

Ein neues Paradigma für die globale Handelsstrategie der EU

Ethischer Welthandel und Gemeinwohl-Ökonomie

Christian Felber, Brigitta Herrmann, Jürgen Knirsch



Impressum

Herausgeberin:

CBS International Business School
Bahnstr. 6-8
50996 Köln, Deutschland
cbs.de
ISSN: 2195-6618

Datum:

Oktober 2025
(englische Original-Version: November 2024)

Mitherausgeber*innen:

European Environmental Bureau (EEB)
Wellbeing Economy Alliance (WEAll)
World Fair Trade Organization (WFTO)

Autor*innen:

Christian Felber, Brigitta Herrmann, Jürgen Knirsch

Gestaltung der Titel- und Rückseite:

CBS International Business School

Layout:

Anne Lange, auf Basis von Robert Vidal Esteve (WFTO)

Über die Autor*innen

Christian Felber studierte Politikwissenschaft, Soziologie, Psychologie und Romanische Philologie an den Universitäten Salzburg, Wien und Madrid. Er initiierte die internationale Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung (ECONGOOD) und unterrichtete u. a. an der Wirtschaftsuniversität Wien, der Universität für Angewandte Kunst Wien und dem Schumacher College (UK) im Bereich nachhaltiges Wirtschaften. Zu seinen Büchern zählen „Gemeinwohl-Ökonomie“ (2018), „Geld. Die neuen Spielregeln“ (2014) und „Ethischer Welthandel“ (2017). Er wurde mit dem Lehrpreis der Universität Graz (2013), dem Premio Nueva Civilización von Universitas Chile (2014) und dem ZEIT Wissen-Preis „Mut zur Nachhaltigkeit“ (2017) ausgezeichnet.

Brigitta Herrmann studierte Volkswirtschaft und Theologie in Bonn und Paris. Sie promovierte über das Recht auf Ernährung am Beispiel Malis und analysierte dabei, wie wirtschaftsethische Ansätze dazu beitragen können, dieses besser umzusetzen. Sie arbeitete für die Deutsche Kommission Justitia et Pax, Germanwatch und Misereor an gerechteren Welthandelsregeln, bevor sie Geschäftsführerin für Deutschland bei der ökumenischen Entwicklungsgenossenschaft Oikocredit wurde. An der Goethe-Universität in Frankfurt arbeitete sie als Dozentin für Ethik in den Wirtschaftswissenschaften. Seit 2011 ist sie Professorin für Globalisierung, Entwicklungspolitik und Ethik an der Cologne Business School/CBS International Business School.

Jürgen Knirsch studierte Biologie mit dem Schwerpunkt Ökologie an der Universität Bremen. Er beschäftigt sich seit 1984 mit Handelsfragen und arbeitete zunächst zu den Themen Pestizidexporte, Agrarhandel und Handel mit einzelnen Agrarprodukten. Von 1999 bis 2022 war er Kampagner und politischer Berater bei Greenpeace Deutschland und dort unter anderem für den Bereich Handel und Umwelt zuständig. Auf der Ebene der Institutionen und Abkommen befasste er sich mit WTO, UNCTAD, ausgewählten Investitionsschutz- und EU-Freihandelsabkommen, thematisch vor allem mit Subventionen, Transparenz und Governance.

Über die Mitherausgeber*innen

Das **European Environmental Bureau (EEB)**, ist das größte Netzwerk von zivilgesellschaftlichen Umweltschutzorganisationen in Europa. Es besteht derzeit aus über 185 Mitgliedsorganisationen in 41 Ländern. Das EEB setzt sich für eine Zukunft ein, in der Mensch und Natur in der Europäischen Union und darüber hinaus gemeinsam gedeihen: <https://eeb.org/>

Die **Wellbeing Economy Alliance (WEAll)** ist der führende Zusammenschluss von Organisationen, Bündnissen, Bewegungen und Einzelpersonen, die daran arbeiten, das Wirtschaftssystem so umzugestalten, dass es im Dienste des Lebens steht: <https://weall.org/>

Die **World Fair Trade Organization (WFTO)** ist ein Netzwerk und ein Prüfinstitut für Unternehmen des fairen Handels, das zeigt, dass eine alternative Art des Wirtschaftens möglich ist. Die Mitglieder der WFTO sind Pioniere mit der klaren Vision, dass Profitmacherei nicht auf Kosten der Menschen und des Planeten gehen darf. Sie sehen es als ihre Aufgabe an, eine neue Wirtschaft aufzubauen und sich für eine Wirtschaftsordnung einzusetzen, die der Gerechtigkeit auf allen Ebenen Vorrang einräumt: <https://wfto.com/>

