

"We are writing the constitution of a single global economy"

-- former WTO Director, General Renato Ruggiero

Die Investitionsverhandlungen in der WTO

- Machtpolitik – Akteure – Interessen

Vorveröffentlichung

Dieser Text ist Teil einer umfangreicheren Studie
zu Investitionen und Investitionspolitik

Alexis Passadakis, freier Mitarbeiter von WEED

Investitionsverhandlungen als Stolperstein für Cancun?

Seit dem zweiten Verhandlungstag – Do, 11. Sept. 2003 - der 5. Ministerkonferenz der WTO beginnt sich der Konflikt um ein Investitionsabkommen zuzuspitzen. Die malaysische Handelsministerin Rafidah Aziz stellte zusammen mit einigen weiteren Ministern aus Entwicklungsländern fest, dass es keinen expliziten Konsens über den Beginn von Verhandlungen über ‚Modalitäten‘, eines Investitionsabkommens gebe. Für die Abschlusserklärung schlägt die Gruppe der Entwicklungsländer daher eine Formulierung vor, die eine Fortsetzung des Klärungs- und Diskussionsprozesses in der WTO über Investitionen vorsieht - aber eben nicht (!) die Aufnahme von Verhandlungen. Weitaus deutlicher als der schriftlich verteilte Text betonte Frau Aziz in ihrer Erläuterung der Entwicklungsländerposition, dass die Mitglieder der o.g. Gruppe auch nicht bereit sind, die ‚New Issues‘ im Kontext von Trade-offs mit anderen Themenfeldern (z.B. Agrar) zu behandeln. Vielmehr hätten die EL jedes der vorgeschlagenen neuen Abkommen anhand der je eigenen Vor- und Nachteile betrachtet und sind zum Fazit gekommen, dass in Cancun nicht der Ort und die Zeit ist, um die von einigen Industrieländern geforderten Verhandlungen in der WTO zu beginnen.

Die deutsche Delegation unter der Federführung des BMWA hingegen wird nicht müde, seine vorbehaltlose Unterstützung für den harten Kurs von EU-Handelskommissar Pascal Lamy in dieser Sache zu erklären. Peter Fuchs (Weed) berichtete aus Cancun, dass nach einem Erfahrungsaustausch mit anderen europäischen NGOs klar ist, dass die deutsche Regierung die Rolle der Hardliner im EU-internen Abstimmungsprozess über die Investitionsverhandlungen einnimmt. Werden die Investitionsverhandlungen zu einem Stolperstein in Cancun werden?

Die folgende Analyse beschäftigt sich mit den Positionen der verschiedenen Akteure in dem Konflikt um ein Investitionsabkommen. Sowohl die Haltungen der Regierungen, als auch von Gewerkschaften und NGOs werden unter die Lupe genommen.

1. Im Handgemenge der Verhandlungen: die Positionen der Staaten

a) Die Interessen der EU

Die Europäische Union ist die Hauptbefürworterin eines Investitionsabkommens innerhalb der WTO. Dementsprechend versuchte die EU bereits in der Doha-Deklaration von 2001 eine bindende Verpflichtung zur direkten Aufnahme von offiziellen Verhandlungen zu einem Investitionsabkommen zu verankern, scheiterte jedoch an dem heftigen Widerspruch vieler Entwicklungsländer, insbesondere Indiens. Ohne dass die Entwicklungsländer konsultiert wurden, gelang es ihr jedoch in der Doha-Deklaration einen Passus zu verankern, der einen Beginn offizieller Verhandlungen zu Investitionen in Cancun vorsah. Nur durch eine Intervention Indiens kurz vor Schluß des Ministertreffens konnte der Zusatz eingefügt werden, dass dies nur mit einem ‚expliziten Konsens‘ der WTO-Mitglieder möglich sei: „*Wir stimmen zu, dass nach der fünften Ministerkonferenz in Mexiko 2003 Verhandlungen beginnen werden, falls an der Sitzung über Modalitäten ein expliziter Konsens erreicht wird.*“ (Doha-Deklaration 2001). Für die EU war dies eine herbe Niederlage.

Nichtsdestotrotz war die EU-Kommission im Vorlauf zu Cancun die unnachgiebige Antreiberin in Sachen Investitionsschutzabkommen im Rahmen der WTO.

Die EU bemüht sich seit Mitte der 90er Jahre um ein multilaterales Investitionsabkommen. Sie war wesentlich an den geheimen Verhandlungen zum MAI im Rahmen der OECD beteiligt, strebte aber schon zu diesem Zeitpunkt ein Abkommen in der WTO an. Nach Ansicht der EU sollte gemeinsam mit den Entwicklungsländern verhandelt werden, da sie das größte Hindernis für ein liberales Investitionsregime darstellten. Nach ihrer Auffassung wäre es nicht zu erwarten gewesen, dass die Entwicklungsländer ein ohne sie verhandeltes OECD-Abkommen übernommen hätten. Außerdem schien eine im Vergleich zu dem MAI-Prozess weniger ambitionierte Verhandlungsagenda im WTO-Rahmen einen Konsens unter den EU-Staaten wahrscheinlicher zu machen (Woolcock 2001).

Nach dem Scheitern der multilateralen MAI-Verhandlungen im Jahre 1998, begann weltweit eine Phase zunehmender Proliferation von bilateralen Investitionsabkommen (BITs = Bilateral Investment Treaties). Die Abkommen, die seitdem von den USA abgeschlossen wurden, zeichnen sich durch einen besonders weitreichenden Investorenschutz aus, der über den von der EU in ihren BITs erreichten wesentlich hinausgeht. Das starke Interesse der EU (aber auch Japans, Kanadas und Süd Koreas) an einem Investitionsabkommen in der WTO liegt in dem Versuch begründet, mittelfristig mit dem amerikanischen Standard nachzuziehen, bzw. ihn zu multilateralisieren. Außerdem sieht die EU-Kommission in ihrem intensiven Engagement für den Abschluß eines multilateralen Abkommens eine Chance der eigenen institutionellen Stärkung, da ihr damit ein Zugriff auf die internationale Investitionspolitik ermöglicht wird, über die bisher im Wesentlichen die nationalen Regierungen mit dem Instrument der BITs verfügte.¹

Definitionstricks statt 'fair play'

Entsprechend der Doha-Deklaration ist ein expliziter Konsens über die 'Modalitäten', d.h. eine Einigung über die Definition der Verhandlungssubstanz, notwendig, um die offiziellen Verhandlungen zu beginnen. Da die EU befürchtet, dass die Klärung der 'Modalitäten' der Verhandlungen, auch während der Ministertagung in Cancun nicht möglich sein wird, hat sie sich darauf verlegt, die 'Modalitäten' als lediglich formale Handlungsparameter, z.B. Termine und Fristen, umzuinterpretieren (EU 2003). Mit dieser Strategie erhofft sie sich einen Start der Verhandlungen zu erwirken, die dann schnell eine Eigendynamik entfalten könnten. Viele Entwicklungsländer allerdings haben bereits deutlich zu verstehen gegeben, dass sie einen derartigen definitorischen 'Taschenspielertrick' nicht durchgehen lassen wollen und beharren weiterhin auf ausgiebigen Vorgesprächen über diese komplexe Materie.

Folglich hat bisher nur ein einziges WTO-Mitglied eine umfassende Position zu 'Modalitäten' bzgl. Investitionen - und zusätzlich zu den anderen drei 'Singapur Themen' - am 1. Juni 2003 eingereicht: die Europäische Union. Nach Meinung der EU sollen sich die WTO-Mitglieder in Cancun über folgende 'Modalitäten' verständigen:

- einen verbindlichen Zeitplan für die Verhandlungen
- die Reichweite des Abkommens ('pre- bzw. post-establishment') und die Struktur der Verpflichtungen (Negativ- versus Positiv-Liste)
- inwiefern 'special and differential treatment' den Entwicklungsländern gewährt wird (Yerkey 2003).

Die EU-Forderungen - weiche Schale, harter Kern

Generell ist die EU-Kommission bemüht, sich bzgl. des Verhandlungsgegenstandes als moderat darzustellen. Vorrangig spricht die EU davon, die allgemeinen WTO-Prinzipien der Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung auf Investitionen auszuweiten. Zusätzlich sollen Mindeststandards für eine 'faire und transparente' Behandlung von Investoren festgelegt werden, sowie in bestimmte, durch jedes Land gesondert festgelegte Sektoren der Markt für ausländische Direktinvestitionen geöffnet werden; die EU spricht in diesem Zusammenhang von einem 'flexiblen Ansatz'. Um zu einer Aufnahme von Verhandlungen über Investitionen

¹ Auch bei den laufenden Verhandlungen im Konvent zu einer EU-Verfassung zeigt sich das Interesse der Kommission an einer gestärkten Verfügung über den Bereich Investitionen. Wie in dem derzeitigen Entwurf der Verfassung vorgesehen, soll die Kommission zukünftig auch für bilaterale Investitionsabkommen zuständig sein. Von der Kommission ausgehandelte Investitionsabkommen sollen künftig nicht mehr von nationalen Parlamenten, sondern lediglich vom Europäischen Parlament ratifiziert werden.

innerhalb der WTO keine Steine in den Weg zu legen, soll auf die äußerst strittigen Punkte wie Portfolio-Investitionen und ‚investor-to-state‘-Schiedsgerichtsverfahren verzichtet werden.

Mit scheinbar moderaten Forderungen und mit einer semantischen Akrobatik, die ein Investitionsabkommen als ‚investment for development framework‘ verkaufen möchte, wird die EU einerseits versuchen, sowohl die Entwicklungsländer als auch die eigene Öffentlichkeit zu überzeugen.

Der Europäischen Union ist bewusst, dass sie sich bei dem Thema Investitionen nicht auf eine eindeutige Unterstützung der US-Administration verlassen kann, da deren Prioritäten in der aktuellen Runde bei anderen WTO-Vertragswerken liegen. Ein Investitionsabkommen, welches die Standards ihrer BITs nicht erreicht, gilt als unnötig oder sogar kontraproduktiv, da dies zukünftige Abschlüsse von weitreichenden bilateralen Investitionsschutzabkommen erschweren könnte. Die USA hat jedoch verlauten lassen, dass sie sich der EU bei diesem Thema nicht in den Weg stellen werden.

Die EU bereitet sich darauf vor, in Cancun bei dem Versuch, ein Investitionsabkommen durchzusetzen, die Hauptlast zu tragen. Das (scheinbare) Entgegenkommen gegenüber den Entwicklungsländern mit der Betonung eines ‚flexiblen Ansatzes‘, der viel Spielraum ließe, bleibt jedoch gepaart mit einer unzweifelhaften Entschlossenheit, in Cancun die Verhandlungen für mehr Investitionsschutz ihrer TNCs gegen jeden Widerstand zu starten.

Deutschland AG – Freihandelsdogmatismus mit lediglich feinsten Rissen

Dass innerhalb der EU insbesondere Deutschland unter den starken Befürwortern eines Investitionsabkommens ist, lässt sich anhand der deutschen Auslandsinvestitionsstruktur erklären: der weitaus größte Teil der deutschen Auslandsdirektinvestitionen findet in den Industriesektoren Chemie, Maschinenbau, Autoherstellung und Bauwesen statt. Während das GATS in einigen Aspekten als ein Investitionsabkommen über Dienstleistungen innerhalb des WTO-Rahmens gilt, gibt es für den güterproduzierenden Sektor nichts Vergleichbares.

Allerdings gibt es innerhalb des rot-grünen Regierungslagers inzwischen auch kritische Stimmen. Am 7. Juli 2003 verabschiedete der Deutsche Bundestag einen Entschließungsantrag, der darauf hinwies, „dass erst substantielle Fortschritte [zugunsten der Entwicklungsländer] erreicht sein müssen, bevor weitere Themen in das internationale Handelssystem eingebracht werden“ und dass neben Investorrechten auch Investor*p*lichten wie die ILO Kernarbeitsstandards verankert werden müssten (Deutscher Bundestag 2003). Ein wenig weiter ging Heidemarie Wieczorek-Zeul bei einem UNCTAD-Treffen am 22. Juli in Genf: „The [...] question is whether now is the right time to begin negotiations on a WTO investment agreement. [...] In view of the current status of negotiations on implementing the Doha development agenda, I would certainly understand if the launch of negotiations on any further topics were to be postponed until substantial progress had been achieved on the key areas of the Doha development agenda [...]“²

Auch wenn diese Stimmen zögerlich daherkommen und sehr fraglich ist, wie nachdrücklich diese Positionierungen vertreten werden, so zeigt das traditionelle deutsche Freihandelsdogma doch erste Risse. Trotzdem gilt nach wie vor, dass weder der Deutsche Bundestag noch das BMZ ein nennenswertes Mitspracherecht bei internationalen Handelsfragen haben.

Literatur:

Deutscher Bundestag 2003: Sicherung eines fairen und nachhaltigen Handels durch eine umfassende entwicklungsorientierte Welthandelsrunde, Drs. 15/1317, 7. Juli 2003.

EU 2003: The Commission Outlines the EU Strategy for Cancun. Presentation of the EU Position by M P Carl, Director General, DG Trade to the Trade Negotiating Committee of the WTO, 02. April 2003. Download: http://europa.eu.int/comm/commissioners/lamy/speeches_articles/sp_mpc10.htm.

Woolcock, Stephen 2001: Investment in the WTO, in: Deutsch, Klaus Günter/Speyer, Bernhard (Hrsg.) The World Trade Organization Millennium Round. Free Trade in the Twenty-First Century, London u. New York: Routledge.

