



AUSGABE 65
April 2009

ANALYSEN & ARGUMENTE

Protektionismus und ökonomischer Nationalismus – Kein guter Rat zur Krisen- bewältigung

von Christina Langhorst und Stormy-Annika Mildner

Trotz wiederholter Bekräftigungen der führenden Wirtschaftsnationen, auch in Krisenzeiten für offene Märkte einzustehen, ist im Zuge der Krisenbewältigung eine deutliche Zunahme protektionistischer Maßnahmen zu beobachten. Neben Zollerhöhungen sind es vor allem subtile Maßnahmen, wie die Subventionierung strauchelnder Industrien oder die Bevorzugung des heimischen Produktionsstandortes, deklariert als „die Konjunktur belebende Maßnahmen“, die im internationalen Umfeld für Unbehagen sorgen. Solche Maßnahmen wirken einem fairen Wettbewerb entgegen und laufen Gefahr, Vergeltungsschläge der Wirtschaftspartner zu provozieren. Nationale Alleingänge sind kein Heilmittel in der Krise, sondern können die weltweiten Auswirkungen der Wirtschaftskrise sogar noch verschlimmern. Einige regionale Integrationsinitiativen, wie beispielsweise die ASEAN, zeigen jedoch, dass die Krise auch als Katalysator für regionale Zusammenarbeit und Öffnung von Märkten dienen kann. Ein Wettlauf um Marktöffnung wäre weitaus hilfreicher als einer um Abschottung.

Ansprechpartner

Christina Langhorst
Kordinatorin Internationale Wirtschaftspolitik
Hauptabteilung Politik und Beratung
Telefon: +49(0)30 2 69 96-35 17
E-Mail: christina.langhorst@kas.de

Postanschrift

Klingelhöferstr. 23, 10785 Berlin

www.kas.de
publikationen@kas.de

ISBN 978-3-940955-73-9



Konrad
Adenauer
Stiftung



INHALT

- 3** | 1. EINLEITUNG: GESCHWÄCHTER WELTHANDEL
- 4** | 2. PROTEKTIONISMUS, SUBVENTIONEN UND WIRTSCHAFTS-
NATIONALISMUS ALS KRISENVERSTÄRKER
- 4** | 3. (BEGRENZTE) HANDLUNGSSPIELRÄUME DER WTO
- 6** | 4. GUT GEMEINT UND DENNOCH FEHLGELEITET:
SUBVENTIONIERUNG STRAUHELNDER INDUSTRIEN
- 7** | 5. ÖKONOMISCHER NATIONALISMUS: KEINE WIRKSAME
STRATEGIE FÜR EINE GLOBALISIERTE WELT
- 8** | 6. DIE KRISE ALS CHANCE FÜR REGIONALE INTEGRATION?
- 9** | 7. FÜR EINE POLITIK DER OFFENEN MÄRKTE UND DES FAIREN
WETTBEWERBS – AUCH IN KRISENZEITEN!
- 11** | DIE AUTORINNEN



1. EINLEITUNG: GESCHWÄCHTER WELTHANDEL

Ob bei der G7 oder der G20 – die Bekämpfung des Protektionismus steht ganz oben auf der internationalen Agenda. „Die G7 bekennt sich nach wie vor dazu, protektionistische Maßnahmen, die den wirtschaftlichen Abschwung nur verstärken würden, zu vermeiden, auf die Errichtung neuer Marktzugangsbarrieren zu verzichten und für einen schnellen und anspruchsvollen Abschluss der Doha-Runde zusammenzuarbeiten“, betonten die G7-Finanzminister bei ihrem Treffen in Rom im Februar 2009.¹ Drei Wochen vor dem geplanten G20-Gipfel in London erteilten die Finanzminister der führenden Industrie- und Schwellenländer in Südeuropa dem Protektionismus erneut eine Absage: „Wir verpflichten uns, alle Formen des Protektionismus zu bekämpfen und offenen Handel und Investitionen zu wahren.“² Die europäische Handelsbeauftragte Catherine Ashton unterstrich, dass der Abbau von Handelshemmnissen und die Wiederaufnahme der Doha-Runde dabei oberste Priorität hätten: „Wir dürfen nicht die protektionistischen Fehler wiederholen, die die Weltwirtschaftskrise Ende der 20er Jahre mit verursacht haben.“³ Dass der Handelspolitik neben Konjunkturpolitik und Regulierungsfragen ein zentraler Platz in den zahlreichen internationalen Deklarationen zukommt, ist enorm wichtig. Die Bekämpfung der globalen Wirtschaftskrise hat uns vor Augen geführt, dass offene Märkte und faire Spielregeln für das wirtschaftliche Miteinander keine Selbstverständlichkeit sind. Gerät die Wirtschaft ins Stocken, steigt der Anreiz, das eigene Land abzuschotten, um Arbeitsplätze und Wohlstand zu erhalten. Für die Krisenbewältigung wären steigende Handelsbarrieren und wettbewerbsverzerrende Subventionen jedoch fatal.

Schon jetzt steht der internationale Handel unter Druck. Wuchs das Volumen der weltweiten Güterexporte und -importe laut der Welthandelsorganisation (WTO) in den Jahren 2003 bis 2007 mit einer durchschnittlichen Rate von rund sieben Prozent, sagt die Weltbank für 2009 einen dramatischen Einbruch des Welthandels voraus: Der Welthandel werde den größten Rückgang seit rund 80 Jahren verzeichnen.⁴ Die WTO schätzt den Rückgang im Volumen der globalen Exporte und Importe für 2009 auf neun Prozent.⁵ Neben Wachstumseinbußen und dem damit verbundenen Nachfragerückgang leidet der globale Handel unter Engpässen bei der Handelsfinanzierung – immerhin werden ca. 90 Prozent des Handels über Kredite oder Versicherungen und Garantien abgewickelt. Zudem fallen die Turbulenzen in eine Zeit, in der die WTO als internationale Verfechterin des freien Handels und fairen Wettbewerbs durch den schleppenden Abschluss der Doha-Runde geschwächt ist.

Dies als Ende oder gar Umkehr der Globalisierung zu interpretieren ist sicherlich übertrieben, da die protektionisti-

schen Maßnahmen durchaus im Rahmen dessen liegen, was in vergangenen ökonomischen Krisen – man denke allein an die 1970er Jahre – zu beobachten war.⁶ Tatsächlich gibt es sogar einige Regionen, die zur Krisenbewältigung auf wirtschaftliche Integration und eine Stärkung der Rahmenbedingungen für den internationalen Handel setzen (siehe Punkt 6). Zudem zeigen die Warnungen der internationalen Institutionen erste Wirkung. Beispielsweise haben die USA die außerordentlich problematische *Buy-American*-Klausel in der letztlich vom Kongress verabschiedeten Version ihres Konjunkturpakets deutlich abgeschwächt. Nach erheblichen Protesten hat auch Brasilien die Anfang 2009 eingeführte Genehmigungspflicht für den Warenimport in 24 Produktkategorien (u.a. für Weizen und verschiedene Investitionsgüter) wieder zurückgenommen.⁷ Einige Länder denken sogar über eine unilaterale Zollsenkung für verschiedene Industriegüter nach, um „ausländische Investitionen anzuziehen, Produktivität zu steigern und Konsumenten eine größere Vielfalt und Qualität an Gütern und Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen bereit zu stellen“, so beispielsweise die mexikanische Regierung.⁸ Das Land hat mittlerweile die Einfuhrzölle auf nahezu alle importierten Industriegüter gesenkt. Argentinien will den Kauf von Investitionsgütern fördern und hat auslaufende Zollbefreiungen bis Ende 2009 verlängert. Kanada hat einseitig Importzölle für Maschinen und Ausrüstungsgüter aufgehoben, und Ecuador hat Zollsenkungen für über 3.000 Produkte vorgenommen, die nicht auf dem heimischen Markt produziert werden.⁹