Inhaltsübersicht

Zusammenfassung.....	VII
Aufbau des Working Papers	VIII
Liste der Abbildungen, Tabellen und Kästen	X
Liste der Abkürzungen	XIII
Vorwort von Manfred Nowak	XXI
1. Einleitung	1
1.1. Die gegenwärtige Krise des Multilateralismus: Ist der Zeitpunkt für eine Neuordnung des Welthandels gekommen?	1
1.2. Jubiläen ohne Applaus	1
1.3. Krisen über Krisen	2
1.4. Die Anfälligkeit von Lieferketten.....	4
1.5. Der China-Schock	6
1.6. Die Zeit der WTO ist vorbei.....	7
1.7. Vorschläge für einen neuen Multilateralismus	7
2. Wissenschaft, Politik und Praxis: Eine kurze Kritik des Freihandels	9
2.1. Der „Konsens“ zu Freihandel in den Wirtschaftswissenschaften	9
2.1.1. Reale Außenwirtschaftstheorie	9
2.1.2. Monetäre Außenwirtschaftstheorie	12
2.2. Handelstheorien jenseits des Freihandels	13
2.2.1. Handelstheorien jenseits des Freihandels in den Wirtschaftswissenschaften	13
2.2.2. Handelsmodelle von Autor*innen der Zivilgesellschaft	15
2.3. „Mächtigste Einzelerkenntnis der Wirtschaftswissenschaft“: Die Ideologie der WTO heute	16
2.4. Eine kurze Geschichte des Freihandels: Von Bretton Woods bis zur Gegenwart	18
2.5. Jenseits der WTO: Bilaterale Freihandels- und Investitionsschutzabkommen	20
2.6. Nord-Süd-Beziehungen: Politische Ökonomie der internationalen Arbeitsteilung	26
2.7. Handelspolitik und Geschlechtergerechtigkeit	29
2.8. Die Wachstumskontroverse.....	30
2.9. Die irreführende Dichotomie „Freihandel“ vs. „Protektionismus“	32
2.10. Was ist eigentlich das Ziel des Handels?	33
2.11. Lobbyismus und regulatorische Vereinnahmung	34
2.12. „Postdemokratie“ und „Ökonokratie“	36
3. Kurzanalyse der EU-Außenhandelspolitik	37
3.1. Die Rolle des Handels in der Entwicklung und Strategie der EU	37
3.2. Rechtsquellen.....	41
3.2.1. Art. 206 AEUV: Die Rechtsquelle der Freihandelspolitik	41

3.2.2. Art. 21 EUV: Grundsätze und Ziele des auswärtigen Handelns der Union	41
3.2.3. Werte und Querschnittsklauseln	42
3.3. Multi-, pluri- oder bilaterale Abkommen?	43
3.4. Handel und nachhaltige Entwicklung	43
3.5. Geopolitisierung und stille Abkehr von Freihandel und Multilateralismus	46
3.6. Widersprüche zwischen der aktuellen EU-Handelspolitik und Art. 21 EUV sowie internationalen Konventionen zu Klima, SDGs, Menschenrechten, Friede u. a.	48
3.7. Wer entscheidet heute über die Handelspolitik in der EU?	52
4. Vision und Ziele für die Wirtschaft	55
4.1. Es gibt viele Alternativen (TAPAS)	55
4.1.1. Alternative Theorieschulen in der Ökonomik	56
4.1.2. Alternative Wirtschaftsmodelle und -praktiken	57
4.2. Ausrichtung des Handels auf die demokratisch definierten Ziele der Wirtschaft	58
4.2.1. Was ist Wirtschaft, was sind ihre Ziele und das Ziel des Handels?	58
4.2.2. Klärung der Grundlagen: Gemeinwohl-Ökonomie	59
4.2.3. Gemeinwohl-Produkt	60
5. Kernelemente einer ethischen Welthandelsordnung	62
5.1. Eine-Welt-Ansatz	62
5.2. Ethische Handelszone innerhalb der Vereinten Nationen (UNETZ)	63
5.2.1. UNETZ-Gerichtshof	68
5.2.2. Handelsbilanzen im Gleichgewicht (Keynes' ICU & Bancor-Plan)	68
5.2.3. Demokratie zuerst	70
5.2.4. Die „Zwangsjacke“ aus- und das „Tanzkleid“ anziehen	72
5.2.5. Die „Entwicklungsleiter“ zurückstellen (List)	72
5.2.6. Nachhaltiger und klimafreundlicher Handel	73
5.2.6.1. Ansatz 1: Der CO ₂ -Grenzausgleichsmechanismus CBAM der EU	76
5.2.6.2. Ansatz 2: „Ökologische Menschenrechte“	78
5.2.7. Technologietransfer	80
5.2.8. Entwicklungsfreundliche Regeln für geistiges Eigentum (DRIP)	81
5.2.9. Allgemeines Abkommen über öffentliche Dienstleistungen (GAPS)	81
5.2.10. Zusammenfassende Tabelle der UNETZ-Struktur	83
5.3. Unternehmensebene	83
5.3.1. Gemeinwohl-Bilanz als Eintrittskarte in den Weltmarkt	86
5.3.2. Internationaler Gerichtshof für Wirtschaftskriminalität (ICCC)	88
5.3.3. Weltgerichtshof für Menschenrechte (WCHR)	89
5.3.4. Aufhebung der Investor-Staat-Streitbeilegung und der entsprechenden Gerichtshöfe	90
5.3.5. Austritt aus dem Vertrag über die Energiecharta	91
5.4. Stärkung der Global-Governance-Architektur	94
5.4.1. Neue Institutionen und Vereinbarungen	94

5.4.1.1. Globale Fusionskontrolle	95
5.4.1.2. Globale Steuerbehörde	95
5.4.2. Kritik an den Mängeln des UN-Systems.....	98
5.4.3. Alternative: Reform aller bestehenden und künftigen Handels- und Investitionsabkommen.....	99
6. Auf dem Weg zur „Souveränen Demokratie“	101
6.1. Die Vision einer „souveränen Demokratie“	101
6.2. Der Prozess zu einem Handelsabkommen in einer souveränen Demokratie am Beispiel CETA	102
7. Politikempfehlungen	107
Literaturverzeichnis	110
Anhang 1: Entwurf eines Fragebogens für Bürger*innen-Räte zum Thema Handel	145
Anhang 2: Handelsstatistiken zur Europäischen Union (EU-27).....	150
Glossar für Anhang 2	159

Zusammenfassung

In diesem Working Paper wird die Option einer grundlegenden Neuausrichtung der EU-Außenhandelspolitik untersucht. Es stützt sich auf ein neues Paradigma für den internationalen Handel – Ethischen Welthandel –, welches das derzeitige Paradigma des „Freihandels“ ersetzen würde. Die Außenhandelsstrategie und -politik der EU baut gegenwärtig auf letzterem auf, auch wenn sie in den letzten Jahren durch Elemente der Nachhaltigkeit und einen Schwenk in Richtung wirtschaftlicher Geopolitisierung bereichert wurde. Der vorgeschlagene Paradigmenwechsel überwindet die (falsche) Dichotomie „Freihandel“ vs. „Protektionismus“ und schlägt einen vernünftigen Zwischenweg vor: Ethischen Handel. Während Freihandel für Handel als Selbstzweck steht, steht Protektionismus für das Bestreben, internationalen Handel aus Prinzip zu reduzieren.

