

Thema: Welthandel

Ein Reader

2003

**Evangelische Akademikerschaft
in Deutschland (EAiD) e.V.**

Arbeitsgruppe Gerechtigkeit



Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

seit einem halben Jahr befasst sich die Arbeitsgruppe Gerechtigkeit mit dem Thema einer gerechten Welthandelsordnung. Sie folgt damit der Einsicht, dass die vorherrschende ökonomische Theorie des Neoliberalismus unter den gegenwärtigen Bedingungen die Armut in der Welt nicht beseitigen hilft, dass das Ziel der Gerechtigkeit, wie die Bibel und wir Christen es verstehen, vielmehr verfehlt wird. Die EAiD sollte ihre Erklärung „Für ein gerechtes Weltfinanzsystem“ darum ergänzen durch eine Erklärung „Für ein gerechtes Welthandelssystem“.

Zu diesem Zweck arbeitet die AG z.Zt. daran, zu verstehen und darzustellen, wie die gegenwärtige Welthandelsordnung funktioniert, wie sich ihr Nutzen und Schaden verteilen und wo Veränderungen notwendig sind, um Armut zu reduzieren und auf dem Weg zu gerechteren Verhältnissen in der Welt voran zu kommen. Besondere Aufmerksamkeit gilt der 1995 gegründeten Welthandelsorganisation (WTO), dem Abkommen über den Handel mit Agrargütern, Textilien und Dienstleistungen (GATS) und dem Abkommen über die handelsbezogenen Aspekte geistigen Eigentum (TRIPS).

Die AG hat ihre bisherigen Ausarbeitungen dazu in einem Reader gesammelt. Die Texte dokumentieren den Kenntnis- und Diskussionsstand in der Gruppe. Sie sind als Anregungen gedacht, sich in den Landesverbänden mit der Thematik zu befassen und durch kritische Rückmeldungen die Abfassung der geplanten Welthandelsklärung zu fördern.

Die vorliegende Sammlung beginnt mit einer kurzen Einführung in das Thema. **Die Welthandelsordnung** ruft bekannte Sachverhalte in Erinnerung, deutet neue Entwicklungen an und kennzeichnet einige Probleme, die unsere besondere Aufmerksamkeit verlangen. Der Beitrag **Ökonomie für den Menschen** verrät schon in seinem programmatischen Titel, dass es um notwendige ethische Grundsätze im wirtschaftlichen Handeln geht.

Die folgenden vier Beiträge zeigen an konkreten Problemfeldern Fehlentwicklungen und Defizite auf: **Die Weltmärkte für Kaffee und Baumwolle** verweist exemplarisch auf die ungerechte Preisgestaltung auf dem Weltmarkt. **Die Rolle der deutschen Landwirtschaft...** stellt Opfer und Probleme dar, die im eigenen Land mit dem Bemühen um ein gerechtes Welthandelssystem verbunden sind. Der Aufsatz **Über die illegale Ausbeutung der Ressourcen...in der Demokratischen Republik Kongo** schildert die wirtschaftlichen Auswirkungen des Zusammenbruchs der staatlichen Ordnung im Kongo. An diesem Beispiel wird deutlich, wohin es führt, wenn staatliche Gewalt privatisiert wird. **Frauen als Gewinnerinnen der Globalisierung?**

problematisiert die Ausdehnung der Märkte unter geschlechterdifferentem Aspekt.

Mit Ansätzen zur Herstellung von mehr Gerechtigkeit und Menschenwürde durch einen gerechteren Welthandel befassen sich die weiteren vier Texte: Die Problemskizze **Welthandel und Sozialklauseln** begibt sich auf das bei uns noch viel zu wenig beachtete Feld der sozialen Menschenrechte. Die Beiträge **Ethische Marketing Strategien** und **Fairer Handel** beschreiben Kampagnen und Organisationen, die unter den Konsumenten und durch deren Kaufverhalten Steuerungsmechanismen in Gang setzen, die die Produktions- und Arbeitsbedingungen von Menschen in den sog. Entwicklungsländern günstig beeinflussen. **NEPAD** liefert ein Beispiel, wie Regierungen afrikanischer Länder initiativ werden, bis zum Jahr 2015 die extreme Armut in ihren Ländern um die Hälfte zu reduzieren.

Vielfältige Zugriffe auf das Thema liegen damit vor. In der Summe geht es um die Zukunftsfähigkeit der globalen Gesellschaft.

Im April 2003

Margret Schoenborn

Inhaltsverzeichnis

Editorial (2)

Inhaltsverzeichnis (3)

Die Welthandelsordnung. Eine kurze Einführung (4)

Ökonomie für den Menschen (11)

Die Weltmärkte für Kaffee und Baumwolle. Probleme für die Dritte Welt (15)

Die Rolle der deutschen Landwirtschaft in einem gerechten Welthandelssystem (18)

Über die illegale Ausbeutung der Ressourcen und anderer Formen des Reichtums in der Demokratischen Republik Kongo (22)

Frauen als Gewinnerinnen der Globalisierung? (28)

Welthandel und Sozialklauseln (30)

Ethische Marketing Strategien (37)

Fairer Handel (42)

NEPAD – New Partnership for Africa’s Development (47)

Die Welthandelsordnung

Eine kurze Einführung

1. Welthandel, Freihandel und Liberalisierung

Wir erleben gegenwärtig die Erweiterung und Vertiefung der internationalen Handels- und Finanzbeziehungen auf einem einzigen globalen Markt. Nach der herrschenden Meinung ist die Liberalisierung der nationalen und internationalen Märkte die beste Voraussetzung für den Wohlstand.

Vergegenwärtigen wir uns rasch, weshalb es überhaupt Welthandel gibt. Da sind zunächst Erzeugnisse wie der Kaffee, der nur in den Tropen gedeiht. Autos werden zwar in mehreren Ländern produziert, aber zu verschiedenen Kosten. Das Theorem der komparativen Kosten sagt aus, dass der Handel zwischen zwei Ländern mit zwei Erzeugnissen auch dann sinnvoll sein kann, wenn ein Land beide Erzeugnisse billiger produziert. Ferner sind die economies of scale von Bedeutung und die internationale Arbeitsteilung.

Was bedeutet nun Freihandel und was Liberalisierung? Freihandel ist der freie Austausch von Gütern und Dienstleistungen zwischen Ländern. Unter Liberalisierung versteht man die Rücknahme staatlicher Auflagen sowie aller Einschränkungen der wirtschaftlichen Betätigung. Nach der Vorstellung der liberalen Wirtschaftstheorie ist der Markt das entscheidende Regulativ; politisch motivierte Eingriffe werden abgelehnt. Die liberale Theorie nennt auch die Voraussetzungen dafür, dass sich der Wohlstand vermehrt. Zu diesen Voraussetzungen zählen die Transparenz der Märkte und der vollständige Wettbewerb. Ferner wird davon ausgegangen, dass der Produzent und der Konsument rational handeln, und dass sich im Welthandel gleich große und gleich mächtige Volkswirtschaften gegenüber stehen.

Hat die Liberalisierung den Entwicklungsländern genützt? Ohne Zweifel gibt es Länder, z.B. in Südostasien, die ihren Wohlstand durch Liberalisierung der Wirtschaft vermehrt haben. Sie haben Verzerrungen von Wechselkursen beseitigt und Anreize für die Produktion von Exportgütern geschaffen. Weitere Voraussetzungen für den Erfolg waren u.a.: gutes makroökonomisches Management, ein funktionierendes Bank- und Finanzsystem und eine verlässliche Rechtsordnung. Andere Länder haben keinen Nutzen aus der Liberalisierung gezogen. Davon wird noch im folgenden die Rede sein.

2. Aktuelle Situation

Der Welthandel hat sich zwischen 1970 und 1998 verdreifacht, ist jedoch ungleich verteilt. Afrika südlich der Sahara ist fast ganz abgekoppelt. Der Handel findet vor allem zwischen den Blöcken EU / USA - NAFTA (North American Free Trade Area) / Japan - Südostasien statt (Triade).

Im Welthandel stellen die Industriegüter noch immer die größte Position dar (laut WTO Jahresbericht 1998 sind es 59,4 Prozent). Der Dienstleistungssektor nimmt an Bedeutung zu; der jährliche Zuwachs beträgt hier 8 Prozent. Der Agrar- und Rohstoffhandel ist gekennzeichnet durch erhebliche Preisschwankungen. Der Sektor verliert weltweit an Bedeutung, ist jedoch für viele Länder Afrikas und Lateinamerikas lebenswichtig. Ein Beispiel für Dienstleistungen ist die Entwicklung von Software in Bangalore in Südindien. Der Export von Programmen und anderen Dienstleistungen stieg von 100 Mio. US Dollar 1985 auf 1,5 Mrd. US Dollar 1995.

3. Weltweite Produktion

Sinkende Transportkosten, Aufhebung der Handelsbeschränkungen, Fortschritte in der Kommunikation und die zunehmende Verflechtung der Kapitalmärkte machen es möglich, die Produktion zu globalisieren. Den größten Nutzen ziehen multinational operierende Unternehmen mit entsprechender Kapitalausstattung und komplexer Produktionsstruktur. Zum Beispiel sind an der Produktion eines Autos bei einem großen amerikanischen Automobilkonzern neun Länder beteiligt; nur 37 Prozent der Produktionskosten entfallen auf Amerika (siehe: Die Welthandelsdebatte, Seite 13). Diese Tendenz ist jedoch auch bei Produkten zu beobachten, wo man es nicht ohne weiteres erwartet, zum Beispiel bei Jeans (a.a.O. Seite 13).

Hierbei handelt es sich um weltweite Arbeitsteilung. Sie ist häufig mit hohen ökologischen und sozialen Kosten verbunden. Ökologische Kosten entstehen durch die langen, erdumspannenden Transportwege, und dann, wenn Umweltauflagen umgangen werden.

Wie soziale Kosten entstehen sei am Beispiel der freien Exportzonen in Asien und Lateinamerika erläutert. Freie Exportzonen sind streng abgegrenzte Gebiete, wo die Ein- und Ausfuhr unbeschränkt möglich ist. Die Entwicklungsländer versprechen sich davon Deviseneinnahmen und mehr Beschäftigung. Der Wettbewerb unter den Entwicklungsländern hat dazu geführt, dass diese Länder

für die Exportzonen die Infrastruktur bereitstellen, Steuerermäßigung oder gar Steuerfreiheit in den ersten Jahren nach der Ansiedlung gewähren und Arbeitnehmerrechte, die im Rest des Landes gelten, einschränken oder gar abschaffen. Das ist der soziale Preis, den die Entwicklungsländer wegen ihrer extrem hohen Arbeitslosigkeit bereit sind zu zahlen. Vor diesem Hintergrund sind die Kampagnen zu sehen, die sich für international gültige ökologische und soziale Standards einsetzen.

4. Ausländische Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen sind Kapitalanlagen, mit denen Niederlassungen im Ausland, ausländische Unternehmen oder Teile davon erworben werden. Entwicklungsländer versprechen sich davon Beschäftigung, Technologietransfer und Wachstumsschübe. Die Bilanz für die armen Länder ist jedoch mager. Weniger als die Hälfte der Direktinvestitionen geht in die Entwicklungsländer und davon ein Drittel nach China. Auf Afrika südlich der Sahara entfallen weniger als zwei Prozent. Ein neuer Trend zeichnet sich ab, nämlich die Zunahmen grenzüberschreitender Fusionen und Übernahmen. Wenn jedoch nur der Kapitaleigner wechselt und sich sonst nichts ändert, ist der gesamtwirtschaftliche Effekt oft gleich Null.

5. Multinationale Unternehmen

Multinational ist ein Unternehmen, das in mehr als einem Land präsent ist und dort produziert. Die Umsätze der Multis übersteigen oft das Bruttoinlandsprodukt ganzer Länder. Sie können Kapital, Technologie und Managementfähigkeiten transferieren und üben weltweit großen Einfluss aus. Etwa ein Drittel des gesamten Welthandels ist konzerninterner Handel. Fusionen, zum Beispiel von Daimler und Chrysler führen zu vermehrter Konzentration und sind nicht im Sinne von mehr Wettbewerb. Dennoch scheint der Trend unaufhaltsam zu sein. Experten schätzen, dass weltweit nur 5 bis 8 Autokonzern überleben werden.

Für Entwicklungsländer hat die Konzentration im Bereich Agrarerzeugnisse große Bedeutung. So wickelt Unilever 85 Prozent der Teeverkäufe in Indien ab, rund zwanzig Konzerne regeln den Weltkaffeehandel unter sich und sechs Konzerne kontrollieren 70 Prozent des Weizenhandels. Eine Kontrolle von Fusion und Marktmacht, wie sie in der EU und den USA praktiziert wird, findet außerhalb dieser Länder nicht statt.

6. Das GATT

Vergegenwärtigen wir uns einen Augenblick die Weltwirtschaftskrise Anfang der dreißiger Jahre. Innerhalb weniger Monate gingen viele Länder vom Freihandel auf eine Politik der Handelsbeschränkung über. Der Welthandel schrumpfte auf ein Sechstel seines vorherigen Volumens.

Noch während des Krieges machten sich die Alliierten daran, die Grundlagen für ein stabiles internationales Währungssystem und für die Ausweitung des Welthandels zu schaffen. Damals entstanden der Internationale Währungsfonds und die Weltbank. Die Gründung einer internationalen Handelsorganisation (ITO, International Trade Organisation) war vorgesehen, jedoch wurde der Vertrag von der US-Regierung nicht ratifiziert. Stattdessen trat 1948 das GATT (General Agreement on Tariffs on Trade) in Kraft. Sein Ziel war, die handelspolitischen Eingriffe der Staaten zu beschränken und die bestehenden hohen Zollschränken abzubauen. Tatsächlich sanken die Zölle für Industrieerzeugnisse von durchschnittlich 35 Prozent im Jahre 1948 auf heute unter 5 Prozent. Das war eine wichtige Voraussetzung für die rasante Zunahme des Welthandels seit 1948.

Durch die Zunahme von Importen sahen sich viele Wirtschaftszweige in ihrer Existenz bedroht. Da die Zölle nicht erhöht werden durften, sannen viele Länder unter dem Einfluss der Lobby der betroffenen Unternehmen auf Auswege. Vor allem Ende der siebziger, Anfang der achtziger Jahre wurden vielfach nichttarifäre Handelshemmnisse eingeführt, zum Beispiel Importverbote, Beschränkungen der zulässigen Importmenge, langwierige bürokratische Prozeduren oder die Aufstellung technischer Normen, die Importgüter erfüllen müssen, um auf dem Inlandsmarkt zugelassen zu werden. Manche Produkte wurden schlicht subventioniert.

Dieser Umstand führte häufig zu Streit zwischen den GATT-Vertragsstaaten. Hinzu kam der rasante Anstieg des Dienstleistungshandels und die Problematik der Durchsetzung geistiger Eigentumsrechte auf internationaler Ebene. Vor diesem Hintergrund ist die Gründung der WTO (World Trade Organisation) zu sehen, die Anfang 1995 ihre Arbeit in Genf aufnahm.

7. Die WTO

Höchstes Organ der WTO ist die alle 1 bis 2 Jahre tagende Ministerkonferenz. In der Zwischenzeit ist es der Allgemeine Rat. In allen Gremien hat jedes Mitgliedsland eine Stimme. Bei Entscheidungen sind mehr oder weniger große

Mehrheiten erforderlich, je nach der Bedeutung, die der Frage zukommt. Neue Abkommen oder die Ergänzung bestehender Abkommen müssen einstimmig beschlossen werden. Diskussionen und Verhandlungen, die die Entscheidungen vorbereiten, finden in zahlreichen Unterausschüssen und Arbeitsgruppen statt (siehe: Die Welthandelsdebatte, Organigramm S. 19).