Einen Grund zur Tatenlosigkeit bieten diese positiven Reaktionen jedoch nicht. Vielmehr steht die Staatengemeinschaft vor zahlreichen Herausforderungen, soll das Bekenntnis zu freien Märkten nicht nur auf dem Papier, sondern auch in der Praxis Gültigkeit behalten. Beobachtungen der WTO zeigen, dass allein zwischen Januar und März dieses Jahres handelsverzerrende Maßnahmen deutlich zugenommen haben. Der verstärkte protektionistische Druck, der von der aktuellen Krise ausgeht, ist also nicht zu leugnen. Besonders anfällig sind der Automobil-, der Schuh- und Textilhandel sowie der Stahlhandel. Aufgrund zahlreicher Bankenrettungsmaßnahmen werden zudem gerade im Bereich der Finanzdienstleistungen Handelsverzerrungen erwartet.¹⁰

Einige Staaten, vor allem Schwellen- und Entwicklungsländer, haben bereits Zölle angehoben, so Russland (für Automobile) Indien (für Stahlprodukte und Sojaöl), Ecuador (für eine breite Palette von über 900 Produkten) und Korea (für Rohöl). Die Ukraine implementierte Anfang März einen temporären Extra-Zoll in Höhe von 13 Prozent auf alle Importgüter. Einige weitere haben Zollerhöhungen in Erwägung gezogen (z.B. Mercosur).¹¹ Die EU kündigte für März die Wiedereinführung von Exportsubventionen in Form von direkten Einkommenshilfen auf Milchprodukte an, die sie 2007 einseitig und nicht bindend ausgesetzt hatte. Dies



stößt vor allem bei der Cairns-Gruppe – einer Gruppe agrar-industriell exportierender Länder – auf heftigen Protest. Für die USA wird geschätzt, dass handelsverzerrende Subventionen im Agrarbereich von 1,8 Milliarden Dollar auf knapp zehn Milliarden Dollar im Jahr 2009 ansteigen werden. China erhöhte Anfang 2009 die Erstattung der Umsatzsteuer für Exportwaren, so für zahlreiche Maschinen und Elektronikprodukte und bereits kurz zuvor für Textilexporte.¹² Insgesamt wurden laut Weltbank von Oktober 2008 bis Februar 2009 78 protektionistische Handelsmaßnahmen angekündigt, 47 davon wurden implementiert. Die Industrieländer greifen dabei ausschließlich auf Subventionen zurück, die Entwicklungsländer stärker auf Importzölle (49 Prozent aller Maßnahmen).¹³

2. PROTEKTIONISMUS, SUBVENTIONEN UND WIRTSCHAFTSNATIONALISMUS ALS KRISENVERSTÄRKER

Dass in wirtschaftlichen Krisenzeiten jeder zuerst an sich selbst denkt und protektionistische Maßnahmen zur Wahrung von Arbeitsplätzen und Wohlstand im eigenen Land schnell auf die Tagesordnung geraten, hat uns die Vergangenheit mehrfach gelehrt. Ebenso hat sie uns gezeigt, dass dies nicht zur Lösung, sondern eher zur Vertiefung und internationalen Verbreitung von Krisen beiträgt. Ein prominentes Beispiel ist die Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre des vergangenen Jahrhunderts und das 1930 erlassene Smoot-Hawley-Zollgesetz der USA: Das Gesetz, das der amerikanische Präsident Herbert Hoover als Reaktion auf die Große Depression unterzeichnet hatte, hob die durchschnittlichen Zölle sämtlicher zollpflichtigen Waren in den USA auf über 60 Prozent an. Die amerikanische Zollkommission wurde ermächtigt, die Zollsätze flexibel an die Differenz zwischen den Preisen im In- und jenen im Ausland anzupassen. Daneben wurden Zölle als Maßnahme gegen jede Form der Subvention seitens der Handelspartner erlaubt. Auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie Quoten und Lizenzvergabe wurden verstärkt.

Die Folgen des Smoot-Hawley-Zollgesetzes waren verheerend. Da die Handelspartner der USA ihrerseits mit Handelsrestriktionen, teilweise auch mit Währungsabwertungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Exporte auf das Gesetz reagierten, kam es zu einem massiven Einbruch des Handels: Die amerikanischen Exporte sanken zwischen 1929 und 1933 von 5,2 auf 1,6 Milliarden Dollar; ihr Anteil an den Weltexporten ging von 16 auf 11 Prozent zurück. Der Umfang des weltweiten Handels schrumpfte von 1929 bis Mitte 1933 um 40 Prozent.

Sicherlich ist ein protektionistischer Rückfall à la Smoot-Hawley in der gegenwärtigen Krise unwahrscheinlich. So ist die Attraktivität der Markabschottung durch die Internatio-

nalisation der Produktionsprozesse und Zulieferketten deutlich gesunken. Importbeschränkungen wirken sich automatisch negativ auf zahlreiche Zweige der heimischen Industrie aus, insbesondere auf solche, die auf Halbfertigprodukte aus dem Ausland angewiesen sind. Zudem setzt – anders als in den 1930er Jahren – die WTO beliebigen Zoll- und Subventionserhöhungen eine Grenze. Mit klaren, berechenbaren und multilateral abgestimmten Rechtsnormen schafft sie faire Rahmenbedingungen für den Welthandel. Zu den wichtigsten Prinzipien der WTO zählen die unbedingte Meistbegünstigung und Inländerbehandlung¹⁴ sowie Transparenz. Zudem sorgt sie mit der rechtlichen Bindung der Liberalisierungen, der Überprüfung der nationalen Handelspolitiken und mit ihrem Streitschlichtungsmechanismus (*Dispute Settlement Body*) für die Einhaltung dieser Regeln und für die Beilegung von Handelsdisputen.

In diesem Sinne kündigte WTO-Generaldirektor Pascal Lamy an, über den krisenbedingten Umgang mit Zöllen und Subventionen regelmäßig Bericht zu erstatten. Dieser Ankündigung trug die WTO durch die Veröffentlichung von bislang zwei ausführlichen Berichten über die handelspolitischen Reaktionen auf die Wirtschaftskrise Rechnung (Januar und März 2009).¹⁵ Auch die Weltbank publizierte im März 2009 einen Bericht über protektionistische Maßnahmen. Über das öffentliche Anprangern neuer Handelsbarrieren und handelsverzerrender Subventionen wollen die beiden Institutionen ihre Mitglieder anhalten, auf eben solche Maßnahmen zu verzichten. Wie machtvoll dieses Instrument ist, zeigt auch die darum entbrannte Diskussion: Zahlreiche WTO-Mitglieder, darunter Bolivien und Argentinien kritisierten, dass der WTO das Mandat für eine solche Analyse fehle.¹⁶