Ethischer Handel versteht Handel als Mittel im Dienst der eigentlichen Ziele: nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung, Menschen- und Arbeitsrechte, Ernährungssouveränität, Klima- und Biodiversitätsschutz, Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, kulturelle Vielfalt, Geschlechtergerechtigkeit und friedliche internationale Zusammenarbeit.

Diese übergeordneten Ziele werden auch als Ziele der „Wirtschaft“ im Allgemeinen angesehen. Entsprechend wird „Ethischer Handel“ als internationale Dimension einer „Gemeinwohl-Ökonomie“ betrachtet (Felber, 2018).

Gemäß dem neuen Paradigma werden ein neues vertragliches Mandat für die EU-Handelspolitik, eine neue politische Strategie und ein demokratischerer und partizipativerer Prozess für den Bereich der Handelspolitik vorgeschlagen. Konkret wird angeregt, das derzeitige System multi-, pluri- und bilateraler Freihandelsabkommen – in Form der Welthandelsorganisation (WTO), von Freihandelsabkommen (FTAs), internationalen Investitionsabkommen (IITs) und bilateralen Investitionsabkommen (BITs) – durch eine multilaterale ethische Handelszone innerhalb der Vereinten Nationen zu ersetzen: die United Nations Ethical Trade Zone (UNETZ). Länder, die sich stärker für Frieden, Menschenrechte, Klimastabilität, Schutz der biologischen Vielfalt, Steuergerechtigkeit, Ernährungssouveränität und kulturelle Vielfalt engagieren, sollten untereinander freier handeln als mit Ländern, die sich weniger oder gar nicht für diese Ziele einsetzen. Ebenso sollten Unternehmen, die sich stärker für die Werte und Ziele der internationalen Gemeinschaft einsetzen, einen freieren Zugang zur ethischen Handelszone genießen als Unternehmen, die sich mit geringerer Ambition engagieren. Ärmere Länder sollten dieselben Möglichkeiten erhalten, ihre jungen Industrien zu unterstützen - welche die Industrieländer in ihrer Geschichte genutzt haben -, und kein Land sollte in seinen souveränen innenpolitischen Entscheidungen eingeschränkt werden. Der übergreifende Rahmen, unter dem alle Länder so offen und geschützt sind, wie sie es sein wollen (wirklich „freier“ Handel), ist die Verpflichtung zu ausgeglichenen Handelsbilanzen; nur armen Ländern sollte ein begrenzter Überschuss zugestanden werden, bis sie die Lücke zu den reicheren Ländern geschlossen haben.

Generell ist Ethischer Handel ein Element einer weltweit nachhaltigen, gerechten, fairen und demokratischen Wirtschaft. Es wird eine Weiterentwicklung der Definition von „Wirtschaft“ und das Gemeinwohl als übergeordnetes Ziel wirtschaftlicher Aktivitäten vorgeschlagen. Für die Messung des Erfolgs einer Volkswirtschaft wird ein Gemeinwohl-Produkt (GWP) vorgeschlagen. Der Handel soll zur Verbesserung des GWP statt zum Wachstum des BIP beitragen.

Der Erhalt und Schutz der Umwelt und der planetarischen Ökosysteme wird als Ziel betrachtet, während der Handel - wie wirtschaftliche Aktivitäten im Allgemeinen - als Mittel zu höheren Zwecken angesehen wird. Daher wird die Handelspolitik auf allen Ebenen (und mit allen Mitteln) so gestaltet, dass der Handel die Umwelt nicht schädigen, lebende Ökosysteme nicht verschlechtern und keine Arten auslöschen kann. Die Natur und das Leben genießen einen intrinsischen Wert und einen gesetzlichen Schutz vor Erschöpfung,

Zerstörung und Beeinträchtigung. Die Natur wird als Wert an sich und als gemeinsames Gut aller menschlichen Generationen in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft betrachtet.

Aufbau des Working Papers

In Kapitel 1 wird der Rahmen für das Working Paper abgesteckt, mit einer kurzen Einführung, welche die jüngsten Entwicklungen in der EU-Außenhandelspolitik sowie das globale Gesamtbild des derzeitigen Handelssystems in der Krise darstellt.

Kapitel 2 beinhaltet „eine kurze Kritik des Freihandels“, die den scheinbaren „Konsens“ in den Wirtschaftswissenschaften über die Vorteile des Freihandels hinterfragt. Wir gehen von Ricardos Theorie der komparativen Kostenvorteile aus und fassen die Entwicklung der wissenschaftlichen Handelstheorien bis zur Gegenwart zusammen. Interessanterweise stützt sich die WTO bei ihrer Begründung des „offenen Handels“ immer noch auf Ricardo. Anschließend wird eine kurze Geschichte des Freihandels nachgezeichnet, die in einer politischen Ökonomie der internationalen Arbeitsteilung gipfelt. Das Wachstumsparadigma wird ebenso angesprochen wie die irreführende Dichotomie von „Freihandel“ und „Protektionismus“. Aus dieser sprachlichen Dekonstruktion ergibt sich die Frage: "Was ist eigentlich das Ziel des Handels?" Dieser Abschnitt endet mit Überlegungen zu Lobbyismus, regulatorischer Vereinnahmung, „Postdemokratie“ und „Ökonokratie“.