Die Regeln und Grundsätze der WTO sind dieselben, wie die des GATT. Der Geltungsbereich der WTO wurde jedoch gegenüber dem GATT erweitert. Das GATT regelte nur den Handel mit Gütern. Im Rahmen der WTO wurden darüber hinaus Verträge über den Handel mit Dienstleistungen (GATS, General Agreement on Trade in Services) und über handelsbezogene Aspekte geistiger Eigentumsrechte (TRIPs, Agreement on Trade related to Intellectual Property Rights) geschlossen. Ferner wurde ein Übereinkommen zur Streitbeilegung (DSU, Dispute Settlement Understanding) geschlossen, das gegenüber dem Streitschlichtungssystem von GATT einen Fortschritt darstellt.

Die wichtigsten Grundsätze und Leitlinien der WTO sind Nichtdiskriminierung und Liberalisierung. Die Nichtdiskriminierung hat zwei Aspekte: Meistbegünstigung und Gleichbehandlung. Meistbegünstigung (Most favoured Nation Clause) bedeutet, dass WTO-Mitglieder ihre Handelspartner, wenn diese ebenfalls WTO-Mitglieder sind, nicht unterschiedlich behandeln dürfen. Gleichbehandlung heißt hier, dass Produkte gleich behandelt werden müssen, unabhängig davon, ob sie importiert oder im Land produziert worden sind. Das Prinzip der Liberalisierung ist in diesem Zusammenhang wieder im Sinne von Abbau von Handelshemmnissen zu verstehen.

Von diesen Regeln gibt es jedoch Ausnahmen. So hat jedes Land das Recht Ausgleichszölle gegen Dumping zu erheben. Freihandelszonen und Zollunionen sind unter bestimmten Bedingungen vom Prinzip der Meistbegünstigung ausgenommen. Länder mit akuten Zahlungsbilanzschwierigkeiten dürfen Importe beschränken.

8. Das GATS und das TRIPs

Das GATS (General Agreement on Trade in Services) formuliert u.a. das Recht von Unternehmen im Ausland Filialen zu gründen. Manche Dienstleistungen können nur erbracht werden, wenn Personen auf dem Gebiet des importierenden Landes arbeiten, zum Beispiel Ingenieure und Bauarbeiter. Industrieländer halten sich zurück bei der Liberalisierung in diesem Bereich, weil sie negative Auswirkungen auf ihren Arbeitsmarkt und eine verdeckte Einwanderung fürchten. Entwicklungs- und die sog. Transformationsländer sind auf diesem Gebiet jedoch wettbewerbsfähig und haben ein Interesse an der Liberalisierung.

Das TRIPs (Agreement on Trade Related to Intellectual Property Rights) verpflichtet Regierungen, Gesetze zum Schutz geistigen Eigentums zu erlassen. Der in Industrieländern übliche Schutz wird so weltweit verbindlich. Dabei ist es unerheblich, ob die unter Patentschutz stehenden Güter gehandelt werden oder nicht.

9. Das Textilabkommen

Lange Zeit galt das 1974 beschlossene Multifaserabkommen, das die Exporte der Entwicklungsländer in die Industrieländer begrenzte. Für jedes Entwicklungsland wurden jährlich Höchstmengen für Exporte ausgehandelt. Dem standen entsprechende Importquoten der Industrieländer gegenüber. So wurde die heimische Produktion der Industrieländer gegen die billige Konkurrenz geschützt. Mit der Zeit wurden die Quoten jedoch angehoben, wodurch dann doch Konkurrenzdruck entstand.

Zum Abschluss der Uruguay-Runde wurde das Textilabkommen geschlossen, das die Abschaffung aller Quoten bis zum Jahre 2005 vorsieht. Es gibt jedoch keine Regelung welche Produktgruppen zuerst von der Quotenregelung befreit werden sollten, weshalb die Industrieländer ihre Märkte für wirtschaftlich unbedeutende Textilien, wie Arbeitshandschuhe oder Regenschirme öffneten. Deshalb haben die Entwicklungsländer bis heute kaum wirtschaftlichen Nutzen aus dem neuen Textilabkommen gezogen.

10. Das Agrarabkommen

Die Bestimmungen des GATT sollten ursprünglich auf den Handel mit Agrargütern ausgeweitet werden. Die USA verfolgten jedoch in den 50er Jahren eine Politik, die auf staatlich festgesetzte Preise setzte und auf Inlandsmärkte, die von der Konkurrenz abgeschottet waren. Sie verlangten und erhielten Ausnahmegenehmigungen mit der Folge, dass sich auch die europäischen Länder nicht an die GATT-Regeln gebunden fühlten.

Im Zuge der Uruguay-Runden seit 1986 wurde ein neues Agrarabkommen geschlossen, das feste Zölle als einziges Instrument für die Steuerung des Agrarhandels vorsieht. Diese sollten bis 2000 auf 36 Prozent gesenkt werden. Allerdings waren die Zölle so hoch festgelegt, zum Teil mehr als 100 Prozent, dass auch nach der Reduzierung Importe unmöglich waren.

Das Agrarabkommen lässt viel Spielraum für Subventionen, die bei allen anderen Gütern ausdrücklich verboten sind. So sind Subventionen an Betriebe

erlaubt, wenn sie nicht an Preise oder Produktmengen gekoppelt sind. Am Ende verpflichteten die Agrarverhandlungen der Uruguay-Runde die USA und die EU zu nicht mehr als was sie ohnehin intern geplant oder umgesetzt hatten. Die EU-Politik ist ein Thema, mit dem wir uns noch intensiv befassen müssen. Hier nur soviel:

Im Maastrichter Vertrag von 1992 ist vorgesehen, dass die Maßnahmen in den unterschiedlichen Politikfeldern besser aufeinander abgestimmt werden, um sie kohärenter zu gestalten. Das gilt ausdrücklich auch für die Entwicklungspolitik. Die größten Widersprüche hat es immer zwischen der Entwicklungs- und der Agrarexportpolitik der EU gegeben und diese Widersprüche sind noch immer vorhanden. Während die Entwicklungspolitik bemüht war, die Agrarproduktion in den Entwicklungsländern zu steigern, verhinderte die Abschottung des Binnenmarktes Exporte in die EU. Darüber hinaus verdrängten die subventionierten Exporte der EU die Produzenten der Entwicklungsländer auch noch von ihren heimischen Märkten.

Literatur

Tobias Reichert und James Desai, Die Welthandelsdebatte. Eine Herausforderung für den fairen Handel. Fair trade policy No . 1; Misereor Fair Trade e.V., Brot für die Welt, 1999. Das Heft ist zu beziehen u.a. bei: Misereor Medienproduktion und Vertrieb, PF 1450, 52015 Aachen

Manfred Zenker

Januar 2003

Ökonomie für den Menschen

Freiheit, das primäre Ziel von Entwicklung – und ihre prinzipielle Voraussetzung Der Ansatz von Amartya Sen.

Von Anrechten und Angeboten

Ralf Dahrendorf verwendet in seinem Buch „Der moderne soziale Konflikt“ das Begriffspaar von Anrechten und Angeboten als Schlüssel zum Verständnis der gesellschaftlichen Entwicklung seit dem Beginn der industriellen Revolution. In dieser Terminologie bedeutet die industrielle Revolution eine Angebots-, die Französische Revolution dagegen eine Anrechtsrevolution. Auch die Aussagen von Amartya Sen lassen sich damit erfassen, wenn er über den Unterschied schreibt zwischen den Dingen, die es gibt, um Wünsche zu befriedigen und dem Zugang, den Menschen zu diesen Dingen haben.

Sen nennt diesen rechtmäßigen Anspruch „Entitlement“. Mit einem Schwinden der „Anrechtsmenge“ erklärt er im wesentlichen die Hungerkatastrophen in Asien und Afrika in Vergangenheit und Gegenwart. In „Poverty and Famines“ (1981) stellt Sen fest, dass Hungersnöte in der Regel nicht deshalb entstehen, weil es einem Land an Nahrungsmitteln fehlt, sondern weil bestimmte Bevölkerungsschichten die Möglichkeit verlieren, ihre Produkte oder ihre Arbeitskraft gegen Nahrung einzutauschen (eine solche Analyse verneint weder die Notwendigkeit von Katastrophenhilfe, noch leugnet sie Naturereignisse als Auslöser).

In „Hunger and Public Action“ (1989) betonen Jean Drèze und Amartya Sen den Beitrag von Regierungen und Öffentlichkeit zur Überwindung des Hungers in der Dritten Welt durch die Kombination von Marktkräften und staatlichen Eingriffen. „Public action“ bedeutet in diesem Zusammenhang nicht nur das Handeln des Staates, sondern auch das Engagement der Öffentlichkeit. Erfolge bei der Bekämpfung von Hungersnöten wurden demzufolge bisher fast ausnahmslos dort erzielt, wo bestimmte Elemente von Demokratie anzutreffen waren: Regierungen werden nur dann aktiv, wenn sie den Druck von Oppositionsparteien und/oder kritischen Medien zu befürchten haben. Indien gilt Sen als Musterbeispiel. Schwieriger als die Abwendung akuter Hungersnot ist die Bekämpfung lang dauernder Unterernährung. Strategien, die allein auf Wirtschaftswachstum setzen, verdienen hierbei nicht unbedingt den Vorzug. Staatliche Gesundheitsprogramme, soziale Sicherung, Rechtssicherheit im Gefolge wirklich demokratischer Verhältnisse werden erfolgreicher sein.

Gerechtigkeit als Fairness

Amartya Sens Anliegen kann auch als der Versuch gesehen werden, die Wirtschaftslehre wieder auf ihren Ursprung in der Morallehre zurückzuführen, wie das Adam Smith noch verstanden hatte. Er möchte die Ökonomie aus ihrer Verflechtung mit einer utilitaristischen Ethik lösen. Bereits 1970 argumentierte er gegen das Prinzip der Nutzenmaximierung als Grundlage einer Wohlfahrtsökonomie.

Sens Sympathie gilt dabei John Rawls' „A Theory of justice“ (justice as fairness). Nach Rawls ist Gerechtigkeit die Leittugend sozialer Institutionen, so wie es die Wahrheit für die gedanklichen Systeme ist, und nur eine Gesellschaft, die die Wohlfahrt ihrer Mitglieder fördert, kann wohlgeordnet genannt werden.

Rawls verkoppelt zur Darlegung seiner Auffassung die Fiktion neuzeitlicher Theorien vom Gesellschaftsvertrag mit der Idee einer anfänglichen Situation der Gleichheit der Vertragspartner. Unter einem „Schleier der Unwissenheit“ über ihre zukünftigen Ziele und Neigungen, über ihre Position in der zu konstituierenden Gesellschaft, legen sie das Verfahren zur Regelung ihrer künftigen Vereinbarungen und Beziehungen fest. Diese faire Initialsituation konstituiert „Gerechtigkeit als Fairness“.

Statt des Nützlichkeitsprinzips liegen hier dem Begriff der Gerechtigkeit zwei andere Prinzipien zugrunde: Gleichheit bei Rechten und Pflichten, jeder hat das Recht auf die umfassendsten Grundfreiheiten, die für alle möglich sind; Rechtfertigung von Einschränkungen der Freiheit nur unter der Bedingung ausgleichender Vorteile für alle.

Der Gegensatz zur utilitaristischen Sichtweise liegt in der Auffassung, eine Gesellschaft sei wohlgeordnet nur dann, wenn ihre Institutionen zur größten summierten Zufriedenheit aller führen, unbeschadet der Verteilung dieser Zufriedenheit auf die einzelnen Mitglieder. In einer solchen Gesellschaft hat das Recht Vorrang vor der Tugend, gerechte Verhältnisse sind wichtiger als gerechte Menschen, die vielmehr so genommen werden, wie sie sind. (P. Ulrich spricht in anderem Zusammenhang von einer „republikanischen Ethik“).

Wenn Rawls seine Vorstellung von Gerechtigkeit letztlich aus der individuellen Freiheit ableitet, dann lassen sich im Namen dieses Liberalismus die universell geltenden Menschenrechte ebenso verteidigen wie ein hohes Maß an Sozialstaatlichkeit, insofern diese im Rahmen seiner Theorie eine notwendige Erweiterung des Rechtsstaatsprinzips darstellt. (Zugleich wird der kommunitaristischen Versuchung entgegengetreten, „Gemeinschaft“ als Gegenbegriff zur Gesellschaft zu etablieren.)

Rawls' Theorie der Gerechtigkeit wurde aus der ursprünglichen christlichen Überzeugung heraus entwickelt, alle Menschen seien gleich, wie Geschwister, und arbeiteten gemeinsam an der Vollendung der Schöpfung. „Overlapping consensus“ nannte er die Überschneidung dieser religiösen Überzeugung mit den Ideen der amerikanischen und der französischen Revolution, dass

demokratische Freiheit steht und fällt mit der Gleichheit. Speziell in Deutschland als „Philosoph des Sozialneids“ attackiert, markiert Rawls, über seinen Rang als Theoretiker hinaus, eine wichtige Position im Streit um die künftige Ausrichtung der westlichen Gesellschaften auf das Projekt der demokratischer Gleichheit oder aber neoliberal orientierter „Elitedemokratien.“

Die Kategorie der Verwirklichungschance

Amartya Sen stimmt mit John Rawls überein in der Überzeugung, die Wohlfahrt einer Gesellschaft bemesse sich am Lebensstandard ihrer untersten Schichten. Ziel wirtschaftlichen Fortschritts sei die Erweiterung der „capabilities“, der Lebenschancen, wie Dahrendorf übersetzt. Sen versteht sie als „Verwirklichungschancen“. Wie er in seinem Buch „Ökonomie für den Menschen“ erläutert, schließen sie die Freiheit ein, eine als sinnvoll erscheinende Lebensform zu wählen, und bedeuten nicht ausschließlich die „negative Freiheit“ von staatlichen Eingriffen. Sie reichen von elementaren Fähigkeiten wie lange zu leben nicht hungern zu müssen, bis zu der Möglichkeit, in der Öffentlichkeit ohne Scham auftreten zu können (wozu, je nach Gesellschaft, das wusste bereits Adam Smith, sehr unterschiedliche materielle Voraussetzungen gehören können).

So gesehen bilden Verwirklichungschancen das Bindeglied zwischen Freiheit und Gerechtigkeit. Wenn Gerechtigkeit sich bei der Erweiterung der Angebote nur bei Gewährung von Anrechten auf Verwirklichungschancen einstellen kann, dann bestimmen nicht länger die Grenzen der Volkswirtschaft, sondern die Missachtung der Grundwerte sozialen Verhaltens den Ausschluss ganzer Gruppen von der allgemeinen Wohlfahrt.

In „Ökonomie für den Menschen“ befasst sich Amartya Sen, dem 1998 der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften verliehen wurde, mit den Voraussetzungen für Entwicklung überhaupt und in den „Entwicklungsländern“ im besonderen. Aus der Einleitung des Buches, das aus Vorlesungen des Jahres 1996 vor der Weltbank entstanden ist, ergibt sich zusammengefasst:

Entwicklung lässt sich als der Prozess der Erweiterung realer Freiheiten verstehen. Sie beschränkt sich demnach nicht auf das Wachstum des Bruttosozialprodukts oder den Anstieg persönlicher Einkommen.