3. (BEGRENZTE) HANDLUNGSSPIELRÄUME DER WTO

Und dennoch ist die Gefahr eines schleichenden Protektionismus nicht von der Hand zu weisen. Denn das WTO-Regelwerk lässt viel Raum für protektionistische Maßnahmen. Vor allem gibt es eine erhebliche Differenz zwischen den unter der WTO gebundenen Zöllen oder auch Subventionen und den effektiv angewandten Sätzen (so genannter *binding overhang*). Nach Berechnungen des *International Food Policy Research Institute* (IFPRI) könnte der Welthandel um 7,7 Prozent schrumpfen, sollten die wichtigsten Wirtschaftsmächte die vorhandenen Spielräume ausnutzen.¹⁷ Besonders ausgeprägt ist der *binding overhang* in den Entwicklungsländern. Diese haben in den vergangenen Jahren ihre Märkte für den Industriegüterhandel einseitig geöffnet, ohne dass die vorgenommenen Zollsenkungen in der WTO festgeschrieben wurden. Auch bei vielen Schwellenländern besteht auf diese Weise erhebliches Potential zur Erhöhung von Einfuhrzöllen. Indien beispielsweise belastet seine Importe mit einer durchschnittlichen Rate von 14 Prozent, könnte diese



aber WTO-konform auf rund 50 Prozent anheben – ein Niveau, das zuletzt im Jahr 1989 bestand. Brasilien etwa könnte seinen Durchschnittszoll von derzeit knapp 12 auf 31 Prozent anheben, ohne rechtliche Konsequenzen fürchten zu müssen.¹⁸ Ähnliches gilt für Subventionen im Agrarhandel, nur dass hier der *binding overhang* vor allem bei den Industrieländern besonders groß ist. Beispielsweise könnte die EU ihre derzeitigen internen Stützmaßnahmen ungefähr verfünffachen, die USA etwa verdoppeln ohne in Konflikt mit den gebundenen Sätzen bei der WTO zu geraten.¹⁹ Dies lässt nicht nur Spielraum für „legitime“ Zoll- und Subventionserhöhungen, sondern schafft darüber hinaus für Exportunternehmen eine erhebliche Unsicherheit. Umso wichtiger ist ein baldiger Abschluss der Doha-Runde, der zu einer deutlichen Angleichung der gebundenen und angewandten Schutzmaßnahmen führen würde.

Eine weitere Hintertür für Protektionismus, gegen den die WTO nicht oder nur bedingt vorgehen kann, bieten Antidumping-Maßnahmen. So sind temporäre Zölle nach WTO-Recht gestattet (so genannte Antidumping-Zölle), wenn ein ausländisches Unternehmen seine Produkte zu Preisen anbietet, die unter den Herstellungskosten auf dem heimischen Markt liegen (Dumping). Allerdings laufen diese Maßnahmen gerade in Phasen eines wirtschaftlichen Abschwungs Gefahr, zum Schutz heimischer Industrien missbraucht zu werden. Der in den vergangenen Jahren rückläufige Trend bei der Anwendung dieser Maßnahmen könnte sich leicht umkehren. So lag die Zahl der Antidumping-Untersuchungen 2008 rund 30 Prozent über der für das Jahr 2007; die Zahl der erhobenen Antidumping-Zölle stieg um 19 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Besonders stark stieg die Zahl der Antidumping-Maßnahmen in der zweiten Hälfte 2008. Die Entwicklungsländer dominierten diesen Trend: Einerseits waren 78 Prozent der Untersuchungen gegen sie gerichtet; andererseits hatten sie aber auch bei der Initiierung von Untersuchungen mit 73 Prozent die Nase vorn. Am häufigsten griffen Indien, die USA, die EU und Brasilien auf Antidumping-Maßnahmen zurück. Güter aus China waren besonders oft mit Antidumping-Zöllen belastet. Zum Großteil richteten sich die Maßnahmen gegen Produkte des Chemiesektors, sowie gegen Stahl- und Eisenimporte aber auch Textil- und Bekleidungsimporte waren besonders häufig von Antidumping-Maßnahmen betroffen.²⁰ In dieses Bild passt eine aktuelle Antidumping-Maßnahme der USA: Seit März 2009 belasten die Vereinigten Staaten chinesische Stahlrohre mit höheren Einfuhrzöllen. Auch die EU erhob Strafzölle auf bestimmte chinesische Eisen- und Stahlprodukte.²¹ Die Belastung durch Antidumping-Maßnahmen kann erheblich sein: Liegt beispielsweise der durchschnittliche Zoll auf Stahlimporten der EU bei zwei Prozent, beträgt ihr durchschnittlicher Antidumping-Zoll nicht weniger als 30 Prozent.²²

Zudem könnten, ähnlich wie in den siebziger Jahren, als es im Zuge der Ölpreisschocks zu einer Welle schleichenden Protektionismus kam, nicht-tarifäre Handelshemmnisse aufwind erhalten, zum Beispiel Standards für Importprodukte mit höheren Anforderungen an Gesundheits- und Umweltschutz oder diskriminierende Maßnahmen bei der Zollabwicklung. Da derlei Maßnahmen von der WTO deutlich weniger reguliert sind als Zölle, werden sie auch als Grauzonenmaßnahmen bezeichnet. Laut Weltbank gehören hierzu Chinas Importstopp von irischem Schweinefleisch, Indiens Importverbot chinesischen Spielzeugs oder auch das neue Importhemmnis der USA für Geflügelprodukte aus China, bei denen Gesundheitsrisiken befürchtet werden.²³ Zudem kündigten die USA an, bei ihrer Handelspolitik künftig größeren Wert auf Umweltstandards und Arbeitsbedingungen im Ursprungsland einer Ware zu legen. Die Tatsache, dass dies eher ein grundsätzlicher Richtungswechsel der Obama-Regierung zu sein scheint als eine Ad-hoc-Maßnahme zur Krisenbewältigung, ändert an der Wirkung nichts.

Auch gegen politisch gesteuerte Währungsabwertungen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit heimischer Produkte kann die WTO wenig ausrichten. Sie wirken wie eine Subventionierung von Exporten und damit handelsverzerrend. In der gegenwärtigen Krise spielt diese Praxis bislang keine bedeutende Rolle. Zwar bestehen Streitigkeiten zwischen den USA und China. Sie sind jedoch nicht als unmittelbare Folge der Krise zu werten. Die USA werfen China seit einigen Jahren vor, den Wechselkurs des Yuan künstlich unterbewertet zu halten, um seine Export-orientierte Wachstumsstrategie zu stützen. Allerdings steuert China seit Mitte 2005 den Wert seiner Währung über einen Währungskorb, infolgedessen der Yuan inzwischen weit weniger unterbewertet ist als in der Vergangenheit. Zudem hat aufgrund der Währungsbindung jüngst der Yuan zusammen mit dem Dollar eine Aufwertung erfahren, so dass China keinen krisenbedingten zusätzlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber amerikanischen Waren verzeichnen konnte. Letztlich können die USA an einer starken Aufwertung des Yuan zumindest in der Krise auch kein ernsthaftes Interesse haben, wenn China zum Kauf seiner Währung US-Devisen einsetzt und dafür amerikanische Staatspapiere veräußern würde. Gerade in der gegenwärtigen Phase der Krisenbewältigung sind die USA auf Gläubiger wie China angewiesen, um ihre steigenden Staatsschulden zu finanzieren. Und dennoch: Auch wenn bislang kein Wettlauf um Währungsabwertungen zu erkennen ist, steigt mit jedem Land, das zur Wiederbelebung seiner Wirtschaft die Geldmenge ausdehnt (*quantitative easing*) der Druck auf Länder, die eine vergleichsweise restriktive Geldpolitik verfolgen, wie beispielsweise die Eurozone. Schließlich ist mit der Aufwertung des Euros eine sinkende Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft verbunden.²⁴



Zu fragen ist letztlich, ob die bestehenden Instrumente zur Bekämpfung handelspolitischer Diskriminierung unter der WTO tatsächlich ausgeschöpft werden. Denn Verstöße gegen das Handelsrecht werden erst dann geahndet, wenn ein Mitgliedsstaat bei der WTO eine Klage einreicht und ein Streitschlichtungspanel zu einem entsprechenden Entscheid kommt. Sollten sich im Zuge der Krise protektionistische und/oder wettbewerbsverzerrende Maßnahmen als politischer Mainstream herausstellen, um sozialen Verwerfungen im eigenen Land zu begegnen, könnten sich die Regierungen schwer tun, die Rettungsaktionen des Nachbarn anzuprangern. Im Ergebnis würde ein stiller Konsens über eine zumindest temporäre Zulassung protektionistischer Maßnahmen stehen. Dieses Szenario scheint allerdings zunehmend unwahrscheinlich, weil viele Entwicklungs- und Schwellenländer bereits ernsthafte Bedenken gegenüber der um sich greifenden Subventionspolitik äußern.²⁵