In **Kapitel 3** erfolgt eine kurze Analyse der EU-Außenhandelspolitik, wobei der Schwerpunkt auf den rechtlichen Grundlagen liegt, auf denen die derzeitige Handelsstrategie und -politik beruhen. Es wird auf einen eklatanten Widerspruch zwischen dem genauen handelspolitischen Mandat im Vertrag über die Arbeitsweise der EU (AEUV) und den Grundsätzen und Zielen des auswärtigen Handelns der EU im Vertrag über die Europäische Union (EUV) hingewiesen. Folge davon ist ein systematischer Widerspruch zwischen der aktuell praktizierten Handelspolitik der EU und den in ihrem Primärrecht verankerten Werten und Zielen. Es wird eine Liste von Beispielen dieser Unstimmigkeiten vorgelegt. Um diese Diskrepanz besser zu verstehen, wird der derzeitige Prozess der Entscheidungsfindung im Bereich der Handelspolitik analysiert.

In Kapitel 4 werden die umfassendere Vision und die Ziele für eine nachhaltige, faire, demokratische und friedliche - ethische - Wirtschafts- und Welthandelsordnung vorgestellt. Es folgt ein Schnelldurchlauf durch die weite Landschaft der alternativen Wirtschaftsmodelle. In Abkehr vom derzeit vorherrschenden neoklassischen Paradigma in der Ökonomie wird eine realistischere Definition von „Wirtschaft“, ihrer Ziele und daraus folgend eine konsistente Methode zur Messung von wirtschaftlichem Erfolg auf allen Ebenen vorgestellt. Ein demokratisch definiertes Gemeinwohl-Produkt wird vorgeschlagen, um damit das BIP zu ersetzen; eine betriebliche Gemeinwohl-Bilanz, um die Finanzbilanz zu ergänzen, und eine Gemeinwohl-Prüfung, um die rein finanzielle Risikobewertung von Investitionen und Finanzierungen zu ergänzen. Das so definierte Ziel aller wirtschaftlichen Aktivitäten wird auch zum Ziel des Handels. Dementsprechend werden der Erfolg und die Legitimation eines Handelsabkommens an den Zielen der Wirtschaft als Ganzer gemessen.

Kapitel 5 ist das Kernstück dieses Working Papers. Darin geht es um die politische Gestaltung einer neuen Welthandelsordnung, die auf dem Paradigma eines ethischen Welthandels beruht. Eine in den Vereinten Nationen verortete ethische Handelszone (UNETZ) mit demokratisch legitimierten Zielen, Regeln und Gerichten würde das derzeitige Freihandelsregime unter der Führung der WTO ersetzen, das durch Tausende von bilateralen und plurilateralen Freihandelsabkommen (FTAs) und internationalen Investitionsabkommen (IIAs) ergänzt wird. Die UNETZ wird durch eine Reihe neuer globaler Institutionen ergänzt, welche die Global Governance weiterentwickeln würden: eine Internationale Verrechnungsstelle (Clearing Union) für die Zusammenarbeit im Währungsbereich, eine Globale Fusionskontrolle zur Verhinderung von Machtkonzentration und eine Globale Steuerbehörde für mehr Steuerkooperation und -gerechtigkeit. Die neuen Institutionen zielen darauf ab, die Globalisierung in den Dienst der Menschen und des Planeten zu stellen.

Kapitel 6 skizziert eine Reform des gegenwärtigen Entwicklungsstandes der Demokratie hin zu einer „souveränen Demokratie“. Das Working Paper kommt zu dem Schluss, dass ein großer Teil der gegenwärtigen Unzulänglichkeiten der EU-Handelspolitik auf einen Mangel an Transparenz und demokratischer Beteiligung der Bürger und Bürgerinnen zurückzuführen ist. Zusätzlich zum neuen Paradigma des „Ethischen Welthandels“ wird „souveräne Demokratie“ als neues Paradigma für unsere Demokratie vorgeschlagen, um den Prozess der Entscheidungsfindung auf allen Ebenen nach den Grundprinzipien der Demokratie umzugestalten: Gewaltenteilung, Partizipation, Souveränität. Erste Beispiele für Versuche, die Bürger*innen in handelspolitische Entscheidungen einzubeziehen, wie z.B. Bürger*innen-Räte oder direkte Abstimmungen auf der Grundlage des „Systemischen Konsenses“, zeigen, was sich in einer vertieften und partizipativen Demokratie ändern könnte: welchen Unterschied die Menschen machen würden.

Das abschließende **Kapitel 7** fasst alle im Working Paper entwickelten Kernideen und Vorschläge zusammen und verdichtet sie zu einer Reihe von politischen Empfehlungen.

Anhang 1 enthält einen konkreten Fragebogen für einen „Demokratischen Handelskonvent“ oder einen Bürger*innen-Rat zum Thema „Internationaler Handel“.

Anhang 2 enthält aktuelle EU-Außen- und Welthandelsstatistiken.

Anmerkung zur Deutschen Übersetzung:

Die deutsche Version (September 2025) beruht auf dem englischen Original vom November 2024. Die Zitate mit englischer Quellenangabe wurden von den Autor*innen ins Deutsche übersetzt (eigene Übersetzungen).