Wird Freiheit als der eigentliche Antrieb von Entwicklung wahrgenommen, dann müssen die Hauptursachen von Unfreiheit beseitigt werden, nämlich Armut, Despotismus, fehlende wirtschaftliche Chancen, systematischer sozialer Notstand, die Vernachlässigung öffentlicher Einrichtungen wie auch die Intoleranz oder die erstickende Kontrolle seitens autoritärer Staatsführungen. Steigt die Armut trotz ausreichender Ressourcen, dann deshalb, weil den Menschen elementare Freiheiten vorenthalten werden.

Fortschritt muss danach beurteilt werden, ob die Freiheiten zunehmen. Ob Entwicklung stattfindet hängt primär von der Handlungsfreiheit der Menschen ab. (Das gilt auch für Industrieländer, deren soziales Gefälle einen wesentlichen Aspekt ihres Entwicklungsstandes darstellt).

Die Freiheiten der politischen Partizipation, der Chancen für eine elementare Schulbildung und Gesundheitsfürsorge, bilden Grundbestandteile von Entwicklung. Zugleich steuern sie erheblich zum wirtschaftlichen Fortschritt bei.

Die Freiheiten, Worte, Güter oder Geschenke auszutauschen, gehören zu den Lebens- und Umgangsformen der Menschen, man könnte sagen zu ihrer Kultur. Dagegen ist sogar die positive Auswirkung des Marktmechanismus zweitrangig. Die Verweigerung der Freiheit am Arbeitsmarkt teilzunehmen, ist ein Mittel, um Menschen in Abhängigkeit zu halten. Von daher erhält vor allem der Kampf gegen feudale Verhältnisse in der Dritten Welt seine Bedeutung. Dort leiden Kleinbauern und Kleinproduzenten zudem darunter, dass ihnen der Zugang zu den Warenmärkten versperrt ist. Die Freiheit zum wirtschaftlichen Austausch spielt eine fundamentale Rolle für das soziale Leben. Der Ansatz von Amartya Sen stellt den Markt in eine weitere Perspektive als die herkömmliche Verteidigung oder auch Kritik des Marktmechanismus. Entwicklung ist ein zusammenhängender Prozess der Ausweitung substantieller, miteinander verknüpfter Freiheiten. Freiheiten sind Rechte und Chancen zur individuellen Verwirklichung eines als sinnvoll angenommenen Lebens. Ausgehend von einer Typologie der Freiheit, nach der laut empirischen Untersuchungen fünf Typen von Freiheit auszumachen sind, werden besonders unter die Lupe genommen: politische Freiheiten, ökonomische Vorteile, soziale Chancen, Garantien für Transparenz, soziale Sicherheit. All diese verschiedenen Typen von Rechten und Chancen tragen dazu bei, die allgemeinen Verwirklichungschancen eines einzelnen zu fördern. Es zeigt sich, dass erst in der Verbindung dieser Freiheiten und ihrer Institutionen ein instrumentelles Verständnis der Freiheit erreicht wird.

Literatur

- Amartya Sen, *Ökonomie für den Menschen*, Hanser, 2000.
- Ralf Dahrendorf, *Der moderne soziale Konflikt*, dtv, 1994.
- John Rawls, *A Theory of Justice*, Harvard, 1971.
- Außerdem: Veröffentlichungen in Zeitungen und Zeitschriften zu den Thesen von Amartya Sen und zur Theorie der Gerechtigkeit und der Idee des Liberalismus bei J. Rawls, insbesondere aus Anlass seines Todes im Jahr 2002.

*Dr. Werner Grau
Februar 2003*

Die Weltmärkte für Kaffee und Baumwolle Probleme für die Dritte Welt

Auf welcher unterschiedlichen Weise Verhältnisse und Entwicklungen auf dem Weltmarkt die Lebensbedingungen landwirtschaftlicher Produzenten in Ländern der Dritten Welt gravierend beeinträchtigen, zeigen die Beispiele der gegenwärtigen Preisgestaltung bei Kaffee und Baumwolle.

Deregulierung und Überproduktion bewirken Verfall der Preise für Rohkaffee

Im vorigen Jahr wurden in Costa Rica Kaffeebohnen öffentlich verbrannt und in Acapulco wurde ein Berg von ungefähr dreieinhalb Millionen Kilo Kaffeebohnen demonstrativ zu Dünger verarbeitet. Mit diesen Vernichtungsaktionen wollten Kaffeebauern darauf aufmerksam machen, dass sie von dem, was sie für ihre Ernte bezahlt bekommen, nicht leben können. In der Tat sind die Weltmarktpreise für ein Pfund Rohkaffee nach einem (allerdings etwas außergewöhnlichem) Hoch von 6 Dollar im Jahr 1977 inzwischen auf den tiefsten Stand in den letzten hundert Jahren, nämlich 42 US-Cents, gefallen.

Schuld daran ist zum Teil der Niedergang der Internationalen Kaffee Organisation (International Coffee Organization – abgekürzt ICO). Sie wurde 1962 nach der Kuba-Krise als eine Art Kaffee-Kartell gegründet, um zu verhindern, dass die Länder Lateinamerikas anfällig für den Kommunismus bzw. eine von Castros Kuba exportierte Revolution wurden. Daher wurden sie besonders von den USA unterstützt. Nach dem Fall der Mauer im Jahr 1989 traten die USA aus der ICO aus, die daraufhin nicht mehr die nötige Autorität besaß, um die Einhaltung der Quoten für die Produktion bei den einzelnen Ländern auch durchsetzen zu können. Sie hat es seitdem auch gar nicht mehr versucht.

Zur Zeit beträgt die Überproduktion etwa 550 Millionen Kilo. Diese gewaltige Menge lässt sich allerdings nicht allein durch den Wegfall der Anbauquoten erklären. Bekanntlich haben die Weltbank und auch der Internationale Währungsfond Ländern der Dritten Welt empfohlen bzw. sie gedrängt, mehr landwirtschaftliche Erzeugnisse für den Export (cash crops) anzubauen, um ihre Handelsbilanz zu verbessern bzw. ihre Schulden bezahlen zu können. So sind auch weltweit Flächen für den Kaffeeanbau erweitert worden. Besonders Vietnam, das vor der Wende nur in begrenztem Maße Kaffee anbaute und es gegen andere Waren im Ostblock eintauschte, hat seine Produktion von weniger als einer Million Sack Kaffee im Jahre 1986 auf inzwischen dreizehn Millionen Sack gesteigert und ist hinter Brasilien zur Nummer 2 in der Weltrangliste der Kaffeeproduzenten aufgestiegen.

Obwohl in Vietnam nur die Sorte Robusta, die gegenüber der Arabica minderwertigere, gedeiht, fand Vietnam für seine Produktion zunächst immer Abnehmer, weil es seinen Kaffee billiger als seine Konkurrenten anbot und die vier großen Röster neue Kaffeemischungen mit einem höheren Anteil an Robusta-Bohnen auf den Markt brachten. Mittlerweile bleibt allerdings auch Vietnam auf einem Teil seines Kaffees sitzen und der stark gefallene Preis verschärft sein Probleme. Sichtbar härter getroffen hat es jedoch die traditionellen Kaffeeanbauländer in Lateinamerika.

Es dürfte deutlich geworden sein, dass die weltweite Überproduktion und die gnadenlose Konkurrenz den Preisverfall ausgelöst haben und die Existenz von vielen Bauern und im Kaffeeanbau Beschäftigten in Ländern der Dritten Welt gefährden. Der U.S. Congress befasst sich inzwischen mit der Kaffeekrise. Ob die Vereinigten Staaten wieder der ICO beitreten und für neue Quotenregelungen sorgen, bleibt allerdings abzuwarten.

Agrarsubventionen in den USA und der EU drücken Weltmarktpreise für Baumwolle

In der Welt gibt es drei große Exportregionen für Baumwolle: die USA mit ca. 50 Prozent der Weltexporte, die Sahel-Länder im frankophonen Afrika mit ca. 15-20 Prozent Marktanteil und zentralasiatische Länder, deren Anteil an dritter Stelle liegt.

„Im Sahel leben zurzeit ca. 1,5 Millionen Bauern vom Baumwollanbau. Von ihnen dürften direkt oder indirekt mindestens 20 Millionen Familienangehörige abhängig sein. Der Sahel weist weltweit die mit Abstand höchste Effizienz im Regenfeldanbau und in der Verarbeitung aus.“ Die Baumwolle, die diese Kleinbauern erzeugen, wird handgepflückt und ist qualitativ hochwertig. Ernährungsprobleme verursacht der Baumwollanbau nicht, weil die Baumwolle im Wechsel mit „Grundnahrungsmitteln wie Mais, Erdnüssen, Sorghum etc. angebaut wird.“ (R. Peltzer, S.44f)

Zwar erzielte der Sahel für seinen Baumwollexport Einnahmen von ca. drei Milliarden US-Dollar; dennoch sind die niedrigen Weltmarktpreise das Hauptproblem für die Baumwollbauern. „Sie betragen zurzeit weniger als 50 Prozent des Preises vor sechs Jahren. Die lahrende Weltkonjunktur ist nur begrenzt ursächlich für die niedrigen Preise. Stärker ins Gewicht fallen die massiven Produktions- und Exportsubventionen von großen Anbauländern, insbesondere der USA. Mit ca. 4 Milliarden US-Dollar zahlen die USA ihren 25.000 Baumwollbauern mehr an Subventionen als der gesamte Sahel an Einnahmen aus dem Baumwollexport erzielt. Die in der EU gezahlten Subventionen für Baumwolle (Griechenland und Spanien) sind pro kg noch mal doppelt so hoch wie in den USA.“

Da die Anbauflächen für Baumwolle im Sahel pro Bauer nur 1-5 Hektar betragen, ist eine Halbierung der Erlöse infolge des Verfalls der Weltmarktpreise für die betroffenen Menschen nur schwer zu verkraften. Um der drohenden Verarmung entgegenzuwirken, müssten die Subventionen (Direktzahlungen und Exportsubventionen) gesenkt werden, damit das weltweite Angebot an Baumwolle vermindert und demzufolge die Weltmarktpreise sich wieder erhöhen könnten.

Bei den Verhandlungen über die Marktordnung in der EU befindet sich Frankreich zurzeit auf Seiten der Subventionsgegner. Abzuwarten bleibt, welches Ergebnis herauskommt und in welcher Weise die WTO sich mit diesem Thema befasst.

Benutzte Quellen:

Den Ausführungen über Kaffee liegt der Artikel „Trouble Brewing“ von Alexandra Seno in Newsweek, vom 16.12.2002, S. 48f. zugrunde.

Die Informationen zur Baumwolle sind dem Beitrag „Ein Fall für die WTO-Runde – Landwirtschaftssubventionen und Armutsbekämpfung: Das Beispiel Baumwolle“ von Roger Peltzer in epd Entwicklungspolitik Heft 1/2, Januar 2003, Seite 44f. entnommen.

*Peter Meyer
Januar 2003*

Die Rolle der deutschen Landwirtschaft in einem gerechten Welthandelssystem

Die deutsche Landwirtschaft bietet heute, wie die westeuropäische und die der westlichen Industrieländer überhaupt, das paradoxe Bild eines Erfolgsmodells, dem sein Erfolg die Grundlagen zu entziehen droht.

Von der Änderung der wirtschaftlichen Strukturen im Zuge der industriellen Entwicklung wurde auch die Landwirtschaft erfasst. Die Einführung neuer maschineller und biologischer Techniken, aber auch neuer Organisationsformen, zunehmende Arbeitsteilung und Spezialisierung führten zu enormen Produktivitätsfortschritten und befreite die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus den Fesseln abnehmender Grenzerträge des Bodens. Das Wachstum der Nahrungsmittelproduktion stieg dauerhaft und deutlich über das Bevölkerungswachstum hinaus an. Heute scheint der Optimismus gerechtfertigt, dass auch bei weltweit noch anhaltendem Bevölkerungswachstum die Nahrungsmittelproduktion unter der Voraussetzung eines gerechten Welthandelssystems und optimaler internationaler Arbeitsteilung zur ausreichenden Ernährung aller Menschen auf dem Planeten ausreichen wird.

In den westlichen Ländern führten das steigende Realeinkommen und die Erweiterung der Konsummöglichkeiten dazu, dass die wirtschaftlichen Dispositionen der Haushalte nicht mehr weitgehend durch den Zwang zur Mindestversorgung mit Nahrungsmitteln bestimmt werden. Im Gefolge des gesamtwirtschaftlichen Wachstums nahm der Anteil der Landwirtschaft am Sozialprodukt und an der Gesamtzahl der Beschäftigten fortlaufend ab. Eine der treibenden Kräfte des Strukturwandels war dabei die veränderten Bedürfnisse der Haushalte bei steigendem Einkommen. Der Anteil der Nahrungsmittelausgaben an den gesamten Konsumausgaben geht mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen gesetzmäßig zurück. In den entwickelten Volkswirtschaften stieg deshalb die Nachfrage nach Nahrungsmitteln im Laufe der Zeit nur noch wenig an. Außerdem wurden in zunehmendem Maße landwirtschaftliche Betriebsmittel durch gewerbliche ersetzt, die Produkte gewerblich weiterverarbeitet, was weiterhin zur Schrumpfung des Agrarsektors beitrug.

So haben mittlerweile die hohen Raten des technischen Fortschritts, die in der Landwirtschaft deutlich über denen der gewerblichen Wirtschaft lagen, zu einer enormen Erhöhung des landwirtschaftlichen Produktionspotentials geführt, die seit längerem deutlich über das Nachfragewachstum hinausgeht.

Die agrarpolitische Problemlage äußert sich heute in allen Industrieländern in ähnlicher Form: der gegenüber der allgemeinen Einkommensentwicklung zurückbleibenden Agrareinkommen; dem Zwang zur Aufgabe kleinerer Betriebe und Abwanderung aus der Landwirtschaft; der Notwendigkeit zu fortgesetztem

Wachstum der verbleibenden Betriebe; der tiefgreifenden Veränderungen der Sozialstruktur und der Lebensgewohnheiten im ländlichen Raum.

In Deutschland betrug so Ende der 80er Jahre der Anteil der Landwirtschaft am Sozialprodukt nur noch 1.3% und an der Zahl der Beschäftigten 4.5%.

Der heute nur noch geringe Anteil der Landwirtschaft an der Gesamtwertschöpfung und am Arbeitsmarkt spiegelt aber überhaupt nicht die Bedeutung dieses Sektors der Volkswirtschaft noch die Größe seiner Probleme. Der Strukturwandel, der in den Zeiten hohen Wirtschaftswachstums und günstiger Beschäftigungslage relativ einfach zu lösen war, stellt uns heute bei geringem Wachstum und hoher Arbeitslosigkeit vor völlig andere Aufgaben.

Die Einkommen wurden bisher durch (gegenüber den Weltmarktpreisen) überhöhte Preise und Subventionen gesichert. Durch Produktionsausdehnung zu Lasten der Umwelt und der Verbrauchergesundheit wurden die Einkommen optimiert, ohne dass die Landwirte dadurch wirklich auf einen grünen Zweig kommen. Ungeachtet ihrer Anstrengungen können sie ohne Subventionen kein angemessenes Einkommen erzielen.

Dass gerade mit Hilfe dieser Subventionen, die Landwirtschaft in den ärmeren Ländern geschädigt wird, dass dies aber nicht mit einem Verschwinden unserer eigenen Landwirtschaft beantwortet werden kann, stellt uns vor den Kern des Problems, wenn gefordert wird, durch die Rücknahme der Aktivitäten der EU-Landwirtschaft auf dem Weltmarkt und die Öffnung der europäischen Märkte für die Anbieter des Südens, müssten die Chancen der anderen Volkswirtschaften erhöht werden.

