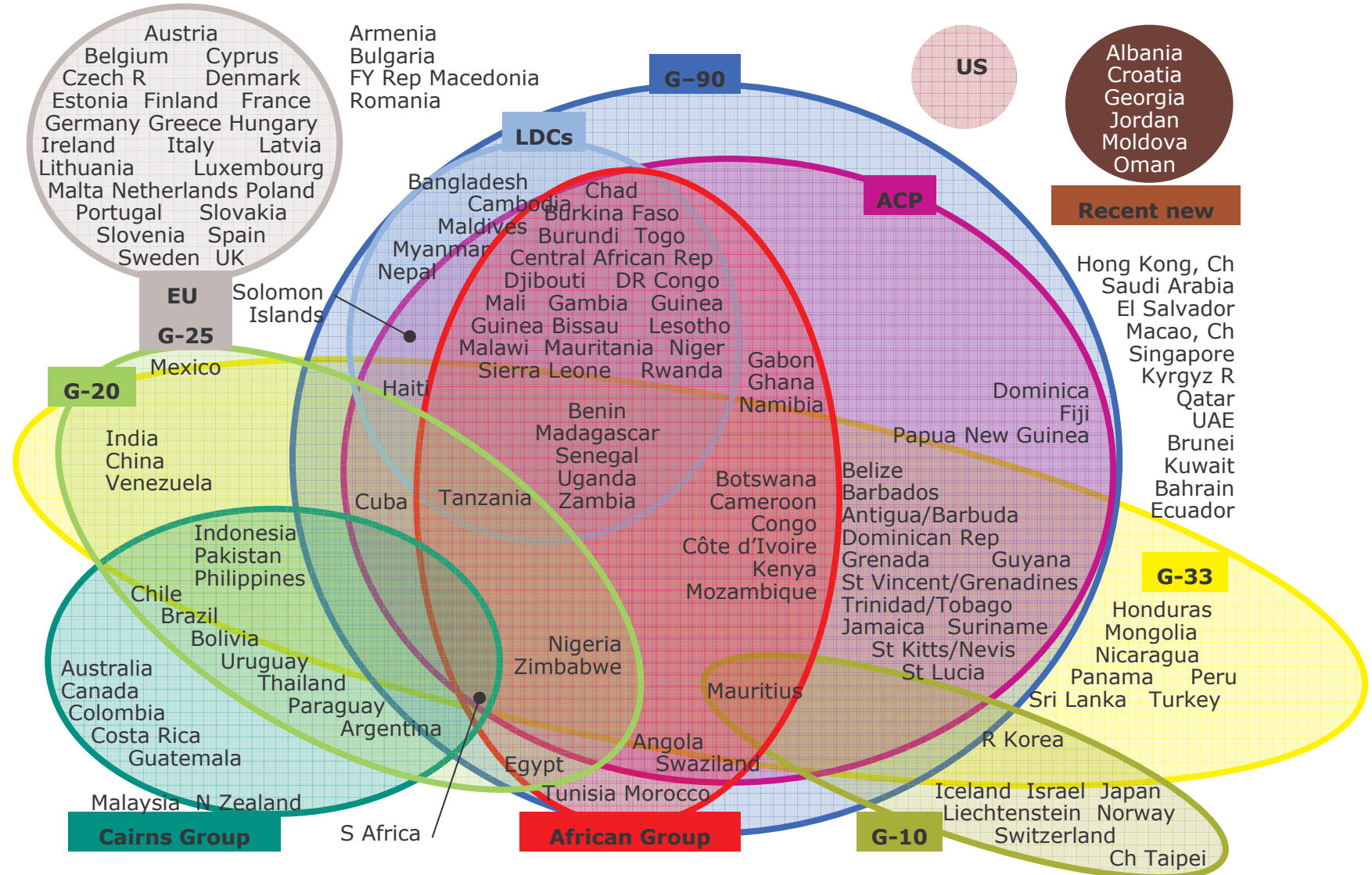
II. Warum sind die Verhandlungen so schwierig?

3. Wer verhandelt?

- Steigende Zahl und Heterogenität der WTO-Mitglieder (152)
- Neue Führungsmächte im Welthandelssystem
- Kernverhandlungsgruppe G4: EU, USA, Brasilien und Indien
- Große Schwellen- und Entwicklungsländer haben deutlich offensive Interessen
- Alte themenspezifische Koalitionen wie Cairns-Gruppe haben an Einfluss verloren
- Vielzahl neuer Länderkoalitionen, darunter einflussreiche G-20
- Zahlreiche nicht-themenspezifische Koalitionen, viele Überschneidungen, geringe Loyalität

- **Brückenkoalitionen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern wie in der Uruguay-Runde fehlen**
- **Machtpolitische Erwägungen erschweren Kompromisse**

3. Wer verhandelt?



II. Warum sind die Verhandlungen so schwierig?

4. Wie wird verhandelt?

- Miniministerkonferenzen (G-4, G-6 etc.) sollen Konsens vorbereiten
- Ministerkonferenzen sollen Modalitäten spezifizieren
- Fortschritte bei NAMA sind von Fortschritten bei Agrarverhandlungen abhängig
- Single Undertaking
- Jedes Land eine Stimme (Konsensus)

- **Konzentration auf Agrar- und Industriegüterhandel macht Trade-offs schwierig**
- **Aufgrund Single Undertaking hat jedes Land an jedem Thema ein Interesse**