Yerkey, Gary G. 2003: U.S. Wants 'High-Standards' Investment Pact at WTO, but Will Not Block Progress in Talks, in: International Trade Daily, 16.05.2003, The Bureau of National Affairs, Inc., Washington, D.C..

² vgl. Eintrag am 22. Juli 2003 bei www.investmentwatch.org.

b) Die Position der Entwicklungsländer

In Doha gelang es den Entwicklungsländern, insbesondere Indien, der EU unter schwierigsten Bedingungen genügend Druck entgegenzusetzen, um zu verhindern, dass offizielle Verhandlungen zu einem multilateralen Investitionsabkommen schon dort gestartet wurden. Die Deklaration von Doha erteilte der 'Working Group on Relationship between Trade and Investment' lediglich den Auftrag, über weitere Modalitäten zu beraten (Doha-Deklaration 2001). Falls über diese Einigung erzielt werden sollte, könnten daraufhin im September 2003 in Cancun das Thema Investitionen wieder auf die Agenda gesetzt werden. Entgegen den Interessen vieler Entwicklungsländer, allen voran der 'Like-minded-Group'³, ist ein Investitionsabkommen damit nicht völlig vom Tisch. Die Mehrzahl der Entwicklungsländer spricht sich eindeutig und nachdrücklich gegen Investitionsverhandlungen innerhalb des WTO-Rahmens aus. In einer kürzlich veröffentlichten Übersicht listet die Nichtregierungsorganisation CAFOD 77 Entwicklungsländer, davon 53 WTO-Mitglieder, auf, die gegen Verhandlungen über Investitionen in der WTO sind (CAFOD 2003). Der Botschafter Indiens bei der WTO ergänzte, dass nach seiner Schätzung insgesamt fast 100 Länder die Verhandlungen ablehnten. Der Hauptgrund, ein Investitionsabkommen abzulehnen, ist die Einschätzung der Entwicklungsländer, dass es drastische Konsequenzen für die Verfolgung ihrer Entwicklungsziele haben würde. Zuletzt ging der Botschafter Indiens, K.M. Chadrasekhar, sogar so weit, die Abschaffung der WTO-Arbeitsgruppe 'Handel und Investitionen' zu empfehlen.

Zwar begeben sich im Zuge der Globalisierung alle Staaten in einen immer schärferen Wettbewerb um Direktinvestitionen und sind dazu bereit, günstige Investitionsbedingungen zu schaffen. Jedoch erfahren sie gleichzeitig, dass der erhoffte Nutzen von FDI (Foreign Direct Investment) mit den tatsächlichen Auswirkungen nur sehr bedingt eintritt. Zum Beispiel führte der systematische Wettlauf von Entwicklungsländern um niedrige Unternehmenssteuern für ausländische Investoren zu massiven Verlusten für die Staatskassen. Die Entwicklungsländer leben nach dem Scheitern des Entwicklungsmodells der Importsubstitutionspolitik zu Beginn der 80er Jahre in der schizophrenen Situation, einerseits mehr Kapitalzufluß in Form von Auslandsdirektinvestitionen zu benötigen, andererseits den politischen Spielraum für eine zielgerichtete entwicklungsfördernde Regulierung des Kapitals immer mehr zu verlieren.

Konsequenterweise machten China, Indien und andere Staaten gemeinsam einen Vorschlag, der *Verpflichtungen* von Investoren zum Thema hat, um deutlich zu machen, dass die Fixierung auf Investorenrechte in den gegenwärtigen Gesprächen ihre Hauptbedürfnisse nicht berücksichtigt (WTO 2002q). Eine einseitige Konzentration auf die Rechte der Unternehmen führe gerade bei Staaten mit begrenzten institutionellen Kapazitäten zu einer Unterminierung von Bestrebungen für eine dauerhafte wirtschaftliche Entwicklung. Damit sollen die Verhandlungshürden für diejenigen Staaten, die ein Investitionsabkommen einfordern, möglichst hoch gelegt werden.

Viele Entwicklungsländer machen beharrlich – aber ohne Resonanz bei den Ländern des Nordens - darauf aufmerksam, dass ausländische Direktinvestitionen kostspielige Folgen haben können. Diese sind:

- Negative Auswirkungen auf die Zahlungsbilanz: FDI sind stark abhängig von großen Importen von Kapital und verschiedenen Kapitalgüter (*intermediate capital goods*), was sich insgesamt in der Zahlungsbilanz negativ bemerkbar machen kann
- De-Kapitalisierung wegen dem Abfluss von Profiten
- große Importe von Kapitalgütern wiegen positive Wirkungen von FDI auf den Export (höhere Exporteinnahmen und gleichzeitig Minderausgaben für Importe wegen nun lokal produzierter Güter) wieder auf
- Negative Auswirkungen auf die Sparquote wegen veränderter Konsummuster
- De-Nationalisierung durch einen hohen Zufluss von FDI; d.h. der ausländische Anteil am Sozialprodukt steigt relativ zum einheimischen Anteil
- die lokale Entwicklung von technologischem 'know how' kann unterminiert werden
- eine starke Marktstellung von TNCs kann eine angemessene Preisbildung verhindern
- etc.

Entsprechend stellten Handelsdelegierte aus 15 afrikanischen Ländern bei einer vom *Southern and Eastern African Trade Negotiations Institute* (SEATINI) im April 2003 in Arusha/Tansania organisierten Konferenz über

³ Die 'Like-minded-Group' besteht aus Cuba, Dominikanische Republik, Honduras, Indien, Indonesien, Jamaica, Kenia, Malaysia, Pakistan, Sri Lanka, Tanzania, Uganda und Zimbabwe.

die kommenden Verhandlungen in Cancun in einer Abschlusserklärung gemeinsam fest: „*Indeed, such commitments would also hinder our present economic and social structures and future development prospects.*“ (Seatini 2003).

Eine kleine Gruppe von Entwicklungsländern stehen den Investitionsverhandlungen weniger kritisch gegenüber - so sah ein Vertreter Costa Ricas auf einem öffentlichen Workshop die Handlungsspielräume seines Landes durch ein WTO-Abkommen nicht gefährdet.

Ein weiteres bisher ungelöstes Problem ist, die geringe personelle und finanzielle Kapazität vieler Delegationen aus dem Süden, was sowohl für die permanenten Gespräche in Genf als auch für die Ministertagungen selbst zutrifft. Sie betonen, dass die Menge an neuen (aber auch alten) Themen nicht angemessen bearbeitet werden kann und grundsätzliche Daten und Wissen über die ‘new issues’ im allgemeinen und Investitionen im besonderen noch nicht zur Verfügung stehen. Dieser Mangel verstärkt die Bedenken der Mehrheit der Entwicklungsländer, die nach den Erfahrungen von Doha und auch im Vorlauf zu Cancun die Legitimität der WTO-Verhandlungen anzweifeln.

Literatur:

CAFOD 2003: Singapore Issues in the WTO: What do developing countries say?. Download unter: www.cafod.org.uk.

Doha-Deklaration 2001, 14. Nov. 2001, WT/MIN(01)/DEC, § 22. Download unter: www.wto.org.

Seatini Bulletin, Vol. 6 No. 6, 2003: Strengthening Africa in World Trade. Recommendations from the Sixth SEATINI Workshop held in Arusha from 2-5 April, 2003. Download unter: <http://www.seatini.org/bulletins/6.06.php>.

WTO 2002q: Communication from China, Cuba, India, Kenya, Pakistan and Zimbabwe. Investors’ and home governments’ obligations. WT/WGTI/W/152, 19 November 2002. WTO, Geneva.

c) *Die Haltung der USA*

Die USA haben seit dem Scheitern der MAI-Verhandlungen kein großes Interesse an einem multilateralen Abkommen. Durch ihre Strategie, sehr weitreichende und umfassende BITs mit Ländern wie Chile, Singapur oder Südkorea abgeschlossen zu haben, fühlen sie sich nicht mehr auf ein multilaterales Abkommen angewiesen und betrachten die aktuellen Verhandlungsprozesse in der WTO mit Skepsis, da ein ‘moderates Abkommen’ die Etablierung weiterer BITs nach amerikanischem Muster erschweren könnte. Diese ‘Modell’- BITs der USA umfassen eine sehr weite Definition von Investitionen, die Portfolio-Investitionen mit einschließt⁴, und beinhalten ausserdem weitgehende Regelungen im Bereich der Nichtdiskriminierung, die amerikanischen Konzernen im Gegensatz zu europäischen einer direkteren Marktzugang garantieren.

Die gegenwärtige US-Administration scheint zu multilateralen Verhandlungsprozessen in Welthandelsfragen im Rahmen der WTO ein ambivalentes Verhältnis zu haben. Zwar hatte der amerikanische Präsident Bush sich in seiner *State of the Union Adress* vom 29. Januar 2002 („axis of evil“-Rede, Bush 2002) noch nachdrücklich vom Senat die Erlaubnis erbeten – die er später auch erhielt -, internationale Handelsverträge „fast track“ verhandeln zu können, d.h. ohne die Gefahr, dass der Senat das fertige Verhandlungsergebnis durch Zusätze verändern kann, und hat sich weitere Handelsliberalisierung auf die Fahne geschrieben, jedoch wirkt die amerikanische Politik hinsichtlich des Ministertreffens der WTO in Cancun zwiespältig. Einerseits bleiben die USA bisher offiziell dem multilateralen Weg der weltweiten Handelsliberalisierung verpflichtet, andererseits gibt es in der Administration ebenso Stimmen, die einer unilateralen Durchsetzung von US-Wirtschaftsinteressen den Vorzug geben. Diese können – zu Recht – zum Beispiel darauf verweisen, dass die oben erwähnten BITs, die die USA in den vergangenen Jahren mit anderen Ländern haben, deutlich weitreichendere Liberalisierungsverpflichtungen enthalten, als ein noch nicht einmal begonnener Verhandlungsprozess zu Investitionen in der WTO in absehbarer Zeit zu erbringen vermag. Diese Haltung spiegelt die Stimmung in der amerikanischen Dienstleistungsindustrie wieder. Ihr geht es darum, den Charakter des GATS als Investitionsabkommen auszubauen (‘Mode 3’ – Dienstleistungserbringung durch eine Niederlassung) und nicht komplizierte neue Verhandlungsbereiche zu eröffnen (International Trade Daily 2003).

⁴ Die USA argumentieren nicht vollkommen aus der Luft gegriffen, dass in den heutigen Kapitalmärkten die Unterscheidung zwischen FDI und Portfolio-Investitionen nur willkürlich getroffen werden kann.

Außerdem gab der US-Handelsminister Zoellick nach intensivem Druck aus dem Senat am 13. Mai 2003 bekannt, dass die Vereinigten Staaten die Europäische Union wegen ihres Einfuhrverbotes von GMOs (Genetically Modified Organisms) vor dem WTO Schiedsgericht zu verklagen beabsichtigen. Dieser Schritt wird die Spannungen zwischen der EU und den USA im Vorfeld der Cancun-Verhandlungen im September 2003 erhöhen. Noch im April 2003 hatte das „American Chamber of Commerce in Germany“ eindringlich davor gewarnt, mit diesem Thema Fortschritte bei der Liberalisierung von Handel hinsichtlich des Treffens in Mexico aufs Spiel zu setzen (AmCham 2003). Trotz starker Interessen der US-Regierung in der Doha-Runde bezüglich einer umfassenden Zollsenkung, GATS und Agrarexporten erhöht sie die Hürden für den Abschluß des Ministertreffens in Cancun mit einer offiziellen Deklaration.

Die Haltung der USA zu den Investitionsverhandlungen scheint just vor der Ministertagung in Cancun nicht festgelegt zu sein. Einerseits beteiligen sich die USA mit Eingaben und weitreichenden Forderungen an dem Prozess (WTO 2002m), andererseits herrschen weiterhin Zweifel ob eines Erfolgs, da bereits bei den Modalitäten extrem unterschiedliche Vorstellungen auftreten. Es könnte sehr schwierig werden, sagte ein Mitglied der amerikanischen Handelsdelegation, „to get a very elaborate statement on modalities at the end of the day“ (Inside US Trade 2003).

Literatur:

AmCham - American Chamber of Commerce in Germany e. V. 2003: Transatlantic Trade Policy - update sheet April 2003. Rev. www.amcham.de.

Bush, George W. 2002: State of the Union Adress (“axis-of-evil”-Rede) vom 29. Januar 2002. Rev. <http://whitehouse.gov/news/releases/2002/01/20020129-11.html>.

Inside US Trade 2003: Investment Working Group Meeting Illustrates Modalitis Split, in: Inside US Trade, 13. Juni 2003. Download at: www.investmentwatch.org.

International Trade Daily 2003: U.S., EU Service Industry Groups Diverge on WTO Investment Pact, in: International Trade Daily, 18. Juni 2003. Download unter: www.investmentwatch.org.

WTO 2002m: Communication from the United States. Covering FDI and Portfolio Investment in a WTO investment agreement. WT/WGTI/W142, 16. September 2002, WTO, Geneva.

d) Position der Schwellenländer und asiatischen Tiger

Bei einigen der Schwellenländer (z.B. Mexiko, Südafrika und Chile) und beiden asiatischen Tiger-Staaten (z.B. Taiwan und Korea) zeichnet sich Interesse an einem Investitionsabkommen ab. Allerdings favorisieren sie eine eher enge Definition von Investition, d.h. keine ‘short-term-flows’. Bei diesen Staaten handelt es sich im Falle Mexikos und Chiles um Länder, die entweder bereits über sehr weitreichende Abkommen eingebunden sind, oder z.B. im Falle Südafrikas und Taiwans um Länder, die als Investoren eine regionale Bedeutung haben.

Auch wenn diese nicht zu den Hauptmotoren gehören, nur bedingt am Agenda-setting beteiligt sind und sich nur zu Einzelaspekten äußern (WTO 2002i), spielen sie in den Verhandlungen über Investitionen eine wichtige Rolle. Bei diesen werden Schwellenländer, die sich für ein Investitionsabkommen aussprechen, häufig als einzige Nicht-Industriestaaten zu Gesprächen herangezogen, um mit ihnen Ergebnisse zu erzielen, die dann an die Entwicklungsländer als Konsens verkauft werden.

Literatur:

WTO 2002i: Communication from the separate customs territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu. Dispute settlement mechanism WT/WGTI/W/145, 16 September 2002, WTO, Geneva.

2. Die Position der internationalen Gewerkschaften

Im Vorfeld der Ministerkonferenz einigten sich die internationalen Gewerkschaften auf eine Position⁵, die vehement Investitionsverhandlungen in der WTO ablehnt und stattdessen ein internationales Abkommen einfordert, das verbindliche und durchsetzbare Investorpflichten festschreibt:

„The status quo concerning foreign direct investment (FDI) is a barrier to sustainable development. An international regime is emerging based on bilateral and regional investment agreements that disproportionately favour investors, entrenching their rights with no countervailing binding mechanism governing their responsibilities.“ (Global Unions 2003)

In diesem Zusammenhang wird von den Gewerkschaften insbesondere die explosionsartige Verbreitung von kaum regulierten und steuerfreien Sonderwirtschaftszonen als entwicklungshemmend kritisiert. Sie vertreten die Meinung, dass multilaterale Investitionsregeln im Prinzip den destruktiven Wettbewerb von Regierungen um FDI vermeiden helfen könnten. Zu diesem Zweck fordern die internationalen Gewerkschaften ein Investitionsregime, das nationale Entwicklungsbemühungen und Sozialpolitiken schützt, indem verbindliche Sozialstandards und Umweltnormen für investierende Unternehmen festgelegt werden und Regierungen die Senkung von Standards und Normen, um FDI anzuziehen, untersagt wird. Die ILO *Tripartite Declaration on Multinational Enterprises and Social Policies* und die OECD *Guidelines for Multinational Enterprises* böten dafür eine Orientierung.

Die Gewerkschaften sind der Überzeugung, dass ein multilaterales Investitionsregime mit dem Recht der Regierungen, alle Gebiete öffentlichen Interesses zu regulieren, ausgestattet sein muss und öffentliche Dienstleistungen und öffentliches Eigentum schützen soll. Des Weiteren müssen Regierungen in der Lage sein, eigenständige lokale und nationale ökonomische Entwicklungsstrategien durchzuführen und ein hohes Beschäftigungsniveau zu fördern. Streitigkeiten bei Investitionen sollten ausschließlich zwischen Regierungen unter der Beteiligung der Sozialpartner und der Zivilgesellschaft ausgetragen werden.

Obwohl ausländische Direktinvestitionen direkt die Produktion von Gütern und Dienstleistung betreffen und Arbeitnehmer unmittelbar von veränderter Regulierung betroffen sind, werden die Gewerkschaften in den Verhandlungsprozessen zu einem Investitionsabkommen systematisch ignoriert und ausgegrenzt. Die sich als Dienstleister der Unternehmen verstehenden staatlichen Stellen und die EU-Kommission planen gemeinsam mit den TNCs und ihren Lobbyorganisationen die WTO-Verhandlungen, um einen möglichst unbeschränkten Kapitalverwertungsprozess zu ermöglichen. Ein weiterer Misserfolg im Bereich Investitionen droht sich nach den Versuchen, über die UNCTAD in den 70er bis Anfang der 80er Jahre TNCs soziale Pflichten aufzuerlegen, was von den Gewerkschaften damals stark unterstützt wurde, nach etwa drei Jahrzehnten neoliberaler (Gegen-) Revolution und fortgeschrittener Schwächung der Gewerkschaftsbewegungen zu wiederholen.

Literatur:

Global Unions 2003: Trade Union Statement on the Agenda for the 5th Ministerial Conference of the World Trade Organisation (WTO). Download: www.icftu.org oder www.verdi.de.

3. Die Positionen kritischer NGOs

Das Thema Investitionen ist in der laufenden Doha-Runde für NGOs aus dem Norden und insbesondere aus dem Süden einer der zentralen Knackpunkte. In einer gemeinsamen Erklärung haben die NGOs gefordert, keine Verhandlungen über Investitionsregeln in der WTO aufzunehmen (Civil Society Call 2003).

Seit dem Scheitern der Verhandlungen zum MAI 1998 und seit dem Scheitern der WTO-Ministerkonferenz in Seattle 1999 haben sich NGOs als Mitspieler auf dem Feld der internationalen Handelspolitik fest etabliert. In einer Bewertung der Diskussionen über ein Investitionsabkommen im Vorfeld von Cancun, zeigen sich zwei Mitarbeiter des BDI besorgt über den Einfluss, den die 'Interessen der Entwicklungsländer und die Bedenken der NGOs auf die Debatte haben (Böhmer u. Glania 2003). Sie drohen damit, dass die deutsche Industrie ihr Interesse an den Verhandlungen verlieren könnte, wenn den Interessen jener zu viel Beachtung geschenkt würde und die Berücksichtigung der Industrieinteressen sich als nicht weitreichend genug erweisen sollte. Auch wenn

⁵ Das Statement wurde von der **Global Unions Group** - bestehend aus der International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU), der Global Unions Federations (GUFs) und dem Trade Union Advisory Committee der OECD (TUAC)-, der **World Confederation of Labour** (WCL) und der **European Trade Union Confederation** (ETUC) veröffentlicht. Die Global Unions Federations besteht aus UNI, IFBWW, IUF, IMF, PSI, EI, ITGLWF, IFJ, ITF und ICEM.

diese (taktische) Polemik einen überbordenden illegitimen Einfluß von NGOs nahe zu legen versucht, der Gestaltungsmacht der transnationalen Konzerne haben die kritischen NGOs kaum etwas entgegen zu setzen. Zur Zeit lässt sich allerdings beobachten, dass die EU bei ihrer Positionsbestimmung bezüglich der Investitionsverhandlungen bemüht ist, 'gemäßigt' zu erscheinen. Die Vermutung liegt nahe, dass die derzeitige offizielle Haltung gerade vor den Hintergrund der weitreichenden Vorstellungen der deutschen und europäischen Konzerne zu Investitionsverhandlungen in der WTO vor allem eine lediglich taktische Reaktion auf die antagonistische Interessen vieler Länder des Südens ist. Tatsache ist jedoch, dass Nichtregierungsorganisationen und ihre internationalen Netzwerke zu der Öffentlichmachung dieser Widersprüche beitragen, die Regierungen der Industrieländer und die EU-Kommission unter Rechtfertigungsdruck setzen und den Ländern des Südens bei ihrer ablehnenden Haltung den Rücken stärken. Dass internationale Handelspolitik nicht mehr an Nichtregierungsorganisationen vorbei gemacht werden kann, zeigt sich auch an dem 'zivilgesellschaftlichen Konsultationsverfahren', das der EU-Handelskommissar Pascal Lamy organisierte und, dass Gesprächsmechanismen mit NGOs nun auch bei der WTO eingeführt werden. Beides ist ein Zeichen dafür, dass NGOs genügend Einfluss zugesprochen wird, so dass ihre Gewinnung als Ko-Eliten durch solche Prozeduren interessant erscheint.

Viele der kritischen NGOs hingegen nehmen nicht an diesen 'Dialogen' teil und äußern im Vorfeld von Cancun sehr substantielle Kritik sowohl an den einzelnen Abkommen der WTO als auch an der Legitimität ihrer Verfahren. Ein Investitionsabkommen in der WTO stößt bei einer breiten Koalition von NGOs aus Süd und Nord auf strikte Ablehnung. Insbesondere die EU steht bei NGOs in der Kritik (WDM 2003). Abgesehen davon, dass die EU-Kommission im Vergleich zu den gescheiterten OECD-Verhandlungen ein Investitionsabkommen 'light' vorschlägt, was von vielen NGOs als rein taktische Maßnahme bewertet wird, um die Verhandlungen ins Rollen zu bringen, hinterfragen sie in gleichem Maße das Werben der EU mit der angeblichen 'Flexibilität' ihres Ansatzes (Hardstaff 2003).

NGOs wie z.B. das Third-World-Network und das Seattle-to-Brussels-Network kritisieren grundsätzlich das entwicklungspolitische Paradigma, auf welches die Befürworter eines Investitionsabkommens ihre Annahmen begründen. Ihr Ziel ist es nicht, nur diese Investitionsverhandlungen zu stoppen, sondern die herrschende Politik der internationalen Institutionen, wie WTO und IMF, zu delegitimieren, um einer Politik Raum zu geben, die sich an entwicklungspolitischen, sozialen und ökologischen Zielen orientiert. Ihr Interesse richtet sich auf bindende Regeln und Verpflichtungen, die sicherstellen, dass Unternehmen sich an alle internationale Abkommen in den Bereichen Umwelt, Soziales, Arbeits- und Menschenrechte halten und von den Gesellschaften, in denen sie operieren, verantwortlich gemacht werden können. Sie setzen sich für das Recht der öffentlichen Hand ein, entsprechend ihren Zielsetzungen zu regulieren (S2B 2003).

Die kritischen NGOs hoffen, dass die Verhandlungen wie 1999 in Seattle scheitern. Die Investitionsverhandlungen könnten einer der Hebel sein, die die WTO aus ihrer Spur wirft. Dementsprechend lautet der internationale Aufruf der NGO-Szene und globalisierungskritischen Bewegung: Derail the WTO! – Laßt die WTO entgleisen!

Literatur:

Böhmer, Alexander/Glania, Guido 2003: The Doha Development Round: Reintegrating Business Interest into the Agenda. WTO Negotiations from a German Industry Perspective, Beiträge zum transnationalen Wirtschaftsrecht No. 15, Halle-Wittenberg, Institut f. Wirtschaftsrecht. Download unter: www.wirtschaftsrecht.uni-halle.de.

Civil Society Call 2003: Civil Society Call to WTO Members for the 5th WTO Ministerial in Cancun, July 2003. Download unter: <http://www.focusweb.org/civil-society-call/>.

Hardstaff, Peter 2003: The 'Flexibility' Myth: Why GATS is a bad model for a new WTO investment agreement, Paper to Seminar on WTO Investment Agreement, Geneva, March 20th 2003, WDM. Download unter: www.wdm.org.uk/cambriefs/flexmyth.doc.

Seattle to Brussels Network 2003: Joint Statement by European Civil Society Groups against an Agreement on Investment in the WTO. Download: www.s2bnetwork.org/investmentstatement.htm.

World Development Movement/Christian Aid/Action Aid/CAFOD/Save the Children/Oxfam 2003: Unwanted, Unproductive and Unbalanced: Six Arguments against an Investment Agreement at the WTO. Download: www.wdm.org.uk/cambriefs/wtoinvestment.pdf.

NGOs mit Kampagnen gegen ein Investitionsabkommen in der WTO:

- Third World Network: <http://www.twinside.org.sg/trade.htm>
- World Development Movement: www.wdm.org.uk/campaign/WTO.htm
- Coporate Europe Observatory: www.investmentwatch.org
- International Gender and Trade Network: www.igtn.org
- Weed: <http://weed-online.org/handel/index.htm>
- Our World is not for Sale: www.ourworldisnotforsale.org/investment.asp
- Seattle-to-Brussels Network: www.s2bnetwork.org

4. Machtpolitik gegen Demokratie

Obwohl das Sekretariat der Welthandelsorganisation und die Industrieländer gerne damit hausieren gehen, wie sehr die WTO-Strukturen basierend auf dem 'one country, one vote'-Prinzip auf Gleichberechtigung hin ausgerichtet seien, sind die Verhandlungen schlicht undemokratisch zu nennen. Mit Tricks und Drohungen werden Entwicklungsländern Entscheidungen aufgezwungen. Mit Hilfe des 'Konsens'-Verfahrens werden Beschlüsse, die in exklusiver Runde abgesprochen wurden, Entwicklungsländern als vollendete Tatsache präsentiert, ohne dass die Möglichkeit besteht, die eigene Stimme zu nutzen. Das Ergebnis sind Verträge, die von vielen Entwicklungsländern nicht gewollt sind und als nachteilig empfunden werden. Die Theorie demokratischer Verfahren wird in der Praxis der WTO durch die Macht(politik) des Stärkeren negiert. Statt demokratischer Regeln gibt es an vielen entscheidenden Punkten des Verhandlungsprozesses überhaupt keine Regeln, so dass sich faktisch die Länder des Nordens durchsetzen.