Unter dem Blickwinkel der europäischen Agrarpolitik ist dazu festzustellen, dass diese, wie vorher die Politik der meisten Mitgliedsländer von Beginn an in hohem Maße interventionistisch geprägt war und sich vor allem an europäischen Binnenzielen orientierte. Im Vordergrund stand die Preisstützungs- und Subventionspolitik im Hinblick auf landwirtschaftliche Einkommensziele. Dies führte im Laufe der Zeit zu den bekannten Überschussproblemen und eskalierenden Budgetausgaben, die eine Reform nötig machten.

Damit wurde 1992 mit dem Maastricht-Vertrag begonnen durch schrittweisen Abbau der Preisstützung bei gleichzeitiger Gewährung direkter Einkommensübertragung. Seither gehörten dazu die Anpassung an das WTO-Agrarabkommen, das Agrarausfuhr-Stützungen untersagte und mit der Einführung fester Zölle für Einfuhren zugleich Zeitpläne für deren schrittweise Senkung festlegte. Im „Cotonou-Abkommen“ wurde den AKP-Staaten (Regionen Afrika, Karibik, Pazifik) ab 2005 der freie Zugang zum EU-Markt zugesagt. Mit der „EBA“-Initiative („everything but arms“) wurde den 49 LDC-Staaten (Least Developed Countries) 2001 – mit Ausnahmen für bestimmte Produkte –, der freie Zugang zum EU-Markt gewährt. (Diese Reformen haben bereits dazu geführt, dass etwa von den Agrarausgaben der EU für Deutschland nur noch 18% für Export- und Lagerhaltungssubvention ausgegeben werden.)

In manchen Bereichen stehen diese Politikänderungen allerdings noch aus. Der Prozess muss weitergeführt werden. Ziele sind die weitere Liberalisierung der Agrarmärkte und eine stärkere Integration der europäischen Landwirtschaft in die Weltagrарwirtschaft. Das wird von den Menschen, die in der Landwirtschaft arbeiten auch in Zukunft Umorientierungen verlangen. Die Sonderstellung der Landwirtschaft im Rahmen von Volkswirtschaft und Gesellschaft, die in Frankreich und auch in anderen EU-Ländern noch ausgeprägter ist als in Deutschland, wird weiter abnehmen.

Die noch ausstehenden Reformschritte betreffen insbesondere die von der EU-Kommission für die im März 2003 beginnenden WTO-Verhandlungen vorgeschlagene Reduzierung der Einfuhrzölle um 36%, der Ausfuhrerstattung um 45%, und der wettbewerbsverzerrenden internen Agrarstützung um 55%. Für die neuen Beitrittsländer werden die Beihilfen von vornherein begrenzt.

Im Rahmen einer wirklich nachhaltig geplanten internationalen Arbeitsteilung wäre für uns bereits heute der weitgehende Import fast aller Agrarerzeugnisse denkbar. Aber obwohl man von den früheren Autarkievorstellungen längst abgekommen ist und auch nicht mehr auf die überwiegende Präferenz der Konsumenten für einheimische Erzeugnisse bauen kann, wäre das faktische Verschwinden einer europäischen Landwirtschaft mit ihrer Bedeutung nicht vereinbar. Für jede Regierung wäre eine aktive Politik mit dieser Zielsetzung selbstmörderisch.

In dieser Situation setzt sich der EU-Agrarkommissar Fischler für eine Gewichtsverlagerung bei den verschiedenen Rollen der Landwirtschaft ein, unter Berücksichtigung der speziellen Bedingungen landwirtschaftlicher Wertschöpfung, nicht zuletzt der Wetterabhängigkeit, die einer Unterwerfung unter Marktbedingungen Grenzen setzen. Fischler plädiert dementsprechend für eine starke Betonung des Faktors Landschaftsgestaltung und Raumordnung vor dem Faktor Nahrungsmittelproduktion. Nach seinen Vorstellungen müssen die Bauern in Zukunft mit produktionsentkoppelten Direktzahlungen vor allem als Landschafts- und Kulturgüterhalter, also für meritorische Leistungen bezahlt werden, für die sich ein Markt allenfalls simulieren lässt. Das ist besonders plausibel für das dichtbesiedelte Mitteleuropa, wo heute jeder von einer gepflegten Landschaft umgeben sein will (die gemeinhin kurzerhand mit „Natur“ gleichgesetzt wird). Das ist nichts anderes als eine bewusste Weiterführung der Subventionierung für Landwirte mit neuer Begründung. Die Produktion freilich darf nicht weiterhin künstlich über dem internationalen Niveau gehalten werden, der Abbau von Zöllen und produktionsgekoppelten Subventionen bleibt unerlässlich.

Fazit: Die landwirtschaftliche Produktion in unseren Ländern kann nicht zum Erliegen gebracht werden. Eine weiterer Rückgang der Beschäftigtenzahl und/oder weitere Verschlechterung der Einkommensverhältnisse, wird von den Betroffenen nicht hingenommen werden. Die Landwirtschaft wird ohne staatliche Stützung, d.h. ohne Inanspruchnahme der gesamten Wirtschaftskraft,



auf keinen Fall allein einen Beitrag zur Stärkung der Wirtschaft des Südens leisten können. Verzerrungen durch Überproduktion müssen nichtsdestoweniger abgebaut werden. Dies macht Kompensation für Leistungen außerhalb der Produktion nötig.

Benutzte Quellen:

Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands, Bundeszentrale für politische Bildung, 1998

Pressemitteilungen, u.a. zu Verlautbarungen aus Brüssel.

Siegfried Heinzel
Februar 2003

Über die illegale Ausbeutung der Ressourcen und anderer Formen des Reichtums in der Demokratischen Republik Kongo

Einführung

Die Vereinten Nationen erteilten einer Gruppe von Experten den Auftrag, für den Sicherheitsrat eine Studie mit dem oben genannten Titel zu erarbeiten. Die Gruppe wurde geleitet von einem Ägypter im Range eines Botschafters. Weitere Mitglieder des „panel of experts“ waren je ein Amerikaner, ein Kanadier, ein Belgier und ein Senegalese. Die Gruppe wurde von einem Briten und einem Schweizer technisch beraten. Die Experten legten ihren Bericht im Oktober 2002 vor. Die wichtigsten Aussagen sind im Folgenden kurz zusammengefasst.

Der Krieg im Kongo, in den zeitweilig Truppen von sieben afrikanischen Staaten verwickelt waren, hat an Intensität nachgelassen, aber die Mikrokonflikte, die er verursacht hat, dauern an. Diese Kleinkriege werden von kriminellen Vereinigungen, die aus den Armeen Ruandas, Ugandas und Simbabwe hervorgegangen sind, über Land, Farmprodukte, Mineralien und sogar Steuereinnahmen ausgetragen. Inzwischen sind die fremden Armeen teilweise abgezogen, aber die kriminellen Strukturen für die Ausbeutung von Bodenschätzen, die diese Vereinigungen schufen, sind geblieben, und finanzieren die Konflikte, die sie schüren.

Die Studie unterteilt das Territorium der Republik Kongo in drei Gebiete: das Gebiet im Osten des Landes, das von Ruanda kontrolliert wird; das Gebiet, das an Uganda grenzt und von Uganda kontrolliert wird; und den Rest, über den die Regierung der Republik Kongo die Kontrolle ausübt. Diese drei Gebiete zusammen haben eine Ausdehnung von rund 2345000 Quadratkilometer, das ist 6,6 mal die Fläche der Bundesrepublik Deutschland. Die Gruppen, die in ihren jeweiligen Einflussbereichen die wirtschaftlichen Aktivitäten kontrollieren und sich durch Betrug, Unterschlagung, Erpressung und Schmuggel schamlos bereichern, werden in der Studie „elite networks“ genannt.

Die Studie nennt die Namen der Mitglieder dieser Netzwerke, ferner die belgischen, amerikanischen, afrikanischen, britischen, deutschen und anderen Firmen, die direkt oder indirekt an der illegalen Ausbeutung der Rohstoffe im Kongo beteiligt sind („naming&shaming“), und fordert den Sicherheitsrat auf, Sanktionen zu verhängen. Eine unrühmliche Rolle spielt dabei auch die deutsche Firma H.C. Starck in Goslar, eine Tochter der Bayer AG, die Coltan-Erz (Coltan, engl.: colombo-tantalite) zu Tantalpulver verarbeitet, das für die Produktion von Handys und Computern benötigt wird. Sie behauptete, kein Coltan aus Zentralafrika zu verarbeiten. Die UNO-Experten wiesen jedoch das Gegenteil nach.

Elite-Netzwerke bestehen im Kern aus politischen und militärischen Eliten und Geschäftsleuten. Im Falle von Ruanda und Uganda kommen noch Anführer von sog. Befreiungsbewegungen hinzu. Manche Mitglieder haben Schlüsselpositionen in Regierungen inne. Militär und Milizen sichern die illegalen Geschäfte durch Einschüchterung, Drohung und Gewalt. Elite-Netzwerke gründen Gesellschaften und Gemeinschaftsunternehmen („joint ventures“) und sie monopolisieren Handel und Produktion.

Sie arbeiten mit international operierenden kriminellen Vereinigungen zusammen, die Waffen liefern und Flugzeuge für den Transport von Soldaten und von Gold, Diamanten, anderen Edelsteinen und vor allem von Coltan bereitstellen. In den von Ruanda und Uganda kontrollierten Gebieten wird durch sog. Befreiungsbewegungen die Fassade einer öffentlichen Verwaltung aufrecht erhalten, um Steuern einzunehmen, die dem Netzwerk zufließen. Die Elite-Netzwerke in den von Uganda, Ruanda und den von der Kongo-Regierung kontrollierten Gebieten haben viele Gemeinsamkeiten, aber auch unterschiedliche Handlungsmuster, weshalb darauf im folgenden getrennt eingegangen werden soll.

Das Uganda-Netzwerk

Ziel des Netzwerks ist es hier, Kontrolle über die natürlichen Ressourcen der Region, über den grenzüberschreitenden Handel und über die Steuereinnahmen auszuüben. Trotz der Normalisierung der Beziehungen zwischen dem Kongo und Uganda fährt das Netzwerk fort, seinen Zugriff auf die Region zu intensivieren. Die Experten berichten von einem Unternehmen („Trinity investment“), das Holz, Vieh und landwirtschaftliche Erzeugnisse von Bunia nach Kampala schafft, ohne irgendwelche Abgaben an der von der ugandischen Armee kontrollierten Grenze zu zahlen. Das Vieh stammt zum Teil aus Dörfern, die von Hema-Milizen mit Unterstützung der ugandischen Armee überfallen werden. Zuweilen bietet die ugandische Armee den Viehzüchtern Schutz an, den sie sich mit Vieh bezahlen lässt, gegen Angriffe, die sie selbst organisiert. Der Handel des Netzwerks mit Uganda ist von Zöllen und Steuern befreit. Was die einheimischen Händler an Steuern und Zöllen einnehmen, schöpft das Netzwerk ab.

Der bewaffnete Konflikt hat die ganze Gesellschaft erfasst, und die Unsicherheit erreicht ein extremes Niveau. Junge Männer schließen sich in großer Zahl der einen oder anderen bewaffneten Gruppe an, weil sie keinen anderen Weg sehen, Nahrung zu finden. Die jungen Männer der Patriotischen Kongolesischen Armee werden nicht bezahlt, aber sie erhalten eine Uniform und Waffen, womit sie andere bedrohen. Kinder werden getötet, Erwachsenen werden die Bäuche aufgeschlitzt („adult victims are eviscerated“), Frauen werden vergewaltigt, und Häuser abgebrannt, Eigentum wird gestohlen und was immer an Infrastruktur vorhanden ist, verwüstet. Zu bewaffneten Überfällen führen auch ethnische

Konflikte, die die ugandische Armee bewusst anheizt, um nach ihrem Abzug die Präsenz eines Minimums ugandischen Personals zu rechtfertigen. Ugandische Offiziere trainieren lokale Milizen, die die gleiche Funktion haben, wie vorher die ugandische Armee, also ugandische wirtschaftliche Interessen zu schützen.

Das Ruanda-Netzwerk

Die Tutsi-Regierung in Kigali rechtfertigte die ruandische Präsenz im Kongo lange mit dem Hinweis, das Land müsse sich vor Angriffen von Hutu-Milizen schützen. Unter dem Druck des Auslands hat inzwischen auch Ruanda begonnen, sich aus dem Kongo zurückzuziehen, nicht ohne Personen und Strukturen zu hinterlassen, auf die es sich verlassen kann. So wurden kongolesische Direktoren öffentlicher Einrichtungen für die Wasser- und Energieversorgung sowie von Verkehrsunternehmen durch ruandische Geschäftsleute ersetzt. Ruanda führte seine Währung, den Ruanda-Franken, als Zahlungsmittel ein. Ruandische Armee-Einheiten, die sich auf Bergbau spezialisiert haben, bleiben im Lande, und setzen ihre Tätigkeit ohne Uniformen als Wirtschaftsunternehmen fort, mit Kriegsgefangenen, die Zwangsarbeit in den Minen oder beim Transport der Erze leisten müssen.

Die regionale kongolesische Rebellengruppe (RCD-Goma, Rassemblement congolais pour la démocratie) wird reorganisiert mit dem Ziel, eine große Zahl von Ruandern aufzunehmen. Kongolesische Tutsi-Flüchtlinge werden unter Zwang in die Kivu-Provinz zurückgebracht. Bei den Soldaten, die nach Ruanda zurückkehrten, und die an der Grenze feierlich und medienwirksam empfangen wurden, handelt es sich nur um einen kleinen Teil der 35000 bis 50000 Mann, die im Ostkongo stationiert waren. Offenbar verfolgt Ruanda das Ziel, die Zahl der im Osten Kongos ansässigen Ruander zu erhöhen und sie zu ermutigen, sich wirtschaftlich im Sinne Ruandas zu betätigen.

Die militärischen und wirtschaftlichen Operationen des ruandischen Elite-Netzwerks werden vom Kongo-Büro der ruandischen Armee („RPA Congo Desk“) zentral gesteuert. Es wird geschätzt, dass das Kongo-Büro im Jahre 1999 rund 320 Millionen US\$ bzw. 80% der Kosten der ruandischen Armee in Höhe von 400 Millionen US\$ beigesteuert hat. Das Netzwerk betreibt Coltan-Minen unter der Aufsicht der Ruandischen Armee. Das Erz wird von Flugzeugen, die der Armee, einer kriminellen Vereinigung (mit Victor Bout als Chairman) oder kleinen Fluglinien gehören, nach Kigali transportiert. Coltan wird überall im Land von Kontoren aufgekauft, deren Inhaber Ruander sind. Einige Kontore, die ruandischen Offizieren gehören, haben ihre eigenen Minen und Arbeiter, die Zwangsarbeit leisten müssen.

Im Juni 2000 kämpften in Kisangani (am Kongo-Fluss) ruandische gegen ugandische Truppen, wobei es das Ziel der Ruander war, den Handel mit Diamanten in der Region zu monopolisieren. Die Ruander setzten sich durch

und verpflichteten alle lokalen Händler, Diamanten an ein Kontor in Kisangani zu verkaufen, das vom Kongo-Büro der Ruandischen Armee kontrolliert wird. Darüber hinaus brachten die Ruander die Wirtschaft Kisanganis unter ihre Kontrolle. Eine Textilfabrik und eine Ölmühle stehen praktisch still, da sie mit den Importen aus Ruanda nicht konkurrieren können.

Die Ruander halten mit Hilfe der Rebellenbewegung RCD-Goma die Fassade einer öffentlichen Verwaltung aufrecht, und fordern Abgaben in einem Ausmaß, dass öffentliche Versorgungseinrichtungen ihren Betrieb einstellen müssten, wenn ihnen nicht vom Ausland geholfen würde. Z. B. finanzierte das Rote Kreuz Chemikalien für ein Wasserwerk und teure Reparaturen in einem Kraftwerk, um die Unterbrechung der Wasserversorgung und den Ausbruch der Cholera in Kisangani zu verhindern. Die Ruander stützen sich auf den RCD-Goma, zahlen jedoch den kongolesischen Soldaten keine Löhne, mit der Folge, dass diese Vieh stehlen und Dörfer im Osten Kongos plündern und häufig niederbrennen, um sich zu bereichern.

Das Kongo-Simbabwe-Netzwerk

Das Elite-Netzwerk setzt sich hier aus kongolesischen und simbabwischen Militärs, Unternehmern und Regierungsbeamten zusammen, die vor allem den Zugriff auf die mineralischen Ressourcen des Landes, also Diamanten, Kupfer, Kobalt und Germanium suchen. Dabei arbeiten sie mit Geschäftsleuten aus Belgien, Südafrika, dem Libanon, der Ukraine und anderen Ländern zusammen, die auf Schmuggel, Waffenhandel, illegale Devisengeschäfte spezialisiert sind. Das Netzwerk hat in den letzten drei Jahren Eigentum im Wert von mindestens 5 Milliarden US\$ vom staatlichen Minensektor an private Gesellschaften unter seiner Kontrolle transferiert, eine Transaktion, die auf einen „multi-billion-dollar corporate theft“, also einen Multi-Milliarden-Dollar-Diebstahl hinausläuft. Dabei handelt es sich um die reichsten und sofort abbaubaren mineralischen Ressourcen, die ohne irgendwelche Kompensation für den Staat privatisiert wurden, und deren Nutznießer jetzt rund 30 Mitglieder des Netzwerks sind. Das Netzwerk versucht, den Diebstahl zu legitimieren, indem es Anteile internationalen Bergbaugesellschaften zum Verkauf anbietet.

Die Studie führt eine Reihe ähnlicher Geschäfte an. Z.B. hält die Tremalt Ltd., eine Bergbau-Gesellschaft mit Sitz auf den britischen Virgin-Islands, vertreten durch Herrn Bredenkamp aus Simbabwe, Konzessionen für den Abbau von 2,7 Millionen Tonnen Kupfer und 325000 Tonnen Kobalt. Tremalt zahlte für diese Konzessionen, deren Wert auf über eine Milliarde US\$ geschätzt wird, der Kongo-Regierung 400.000 US\$. Die „Groupe George Forrest“ betreibt zusammen mit der in den Vereinigten Staaten ansässigen OM Groupe Inc. Bergbau im Kongo, der als sehr rentabel gilt. Herr Forrest, ein Belgier, und die OM Groupe Inc, haben sich die Kontrolle über Kupfer- und Kobaltvorkommen gesichert, die über 3000 Tonnen Germanium enthalten. Obgleich der Staat

Anteile an der Betriebsgesellschaft hat, ist er von den Gewinnen, die aus der Verarbeitung von Germanium resultieren, ausdrücklich ausgenommen. Germanium wird in der Faseroptik, in Infrarot-Linsen und in Telekommunikations-Satelliten verwendet.

Einige Mitglieder des Netzwerks nützen ihre „joint ventures“ für den Schmuggel von Edelmetallen und Edelsteinen, für Waffenhandel, illegale Devisengeschäfte und Geldwäsche. Vor allem die Beschaffung von Rüstungsgütern ist eine wichtige Einnahmequelle des Netzwerks. So vermittelte Avient Air, ein privates Rüstungsunternehmen mit Sitz in Simbabwe, den Verkauf von sechs Hubschrauber („attack helicopters“) an die Regierung in Kinshasa. In den Jahren 1999 und 2000 erhielt Avient Air den Auftrag, Bombenangriffe im Ostkongo durchzuführen. Der erwähnte Herr Bredenkamp hat Anteile an der Aviation Consultancy Services, die British Aerospace, Dornier und Agusta, also bekannte europäische Rüstungsfirmen, in Afrika vertritt. Er machte es auch möglich, dass British Aerospace Ersatzteile für Düsenjäger („Hawk jets“) nach Simbabwe lieferte, trotz der von der Europäischen Union verhängten Sanktionen.

Die Ausplünderung des öffentlichen Sektors hat dazu geführt, dass dieser in den beiden Kasai-Provinzen fast verschwunden ist. Soldaten werden auch hier nicht bezahlt und halten sich durch Diebstahl und Plünderung schadlos. Sie leben von der Bevölkerung, die sie schützen sollen. Gleichzeitig nimmt die Regierung den Krieg zum Vorwand, um immer neue Steuern und Abgaben zu fordern, mit der Folge, dass in manchen Teilen des Landes die Wirtschaft kollabiert. Eine Studie von „Ärzte ohne Grenzen“, die in Kilwa im südlichen Katanga durchgeführt wurde, aber durchaus als repräsentativ für das ganze Land betrachtet werden kann, ergab, dass von 10000 Kindern unter 5 Jahre 3,2 täglich sterben. Über das Jahr betrachtet sterben 12% der Kinder, beziehungsweise in zwei Jahren eines von vier Kindern. Die meisten sterben an Malaria und Ruhr, die wiederum eine Folge von Unterernährung und dem vollständigen Mangel an medizinischer Versorgung sind.

Schlussbemerkungen

Das Internationale Komitee des Roten Kreuzes schätzt, dass in den fünf östlichen Provinzen der Demokratischen Republik Kongo unter ruandischer und ugandischer Kontrolle als Folge der Invasion, der Besetzung und der dadurch hervorgerufenen Konflikte, Vertreibungen und Hungersnöte in der Zeit von August 1998 bis April 2001 etwa 2,5 Millionen Menschen gestorben sind. Diese Zahl erhöhte sich bis September 2002 auf rund 3,5 Millionen Tote. Schon Henry M. Stanley beklagte, dass durch die Gier nach Elfenbein das „Herz Afrikas“, wie er schrieb, entvölkert und verwüstet wurde. Jetzt sind an die Stelle von Elfenbein Coltan und Diamanten, Kupfer, Kobalt und Germanium getreten. In der Anlage 3 der Studie werden 85 überwiegend in Europa und Nordamerika



ansässige multinationale Unternehmen angeführt, darunter fünf deutsche Firmen, die im Kongo unter Verletzung von OECD-Normen operieren.

Manfred Zenker
Februar 2003

Frauen als Gewinnerinnen der Globalisierung?

Der nachfolgende Artikel von Dr. Cornelia Johnsdorf ist dem Heft Wirtschaftliche Globalisierung. Herausforderungen für kirchliches Handeln, herausgegeben vom Deutschen Nationalkomitee des Lutherischen Weltbundes, Stuttgart 2003 entnommen und leicht gekürzt.

Globalisierung: ein Prozess der Ausdehnung der Märkte

Befürworter der Globalisierung heben die Chance hervor, dass sich weltweit alle am Marktgeschehen beteiligen können. Besonders Frauen hätten damit mehr Möglichkeiten, erwerbstätig werden zu können.

Der Markt als Ort liberaler und demokratischer Gestaltungsmöglichkeiten klingt gut vor allem für Frauen im Süden, die unter Rollenzwängen und patriarchaler Bevormundung zu leiden haben. Eine Option auf größere Spielräume hinsichtlich individueller Entfaltung, Eigenständigkeit durch Erwerbstätigkeit – welche Frau sollte sich da nicht angesprochen fühlen?

So werden Frauen auch gern als Gewinnerinnen von Globalisierung angesehen, weil ihre Erwerbstätigkeit zunimmt und niemand bestreiten würde, dass finanzielle Unabhängigkeit größere Entfaltungsräume mit sich bringt.

Trotzdem muss gefragt werden, wie denn die Arbeitsplätze aussehen, die im Zuge von Globalisierungsprozessen entstehen. Die Beispiele aus der Sport- und Bekleidungsindustrie sind da wenig Mut machend. Die Löhne reichen nicht aus, um den täglichen Grundbedarf für die Familie zu decken. Davon kann nichts zurückgelegt werden für den Fall von Krankheit, Erwerbsunfähigkeit oder den Verlust des Arbeitsplatzes. Der aber tritt schnell ein – spätestens mit 35 Jahren, wenn die Arbeiterinnen nicht mehr voll leistungsfähig sind.

Die Unternehmen nutzen die Möglichkeit, dort produzieren zu lassen, wo es die geringsten Lohnkosten, geringe Sicherheitsstandards und keine Gewerkschaften gibt. Und genau dieses unternehmerische Verhalten gehört eben auch zum Markt: Standortvorteile nutzen, mit geringen Lohnkosten die Konkurrenz der anderen Anbieter aus dem Rennen schlagen. Für die Arbeiterinnen bedeutet dies, die Chance auf einen Arbeitsplatz und gleichzeitig die Konkurrenz mit allen anderen Arbeiterinnen weltweit.

Abgesehen vom Verhalten der Unternehmen muss gefragt werden, warum junge Frauen eigentlich für Hungerlöhne in den Freihandelszonen Südamerikas 10 bis 12 Stunden am Tag schuften. Die Antwort ist ebenso schlicht wie entsetzlich: Es gibt keine Alternativen. Arbeitslose Ehemänner, ein zu geringes Einkommen der Eltern oder die Situation als alleinerziehende Mutter zwingen dazu.

Frauen als Gewinnerinnen von Globalisierung zu betrachten, hinterlässt mehr als einen schalen Nachgeschmack. Denn gerade der mit der Globalisierung

einhergehende verschärfte Konkurrenzdruck lässt Frauen auch die schlechtesten Bedingungen akzeptieren.

Die Erhaltung der Arbeitskräfte bleibt Frauensache oder: Globalisierung und die Kosten der Reproduktion

Frauen nehmen nicht nur miserable Arbeitsbedingungen hin, sie arbeiten auch vielfach umsonst. Zweidrittel der von Frauen weltweit geleisteten Arbeit bleibt unbezahlt, während es sich bei Männern gerade umgekehrt verhält: nur ein Drittel ihrer Arbeit ist unentgeltlich.

Die eigentlich spannende Frage liegt darin, wer im Zuge der Globalisierung die Kosten für bzw. die Arbeiten im Bereich der Kindererziehung, der Pflege der älteren, kranken und behinderten Menschen, der Haushaltsführung (vor allem die ökologisch orientierte), die Pflege der sozialen Beziehungen übernimmt.

Globalisierungsprozesse wirken sich nicht anders aus als Markt- und Geldwirtschaft an sich: sie verlagern die Kosten für die Systemerhaltung nach außen. Die Sorge und Pflege der Generation neuer Arbeitskräfte sowie die Erhaltung der Leistungsfähigkeit der gegenwärtig tätigen wird von Frauen übernommen.

An diesem Punkt zeigt sich ein großes Problem von Globalisierungsprozessen: Es kommt zu Ungleichzeitigkeiten sowie Polarisierungen in Gewinner und Verlierer. Frauen erhalten zwar häufiger bezahlte Arbeitsplätze als in ihren traditionellen sozialen Zusammenhängen, aber damit verbessert sich nicht gleichzeitig ihre Lebenssituation.

Um Ungleichzeitigkeiten und Polarisierungen einzudämmen, braucht Globalisierung wie Marktwirtschaft an sich eine deutlich konturierte Sozialpolitik, die die Kosten gesamtgesellschaftlich finanziert. Sonst werden Frauen letztendlich diejenigen sein, die das Wirtschaftssystem durch ihre unentgeltlichen Arbeitsleistungen subventionieren.

Welthandel und Sozialklauseln – Eine Problemskizze

1. Menschenrechte

Den Entwicklungsländern wird von vielen Seiten empfohlen, sich auf die Exportwirtschaft zu konzentrieren, um ein schnelleres Wachstum ihrer Volkswirtschaften zu erreichen und damit der Armut in diesen Ländern Einhalt gebieten zu können. Dabei ist man sich prinzipiell darüber einig, dass dies nur in dem Maße zum Erfolg führen kann, wie Handelsbeschränkungen, z.B. Importzölle bei den Industrieländern abgebaut werden.

Aber Deregulierung, *Liberalisierung* und Handelsboom führen nicht automatisch dazu, dass die Kluft zwischen armen und reichen Nationen und die Kluft zwischen den sozialen Eliten und den Armen in den Entwicklungsländern überwunden werden. Und das Wachstum der Exportquoten verbessert nicht automatisch die Situation der Arbeiterinnen und Arbeiter in den Betrieben, die z.T. unter Bedingungen arbeiten, die mit dem Gebot der Beachtung der Menschenwürde nicht in Einklang zu bringen sind.

„Soll Handelswachstum auch zum Wachstum von Wohlstand und dessen gerechter Verteilung führen, so ist es mit dem Abbau von Handelsbarrieren nicht getan“. (DGB, Aufgaben des Weltsozialgipfels Juni 2000, in: Kopenhagen + 5)

Auf diesem Hintergrund wird seit einiger Zeit die Debatte um die Einführung von sogenannten „*Sozialklauseln*“ im Außenhandel geführt, die z.B. Voraussetzung für die Gewährung von niedrigeren Zöllen, also erleichterten Zugang zum Welthandel sein soll.

Diese Sozialklauseln orientieren sich generell an der *Erklärung der Allgemeinen Menschenrechte von 1948* (z.B. Recht auf soziale Sicherheit, Recht auf einen Lohn, der eine menschenwürdige Existenz sichert, Gewerkschaftsfreiheit, Recht auf Nahrung, Wohnung und ärztliche Betreuung...). Weiter fortgeschrieben sind solche Rechte in der *Europäischen Sozialcharta* von 1961 (und deren Revision von 1996) und im *Internationalen Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte* (1987).

Konkreter auf den Arbeitsbereich bezogen und wesentlich detaillierter sind solche Forderungen in die Verfassung der *Internationalen Arbeitsorganisation (ILO)* aufgenommen worden. Im Rahmen dieser Verfassung sind von der ILO bisher ca. 200 Konventionen ausgearbeitet worden, die sich mit Fragen von Arbeitszeit, Arbeitslosenversicherung, Gesundheitsschutz usw. befassen und in entsprechende Sozialklauseln für den internationalen Handel aufgenommen werden sollen.

Dabei ist das *Übereinkommen 87* eines der wichtigsten, wo es um die Vereinigungsfreiheit, also das Recht für Arbeitnehmer und Arbeitgeber geht, Organisationen nach eigener Wahl, also z.B. unabhängige Gewerkschaften zu

bilden. Im *Übereinkommen 29* verpflichten sich die Staaten Zwangsarbeit möglichst bald zu beseitigen. Das *Übereinkommen 111* zielt darauf, alle Diskriminierung in der Arbeitswelt zu verfolgen. Im *Übereinkommen 138* geht es um die Abschaffung der Kinderarbeit... .

Die ILO-Gremien setzen sich gleichberechtigt jeweils aus Vertretern von Gewerkschaften Arbeitgeberverbänden und Vertretern der beteiligten Staaten zusammen.

Zur Überwachung der Einhaltung der Verträge gibt es eine Berichtspflicht der Staaten, aber im Unterschied zur WTO hat die ILO keine Mittel, die in den Forderungen erzielten Übereinkünfte wirklich durchzusetzen.