4. GUT GEMEINT UND DENNOCH FEHLGELEITET: SUBVENTIONIERUNG STRAUHELNDER INDUSTRIEN

Mit dem Übergreifen der Krise auf die Realwirtschaft wurden vielerorts Hilfspakete für strategisch wichtige Branchen verabschiedet, mit dem Ziel, gefährdete Industrien und Unternehmen zu stützen und Arbeitsplätze im eigenen Land zu sichern. Dabei zeigt sich, dass der Grat zwischen Konjunkturstimulierung und Wettbewerbsverzerrung sehr schmal ist. Gerade die Stützung wichtiger Industrien läuft daher Gefahr, Gegenmaßnahmen im Ausland zu provozieren.

Allen voran stehen Hilfen für die Automobilindustrie im Kreuzfeuer der Kritik. Die WTO identifizierte zwölf Länder, die ihre Automobilindustrien schützen: die USA, Brasilien und Frankreich durch Kredite, Indien durch Lizenzen und Argentinien durch Preissetzungen für den Import von ausländischen Autoteilen.²⁶ Zudem enthalten viele Konjunkturprogramme spezielle Maßnahmen, um eben dieser Branche Auftrieb zu geben, so beispielsweise eine *Abwrackprämie*, die in schwer gebeutelten Ländern wie Deutschland, Italien und Frankreich den Autokauf befördern soll. Protektionistische Tendenzen zeigen sich auch bei den Hilfen für die amerikanischen Automobilhersteller. Sowohl die Bush- als auch die Obama-Administration griffen der strauchelnden Automobilindustrie mit Milliardenhilfen unter die Arme: Allein General Motors erhielt im Dezember 2008 vier Milliarden Dollar, im Januar folgten nochmals 5,4 Milliarden, im Februar schoss der Staat weitere vier Milliarden nach – eine Erholung der Automobilindustrie ist jedoch nicht in Sicht.²⁷ Insgesamt belaufen sich die vorgeschlagenen Subventionen für die Automobilindustrie weltweit auf über 40 Milliarden Dollar. Der Großteil davon entfällt auf die Industrieländer.²⁸

Dass selbst rechtlich verbindliche Abkommen nur dann funktionieren können, wenn die Mitgliedsstaaten auch in Krisenzeiten hinter ihnen stehen, zeigt das Beispiel der Europäischen Union. Die strikten Beihilferegeln des Europäischen Binnenmarktes wurden im Zuge der Krise immer wieder auf die Probe gestellt. So stieß die Ankündigung des französischen Präsidenten Nicolas Sarkozy, einen Investitionsfonds einzurichten, der französische Unternehmen aller Branchen stützen und strategische Großkonzerne vor ausländischer Übernahme schützen soll, noch im Oktober 2008 bei den europäischen Nachbarn auf wenig Verständnis. Im Dezember 2008 lockerte die Europäische Kommission dann auf Drängen einer Großzahl der Mitgliedstaaten ihre Beihilferegeln und erleichterte die Bedingungen für die Vergabe subventionierter Kredite bis Ende 2010. Davon hat auch Deutschland im Rahmen seiner Konjunkturpakete Gebrauch gemacht und ein Kredit- und Bürgschaftsprogramm für „unverschuldet“ in die Krise geratene Unternehmen aufgelegt. Dafür stellt das zweite Konjunkturpaket der Großen Koalition 100 Milliarden Euro an breitflächigen Kredithilfen und Bürgschaften für Unternehmen zur Verfügung. Diese Gelder sollen im Zuge der sich abzeichnenden Kreditklemme Engpässe bei der Versorgung mit Kapital beseitigen.²⁹ Die deutsche Monopolkommission äußerte unter „marktwirtschaftlich-wettbewerblichen“ Gesichtspunkten Bedenken gegenüber dieser Maßnahme.³⁰ Auch der Sachverständigenrat ermahnte Deutschland, es bewege sich ein Stück weit in die industriepolitische Richtung Frankreichs. Immerhin haben die Europäischen Staats- und Regierungschefs auf ihrem Gipfel am 1. März in Brüssel das Bekenntnis zum Binnenmarkt bestärkt und eine Absage an Konjunkturmaßnahmen ausgesprochen, die EU-Richtlinien oder den freien Wettbewerb verletzen. Die Koordination der nationalen Rettungspläne solle angestrebt werden. Als Auftakt einigte man sich auf einen Vorschlag der Kommission, der den Umgang mit Risikoaktiva, die sich immer noch in den Bilanzen der Banken befinden, regelt.³¹

Sorge bereiten auch die Rettungsprogramme für strauchelnde Finanzinstitute. Zwar ist die Stabilität des Bankensystems und die Sicherung des Angebots von Finanzierungsmöglichkeiten nicht nur aus handelspolitischer Perspektive begründenswert. Da jedoch nahezu alle Finanzinstitute von der aktuellen Krise betroffen sind, ist es sehr schwierig, diejenigen Unternehmen zu identifizieren und zu unterstützen, die auch in Zukunft wettbewerbsfähig sein werden. Die Tatsache, dass das Kriterium der Wettbewerbsfähigkeit bei „systemrelevanten“ Finanzinstituten – verständlicherweise – erst gar nicht in Erwägung gezogen wird, verstärkt die Gefahr, auch diejenigen am Leben zu halten, die kein konkurrenzfähiges Geschäftsmodell verfolgen.

Subventionen sind mit ähnlichen Risiken verbunden wie Zölle: Sie laufen Gefahr, ausländische Unternehmen und Produkte zu diskriminieren, den Handel zu verzerren und



Vergeltungsschläge zu provozieren. Die Wirtschaftskrise der 1970er Jahre hat im Sinne dieser Logik schon einmal Entscheidungsträger auf beiden Seiten des Atlantiks zu massiven binnenwirtschaftlichen Interventionen veranlasst. Zwar verbietet das internationale Handelsrecht Subventionen, die nachweislich den Handel verzerren und dazu dienen, heimische Produkte gegenüber importierten zu bevorzugen. In der Praxis stößt die WTO bei der Subventionspolitik jedoch schnell an ihre Grenzen. Es bietet sich nämlich auch heute eine Reihe von Schlupflöchern, die Subventionen legitimieren und damit WTO-konform machen. Die Deklaration staatlicher Zuwendungen als Förderung von Forschung und Entwicklung oder als Unterstützung benachteiligter Wirtschaftsräume sind Beispiele dafür. Gegen staatliche Bürgerschaftsprogramme und vergünstigte Kreditkonditionen für einzelne Branchen oder Unternehmen ist die WTO sogar gänzlich machtlos. Vor einem Subventionswettbewerb warnte auch WTO-Generalsekretär Pascal Lamy, der sogleich betonte, dass die nationalen Maßnahmen zur Konjunkturbelebung vor allem in ihrer Umsetzung intensiv auf WTO-Konformität geprüft werden müssten.³² Gerade die Entwicklungsländer kritisieren diese Tendenz, fürchten sie doch, im internationalen Subventionswettbewerb nicht mithalten zu können. Brasilien schlug seinen Mercosur-Partnern prompt vor, als Gegenmaßnahme zu den umfangreichen Konjunkturprogrammen der Industrieländer den gemeinsamen Außenzoll zu erhöhen.

In diesem Zusammenhang wurde auch der erste WTO-Bericht über neue protektionistische Maßnahmen verurteilt: „Wir können Mitglieder nicht dafür anprangern, dass sie Zölle innerhalb der unter der WTO gebundenen Sätze anheben, während wir die weltweiten Auswirkungen von Billionen Dollar schweren Rettungspaketen einfach auf Basis der Ausrufe ignorieren, dass solche finanziellen Maßnahmen außerhalb des WTO-Subventionsabkommens liegen,“³³ betonte beispielsweise Indien. Auch Bolivien und Argentinien kritisierten analytische Schwächen und Inkonsistenzen in der Herangehensweise der WTO-Berichterstattung. Unter anderem müssten sowohl WTO-Kompatibilität als auch die Auswirkungen der Maßnahmen auf den Handel in der Analyse Berücksichtigung finden, forderte Indien. Denn die wirkliche Gefahr für den Welthandel ergebe sich nicht durch die Anhebung der effektiven Zölle, sondern durch wettbewerbsverzerrende Subventionen. Die Bedenken sind in der Tat nicht unberechtigt: Die künstliche Aufrechterhaltung schwacher Produktionsbereiche in den Industrieländern behindert den Ausbau von grundsätzlich wettbewerbsfähigen Standorten in ärmeren Ländern.

5. ÖKONOMISCHER NATIONALISMUS: KEINE WIRKSAME STRATEGIE FÜR EINE GLOBALISIERTE WELT

Die Wirkung der Rettungspakete ist allerdings noch ungleich problematischer für den internationalen Handel, wenn Subventionen oder Aufträge der öffentlichen Hand an die Bedingung geknüpft werden, im eigenen Land zu produzieren oder nur heimische Güter zu verwenden, um zu verhindern, dass die durch Steuergelder finanzierten Hilfen ins Ausland fließen. Die Ankündigung von Nicolas Sarkozy, dass französische Automobilkonzerne nur dann öffentliche Hilfen erhalten sollten, wenn sie auch in Frankreich produzieren, hatte in diesem Sinne für Aufruhr gesorgt und wurde abermals als Verletzung der Prinzipien des gemeinsamen europäischen Binnenmarktes gewertet. Insbesondere die osteuropäischen Staaten, die als Produktionsstandorte in Frage kommen, hatten massiv Kritik daran geübt. Zwar nahm Frankreich diese Pläne wenig später auf Druck der Europäischen Kommission zurück, doch zeigt dieses Beispiel die tatsächliche Brisanz des Themas. Ähnliches demonstrierte die Debatte zur Abwrackprämie in Deutschland. Dass der steuerfinanzierte Zuschuss überproportional den Absatz ausländischer Hersteller ankurbelt, entspricht nicht der ursprünglichen Intention. In der öffentlichen Diskussion wurde diese unerwünschte Nebenwirkung dann bedauerlicherweise als „Schönheitsfehler“ des Förderprogramms bezeichnet.³⁴

Eine Rückbesinnung auf nationale Ressourcen ist auch in Großbritannien zu beobachten, das in der Vergangenheit für seine offene Arbeitsmarktpolitik gelobt wurde und enorm von der Beschäftigung insbesondere osteuropäischer Arbeitnehmer profitierte. Die Einstellung von italienischen und portugiesischen Raffineriearbeitern hatte im Februar 2009 zu erheblichen Protesten und Streiks im ganzen Land geführt, weil sich britische Arbeitnehmer benachteiligt fühlten. Mit steigender Arbeitslosigkeit sind entsprechende Diskussionen auch in anderen Mitgliedsstaaten der EU zu erwarten, so dass sich die Europäische Kommission mit der Forderung konfrontiert sieht, die Entsenderichtlinie³⁵ mit sozialen Mindeststandards, bis hin zu einem Mindestlohn, auszustatten.³⁶

In die Kategorie „ökonomischer Nationalismus“ fällt auch die *Buy-American*-Klausel, die Teil des im Februar 2009 verabschiedeten US-amerikanischen Konjunkturpakets ist. Sie sieht vor, dass für staatlich geförderte Infrastruktur-Projekte (*all building or public work projects*) nur Materialien aus amerikanischer Produktion eingesetzt werden dürfen. Insgesamt sieht das Konjunkturpaket 80 Milliarden Dollar für die Verbesserung der Infrastruktur und Bauwirtschaft (Bau von Straßen, Schulen etc.) sowie der Energieeffizienz vor, all dies fällt unter die *Buy-American*-Klausel.³⁷ Nach heftigen Protesten einiger Handelspartner der USA wurde die Klausel entschärft. Sie enthält nun den Zusatz, dass die internatio-



nen handelspolitischen Verpflichtungen der USA nicht verletzt werden dürfen. Produkte aus Ländern, die das WTO-Abkommen zum öffentlichen Beschaffungswesen (GPA) unterzeichnet haben, sind somit ausgenommen. Dazu gehören die EU, Japan, Korea, oder auch die Schweiz. Auch Länder, mit denen die USA bilaterale Handelsabkommen unterzeichnet haben, betrifft die Klausel nicht (z.B. Kanada, Mexiko und die CAFTA-Länder).³⁸ Ausnahmen können zudem beantragt werden, wenn die Produkte gar nicht oder nicht in entsprechender Qualität im eigenen Land vorhanden sind, wenn die Verwendung heimischen Materials die Kosten um mehr als 25 Prozent erhöhen würde, oder wenn es als „im Interesse der Öffentlichkeit“ gewertet wird, ausländische Materialien zu verwenden. Staaten wie China und Brasilien werden dennoch mit einem Rückgang ihrer Exporte in die USA zu rechnen haben. Und selbst diejenigen Länder, die entsprechende Abkommen mit den USA unterzeichnet haben, könnten die Auswirkungen zu spüren bekommen (siehe hierzu auch Punkt 6). So beziehen sich die internationalen Abkommen meist nur auf Ausgaben der US-amerikanischen Bundesregierung. Projekte hingegen, die von den Bundesstaaten oder einer darunter liegenden Ebene finanziert werden, sind häufig ausgenommen. Unklar ist, wie Maßnahmen behandelt werden, die – wie im Falle des aktuellen Konjunkturpakets – zwar von der Bundesebene finanziell gefördert, jedoch von den Staaten umgesetzt und co-finanziert werden. Inwiefern hier *Buy-American* zur Anwendung kommt, bleibt abzuwarten.³⁹

Selbst wenn die Klausel auf dem Papier nicht im Widerspruch zum geltenden Handelsrecht steht, stellt sie ein Warnsignal an die internationale Staatengemeinschaft dar. Sie steht im Widerspruch zu den Versprechen, die Barack Obama im Rahmen der G20 und der G7 gemacht hat, alles daranzusetzen, Protektionismus zu verhindern. Da die Bestimmungen weiterhin unklar sind, haben mehrere Unterzeichnerstaaten des GPA die Obama-Administration aufgefordert, die Auswirkungen des Gesetzes im Detail zu veröffentlichen. Brasilien deutete bereits an, die *Buy-American*-Klausel vor dem *Dispute Settlement Body* der WTO anzufechten.⁴⁰

Gerade die *Buy-American*-Klausel zeigt, dass ökonomischer Nationalismus zu kurz gedacht ist. Ziel ist der Erhalt heimischer Arbeitsplätze. Doch der erwartete Arbeitsplatzeffekt ist selbst im besten Szenario gering. Wäre die Klausel ohne die nachträglichen Entschärfungen zur Anwendung gekommen, wären zwar zunächst etwa 9.000 Arbeitsplätze entstanden, schätzte das Peterson-Institut.⁴¹ Im Vergleich zu den insgesamt 3,6 Millionen Arbeitsplätzen, die durch das Konjunkturpaket geschaffen oder erhalten werden sollen – und erst recht im Verhältnis zur gesamten Arbeitskraft von 140 Millionen Amerikanern – ist das jedoch ein äußerst geringer Teil. Auf mittel- und langfristige Sicht ist sogar ein negativer Jobeffekt nicht unwahrscheinlich: Wenn die Handelspartner der

USA Gegenmaßnahmen ergreifen, stehen durch einen Rückgang amerikanischer Exporte mehr Jobs auf dem Spiel, als durch die Klausel geschaffen werden können. Zudem treibt der Verzicht auf günstigere Produkte aus dem Ausland die öffentlichen Ausgaben in die Höhe, so dass im Rahmen des Konjunkturpakets weniger Maßnahmen realisiert werden können als dies mit importierten Gütern möglich wäre.

6. DIE KRISE ALS CHANCE FÜR REGIONALE INTEGRATION?

In der Krise liegen aber auch Chancen für den Handel, beispielsweise bestärkt sie regionale Integrationsvorhaben, die wiederum protektionistischen Tendenzen entgegenwirken können. Anders als die Vielzahl der bilateralen Freihandelsabkommen der letzten Jahre, die sich nicht immer positiv auf den Welthandel auswirken, können regionale Freihandelsabkommen wichtige Wachstums- und Entwicklungsimpulse geben. Freilich gilt auch für sie: Langfristig nachhaltig sind sie nur, wenn sie WTO-konform ausgestaltet sind.

In Afrika scheint die gegenwärtige Krise den Willen zur regionalen Integration bereits bekräftigt zu haben. Die Regierungschefs von insgesamt 26 Ländern beschlossen am 22. Oktober 2008, drei regionale Handelsblöcke (EAC, SADC und COMESA) zu einer gemeinsamen Freihandelszone weiterzuentwickeln. Eine tiefere wirtschaftliche Integration wurde als Ziel formuliert, um nachhaltiges Wachstum zu erreichen – auch über die Finanzkrise hinaus. Gerade für Afrika ist das ein wichtiger Schritt, weist doch die regionale wirtschaftliche Integration erhebliche Defizite und entsprechend großen Nachholbedarf auf. Neben einem Zollabbau geht es dabei auch um die Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der an einem Abkommen beteiligten Länder. Dazu gehört zum Beispiel der Ausbau des Transportnetzes, die Erleichterung des Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten, aber auch die Gewährleistung von Rechtssicherheit.⁴² Die Initiative wird in Afrika als „historisch“ bezeichnet: Schließlich haben sich zum ersten Mal seit Bestehen der Afrikanischen Union (AU) Vertreter zentraler Wirtschaftsräume getroffen, um über die Erweiterung und Vertiefung regionaler Bündnisse zu verhandeln. Die drei Staatengemeinschaften beheimaten etwas mehr als die Hälfte der afrikanischen Bevölkerung und machen einen Großteil des Bruttoinlandsprodukts des gesamten Kontinents aus.⁴³

Auch die zehn ASEAN-Mitglieder – Birma, Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, die Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam – haben in Folge der Krise eine stärkere Kooperation anvisiert, um den gegenseitigen Handel anzukurbeln und so massiven Exporteinbrüchen entgegenzuwirken. Auf einem Gipfeltreffen Ende Februar 2009 stellten die Regierungschefs die Weichen zur weiteren Reduzierung bestehender Handelsbarrieren und beschlossen den Ausbau



der Freihandelszone bis zum Jahr 2015 zu einem Binnenmarkt mit gemeinsamer Währung, ähnlich der Europäischen Union.⁴⁴ Kritiker sehen den aus der Krise geborenen Optimismus allerdings mit Skepsis: Die großen politischen und wirtschaftlichen Unterschiede der Mitgliedsstaaten werden die Umsetzung der formulierten Ziele extrem schwierig machen.⁴⁵

Zudem erfuhr auch die ASEAN+3-Initiative einen krisenbedingten Impuls: Die Wirtschaftsbeziehungen der ASEAN-Staaten zu China, Japan und Südkorea sollen künftig durch die Beseitigung von bilateralen und subregionalen Handelshemmnissen intensiviert werden. Im Vorfeld des Gipfels einigten sich die dreizehn Staaten darüber hinaus auf die Erweiterung der so genannten *Chiangmai-Initiative*, die in der Asienkrise 1997/98 geboren wurde. Damals arbeiteten diese Länder eng zusammen, um die im Zuge der Krise kollabierte Handelsfinanzierung wieder aufzurichten. Der damals geschaffene Fonds soll von 80 Milliarden auf nun 120 Milliarden Dollar aufgestockt werden.⁴⁶ Als wichtiger Beitrag zur Bewältigung der Finanzkrise wurde auch die künftige enge Zusammenarbeit der ASEAN mit Australien und Neuseeland bezeichnet. Auf dem besagten Gipfel unterzeichneten die Regierungschefs ein umfangreiches Freihandelsabkommen, das auch Investitionen, Dienstleistungen und Patentrechte mit einbezieht.⁴⁷

Ein stärkerer Regionalisierungstrend ist allerdings nicht in allen Regionen zu erwarten. Als Folge der Krise könnten gerade die Spannungen innerhalb des südamerikanischen Mercosur wieder deutlich zunehmen. Eine abgestimmte Krisenbewaltigungsstrategie fehlt bislang in diesem Regionalabkommen. Die Abwertung des brasilianischen Real und der damit verursachte Anstieg der Exporte in Nachbarländer könnte deren Ökonomien gehörig unter Druck setzen. Es wäre nicht das erste Mal, dass Argentinien in einer Krise Quoten für verschiedene Importprodukte erlässt. Die Zahl der Handelskonflikte dürfte unter diesen Umständen in Südamerika steigen. Ein Zeichen für die begrenzte Kooperationsbereitschaft sind die geringen Fortschritte bei der doppelten Importsteuer auf Produkte aus Drittstaaten. Gegenwärtig werden Importgüter ein erstes Mal besteuert, wenn sie in den Mercosur eingeführt werden und ein weiteres Mal, wenn sie innerhalb des Blockes in ein anderes Land weiter exportiert werden. Besonders betroffen davon ist Paraguay, das keinen Zugang zum Meer hat und Waren über Argentinien und Brasilien einführen muss. Beim Mercosur-Gipfel in Brasilien Ende 2008 konnten sich die Mitgliedsstaaten jedoch nicht auf diese wichtige Zollerleichterung verständigen.⁴⁸

Auch zwischen den Mitgliedern des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) zeichnen sich neue Handelsstreitigkeiten ab. Zusätzlich zu den Spannungen zwi-

schen den USA und Kanada bezüglich der *Buy-American*-Klausel hat sich auch ein Streit zwischen den USA und seinem südliche Nachbarn Mexiko entfacht, in dem es um Speditions- und Transportdienstleistungen geht. Unter Verweis auf angebliche Sicherheitsmängel stoppten die USA ein Pilotprogramm, das vorsah, dass mexikanische Lastwagen Waren in die Vereinigten Staaten transportieren und auf dem Rückweg nach Mexiko bestimmte Fracht mitnehmen durften. Auf Einschränkungen reagierte Mexiko mit der Erhöhung der Einfuhrzölle für 90 Produkte, die 2,4 Milliarden Dollar des gesamten jährlichen Handelsvolumens von 367 Milliarden Dollar ausmachen.⁴⁹ Der mexikanischen Regierung zufolge verstößt das Verbot für mexikanische Lastwagen, Produkte ins Landesinnere der USA zu bringen, gegen das regionale Freihandelsabkommen NAFTA. Als Reaktion auf die Zollerhöhungen setzte die amerikanische Regierung Neuverhandlung über das Transferverbot im amerikanischen Kongress an, der dieses ursprünglich initiiert hatte. Eine Lösung wird für Mitte April 2009 erwartet.⁵⁰

7. FÜR EINE POLITIK DER OFFENEN MÄRKTE UND DES FAIREN WETTBEWERBS – AUCH IN KRISENZEITEN!

Je weiter die Krise in die Realwirtschaft vordringt, umso deutlicher kommen strukturelle Versäumnisse bestimmter Industriezweige zum Vorschein und desto größer wird die Neigung, die heimische Wirtschaft zu schützen oder auf ungerechte Weise zu bevorzugen. Entsprechende Maßnahmen laufen fairen Bedingungen für die Weltwirtschaft zuwider. Probleme der Rezession und Arbeitslosigkeit können nur durch international koordiniertes wirtschaftspolitisches Handeln angegangen werden. Für ein schnelles und effektives Krisenmanagement wäre viel gewonnen, wenn sich die Politik hierauf konzentriert und der Verlockung widersteht, Geld in verlustreiche Industrien zu steuern oder ausländische Produkte durch Subventionen und Zölle zu diskriminieren.

Um die Wirtschaftskrise zu überwinden, sind eine Politik der offenen Märkte sowie die Beachtung fairer Spielregeln wichtiger denn je. Trotz aller Schwierigkeiten gilt es, die bestehenden WTO-Regeln konsequent anzuwenden, insbesondere im Bereich staatlicher Subventionen und bei Antidumping-Maßnahmen. Die vielseitigen Bestrebungen, die (Binnen-)Wirtschaft mit teils wettbewerbsverzerrenden Maßnahmen zu beleben, zeigen aber auch, dass die WTO allein keine Versicherung gegen schädliche Alleingänge bietet. Zur Bekämpfung indirekter Subventionen und nichttarifarer Handels- und Wettbewerbsbeschränkungen ist die WTO weitaus schwächer ausgestattet als dies für die Bekämpfung von bei Zöllen der Fall ist. Gerade deshalb ist die Überwachung und Berichterstattung über jegliche den Wettbewerb verzerrende Maßnahmen enorm wichtig, unabhängig davon, ob diese WTO-konform sind oder nicht.



Zudem hat die Doha-Runde im Zuge der Wirtschaftskrise einen neuen Stellenwert erhalten. Auch wenn durch sie nicht allen Formen des Protektionismus begegnet werden kann, würde ein schneller Abschluss der Verhandlungen doch ein wichtiges Zeichen setzen und eine große psychologische und symbolische Wirkung haben: Er würde ein mächtiges Signal für freien Handel in Zeiten wirtschaftlicher Bedrängnis senden, sowohl an die Staatengemeinschaft als auch an international agierende Unternehmen. Außerdem würde ein Abschluss der Doha-Runde – trotz des steinigen Weges dorthin – der WTO bescheinigen, dass sie in Krisenzeiten handlungsfähig ist, einhergehend mit einer Revitalisierung ihrer Glaubwürdigkeit als zentrale Instanz des Welt Handels. Institutionellen Reformen, die ihre Beschlussfähigkeit effizient und flexibel gestalten können, würde sodann das Tor geöffnet.

- 1] *Statement of G7 Finance Ministers and Central Bank Governors, Rom 14 February 2009, http://www.fin.gc.ca/n08/2009-017_1-eng.asp.*
- 2] *G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Communiqué, March 14, 2009, South Lodge, United Kingdom, <http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009-fin-communication090314.html>*
- 3] *Catherine Ashton zitiert in: Guttenberg will Amerikaner stärker einbinden, Wiwo.de 26.02.2009, <http://www.wiwo.de/politik/guttenberg-will-amerikaner-staerker-einbinden-389040/>.*
- 4] *Vgl. World Bank Predicts Steepest Drop in Trade in 80 Years, in: Bridges Weekly Trade News Digest, Vol. 13, Nr. 9, März 2009, <http://ictsd.net/i/news/bridgesweekly/42816/>.*
- 5] *Vgl. WTO: To Sees 9% Global Trade Decline in 2009 as Recession Strikes, in: WTO News, 23. März 2009, http://www.wto.org/english/news_e/pres09_e/pr554_e.htm*
- 6] *Vgl. WTO: Report to the TPRB from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments, JPOB(09)/30, 26.03.2009.*
- 7] *Vgl. Elisa Gamberoni und Richard Newfarmer: Trade Protection: Incipient but Worrysome Trends, Washington D.C. März 2009.*
- 8] *Vgl. Zitiert in: Daniel Ikenson, A Protectionism Fling. Why Tariff Hikes and other Trade Barriers will be Short-Lived, Free Trade Bulletin Nr. 37, Cato Institute, Washington D.C., 2008, S. 3.*
- 9] *Vgl. WTO: Report to the TPRB from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments, JPOB(09)/30, 26.03.2009.*
- 10] *Vgl. ebd.*
- 11] *Vgl. ebd. und WTO: Report to the TPRB from the Director General on the Financial and Economic Crises and Trade-related Developments, JOB(09)/2, 23.01.2009.*
- 12] *Vgl. ebd. und Business Europe: Rising Protectionism – Letter from Phillippe to Buck to Commissioner Ashton, 24.02.2009.*
- 13] *Vgl. Elisa Gamberoni und Richard Newfarmer, Trade Protection: Incipient but Worrysome Trends, Washington D.C. März 2009.*
- 14] *Dem Prinzip der Meistbegünstigung zufolge müssen alle Vergünstigungen, die ein WTO-Mitglied einem Handelspartner gewährt (v.a. Zollvorteile), auch allen anderen WTO-Mitgliedern eingeräumt werden. Das Prinzip der Inländerbehandlung besagt, dass ausländische und inländische Produkte grundsätzlich gleich zu behandeln sind.*
- 15] *Vgl. WTO: Report to the TPRB from the Director General on the Financial and Economic Crises and Trade-related Developments, JOB(09)/2, 23.01.2009; WTO, Report to the TPRB from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments, JPOB(09)/30, 26.03.2009.*
- 16] *Vgl. Concerns over Protectionism, North's Stimulus Packages, TWN Third World Network, SUNS Nr. 6637 dated 11 February 2009, <http://www.twinside.org.sg/title2/wto.info/2009/twninfo20090211.htm>.*
- 17] *Vgl. Antoine Bouët und David Laborde: The Potential Cost of a Failed Doha Round, International Food Policy Research Institute, IFPRI Issue Brief 56, Washington, D.C. December 2008, <http://www.ifpri.org/pubs/ib/ib56.asp>.*
- 18] *18 Vgl. WTO: Trade Profile India, October 2008, <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=IN>; WTO, Trade Profile Brazil, Oktober 2008, <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=BR>; Simon J. Evenett: No Turning Back: Lock-in 20 Years of Reforms at the WTO, in: Richard Baldwin/Simon J. Evenett, What World Leaders Must Do to Halt the Spread of Protectionism, Centre for Economic Policy Research, London 2008, S. 39-42, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/2651>.*
- 19] *Anders als bei Zöllen variieren die Berechnungen des binding overhang bei Subventionen gravierend, je nachdem welches Basisjahr herangezogen und welche Subventionsart betrachtet wird. Vgl. Harry de Gorter und J. Daniel Cook: Domestic Support in Agriculture: The Struggle for Meaningful Disciplines, in: R. Newfarmer (Ed.), Trade, Doha, and Development: A Window into the Issues, Washington D.C. 2006, S. 101-111. Andere Studien schätzen den binding overhang niedriger. Laut Bettina Rudloff hätte die EU ihre handelsverzerrenden Amber-Box Subventionen im Jahr 2004 etwas mehr als verdoppeln können ohne an die bei der WTO gebundenen Sätze zu stoßen. Seit 2004 sind die Amber-Box Subventionen der EU deutlich gesunken, so dass der binding overhang deutlich zugenommen hat. Vgl. Bettina Rudloff, Thomas Heckelei und Sebastian Rasch: Aspekte der Agrarpolitik 2007, Jahrgang 57 (2008), Heft 1, S. 1-15.*
- 20] *Vgl. WTO: WTO Secretariat Reports Surge in New Anti-dumping Investigations, WTO Press/542, 20, Oktober 2008; Chad P. Bown, Monitoring Update to the Global Antidumping Database, März 2009, http://www.brandeis.edu/~cbown/global_ad/; Chad P. Bown: Protectionism Is on the Rise: Antidumping Import Investigations in: Richard Baldwin and Simon Evenett (Eds): The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20, VoxEU.org e-book 2009.*
- 21] *Vgl. WTO: Report to the TPRB from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments, JPOB(09)/30, 26.03.2009.*
- 22] *Vgl. Lucy Davis: Ten Years of Antidumping in the EU: Economic and Political Targeting, ECIPE Working Paper Nr. 2, 2009, S. 9; Lucy Davis: Dumping on Global Trade, in: The Wall Street Journal, 11. März 2009.*
- 23] *Vgl. WTO: Report to the TPRB from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments, JPOB(09)/30, 26.03.2009.*
- 24] *Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung: Notenbanken der Welt drehen Geldhähne auf, 20.03.2009.*
- 25] *Vgl. Concerns over Protectionism, North's Stimulus Packages, TWN Third World Network, SUNS Nr. 6637 11, Februar 2009, <http://www.twinside.org.sg/title2/wto.info/2009/twninfo20090211.htm>.*
- 26] *Vgl. WTO: Report to the TPRB from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments, JPOB(09)/30, 26.03.2009.*
- 27] *Vgl. Automotive Industry Crisis, in: New York Times, 16.03.2009, http://topics.nytimes.com/top/reference/timestopics/subjects/c/credit_crisis/auto_industry/index.html.*
- 28] *Vgl. Rolf Langhammer: Unfairer Wettbewerb, in: Handelsblatt 17.03.2009.*
- 29] *Vgl. Die Bundesregierung: Stark für den nächsten Aufschwung, 14.01.2009, http://www.bundesregierung.de/nn_209372/Content/DE/Artikel/2009/01/2009-01-13-zweites-konjunkturpaket.html.*



- 30| *Stellungnahme zum Finanzmarktstabilisierungsgesetz und zum zweiten Konjunkturpaket, Pressemitteilung der Monopolkommission, Bonn, 22.01.2009, <http://www.monopolkommission.de/presse.html>.*
- 31| *Vgl. Pressemitteilung der Europäischen Kommission: Staatliche Beihilfen: Kommission veröffentlicht Leitfaden für Umgang mit Risikoaktiva im EU-Bankensektor, IP/09/322, 25.02.2009.*
- 32| *Vgl. WTO: Report to the TPRB from the Director General on the Financial and Economic Crises and Trade-related Developments, JOB(09)/2, 23.01.2009.*
- 33| *Vgl. Concerns over Protectionism, North's Stimulus Packages, TWN Third World Network, SUNS Nr. 6637 11 Februar 2009, <http://www.twinside.org.sg/title2/wto.info/2009/twninfo20090211.htm>.*
- 34| *Vgl. Die Abwrackprämie, in: Handelsblatt, 12.03.2009.*
- 35| *Die Entsenderichtlinie regelt die Freizügigkeit von Arbeitnehmern bei Dienstleistungen im Europäischen Binnenmarkt.*
- 36| *Vgl. EU erwägt höhere Sozialstandards – Neue Hürden auf dem Arbeitsmarkt?, in: Handelsblatt, 04.02.2009.*
- 37| *Vgl. Germany Trade & Invest: Konjunkturprogramme weltweit - Chancen in der Krise: USA, 10.3.2009, http://www.gtai.de/DE/Content/___SharedDocs/Anlagen/PDF/chancen/usa,templateId=raw,property=publicationFile.pdf/usa?show=true.*
- 38| *Vgl. ICTDS: Criticism Grows as Buy-American Rules Written into Law, in: Bridges Volume 12, Number 6 2009, <http://ictsd.net/i/news/bridgesweekly/41050/>.*
- 39| *Vgl. Barrie McKenna: Despite Assurances, Buy-American lives, 11.03.2009, in: GlobeAdvisor.com, <https://secure.globeadvisor.com/servlet/ArticleNews/story/gam/20090311/RBUYAMERICAN11>.*
- 40| *Vgl. Raymond Colitt: Brazil May Challenge Buy-American at WTO, in: Reuters, 16.2.2009, <http://www.reuters.com/article/politicsNews/idUSTRE51F52920090217>.*
- 41| *Vgl. Gary Clyde Hufbauer und Jeffrey Schott: Buy-American. Bad for Jobs, Worse for Reputation, Peterson Institut for International Economics Policy Brief, BP 09-2, 2009.*
- 42| *Vgl. Final Communiqué of The COMESA-EAC-SADC Tripartite Summit of Heads of State and Governments, 22.10.2008, Kampala Uganda, http://www.givengain.com/cause_data/images/1694/FinalCommuniqueKampala_20081022.pdf*
- 43| *Vgl. The African Executive: Historic First EAC-SADC-COMESA Tripartite Summit, <http://www.africanexecutive.com/modules/magazine/articles.php?article=3725>.*
- 44| *Vgl. Canan Atilgan und Julia Zimpel: Der ASEAN-Gipfel im Zeichen der Wirtschaftskrise und der Menschenrechte, KAS-Länderbericht Thailand, März 2009, http://www.kas.de/wf/doc/kas_15872-544-1-30.pdf.*
- 45| *Daniel Ten Kate und Shamim Adam: Asean, Armed With New Charter, Remains Far From EU Dream, 01.03.2009, <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601080&sid=aHgEFYFhvQfg&refer=asia>.*
- 46| *ASEAN Pushes for Deeper Integratin, Sings FTA with Australia, New Zealand, in: Bridges Weekly Trade News digest, Volume 13, Number 8, 04.03.2009, <http://ictsd.net/i/news/bridgesweekly/42274/>.*
- 47| *Ebd.*
- 48| *Vgl. Klaus Ehringfeld: Mercosur scheitert bei Zoll-Abbau, in: Handelsblatt 17.12.2008, <http://www.handelsblatt.com/politik/international/mercotur-scheitert-bei-zoll-abbau;2111316>.*
- 49| *Vgl. WTO: Report to the TPRB from the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments, JPOB(09)/30, 26.03.2009 und Clinton cites Progress in Mexican Trucing Dispute, in: Reuters, 26.03.2009, <http://www.alertnet.org/thenews/newsdesk/N25545609.htm>.*
- 50| *Vgl. Clinton cites Progress in Mexican Trucing Dispute, in: Reuters, 26.03.2009, <http://www.alertnet.org/thenews/newsdesk/N25545609.htm>.*

DIE AUTORINNEN

Christina Langhorst ist Koordinatorin Internationale Wirtschaftspolitik in der Hauptabteilung Politik und Beratung der Konrad-Adenauer-Stiftung e.V., Berlin.

Dr. Stormy-Annika Mildner ist wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Forschungsgruppe Amerika der Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP) und Koordinatorin des SWP-Forschungsschwerpunktes „Konkurrenz um knappe Ressourcen“.