In einer kürzlich erschienenen beeindruckenden Studie beschreibt Aileen Kwa von der NGO Focus on the Global South detailliert, wie die Länder des Südens systematisch in den WTO-Verhandlungen vor und in Doha marginalisiert wurden (Kwa 2003a). Die Industriestaaten des Nordens benutzen zahlreiche verfahrenstechnische Mittel, um sicherzustellen, dass die Stimmen der Entwicklungsländer nicht gehört werden:

- Die so genannten 'Green Rooms'; die Industrieländer lassen nur handverlesene Delegierte zu informellen Gesprächsrunden zu; zahlreiche Delegationen werden am Betreten der Räumlichkeiten gehindert.
- Die Sitzungsvorsitzenden und Moderatoren der Verhandlungsgespräche werden informell durch die Industrieländer bestimmt; diese verhalten sich parteiisch und grenzen ihnen nicht genehme Meinungen aus.
- Termine von Verhandlungsgesprächen werden nicht allen Delegationen bekannt gegeben; wichtige Termine finden parallel statt, was kleinere Delegationen benachteiligt.
- Die Sitzungsvorsitzenden schreiben Entwürfe von Verhandlungspapieren, ohne die Mitglieder zu konsultieren; diese stellen nicht auch abweichende Meinungen dar, sondern enthalten nur einen 'sauberen Text' der vollendete Tatsachen zugunsten der Industriestaaten schafft.
- Sitzungen werden kurzfristig verlängert, auch wenn Delegationen aus Entwicklungsländern bereits abgereist sind, da ihnen die finanziellen Mittel fehlen, ihre Aufenthalte zu verlängern.
- Verhandlungen werden nicht protokolliert, um zu verhindern, dass Entwicklungsländer Widerspruch sichtbar machen können und dass sich Delegationen ohne genügend Personal später über Sitzungen informieren können, an denen sie nicht teilnehmen konnten.

Mehrere Versuche von Entwicklungsländern, die Regellosigkeit der WTO-Verhandlungen zu beenden und bindende formale und transparente Verfahren einzuführen, scheiterten. Im April 2002 machten Ägypten, Indien, Kenia und andere Staaten eine offizielle Eingabe (WTO 2002), die Vorschläge unterbreitete, wie minimale Standards mehr Transparenz und Gleichberechtigung bewirken könnten. Auch dies wurde von den Industrieländern mit Hinweis darauf, dass die Verhandlungen möglichst zügig zu laufen haben, abgewehrt. Diese Blockadehaltung bestätigt den Unwillen der Industrieländer der Kritik an der Illegitimität der Verhandlungen

den Wind aus den Segeln zu nehmen. Die Monate vor dem Ministertreffen in Cancun sind in dem gleichen Maße geprägt von unprotokollierten Gesprächen mit informell bestimmten 'Moderatoren', die unautorisierte 'Entwürfe' schreiben, wie dies vor und in Doha der Fall war (Kwa 2003b).

Darüber hinaus finden die Unterhändler der mächtigen Staaten viele andere Wege, die Delegierten der Entwicklungsländer zum Schweigen zu bringen. Diese reichen von Drohungen, bestimmte Handelspräferenzen fallen zu lassen bis zur Androhung Entwicklungshilfe zu streichen. Zudem besteht für den amerikanischen Handelsminister Zoellick ein unzweifelhafter Zusammenhang zwischen der militärischen Dominanzstellung der USA und Handelsverträgen mit anderen Staaten. Einerseits seien die USA nur dazu bereit, Freihandelsverträge mit Staaten abzuschließen, die die US-Militärstrategie unterstützen, andererseits kann militärische Zusammenarbeit bzw. deren Entzug als Druckmittel eingesetzt werden. Es ist kein Zufall, dass Bahrain, wo die wichtigste amerikanische Militärbasis der USA in Nahost liegt, wohl noch in diesem Jahr der erste Golfstaat sein wird (vermutlich gefolgt vom Irak), der ein Freihandelsabkommen mit den USA abschließen wird.

Beliebt bei den mächtigen Staaten ist auch der persönliche Angriff auf die Delegierten aus Entwicklungsländern. Man ist bemüht, kritische Delegierte persönlich zu denunzieren, um die Regierungen zu veranlassen sie zurückzuziehen. In ihrer Studie zitiert Kwa einen Delegierten:

„Why do you think we performed this way in the last two years on TRIPS [not raising any major objections]? If the US phones my Capital, they will not say, there is this boy, he is trying to change TRIPS for the interest of his country. They will say, there is this boy working against the interests of the US, he is infringing on the good relationship between US and...“ (Kwa 2003a)

Tatsächlich gab es nach dem vergangenen Ministertreffen 2001 viele Delegierte aus Ländern des Südens, die nicht zurück an ihren Arbeitsplatz nach Genf kamen.

Abgesehen von den undemokratischen Prozeduren der Verhandlungen selber sind es die exklusiven Zugangsmöglichkeiten von Konzernen und ihren Lobbygruppen zum Verhandlungsprozeß, die in der Kritik stehen und dazu beitragen, die WTO in den Augen vieler Entwicklungsländer und NGOs zu delegitimieren.

Literatur:

Kwa, Aileen 2003a: Power Politics in the WTO, updated 2nd Edition, Bangkok: Focus on the Global South. Download unter: www.focusweb.org

Kwa, Aileen 2003b: Pre-Cancun Process Worsens – Chairpersons Abuse their Powers in WTO Negotiations, Geneva: Focus on the Global South. Download unter: www.investmentwatch.org.

World Development Movement 1999: Multinationals and the World Trade Organisation, <http://www.wdm.org.uk/cambriefs/wto/multinats.htm>.

WTO 2002: Preparatory Process in Geneva and Negotiating Procedure at the Ministerial Conferences. WT/GC/W/471, 24. April 2002, WTO, Geneva.

5. Corporate Lobbying

Einzelne Unternehmen und branchenspezifische, nationale und internationale Lobbyverbände sind entscheidende Akteure bei der Aushandlung von Verträgen im Rahmen der WTO. Auch wenn sie vor der Öffentlichkeit verborgen agieren, sind sie in Zusammenarbeit mit Regierungen bzw. der EU-Kommission daran beteiligt, Positionen zu entwickeln und durchzusetzen. Unternehmen und ihre Lobbyorganisationen genießen exklusive Zugangsmöglichkeiten zu Regierungs- und Kommissionsbeamten, die weit über die von Parlamentariern, Gewerkschaften, lokalen und regionalen politischen Gliederungen und NGOs hinausgehen. Im Falle von EU-Kommission und US-Administration gibt es häufig personelle Verflechtungen, indem Mitarbeiter der Behörden zu Unternehmen und ihren Verbänden wechseln oder umgekehrt. Die Einflussnahme der Unternehmen auf die staatlichen Stellen geht weit über das traditionelle Lobbying hinaus; sie sind eingebunden in offizielle Arbeitsgremien und werden routiniert in Entscheidungen eingebunden. Einige Lobbyorganisationen, wie z.B. das Investment Network, gehen sogar auf die Initiative der staatlichen Apparate selbst zurück.