Weil die Mitgliedsstaaten der **WTO** gegenüber verpflichtet sind, deren Abkommen einzuhalten, und bei Verstößen einem Streitschlichtungsverfahren unterworfen werden, das im letzten Schritt Sanktionsmaßnahmen ermöglicht (IGM, Soziale Gestaltung – Die Millenniumsrunde der WTO, Aktenplan 455), soll nach mehrheitlicher Auffassung die Frage der Sozialklauseln federführend bei der WTO angesiedelt werden.

Anders als manche Menschenrechtsorganisationen (z.B. FIAN) sind vor allem die Gewerkschaften der Meinung, dass es bei den Fragen der Abschaffung von Kinderarbeit, Zwangsarbeit und dem Recht auf freie gewerkschaftliche Betätigung um Fragen des „freien“ internationalen Handels geht und deswegen „die WTO die richtige Institution sei, bei der die Einhaltung von Kernarbeitsnormen angesiedelt werden muss“. Denn die Nichteinhaltung dieser Normen „gehört zu den eklatantesten Fällen von Marktversagen.“ (IGM, a.a.O.) Nach neuen Vorstellungen des DGB soll dabei die ILO „als Zentralstelle für Informationen, Analysen und für die Debatte über Lösungsstrategien anerkannt“ werden, während die WTO nach den Feststellungen der ILO sanktionsmäßig in abgestufter Weise mit dem Entzug von Marktzugangsrechten u.a. zu reagieren habe.

2. Die Doppelgesichtigkeit der Sozialklauseln

Wenn man in der Debatte um die Einführung von Sozialklauseln die Interessenlage genauer betrachtet, sind allerdings nicht nur hehre humane Ziele nach Vorgabe der Menschenrechtskonventionen im Spiel; auch eigene ökonomische Vor- und Nachteile spielen bei den Vertretern des „Für“ und des „Wider“ die Einführung von Sozialklauseln eine nicht unerhebliche Rolle.

Das war wohl schon so im Jahr 1890, als die USA die Einfuhr von Waren beschränkte, die durch Gefangene oder Zwangsarbeiter hergestellt worden waren. Hier war schon die ambivalente Funktion dieses Instruments deutlich. Man kann wohl davon ausgehen, dass neben den ethischen Bedenken auch die Sorge vor Dumpingpreisen bei diesen billig gefertigten Produkten in der Entscheidung zur Einfuhrbeschränkung mitschwang.

Die Sorge wegen eigener Konkurrenz Nachteile führte auch in Frankreich dazu, dass der französische Finanzminister Necker schon Ende des 18. Jh. davor warnte, dass ein Land durch Streichung des wöchentlichen Ruhetags Konkurrenzvorteile gegenüber anderen Ländern erzielen könnte. (Kulesa, in: „Mit Sozialklauseln.“ S. 10)

So ist es nicht verwunderlich, dass auch heute die Diskussion über die Einführung von Sozialklauseln als Bedingung für die Teilnahme am internationalen Handel aus unterschiedlicher Motivation geführt wird.

3. Unterschiedliche Positionen

Solche unterschiedlichen Motivationen brauchen nicht unbedingt zu unterschiedlichen Schlüssen zu führen. Doch zeigt die Diskussion, dass faktisch aufgrund der verschiedenen ökonomischen und politischen Voraussetzungen recht divergierende Positionen in der Frage der Einführung von Sozialklauseln eingenommen werden.

3.1 So leisten z.B. die **Regierungen Südostasiens, Brasiliens und Indiens** harten Widerstand gegen die Einführung dieses Instruments. Insgesamt scheinen alle Regierungen der Entwicklungsländer in dieser Frage eine eher ablehnende Haltung einzunehmen. Die Konferenz von 85 Arbeitsministern der *Blockfreien* hat 1995 in Delhi formuliert: „Wir sind zutiefst besorgt über die ernstesten Bemühungen nach der Marrakesch-Konferenz, eine Verbindung zwischen dem internationalen Handel und der Durchsetzung von Arbeitsstandards durch die Auferlegung einer Sozialklausel zu schaffen. Solcher Zwang würde auch die Früchte der Handelsliberalisierung wieder zunichte machen und so, zumindest in den Entwicklungsländern, die bestehenden Probleme der Arbeitslosigkeit und des Elends verschärfen.“ (Erklärung von Delhi, 19.-23.1.95)

Bisher führten „Indien, Pakistan und Ägypten die Gruppe der Entwicklungsländer an, die eine Verknüpfung von Welthandel und Arbeitsnormen ablehnen.“ Am letzten Verhandlungstag in Seattle zeichneten sich jedoch Kompromisse ab. Nur Pakistan blieb bei seiner kompletten Ablehnung jeder Art von Sozialklauseln im internationalen Handelsrecht. (IGM A.455, in: „Mit Sozialklauseln...“ S.22)

Auf der anderen Seite sind „nur wenige Entwicklungsländer, wie etwa Südafrika und Argentinien...sich sicher, einen hohen Grad der Realisierung der Arbeitnehmergrundrechte erreicht zu haben und wären deshalb bereit, einen Sanktionsmechanismus zu ihrer Durchsetzung zu akzeptieren.“ (DGB, Aufgaben des Weltsozialgipfels, Juni 2000 in „Kopenhagen + 5, S.39)

3.2 Wenn Regierungsvertreter der Länder des Südens weitgehend die Einführung von Sozialklauseln als „neuen Kolonialismus“ brandmarken, so ist die Position der **Gewerkschaften** in diesen Ländern unterschiedlich.

3.2.1 Der größte *lateinamerikanische Gewerkschaftsbund CUT* unterstützt die Klauseln nur unter bestimmten Bedingungen. „Die Einführung einer solchen Klausel darf nicht zu einer erzwungenen Angleichung aller sozialen Kosten führen, weil dies die komparativen Wettbewerbsvorteile der Entwicklungsländer abschaffen würde und eine Entschuldigung für die Durchführung protektionistischer Maßnahmen der entwickelten Länder wäre.“

Die Vorstellungen von CUT zielen mehr auf die Einforderung internationaler Solidarität von den Gewerkschaften in den Industrieländern: „...sind wir der Meinung, dass es außerordentlich wichtig ist, dass Gewerkschaften in den weiterentwickelten Ländern Druck auf die multinationalen Konzerne ausüben, in ihren Niederlassungen in ärmeren Ländern dieselbe Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik wie in ihrem Heimatland zu verfolgen, insbesondere im Hinblick auf Gewerkschaftsrechte.“ (Resolution CUT Oktober 94)

3.2.2 Eine ganz andere Position bezieht die *südafrikanische Gewerkschaft COSATU*: „Die Politik der COSATU fordert, dass Sozialklauseln ein Teil der internationalen Handelsvereinbarungen werden und Handelspolitik als Waffe benutzt wird, um Arbeitnehmerrechte durchzusetzen. Eine Kampagne für Sozialklauseln sollte von allen Gewerkschaftsmitgliedern getragen werden und sowohl national als auch international verankert sein...“ (Internationale Konferenz COSATU April 95). Diese Beispiele zeigen exemplarisch die unterschiedlichen und z.T. widersprüchlichen Reaktionen der Gewerkschaften in den betroffenen Ländern.

Wie auch die Gewerkschaften der osteuropäischen Länder stehen sie vor dem Dilemma, einerseits für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen ihrer Mitglieder kämpfen zu müssen und andererseits mit ihren Regierungen dafür sorgen zu wollen, dass durch billige Arbeit ausländisches Kapital angelockt wird.

3.3 Die *Gewerkschaften in den Industrieländern* stehen recht geschlossen hinter der Forderung nach Einführung von Sozialklauseln. Dabei sind die beiden eingangs erwähnten unterschiedlichen Grundüberlegungen ausschlaggebend.

Zum einen geht es den Gewerkschaften der Industrieländer im Rahmen ihrer Selbstverpflichtung zu internationaler Solidarität mit den Arbeiterinnen und Arbeitern der armen Länder darum, zu erreichen, dass sich deren Arbeits- und Lebensbedingungen nach Möglichkeit verbessern.

Zum andern halten sie „Sozialklauseln für unerlässlich, um eine Verfälschung des Wettbewerbs...zu verhindern.“ (Oesterheld, Mit Sozialklauseln. S. 2)

Hinter diesem zweiten Argument stehen vor allem die Erfahrungen in der deutschen Textil- und Bekleidungsbranche, die seit den 70er Jahren durch unmenschliche Arbeitsbedingungen, Kinderarbeit, Sozial- und Ökodumping in asiatischen Ländern in ihre größte Krise gekommen ist. Auf diesem Hintergrund wurde die IG Textil-Bekleidung in der BRD wie auch die anderen Textilgewerkschaften in den westlichen Industrieländern zu Vorreitern der Forderung nach Einführung von Sozialklauseln im internationalen Handel, um

einen „Fairen Handel“ in dieser Branche zu ermöglichen. Dabei wird aber betont, dass nicht nur die Interessen der eigenen Mitglieder im Blick sind: „Wie soll sich ein Land der Dritten Welt, das sich an soziale Mindeststandards hält, überhaupt entwickeln können und eine Chance auf dem Weltmarkt haben, wenn es letztlich durch die offensichtliche Verletzung internationaler Konventionen durch andere Länder um Wettbewerbschancen gebracht wird.“ (W. Arens, Vorsitzender der Gewerkschaft Textil-Bekleidung).

4. Der Vorwurf des Protektionismus

Wenn, wie wir sahen, die Regierungen der meisten Entwicklungsländer Sozialklauseln als Instrument im internationalen Handel kategorisch ablehnen, so meist deshalb, weil sie in ihnen protektionistische Maßnahmen sehen, mit denen sich die Industrieländer der Konkurrenz billiger produzierender Entwicklungsländer entziehen wollen.

Sie haben deshalb auch 1998 bei der Mitgliederkonferenz der ILO erreicht, dass eine Formel verabschiedet worden ist, die „jeden Einsatz der Arbeitnehmergrundrechte zu protektionistischen Zwecken untersagt.“ Damit sollte jede Behandlung sozialer Fragen in der WTO, wie sie von den USA und der EU vorgeschlagen war, verhindert werden. (DGB, Stellungnahme, Juni 2000 in „Kopenhagen +5“, S.38ff)

Auch nach Auffassung der IG-Metall ist das Misstrauen der Entwicklungsländer gegenüber Kernarbeitsnormen in der WTO angesichts der offenen protektionistischen Absichten, die insbesondere bei einigen Branchengewerkschaften in den USA bestehen, nicht ganz unverständlich.

Allerdings glauben die Gewerkschaften in der BRD, dass die Einhaltung von Kernarbeitsnormen höchstens geringe Wettbewerbsnachteile für die Entwicklungsländer gegenüber den Industrienationen mit sich bringen könnten, dass sie vielmehr geeignet wären (s.o. Stellungnahme der IG Textil-Bekleidung) „den ruinösen Wettbewerb zwischen den ärmsten Entwicklungsländern zu beenden und die Produktivität ihrer Arbeit zu erhöhen. Wettbewerbsnachteile durch die Einhaltung von Kernarbeitsnormen sind ganz vorwiegend ein Süd-Süd und kein Nord-Süd-Problem.“ (IGM, Millenniumsrunde in „Soziale Gestaltung...“ S.23)

Wenn das in der Tendenz auch stimmen mag, so ist die Befürchtung der Entwicklungsländer damit sicher noch nicht vom Tisch, dass sich die Industrieländer mit solchen Handelsbedingungen auch Konkurrenzvorteile schaffen können. Darum wird von den deutschen Gewerkschaften auch gefordert, das Sozialklauselkonzept in einen Regelungsrahmen einzubetten, der auch den Entwicklungsländern Unabhängigkeit, Verlässlichkeit und sichere Vorteile bietet.

Das schließt die Notwendigkeit ein, die Erschwerung der Marktzugangsrechte gegenüber den schwächeren Entwicklungsländern abgestuft vorzunehmen, um gerade die Chancen der ärmsten Länder auf den Märkten der Industrieländer zu verbessern.

5. Fazit

Die Einführung von Sozialklauseln in internationale Handelsabkommen sind sicher kein Allheilmittel zur Bekämpfung der Armut.

Auch hat Frank Braßel von FIAN recht, wenn er darauf hinweist, dass Arbeitnehmerrechte nur ein Teil der sozialen und wirtschaftlichen Menschenrechte sind.(FIAN, FOOD FIRST S.34ff)

So wird z.B. durch solche Klauseln niemand daran gehindert, wie es in vielen Ländern geschieht, die Kleinbauern von ihrem Land zu vertreiben. Auch die Auswirkungen der internationalen Politik der Flexibilisierung, die den Entwicklungsländern im Rahmen der Strukturanpassungsmaßnahmen aufgezwungen wird, kann mit Einführung der Sozialklauseln im Handelsrecht nicht aufgefangen werden.

Die Sozialklauseln können nur ein Instrument unter vielen sein. Und wenn damit auch primär nur die Situation der Arbeiter und Arbeiterinnen in den Blick genommen wird, die für den Export produzieren, so wird das langfristig auch die Regierungen der betreffenden Entwicklungsländer zwingen, ihre gewerkschaftsfeindliche Haltung gegenüber der im binnenwirtschaftlichen Bereich agierenden Produktionsstätten aufzugeben.

Ob und wann davon auch die Probleme der Freihandelszonen eines Tages tangiert werden, für die ja von den Regierungen gerade mit dem Argument des Verbots von Gewerkschaften geworben wird, ist heute sicher eine ganz offene Frage.

Aber insgesamt ist es meines Erachtens begrüßenswert, wenn die rot-grüne Regierung der BRD – im Unterschied zur voraufgegangenen Regierungskoalition – heute z.B. der Einführung von Kernarbeitsnormen und der Vereinigungs- und Gewerkschaftsfreiheit einen hohen positiven Stellenwert beimisst und damit bereit ist, der Politik der Weltbank zu widersprechen. (Vgl. H. Wieczorek-Zeul, „Regierungen als Akteure einer Weltsozialpolitik“, in: „Kopenhagen +5“, S.13)

Literatur

- Braßel / M. Windfuhr, Welthandel und Menschenrechte, Bonn 1995
- FIAN (Hg), FOOD FIRST, Bonn 1998
- Fritz, Thomas, Leitplanken für den Welthandel, Berlin 2000
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Armutsbekämpfung – eine

globale Aufgabe, Bonn 2001

- DGB Bildungswerk, Mit Sozialklauseln den Welthandel regeln, Düsseldorf 2001
- Industriegewerkschaft Metall, Soziale Gestaltung der Weltwirtschaft, Heft 1 Welthandel, Frankfurt/Main, 2000
- IGM / DGB Bildungswerk / Friedrich Ebert Stiftung, Weltweit gegen Sozialdumping – Für Verhaltenskodizes Frankfurt/M 2000
- DGB, Kopenhagen + 5, Düsseldorf 2000
- IGM/Hans Böckler Stiftung, Verhaltenskodizes in multinationalen Unternehmen, Frankfurt / M, Dez. 2000

Manfred Berg
März 2003

Ethische Marketing Strategien

Das Konzept mit der Einführung von Sozialklauseln im Welthandelsrecht die z.T. katastrophalen Arbeitsbedingungen in sog. Entwicklungsländern günstig zu beeinflussen, ist vor allem auf Steuerungsmaßnahmen (Sanktionen und Belohnungen) großer internationaler Organisationen wie der WTO angewiesen. Dem gegenüber setzen die ethischen Marketing Strategien auf Kampagnen unter den Konsumenten selbst, um durch deren Kaufverhalten Steuerungsmechanismen in Gang zu setzen, die solchen Produzenten Marktvorteile verschaffen, die auf menschenwürdige Produktionsbedingungen achten.

Bei solchen Kampagnen ist eine verlässliche und notwendigerweise knappe Information der Verbraucher über die Situationen notwendig, in denen die jeweiligen Erzeugnisse hergestellt worden sind.