Liste der Abbildungen, Tabellen und Kästen

Abbildungen

Abbildung 1: Stand der EU-Handelsabkommen mit Drittstaaten	4
Abbildung 2: Weltweite Exporte von Waren und Dienstleistungen (Welthandel) in Prozent des globalen BIP 1970-2023	20
Abbildung 3: Nettozuflüsse an ausländischen Direktinvestitionen in Prozent des globalen BIP 1970-2022	21
Abbildung 4: Jährliches Wachstum des BIP pro Kopf 1960–2022 weltweit	31
Abbildung 5: Leistungsbilanzsaldo der EU	38
Abbildung 6: Gemeinwohl-Matrix, Basis der Gemeinwohl-Bilanz	88
Abbildung 7: EU-Warenexporte in Nicht-EU-Länder nach Sektoren, Anteile 2023	152
Abbildung 8: EU-Warenimporte aus Nicht-EU-Ländern nach Sektoren, Anteile 2023	152
Abbildung 9: EU-Warenhandelssaldo nach Partnerländern, 2023	153
Abbildung 10: EU-Dienstleistungshandelssaldo nach Partnerländern, 2022	153

Tabellen

Tabelle 1: Alternative Handelstheorien in der Wissenschaft	14
Tabelle 2: Alternative Handelsmodelle von NROs und Freidenker*innen	16
Tabelle 3: Überblick über plurilaterale und bilaterale Handels- und Investitionsabkommen	21
Tabelle 4: Höchste an Investoren gezahlte Entschädigungen in ISDS-Verfahren	22
Tabelle 5: Auswahl von zehn Investoren-Klagen gegen Staaten	23–25
Tabelle 6: EU-Handel mit der Welt, Außenhandel und Binnenhandel, 2023	38
Tabelle 7: EU-Warenhandel nach Handelsregime 2023	39
Tabelle 8: Gesamter EU-Außenhandel (Exporte und Importe) mit Waren und Dienstleistungen, 2023	40
Tabelle 9: Widersprüche zwischen den Grundsätzen und Zielen des auswärtigen Handelns der EU und den Zielen und Auswirkungen ihrer Handelsabkommen; sowie vorgeschlagene Alternativen	48–52
Tabelle 10: Klärung der Grundlagen von Wirtschaft und Handel	61
Tabelle 11: Ethische Zölle bei Nicht-Ratifizierung oder Nicht-Umsetzung verschiedener UN-Abkommen	66
Tabelle 12: Länderbeispiele für den Anteil von Zöllen an den gesamten Staatseinnahmen	67
Tabelle 13: Die höchsten durchschnittlichen und höchsten MFN-Zölle der EU	67
Tabelle 14: Innenpolitische Gestaltungsziele im Konflikt mit „Freihandel“	71

Tabelle 15: Analyse der Klimaschutzambitionen des Green Deals der EU	74–75
Tabelle 16: Beispiele für kostenlose Zertifikate 2021-2025 im EU-EHS	76
Tabelle 17: Grundstruktur der WTO-Abkommen	83
Tabelle 18: Grundstruktur einer zukünftigen UNETZ	83
Tabelle 19: Anforderungen an einen künftigen gesetzlichen europäischen (oder internationalen) Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung	85
Tabelle 20: Schema der Mindestwerte in der Gemeinwohl-Bilanz als Voraussetzung für Größenwachstum	95
Tabelle 21: Vorgeschlagene Liste der „Souveränsrechte“	101–102
Tabelle 22: Vorschlag für eine Neufassung von Art. 206 AEUV	104
Tabelle 23: Prozess zu einem neuen Handelsabkommen in der EU heute (Post-Demokratie) und in Zukunft (souveräne Demokratie)	106
Tabelle 24: EU-Exporte in Nicht-EU-Länder und EU-Importe aus Nicht-EU-Ländern nach SITC-Kategorien, 2023	151
Tabelle 25: EU-Exporte in Nicht-EU-Länder und EU-Importe aus Nicht-EU-Ländern nach Partnern, 2023	151
Tabelle 26: EU-Warenhandel mit Nicht-EU-Ländern nach Sektoren, 2023	154
Tabelle 27: EU-Dienstleistungshandel mit Nicht-EU-Ländern nach Sektoren, 2023	154
Tabelle 28: Warenexporte in die Welt, 2023	155
Tabelle 29: Warenimporte aus der Welt, 2023	155
Tabelle 30: Exporte von Dienstleistungen in die Welt, 2023	156
Tabelle 31: Importe von Dienstleistungen aus der Welt, 2023	156
Tabelle 32: Exporte von Waren und Dienstleistungen in die Welt, 2023	157
Tabelle 33: Importe von Waren und Dienstleistungen aus der Welt, 2023	157
Tabelle 8 (Wiederholung): Gesamter EU-Außenhandel (Exporte und Importe) mit Waren und Dienstleistungen, 2023	158

Kästen

Kasten 1: Handel und Krieg im 21. Jahrhundert	5–6
Kasten 2: Empirische Belege für reale Außenhandelstheorien	12
Kasten 3: Komparative Vorteile, wie sie heute von der WTO erklärt werden	16
Kasten 4: Das Freihandelsparadigma der WTO	17
Kasten 5: Gedankenexperiment zu der Frage, ob die Bürger*innen eines Landes eine Handelsordnung außerhalb oder innerhalb der Vereinten Nationen bevorzugen würden	19
Kasten 6: Definition von Wirtschaft (das Objekt), Wohlfahrt (das Ziel) und Wohlfahrtsgewinn (Erfolg) in der neoklassischen Mainstream-Ökonomie	34
Kasten 7: Definition von „Postdemokratie“ und „Ökonomie“	35
Kasten 8: Definitionen von „Wirtschaft“ in Lehrbüchern und wirtschaftswissenschaftlicher Literatur	60
Kasten 9: Treffen im „Grünen Zimmer“ („green room meetings“)	62
Kasten 10: Kernelemente einer Ethischen Handelszone der Vereinten Nationen (UNETZ)	109

Liste der Abkürzungen

ACCTS	Abkommen über Klimawandel, Handel und Nachhaltigkeit [Agreement on Climate Change, Trade, and Sustainability]
ACI	Instrument gegen Zwangsmaßnahmen (Instrument für den Schutz der Union und ihrer Mitgliedstaaten vor wirtschaftlichem Zwang durch Drittländer) [Anti-Coercion Instrument]
ACP	Gruppe der afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten [African, Caribbean and Pacific (Countries)]
AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union [Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU)]
AMA	Agrarprodukte [Agricultural Market Access]
a.n.g.	anderweitig nicht genannt
APS+	Allgemeines Präferenzsystem Plus (der EU) [Generalised Scheme of Preferences Plus]
BEPS	Rahmen für die Bekämpfung der Gewinnverkürzung und -verschiebung (OECD/G20) [Framework on Base Erosion and Profit Shifting (OECD/G20)]
BIP	Bruttoinlandsprodukt [Gross Domestic Product (GDP)]
BIT	Bilateraler Investitionsvertrag [Bilateral Investment Treaty]
BMWK	Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
BWP	Bruttoweltprodukt
CAGAR	Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate [Compound Annual Growth Rate]
CAI	Umfassendes Abkommen über Investitionen (EU-China) [Comprehensive Agreement on Investment (EU-China)]
CASSE	Zentrum für die Förderung der Gleichgewichts-Ökonomie [Center for the Advancement of the Steady State Economy]
CBAM	CO ₂ -Grenzausgleichsmechanismus (der EU) [Carbon Border Adjustment Mechanism]
CBD	Übereinkommen der Vereinten Nationen über die biologische Vielfalt [Convention on Biological Diversity]
CBDR	Gemeinsame, wenngleich unterschiedliche Verantwortlichkeiten [Common but Differentiated Responsibilities]
CCP	Gemeinsame Handelspolitik [Common Commercial Policy]
CEO	Corporate Europe Observatory (investigative NRO, die Kampagnen zu den Lobby-Einflüssen von Unternehmen auf die EU durchführt)

CETA	Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen (EU-Kanada) [Comprehensive Economic and Trade Agreement (EU-Canada)]
CFR	Charta der Grundrechte der Europäischen Union [Charter of Fundamental Rights of the European Union]
CGI	Gemeinwohl-Index [Common Good Index]
CJEU	Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) [Court of Justice of the European Union]
Comext	Eurostats statistische Datenbank zum Warenhandel
COP	Konferenz der Vertragsstaaten eines Umweltabkommens [Conference of the Parties]
CSA	Solidarische Landwirtschaft [Community Supported Agriculture]
CSDDD	Richtlinie über die unternehmerische Sorgfaltspflicht im Bereich der Nachhaltigkeit [Corporate Sustainability Due Diligence Directive]
CSO	Organisation der Zivilgesellschaft [Civil Society Organisation]
CSR	Soziale Verantwortung von Unternehmen [Corporate Social Responsibility]
CSRD	Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen [Corporate Sustainability Reporting Directive]
DAG	Innerstaatliches Beratungsgremium (in Freihandelsabkommen) [Domestic Advisory Group]
DDA	Doha-Entwicklungsrunde [Doha Development Agenda]
DG	Generaldirektion [Directorate-General]
DJWR	Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate [Compound Annual Growth Rate]
DOTS	Außenhandelsstatistiken des IWF [Direction of Trade Statistics]
DRIP	Entwicklungsfreundliche Regeln für geistiges Eigentum [Development-friendly Rules for Intellectual Property]
DSGE	Dynamisches stochastisches allgemeines Gleichgewicht (Modell) [Dynamic Stochastic General Equilibrium (Model)]
DSU	Vereinbarung über Regeln und Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten [Dispute Settlement Understanding]
EBA	Alles außer Waffen [Everything but Arms]
EBI	Europäische Bürgerinitiative [European Citizens' Initiative]
EBOPS	Erweiterte Klassifizierung der Zahlungsbilanzdienstleistungen [extended balance of payments services classification]
ECJ	Gericht der Europäischen Union (EuG) [European Court of Justice]
ECT	Vertrag über die Energiecharta [Energy Charter Treaty]

EFRAG	Europäische Beratungsgruppe zur Rechnungslegung [European Financial Reporting Advisory Group]
EP	Europäisches Parlament
EPA	Wirtschaftspartnerschaftsabkommen [Economic Partnership Agreement]
ESRAG	Europäische Beratungsgruppe zur Nachhaltigkeitsberichterstattung [European Sustainability Reporting Advisory Group]
ESRS	Europäische Nachhaltigkeitsberichterstattungsstandards [European Sustainability Reporting Standards]
ETZ	Ethische Handelszone [Ethical Trade Zone]
EU	Europäische Union
EU-EHS	Emissionshandelssystem der Europäischen Union [Emission Trading System of the European Union EU ETS]
EuG	Gericht der Europäischen Union [European Court of Justice (ECJ)]
EuGH	Gerichtshof der Europäischen Union [Court of Justice of the European Union (CJEU)]
EU ETS	Emissionshandelssystem der Europäischen Union (EU-EHS) [Emission Trading System of the European Union]
EUR	Euro
Eurostat	Statistisches Amt der Europäischen Kommission
EUV	Vertrag über die Europäische Union [Treaty on European Union (TEU)]
EV	Elektrofahrzeug [Electric vehicle]
EV-Verhältnis	Verhältnis zwischen Emissionen und Wertschöpfung [Emissions-to-value-added-ratio]
EWSA	Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss
FDI	Ausländische Direktinvestitionen [Foreign Direct Investment]
FEBEA	European Federation of Ethical and Alternative Banks and Financiers [Fédération Européenne de Finances et Banques Ethiques et Alternatives]
FERCs	Bestimmte Rohstoffe und Erzeugnisse, die mit Entwaldung, Wald- und Ökosystemschädigung in Verbindung stehen [Forest and Ecosystem-Risk Commodities]
FFSR	Reform der Subventionen für fossile Brennstoffe [Fossil Fuel Subsidy Reform]
FRCs	Bestimmte Rohstoffe und Erzeugnisse, die mit Entwaldung und Waldschädigung in Verbindung stehen [Forest Risk Commodities]
FTA	Freihandelsabkommen [Free Trade Agreement]

G20	Gruppe der Zwanzig
GAPS	Allgemeines Abkommen über öffentliche Dienstleistungen [General Agreement on Public Services]
GATS	Allgemeines Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen [General Agreement on Trade in Services]
GATT	Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen [General Agreement on Tariffs and Trade]
GD	General-Direktion [Directorate-General (DG)]
GDP	Bruttoinlandsprodukt [Gross Domestic Product]
GFC	Globale Finanzkrise (Weltfinanz-Krise 2007-2008) [Global Financial Crisis]
GHG	Treibhausgas(-Emissionen) (THG) [Greenhouse Gas (Emissions)]
GVO	Gentechnisch veränderter Organismus
GWÖ	Gemeinwohl-Ökonomie
GWP	Gemeinwohl-Produkt
HDC	Höher entwickelte Länder [Higher Development Countries]
HNWI	Privatperson mit mindestens einer Million US-Dollar privatem Anlagevermögen [High Net Worth Individual]
IA	Folgenabschätzung [Impact Assessment]
IASS	Institut für Höhere Nachhaltigkeitsstudien [Institute for Advanced Sustainability Studies], nunmehr Research Institute for Sustainability (RIFS)
ICC	Internationale Strafgerichtshof (IStGH) [International Crime Court] (Den Haag)
ICCC	Internationaler Gerichtshof für Wirtschaftskriminalität [International Court for Corporate Crime]
ICJ	International Court of Justice (Den Haag)
ICS	Investitionsgerichtssystem [Investment Court System]
ICSID	Internationales Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten [International Centre for Settlement of Investment Disputes]
ICU	Internationale Verrechnungsunion [International Clearing Union (ICU)]
IEEP	Institut für Europäische Umweltpolitik [Institute for European Environmental Policy]
IERS	Internationale Ethische Berichterstattungsstandards [International Ethical Reporting Standards]
IFF	Illegale Finanzströme [Illicit Financial Flows]
IFRS	Internationale Finanzberichtsstandards [International Financial Reporting Standards]

IGB	Internationaler Gewerkschaftsbund
IGH	Internationaler Gerichtshof (Den Haag)
IIA	Internationales Investitionsabkommen [International Investment Agreement]
IISD	Internationales Institut für nachhaltige Entwicklung [International Institute for Sustainable Development]
IIT	Internationaler Investitionsvertrag [International Investment Treaty]
ILO	Internationale Arbeitsorganisation [International Labour Organization (ILO)]
IMF	Internationaler Währungsfonds [International Monetary Fund]
INTA	Ausschuss für internationalen Handel [International Trade Committee]
IPR	Rechte des geistigen Eigentums [Intellectual Property Rights]
IÖD	Internationale der Öffentlichen Dienste (Gewerkschaft)
ISDS	Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat [Investor-State Dispute Settlement]
ISEE	Internationale Gesellschaft für Ökologische Ökonomie [International Society for Ecological Economics]
ISIPE	Internationale Studenteninitiative für eine plurale Wirtschaftswissenschaft [International Student Initiative for Pluralist Economics]
ISRS	Internationale Nachhaltigkeitsberichtsstandards [International Sustainability Reporting Standard]
ISSD	Internationales Institut für nachhaltige Entwicklung [International Institute for Sustainable Development]
ISTGH	Internationaler Strafgerichtshof (Den Haag) [International Criminal Court (ICC)]
ITO	Internationale Handelsorganisation [International Trade Organization]
ITPGRFA	Internationaler Vertrag über pflanzengenetische Ressourcen für Ernährung und Landwirtschaft [International Treaty on Plant Genetic Resources for Food and Agriculture]
ITUC	Internationaler Gewerkschaftsbund (IGB) [International Trade Union Confederation]
IWF	Internationaler Währungsfonds [International Monetary Fund (IMF)]
JSI	Initiative für eine gemeinsame Erklärung (in der WTO) [Joint Statement Initiative]
LDC	Am wenigsten entwickeltes Land [Least Developed Country]
LDC	Länder mit niedrigem Entwicklungsstand (nur in Abschnitt 5.2.5.) [Lower Development Countries]
LIC	Länder mit niedrigem Einkommen [Low-income countries]
MAI	Multilaterales Abkommen über Investitionen [Multilateral Agreement on Investment]