Die transnationalen Konzerne der OECD-Staaten und ihre großen Lobbyorganisationen drängen aggressiv auf einen in ihrem Sinne erfolgreiche Fortsetzung der Doha-Runde beim WTO-Ministertreffen in Cancun/Mexiko. Ende Mai 2003 - kurz vor dem G8-Treffen im französischen Evian - unternahmen fünf der einflussreichsten

Unternehmenslobbyverbände aus der 'G8-Welt' einen außergewöhnlichen Schritt und übergaben den Staatschefs ein Schreiben, in dem sie ihr dringendes Interesse an der weiteren Liberalisierung des Welthandels mittels der WTO deutlich machten (ICC 2003). Dies waren der US Business Roundtable (BRT), der Canadian Council of Chief Executives, der European Roundtable of Industrialists (ERT), Nippon Keidanren, die Union of Industrial and Employers' Confederation of Europe (UNICE) und das International Chamber of Commerce (ICC). Trotz dieser generellen Gemeinsamkeit bei der weiteren Durchsetzung eines (neo-)liberalen Welthandelsregimes, gibt es im Bereich des Investitionsverhandlungen der WTO unterschiedliche Interessen und Bewertungen.

Der amerikanische Business Roundtable, der CEOs großer Unternehmen mit einem Gesamtjahresumsatz von ca. 3,7 Billionen US-\$ vereinigt, beurteilte in einem Positionspapier die Hindernisse für ein weitreichendes und bindendes Investitionsabkommen als sehr hoch (Business Roundtable 2003). Die gescheiterten Gespräche zum MAI noch frisch in Erinnerung, sehen die Mitgliedskonzerne des BRT ihre Prioritäten (Marktzugang, Zölle, Dienstleistungsliberalisierung) bei der aktuellen WTO-Runde durch komplizierte und kontroverse Investitionsverhandlungen gefährdet.

Die Lobbyverbände der europäischen Großkonzerne wie UNICE, ERT und ESF⁶ (International Trade Daily 2003) hingegen treten eindeutig – wenn auch mit unterschiedlicher Intensität – für Verhandlungen zu einem Investitionsabkommen ein. Ihre öffentlich verbreiteten Positionen gehen über die bisherige Haltung der EU-Kommission hinaus, ohne dass sie allerdings an die Idealvorstellungen der amerikanischen Konzernvertretungen bzw. die der Administration heranreichen. Exemplarisch werden hier zwei im Investitionsbereich relevante Lobbyorganisationen vorgestellt:

UNICE

Die Union of Industrial and Employers' Confederation of Europe (UNICE) ist eine schlagkräftige Vereinigung von nationalen europäischen Arbeitgeberverbänden mit exzellentem Zugang zu den Beamten der EU-Kommission in Brüssel. Sie befürwortet eine weit gefasste Definition von 'Investition', inklusive z.B. geistiges Eigentum, allerdings ohne Portfolio-Investitionen. Das MFN-Prinzip soll horizontal für die pre- und post-establishment-Phase gelten. National treatment sollte nach der Vorstellung der Mitgliedskonzerne von UNICE horizontal für die post-establishment-Phase gelten; lediglich für die pre-establishment-Phase wäre bezüglich des national treatments eine Negativliste angemessen. Ungehinderter Transfer aller Zahlungen in konvertibler Währung, Kompensation bei 'schleichender Enteignung' und die Ablehnung von 'performance requirements' stehen genauso auf dem Wunschzettel wie die Einführung von 'investor-to-state'-Streitschlichtungsverfahren. Angesichts der bereits konfliktgeladenen Verhandlungssituation wird diesem letzten Punkt jedoch eher eine langfristige Perspektive gegeben. Durch das Scheitern der MAI-Verhandlungen hat UNICE gelernt, in einigen Punkten bescheiden aufzutreten.

- Investment Network

1998 initiierte die EU-Kommission ein Netzwerk bestehend aus ca. 50 großen europäischen Konzernen, um das Thema 'Investitionen' voranzutreiben. Eine Aufgabe für die Unternehmen des *Investment Networks* war z. B. die Überzeugung von amerikanischen Konzernen, damit diese wiederum auf die eigene Regierung einwirken sollten, sich für ein Investitionsabkommen in der WTO einzusetzen (Hoedeman 2002). Während ihrer Positionsfindungsphase verteilte die Kommission Fragebögen zunächst an die Mitglieder des Investment Networks und darüber hinaus an etwa 10.000 europäische transnationale Konzerne, in der die Unternehmen detailliert auflisten konnten, welche Regulierungen von Ländern des Südens sie gestrichen wissen wollen; dies betrifft vor allem Joint Ventures, Begrenzungen der Teilhabe, 'local content requirements' und Kapitalsverkehrskontrollen.

Nach einigen aktiven Jahren hat sich das Investment Network im Jahre 2002 kein einziges Mal getroffen und scheint in einen Dornröschenschlaf gefallen zu sein. Oliver Hoedeman von der niederländischen NGO *Corporate Europe Observatory* vermutet, dass einige zentrale Akteure der europäischen Konzernwelt zwar weiterhin ein Investitionsabkommen in der WTO unterstützen, darin aber keine höchste Priorität mehr sehen, sondern sich auf Veränderungen der Investitionsregime in den Entwicklungsländern verlassen, die entweder von den Ländern selbst oder unter Druck des IWF durchgesetzt werden. Ein Bericht des ERT vom Juni 2000 stellte fest: „*that all the liberalisation measures identified by our survey have occurred despite the failure in Paris with the Multilateral Investment Agreement (MAI) and in Seattle with the omission of investment on the agenda*“.

In den europäischen Wirtschaftsetagen scheint es nicht wenige zu geben, die geduldig die 'selbständige' Liberalisierung der Investitionsregime abwarten, bis die Zeit reif ist, diese mit einem WTO-Abkommen zu einem späteren Zeitpunkt 'einzuschließen' (vgl. Abschnitt a.). Trotzdem geht das Lobbying von Konzernen und

⁶ ESF – European Service Forum. Deutsche Mitglieder des ESF sind z.B. die Commerzbank, der Bundesverband der freien Berufe, Deutsche Telekom, Siemens, TUI, Metro und die ARD.

ihren Verbänden in anderen Formen weiter. Erst kürzlich betonte das European Service Forum die dringende Notwendigkeit eines WTO-Investitionsabkommens (International Trade Daily 2003).

Literatur:

Business Roundtable 2003: A Business Roundtable WTO Policy Paper: How the WTO Can Promote the Benefits of International Investment. Download unter: <http://www.brtable.org/document.cfm/923>.

Hoedeman, Olivier 2002: Corporate Lobbying for a 'MAI' in the WTO, in: Seattle to Brussels Network (Hrsg.): Investment and competition negotiations in the WTO – What's wrong with it and what are the alternatives?, Berlin u. Brussels.

ICC – International Chamber of Commerce 2003: Business Groups Unite in Pressing G8 to Boost Doha Trade Round. Download unter: www.iccwbo.org/home/news_archives/2003/stories/brt.asp.

International Trade Daily 2003: U.S., EU Service Industry Groups Diverge on WTO Investment Pact, in: International Trade Daily, 18. Juni 2003. Download unter: www.investmentwatch.org.