Um Orientierungsmarken für den „ethischen Konsum“ zu haben, werden Firmen, die bestimmte Standards einhalten, autorisiert, ihre Produkte mit Zertifikaten bzw. „labels“ zu versehen, die darüber Auskunft geben, dass bei der Produktion dieser Waren bestimmte Auflagen nicht verletzt wurden.

Beispiel 1: „Saubere Kleidung“

Die Bekleidungsindustrie als klassische Globalisierungsbranche bietet sich als gutes Beispiel an, die Möglichkeit von ethischen Marketingstrategien darzustellen.

Wir können hier von zwei Ansätzen und Interessenlagen ausgehen, die vielleicht hier und da zu einem integrierten Modell zusammenwachsen.

a. Für größere Firmen in dieser Branche (z.B. Nike, Levi-Strauss u.a.) ist es inzwischen selbstverständlich geworden, Selbstverpflichtungserklärungen zu ethischen Standards abzugeben, die bei der Produktion ihrer Artikel eingehalten worden sind. Solche Erklärungen sind zum festen Bestandteil ihrer Öffentlichkeitsarbeit geworden. Die Konzerne antworten damit auf Kampagnen in den Konsumländern, durch die Missstände im sozialen Bereich und bei der Arbeitssituation in den Produktionsstätten der Zulieferbetriebe angeprangert werden.

Nachdem z.B.1988 in der Freien Exportzone von Batan auf den Philippinen die Arbeiterinnen bei einem Subunternehmer von C&A den gesetzlichen Mindestlohn gefordert hatten und streikten, fand die erste Protestaktion gegen C&A statt. Dies passierte parallel zum IWF/WT-Gipfel in Berlin. Ein Dokumentarfilm über die Situation der Arbeiterinnen in Batan veranlasste dann auch Diskussionen im niederländischen Parlament.

Als das öffentliche Verbrennen von Kleidern vor C&A in Amsterdam zu Unruhen geführt hatte und neue Fälle von ähnlichen Praktiken in Bangladesch und Indien bekannt geworden waren, wurde schließlich 1990 offiziell die niederländische Kampagne für sozial „saubere“ Kleidung gegründet.

Auf diese ganzen Vorgänge hat dann auch das Unternehmen C&A reagiert.

J. Schütte-Overmeyer, Rechtsanwalt bei C&A Mode schreibt z.B. „Kampagnen sind hilfreich, um Missstände aufzuzeigen und zu thematisieren“ (Modemultis S. 197). Er betont, dass C&A als Familienunternehmen an bestimmten Verhaltensnormen orientiert ist, bei dem das „Bild des christlichen Kaufmanns....intern wie extern eine nicht unerhebliche Rolle spielt.“ (a.a.O. S.194). Und er folgert: Darum sei man zur „Kodifikation der eigenen Grundnorm gekommen in sogenannten Codes of Conduct“, der Grundnorm einer unternehmerischen Selbstbindung.

Solche internen, von den Unternehmen mit ihren Zulieferern vereinbarten Verhaltenskodices, werden zunächst natürlich nur innerhalb der Geschäftsverbindungen kontrolliert, da sie unter den Grundsatz der Vertraulichkeit fallen (a.a.O.S.197). Das birgt aber die Gefahr, dass die Propagierung solcher Selbstverpflichtungen von neutraler Seite nicht kontrolliert, zu reinen PR-Maßnahmen verkommen können ohne dass gewährleistet ist, dass die proklamierten Bedingungen auch tatsächlich eingehalten werden.

b. Von solchen Selbstverpflichtungserklärungen, die die Multis als „Corporate Codes“ ausgeben, sind sogenannte „Modellkodices“ zu unterscheiden, die durch gesellschaftlich engagierte Nichtregierungsorganisationen (NGO's) und Gewerkschaften entwickelt worden sind.

Nach der erwähnten Kampagne gegen C&A in den Niederlanden schlossen sich z.B. die Demonstranten mit einigen Gewerkschaften und NGO's zu einer Arbeitsgruppe, der „Fair Wear Charter“ zusammen, um das Konzept für einen gemeinsamen Modellkodex und ein entsprechendes Qualitätssiegel zu entwickeln.

Dieser Modellkodex soll mit seinen Inhalten einen allgemein verbindlichen Standard beinhalten und die hausinternen Firmenkodices ersetzen. Vor allem soll er von Unabhängigen überwacht werden. Nach Vorstellungen der ILO in Genf soll die Einhaltung der Standards auf freiwilliger Basis von kommerziellen Betriebsprüfungsfirmen vorgenommen werden.

Die Durchsetzung der Überwachung macht z.Zt. noch große Schwierigkeiten und kann wohl am ehesten durch Zusammenarbeit mit Gewerkschaften und NGO's auf lokaler Ebene erfolgen.

Bei Sanktionen im Fall der Nichteinhaltung der Bedingungen durch die Zulieferbetriebe ist andererseits auch Behutsamkeit notwendig. Vor Stornierung der Aufträge an sie durch die Multis sind die ökonomischen Möglichkeiten der kleinen Betriebe in Betracht zu ziehen, um nicht im „cut and run“-Verfahren den

plötzlichen Bankrott und damit die Entlassung der ArbeiterInnen zu provozieren.(vgl. Ascoly/Zeldenrust, in Modemultis, S. 11-32)

Allerdings liegen die Probleme im Kern bei den Multis selbst. Sie sind zumeist nicht bereit, mehr für die Waren zu bezahlen, als notwendig ist, um die Zuliefererbetriebe in die Lage zu versetzen, die von der Regierung festgesetzten Mindestlöhne zu zahlen.

In ihren eigenen Produktionsstätten in diesen Ländern verhalten sie sich ähnlich. Dabei liegen diese Mindestlöhne, auf die sich die Konzerne beziehen, in vielen Ländern Asiens, Afrikas und Lateinamerikas unter dem Existenzminimum.

Wenn auch ein Lohn z.B. in Bangladesch nicht unmittelbar mit einem Lohn in Deutschland verglichen werden kann, sollte er auch in diesen Ländern ein Leben ermöglichen, das der Würde dieser Menschen entspricht.

Aber wird damit nicht eine Kostenexplosion provoziert, die den Absatz und damit die Arbeitsplätze gefährdet?

„Würden etwa die 150 000 Textilarbeiter in Indonesien monatlich nur 11 Euro mehr verdienen, könnten sie davon nicht nur menschenwürdig leben, sondern auch ihren Kindern den Schulbesuch ermöglichen.“ (Schwarzbuch,S. 192) Es ist errechnet worden, dass dabei die Produktionskosten für einen Turnschuh lediglich um 0,36 Euro steigen würden.

Die Löhne fallen bei der Preiskalkulation kaum ins Gewicht.

„Lediglich 0,4 % vom Wert eines verkauften Laufschuhs erhält eine Näherin im Durchschnitt“. Das hat die internationale „Clean-Clothes-Kampagne für faire Arbeitsbedingungen“ errechnet. „Bei 200 DM (100 Euro) wären das also 80 Pfennig oder 40 Cents“ (Schwarzbuch, S. 190)

Ein Laufschuh aber, der ein entsprechendes soziales Gütesiegel aufweist, und dessen Verkaufspreis um 0,36 Cents höher läge, dürfte kaum schlechtere Marktchancen haben!

Beispiel 2: Blumen aus menschen- und umweltschonender Produktion

„Deutschland ist der lukrativste Absatzmarkt für Schnittblumen aus aller Welt...“ (Braßel/Windfuhr, S. 144). Seit 1965 die kolumbianische Blumenindustrie mit ihrem Export begann, sind inzwischen viele andere Länder außerhalb der Europäischen Union hinzugekommen: Kenia, Sambia, Zimbabwe, Tansania, Thailand, Ecuador, Brasilien u.a..

Allerdings sind die sozialen und ökologischen Bedingungen, unter denen diese schönen und gewinnbringenden Produkte hergestellt werden, alles andere als „rosig“. Die Löhne liegen in vielen dieser Länder unter dem Existenzminimum, und die Arbeiterinnen kommen häufig bei der Arbeit mit hochgiftigen Agrochemikalien in Berührung. Ihr Tag beginnt oft morgens um fünf Uhr und wenn sie abends um 19 Uhr von der Arbeit zurückkehren, müssen Haushalt und Kinder versorgt werden.

Während ihre männlichen Kollegen Schutzkleidung tragen, arbeiten die Frauen ungeschützt auf chemisch behandelten Feldern (200 kg.Gift pro ha !) und in pestizidbelasteten Treibhäusern. „Es wird z.B. in großen Mengen Captan benutzt, ein Mittel gegen Pilzbefall, das seit 1986 in der BRD wegen des Verdachts auf krebserregende Wirkung nicht mehr zugelassen ist.“ (Braßel/Windfuhr S.148) So sind Fehlgeburten, Missbildungen bei Neugeborenen durch solche Pestizide keine Seltenheit. (Blumen-Frauen S.8)

Überdies hat die Menschenrechtsorganisation FIAN festgestellt, dass z.B. die Frauen in der Blumenindustrie von Kolumbien häufig am Arbeitsplatz sexuell belästigt werden. Aus Simbabwe wird von „Brot für die Welt“ berichtet: „Hier auf der Farm hat es Fälle von Vergewaltigungen gegeben, die Schuldigen sind bis heute nicht belangt worden“. (Blumen-Frauen S.19)

Seit 1991 haben sich nun „Brot für die Welt“, die Menschenrechtsorganisation „FIAN“ und „terre des hommes“ zusammengeschlossen und eine „Blumenkampagne“ organisiert, um die Arbeits- und Lebensbedingungen der Blumenarbeiterinnen zu verbessern.

Grundlage dieser Kampagne ist ein „Internationaler Verhaltenskodex für die sozial- und umweltverträgliche Schnittblumenproduktion“. Er umfasst folgende Forderungen:

- Existenzsichernde Löhne
- Gewerkschaftsfreiheit
- Gesundheit und Sicherheit
- Integrierter Pflanzenschutz
- Verantwortlicher Umgang mit natürlichen Ressourcen
- Verbot von Kinderarbeit
- Verbot von hochgiftigen Pflanzenschutzmitteln

Gefördert werden soll die menschenwürdige und umweltschonende Produktion von Schnittblumen (Flower-Label-Program). Dies geschieht mittels eines Qualitätssiegels (FLP-Siegel), das die Blumen tragen, bei deren Produktion die erwähnten Forderungen eingehalten werden. Neben kommunalen Initiativen haben auch Gewerkschaften und Kirchen zur Unterstützung der FLP Kampagne aufgerufen.

Auch der Fachverband Deutscher Floristen hat sich dieser Initiative angeschlossen und der Blumengroßhandel stellt sich mit seinem Warensortiment darauf ein.

Nach der Devise: „Was nachgefragt wird , kommt auch in den Laden!“ ist also das Angebot durchaus von Konsumentenseite her zu beeinflussen.

In den nach den Kriterien des FLP-Siegels kontrollierten Betrieben, haben inzwischen Veränderungen stattgefunden, die hoffen lassen. Die Organisationen, die diese Kampagne tragen, berichten,

- dass auf den beteiligten Plantagen inzwischen mehr als der Mindestlohn

bezahlt wird. In Ecuador gibt es kostenloses Kantinenessen und betriebseigene Kindergärten. Das Ziel sind existenzsichernde Löhne.

- In Kenia gilt seit dem 1. Januar 2002 auf den FLP-Plantagen ein dreimonatiger Mutterschutz (gesetzlich vorgeschrieben sind im Land 5 Wochen).
- Arbeitszeitbegrenzung und Zuschläge für Überstunden sind zugesagt. Überstunden sind freiwillig.
- Alle Beschäftigten der FLP-Farmen tragen vom Arbeitgeber gestellte Schutzkleidung und werden regelmäßig gesundheitlich untersucht.

Wenn man bedenkt, dass beim Verkaufspreis für Blumen der Lohnkostenanteil bisher nur 1% beträgt, dürfte es kaum ökonomische Argumente gegen die Erfolgsaussichten dieser Kampagne geben. Die Entscheidung fällt im Bewusstsein der Käufer, ihrer Informiertheit und Bereitschaft beim Kauf der Blumen für die Bedingungen ihrer Produktion Interesse zu zeigen.

Literatur

- K.Werner / H.Weiss, Schwarzbuch Markenfirmen, Wien/Frankfurt am Main, 2001
- DGB Bildungswerk, Sprinten in Weltmarktschuhen,, Düsseldorf 1998
- Terre des hommes, Kinderarbeit, Was Verbraucher und Unternehmen tun können, 2001
- FIAN / Friedrich Ebert Stiftung, Flowers for Justice,, 2001
- Musiolek (Hrsg.), Gezähmte Modemultis, Frankfurt/M. – Wien 1999
- Brot für Hungernde, Brot für die Welt, FIAN, terre des hommes, IG Bau – Industriegewerkschaft Bauen, Agrar, Umwelt (Hrsg.) : „Blumen – Frauen“

*Manfred Berg
März 2003*

Fairer Handel

Begriffsbestimmung

Der Begriff „fairer Handel“ wird für Handelsgeschäfte verwendet, die die wirtschaftliche Stellung von Kleinbetrieben stärken, damit diese in der Weltwirtschaft nicht an den Rand gedrängt werden. Er betrifft zumeist Entwicklungsländer und strebt insbesondere Folgendes an:

- Sicherstellung eines angemessenen Anteils der Erzeuger und ihrer Beschäftigten am Gesamtgewinn,
- Verbesserung der sozialen Bedingungen insbesondere der Beschäftigten, die in Ländern ohne moderne Sozialsysteme und Arbeitnehmervertretungen (z.B. gewerkschaftliche Vertretung) arbeiten.

Die Teilnahme der Anbieter und Verbraucher an den Initiativen zur Förderung des fairen Handels geschieht auf freiwilliger Basis.

Wie funktioniert fairer Handel?

Der Gedanke des fairen Handels entstand im Umfeld der Nichtregierungsorganisationen und wurde zunächst von speziellen Handelsorganisationen angewandt, die zumeist von Kirchen, wohltätigen Einrichtungen o.Ä. gegründet worden waren. Fairer Handel gibt den Erzeugern in den Entwicklungsländern eine Chance auf dem *unfairen* Weltmarkt. Für die Ungerechtigkeiten im Handel zwischen Nord und Süd sind drei maßgebliche Gründe zu benennen:

- Schwankungen der Weltmarktpreise für Agrargüter und Rohstoffe, die Hauptexportgüter der Entwicklungsländer,
- Verschlechterung der terms of trade, d.h. ungünstige Entwicklung der Austauschverhältnisse zwischen den Exportgütern (Rohstoffe, landwirtschaftliche Erzeugnisse) und den Importgütern (Maschinen, Fahrzeuge, Fertigwaren) der meisten Entwicklungsländer,
- Korruption und Misswirtschaft in vielen Entwicklungsländern.

Die Erzeuger in den „Weltläden“ finden nur schwer Zugang zu den westlichen Märkten. Ihre Hoffnung ist, dass sie von den Industrieländern eine faire Chance für den Verkauf ihrer Produkte erhalten. Hierzu möchte der faire Handel Hilfestellung leisten:

- Produkte werden direkt bei Genossenschaften und Geschäften, die von Bauern und Handwerkern selbst verwaltet werden, gekauft.