II. Warum sind die Verhandlungen so schwierig?

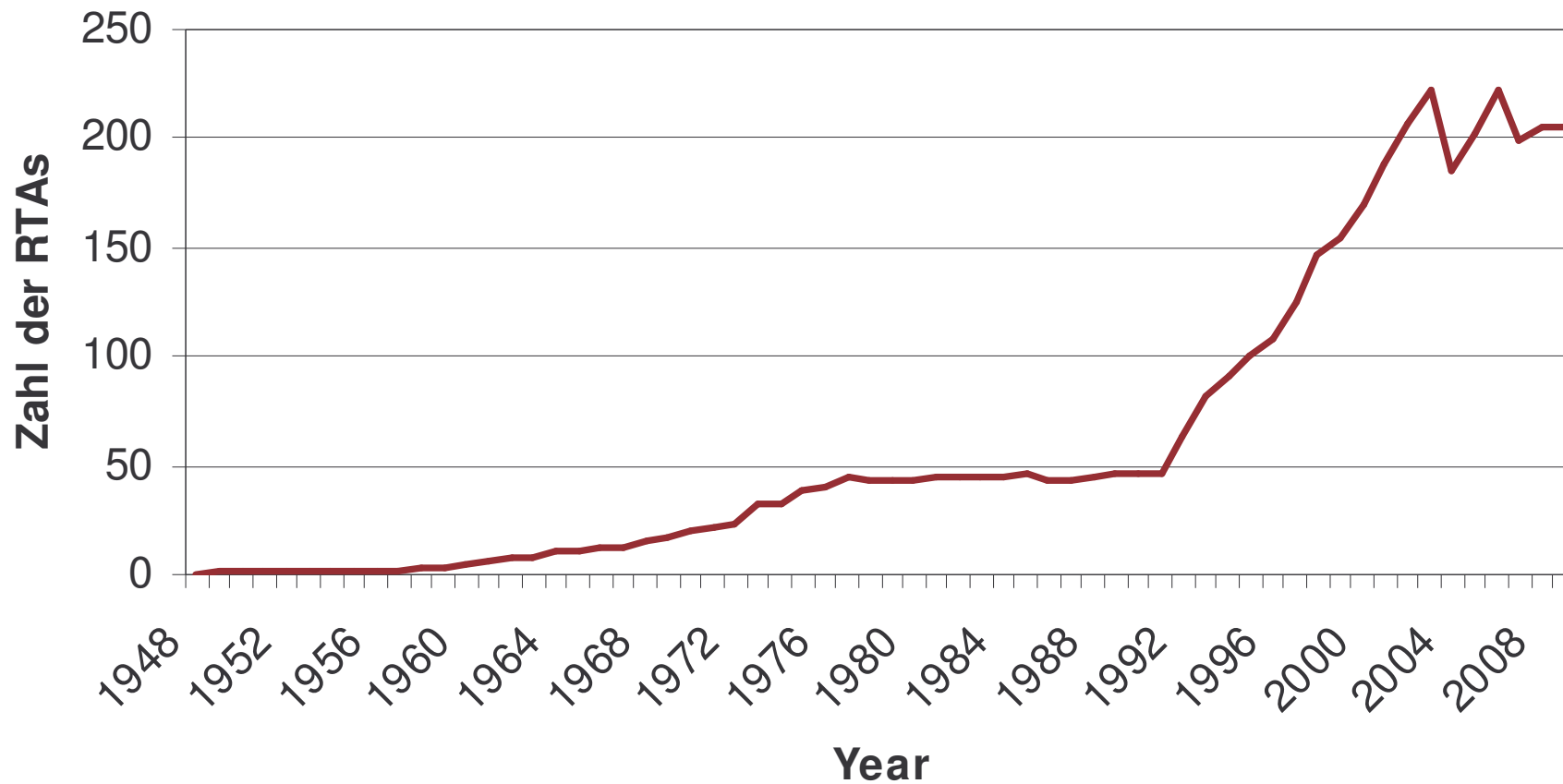
5. In welchem Umfeld wird verhandelt?

- Zunehmende Popularisierung/Politisierung der Handelspolitik (hohe Öffentlichkeit, neue Bedeutung von Wahlzyklen)
- Wachsende Globalisierungsangst in der Bevölkerung
- Steigende Zahl präferenzieller Handelsabkommen weltweit, die weit über den Rahmen der WTO hinausgehen.
- Steigende Nahrungsmittelpreise
- Steigende Rohstoffpreise

- **Das Umfeld erschwert politisch schwierige Kompromisse**

II. Warum sind die Verhandlungen so schwierig?

5. In welchem Umfeld wird verhandelt?



III. Reformvorschläge: Format für künftige Runden

- Abschaffung des Konsensprinzips und Ersetzung durch Abstimmungen und Mehrheitsentscheidungen?
- Verstärkte Nutzung der differenzierten Abstimmungsprozedere der WTO?
- Zwei-Spuren WTO: Kein ‚Single Undertaking‘, sondern ein ‚Pick and Choose‘-Prinzip? WTO der verschiedenen Geschwindigkeiten?
- Rückkehr zur ‚Green Room‘-Diplomatie und Entscheidungsfindung?
- Bildung von Verhandlungsgruppen mit festen, rotierendem Vorsitz?
- Einschränkung der zu verhandelnden Themen?

Reformvorschläge sind bislang nicht überzeugend!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit