

”Vores globale handelsinteresser”

*En rapport om EU's handelspolitik,
de multinationale selskaber og u-landene*

Af
Christina Deckwirth

Med bidrag af Trine Pertou Mach og Kenneth Haar

Tænketanken Ny Agenda
2006

Tænketanken NyAgenda

Tænketankens formål er fremme analyser og debat omkring EUs virke og juridiske rammer ud fra et demokrati- og medborgerskabsperspektiv. Gennem at igangsætte og formidle kritiske analyser af det europæiske samarbejde i et globalt perspektiv, skal tænketanken bidrage til at give et forbedret fundament for den danske og den internationale debat om samfundsudviklingen, set ud fra et centrum-venstre perspektiv.

Tænketanken skal arbejde ud fra en åben og dybdeborende tilgang, der gør den i stand til at sætte spørgsmålstegn ved etablerede sandheder og fastlåste tankemønstre. Gennem udredninger og debatskabende arrangementer skal Tænketanken være med til at danne modmagt i et samfund, som i stigende grad er præget af konformitet og mangel på nytænkning.

www.nyagenda.dk

Udgivelser

Franske stemmer – kritik af forfatningsforslaget fra venstre.

Red. af Drude Dahlerup, Kenneth Haar og Niels I. Meyer. 2005:1. 2. oplag. Gratis.

Fremmer EU freden? Analyse, kritik og alternativer.

Af Jan Øberg. 2005:2. 1. oplag. Gratis.

Under bekvemmelighedsflag –Konsekvenserne af EU's servicedirektiv.

Af Kenneth Haar og Klaus Lorenzen. 2005:3, 1. oplag. Udsolgt.

Kan læses på www.nyagenda.dk

Vores globale handelsinteresser

Første oplag, januar 2006

ISBN 87-9990946-2-2

Artiklen "Vores globale handelsinteresser" er fra "The EU Corporate Trade Agenda", udgivet af "Seattle to Brussels Network" (www.s2bnetwork.org), november 2005.

Oversat og redigeret af Ole Berg Kristensen og Kenneth Haar.

Copyright: NyAgenda og forfatterne.

Udgivet med støtte fra Enkefru Plums Støttefond og Nævnet til Oplysning om EU.

Indholdsfortegnelse

"Fra Hong Kong til Bruxelles"

Forord af Kenneth Haar om EU på WTO-topmødet

i Hong Kong og forhandlingerne i 2006 5

"Vores globale handelsinteresser"

Christina Deckwirth om multinationale selskabers indflydelse

på EU's handelspolitik og konsekvenserne i u-landene 9

Noter 37

Litteraturliste 39

Forkortelser 43

"Tænkepausen og EU's globale rolle"

Trine Pertou Mach om "borgernes dagsorden"

og det globale alternativ 45

Læs mere 50

Læs mere på internettet 51

Om forfatterne 52

Forord: Fra Bruxelles til Hong Kong

EU's rolle i den globale handel må i fokus i 2006

Inspirationen til denne udgivelse om EU's handelspolitik opstod i forbindelse med et topmøde i Verdenshandelsorganisationen (WTO) i Hong Kong i december 2005. Ved den lejlighed optrådte EU både stærkt og enigt, og havde mange sammenstød med USA. Det lignede en ønskesituation for de, der gerne ser EU som modvægt til USA. Men de krav, EU mødte op med i Hong Kong vidnede ikke om noget globalt alternativ til supermagten. Det var i store træk en dagsorden, der kunne være skrevet af europæiske multinationale selskaber. En dagsorden, som u-landene blev presset til at acceptere, og som blev mødt af omfattende protester fra en bred kreds af NGO'er og sociale bevægelser.

Beslutningerne i Hong Kong var først og fremmest beslutninger om, hvordan det kommende års forhandlinger skal foregå. De var en slags køreplan for, hvordan den såkaldte Doha Runde skal afsluttes. Under Doha Runden, som blev vedtaget på et WTO-topmøde i Qatars hovedstad Doha i 2001, er et stort antal handelsaftaler til forhandling mellem WTO's over 140 medlemslande, og meningen er, at forhandlingerne skal afsluttes i 2006. Under hele forløbet siden 2001, og ikke mindst på topmødet i Hong Kong, spillede EU en meget aggressiv rolle i forhandlingerne. EU har sat de nok mest ambitiøse mål for forhandlingerne, og i Hong Kong blev de fleste af dem indfriet. Denne publikation skal give forudsætninger for at forstå motiverne bag EU's handelspolitik, og konsekvenserne. Det er skrevet med direkte adresse til de forhandlinger, der skal finde sted i 2006 i WTO.

EU og WTO's dagsorden 2006

Det er først og fremmest tre områder, der vil skabe drama i 2006; handel med landbrugsvarer, med "ikke-landbrugsvarer" (særligt industrivarer), og handel med serviceydelser (eller tjenesteydelser).

På landbrugsområdet gav EU endelig en dato for afskaffelse af den direkte eksportstøtte på landbrugsvarer i Hong Kong. Støtten har længe været berygtet for at føre til dumping af billige fødevarer på verdensmarkedet, og til ruining af fattige bønder i Syd. Denne støtteform skal afskaffes seneste i 2013.

Problemet er, at støtten kun udgør en brøkdel af den samlede landbrugsstøtte i EU, kun nogle få procent. Den resterende støtte er rigelig til at sikre, at dumping kan fortsætte under andre former. Indrømmelsen fra EU i Hong Kong var i øvrigt langt hen ad vejen blot en konfirmation af reformer af EU's landbrugspolitik, der blev vedtaget i EU i 2003.

Samtidig bebuder EU et pres for at åbne markederne i Syd endnu mere på landbrugsområdet. Et krav, som er rejst af europæiske fødevarereksportører.

Den minimale indrømmelse på landbrugsområdet sættes også i perspektiv af de betingelser EU stillede på andre områder. I forhandlingerne om liberalisering af handel med industrivarer står EU og USA

f.eks. last og brast om kravet om store nedskæringer på de højeste toldsatter. Og de højeste toldsatter på industrivarer findes typisk i u-landene. Mange u-lande har ellers oplevet "af-industrialisering" i de sidste par årtier som konsekvens af handelsliberaliseringer, men hensynet til dem vejer ikke det store over for hensynet til industrimagnaterne i EU.

Særligt på serviceområdet er EU den mest krævende forhandlingspart om bordet i WTO. Ikke bare kræver EU liberalisering i et meget stort antal sektorer, herunder følsomme områder som energi- og vandforsyning. EU kræver også, at den frivillighed, der formelt har kendetegnet service-forhandlingerne i WTO, afskaffes til fordel for en mere ambitiøs tilgang. Tidligere har alle lande i princippet kunnet vælge, hvilke sektorer, de ville åbne for private udenlandske selskaber, men står det til EU skal denne tilgang afløses af ambitiøse målsætninger, der skal gælde alle sektorer.

Der er især tre problemer med forhandlingerne om serviceydelser: For det første er områder, der tidligere har været det offentliges domæne, ved at blive åbnet for private aktører på kommercielle betingelser. For det andet er det offentliges muligheder for at opstille regler for f.eks. at fremme miljø- og forbrugerhensyn eller udviklingshensyn, ved at blive begrænset mærkbart. For det tredje vil omfattende liberaliseringer på området gøre det svært eller umuligt for u-landene at opbygge deres egen servicesektor.

Beslutningerne i Hong Kong gav EU gode betingelser for at forfølge ovenstående interesser. Men det betyder ikke, at alt er afgjort. Der er endnu plads til, at offentlig debat og folkeligt pres kan gøre en forskel. Dette hæfte er et bidrag.

Artiklerne

Hovedartiklen i denne publikation er af Christina Deckwirth, der er analytiker for den tyske NGO WEED (World Economy, Ecology and Development), der er en del af et europæisk WTO-kritisk netværk kaldet "Seattle to Brussels Network", som hun har skrevet artiklen for. Artiklen ser EU's handelspolitik som udtryk for en ændring af den europæiske økonomi, der bliver stadig mere "globaliseret", og som giver en relativt lille gruppe multinationale selskaber meget stor vægt på markedet. Disse selskaber er ikke bare økonomiske giganter, men også politiske sværvægttere. Gennem mere end ti år har de støt og roligt erobret en central rolle i den politiske proces i EU's institutioner, og har derfor også haft afgørende indflydelse på EU's krav i WTO. Både fordi de er i stand til at bedrive effektivt lobbyarbejde, og fordi EU-kommissionen aktivt inviterer dem inden for i den politiske beslutningsproces.

Artiklen gennemgår, hvordan de har påvirket EU's krav i forhandlingerne under WTO-topmødet i Hong Kong. Den er skrevet før topmødet, men har ikke tabt i aktualitet af den grund. Især fordi topmødet udviklede sig omtrent som EU ønskede, og fordi forhandlingerne i 2006 derfor har det udgangspunkt EU ønskede.

Udover de konkrete forhandlinger i WTO, giver 2006 også en lejlighed til at diskutere EU's globale rolle i en anden sammenhæng. Det er den officielle EU-tænkepause, som er et resultat af nederlaget for forslaget til EU-forfatning ved folkeafstemningerne i Frankrig og Holland i 2005. Den scene må bruges til også rejse problemerne i EU's globale rolle, og med sin artikel giver Trine Pertou Mach et første bidrag. Det bliver til en række konkrete forslag til, hvilke krav, der må rejses allerede nu, men

også mere end det. Trine Pertou Mach insisterer på, at den måde EU optræder på globalt ikke bare kan imødegåes med forslag til ændringer af EU's politik, for der er en snæver sammenhæng mellem EU's politik og den måde EU er opbygget på:

"EU's traktatgrundlag gør det således svært at gennemføre en demokratisk besluttet progressiv social og bæredygtig politik, fordi det ikke giver redskaberne og dets målsætninger er det stik modsatte", skriver hun.

Debatten om EU's handelspolitik kommer ikke af sig selv. Og kommer den, har den ikke nødvendigvis den kritiske brod, situationen kræver. I 2006 er en ordentlig debat, og et folkeligt pres, mere nødvendigt end i mange år. De sammenhænge, der analyseres i dette hæfte, kan sine steder forekomme lidt komplicerede, men da de handler om de betingelser verdens fremtidige handelssystem skal formes på, er de uomgængelig for enhver, der vil have et Europa, vi kan være bekendt.

Kenneth Haar
Ny Agenda

”Vores globale handelsinteresser”

De multinationale selskabers indflydelse på EU's politik i Verdenshandelsorganisationen (WTO) og konsekvenserne i u-landene

Af Christina Deckwirth

“Vi i Kommissionen føler, at det er på tide, at erhvervslivet tager et skridt fremad, fra blot at støtte nye regler, til at prøve at få indflydelse på deres indhold. Det er erhvervslivet, der primært har fordel af mere handels-liberalisering.”¹

(Pascal Lamy, Generaldirektør for WTO fra september 2005, i en tale til en forsamling af erhvervsfolk, da han endnu var EU Kommissær for Handel)

Der er kampagner i gang for at afsløre og modarbejder EU's konsekvente støtte til de multinationale selskaber” på den handelspolitiske scene, herunder i Verdenshandelsorganisationen (WTO). Målet er at afsløre EU's udviklingsfjendske og miljøskadelige dagsorden. Kampagnerne retter sig både imod de multinationale selskaber selv, der er dem, der primært bliver tilgodeset af liberaliseret handel, og som er indflydelsesrige i fastlæggelsen af EU's handelspolitik. Men det er også rettet mod EU og EU's handelspolitik i bredere forstand.

Det overordnede mål for EU's handelspolitik er at liberalisere og deregulere markeder overalt i verden og sikre intellektuel ejendomsret for multinationale selskaber, for på den måde at cementere en økonomisk model, der er baseret på markedsadgang og eksportorientering. WTO og dets ideologiske fortalere hævder, at det vil have en 'nedadgående', afsmittende virkning, og at private selskabers fortjenester på den måde vil ende med at komme hele samfundet til gode. Men de sidste ti års økonomiske realiteter har vist, at denne teori er forkert: Nye analyser foretaget af UNCTAD og endog af Verdensbanken, viser, at de lovede forbedringer for udviklingslandene gennem liberalisering af handel, gang på gang ikke er blevet til virkelighed², mens den øgede indtjening for de største multinationale selskaber er klart dokumenteret. For eksempel har de 100 største multinationale selskaber, fra 1990 til 2000, øget deres samlede salg fra 3.2 billioner dollars til 4.8 billioner dollars³.

Dette til trods, holder EU-Kommissionen fast i sin støtte til de multinationale selskaber. EU's handelspolitik er baseret på en bred politisk enighed mellem EU's embedsmænd og de multinationale selskaber og deres lobbyister. En enighed om, at international konkurrencedygtighed er nøglen til at styrke EU's økonomi, og at konkurrencedygtighed er ensbetydende med beskyttelse af de store selskabers kortsigtede interesser. Derfor er det ingen overraskelse, at erhvervslivets lobbyister er meget involveret i fastlæggelsen af handelspolitikken. I de seneste år er de strømmet til Bruxelles for at promovere deres interesser overfor EU's politiske beslutningstagere. Og erhvervslivet har fået en varm velkomst: “Jeg regner med jeres støtte og input.” Det var

den besked Leon Brittan, daværende EU-Kommissær for Handel, gav den europæiske serviceindustri repræsentanter i 1999⁴. Eller hvad med Lamys besked til erhvervslivet:

“I kan være sikre på, at vores dør altid vil være åben.”⁵.

Formålet med denne rapport er at belyse, hvem der har fordel af den handelspolitik, der fastlægges i Bruxelles, og hvordan den bliver til. Den handler om de multinationale selskabers strategi, om den måde lobbyisme skaffer dem indflydelse, og om EU-kommissionens rolle. Der fokuseres på de tre mest relevante og mest kontroversielle emner fra slutningen af Doha-forhandlingsrunden (se boks) under WTO-forhandlingerne: Service (også kaldet tjenesteydelser), landbrugsvarer og markedsadgang for ikke-landbrugsvarer (Non-Agricultural Market Access, NAMA).

Rapporten er udgivet for at bakke op om det arbejde “Seattle to Brussels-netværket” gennemfører i hele Europa for at nå følgende mål:

- Afsløring af de privilegier erhvervslivet har under fastlæggelsen af EU's handelspolitik.
- Fremlæggelse af disse politikkers konsekvenser for udvikling og miljø,
- Fremlæggelse af krav om en politik, der bygger på menneskerettigheder, som alternativ til EU's snævre handelsdagsorden, der alene skal tjene erhvervslivets interesser.

Hvad er WTO?

Hvad er Doha forhandlingsrunden?

Verdenshandelsorganisationen (WTO) blev grundlagt i 1995 som resultat af forhandlinger, der kaldtes Uruguay Runden. Målet med WTO er at liberalisere verdenshandlen gennem fjernelse af såkaldte handelsbarrierer, d.v.s. både toldbarrierer og ikke-toldmæssige hindringer, såsom importkvoter eller national regulering. WTO har 148 medlemslande, der er forpligtede til at gennemføre de enkelte WTO-aftaler.

De vigtigste WTO-aftaler er GATT, der i øjeblikket er under forandring under forhandlingerne om markedsadgang for ikke-landbrugsvarer (NAMA-forhandlingerne, Non-Agricultural Market Access), GATS-aftalen om liberalisering af handel med serviceydelser (General Agreement on Trade in Services -den almindelige aftale om handel med serviceydelser), Aftalen om Landbrug (AoA, Agreement on Agriculture), og endelig TRIPS-aftalen om patenter og copyright (Trade Related Intellectual Property Rights -Handelsrelateret Intellektuel Ejendomsret). Tvistbilæggelsessystemet gør det muligt for WTO at håndhæve aftalerne.

Siden 2001 har de nuværende aftaler været under genforhandling under “Doha Forhandlingsrunden”. Køreplanen for forhandlingerne blev endeligt fastlagt på WTO-topmødet i Hong Kong i december 2005. Efter planen skal de afsluttes i 2006.

1. del: EU's dagsorden i WTO: Støtte til de multinationale

EU ynder at fremstille sig selv som en venlig eller "godgørende supermagt":

"Hvis der er et område vi har sat os for at gøre en dyb og varig indsats for at forbedre, er det udvikling, og den vigtige opgave det er at integrere udviklingslandene bedre i den globale økonomi."⁶, skriver Kommissionen.

Så bør EU ikke styrkes for bedre at kunne virke som modvægt til den dominerende supermagt, USA? Nej. EU's handelspolitik er ikke mindre aggressiv og egoistisk end USA's. En af grundene er, at over halvdelen af verdens 100 største multinationale selskaber har deres hovedkvarter i EU⁷. Og disse selskaber har de samme interesser som deres modparter på den anden side af Atlanterhavet: At muliggøre ekspansion, gennem markedsadgang, uanset omkostningerne. I tæt samarbejde med EU-Kommissionen forsøger de europæiske multinationale selskaber at sætte deres dagsorden igennem i EU's handelspolitik.

Transnationalisering af EU's økonomi

Ved fremkomsten af den "nyliberalistiske" økonomiske model i 80'erne, spredte liberaliseringsprocessen sig. Fra midten af 90'erne og frem, forlangte den del af den europæiske økonomiske elite, der har globale interesser, og som tidligere udøvet pres for at åbne op for handel inden for EU, nu også udvidet markedsadgang udenfor Europa⁸. På dette tidspunkt blev den europæiske økonomi i stigende grad integreret i et globalt produktionsnetværk (transnationalisering), hvor de største europæiske multinationale selskaber udviklede sig til de mest indflydelsesrige "spillere". De blev de stærkeste både indenfor EU's økonomi og på den politiske scene. EU-kommissionen tog deres politik til sig, og indtog en "frihandels- og konkurrencevenlig" position. Som Jaques Santer, dengang formand for EU-Kommissionen, sagde til britiske erhvervslobbyister i 1995: "Kommissionen er på samme side som de, der kæmper for et mere konkurrencedygtigt Europa. Det er på tide at holde op med at betragte Kommissionen som en modstander, for vi er på samme side"⁹.

Selvom implementeringen af liberaliseringsprogrammer i EU selv ikke gik problemfrit - det førte til øget arbejdsløshed og en lavere gennemsnitlig vækstrate - endte det med at være de store europæiske selskaber der blev tilgodeset. I 1995 var de europæiske selskabers andel af de udenlandske aktiver, der tilhørte de 100 største multinationale selskaber, 43,8%. I 2000 var dette tal steget til 53%¹⁰. I 2000 var 13 af de 22 nye selskaber på top 100 listen over multinationale selskaber, fra Europa¹¹.

Erhvervslivet først: Konkurrenceevnen og Lissabon-strategien

Mere aktuelt er det, at to af de mest magtfulde europæiske lobbygrupper, European Roundtable of Industrialists (ERT)¹² og den europæiske arbejdsgiverforening UNICE (se boks), har taget føringen i en kampagne for at gøre international konkurrenceevne til EU's primære mål. Denne kampagne var en af hovedårsagerne til Det Europæiske Råds beslutning fra marts 2000 om at iværksætte den såkaldte Lissabon-strategi. Strategiens altoverskyggende mål er at gøre EU til

“den mest konkurrencedygtige og dynamiske videns-baserede økonomi i verden.”¹³.

Strategien er tydelig: EU's mål er at gøre europæiske selskaber endnu mere magtfulde og endnu større “europæiske kæmper”. Denne “erhvervslivet-først”-dagsorden indebærer deregulering indenfor EU's indre marked, f.eks. gennem vidtgående liberalisering af servicesektoren, som med det foreslåede servicedirektiv (Bolkestein-direktivet)¹⁴, og den indebærer “ydre aspekter af konkurrencedygtighed”, der dækker over EU's offensive interesser i internationale handelsspørgsmål.

EU's multinationale selskaber og EU i WTO

Handelspolitik har altid været et kernepunkt i den europæiske integrationsproces. Fra 1957 til i dag, har EU udstukket retningslinjerne for handelspolitikken og forhandlet internationalt på vegne af EU's medlemslande. Med de europæiske firmaers øgede transnationalisering, og integrering af servicesektoren i WTO, har EU som talsmand for “det tunge erhvervsliv” nu meget at vinde gennem multilateral handelspolitik og gennem WTO. De største europæiske multinationale selskaber prøver at reducere deres omkostninger, enten ved at flytte produktionen og benytte forskellige skattely, eller ved maksimal global ressourcudnyttelse gennem import af billige råmaterialer. På trods af adskillige fiaskoer i den seneste tid, har WTO derfor stadig status som det førende sted at henvende sig til, for at sikre yderligere profit fra international handel:

“For europæiske firmaer er WTO en af de vigtigste internationale organisationer, der direkte påvirker deres aktiviteter”¹⁵.

Fra inter-national handel til intra-selskabs handel

Globale handelsrelationer bliver ofte betragtet som *inter-nationale* forhold, hvilket betyder at land A har med land B at gøre. Dette er naturligvis sandt, når man beskriver den formelle procedure ved WTO-forhandlinger, hvor forhandlerne er de nationale regeringers repræsentanter. Men det globale handelssystem bliver mere og mere domineret af de største multinationale selskaber, der handler mest, og som er de mest indflydelsesrige spillere på verdensmarkedet. I slutningen af 90'erne stod de multinationale selskaber for 2/3 af verdenshandlen, herunder handel inden for samme selskab og tredjepartshandler¹⁶. Det vurderes at ca. 1/3 af verdenshandlen består af handler indenfor samme selskab, dvs. handel mellem forskellige afdelinger af samme virksomhedssystem¹⁷. Af de 100 største multinationale selskaber, der tegner sig for næsten 20% af samtlige multinationale selskabers salg, har 96 base i et udviklet land¹⁸.

På den anden side er nogle af verdens fattigste udviklingslande meget afhængige af ganske få multinationale selskaber, der står for deres udenrigshandel. Det er f.eks. Elfenbenskysten, hvor 95% af al kakaoeksport bliver købt af nogle få multinationale selskaber til bearbejdning, deriblandt Nestlé¹⁹. Eller gartnerisektoren i Kenya: Som den førende blomstereksportør til EU-landet står for 25% af EU's import - står gartnerisektoren for 16% af den samlede kenyanske eksport. Op mod 90% af sektoren er styret af udenlandske virksomheder, der kontrollerer alt fra dyrkning til distribution²⁰.

Hvad betyder dette i virkelighedens verden? Hvis regeringsrepræsentanter forhandler handelsaftaler, vil repræsentanter for industrilandene, såsom EU's handelskommissær, prøve at lave en aftale for deres egne multinationale selskaber. Mere end halvdelen af verdens 100 største ikke-finansielle virksomheder har hjemsted i EU. EU's økonomi er meget afhængig af eksport,

mere afhængig end selv USA's. Med 21% af verdens eksport, har EU den højeste eksport, både indenfor industri og servicefag²¹. Repræsentanter for udviklingslandene kan på den anden side kun forsøge at tilkæmpe sig lidt politisk manøvrerum for at regulere et handelssystem, der er domineret af multinationale selskaber. Og de kan forsøge at sikre, at deres lokale økonomi i det mindste bliver tilgodeset med vidensoverførsel eller andre afsmittende virkninger. Men selv disse udsigter er styrtet i grus af tre grunde. For det første fordi handelsaftaler ofte begrænser udviklingslandenes muligheder for at benytte de industrielle politikker, de rige lande brugte for at udvikle sig. For det andet fordi bytteforholdene, dvs. forholdet mellem import- og eksportpriser, stadig falder, til ulempe for udviklingslandene. For det tredje fordi det er bevist at "fattigdommen utvetydigt er øget i de økonomier der har gennemført den mest åbne handelspolitik." ²².

Eksportinteresser og markedsadgang

"EU's handelsinteresser er i sin natur først og fremmest udadvendt: EU står til at vinde ved en yderligere åbning af verdens markeder."²³ Derfor er EU's højeste prioriteret i WTO klar: Markedsadgang. Med 21% af verdens totale eksport, og en høj vækstrate alene på eksportmarkederne, er EU's selskaber meget afhængige af markedsadgang i andre dele af verden. Det gælder for industrivarer (18,8% af verdens samlede eksport), såvel som for serviceydelser, der bliver anset som den primære vækstsektor²⁴. Under WTO-forhandlingerne forlanger EU markedsadgang gennem drastiske nedskæringer i toldsatsen på landbrugs- og industrivarer og råmaterialer, såvel som fjernelse af ikke-toldmæssige hindringer (non-tariff-barriers, NTB), f.eks. eksportafgifter. Inden for servicesektoren har EU angrebet bestemmelser, såsom planlove og krav om lokalt ejerskab af direkte udenlandske investeringer (FDI), med fokus på de dele af servicesektoren, der stadig er meget regulerede eller ejet af staten, f.eks. finansielle serviceydelser og vandforsyning. Industrier, som er særlig rettet mod eksport omfatter den kemiske industri, bilindustrien samt fødevarerindustrien.

EU's krav om markedsadgang går hånd i hånd med de største europæiske multinationale selskabers interesser. Som hovedkvarterer for store globale produktionsnetværk, er det hovedsageligt disse selskaber, der får fordel af eksport og billig import. Det er vigtigt for den interne handel i selskaberne, og vigtige for deres globale produktionsnetværk. Netværk, som også betyder brug af outsourcing (d.v.s. brug af de mest fordelagtige underleverandører frem for selv at producere), og af udflytning af produktionen²⁵.

"At sparke stigen væk".

Hvad angår udvikling og miljø er fordelene ved denne eksportorienterede strategi yderst tvivlsomme - som det vil fremgå senere.

Og når det handler om at åbne sine egne markeder, er EU's holdning mere kompleks, end den er til markedsadgang for EU selv. På den ene side har EU's eksportindustri brug for billig import og dermed for åbne europæiske markeder. Denne frihandelsposition indtages af den del af den europæiske økonomiske elite, der har globale interesser, og som blev dominerende i løbet af 90'erne. Således opfordrer EU's handelskommissær Mandelson europæiske virksomheder til at bruge global outsourcing, for at producere luksusvarer så billigt som muligt:

“Europas marked skal være åbent for billige forsyninger af halv-fabrikata og råmaterialer til producenter af værdi-forøgede produkter. Restriktioner på strømmen af disse varer vil øge omkostningerne for europæiske firmaer, og gøre dem mindre konkurrencedygtige. Vi har brug for import, for at kunne eksportere.”²⁶

Enhver bivirkning, såsom faldet i den italienske tekstilindustri eller den engelske keramikproduktion, vil - ifølge EU - være nødvendige, og kan kun afværges med bidrag fra strukturfonde. Som Mandelson siger: “ Industrier, der har brug for hjælp vil ikke overleve, og skal ikke beskyttes.”²⁷

På den anden side bruger EU en række forskellige metoder til at beskytte sine mere værdifulde producenter, der konkurrerer med importerede varer. Tekstilindustrien er et eksempel. I 2005, efter det tidligere GATT/WTO import-kvotestyre ophørte, beskyttede EU sit marked gennem nye kvoter, når det stod overfor en forøget import af kinesiske tekstiler, specielt undertøj. Den såkaldte “BH-krig” var resultatet af et politisk nødråd fra EU’s tekstilproducenter, specielt italienske, der så deres industri truet. Et andet tilfælde af europæisk markedsbeskyttelse er den såkaldte “toldeskalering”. Mens 90% af importen af de råmaterialer, der kommer ind i EU, er toldfri, gælder det kun for 25% af halvfabrikata’erne. Alle produkter med over 10% told er færdige produkter²⁸. Sådanne “toldeskaleringer” fastlåser den eksisterende globale arbejdsdeling, hvor udviklingslandene leverer billige og arbejdskrævende råmaterialer, mens EU og andre industrilande forestår forarbejdning og raffinering, og på den måde nyder godt af eksporten af værdi-forøgede varer²⁹.

Landbrugssektoren bliver ikke alene beskyttet af toldmure, men modtager både indenlandsk støtte og eksportstøtte. Mens de, der bliver tilgodeset af dette system - hovedsagelig fødevarerindustrien, store landbrug og kooperativer - meget nødt vil opgive deres privilegier, forlanger andre dele af den europæiske økonomiske elite dog reformer - hovedsageligt fordi landbrugssektoren stadig er den væsentligste anstødssten i WTO-forhandlingerne.

Endelig bruger EU jævnligt anti-dumping metoder som et middel til at beskytte sit eget marked mod billige importvarer, f.eks. stål og tekstiler.

Oven i købet prøver EU at forhindre udviklingslandene i at bruge de metoder, EU tidligere brugte strategisk til at opbygge sin egen økonomi. England, der ofte siges at have nået toppen af verdensøkonomien gennem en politik, der byggede på det frie marked og på frihandel, er det land, der faktisk har benyttet protektionisme og statsstøtte mest aggressivt³⁰. Som økonomen Ha-Joon Chang siger: “Den eneste konklusion vi kan drage er, at de rige lande prøver at sparke den stige væk, der lod dem komme derop, hvor de er. Det er ikke et tilfælde, at økonomisk udvikling er blevet sværere igennem de sidste to årtier, hvor industrilandene er begyndt at presse udviklingslandene til at tilslutte sig såkaldte “globale normer” og institutioner”³¹.

Med konkurrencedygtigheden i centrum, koblet med en eksportorienteret frihandelspolitik, som EU’s generelle retningslinie, fremmes altså deregulering indenfor EU, og markedsadgang udenfor EU. På den måde arbejdes der for at sikre de størst mulige fordele for det europæiske erhvervslivs tunge drenge. Udadtil vil EU bane vejen for multinationale selskabers globale ekspansion. Et af de vigtigste midler til at forfølge disse eksterne aspekter af konkurrencedygtighed er WTO.

2. del: Erhvervslivets Bruxelles - lobbyisternes erobring af EU's handelspolitik

Bruxelles - Europas hovedstad: Bruxelles er, med sine komplekse og ofte uigennemsigtige beslutningsprocesser, sammen med manglen på en fælles europæisk offentlig debat, et El Dorado for erhvervslivets lobbyister. Det formodede antal af professionelle lobbyister i EU's hovedstad er 15.000. Af disse arbejder kun ca. 10% for miljørelaterede og sociale initiativer³².

Skabelsen af UNICE og COPA i 50'erne, betød, at lobbyisme var en del af EU's beslutningsproces, fra integrationsprocessens første dage. Men Bruxelles har oplevet et boom i mængden af lobbyisme siden Fællesakten fra 1987. I 1989 erklærede Jacques Delors, der var formand for EU-kommissionen, at i fremtiden ville 80% af alle vigtige rammeaftaler, der ville påvirke den økonomiske politik indenfor EU's område, blive besluttet i Bruxelles³³. Som en konsekvens heraf, er erhvervslivets lobbyister strømmet til Bruxelles fra midten af 80'erne og frem. Fra 1985-1990 firdobledes antallet af lobbyister i Bruxelles. Sammenlignet med de tidlige 70'ere er tallet blevet tidoblet. I 1990 var lobbysektorens vækstrate 100%³⁴. I 1997 var der lige så mange lobbyister som der var embedsmænd i EU-kommissionen³⁵. Men ændringen i lobbyismen i slutningen af 80'erne og starten af 90'erne var ikke kun kvantitativ. Der er sket vigtige kvalitative forandringer, og forandringer i den måde lobbyarbejdet er organiseret på.

UNICE

UNICE (Union of Industrial and Employers Confederations of Europe, den europæiske sammenslutning af arbejdsgiverforeninger), kalder sig selv "erhvervslivets stemme i Europa". De er hele tiden dybt involveret i de politiske beslutninger på EU-niveau. Paraplyorganisationen UNICE udsender et stort antal pressemeddelelser og detaljerede positionspapirer. UNICE repræsenterer i hovedsagen de globalt orienterede multinationale selskabers interesser, og er dermed på linje med Kommissionen. I den nuværende forhandlingsrunde i WTO -Doha Runden- er det igen tydeligt, at UNICE klart er tilhænger af liberalisering på alle de områder, der forhandles om.

WTO-emner behandles i UNICE's arbejdsgruppe om international handel, der også rummer en WTO-afdeling. Formandsskaberne for de enkelte WTO-undergrupper varetages af repræsentanter for de nationale arbejdsgiverforeninger, for brancheorganisationer, såsom CEFIC (kemiindustriens sammenslutning), og endelig af repræsentanter og lobbyister for selskaber som Unilever, Philips, og Thales.

“Hvem er hvem” i erhvervslivets lobbyisme i Bruxelles

Lobbyismens repræsentanter i Bruxelles er ikke ensartede. De multinationale selskaber har etableret talrige kanaler til at organisere sig indbyrdes, og til effektivt at koordinere deres hensigter. De er ikke alene trængt ind i de traditionelle former for repræsentation af erhvervslivet, men har i stigende grad åbnet egne lobbygrupper.

Brancheorganisationer - De klassiske lobbyister

Brancheorganisationerne nyder høj agtelse indenfor EU's institutioner og er stadig vigtige for beslutningstagerne. EU's embedsmænd sætter pris på deres repræsentativitet, idet deres medlemsbasis antyder, at de taler med en stemme for en hel branche (f.eks. kemiindustrien eller tekstilindustrien), herunder små og mellemstore virksomheder. Andreas Geiger, fra advokatfirmaet Ernst og Young's kontor i Bruxelles, mener ikke desto mindre, at brancheorganisationernes magt og indflydelse er faldende.

“De engang så stærke sammenslutninger i Europa... svinder ind i lobbyprocessen, efterhånden som dets medlemmers interesser bliver mere forskellige”³⁶.

På den ene side skyldes det fremkomsten af magtfulde multinationale selskaber, hvis interesser er meget anderledes end små virksomheder indenfor samme sektor. På den anden side skal brancheorganisationerne konkurrere med en ny type lobbyister, såsom professionelle lobbyister eller direkte repræsentanter for selskaber. Ikke desto mindre er UNICE (se boks), der som paraplyorganisation for de nationale arbejdsgiverforeninger taler på mange branchers vegne, stadig en sværvægter i Bruxelles. Det gælder i hvert fald, når det drejer sig om handelspolitik: Da WTO-forhandlingerne er meget komplekse, og strækker sig over lang tid, foretrækker mange selskaber at overlade udarbejdelsen af detaljer til deres arbejdsgiverforening. Således kan UNICE betragtes som en af de vigtigste lobbygrupper med hensyn til de igangværende handelsforhandlinger. Men ifølge en forsker i Bruxelles-lobbyisme, så foretrækker nogle EU-embedsmænd at konsultere de nye “rige selskabers klubber”, når det drejer sig om nogle emner, f.eks. patenter på software, da UNICE bygger på en bred enighed, og derfor sommetider ikke er så specifik³⁷.

Interne lobbyister, chefgrupper og ad-hoc organisationer

Når der er behov - set fra nogle virksomheders side - for øjeblikkeligt at tackle et bestemt emne uden en lang og besværlig beslutningsproces, eller når selskaber ønsker at øve indflydelse på EU's langsigtede mål, er brancheorganisationer ikke nødvendigvis de rigtige midler at bruge. Virksomheder forlader sig på deres såkaldte interne lobbyister (in-house lobbyists, o.a.), laver deres egne ad-hoc organisationer, eller organiserer sig indbyrdes i chefgrupper eller gennem direkte selskabsrepræsentation.

Interne lobbyister, der er lobbyister der kun arbejder for et bestemt selskab, som de er ansat af, er et relativt nyt fænomen i Bruxelles. Men selskaber som Tesco, BASF eller Metro kanalisere, selvom de er repræsenteret direkte af lobbyister i Bruxelles, dog stadig deres stillingtagen til handelspolitik, igennem deres respektive arbejdsgiverforeninger eller brancheforeninger.

Et meget typisk eksempel på en cheforganisation på europæisk niveau er *European Round Table of Industrialists*, ERT (se note 12). De repræsenterer de største europæiske multinationale sel-

skaber, hovedsageligt i industrisektoren. Andre eksempler på sådanne konglomerater er *European Retail Round Table*, *European Information Technology Industry Round Table* og *European Financial Roundtable*. Oftest er selskaber i servicesektoren, såsom dem i IT-sektoren, meget involveret i dannelsen af ad-hoc lobbygrupper. *The International Communications Roundtable* (ICRT) og *Business Software Alliance* øver eksempelvis aktiv indflydelse på debatten om beskyttelse af intellektuel ejendomsret. *The Global Trade Facilitation Alliance*, i hovedsagen nedsat af lobbysammenlutninger for verdens største kurérvirksomheder, såsom UPS og DHL, prøver at sætte dagsordenen i forhandlingerne i WTO om "handelslettelse". Derudover har mange brancheorganisationer - specielt dem fra de højt koncentrerede og globaliserede sektorer - åbnet op for enkeltmedlemmer, og på den måde tilladt selskaber at blive direkte involveret, uden den nationale arbejdsgiverforenings mellemkomst. CEFIC, EICTA og ACEA har, for at give nogle eksempler, udviklet sig til blandede organisationer, der både repræsenterer nationale sammenslutninger og enkeltstående selskaber - med en åbenlys vægtning til fordel for selskaberne, som det kan ses af deres organisatoriske struktur.

Kommercielle lobbyister - PR og PA, konsulentfirmaer og advokatfirmaer

Public Relations (PR) og Public Affairs (PA) firmaer tilbyder tjenester på kommerciel basis. Deres tjenester kombinerer sædvanligvis direkte lobbyaktiviteter, såsom relationer med regeringer, med indirekte lobbyaktiviteter, der inkluderer at køre firmaer i stilling, eller kommunikation mellem selskaber. Mens PR fokuserer på klientens image og er tæt forbundet med reklame, drejer PA sig hovedsageligt om selskabernes forhold til offentlige embedsmænd. De fleste kontorer i Bruxelles tilbyder både PR- og PA-tjenester.

Ifølge lobbyister med base i Bruxelles, bliver konsulentfirmaer indenfor det handelspolitiske område, hovedsageligt brugt til at løse meget specifikke problemer, som at sætte ind over for en specifik toldsats eller en specifik lovgivning på et kommende marked. Den indflydelse, som skal øves på selve handelsforhandlingerne, bliver for det meste overladt til den respektive sektors brancheorganisationer eller til UNICE³⁸. Ikke desto mindre blev PR-kontorer, da WTO-forhandlingerne var i dyb krise efter fiaskoen ved WTO-topmødet i Seattle i 1999, aktive i kampen mod NGO'er og sociale bevægelser³⁹. *The International Federation of Pharmaceutical Manufacturers' Associations* (IFPMA) har f.eks. søgt rådgivning hos APCO, et stort internationalt PA-bureau, da den farmaceutiske lobby kom under pres i forløbet op til vedtagelsen af Doha-forhandlingsunden på WTO-topmødet i 2001⁴⁰. Andre PR/PA konsulentfirmaer, der tilbyder hjælp indenfor det handelspolitiske område, inkluderer de store amerikanske firmaer Hill&Knowlton, Burson-Marsteller, Weber-Shandwick, Fleishman-Hillard og den nye komet på Bruxelles' lobbyhimmel, GplusEurope, der har to tidligere ansatte ved EU-kommissionen blandt medarbejderne, og som for ganske nylig "forestod en omfangsrig public affairs kampagne om forskellige aspekter af diskussionen om markedsadgang for industrivarer under Doha-forhandlingsrunden i WTO"⁴¹.

Sammen med væksten i de europæiske multinationale selskaber i slutningen af 80'erne, er den traditionelle lobbystruktur i Bruxelles altså ændret. Bruxelles' lobbyscene afspejler nu - selvom den altid har handlet i erhvervslivets interesse - tilblivelsen af de europæiske multinationale selskaber. Af den grund har de multinationale selskaber været i stand til at supplere deres økonomiske magt med politisk indflydelse.

3. del: Teamwork og privilegeret adgang - beslutningsprocessen

Lobbyprocessen involverer to parter: Dem der lobbyer, og dem der bliver lobbyet. I Bruxelles er det ikke altid let at sætte fingeren på, hvor der skal lobbies, da beslutningsprocesserne er meget komplekse, og da det - slående nok - ikke altid er nemt at se, hvem der lobbyer hvem. Kommissionen har gentagne gange klaget over erhvervslivets mangel på engagement, og opfordrer det ivrigt til at forelægge sine sager ved WTO-forhandlingerne. Som Lamy siger:

“Handelspolitik er ikke et abstrakt koncept. Det er en politik der er designet til at hjælpe Europas erhvervsfolk til at investere i, og eksportere til andre lande. Kommissionen vil kun kunne forhandle den mest effektive handelspolitik igennem, hvis Europas erhvervsfolk fortæller Kommissionen, hvad de vil have.”⁴²

Man kan næsten sige, at Kommissionen lobbyer lobbyisterne til at lobbye dem. I det samlede billede ses det, at dele af den europæiske multinationale elite, både handelsembedsmænd og virksomhedslobbyister fra de største multinationale selskaber - er stærke støtter af Doha-forhandlingerne i WTO. Dette gør EU's embedsmænd i Generaldirektoratet for Handel (embedsværket bag Kommissæren for Handel) nemme at lobbye, for det er ikke nødvendigt at overbevise dem om, at erhvervslivet skal sætte dagsordenen. Det, de blot har brug for er samarbejde og rådgivning. Som en højt placeret lobbyist har udtalt: *“Der er en bred politisk enighed, vi har en fælles interesse.”*

Kompleks og uigennemsigtig

Fastlæggelse af handelspolitik og beslutningsprocessen i EU

Handelspolitik var en de første ting medlemmerne af EF (nu EU) overlod til Den Høje Myn- dighed (nu kaldet EU-kommissionen) i 1957. Siden da er de vedblevet med at overdrage kompetencer til EU. Med Nice-traktaten fra 2001 er næsten alle tiltag, der hører hjemme i WTO-forhandlingerne, udelukkende i EU's domæne. Undtagelserne - i hvert fald delvist - er sundhedsvæsenet, kulturpolitik, og uddannelsessystemet. I den foreløbigt skrinlagte EU-forfatning overdrages endnu mere beslutningskompetence til EU-niveaue.

EU har en fælles handelspolitik. Når det med andre ord drejer sig om handel, herunder WTO-sager, fungerer EU som én enkelt aktør. EU-kommissionen forhandler handelsaftaler og repræsenterer EU's interesser på vegne af Unionens 25 medlemslande. Under WTO-forhandlinger tæller det som 25 stemmer når EU's handelskommisær rækker hånden op (hvilket i praksis nærmest aldrig sker -for der stemmes aldrig). At tale for 25 medlemslande samtidig er en speciel rolle, der udstyrer EU med ekstra magt: EU's handelskommisær er leder af EU-delegationen ved WTO-forhandlingerne. Efter Sir Leon Brittan fra England og Pascal Lamy fra Frankrig, er jobbet nu i hænderne på Peter Mandelson, arkitekten bag “New Labour” og tidligere spindoktor for Tony Blair. Embedsmændene i Generaldirektoratet for Handel, der indtil for nylig var ledet af Mogens Peter Carl fra Danmark, tager sig af det daglige arbejde med EU's handelspolitik, dvs. udfærdigelse af forslag - og sørger for at konsultere erhvervslivet.

Det retslige grundlag for EU's handelspolitik er Artikel 133 i EF-traktaten. På basis af denne artikel forhandler EU-kommissionen på vegne af medlemslandene, idet den rådfører sig med en rådgivningskomité, kaldet Artikel 133 komitéen hvis medlemmer er udpeget af medlemslandenes regeringer. Selvom komitéens rolle formelt kun er rådgivende, udgør den assistance, den giver EU-kommissionen, kernen af EU's beslutninger på handelsområdet. Da Artikel 133 komitéen har status som rådgivende organ, bliver der ikke foretaget nogen formel stemmetælling, og dens overvejelser bliver ikke offentliggjort⁴³. Traktaten tildeler kun Europa-Parlamentet (EP) en meget begrænset rolle på det handelspolitiske område. Ifølge den nuværende traktat kan Europa-Parlamentets samtykke være nødvendigt ved ratificering af større traktater, når de dækker mere end handel. Dette betyder kort sagt, at Europa-Parlamentet formelt intet har at sige i de igangværende WTO-forhandlinger. EU-kommissionen informerer og konsulterer dog Europa-Parlamentet gennem dets Udvalg for International Handel.

Generaldirektoratet for Handel opsummerer fastsættelsen af EU's politik i den igangværende WTO-forhandlingsrunde således:

“Kommissionen fastlægger og viderebringer EU's mål og prioriteter, der bliver nedfældet i retningslinierne givet af Ministerrådet (det såkaldte “mandat”). Embedsmænd fra Kommissionens Generaldirektorat for Handel er under kommissærens myndighed pålagt at udføre de faktiske forhandlinger, og tale på vegne af hele EU. Koordineringen mellem medlemslandene er altid sikret gennem Artikel 133 komitéen, mens Kommissionen jævnligt informerer Parlamentet. Ved forhandlingsrundens slutning skal Rådet formelt være enige om resultatet”⁴⁴.

Selvom dette formelt er en korrekt beskrivelse af fastlæggelsen af handelspolitikken som den er beskrevet i EF-traktaten, forsømmer den at nævne de interesser og konflikter, der ligger bag den formelle proces.

Magtstrukturen mellem EU's institutioner og lobbyisterne

Interessen vender sig mod det sted hvor magten ligger. Så lobbyisternes målgruppe viser hvor magten ligger i den proces, der fastlægger EU's handelspolitik. Med af-nationaliseringen af europæiske beslutningsprocesser indenfor handelspolitik, har EU-kommissionen opnået både relevans og politisk magt. Som en konsekvens heraf, er lobbygrupperne nu mere fokuseret på EU-kommissionen og dens Generaldirektorat for Handel, end på deres egne nationale regeringer. Dette er en ny udvikling, for så sent som i 70'erne skulle mange afstemninger afgøres ved enstemmighed, hvilket betød at der kun var et lille incitament for erhvervsorganisationerne til at udvikle “over-nationale” institutioner i Bruxelles. De kunne simpelthen følge den nationale vej ved at opmuntre deres politikere til at udøve deres veto, overfor lovforslag de ikke brød sig om⁴⁵.

Ministerrådet ynder at fremstille sig selv som værende udenfor lobbyisternes indflydelse. Virkeligheden er dog, ifølge Europa-Parlamentet, at over 100 af Rådets arbejdsgrupper (og deres mange - ofte unge - embedsmænd) repræsenterer en nøglemålgruppe for lobbyister⁴⁶. På handelspolitikens område er Artikel 133 komitéen endog vigtigere end Rådet, da det er her, flest sager bliver behandlet, og her hvor enighed opnås mellem medlemslandene. Europæiske brancheorganisationer lader normalt lobbyarbejde på nationalt niveau blive udført af deres medlemssammenslutninger på nationalt plan. Europa-Parlamentet vinder indflydelse i Bruxelles. Ikke desto mindre er det, for så vidt angår handelspolitik, stadig et lavt prioriteret mål for erhvervslivets lobbyister.

Kun en opringning væk

Samarbejdet mellem EU-kommissionen og erhvervslivets lobbyister

“De er en slags vejledere for os” - sådan beskriver en embedsmand fra Generaldirektoratet for Handel erhvervslivets lobbyisters rolle i sit arbejde. Samarbejdet mellem erhvervslivets lobbyister og embedsmænd i Generaldirektoratet for Handel kører som på skinner. EU's handelsembedsmænd er kendt for jævnligt at kontakte erhvervslivets repræsentanter og deres lobbyister personligt, og har tætte personlige bånd til dem. En undersøgelse foretaget af Burson-Marsteller om lobbyismens indflydelse på beslutningsprocessen viser, at overordnede embedsmænd i EU-kommissionen “.ser industriens repræsentation som en temmelig betydningsfuld faktor, der er specielt vigtig på områder såsom handel”⁴⁷.

Nem adgang for erhvervslivets lobbyister

Adspurgt om deres forhold til EU-kommissionen, vil de fleste lobbyister automatisk svare: “De er meget åbne”. Eller som en indflydelsesrig lobbyist fra Bruxelles mere specifikt svarede: “Vi har et godt samarbejde, vi snakker med dem næsten hver dag, enten i telefonen, på deres kontorer eller også kommer de her. Jo, vi har en god kontakt.”

Både UNICE og *European Services Forum* (ESF) opretholder tæt kontakt til EU-kommissionen. Mens EU-kommissionens møder er lukkede for lobbyister, er der mange formelle og uformelle møder mellem repræsentanter fra UNICE eller ESF og EU-kommissionens embedsmænd eller medlemmer af Artikel 133 komitéen. Referater fra ESF-møder og e-mails fremskaffet af *Corporate Europe Observatory* afslører, at der ved hvert ESF-møde er en repræsentant fra Generaldirektoratet for Handel, der refererer fra de igangværende forhandlinger⁴⁸.

Erhvervslivets lobbyister er tæt involveret i udarbejdelsen af udkast til EU-dokumenter:

“Når nye krav skal udfærdiges, modtager vi en telefonopringning fra Generaldirektoratet for Handel, der spørger hvilke prioriteter vi har”.

Også e-mails mellem Generaldirektoratet for Handel og ESF afslører, at korrespondancen mellem Generaldirektoratet for Handel og handelslobbyisterne er overvældende. Under skitseeringen af EU's mål i servicesektoren, sendte embedsmænd fra Generaldirektoratet for Handel ofte e-mails til ESF-lobbyister og individuelle europæiske serviceselskaber:

“Uden input fra ESF, risikerer hele øvelsen at blive akademisk”⁴⁹.

Erika Mann, et tysk socialdemokratisk medlem af forbundsdagen, som samarbejder tæt med Peter Mandelson og embedsmændene i Generaldirektoratet for Handel, sagde i sin egenskab af medlem af Udvalget for International Handel (INTA, Europa-Parlamentet) til nogle af erhvervslivets repræsentanter:

“Jeg håber I kommer tidligt, og fremlægger jeres sag - lad være med at komme, når det er for sent.”⁵⁰

Således er erhvervslivets lobbyister ikke alene velkomne hos Generaldirektoratet for Handel. Ofte bliver de bedt om at møde op.

Oprettelse af lobbygrupper og “rådgivende grupper”

EU-kommissionen har længe været kendt for at nedsætte sine egne lobbygrupper. Etienne Davignon, hjalp med at oprette ERT i 1983, da han var næstformand for Kommissionen. Ligeledes sørgede daværende kommissær for handel Sir Leon Brittan i 1998 for finansieringen af ESF, efterfølgeren til tidligere lobbygrupper på serviceområdet, der også var blevet oprettet af EU-

kommissionen. For nylig har Generaldirektoratet for Handel oprettet "High Level Working Group on Textiles", et rådgivende organ, der er sammensat af tre EU-Kommissionsmedlemmer, fem repræsentanter for medlemslandene, to nationale parlamentsmedlemmer, 16 repræsentanter fra erhvervslivet og kun to repræsentanter for fagbevægelsen. Dette er ikke usædvanligt, da den såkaldte komitologi, d.v.s. reglerne om nedsættelsen af komitéer, er beslutningsprocessernes hjørnesteen i Bruxelles.

EU's handelsdagsorden er allerede overlæst, så - og det er sådan mange embedsmænd i Generaldirektoratet for Handel beskriver deres stilling - de kan ikke selv tage sig af alle aspekter ved handelspolitikken. Deres løsning er at "insource" (d.v.s. indhente) eksperter udefra, der repræsenterer store interessegrupper, der så bliver bragt sammen i ekspertkomitéer. Som det blev rapporteret fra en "insider" på Bruxelles' lobbyscene: Der er, som et skøn, omkring 1.800 af den slags komitéer, med 80.000 eksperter i alt, der er lige fordelt mellem regeringer... og private organisationer (2/3 profitorienterede og 1/3 NGO'er⁵¹). Denne praksis stammer tilbage fra Santer-Kommissionens dage, hvor store erhvervsalliancer gradvist blev inviteret ind i tænketanksagtige politiske fora, så som "Competitiveness Advisory Group", der er kraftigt domineret af ERT, eller Bangemannforummet om konkurrence og konkurrenceevne⁵². Europa-Parlamentet beskriver det sådan:

"Skabelsen af disse nye fora antydede udviklingen af en indre kerne af politiske beslutningstagere og en institutionalisering af det store erhvervsliv i EU's politiske udvikling."⁵³

Derudover afholder Generaldirektoratet for Handel et årligt "Symposium om markedsadgang", hvor det inviterer erhvervsfolk og lobbyister fra erhvervslivet, fra hele Europa. Selvom dette ikke i sig selv er en lobbygruppe, tjener den et lignende formål.

"Dialog" med kritikerne

Efter de to WTO-fiaskoer ved topmøderne (kaldet "ministerkonferencerne") i Seattle og Cancun, blev der gjort en indsats fra frihandelsfortalerne for at imødegå den kampagne mod WTO, der foregik i det offentlige rum. For at opnå dette, hyrede selskaberne PR-bureauer til at polere deres image⁵⁴. WTO og EU handlede i overensstemmelse hermed. Efter sammenbruddet i Seattle, og da der kom damp under den internationale kampagne mod GATS, producerede WTO nogle publikationer på glitret papir, hvor organisationen fremlagde sit forsvar for handelsliberalisering, og advarede mod de "skræmmekampagner" NGO'erne stod for⁵⁵. I EU prøvede ESF hårdt på at få den besked igennem, at GATS-modstanderne "løj", når de sagde, at GATS var en trussel mod de offentlige serviceydelser. Den roste også GATS-forhandlingsmodellens fleksibilitet. Sir Leon Brittan opfordrede erhvervslivets lobbyister til at deltage i debatten:

"Erhvervslivets stemme skal kunne høres oven over den støj fra andre kilder, der truer systemets nuværende sundhed...Det er tillokkende at affærdige (NGO'erne) som vildledte, og lade dem ligge der. Men de mere ansvarlige og seriøse af disse organisationer har gjort krav på deres del af den internationale debat, og vi har ikke råd til at ignorere dem. Det vi skal gøre er at tage debatten, og vinde den."⁵⁶

Pascal Lamy udsendte brochurer og igangsatte en "modoffensiv" for at konfrontere kampagnen imod GATS⁵⁷. Derudover tilskyndede Lamy erhvervslivet til at forelægge deres sag for den brede offentlighed: "I kan ikke længere begrænse jeres lobbyisme til handelsembetsmænd, I må også prøve at nå ind til Parlamentet, fagforeninger og NGO'er, der alle på dette område har en aktiv interesse i handelspolitik og forretningsaktiviteter."⁵⁸

En anden strategi i dialogen med kritikerne er at ændre og tilpasse retorikken. Før WTO trådte ind i rampelyset, var den måde fortalere for WTO talte om handelsliberalisering og dem der blev tilgodeset, klar og utvetydig, f.eks.: "GATS er først og fremmest et instrument til gavn for erhvervslivet."⁵⁹ Efter Seattle og Cancùn, nu hvor kritikere og modstandere af WTO bliver betragtet som en trussel mod den igangværende handelsrunde, er EU's embedsmænd blevet mere forsigtige, og har, i hovedpunkter, skabt en legitimerende retorik.

Samtidig med, at WTO har øget sin gennemsigtighed gennem en omfattende hjemmeside og gennem produktion af undervisningsmateriale, har EU reageret med skabelsen af en hjemmeside om "at tæmme globaliseringen" (harnessing globalisation), og den såkaldte civilsamfunds dialog. De bagvedliggende antagelser bag dialogen er simple: Hvis både erhvervslivets lobbyister og NGO'erne får ordet ved disse møder, har EU skabt et retfærdigt spillerum.

En bred enighed

Forskellige faktorer gør Bruxelles til et El Dorado for erhvervslivets lobbyister. Uigennemsigtige beslutningsstrukturer, meget indflydelsesrige rådgivningsgrupper og - mest af alt - EU-kommissionens åbenhed, giver alle erhvervslivets lobbyister adgang til de højeste niveauer af EU's beslutningsproces. Denne privilegerede adgang er baseret på en bred enighed mellem lobbyister og offentlige embedsmænd, om at handelspolitikken "først og fremmest" skal laves for erhvervslivet. Lobbyisme kan således karakteriseres som en slags samarbejde og teamwork koblet med privilegeret adgang, der udelukker dem der er udenfor denne enighed, ikke mindst de, der mener, at menneskelige rettigheder skal være handelspolitikens primære mål.

4. kapitel: Landbrug, industrivarer og serviceydelser: Erhvervslivet kontra udvikling og miljø

Tre emner står i første række, ved den igangværende runde af WTO-forhandlinger: Landbrug, industrivarer (og råvarer), samt serviceydelser. På alle tre områder er europæiske multinationale selskaber blandt de største globale selskaber på markedet. Disse selskaber er indflydelsesrige spillere i Bruxelles, og er tæt involveret i formuleringen af EU's handelspolitik. En nærmere analyse af EU-kommissionens politik og erhvervslivets lobbyisters dagsorden, viser nogle slående ligheder. Derudover er konsekvenserne af EU's handelspolitik yderst problematiske for udvikling og miljø.

Landbrug - koncernernes fødevarer-system

Selvom EU's landbrugssektor er af stor vigtighed for at sikre fødevarerleverancerne i EU, står den kun for 2% af bruttonationalproduktet (BNP) og 5% af beskæftigelsen. Det er den sektor, der i de sidste to årtier har mistet mest økonomisk betydning, målt i forhold til det samlede BNP. Alligevel har landbrug i årevis været en anstødssten i WTO-forhandlingerne. Det er der

nogle gode grunde til. For det første er en velfungerende landbrugssektor af vital betydning for sikring af fødevarerleverancer. Derudover lever i gennemsnit over halvdelen af befolkningen i udviklingslandene, over 1.3 milliarder mennesker, af landbrug⁶⁰. Landbruget er derfor den sektor, hvor verdens fattigste lande har enten meget at vinde fra et retfærdigt handelssystem - eller meget at tabe. For det andet, og det er her EU's multinationale selskaber kommer i spil, er landbrug andet end dyrkning af afgrøder og husdyrhold. Bønder er afhængige af selskabers leverancer, såsom den kemiske industri, der leverer pesticider, og endnu mere af de virksomheder, der står for forarbejdning, handel med, og salg af landbrugs produkter, dvs. forarbejdningsvirksomheder, grossister og detailhandlen. De multinationale selskaber inden for den landbrugsrelaterede industri⁶¹, er i stor udstrækning koncentreret i hænderne på nogle få globale operatører. Meget indflydelsesrige europæiske selskaber inkluderer kemiselskabet Bayer, fødevareregianterne Unilever, Nestlé og Danone, og detailhandelssektorens Carrefour, Metro, Ahold og Tesco.

Denne landbrugsrelaterede industri spiller også en rolle i WTO-Aftalen om Landbrug (AoA). Den første skitse til AoA blev skrevet af Dan Amstutz, der efter at have gjort tjeneste for USA's regering, vendte tilbage til sit job hos Cargill, den største globale multinationale kornselskab. Det er derfor ingen overraskelse, at det er de multinationale selskaber i den landbrugsrelaterede industri, der bliver tilgodeset af WTO-Aftalen om Landbrug.

- 1. Acceleration af koncentrationsprocessen:** Ved yderligere at åbne markederne gør WTO's landbrugsaftaler det muligt for de multinationale selskaber at vokse yderligere, og øger dermed den proces der skaber koncentration i "føde-kæden", og øger de multinationale selskabers magt over markedet. Endnu friere konkurrence vil sandsynligvis give de multinationale selskaber i Nord de største fordele, da de er bedre udrustet til at udnytte markedets muligheder, end de mindre, lokale firmaer⁶². Mange analytikere har vist at den øgede koncentration vil presse de fattigste producenter ud af markedet⁶³.
- 2. Tab af produktion:** Udviklingslandene vil blive frataget mulighederne for at kontrollere deres egne markeder. Udregninger fra Oxfam viser at EU's nuværende krav til markedsadgang, vil føre til en yderligere reduktion af todsatserne i 13 udviklingslande, herunder Panama, Kina, Indien og Nicaragua⁶⁴. Dette vil medføre en endnu mere overdreven import, der vil drive lokale familielandbrug ud i fattigdom og skabe yderligere afhængighed. Da antidumping metoder er for dyre for de fleste udviklingslande, vil de ikke alene miste toldindtægter, men også midlerne til effektivt at modvirke eksport dumping, sådan som det bliver praktiseret af EU.
- 3. Fortsat dumping:** Landbrugsaftalen i WTO stopper ikke den skadelige praksis med at dumpe. Tværtimod. Gennem dets komplekse klassifikationssystem for betaling af landbrugsprodukter, der tillader en høj landbrugsstøtte, tilgodeses storbønder og kooperativer, og endnu engang den landbrugsrelaterede industri. Dette vil føre til et intensiveret og rationaliseret landbrug, med et stort forbrug af pesticider. Dette vil tillade EU at fortsætte den ødelæggende praksis med eksportdumping.

EU-støtte til storindustrien

EU og det europæiske erhvervslivs lobbyister spiller en rolle i vedligeholdelsen af denne ødelæggende praksis. EU's holdning i WTO-landbrugsaftalerne er temmelig kompleks, da den afhænger af mange parter med modsatrettede interesser. Lobbygrupper fra industri- og servicesektoren forsøger at presse EU til betragtelige indrømmelser til udviklingslandene, så deres specifikke interesser ikke går tabt i "byttehandler":

"Det langt mere spændende spørgsmål er, hvordan ikke-landbrugs markedet vil udvikle sig, og hvilke tilbud der vil blive serveret for servicesektoren" siger Forbundet af Tyske Industrivirksomheder (BDI) i en kommentar til de fastlåste landbrugsforhandlinger i WTO⁶⁵. Tysklands, og også Englands væsentligste ambition i WTO er - bakket op af store industri- og serviceselskaber - gearret mod NAMA (Non Agricultural Market Access, d.v.s. industrivarer og råvarer) og GATS forhandlingerne om service. På den anden side har den store lobbygruppe for store landbrug bedt om fastholdelse af en høj landbrugsstøtte. En støtte, som udgør den største del af EU's samlede budget. Dette er specielt sandt for bønder fra de lande, der har en stor koncentreret landbrugssektor, så som Frankrig. Den væsentligste paraplyorganisation for europæiske, nationale bondesammenslutninger, er COPA-COGECA (Committee of Professional Agricultural Organisations in the European Union- General Confederation of Agricultural Cooperatives in the European Union). Som en af de første europæiske lobbyorganisationer, repræsenterer den hovedsageligt de omfattende industrialiserede landbrug og de store kooperativers interesser, der er dem, der bliver tilgodeset af EU's fælles landbrugspolitik (CAP).

I de igangværende handelsforhandlinger har COPA-COGECA forsvaret eksportstøtten og søgt at vedligeholde indenlandsk støtte. En ny analyse fra Oxfam viser hvorfor: EU-kommissionens egne statistikker viser, at de øverste 15% af det franske landbrugserhverv modtager ikke mindre end 60% af den samlede støtte. De fleste små franske landbrug - omkring 70% - kun modtager 17% af den samlede støtte⁶⁶. Omkring 70% af EU's udbetalinger til landbruget går til 20% af de største landbrug i EU⁶⁷. Men ikke kun storbønderne der nyder godt af EU's ordninger. Som Oxfam har vist, modtager nogle af EU's største multinationale selskaber, så som Nestlé, Campina og BASE, såvel som den hollandske del af Mars og Heineken, store udbetalinger fra EU's landbrugsbudget⁶⁸. På samme tid har millioner af landmænd i nord - selvom deres produkter bliver solgt billigere end produktionsomkostningerne - måttet forlade deres job. I England er landbrugets indtægter er faldet med 40% i de seneste år, og Frankrig har mistet halvdel af sine landmænd gennem de sidste 20 år⁶⁹. Det er disse landmænd, der kunne have brug for støtte, hvis man ville vedligeholde et leveringsdygtigt landbrug. De har dog ikke meget at skulle have sagt i Bruxelles. Selvom COPA-COGECA's rolle ikke er så vigtig som i 70'erne, hvor den jævnligt blev konsulteret af de nationale regeringer før hver aftale, er den stadig en indflydelsesrig "spiller" i Bruxelles.

Billige kyllinger til Vestafrika

Et eksempel på eksportdumping

Siden begyndelsen af 90'erne er eksporten af kyllinger fra EU til landene langs den vestlige og centralafrikanske kyst øget betragteligt. Denne eksport består som regel af udskårne, frosne kyllinger. I Elfenbenskysten og i Senegal er produktionsprisen for fjerkræ omkring 1,98 euro/kg (ca. 15 kr.), mens importeret frossent kyllingekød i stykker fra EU sælges på det lokale marked for 0.82 euro/kg (ca. 6 kr.). På de betingelser er det umuligt for lokale landmænd og produktionsenheder at konkurrere. I løbet af det første halve år af 2002 blev omkring 40% af Senegals produktionsenheder tvunget til at stoppe.

I Elfenbenskysten faldt produktionen af kyllinger med 25% i perioden 2002-3. En af årsagerne til faldet, er de lave todsatser, der er utilstrækkelige til at beskytte lokal produktion. Mens todsatserne ligger i øjeblikket på omkring 5%, så ville det skulle hæves til 400%, hvis de lokale producenter skulle beskyttes. P.g.a. WTO-aftalen om landbrug, er det umuligt at for disse lande at bruge en særlig beskyttelsesmekanisme til at beskytte deres produktion, der er truet af eksport fra EU⁷⁰.

Markedsadgang for EU's eksportører - Uden beskyttelse

Er der et emne som EU-kommissionen, inklusiv Generaldirektoratet for Handel og Generaldirektoratet for Landbrug, de største landbrugslobbyer, så vel som fødevarerindustrien, er enige om, så er det markedsadgang for EU's eksportører. Det skyldes, at den fælles landbrugspolitik (CAP) i løbet af 60'erne havde opnået at gøre EF selvforsynende. Det førte til udarbejdelsen af en landbrugseksportpolitik, der går ud på at finansiere dumping af overskud af smør, mælk, korn og oksekød på verdensmarkedet⁷¹. I Frankrig var sloganet "Producér til ekport: Landbrug er Frankrigs grønne benzin"⁷². Den politik - generering af fødevareroverskud - førte til en intensiveret konkurrence om verdensmarkedet gennem dumping af priser på eksportvarer, hvilket havde ødelæggende følger for familielandbrug i udviklingslandene. Siden liberaliseringen af landbrugshandelen begyndte i 80'erne, er udviklingslandene blevet mere og mere afhængige af landbrugsimport. Mellem 1979-2000, er landbrugsimporten steget med 115%⁷³. Familielandbrug har mistet deres indtægt og er blevet drevet ud i fattigdom, fordi de ikke kan konkurrere med importvarerne. Sammen med faldet i priser på råvarer, har det medført, at nogle udviklingslande nu er meget afhængige af store fødevarerimportører for at få dækket deres behov for fødevarer.

Konsekvenserne er yderligere afhængighed og gæld. Ifølge UNCTAD bidrager denne kroniske ubalance i magtbalancen i det globale råvaremarked til en cyklus af stagnation og ekstrem vedvarende fattigdom i de råvare-afhængige udviklingslande⁷⁴. Således tilgodeser de strukturelle ubalancer den europæiske landbrugsrelaterede industri, til skade for verdens fattigste landbe-

folkning i udviklingslandene. Udviklingslande, såsom dem i G-33 (en alliance af u-lande i WTO, o.a.), der bl.a. består af Indonesien, men også af AVS-lande og medlemmer af LDC-gruppen (d.v.s. de mindst udviklede lande, o.a.), har fremlagt forslag om midler, de kan bruge til beskyttelse af deres marked. Men selv disse harmløse forsøg på at introducere mere "balance" indenfor WTO-systemet bliver, for en stor dels vedkommende, demonteret eller ligefrem blokeret af EU.

Men EU's landbrugspolitik har ikke kun skadelige virkninger på familielandbrug på den sydlige halvkugle. Det er først for nylig, at EU igen har omlagt sin landbrugspolitik: Imidlertid fører den meget roste: "adskillelse"-politik, dvs. udbetalinger adskilt fra produktion, til faldende priser i EU, hvilket gør det umuligt for mange europæiske familielandbrug at leve af at sælge landbrugsprodukter. Denne nye model gør det til gengæld muligt for dele af den landbrugsrelaterede industri -forarbejdningsvirksomheder og supermarkedskæder- at købe produkter til under produktionsprisen - hvilket ifølge de Europæiske Landbrugeres Koordination (CPE, Coordination Paysanne Européenne) "sandsynligvis var det primære formål med reformen af landbrugspolitikken". De direkte udbetalinger til landmændene kan derfor betragtes "som en indirekte udbetaling til agroindustrien og supermarkedskæder, der langtfra gavner landmændene og forbrugerne, som det påstås af EU-kommissionen."⁷⁵

Fem-stjernet behandling: Fødevarerindustrien

Den største industrielle sektor i EU - fødevarerindustrien - er naturligvis tæt sammenkædet med landbrugssektoren, og har derfor meget på spil i WTO's landbrugsforhandlinger. Med en produktionsværdi på over 800 mio. _ er fødevarerindustrien meget afhængig af både eksport (44 mia. _ om året) og, som den største globale importør af landbrugs-råvarer⁷⁶. I Bruxelles har fødevarerindustrien slået sig sammen med CIAA (Confédération des Industries agro-alimente de l'UE), en blanding af brancheorganisationer, med Unilever, Danone og Nestlé som nogle af deres mest magtfulde medlemmer. CIAA har to prioriteter: En meget begrænset og betinget reduktion af støtten til landbrugssektoren og markedsadgang for forarbejdede fødevarer. Omkring eksportstøtte siger de:

"Da disse eksportgøtgørelser er en kompensation for højere EU-landbrugspriser, vil elimineringen af dem resultere i, at eksporten indenfor visse sektorer af fødevarerindustrien ikke længe vil være bæredygtig, hvis den ikke går hånd i hånd med de nødvendige reformer af det indre marked og hvis der ikke er adgang til konkurrencedygtige landbrugsråvarer"⁷⁷.

Med andre ord: Ingen nedskæringer i eksportstøtten, hvis priser og todsatser ikke sænkes indenfor EU, således at forarbejdede fødevarer stadig kan bero på billigt indkøbte produkter, så man kan fortsætte eksporten til lave priser. Men mest af alt, kræver CIAA "åbning af nye handelsmuligheder for fødevarerindustrien og dens produkter"⁷⁸. Kravet om kraftig nedsættelse af todsatser for at åbne nye eksportmarkeder, bliver koblet med en blokering af udviklingslandenes anstrengelser for at indføre midler til at beskytte deres markeder mod billige importvarer⁷⁹.

Den landbrugsrelaterede industris lobbyister nyder EU's embedsmænds respekt; som tidligere Handelskommissær Lamy klart udtrykte det til CIAA:

"Sådan en femstjernet behandling viser, at jeres industri har - det håber jeg, at jeg har ret i at sige - glimrende relationer til Kommissionen, og...den har den værdi, at den tilskynder jer til at præsentere en tydelig stillingtagen til handelsemner, med den viden, at et samlet standpunkt vil øge jeres indflydelse..."⁸⁰.

Så når CIAA således tilbyder at: "levere information om produkter og lande for hvem forbedringen af markedsadgang vil være nøglen til at opnå positiv respons fra fødevarerindustriens offensive interesser"⁸¹, vil de højst sandsynligt blive taget op til overvejelse af Kommissionen. Og ganske rigtigt er EU's prioritet før WTO-topmødet i Hong Kong, at opretholde den nuværende fælles landbrugspolitik (CAP), mens den samtidig presser på for at få markedsadgang på sine eksportmarkeder. Selv EU's løfte om at eliminere al eksportstøtte, vil kun blive en realitet hvis USA gør nogle indrømmelser i sin handelspolitik. Derudover bruger EU landbrugsforhandlingerne til at lægge pres på andre lande på helt andre forhandlingsområder såsom NAMA og GATS. For hvad der altid har været tilfældet uofficielt, er nu blevet officielt. EU's landbrugstilbud fra november 2005, afhænger nu af at få opfyldt betingelserne om større indrømmelser i NAMA og GATS, for at imødekomme kravene fra lobbyister fra serviceindustrien, og fra selskaber med interesser i NAMA-forhandlingerne⁸².

NAMA - en opskrift på afindustrialisering

Handel med industrivarer udgør mere end 75% af den samlede verdenhandel, og er således den største sektor, der for tiden bliver forhandlet om i WTO⁸³. Siden 90'erne er den globale produktion i stigende grad blevet organiseret gennem store produktionsnetværk, der strækker sig over adskillige lande, enten gennem datterselskaber eller gennem kontraktssystemer. Disse netværk og "globale leverings kæder" bliver domineret af få "fører-firmaer" dvs. de største globale multinationale selskaber med hovedkvarterer i USA, Japan og, selvfølgelig, Europa. Udviklingen af disse globale produktionsnetværk, er både et resultat af den teknologiske udvikling, og af handelsliberalisering. Det har allerede givet de multinationale selskaber øgede muligheder for at flytte deres varer fra et sted til et andet, uden at stå over for høje omkostninger, og til at flytte produktionen til regionerne med de laveste lønomkostninger.

Under de igangværende WTO-forhandlinger om ikke-landbrugsvarer (NAMA - Non-Agricultural Market Access), forlanger de multinationale selskaber nu yderligere eliminering af enhver barriere, de møder. Dette inkluderer industritold, som stadig er høj i nogle udviklingslande, såvel som andre metoder, såsom eksportrestriktioner og miljømæssige og sociale krav, de såkaldte ikke-toldmæssige hindringer (NTB'er). EU's stærkeste eksportsektorer er følgende: Kemiske produkter, fra bl.a. BASF og Bayer, farmaceutiske produkter fra bl.a. GlaxoSmithKline, bilindustrien med DaimlerChrysler, Volkswagen Peugeot, Fiat, Renault og BMW, ikke-elektrisk maskineri fra ThyssenKrupp og Siemens, og endelig papirvarer⁸⁴. EU's primære mål i den igangværende runde af NAMA-forhandlingerne, er at opnå markedsadgang gennem drastiske nedskæringer på toldsatsen.

Udviklingslandene er for deres vedkommende ikke alene meget afhængige af indtægter fra told, men også af politisk råderum til at regulere og beskytte spæde industrier:

1. Et stort antal udviklingslande liberaliserede deres importregler i 80'erne, som en del af Strukturtilpasningsprogrammer (SAP), der var designet af Verdensbanken og Den Internationale Valutafond (IMF). I en stikprøve på 40 lande, fandt en analytiker fra UNCTAD ud af, at halvdelen havde oplevet af-industrialisering i efterdønningerne af handelsliberaliseringen. De fleste af disse lande er lavt udviklede, såsom Ghana, Zimbabwe, Paraguay, Barbados og Haiti. Men mange andre lande, navnlig i Latinamerika, har også set deres industrielle base krympe, efterhånden som deres handelsbarrierer væltede. Dette inkluderer

Chile, Filippinerne, Brasilien og Venezuela⁸⁵. Dette formindsker ikke alene mulighederne for udvikling, det har også store konsekvenser for beskæftigelsen.

2. Ifølge simulationer foretaget af UNCTAD, har nogle afrikanske lande syd for Sahara, kunnet se deres toldindtægter formindsket med mellem 7 og 33 procent, afhængig af hvilken toldreduktionsmetode, der anvendes. I tilfældet Sydasien er det anslåede tab mellem 5 og 26 procent⁸⁶. Gældsbebyrdede og meget fattiggjorte lande er afhængige af toldindtægter. I nogle af de fattigste lande syd for Sahara, såsom Benin, Gambia, Lesotho, Sierra Leone og Uganda, udgør toldindtægter mere end 40% af alle statens indtægter⁸⁷. Nedsikringer i toldindtægter vil resultere i, at regeringerne bruger endnu færre penge på uddannelse, sundhed og social sikkerhed eller andre servicefunktioner, der er meget nødvendige for udvikling.
3. Ud over det, er det globale produktionsnetværk, ligesom i landbrugssektoren, baseret på en international arbejdsdeling, under hvilken de multinationale selskaber flytter deres arbejdskrævende produktioner til de fattigste lande, mens industrilandene prøver at styrke deres position i toppen af pyramiden. EU's styrke i industrisektoren er baseret på varer i den øvre ende af markedet, d.v.s. værdi-tilførte produkter, der sælges til en højere pris på grund af kvalitet, branding og servicefunktioner i forhold til varerne, der står for omkring halvdelen af Europas eksport, og en tredjedel af verdens efterspørgsel. Udviklingslandene forbliver fastlåst i deres afhængighed af råvarer, som et nyligt studie foretaget af UNCTAD tydeligt viste: Benin, Mozambique og Ghana er triste eksempler på hvordan handelsliberalisering har formindsket chancen for at udvikle økonomisk spredning. Benin har øget sin specialisering i eksport af uld - og således landets afhængighed af ét produkt - fire gange, som resultat af liberaliseringen⁸⁸.

NAMA lobbyisterne

UNICE er med sikkerhed den stærkeste lobbygruppe i NAMA-forhandlingerne, eftersom de fleste nationale medlemsorganisationer har en stærk industriel basis:

“NAMA-forhandlingerne rangerer blandt UNICE's højeste prioriteter under Doha forhandlingsrunden. Ambitiøs told-liberalisering og eliminering af ikke-toldmæssige barrierer vil være et af de væsentligste kriterier efter hvilke UNICE vil afgøre sin generelle støtte til den endelige aftale..”⁸⁹

Det ses også af, at UNICE's sidste lobbymission til Genève før et møde i Det Almindelige Råd (WTO's øverste organ mellem topmøderne, o.a.) fokuserede på NAMA, og af, at UNICE gennem hele 2005 har været involveret i en større mængde aktiviteter omkring NAMA i Genève⁹⁰. Under ledelse af det amerikanske *National Manufacturers Association*, har UNICE og repræsentanter fra nationale arbejdsgiverforbund fra EU-landene Tyskland, UK, Frankrig og Danmark og ikke-EU landene Norge, Japan og Korea, sammen formet en “producenternes luftbro” til Genève⁹¹. I bilaterale møder med nøgleforhandlere, har de forlangt drastiske nedsikringer i toldsatser og elimination af ikke-toldmæssige barrierer, under de igangværende NAMA-forhandlinger. UNICE har allerede påberåbt sig sin første succeshistorie: EU's Ministerråd har ændret EU-kommissionens mandat fra de oprindelige 25% som maksimumstold, til de 15% den er nu⁹².

Udover UNICE er nogle lobbygrupper fra bestemte sektorer kraftigt involveret i NAMA-forhandlingerne. CEFIC (*European Chemical Industry Council*) samler ikke alene støtter mod den planlagte

REACH-forordning (Registrering, Evaluering og Autorisation af Kemikalier), men presser også på for nul-told for kemikalier. I en rundspørge forestået af Burson-Marsteller blandt de overordnede embedsmænd i EU-kommissionembedsmænd, er lobbyeffektiviteten i den kemiske industri den højest scorende⁹³. Blandt de mest indflydelsesrige spillere indenfor CEFIC er BASF.

Den europæiske bilindustris organisation ACEA har netop åbnet et nyt kontor i Kina, og således er dets væsentligste interesse i WTO-forhandlingerne fokuseret på Kinas implementering af aftaler om markedsadgang⁹⁴. Ikke desto mindre var bilindustriens interesser i de igangværende WTO-forhandlinger tydelige under WTO-ministerkonferencen i Cancun i 2003, under hvilken Daimler-Chrysler organiserede en reception for de tilstedeværende beslutningstagere og delegerede.

Mere end industrivarer og toldsatter:

NAMA-forhandlingerne og miljøet

Udnyttelse af naturressourcerne

NAMA dækker mere end bare industrivarer. Alle naturressourcer er faktisk på bordet, herunder tømmer, mineraler, ædelstene og fisk. Liberalisering i disse følsomme sektorer kan få betragtelige miljømæssige konsekvenser. F.eks. er en rapport fra USTR (USA's handelsdepartement), kommet til den konklusion, at lavere toldsatter vil føre til en øget handel med skovprodukter, og også føre til en forøgelse af den globale træfældning⁹⁵. Skovrydningen på globalt plan kan derfor blive accelereret. I EU er papir industrien en af de store forbrugere af træ, og den er interesseret i lave toldsatter i skovbrugssektoren. Derfor har sammenslutningen af europæiske papirindustrier (CEPI) en stor interesse i NAMA-forhandlingerne:

Hertil kommer, at fjernelsen af told på fiskeriområdet er i den europæiske fødevarerindustri interesse. Et eksempel fra den brasilianske fiskeeksport til EU viser tydeligt, hvordan lavere toldsatter vil føre til øget udbytning af naturressourcerne. Mellem 1999 og 2003 steg fiskeeksporten, der mest består af rejer, med 60% årligt samtidig med, at importtoldsatsen for Brasilien faldt fra 12% til 4,3%⁹⁶.

Udover toldsatter, er der også andre former for miljømæssig regulering på spil. De følgende miljøregler er allerede blev sat på en liste over emner, der skal overvejes i WTO: certificering af træprodukter, restriktioner på handel med kemikalier og virusser, sporing og mærkning af fisk og fiskeprodukter, generelle importforbud af miljømæssige grunde, og krav om markedsføring, indpakning og mærkning⁹⁷.

Den meget effektive nye lobbygruppe for koncerner EICTIA (European Information, Communications and Consumer Electronics Tehnology Industri Association) er mest bekymret over, at "reguleringsmæssige barrierer er blevet den største hindring for den frie strøm af vores produkter", og fastslår desuden, at "særlige mærkningsordninger, såsom øko-mærkning, og reglerne for påsætning af mærkerne, bør harmoniseres internationalt, og alle nationale og regionale mærkningsordninger bør gradvist fjernes"⁹⁸.

Ifølge en rapport fra Europa-Parlamentet, er en af de mest effektive aktører på det europæiske niveau *European Federation of Pharmaceutical Industry Association*⁹⁹. Mens fokuspunktet for dens ambitioner er TRIPS-aftalen om intellektuel ejendomsret, forsøger den også at få skåret i de allerede temmelig lave - toldsatter i den farmaceutiske industri, gennem et særligt sektorinitiativ. Den kinesiske tekstildebat i den første halvdel af 2005, blev fulgt på tæt hold af importørernes lobby. Eurocommerce og Foreign Trade Association kæmpede for ubegrænset markedsadgang, mens Eurotex, den europæiske brancheorganisation for tekstilproducenter, førte sagen for yderligere kvoter, for at beskytte den europæiske tekstilindustri, specielt den italienske.

Afindustrialisering og miljømæssige tilbageskridt?

CEFIC og NAMA

Kemikalier er den tredjestørste industrisektor i verden, og handel med kemikalier udgør op mod 10% af verdenshandlen med varer. Produktionen er i hænderne på nogle få. Blandt de ti største kemiselskaber i verden, er seks fra EU, med de tyske koncerner BASF og Bayer som de største producenter¹⁰⁰. Europæiske virksomheder står for 30% af den globale produktion¹⁰¹. De europæiske selskaber er organiseret i Det europæiske Råd for Kemiindustrien (CEFIC), der også står for sekretariatet for Det Internationale Råd for Kemisammenslutninger (ICCA). CEFIC, der har til huse i en stor bygning uden for det travle centrum af Bruxelles, er en af de største og mest indflydelsesrige europæiske erhvervssammenslutninger. Sammenslutningen anser WTO for at være det vigtigste sted for handelsliberaliseringsaftaler¹⁰². CEFIC's mål i de indeværende forhandlinger, handler mest om at skaffe sig øget markedsadgang gennem yderligere fjernelse af toldsatter og miljømæssige standarder, der påvirker kemiindustrien¹⁰³.

CEFIC har foreslået et sektorinitiativ, der skal føre til et forbud på told på kemiprodukter inden for de næste 15 år. Men enhver yderligere profit for de europæiske kemivirksomheder kan blive et tvivlsomt foretagende. Som et eksempel fra Elfenbenskysten viser, kan handelsliberalisering være en alvorlig hindring for visse lande, der forsøger at opbygge deres egen kemiindustri. På dette sted brød kemiindustrien fuldstændig sammen som et resultat af en liberaliseret handelspolitik, der blev introduceret gennem et IMF-strukturtilpasningsprogram, og er først nu ved at blive genopbygget. Men på en måde, så de store profiler får til udenlandske virksomheder¹⁰⁴.

Service: Unionens vækstsektor

GATS og den globale kampagne for privatisering

EU er verdens største eksportør af serviceydelser, og står for næsten 25% af verdens samlede

eksport af serviceydelser¹⁰⁵. I EU udgør serviceydelser den største enkeltstående dynamiske aktivitet, idet den står for 2/3 af BNP og af beskæftigelsen¹⁰⁶. Som Generaldirektoratet for Handel siger:

“EU har derfor meget at vinde ved yderligere åbning for handel på serviceområdet, og det er som konsekvens heraf en af nøgleprioriteterne i Doha Udviklingsrunden.”¹⁰⁷

I det samme dokument kalder Generaldirektoratet for Handel servicesektoren “..EU’s måske mest offensive interesse”¹⁰⁸. Serviceydelser har ikke altid været af så høj vigtighed i EU. Det er først i løbet af det sidste årti, at europæiske serviceselskaber er blevet multinationale, gennem deres øgede udenlandske aktiviteter og investeringer. Vigtigst er det, at en stor gruppe af nye multinationale selskaber er dukket frem - navnlig indenfor telekommunikation, elektricitet og vand. I alle disse sektorer er multinationale selskaber opstået fra tidligere statsejede monopoler, der udviklede sig til globale “spillere” efter liberaliseringen af EU’s indre marked., dvs. Fransk Telecom, Tysk Telekom, Telekom italia og spaniens Telefonica i telekommunikationssektoren, Electricité de France og de to tyske firmaer RWE og E.on i energisektoren, og endelig Suéz, Veolia og igen RWE, når det drejer sig om vand¹⁰⁹. I to andre sektorer udfordrer europæiske selskaber USA. Europæiske selskaber har taget føringen, både indenfor forsikring og. Men ifølge EU, står EU’s servicesektor, selvom den er stærk, overfor nye udfordringer i de kommende år, og derfor har det en klar stilling i de kommende GATS-forhandlinger:

“EU...skal presse på i forhandlingerne i sektorer, hvor det har en relativ fordel og hvor tredjelande indtil videre ikke har forpligtet sig (maritime, miljømæssige serviceydelser og distribution er gode eksempler.”¹¹⁰

I modsætning til landbrugsforhandlingerne og NAMA-forhandlingerne, er GATS-forhandlingerne stadig i sin begyndelse - og det er svært at påvise hvad konsekvenserne indtil videre har været. Men der er ingen tvivl om, at GATS vil accelerere nogle tendenser, såsom privatisering og deregulering, hvilket har betydelige konsekvenser for folks levebrød, udviklingen og miljøet. Næst efter yderligere markedsadgang, vil europæiske multinationale selskaber bestræbe sig på at fastlåse eksisterende liberaliseringer påført u-landene af andre fora, såsom IMF og Verdensbanken.

- 1. Privatisering:** Den globale stigning i antallet af serviceselskaber hænger ofte sammen med privatiseringsprocesser der bliver gennemtvunget, eller i hvert fald accelereret, af IMF, Verdensbanken og f.eks. telekommunikationsaftalen under GATS. Privatiseringen har medført en kommercialisering uden fortilfælde, under hvilken tidligere offentligt ejede områder nu er styret af erhvervslivet. Konsekvenserne af sådanne privatiseringer er allerede synlig: ILO har vist, at privatiserings- og omstrukturingsprocessen indenfor vand, gas og elektricitet, har resulteret i en samlet reduktion af beskæftigelseniveauet. Ofte bliver hele 50% af arbejdsstyrken påvirket¹¹¹. Endelig kan de fattige tabe ved privatisering, hvis den resulterer i prisstigninger, hvis illegale tilslutninger til f.eks. strøm og vand bliver fjernet, og ikke-betalere bliver afkoblet - som det har været tilfældet i Sydafrika og Nicaragua¹¹². Yderligere liberalisering - som erhvervslivets GATS lobbyister forlanger - vil givet forøge disse tendenser.
- 2. Deregulering:** GATS er ikke bare en handelsaftale, men i modsætning til landbrugsaftalen og NAMA-forhandlingerne, dækker den også direkte investeringer. Derudover er national regulering, såsom sociale og miljømæssige normer, endnu vigtigere i service-

sektoren end i industri- og landbrugssektoren. For reguleringen af servicesektoren er kendetegnet ved fastsættelse af standarder og andre former for regelfastsættelse, ikke ved toldmure. Så med dets mål om at ramme regulerende bestemmelser på alle niveauer, sigter GATS lige mod hjertet af alle samfunds ret til at regulere, såvel på nationalt, som på regionalt og lokalt niveau. Almindelige ydelser, såsom vandforsyning, kloakering og el-forsyning, er i mange lande styret på lokalt niveau, hvilket er en afgørende forudsætning for at sikre demokratisk styring af basale strategiske serviceydelser.

Erbvervlivets lobbyister bag GATS-kulisserne

Processen med at gøre serviceydelser til en del af en international handelsaftale under Uruguay-forhandlingsrunden (der førte til dannelsen af WTO, red.), blev hovedsagelig presset igennem af erhvervslivet. Som David Hartridge, tidligere direktør for WTO's Enhed for Serviceydelser siger: "Uden det enorme pres, der blev skabt af den amerikanske servicesektor, specielt firmaer som American Express og Citicorp, ville der ikke have været nogen serviceaftale."¹¹³

I begyndelsen var det hovedsageligt amerikanske selskaber, der bragte idéen om en international aftale om serviceydelser ind i den multilaterale handelspolitik. Det tog længere tid for de europæiske selskaber at komme med i den intense kampagne, der førte til GATS. Det var EU-kommissionen der nedsatte *European Community Services Group* (ECSCG), til at repræsentere erhvervslivets holdninger under Uruguay Forhandlingsrunden¹¹⁴. ECSCG blev hovedsageligt presset igennem af den britiske finanssektor, der allerede var velorganiseret på området international handel gennem *British Invisibles*, der havde nedsat sin egen lobbygruppe, kaldet *Liberalisation of Trade in Services* (LOTIS), så tidligt som i 1981¹¹⁵.

I 1998, lige før indledningen af en ny runde GATS-forhandlinger, tog EU-kommissionen igen initiativ til at danne en fornyet GATS-lobbygruppe. Handelskommissær Leon Brittan sikrede finansieringen af en europæisk lobbygruppe på området for serviceydelser, *European Services Forum* (ESF), der sidenhen har udviklet sig til en stærk stemme indenfor fastlæggelsen af handelspolitik i EU. ESF er det bedste eksempel på et virkelig incestuøst forhold mellem erhvervslivet og Kommissionen. Siden de inviterede forretningsverdenen med til at fastlægge EU's handelspolitik, er samarbejdet mellem Kommissionen og ESF forblevet meget tæt. Ved åbningsmødet for ESF, lød Brittans invitation således:

"I er den drivende kraft bag det konsultationssystem vi har etableret, min dør er altid åben for enhver bekymring...Jeg er i jeres hænder, for at høre hvad der er jeres mål, jeres prioriteter, når det drejer sig om liberalisering, jeg regner med jeres støtte og input, på selskabs- chef-, og bestyrelsesniveau, såvel som på europæisk- og nationalt niveau, så vi kan afpudse vores strategi, og fremsætte tydelige prioriterede forhandlingsmål, der vil gøre en forskel i udvidelsen af de internationale forretninger med serviceydelser."¹¹⁶

Hovedformålet med at nedsætte *European Services Forum*, var at forbedre de tidligere organisationer på området, ECSCG og dets efterfølger *European Trade Services Network*, der ikke havde "...nogen udfarende ledelse, eller nogen drivende kraft, fordi det var sammensat af nogle få overbebyrdede bureaukrater, fra nogle få brancheorganisationer på sektorens europæiske niveau."¹¹⁷

ESF repræsenterer nu hovedsageligt de store multinationale serviceselskabers interesser. Gennem brug af nogle enkelte selskabers repræsentanter på højt niveau, er de multinationale selskabers interesser lige så sikrede som i ERT. *European Service Leaders Group*, en gruppe indenfor ESF,

består af chefer fra Europas største serviceselskaber. Fra dets grundlæggelse i 1998 og frem, er ESF medlemmer jævnligt taget på missioner til Genève for direkte at lobbye "modvillige" WTO-delegerede fra både udviklings- og industrilande. Medlemmer af ESF og deres stab af sekretærer mødes meget ofte med Kommissionens embedsmænd, for slet ikke at nævne den meget aktive e-mail korrespondance der finder sted om deres fælles dagsorden i WTO. I e-mails som Corporate Europe Observatory er kommet i besiddelse af, afsløres det at ESF også er i tæt kontakt med WTO-staben. I september 2004 blev de for eksempel opmuntret af både Alejandro Jara, på daværende tidspunkt formand for Rådet for Serviceydelser, og Hamid Mamdouh, fra WTO-sekretariatets afdeling for serviceydelser, "til at foretage en vurdering af det offentligt tilgængelige, oprindelige GATS tilbud, for at vise den private sektors holdning til den nuværende situation i forhandlingerne."¹¹⁸

EU's prioriteter i den igangværende forhandlingsrunde

Det fælles mål for EU-kommissionen og de europæiske service-selskaber er stadig "...at liberalisere markedet for serviceydelser over hele verden, og at fjerne handels- og investeringsbarrierer for den europæiske servicesektor."¹¹⁹ D.v.s. at skabe et marked for ekspansion af de europæiske servicevirksomheder. ESF har gentagne gange gjort det klart, at basale ydelser, såsom offentlig vandforsyning, sundhedsvæsen osv., alle skal være en del af forhandlingerne, ligesom alle andre sektorer for serviceydelser:

"Vores forståelse af offentlig service er, at de gør noget for offentligheden, og offentligheden er det forretningsliv der handler internationalt" siger en repræsentant for ESF. Men specielt disse sektorer, dvs. infrastrukturen inklusiv vandforsyning, energiforsyning, telekommunikation, byggeri og detailhandel, der har stor interesse for EU og dets multinationale selskaber, er stort set blevet udeladt af forhandlingerne af mange WTO-medlemslande. ESF og andre lobbygrupper på serviceområdet har ikke skjult sin skuffelse over forhandlingernes nuværende tilstand:

"En forhandlingsrunde der ender med landbrugs- og industrivareaftaler, men uden betydelig fremgang på serviceområdet, er uacceptabel. Serviceydelser er en integreret del af forhandlingerne, og skal tildeles samme status og skal behandles med samme forhandlingsmæssige intensitet, som landbrug og industrivarer."¹²⁰

Som en følge heraf presser EU, henimod slutningen af Doha Forhandlingsrunden, på for nye tiltag til at tackle hårdknuden i GATS forhandlingerne. EU's mål er en væsentlig ændring af den nuværende forhandlingsmetode i GATS forhandlingerne, der tillader WTO-medlemmer at foretage liberaliseringer på det niveau, og i de sektorer, de ønsker. Med nye forslag om "supplerende forhandlingsmetoder", er EU's mål at introducere "kvantitative mål" eller "benchmarks" (kvalitative mål, red.), der skal føre til et generelt højere liberaliseringsniveau¹²¹. Derudover presser Kommissionen på for at igangsætte sektor-forhandlinger indenfor byggeri, computer og tilknyttede serviceydelser, distribution (detailhandel), miljøserviceydelser (inklusiv vandforsyning), finansielle serviceydelser, telekommunikation og søtransport. WTO-medlemmer skal så være nødt til at tiltræde et specifikt antal af disse sektor-aftaler, hvis det står til EU. De sektorforhandlinger skal udarbejdes i såkaldte "vennegrupper", der består af lande med en specifik interesse i en bestemt sektor. Disse sektorforhandlinger foretrækkes af lobbyisterne, og de vil formentlig have nem adgang til dem - som det var tilfældet med tidligere forhandlinger om finansielle serviceydelser og telekommunikation. I NAMA-forhandlingerne er den slags situationer, endnu engang, kun blevet afsløret i referater fra et møde om elektronik¹²².

ESF er blandt de stærkeste støtter af dette nye forslag fra EU.

Succeser og flere lobbyister i servicesektoren

ESF er den stærkeste og mest fokuserede lobbygruppe i GATS-forhandlingerne. Ikke desto mindre har mange selskaber og brancheorganisationer udtrykt deres specifikke interesse gennem andre kanaler. En embedsmand fra Generaldirektoratet for Handel har nævnt den maritime sektor, som en af dem, der har brugt sin stemme mest, og tilføjer sektorer som energiforsyning, telekommunikation, forsikringselskaber og postfirmaer.

En høj pris at betale

GATS og detailhandel

Forskning, der bygger på undersøgelser fra UNCTAD og Oxfam viser følgende:

“Den kontrol, som udøves af handels-, bearbejdnings- og detailhandelselskaberne i de importerende lande, har ført til en integration af markedskanalerne, så bekymringer for fødevarekvalitet og de betingelser en vare produceres under, har ført til forhøjede tekniske krav. Niveauet for kvalitetskontrol og indpakning, der kræves af moderne supermarkeder, kan være meget svære for fattigere lande at leve op til, da de mangler de tekniske færdigheder eller det udstyr, der er nødvendigt”¹²⁵.

To eksempler illustrerer risikoen ved liberalisering af detailhandelssektoren under de nuværende GATS-forhandlinger:

I Thailand har Tesco's ekspansion skabt politisk furore, fordi det har ført til store tab for den lokale detail- og engroshandel, og har skabt afhængighed for småproducenter og landmænd. I 2002 meldte den thailandske regering ud, at den ville vedtage en byplanlægningslov, der ville have gjort det muligt, at kontrollere opførelsen af store supermarkeder. Men i marts 2005 ændrede regeringen holdning. Meget tyder på, at denne ændring er en følge af lobbyarbejde udført af franske supermarkeds kæder som Carrefour og Casino¹²⁶. Men i 2002 modtog Thailand også en anmodning under GATS-forhandlingerne fra EU om åbning af detailhandelssektoren. Denne anmodning har formentlig øget det politiske pres på den thailandske regering for ikke at indføre nye regler, der har konsekvenser for europæiske detailhandelselskaber.

Tidligere tiders lobby-succeser er beskrevet i bilagene til GATS-aftalen, der blev udarbejdet ved slutningen af Uruguay Forhandlingsrunden, men før igangsættelsen af de nuværende GATS forhandlinger i 2000. Fremfor alt spiller finansielle serviceydelser en nøglerolle.

Derudover blev en aftale om telekommunikation en realitet gennem positivt samarbejde mellem EU-embedsmænd og telekommunikationssektoren, repræsenteret af ESF og telekommunikationsfirmaernes handelssammenslutning ETNO (European telecommunications Network Operators Association)¹²³. En repræsentant fra ESF rapporterer at det “positive” resultat i disse forhandlinger, kun blev muliggjort gennem direkte involvering på chefniveau. Som en lobbyist for servicesektoren siger:

“Hvis chefer ringer op til Peter Mandelson eller deres nationale regeringer - eller endnu bedre - regeringen i det land, hvor de er aktive, og siger, at de har brug for et bindende tilsagn, el-

ler at de har brug for, at en forordning bliver fjernet, så har det vægt. Og dette er, hvad der ske-
te i forhandlingerne om finansielle serviceydelser og telekommunikation.”

I de nuværende forhandlinger, er det også den hastigt globaliserede detailhandelssektor, der -
bortset fra verdens største detailhandels selskab Walmart (USA) - har sin stærkeste økonomiske
base i Europa. Eurocommerce, der er en blandet handelssammenslutning, med individuelle
medlemmer som Metro og Tesco, og European Retail Roundtable (ERRT), kan altid komme til
orde, og de bliver budt velkommen med åbne arme:

“Europæisk handel støtter fuldt ud Kommissionens ambitiøse strategi for en forbedret ad-
gang til servicemarkeder over hele verden, og vi regner med fortsat støtte, både fra Kommissio-
nen og Europaparlamentet i den kommende - afgørende - forhandlingsfase¹²⁴.

EU-kommissionen nævner gentagne gange detailhandel som en prioriteret sektor, og sætter i
høj grad sin lid til input fra Eurocommerce, når den laver udkast til sin stillingtagen i GATS.
Det er hovedsageligt Metro og Royal Ahold der er involveret i ESF's lobbyaktiviteter, men det
franske Carrefour og det britiske Tesco er blandt de største globale “spillere” i detailhandelssek-
toren.

Europæiske selskaber er blevet meget stærke indenfor nogle serviceområder, der har med infra-
struktur at gøre, såsom energiforsyning og vandforsyning. Efter en tilbagegang for privatise-
ringsbølgen, der skyldtes nogle fiaskoer i udviklingslandene og øget modstand mod privatise-
ring, er europæiske multinationale selskaber dog begyndt at gå stille med dørene i deres lobby-
aktiviteter. Suèz har meldt sig ud af ESF efter et chefskifte, RWE har gentagne gange udtalt sig
mod at inkludere vandforsyning i GATS, og i november 2005 udtalte selskabet, at det ville sæl-
ge Thames Water. Endelig lader Veolia sig heller ikke høre i GATS debatten, selvom det stadig
er medlem af ESF. Ikke desto mindre har EU ikke trukket sine anmodninger om liberalisering
af vandforsyningsområdet i udviklingslandene tilbage. Så Suèz og Veolia vil formodentlig
fortsætte deres lobbyaktiviteter i kulisserne. Kort for WTO-ministerrådsmødet i Hong Kong,
underskrev Suèz' chef Gérard Mestrallet, en international udtalelse fra en række erhvervsledere
til støtte for den igangværende WTO forhandlingsrunde¹²⁷. I energisektoren har den euro-
pæiske handelssammenslutning Eurolectic mistet Enron fra den anden side af Atlanten som
medspiller i arbejdet for frihandel. Sammen har de ellers presset på for en omklassificering af
GATS listerne, til udtrykkeligt at inkludere serviceydelser indenfor energiforsyning.

GATS og privatisering i vandsektoren

Samarbejdet mellem Generaldirektoratet for Handel i EU og de europæiske multinationale
vandforsyningsselskaber har været meget tæt, hvilket kan ses af denne e-mail fra Generaldi-
rektoratet til fire af selskaberne:

“Et af de vigtigste mål for EU i den nuværende forhandlingsrunde er at opnå reel og me-
ningsfuld markedsadgang for europæiske serviceleverandører for deres eksport af servicey-
delser på vandområdet. Derfor sætter vi stor pris på input fra Jeres side for at sikre, at vi i
tilstrækkelig grad er fokuseret på forhandlingerne på området for miljøserviceydelser”¹²⁸.

Ødelæggende konsekvenser for udvikling og miljø

Landbrugsvarer, industri- og råvarer, samt og serviceydelser - de største europæiske multinationale selskaber er aktive indenfor alle disse tre sektorer, der for tiden bliver behandlet i WTO. Disse selskaber er godt repræsenteret gennem lobbygrupper i Bruxelles: Den landbrugsrelaterede industri hovedsageligt gennem CIAA, serviceindustrien gennem ESF og "NAMA lobbyen" i UNICE. EU-kommissionens stilling i WTO forhandlingerne ligger meget tæt på, hvad de største europæiske multinationale selskaber forlanger. Ved at kigge nærmere på de europæiske multinationale selskabers aktiviteter overalt på kloden, dukker følgende billede op: Smålandbrug bliver yderligere afhængige af nogle få landbrugsrelaterede multinationale selskaber, og liberaliseringen i handel med industrivarer repræsenterer ikke kun en barriere for nogle af de fattigste landes økonomiske udvikling, men kan også yderligere underminere miljøstandarder og -normer. I servicesektoren prøver de multinationale selskaber at erobre de områder, der endnu ikke er under erhvervslivets kontrol, hvilket ofte resulterer i højere priser, og et tab af demokratiske reguleringsmuligheder.

5. del: Modstrategi på europæisk niveau

Peter Sutherland, bestyrelseformand for BP, tidligere europæisk Kommissær og tidligere GATS direktør blev betroet opgaven med at udvikle idéer om, hvordan man kunne reformere WTO. Da han præsenterede sine resultater ved en forelæsning i Firenze i juli 2004 om handelspolitikens funktion og WTO, på følgende måde:

"Jeg må sige, at den endeløse debat om international åbenhed har - selvom den sikkert er fornuftig - ikke hjulpet et eneste selskab nogetsteds med at tjene en eneste dollar på eksportmarkederne. Og hvis det skal være umagen værd at have WTO, skal det være for at skabe muligheder for selskaber og iværksættere."¹²⁹

@brød: På samme måde skitserer en erhvervs lobbyist fra Bruxelles Generaldirektoratet for Handel's rolle: " De arbejder for handel, og handel handler om forretning. Alle resultaterne af deres arbejde skal tilgodese forretningsverdenen. Vi skal ikke kun betragtes som én del af et civilt samfund, men som en konkret partner....Det de laver, er for os."

Disse synspunkter er baseret på en meget snæver forståelse af handelspolitik. Som den fungerer nu handler WTO ganske rigtigt om forretning, og dette er den almindelige forståelse hos erhvervslivets lobbyister og offentlige embedsmænd der arbejder for Generaldirektoratet for Handel. Men hvordan kan et politisk emne, der påvirker millioner af menneskers liv over hele verden, blive betragtet som et emne, der "først og fremmest skal tilgodese forretningsverdenen" - som tidligere Kommissær for Handel Leon Brittan har sagt¹³⁰.

Handelspolitik skal tjene befolkningen og miljøet, ikke kun i Europa, men globalt. Den skal først og fremmest formes med respekt for menneskerettigheder - og skal ikke behandles i lukkede cirkler. Således er en demokratisering af handelspolitik på europæisk, men også nationalt og globalt niveau, en afgørende forudsætning for omregulere det globale handelssystem. Dette vil bane vejen for inkorporering af nogle vejledende principper i handelspolitik, der fører til; a) en orientering mod de indre markeder i stedet for orientering mod eksport. b) mere politisk

råderum, i stedet for at overdrage flere og flere kompetencer til WTO og c) politikker, der tjener den offentlige interesse i stedet for en snæver "forretning først" erhvervslivsdagsorden.

En handelspolitik for mennesker

Europa består ikke kun af multinationale selskaber, men også af mennesker - og det er dem, der har brug for en stærk stemme og medbestemmelsesret i EU. I et multinationalt samfund som den Europæiske Union, vil dette helt sikkert repræsentere en helt ny stor udfordring. Men et kritisk fælleseuropæisk civilt samfund behøver ikke starte på bar bund. Specielt når det handler om handelspolitik, er der allerede skabt nogle meget lovende forbindelser, og ligeledes finder en hel del initiativer allerede sted på et fælles europæisk niveau. Et godt eksempel på et sådan fælles europæisk netværk, er "Seattle to Brussels-netværket", der er et netværk af NGO'er, lokale grupper, fagforeninger, kirke- og kvindeforbund, miljø og udviklingspolitiske NGO'er og ATTAC-grupper. Netværket arbejder i fællesskab for en handelspolitik, der tjener mennesker, for en indskrænkning af de multinationale selskabers magt, og for et stærkt kritisk europæisk civilt samfund.

Oversat og redigeret af Ole Berg Kristensen og Kenneth Haar.

Læs mere på www.nyagenda.dk

Noter:

- 1 Lamy 2002
- 2 Weisbrodt/Rosnick/Baker 2004
- 3 UNCTAD 2002b: 90
- 4 Brittan 1999
- 5 Lamy 2002
- 6 European Commission 2004: 19
- 7 UNCTAD 2004. 11
- 8 Apeldoorn 2000
- 9 Santer 1995
- 10 UNCTAD 2002b: 93
- 11 UNCTAD 2002b: 91
- 12 ERT blev grundlagt i 1983 som en "privat kreds af 17 europæiske industrirepræsentanter" (Apeldoorn 2002, s.195), og indtog kort efter en vigtig rolle i presset for at gennemføre GATT's Uruguay-runde (forhandlingerne, der førte til dannelsen af WTO, red.), og i lobbyarbejdet for EU's indre marked. ERT var også den drivende kraft bag indsættelsen af begrebet "konkurrencedygtighed" som det højeste mål i europæisk politiklægning. Selvom nogle strukturer i foreningen er blevet formaliseret, så har ERT stadig et begrænset antal medlemmer, og har bevaret sin karakter af privat forsamlings. Alligevel er ERT blevet en anerkendt partner i europæisk politikudvikling.
- 13 European Council 2000
- 14 Fritz (2004). Forslaget til retningslinjer kan ses på: http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/services/services/index/htm
- 15 UNICE 2005a
- 16 UNCTAD 1999
- 17 UNCTAD 2002b: 153
- 18 UNCTAD 2005: 13ff
- 19 Ul Haque 2004: 20
- 20 UNCTAD 2002b: 155
- 21 European Commission 2003
- 22 UNCTAD 2004: 11
- 23 European Commission 2005b: 4
- 24 European Commission 2003: 10
- 25 UNCTAD 2002b
- 26 European Commission 2005b
- 27 Mandelson til erhvervslivet på Market Access Symposium den 19/9 2005.
- 28 European Commission 2005b, s. 12
- 29 Se f.eks. CIAA 2004, s. 12
- 30 Chang 2002
- 31 Chang 2002
- 32 European Parliament 2003, s. iii
- 33 Trieck/Ockenfels 1995, citeret efter Teuber 2001, s. 12
- 34 Andersen/Eliassen 1991: 174ff, citeret efter Teuber 2001, s. 120
- 35 Greenwood 1997, s. 80

- 36 Geiger (uden årsangivelse)
- 37 European Parliament 2003
- 38 Alle citater af individuelle lobbyister i Bruxelles uden eksPLICIT reference eller kildeangivelse er baseret på personlige interviews i Bruxelles i Juli og september 2005, der blev gennemført i forbindelse med arbejdet med forfatterens Ph. D.-afhandling.
- 39 Hoedeman 2001
- 40 www.apcoworldwide.com/content/case-studies/ifpma.cf
- 41 www.gpluseurope.com/ourteam/whitaker.asp
- 42 Lamy 2002
- 43 Klasing 2003:7, DG Trade 2005
- 44 DG Trade 2005
- 45 Cowles 2002: 66
- 46 European Parliament 2003: 8
- 47 Burson-Marsteller 2003: 5
- 48 CEO 2005
- 49 European Commission 2001
- 50 Erika Mann til erhvervslivet på Market Access Symposium den 19/9 2005.
- 51 Schendelen 2003: 303
- 52 Balanyá et al 2000
- 53 European Parliament 2003: 12
- 54 Hoedeman 2000
- 55 WTO 2001
- 56 Brittan 2001
- 57 European Commission 2004: 38
- 58 Lamy 2002
- 59 European Commission 1998
- 60 Vorley 2003: 14
- 61 "Landbrugsrelateret industri" bruges både om den industri, som leverer til landbruget, og aftager til forarbejdning, f.eks. fødevarerindustrien. Det er en oversættelse af "agribusiness", der ikke kan oversættes med "agroindustri" (oversætters note).
- 62 Action Aid 2005b: 16
- 63 Murphy 2002, Vorley 2003
- 64 Oxfam 2005a
- 65 BDI, kilde: Wiggerthale 2004: 12
- 66 Oxfam 2005b For flere detaljer om eksportstøtte se Wiggerthale 2005a
- 67 CAFOD 2002: 17
- 68 Oxfam 2005b
- 69 CPE 2005: 5, Action Aid 2004b: 15
- 70 Case Study fra Germanwatch (2004), s. 26 ff.
- 71 Mc Michael (uden årsangivelse): 6
- 72 Bové og Dufour 2001: 148
- 73 FAO 2004, citeret efter Eberhardt 2005: 15
- 74 Action Aid 2005b: 37
- 75 CPE 2005: 6
- 76 CIAA 2005a
- 77 Ibid.
- 78 Ibid.
- 79 For et detaljeret studie af agroindustriens lobby i Bruxelles, se Wiggerthale 2005b
- 80 Lamy 2003
- 81 CIAA 2005b: 2
- 82 European Commission 2005c
- 83 WTO 2002: International Trade Statistics
- 84 European Commission 2005b, European Commission 2004: 46
- 85 Shafaeddin 2005, vgl. Action Aid 2005a: 9
- 86 Fernandez de Córdoba 2004, citeret efter Action Aid 2005a: 19
- 87 World Bank 2003, citeret efter Hilary 2005: 8
- 88 UNCTAD 2004b
- 89 UNICE 2005b
- 90 Se f.eks. KITA et al 2005
- 91 NAM 2005
- 92 UNICE (2005a) og EU-kommissionen (2005e).
- 93 Burson-Marsteller/BKSH 2003: 7
- 94 ACEA 2005
- 95 FERN (2000).
- 96 Knirsch/Mittler (2005).
- 97 Friends of the Earth International (2005).
- 98 EICTA (2005).
- 99 European Parliament 2003: 13
- 100 Fra OECD's tal på virksomhedernes salg (Schörling 2004).
- 101 Ibid.
- 102 CEFIC (2001), s.2.
- 103 ICCA (2005a), ICCA (2005b).
- 104 Hilary (2005), s. 4.
- 105 European Commission 2003
- 106 European Commission 2004: 8
- 107 Ibid.
- 108 Ibid.: 38
- 109 UNCTAD 2004: 108f
- 110 European Commission 2005b
- 111 ILO 1998, citeret efter Bayliss 2002: 10
- 112 ÖBFG 2003: 20ff, Bayliss 2002: 12
- 113 Hartridge 1997
- 114 Arkell 2001: 19
- 115 For et overblik over, hvilke lobbyorganisationer, der er aktive omkring GATS se Arkell 2001: 19f og Wesseliuss 2002
- 116 Brittan 1999, fremhævelse fra originalen
- 117 Arkell 2001
- 118 CEO 2005
- 119 www.esf.be
- 120 ASR, CSCe, ESF; JSN, NASSCOM, USCSI 2005
- 121 WTO 2005b
- 122 WTO 2005a
- 123 For yderligere information om lobbyarbejdet i f.t. GATS og telekommunikation se Woll 2003
- 124 Eurocommerce 2003
- 125 Vorley (2003).
- 126 WTO (2002).
- 127 Financial Times den 8. November 2005.
- 128 Oprtrykt i Gould (2003).
- 129 Sutherland 2004
- 130 European Commission 1999

Litteraturliste:

- ACEA (2005): European Automobile Industry Report. Brussels
- Action Aid (2005a): Bound and tied. The developmental impacts of industrial trade liberalisation negotiations at the World Trade Organisation. London
- Action Aid (2005b): Power Hungry. Six reasons to regulate global food corporations. London
- ALTER-EU (2005): Ending corporate privileges and secrecy around lobbying in the European Union. Amsterdam
- AmCham EU, CEFIC, FECC (2004): AmCham EU – CEFIC – FECC Discussion Paper on the Trade Impact of REACH. Bruxelles
- Apeldoorn, Bastian van (2000): Transnationale Klassen und europäisches Regieren: Der European Roundtable of Industrialists. Taget fra: Bieling, Hans-Jürgen und Jochen Steinhilber (Hrsg.): Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie. Münster, S. 189-221.
- Apeldoorn, Bastian van (2002): The European Round Table of Industrialists: Still a Unique Player? Taget fra: Greenwood, Justin:
- Arkell, Julian (2001): The Position of Industry in the GATS 2000 Negotiations. South Centre Workshop on Trade in Services. 3-4 December 2001, Genève
- Arkell, Julian (1998): A review of issues in the GATS negotiations - for lobbyists. Conference on "The Future of Services Trade Liberalisation - Services 2000" sponsoreret af Coalitions of Service Industries og tilknyttede organisationer, 23-26 april 1998 i Ditchley Park, Oxford
- Arkell, Julian (2003): Background Paper on GATS issues. Symposium on Trade Policy Challenges in East Asia: New Regionalism and the WTO. 20 February 2003. International Trade and Services Policy. www.lse.ac.uk/collections/globalDimensions/tradepolicy/papers/arkell.htm
- ASR, CSCE, ESF, JSN, NASSCOM, USCSI (2005). WTO Services negotiations in crisis; political will must be mobilized urgently. Pressemeldelse fra Australian Services Roundtable, Chilean Service Coalition of Exporters, European Services Forum, Japan Services Network, NASSCOM, US Coalition of Service Industries. 24. juni 2005
- Balanyá, Belén, Ann Doherty, Olivier Hoedeman, Adam Ma'anit and Erik Wesselius (2000): Europe Inc. Regional & Global Restructuring and the Rise of Corporate Power. London
- Bayliss, Kate (2002): Privatisation and Poverty: The distributional impact of utility privatisation. PSIRU-Report. London
- Bové, José and François Dufour (2001): The World is not for Sale. London
- Brittan, Leon (1999): Speech at ESF launching session. 26. januar 1999. <http://www.esf.be/pdfs/documents/speeches/splb0199.pdf>
- Brittan, Leon (2001): Liberalising World Trade. Why business must make its voice heard. In: IFSL World, edition 1, Spring 2001. http://www.sitrends.org/ideas/expert.asp?EXPERT_ID=27
- Burson-Marsteller/BKSH (2003): A Guide to Effective Lobbying of the European Commission. Based on a survey of Senior Commission Officials. Bruxelles
- Business Council of Australia, Business Roundtable, Canadian Council of Chief Executives, Consejo Mexicano de Hombres des Negocios, The European Round Table of Industrialists, Nippon Keidanren (2005): World Business Leaders for Growth. Advancing the Promise of Doha.
- CAFOD (2002): Dumping on the Poor: The Common Agricultural Policy, the WTO and International Development. Authors: Duncan Green and Matthew Griffin. London.
- CEFIC (2001): Unlocking 670 billion of Growth. Seven Priorities for the European Chemical Industry in a New Trade Round. Bruxelles <http://www.cefic.be/Files/Publications/WTObroch.pdf>
- CEO (1999): Transatlantic Business Dialogue (TABD). Putting the Business Horse Before the Government Cart, Briefing Paper, 25. oktober. Amsterdam <http://www.corporateeurope.org/tabd/berlinbriefing.html>
- CEO (2004). Lobby Planet. Brussels – the EU quarter. Anden udgave. Amsterdam
- CEO (2005): E-mails mellem ESF og Generaldirektoratet for Handel.
- CEPI (2005): WTO negotiations. The European paper industries reaffirms support for free trade and fair competition. TRD/014/05.
- Chang, Ha Joon (2002): Kicking Away the Ladder: How the Economic and Intellectual Histories of Capitalism Have Been Rewritten to Justify Neo-Liberal Capitalism. Post-Autistic Economic Review. Baseret på forfatterens bog "Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective". London.
- CIAA (2004): Data and trends of the EU food and drink industry 2004. Bruxelles
- CIAA (2005a): European Food and Drink Industry favours clearer trade rules and a balanced agriculture agreement at the WTO

- Hong Kong Ministerial Meeting to be held from 13-18 December 2005. Brussels
- CIAA (2005b): CIAA priorities in the multilateral trade negotiations of the Doha Development Agenda. Bruxelles
- Corporate Watch UK (2003): Public relations and lobbying industry. An overview.
- Corporate Watch UK (uden år): Unilever. <http://www.corporatewatch.org/?lid=257>
- Cowles, Maria Green (2002): Large Firms and the Transformation of EU Business Associations: a Historical Perspective. In: Greenwood, Justin: The effectiveness of EU business associations. Palgrave.
- CPE (2005): Agriculture policies, support, subsidies... CAP, WTO, dumping, development, food sovereignty, ... What are the conditions of legitimacy of public support in agriculture? Eucaproject. Bruxelles
- Deckwirth, Christina (2005). Nebelkerzen aus dem BMWA. Om EU's krav i vandskiktoren under GATS: www.weed-online.org/themes/gats/70000.html
- Deutscher Bundestag (2003): Sicherung eines fairen und nachhaltigen Handels durch eine umfassende entwicklungsorientierte Welt-handelsrunde. Antrag einiger Abgeordneter der Fraktionen der SPD und Bündnis 90/Die Grünen. Drucksache 15/1317. Berlin
- DG Trade (2005): The EU and the WTO. http://europa.eu.int/comm/trade/issues/newround/index_en.htm
- Eberhardt, Pia (2005): Dick im Geschäft. Handelspolitik im Dienstes des Agrobusiness. WEED. Berlin
- EICTA (2005): The World Trade Organisation Doha Development Agenda. EICTA Position on the Principles of the Market Access Negotiations for digital technology (including information and communications technology and consumer electronics products). Bruxelles
- ERT (2005): Achievements. Hightlights of ERT activities. <http://www.ert.be/pg/eng00.htm>
- Eurocommerce (2003). Statement by Peter Bernert at the Conference WTO & SMEs. Success on Cancún. European Parliament 19 June. Bruxelles
- European Commission (1998): Opening World Markets for Services – Towards GATS 2000. Luxemburg
- European Commission (2001): Joao Aguiar Machado, European Commission, letter to the European Services Forum, October 22, 2001 (kilde: Corporate Europe Observatory).
- European Commission (2003): Making globalization work for everyone. The European Union and world trade. Luxemburg <http://europa.eu.int/comm/publications/booklets/move/37/en.pdf>
- European Commission (2004): Trade policy in the Prodi Commission 1999-2004. An assessment. Bruxelles
- European Commission (2005a): Communication to the Spring European Council. Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy. Communication from President Barroso in agreement with Vice-President Verheugen, COM(2005) 24 final, 2.2.2005, Bruxelles
- European Commission (2005b): External Aspects of Competitiveness. Meeting Documents Workshop No 3. The European Fifth Market Access Symposium. DG Trade. Bruxelles
- European Commission (2005c): Making Hong Kong a Success: Europe's Contribution – Bruxelles, 28. oktober 2005
- European Commission (2005d). To Lisbon ... and Beyond: Market Access and External Aspects of Competitiveness. The European Commission's Fifth Market Access Symposium. Programme. DG Trade. Bruxelles
- European Council (2000): Presidency Conclusions - Lisbon European Council: 23 and 24 March 2000 DOC/00/8 of 24/03/2000, http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/00100-r1.en0.htm
- European Parliament (2003): Lobbying in the European Union: Current Rules and Practices. Working Paper. AFCO 104 EN. Bruxelles
- FERN (2000): Trade Liberalisation and its impact on forests: an overview of the most relevant issues. <http://www.fern.org/pubs/reports/tradelib.pdf>
- Friends of the Earth International (2004): What you need to know about 'NAMA': Why the WTO's non-agricultural market access negotiations threaten both environment and development. A briefing paper from Friends of the Earth International. London
- Fritz, Thomas (2004): Transforming Europe into a Special Economic Zone The EU's Services Directive. Berlin Working Group on Environment and Development - BLUE 21, Berlin, <http://www.attac.de/bolkestein/hintergrund/bilder/Fritz-vs-Bolkestein-EN.pdf>, auf deutsch erhältlich unter www.attac.de/bolkestein.
- Geiger, Andreas (without year): Lobbyists' – the Devil's Advocates in Europe? In: EUlobby.net. Serving the EU Citizen. [www. http://www.eulobby.net/eng/Modul/Abstract/ReadAbstract.aspx?Mid=1458&ItemID=498](http://www.eulobby.net/eng/Modul/Abstract/ReadAbstract.aspx?Mid=1458&ItemID=498)
- Germanwatch (2004): Stop Dumping – Promote Food Security! Bonn/Berlin
- Gould, Ellen (2003): Water in the Current Round of WTO Negotiations on Services. Canadian Centre for Policy Alternatives. Briefing Paper Series: Trade and Investment. Volume 4, Number 1

- Greenwood, Justin (1997): *Representing Interests in the European Union*. London
- HAI (2005): *Does the European Patients' Forum represent patient or industry interests? A case study in the need for mandatory financial disclosure*. Health Action International Europe. Amsterdam
- Hardstaff, Peter (2005): 'Benchmarking' in GATS: Exposing the EU's Aggressive Services Agenda. WDM Briefing. London. World Development Movement
- Hartridge, David (1997): *What the General Agreement of Trade in Services (GATS) Can Do*. Contribution to the symposium "Opening markets for banking worldwide", organised by Clifford Chance.
- Hilary, John (2005): *The Doha Deindustrialisation Agenda: Non-Agricultural Market Access Negotiations at the WTO*. War on Want. London
- Hoedeman, Olivier (2001): *Post-Seattle Retaliation*. US Business Rallies to Keep Neoliberal Globalisation on Track. Corporate Europe Observer - Issue . Amsterdam <http://www.corporateeurope.org/observer9/retaliation.html>
- ICCA (2005a): *Position on Making Hong Kong a Success: The View of the Chemical Industry*. Bruxelles
- ICCA (2005b): *Position on Market Access for the Doha Development Agenda*. Brussels
- Karrass, Anne, Ingo Schmidt, Hans-Jürgen Bieling, Frank Deppe, Klaus Dräger, Jörg Huffschmid (2004): *Europa: lieber sozial als neoliberal*. Hamburg.
- Khor, Martin (2005): *The Commodities Crisis and the Global Trade in Agriculture: Problems and Proposals*. Penang
- KITA, NAM, UNICE (2005): *Global Manufacturers Statement on WTO Doha Round*. Geneva
- Klasing, Anneke and Maria Christopher (2003): *Draft Report on European Trade Development*. Cat.e, Ecologic. Berlin
- Knirsch, Jürgen and Daniel Mittler (2005): *Verbesserter Marktzugang auf Kosten der Umwelt: Die Umweltrisiken der NAMA-Verhandlungen*. In: EED, Forum Umwelt und Entwicklung, Greenpeace, WEED (2005): *Das NAMA-Drama. Wie die WTO-Verhandlungen über Industriegüter Umwelt und Entwicklung bedrohen*. Bonn, S. 40-50
- Lamy, Pascal (2002): *From Doha to Cancún*. Speech at the 25th anniversary of the Foreign Trade Association (FTA). 5. juni 2002, Bruxelles http://www.delaware.ccc.eu.int/whatsnew/2002/SPEECH_Lamy.htm
- Lamy, Pascal (2003): *From Doha to Cancun – Challenges and opportunities of the WTO negotiations for the food sector*. General assembly of the Confederation of the EU Food and Drink Industries (CIAA), Bruxelles, 19. juni 2003 http://europa.eu.int/comm/archives/commission_1999_2004/lamy/speeches_articles/spla173_en.htm
- Legal500.com (2005). *Customs, trade, WTO and anti-dumping*. http://www.legal500.com/lfe/frames/be_fr.htm
- Mandelson, Peter (2005): *Open markets, open trade: Europe's global challenge*. Speech by Peter Mandelson at the Market Access Symposium, European Parliament, 19 September, Brussels
- McMichael (uden år): *Global development and the corporate food regime*. <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refID=37655>
- Murphy, Sophia (2002): *Managing the invisible hand: markets, farmers and international trade*. Institute for Agriculture and Trade Policy. Minneapolis
- NAM (2005): *NAM leads manufacturers' fly-in to Geneva seeking reduction of tariff barriers to trade*. Asia-Pacific, European, and Latin American Manufacturing Groups Join NAM Effort. Washington, DC
- ÖBFG (2003): *Vom Staats- zum Privatmonopol. Die Privatisierung der Stromverteilung in Nicaragua und ihre Folgen*. In: Ökumenisches Büro für Frieden und Gerechtigkeit: *Nicaragua privatizada*. Wenn die Grundversorgung zur Ware wird. München, S. 20-22
- Oxfam (2005a): *Kicking Down the Door. How Upcoming WTO Talks Threaten Farmers in Poor Countries*. London
- Oxfam (2005b): *Lid comes off French farm subsidies*. Paris. Press Release. http://www.oxfam.org/eng/pr051107_france_eu.htm
- Polaris Institute (2005): *Corporate Profile Suez*. Ottawa
- Roberts, Christopher (2005): *Prospects for the GATS Negotiations – a view from business*. En tale holdt af Christopher Roberts, formand for IFSLs LOTIS Committee, til en conference om international handel med tjenesteydelser i Münster, Tyskland, den 29-30. september 2005
- Santer, Jacques (1995): *Address to the Confederation of British Industry*, 16. maj 1995, London, <http://europa.eu.int/en/comm/js/cbi1605.html>
- Schendelen, Rinus van (2003): *The premier league of lobbying*. In: Leif, Thomas and Rudolf Speth: *Die Stille Macht. Lobbyismus in Deutschland*. Wiesbaden
- Schilder, Klaus, Christina Deckwirth, Michael Frein und Peter Fuchs (2005): *Freie Fahrt für Freien Handel? Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus*. WEED/EED. Berlin/Bonn

- Schörling, Inger (2004): The Only Planet Guide to the Secrets of Chemicals Policy in the EU. REACH - What Happened and Why? Bruxelles
- Seattle to Brussels Network (2005): European NGO Statement: 12 key demands to the EU in the run-up to the 6th WTO Ministerial Conference. Bruxelles
<http://www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/12%20demands.pdf?id=87>
- Sutherland, Peter (2004): The Future of the World Trade Organisation. Annual lecture of the Transatlantic Programme at EU&Robert Schuman Center, 2. juli 2004. Firenze
- Teuber, Jörg (2001): Interessenverbände und Lobbying in der Europäischen Union. Frankfurt/Main
- Ul Haque, Irfan (2004): Commodities under Neoliberalism: The Case of Cocoa. UNCTAD G-24 Discussion Paper Series, No. 25. New York og Genève
- UNCTAD (1999): World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York og Genève
- UNCTAD (2002a): Trade and Development Report. Developing Countries in World Trade. New York og Genève
- UNCTAD (2002b): World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York og Genève
- UNCTAD (2004): World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. New York og Genève
- UNCTAD (2004b): The Least Developed Countries Report 2004: Linking International Trade with Poverty Reduction. New York og Genève
- UNCTAD (2005): World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. New York og Genève
- UNICE (2005): UNICE Roadmap to Hong Kong. Revised UNICE Fiche: Non-Agricultural (Industrial) Market Access (NAMA) Negotiations. Bruxelles
- UNICE (2005a): UNICE and the WTO. Priorities.
<http://www.unice.org/content/default.asp?PageId=301>
- Unilever Press Office (2003): Unilever and Pepsico create „Pepsi Lipton International“. RtD Tea Joint Venture in Selected International Markets. pressemeldelse. London,
<http://www.unilever.de/imperia/md/content/unilever/20.pdf>
- Vastine, Robert J. (2005): Services Negotiations in the Doha Round: Promise and Reality. Conference on Perspectives on the Doha Development Agenda. Gerald R. Ford School of Public Policy, University of Michigan, 21. oktober, 2005
- Vorley, Bill (2003): Food, Inc.: corporate concentration from farm to consumer. UK Food Group. London
- Weisbrot, Mark, David Rosnick and Dean Baker (2004): Poor Numbers: The Impact of Trade Liberalization on World Poverty.
- Wesselius, Erik (2002): Behind GATS 2000: Corporate Power at Work. Transnational Institute. Amsterdam www.gatswatch.org
- Wesselius, Erik (2005): High time to regulate EU lobbying. Consumer Policy Review Jan/Feb 2005, Vol 15, No. 1, S. 13-18.
- Wiggerthale, Marita (2004): Liberalisation of Agricultural Trade – The Way Forward for Sustainable Development? Global Issue Papers. Heinrich-Boell-Foundation. Berlin
- Wiggerthale, Marita (2005a): What's wrong with EU agricultural subsidies? Berlin
- Wiggerthale, Marita (2005b): Agribusiness Macht Handelspolitik. Die Interessen der Lebensmittelbranche im Umfeld der 6. WTO-Konferenz in Hong Kong. WEED. Berlin
- Woll, Cornelia (2003): Lobbying for global telecommunication markets? The political activities of dominant providers in the EU and the US during the basic telecommunication negotiations of the WTO. Paper presented at the ECPR Conference in Marburg, September 18-21, 2003
- WTO (2001): GATS - Facts and Fiction. Genève, S. 22
- WTO (2002): Communication from Thailand. Assessment of Trade in Services. TN/S/W/4 22 July 2002
- WTO (2005a). Discussions on Electronic NTBs. Communication from Korea. TN/MA/W/6/Add.5. Genève
- WTO (2005b): Communication from the European Communities and its Member States. Elements for "Complementary Approaches" in Services. TN/S/W/55, 27 October 2005. Genève

Forkortelser:

ACEA	European Automobile Industry
ADI	Ausländische Direktinvestition
ALTER-EU	Alliance for Lobbying Transparency and Ethics Regulations in the European Union
AmCham EU	EU Committee of the American Chamber of Commerce
AoA	Agreement on Agriculture – Aftalen om landbrug i WTO
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BI	British Invisibles
CBI	Confederation of British Industry
CEFIC	European Chemical Industry Council
CEO	Chief Executive Officer eller Corporate Europe Observatory
CIAA	Confédération des industries agro-alimentaire de l'UE
COGECA	General Confederation of Agricultural Co-operatives in the European Union
COPA	Committee of Professional Agricultural Organisations in the European Union
CTHA	Chemical Tariff Harmonization Agreement
DDA	Doha Development Agenda – Doha Udviklingsrunden
DG	Directorate General - Generaldirektorat
ECSG	European Community Services Group
EEC	European Economic Community
EFPIA	European Federation of Pharmaceutical Industry Associations
ENA	Ecole nationale d'administration
EP	Europa-Parlamentet
EPA	Economic Partnership Agreement
EPC	European Policy Centre
ERRT	European Retail Round Table
ERT	European Round Table of Industrialists
ESF	European Services Forum
ETNO	European Telecommunications Network Operators' Association
ETSN	European Tradable Services Network
EU	Den Europæiske Union
FAO	Food and Agriculture Organization
FTA	Foreign Trade Association
GATS	General Agreement on Trade in Services – Den almindelige aftale om handel med tjenesteydelser
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade – Den almindelige aftale om told og handel
ICC	International Chamber of Commerce
ICCA	International Council of Chemical Associations
ICRT	International Communications Round Table
IFPMA	International Federation of Pharmaceutical Manufacturers' Associations
IFSL	International Financial Services London
ILO	International Labour Organisation
IMF	International Monetary Fund – Den Internationale Valutafond
LOTIS	Liberalisation of Trade in Services
LSE	London School of Economics
MEDEF	Mouvement des Entreprises de France

MEP	Medlem af Europa-Parlamentet – Mitglied des Europäischen Parlaments
NAFTA	North-American Free Trade Agreement
NAMA	Non-Agricultural Market Access
NGO	Non Governmental Organisation – Ikke-regerings organisation
NMA	National Manufacturers Association
NTB	Non-Tariff Barriers – Ikke-toldmæssige hindringer
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
REACH	Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals
RWE	Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerke
SAP	Structural Adjustment Programme – Strukturtilpasningsprogram
SIA	Sustainability Impact Assessment – Konsekvensvurdering af bæredygtighed
TABD	Transatlantic Business Dialogue
TRIPs	Trade-Related Intellectual Property Rights – Handelsrelateret intellektuel ejendomsret
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNICE	Union of Industrial and Employers Confederations of Europe
UPS	United Parcel Service
USCSI	US Coalition of Services Industries
USTR	United States Trade Representatives
VCI	Verband der Chemischen Industrie
VNO-NCW	Confederation of Netherlands Industry and Employers
WTO	World Trade Organisation – Verdenshandelsorganisationen

Tænkepausen og EU's globale rolle Eller "Hvor svært kan det være?"

Af Trine Pertou Mach

Da folkeafstemningerne i Frankrig og Holland forkastede forslaget til EU-forfatning, valgte en lettere rystet europæisk politisk ledelse at trykke på pause-knappen. Der indledtes en tænkepause frem til EU-topmødet i juni 2006, hvor statslederne igen mødes for at diskutere, hvad de dog så skal stille op.

På sin vis er selve chokket over de to nej'er samt annonceringen af en tænkepause symptomatisk for et af EU's nærmest medfødte problemer: Manglende folkelig forankring og opbakning. Emnet her er derfor, hvordan tænkepausen kan og bør udnyttes til, på et særdeles aktuelt tidspunkt, at sætte fokus på og få skabt de helt nødvendige forandringer i EU's handelspolitiske dagsorden og målsætninger.

Borgernes Dagsorden

I Danmark har debatten fået overskriften "Borgernes Dagsorden", der består af 5 spørgsmål:

- 1) Hvilke grænseoverskridende problemer, som Europa står overfor, bør der lægges særlig vægt på at løse - og hvilken rolle skal EU spille?
- 2) Hvilke problemer er de største i EU-samarbejdet, og hvordan kan de løses?
- 3) Hvordan skal debatten om Europas fremtid og en evt. ny traktat organiseres for at sikre bredde, dybde og legitimitet?
- 4) Hvordan styrker vi borgerdeltagelsen i EU?
- 5) Hvor går Europas grænser?

EU's rolle på den handelspolitiske scene og sammenhængen med den generelle globale udvikling falder indenfor de to første: Handelspolitik og multinationale selskaber er grænseoverskridende anliggender som alle europæiske lande (ret beset hele verden) står med og ikke kan håndtere enkeltvis. Spørgsmålet er så to-fold: Hvordan EU hænger sammen med de problemer, der kan identificeres, og hvilke grænseoverskridende problemer er EU med til at skabe. Og i andet led om og i givet fald hvordan EU kan være en aktør i løsningerne. Spørgsmål to sætter fokus på problemer i det nuværende EU-samarbejde. Ikke blot indholdsmæssige (det der vedrører EU's politikker), men også strukturelle, som EU's skelet og opbygning, målsætninger og redskaber til at forfølge disse.

Problemskaber eller problemknuser?

Ikke mindst fra det politiske centrum-venstre hører det blandt foretrukne argumenter for at styrke EU og udvide Unionens kompetencer og råderum, at EU er Danmarks 'bolværk mod globaliseringen'; at 'EU skal være foregangsregion', og at EU skal være den gode stormagt som 'modvægt til USA'. Koncentratet er, at hvis man af et rødt hjerte giver EU magten, så bliver verden rødere, grønnere, mere socialt ansvarlig og ikke mindst retfærdig og bæredygtig. Det er imidlertid ikke i den faktiske virkelighed, at man skal finde belæg for anvendelsen af den type argumenter.

For at kunne vurdere, om EU er bolværk mod globaliseringen er det nyttigt at præcisere, hvad globalisering dækker over og hvori bolværket består. Begrebet globalisering bruges i flæng og ofte som noget positivt ladet à la "vi kommer hinanden nærmere" og alle bliver rigere, hvis man forstår at tackle den. Den vinkel overser det centrale, at globalisering rummer en internationalisering af en ret præcis ideologi og økonomisk model, som vestlige industrialiserede landes handels- og samfundsøkonomiske politikker i stigende grad bygger på. Og som er fremmet og institutionaliseret i Verdensbanken, IMF, WTO og EU. Den økonomiske model hedder nyliberalisme. EU's politik ud i handel og økonomiske modeller er i stort omfang en kopieret og karikeret udgave af Verdensbankens og IMF's. Ikke mindst ved EU's hjælp er den også blevet WTO's ideologiske fundament.

Den nyliberale markeds-kapitalistiske globalisering indebærer stigende afregulering og frisættelse af markedet, liberaliseringer, afvikling af told- og andre for ikke mindst u-landene beskyttende handelsbarrierer samt en underordning til den økonomiske verdensorden, hvor magten primært er at finde hos de stærke i-lande og ikke mindst hos multinationale selskaber. En central præmis i denne økonomiske tilgang er, at de velfærdsgevinster, der skabes, automatisk vil "trickle down" til den brede del af befolkningen og komme samfundet som helhed til gode.

Adskillige statistiske og økonomiske data indikerer imidlertid, at præmissen ikke holder. Tværtimod. Samtidig forsvinder magten fra den politiske arena over til få magtfulde aktører, de multinationale selskaber og lobbyisternes rækker. Det kan næppe siges at gavne almindelige borgere, at væsentlige beslutninger med gyldighed for samfundet tages på basis af snævre interesser og ikke fællesskabets interesser som helhed. Liberalisering og privatisering fører til afdemokratisering, fordi beslutninger om samfundsindretningen flyttes væk fra de fora, hvor borgerne har indflydelse og indsigelsesret. De tjener særligt ét formål: Profitskabelse og markedsandele for de stærke virksomheder.

Ser man sig desuden om i verden, leverer den vidnesbyrd om den ideologiske krigsførelse: Miljødelæggelser, global opvarmning, stigende polarisering mellem de der har og de der ikke har, både i de enkelte lande og mellem lande, ulighed, fattigdom, afdemokratisering, velstandskoncentration på færre hænder, magtkoncentration på færre hænder, stigende koncern-intern handel fremfor global handel, udviklingslande der slås med af-industrialisering og smadring af landbrug, flygningstrømme, marginalisering, forringelse af kvinders status, forringelse af social sikkerhed, forringelse af jobsikkerhed, fundamentalisme og sammenbrudte stater.

Globaliseringens følger på det mere dagligt-konkrete plan for Danmark (som for andre EU-lande) er udfordringer som udflytning af arbejdspladser, outsourcing, forringelse af social sikkerhed og udhuling af velfærdsstaten, øget brug af udlicitering og brugerbetaling i den offentlige sektor, liberaliseringer (og til tider privatiseringer) af offentlige serviceydelser.

At EU skulle udgøre et bolværk mod globaliseringen indikerer, at EU hæmmer disse tendenser indenfor EU eller leverer redskaber til at mindske de negative konsekvenser. Det modsatte er tilfældet. Markedsgørelse, liberaliseringer og deregulering er EU's målsætninger og redskaber på en lang række politiske områder.

Det er resultat af beslutninger truffet i EU, når borgerne oplever privatiseringer og liberalisering af offentlig transport, vand- og elforsyning, uddannelsesvæsen m.m.. EU arbejder endog på at styrke den udvikling ved at underlægge også uddannelse, sociale og sundhedsmæssige tjenesteydelser til markedsprincipperne. Krav om liberalisering og presset for privatisering svækker EU-landenes muligheder for demokratisk at prioritere velfærd og social lighed. Den offentlige sektor må ikke virke som hindring for den frie konkurrence. Det var et centralt forslag i EU-forfatningen på det handelspolitiske område at give EU den sidste manglende kompetence til at føre GATS-forhandlinger også om velfærdsydelser. Virksomheders adgang til at operere i hele EU skal styrkes, bl.a. via privatisering af social sikring. Men disse liberaliserings- og harmoniseringskrav på social sikkerhed medfører et opgør med solidarisk omfordeling af goderne, og øger konkurrencen mellem EU-landene om at have lavest standarder for lønmodtagerrettigheder for at stille sig bedst i den europæiske konkurrence. Fagforeninger er sat ud på sidelinien og der store betalere er millioner af lønmodtagere, der udsættes for voldsomme forringelser i løn- og arbejdsvilkår.

EU's traktatgrundlag gør det således svært at gennemføre en demokratisk besluttet progressiv social og bæredygtig politik, fordi det ikke giver redskaberne og dets målsætninger er det stik modsatte.

Tilsvarende agerer EU globalt. Det er dokumenteret, hvordan EU offensivt presser på for at øge u-landenes forpligtelser til liberaliseringer i WTO-regi, i modsætning til den frivillighed der ihvertfald formelt er del af aftalepakken. I de økonomiske partnerskabsaftaler (EPAs), som EU indgår bilateralt med u-landene, er liberaliseringskrav og fjernelse af importtold del af brødteksten. EU's handelskommissær har udtalt, at EU skal presse stærkere på med liberaliseringskrav overfor u-landene i disse aftaler, frem for at lytte til NGO'er der taler u-landenes sag. I forhandlingerne om investeringsaftale er det en vigtig satsning for EU, at lande ikke skal have mulighed for at stille krav til udenlandske investorer (eftersom det vil hindre investorernes fri bevægelighed og investeringsfrihed). Et demokratisk problem, hvad enten man er et u-land eller i-land. Snarere end at være bolværk, er EU bærer og fremmer af selve den ideologiske strategi, der er indlejret i den udvikling, der kaldes globalisering.

Lad os se på argumenterne om at EU er den gode stormagt ved at være foregangsregion og modvægt til USA. EU's mangeårige ageren på den europæiske og globale handelspolitiske scene er grundigt analyseret andetsteds. De øvrige artikler i dette hæfte leverer påvisninger af, at EU ikke blot er bærer af samme ideologi som USA, men at det ofte er EU, der presser på for skrappe dagsordener i WTO og presse rammerne for WTO mest muligt. Eksempelvis er det EU, der fremsætter krav om indskrænkning af retten til selv at bestemme hvilke serviceydelser, der skal på liberaliseringsbordet (fleksibilitetsklausulen). Det er EU, der sætter hælene i overfor u-landenes krav om ret til beskyttelsestoldmure. EU og USA er ikke væsensforskellige, men skiftes til at være mest aggressiv.

Gennem den så udskældte, men stædigt fastholdte, landbrugsstøtte giver EU eksportstøtte til Arla, der årligt sælger 15 mio tons mælkepulver til Den Dominikanske Republik, til 2/3 af prisen for den lokale mælk. Indtil videre er 20,000 bønder bukket under. I Sydafrika er det billigere at købe importerede italienske tomater end de lokale.

Forsvarspolitisk lægger EU op til øgede udgifter, øget konkurrence og større ditto dygtighed, samt øget militær oprustning. Erkendt er det dog, at man næppe vil få EU-landenes regeringer (og befolkninger) med på så store udgifter til militær som i USA, men der satses ikke desto mindre på "more bang for the money", som det hedder i det nye Forsvarsagentur.

Det er svært at komme uden om, at EU også udgør en del af problemerne. EU er gjort til redskab for markedet, langt snarere end for regulering af markedet, hvilket ihvertfald den socialt og bæredygtighedsorienterede brede venstrefløj ønsker af EU. Dens førnævnte argument bygger på præmissen at gennem suverænitetsafgivelse til EU kan man styrke det folkelige demokrati og udvide den ellers tabte kontrol med udviklingen. Men i selve det politiske valg, nyliberalismen, ligger en øget afdemokratisering: Markedsgørelse og liberalisering flytter magten til fora, hvor borgerne ikke kan deltage i beslutningerne eller stille beslutningstagere til ansvar. Om EU er en foregangsregion, er det ihvertfald ikke på den måde som venstrefløjsmennesket forestillede sig.

EU's strukturelle handikap

Det kræver ikke kun et andet flertal i EU's Ministerråd eller i EU-Parlamentet at få EU til at ændre retning, omend dele af det europæiske centrum-venstre synes at sætte deres lid til at vinde slagsmålene i EU-Parlamentet om ændringsforslag til de afgørende direktiver. Selvfølgelig kan det gøre en forskel. Men problemet ligger i selve EU's struktur. Kun i et så udemokratisk system, hvor Kommissionen har monopol på at fremsætte lovforslag kan f.eks. servicedirektivet få lov at se dagens lys. Kun fordi en så tæt relation mellem multinationale selskaber og Kommissionen er del af systemet, kan reguleringsmekanismer og lovgivning så entydigt tilgodese og bygge på snævert at tolke erhvervslivets interesser som den samlede Unions, de enkelte medlemslandes og de mange befolkningers samfundsmæssige interesser. Den udemokratiske opbygning har lagt den reelle politikudvikling et helt andet sted end i det politisk-demokratiske rum. Det forstærkes af manglende regulering af magtanvendelse, manglende åbenhed og gennemsigtighed, ringe muligheder for at stille beslutningstagerne til ansvar (eller umuligt at finde ud af, hvem beslutningstagerne har været).

Læg dertil traktatgivne målsætninger om at øge centraliseringen, liberaliseringsbestrebelse, princippet om det indre markeds forrang frem for miljø og mennesker, nedbrydning af barrierer for fri bevægelighed, markedsgørelse og forfølgelse af EU's interesser (defineret af Kommissionen, der har monopol på at føre EU's handelspolitik) globalt.

På den baggrund var det muligt at vedtage Lissabon-strategien, der skal gøre EU til den mest konkurrencedygtige og dynamiske vidensbaserede region i verden. Redskaberne er at styrke det europæiske erhvervsliv gennem dereguleringer og liberaliseringer af bl.a. tjenesteydelsesmarkedet, samt gennem massiv styrkelse af EU's position på den globale handelsscene.

Globalisering er ikke en naturkraft men en bevidst villet og styret politisk proces, der har taget form af nyliberal markedskapitalisme med mange ødelæggende følger. Der er derfor god grund til i tænkepausen at spørge sig selv, om det samarbejde vi vil have i fremtiden, fortsat skal bygge på en økonomisk model, der har bevist sit værd som ulighedsskabende og afdemokratiserende. Om EU skal være de store firmaers drivkraft og støtte, eller om samarbejdet skal handle om at løse problemer for vores samfund som helhed; problemer, der ikke overkommes alene i en nationalstatslig ramme.

Hvad må der gøres?

At gøre EU til problemknuser i forhold til handelspolitikken kræver mere end solide krav til EU's ageren i WTO i 2006. Man kan stille nok så mange krav; nogengange med succes, andre

gange ikke. Det afhænger af styrken hos regeringerne, Kommissionens ideologiske dominans og dens multinationale venner. Faktum er, at skal EU's globale handelspolitiske adfærd ændres reelt, skal man ændre hele pakken: Struktur, udemokratisk opbygning, kompetencer, målsætninger, redskaber til at føre EU's mission ud i livet. Det er selve EU's raison d'être, der skal pilles ved.

Ved at stille spørgsmålet: Hvordan kan EU bidrage til og fremme en globalisering med et nyt og bedre indhold, åbnes for muligheden af at skabe de nødvendige forandringer, hvor EU ikke længere er det snævre redskab for store erhvervsinteresser, årsag til mange u-landes fortsatte underudvikling, og en voksende frustration og vrede over som borgere i en globaliseret verden at blive koblet af beslutningerne og opleve en stigende afdemokratisering.

Verdensøkonomiens grundsætninger og indbyggede logik må udfordres i et omfang, der fuldstændig gør op med troen på afregulering, den usynlige hånd og frihandel som vejen til verdens bedste og folkenes frelse. Til ændringerne i EU's handelspolitik hører:

- Opgør med nyliberalismen, værdipræmissen om markedskræfternes frisættelse og ukrænkeligheden af princippet om fri bevægelighed
- Stoppe pres for liberalisering af vand, post, energi, tjenesteydelser, miljø, transport, uddannelse, velfærdsydelser, sundhed osv, samt opgive det indre markeds forrang
- Genindføre ret til regulering og kontrol til gavn for social udvikling, miljø, og velfærd i handelspolitikken, herunder i WTO
- opgive handelspolitiske målsætninger om at liberalisere og deregulere globale markeder, sikre multinationale selskabers ejendomsret
- Gøre FN-konventioner og 2015-mål til mål for EU's udenrigs-, handels-, udviklings-, fiskeri- og landbrugs politik
- Målsætninger for handelspolitik skal sikre u-landes mulighed for beskyttelse af egen industri- eller landbrugsproduktion, at stille krav til udenlandske investorer og producenter, at beskytte sig mod billig import af landbrugsvarer, at fremme beskæftigelse, social velfærd og miljø
- Gennemføre regulering af virksomheder og finansselskaber, via bindende regler for virksomhedsansvar samt skrap regulering af lobbyvirksomhed
- Forpligte EU på konsekvensvurderinger for miljø, sociale forhold, kønsligestilling (fjerne pro-liberaliserings-skævheden i Sustainability Impact Assessments)
- Indføre en international skat på globale valutatransaktioner

Samlet set kan det virke voldsomt og uoverskueligt. Men valget er simpelt: Enten gøres EU's handelspolitik til drivkraft for social og global ansvarlighed, ligesom EU satser på genuin gendemokratisering og genvindelse af den politiske kontrol med markedet og økonomien. Eller også fortsætter EU som redskab for de største og stærkeste selskaber og 'big business', hvor den omgivende verden er reduceret til markeder, hvor investeringer er mulige, hvortil der kan eksporteres eller hvorfra der skal skaffes råvarer eller billige varer, som vi ikke selv kan producere, fremfor lande med befolkninger, samfund og liv, der har ret til at fungere på egne præmisser. Det betyder, at EU har en grænse – nemlig dér hvor de enkelte landes regeringers og borgeres suverænitet og politiske rum tager over.

Læs mere...

Lobbyisme i Bruxelles

CEO (2000): Europa A/S, Forlaget Klim

CEO (2004). Lobby Planet. Brussels – the EU quarter, Amsterdam. www.corporateeurope.org

Landbrug

Action Aid (2005): Power Hungry. Six reasons to regulate global food corporations. London

Murphy, Sophia (2002): Managing the invisible hand: markets, farmers and international trade.

Institute for Agriculture and Trade Policy. Minneapolis

Vorley, Bill (2003): Food, Inc.: corporate concentration from farm to consumer. UK Food Group. London

NAMA

Action Aid (2005): Bound and Tied. The developmental impacts of industrial trade liberalisation negotiations at the World Trade Organisation. London

GATS

Wesselius, Erik (2002): Behind GATS 2000: Corporate Power at Work. Transnational Institute. Amsterdam www.gatswatch.org

Læs mere på internettet

Organisationer og netværk, der arbejder med handelspolitik, lobbyisme og multinationale selskaber

www.s2bnetwork.org
www.corporateeurope.org
www.alter-eu.org
www.corporatewatch.org
www.agribusinessaccountability.org
www.attac.org
www.weed-online.org

WTO-topmødet i Hong Kong

www.wto.dk
www.iatp.org
www.twn.org.sg
www.ourworldisnotforsale.org

Officielle hjemmesider

www.eu.int/comm/trade/index_en.htm
www.wto.org

Lobbygrupper

www.ert.be
www.esf.be
www.unice.org
www.cefic.be
www.ciaa.be

Om forfatterne

Christina Deckwirth er politolog og ansat ved den tyske NGO WEED (World Economy, Ecology and Development). Hun har skrevet en lang række artikler og rapporter om handelspolitiske problemstillinger. WEED er en del af det europæiske WTO-kritiske netværk Seattle to Brussels Network.

Trine Pertou Mach er cand.scient.pol., med speciale i udviklingsbistand og international politik.

Ansat i Mellemløst Samvirke som konsulent på Nordafrika og Mellemøsten (Det arabiske Initiativ), specialiseret i demokratisering, civilsamfundsudvikling, menneskerettigheder og kvinders rettigheder.

Tidligere ansat på EU-kommissionens delegation i Ægypten (NGO-bistand, menneskerettigheder, demokratisering) samt som politisk-akademisk medarbejder i EU-parlamentet (EU's institutionelle forhold). Har gennemgået træning som menneskerettighedsobservatør.

Kenneth Haar er cand. mag. i historie og sociologi.

Han er en af tre talsmænd for ATTAC-Danmark, og har skrevet en lang række artikler om internationale forhold, herunder om EU og globalisering. Har bidraget til bøgerne "Frihandel og forbrydelser" (Klim 1997), "Et andet EU er muligt" (Frydenlund 2002) og "Krigen der måtte komme" (Klim 2004), samt medforfatter til Ny Agendas udgivelse om EU's servicedirektiv "Under bekvemlighedsflag" (2005).