- „Die konkrete Vermarktung von Produkten, langfristige Handelsbeziehungen, Beratung, Qualitätssicherung und vielfältige Hilfestellung sollen zu einer nachhaltigen Verbesserung der Arbeits- und Lebensverhältnisse der Erzeuger und ihrer Gemeinschaften beitragen.“
(<http://www.fairtrade.de>)
- „Dazu kommt die Zahlung eines höheren Preises, über dessen Verwendung die Produzenten selbst entscheiden. Dieser wird in der Regel für die Ausbildung von Kindern, die Stärkung der Genossenschaft, die Umstellung auf ökologischen Anbau, Produktionsverbesserungen, Beratung oder andere notwendige Maßnahmen verwendet.“ (<http://www.fairtrade.de>)

Fairer Handel in der Praxis

Seit Ende der achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts beteiligen sich zunehmend auch herkömmliche Handelsunternehmen (wie z.B. Supermärkte) an Initiativen für den fairen Handel, wobei die Erzeugnisse nach den handelsüblichen Regeln vermarktet werden.

Aus diesem Grund wurden Kennzeichnungssysteme eingeführt, die die Echtheit dieser Erzeugnisse gewährleisten sollen, Siegel wie etwa das „Fair-Trade-Mark“. Zertifizierungsstellen prüfen auf allen Stufen des Produktionsprozesses, ob die Grundsätze für fairen Handel eingehalten werden, und legen die Kriterien fest, die erfüllt sein müssen, damit ein Erzeugnis das jeweils vergebene Siegel führen darf. Erzeuger und Importeure, die nachweisen können, dass sie die Kriterien für den fairen Handel einhalten, werden in entsprechende internationale Register eingetragen. Finanziert werden die Programme für die Vergabe der Siegel von den Gebühren, die die Importeure für die Eintragung entrichten müssen, und den Beiträgen, die bei den Händlern erhoben werden. Sie richten sich jeweils nach dem Umsatz und den verkauften Mengen.

Der faire Handel in der EU und in der internationalen Gemeinschaft

Der Anteil der Waren aus fairem Handel am Gesamtverbrauch ist in Europa relativ hoch. 11% aller europäischen Bürger kaufen diese Waren und in Umfragen wird die große Nachfrage bestätigt. Die Grundsätze des fairen Handels finden u.a. in zahlreichen Rechtsvorschriften ihren Niederschlag, etwa bei den allgemeinen Präferenzregelungen der EU. Einige dieser Verordnungen zum Außenhandel begünstigen Waren aus fairem Handel, indem sie diesen den Zugang zum Binnenmarkt erleichtern.

Die internationale Gemeinschaft hat die große Bedeutung anerkannt, die dem fairen Handel bei der Entwicklung der ärmsten Länder zukommt. So sieht die

WTO in diesen Initiativen kein Hindernis für die Liberalisierung der Märkte, weil sie keine Einfuhrbeschränkungen oder sonstige Form des Protektionismus darstellen und daher mit den allgemeinen Grundsätzen des Welthandels vereinbar sind.

Bemerkungen

Ein grundlegendes Problem des fairen Handels bleibt, dass es an Kapital und Zuschüssen fehlt, um die Arbeit noch attraktiver zu machen. Kritiker wenden zudem ein, sie sei nicht politisch genug. Dennoch ist der faire Handel einer der wenigen Orte in unserer Gesellschaft, an denen die Auseinandersetzung mit entwicklungspolitischen Fragen überhaupt noch stattfindet. Weil es darauf ankommt, in möglichst starken und großen Bereichen vorzumachen, dass es Alternativen gibt zum herrschenden Konzept in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen, dann sind erfolgreiche Kleinbauerngenossenschaften und Handwerker die unverzichtbaren Partner auf diesem Weg. Ziel muss es sein, mit ihnen gemeinsam den fairen Teil des Welthandels auszubauen.

Literatur

- Verein zur Förderung von Gerechtigkeit im Welthandel (Hrsg.), Im Zeichen der Nachhaltigkeit. Verknüpfung von Öko-& Fair Trade-Initiativen; Produkte, Firmen und Organisationen, Handeln im Agenda 21-Prozess. Wuppertal 1999
- Frank Kürschner-Pelkmann, Visionen und kleine Schritte. Auf dem Weg zu einer anderen Globalisierung. Weltmission heute Nr. 48. EMW Hamburg 2002

*Hans-Georg Dittrich
März 2003*

Anhang: 2 Portraits der derzeit bekanntesten Fair Trade-Organisationen in Deutschland

Adresse:	TransFair e.V. Remigiusstr. 21, 50937 Köln Tel.: 0221 / 942040-0; Fax:-40 Mail: info@transfair.org Web: http://www.transfair.org	gepa Fair Handelshaus Gewerbepark Wagner / Bruch 4 42279 Wuppertal; Tel.: 0202 / 266830; Fax: 26683-25. Mail: grund@gepa.org ; Web: http://www.gepa3.de
Kurzinfo:	Verein zur Förderung des fairen Handels mit der „Dritten Welt“ TRANSFAIR handelt nicht selbst mit Waren aus der „Dritten Welt“, sondern vergibt als unabhängige Organisation die Lizenz für die Nutzung des TRANS-FAIR-Siegels und kontrolliert die Einhaltung der Bedingungen des fairen Handels. <u>Wer steckt hinter TransFair?</u>	Gesellschaft zur Förderung der Partnerschaft mit der Dritten Welt mbH Als Pionier und Marktführer handelt die Gepa seit 24 Jahren zu fairen Preisen direkt und langfristig mit rund 140 Handelspartnern in Lateinamerika, Afrika und Asien.
Geschichte/ Hauptziel:	1991: AG Kleinbauernkaffee 1993: Markteintritt: Konzeption nach dem Vorbild der <u>Max Havelaar-Initiative</u> in den Niederlanden TransFair hat es sich zur Aufgabe gemacht, die benachteiligten Produzentenfamilien in Afrika, Asien und Lateinamerika zu fördern und ihre Lebens- und Arbeitsbedingungen zu verbessern. <u>Motto</u> : Fairer Lohn statt milder Gaben.	1975: Gründung; entstanden aus der Aktion Dritte Welt Handel (A3WH), die sich mit Friedens- und Hungermärschen seit Ende der 60er Jahre für einen gerechteren Welthandel einsetzte. Die Gepa will die Lebensbedingungen von Handwerkern und Kleinbauern verbessern, die durch die Strukturen ihres Landes sowie der Weltwirtschaft benachteiligt sind. <u>Leitbild</u> : Nachhaltige Entwicklung (ökologisch, sozial, wirtschaftlich) einschließlich Solidarität mit der Dritten Welt
Produkte:	Kaffee, Tee, Honig, Kakao, Schokolade, Bananen und Orangensaft	Kaffee (ca. 60%) sonstige Lebensmittel: Tee, Honig, Kakao, Schokolade, Zucker, Trockenfrüchte u. a. (ca. 25%) Non-Food: Heimtextilien, Spielzeug, Korbwaren, Handwerks- und halbindustrielle Produkte, z.B. Fußballer oder Jeans (ca. 15%)
Vertrieb:	Über 100 Firmen haben inzwischen einen Lizenzvertrag mit TRANSFAIR unterzeichnet. Insgesamt liegt der Umsatz mit Produkten aus zertifiziert fairem Handel bei weit über 100 Millionen DM pro Jahr. Produkte mit dem TransFair-Siegel werden bundesweit in mittlerweile gut 25.000 Geschäften angeboten.	Lieferung an 750 Weltläden, 6000 Kirchengemeinden und Aktionsgruppen sowie an Großverbraucher / Kantinen und Supermärkte. Im Geschäftsjahr 1998/99 wurde ein Umsatz von 58 Millionen Mark erzielt.

<p>Kriterien/ Standards:</p>	<p>Die Kriterien für die Produkte mit dem TransFair-Siegel werden von der FLO (Fair Trade Labelling Organisation) erarbeitet. allgemein gelten folgende soziale Standards: (a) Direkthandel mit Gruppen aus Produzentenregister unter Beteiligungen der Produzenten (b) Mindestpreiszahlung, inkl. Entwicklungszuschlag (c) Anteilige Vorfinanzierung (d) Längerfristige Vertragsbindungen Produktbezogene Besonderheiten: Die einzelnen Kriterien von TransFair lassen sich am besten an konkreten Produkten nachvollziehen. Zum Beispiel gibt es bei Tee als Plantageprodukt spezielle Regelungen für Erntearbeiter. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie in der Produktübersicht auf der Homepage von <u>TransFair</u>. Umweltverträglichkeit: Über 30% der Produkte sind ökologisch verträglich.</p>	<p>Soziale Standards: Die Gepa zahlt den Zusammenschlüssen von Kleinbauern oder Kleinhandwerkern Preise, die die Produktionskosten decken und darüber hinaus Spielraum für Entwicklungsaufgaben wie Schulbau oder Gesundheitsvorsorge lassen. Vorzugsweise werden marginale Produzentengruppen wie Kleinbauern, Frauengruppen u. a. an den Markt herangeführt. Beim Kaffee zahlt die Gepa den Kooperativen beispielsweise Preise über dem Weltmarktpreis, dies beinhaltet Mindestpreise, Aufschläge für Sozialaufgaben und Zuschläge für Biokaffee. Vor allem im Non-Food Bereich arbeitet die Gepa verstärkt auch mit (halb-) industriellen Privatbetrieben zusammen, die sich zu festgelegten sozialen und ökologischen Leistungen verpflichten. Ein Beispiel dafür sind die fair gehandelten Bälle. Pro Ball zahlt die Gepa einen Aufschlag, mit dem die Löhne der Näherinnen und Näher erhöht werden können, so dass Kinder nicht mehr arbeiten müssen. ökologische Standards: Die Gepa berät z.B. die Kaffeekooperativen bei der Qualitätsverbesserung oder bei der Umstellung auf Bio-Kaffee. Mit ihrem srilankanischen Handelspartner Stassen Natural Foods hat die Gepa das weltweit erste Biotee-Projekt aufgebaut. Über 60% des Nahrungsmittelangebotes sind mittlerweile aus ökologischem Anbau. Auch bei Verarbeitung und Verpackung werden ökologische Maßstäbe berücksichtigt.</p>
<p>Kontrolle:</p>	<p>Die internationale FLO (Fair Trade Labelling Organisation) führt ein Produzentenregister und kontrolliert im Auftrag von TransFair die Einhaltung der Standards, sowie Qualität und Exportfähigkeit. Vereidigte Wirtschaftsprüfer kontrollieren Lizenznehmer in den Industrieländern. Verstöße führen zur Abmahnung, ggf. zum Lizenzentzug.</p>	<p>Die interne Kontrolle übernimmt der Gesellschafter – Ausschuss Fair Trade. Bei den Produzenten wird ein regelmäßiges Monitoring durchgeführt. Ein systematischer Austausch der Informationen mit anderen Fair Handelsorganisationen ist im Aufbau. Zusätzliche Kontrollverfahren finden bei gesiegelter Ware durch die Siegelorganisationen TransFair (Fair Trade) und Naturland (Öko) statt.</p>
<p>Sonstiges:</p>	<p>TransFair leistet eine intensive Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit. Dazu gehört ein umfangreiches Angebot an Info-Materialien.</p>	<p>Die Gepa betreibt umfangreiche Bildungsarbeit in Form von Publikationen und Seminaren. Zusammen mit anderen NGO's leistet die Gepa Lobbyarbeit.</p>

NEPAD – New Partnership for Africa's Development

Auf der Generalversammlung der Vereinten Nationen im September 2000 legten die Staats- und Regierungschefs in ihrer *Millenniumserklärung* das Ziel fest, bis zum Jahre 2015 die Zahl der extrem Armen und Hungernden um die Hälfte zu reduzieren.

Eine Reihe afrikanischer Politiker beschäftigte sich danach mit der Frage, was dieses Ziel für Afrika bedeutet, wo die Hälfte der Bevölkerung, das sind 340 Millionen Menschen zu diesen Armen gehören und deren Zahl immer noch zunimmt. Sie stützten sich auf mehrere Pläne in der Tradition der Vorhaben, die von der 1963 gegründeten Organisation für Afrikanische Einheit (OAU) bis in das Jahr 1999 initiiert worden waren. Diese Ansätze verdichteten sich zu einer New African Initiative, die von den Präsidenten Südafrikas, Nigerias, des Senegal, Libyens und Ägyptens dem G8-Gipfel 2001 in Genua vorgestellt wurde.

Innerhalb der inzwischen gegründeten Afrikanischen Union (AU), die die OAU ablöste, wurde noch im selben Jahr die Initiative zu NEPAD weiter entwickelt und im Oktober 2001 von der AU verabschiedet. Gleichzeitig wurde die Führungsstruktur für NEPAD festgelegt:

- ein Steuerungskomitee, bestehend aus den Staatsoberhäuptern der Gründerstaaten, das sich einmal monatlich trifft,
- ein Implementierungskomitee, bestehend aus den Staatsoberhäuptern von anfangs 15, inzwischen 20 Staaten,
- ein ständiges Sekretariat.

NEPAD geht davon aus, dass für das Millenniumsziel der Halbierung der Armut bis 2015 eine jährliche Wachstumsrate von 7% erforderlich ist und dass dieses Wachstum nur erreicht werden kann, wenn der Wirtschaft jährlich 12% des Bruttoinlandsprodukts, das bedeutet 64 Milliarden US-Dollar für Investitionen zugeführt werden können. Zur Deckung dieses Bedarfs sollen beitragen:

- die Mobilisierung der heimischen finanziellen Ressourcen, insbesondere durch den Ausbau und die Stärkung eines eigenen Bankwesens, das das Vertrauen der eigenen Bevölkerung und des Auslands erwirbt, sowie die Verbesserung der Steuerverwaltung,
- die Ausweitung des Erlasses internationaler Schulden und damit die Reduzierung von Schuldendiensten,
- die Erhöhung von Entwicklungshilfe durch die entwickelten Staaten,
- Direktinvestitionen von Firmen der entwickelten Staaten
- und eine Ausweitung und Intensivierung des Handels.

Diese Finanzierungsquellen setzen das Vertrauen der eigenen Bevölkerung und des Auslands in eine positive Entwicklung der Staaten Afrikas voraus. Die beschriebene Finanzierungsinitiative muss deshalb unterstützt werden durch Initiativen

- für Frieden und Sicherheit,
- für Demokratie und gute Staatsführung,
- für gute Wirtschafts- und Unternehmensführung,
- für die Schließung der Infrastrukturlücken,
- für Bildung und Ausbildung,
- für die Entwicklung der Landwirtschaft,
- für die Verbesserung des Zugangs zu den nationalen, regionalen und globalen Märkten.

Das NEPAD-Dokument beschreibt diese Initiativen detailliert und überzeugend. Skeptiker mögen einwenden, Papier sei geduldig. Aber am Ende werden eben aufgrund dieser Beschreibung Erfolg und Misserfolg greifbar sein.

Drei Elemente der Politik der AU und von NEPAD sind neu und müssen hervor gehoben werden:

1. Es herrscht die erklärte Absicht, die Entwicklung der Länder des afrikanischen Kontinents in die eigene kollektive Verantwortung zu übernehmen.
2. Es wird ein Verfahren eingerichtet zur Überprüfung der Fortschritte in allen Bereichen, ein sog. 'Peer Review', d.h. gegenseitige Überprüfung.
3. Es wird ein Friedens- und Sicherheitsrat mit Sanktionsmacht errichtet, um Kriege zwischen Staaten, aber auch innere Kämpfe zu vermeiden oder zu schlichten.

Durch diese drei Elemente ist die Hoffnung begründet, dass die ehrgeizigen Pläne von NEPAD zu Erfolgen führen, vielleicht nicht zu schnellen, aber doch zu nachhaltigen.

*Siegfried Heinzel
Februar 2003*