MC	Ministerkonferenz der WTO [Ministerial Conference]
MDC	Länder der mittleren Entwicklungsstufe [Middle Development Countries]
MEA	Multilaterales Umweltabkommen [Multilateral Environmental Agreement]
MERCOSUR	Gemeinsamer Markt des Südens [Mercado Común del Sur]
MFAT	Neuseelands Ministerium für auswärtige Angelegenheiten und Handel [Ministry of Foreign Affairs and Trade of New Zealand]
MFN	Meistbegünstigung (Meistbegünstigte Nation) [Most Favoured Nation]
MIC	Multilateraler Investitionsgerichtshof [Multilateral Investment Court]
MIT	Multilateraler Investitionsvertrag [Multilateral Investment Treaty]
MPIA	Mehrparteien-Interims-Berufungsschiedsvereinbarung [Multi-Party Interim Appeal Arrangement]
NAFTA	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (Kanada, Mexiko, USA) [North American Free Trade Agreement]
N.B.	nota bene = Nachbemerkung
NAMA	Nicht-Agrarische Produkte [Non-Agricultural Market Access]
NDC	Heute entwickeltes Land [Now-developed country]
NFRD	Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung [Non-financial Reporting Directive]
NRO	Nichtregierungsorganisation
NT	Inländerbehandlung [National Treatment]
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung [Organisation for Economic Co-operation and Development]
OEIGWG	Offene zwischenstaatliche Arbeitsgruppe für transnationale Konzerne und andere Wirtschaftsunternehmen im Hinblick auf die Menschenrechte [Open-ended intergovernmental working group on transnational corporations and other business enterprises with respect to human rights]
OWINFS	Unsere Welt steht nicht zum Verkauf (Netzwerk) [Our World is not for Sale (Network)]
PRIO	Osloer Friedensforschungsinstitut [Peace Research Institute Oslo]
PSI	Internationale der Öffentlichen Dienste (IÖD) [Public Services International (internationale Gewerkschaft für Dienstleistungsberufe)]
RIFS	Forschungsinstitut für Nachhaltigkeit [Research Institute for Sustainability]
RTA	Regionales Handelsabkommen [Regional Trade Agreement]
S&D	Besondere und differenzierte Behandlung [Special and Differential Treatment]
SDG	Nachhaltiges Entwicklungsziel [Sustainable Development Goal]

SDPI	Leistungsindikator für nachhaltige Entwicklung (Projekt des UNRISD) [Sustainable Development Performance Indicator]
SECO	(Schweizer) Staatssekretariat für Wirtschaft [State Secretariat for Economic Affairs of Switzerland]
SIA	Nachhaltigkeitsprüfung [Sustainability Impact Assessment]
SIDS	Kleine Inselentwicklungsstaaten [Small Island Developing States]
SIPRI	Stockholmer Institut für Internationale Friedensforschung [Stockholm International Peace Research Institute]
SITC	Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel [Standard International Trade Classification]
SPS	Sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen (WTO-Übereinkommen über die Anwendung gesundheitspolizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher Maßnahmen) [Sanitary and Phytosanitary Measures]
TAPAS	Es gibt viele Alternativen [There are plenty of alternatives]
TEU	Vertrag über die Europäische Union [Treaty on European Union]
TFEU	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union [Treaty on the Functioning of the European Union]
THG	Treibhausgas(-Emissionen) [Greenhouse Gas (GHG) (Emissions)]
TINA	Es gibt keine Alternative [There is no alternative]
TIPP	Abkommen mit Investitionsbestimmungen [Treaty with Investment Provisions]
TiSA	Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen [Trade in Services Agreement]
TNC	Transnationaler Konzern [Transnational Corporation]
TPR	Überprüfung der Handelspolitik [Trade Policy Review]
TPRM	Mechanismus zur Überprüfung der Handelspolitik (WTO) [Trade Policy Review Mechanism]
TRIPS	Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums [Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights]
TSD	Handel und nachhaltige Entwicklung [Trade and Sustainable Development]
TTIP	Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (USA-EU) [Transatlantic Trade and Investment Partnership]
UBA	Umweltbundesamt
UN	Vereinte Nationen [United Nations]
UNCED	Konferenz der Vereinten Nationen für Umwelt und Entwicklung [United Nations Conference on Environment and Development]

UNCITRAL	Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht [United Nations Commission on International Trade Law]
UNCTAD	Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung [United Nations Conference on Trade and Development]
UNDP	Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen [United Nations Development Programme]
UNEP	Umweltprogramm der Vereinten Nationen [United Nations Environment Programme]
UNESCO	Organisation der Vereinten Nationen für Erziehung, Wissenschaft und Kultur [United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization]
UNETZ	Ethische Handelszone der Vereinten Nationen [United Nations Ethical Trade Zone]
UNFCCC	Rahmenübereinkommen der Vereinten Nationen über Klimaänderungen [United Nations Framework Convention on Climate Change]
UNRISD	Forschungsinstitut der Vereinten Nationen für soziale Entwicklung [United Nations Research Institute for Social Development]
UNSTZ	Solidarische Handelszone der Vereinten Nationen [United Nations Solidary Trade Zone]
UPOV	Internationaler Verband zum Schutz von Pflanzenzüchtungen [Union for the Protection of New Varieties of Plants]
WCHR	Weltgerichtshof für Menschenrechte [World Court of Human Rights]
WHO	Weltgesundheitsorganisation [World Health Organization]
WIPO	Weltorganisation für geistiges Eigentum [World Intellectual Property Organization]
WTO	Welthandelsorganisation [World Trade Organization]

Vorwort von Manfred Nowak

Die Vereinten Nationen und die Europäische Union sind in Reaktion auf zwei von Europa ausgehenden Weltkriegen, die Weltwirtschaftskrise, den Aufstieg des Faschismus und die Barbarei des Holocaust gegründet worden. Die Europäischen Gemeinschaften wurden in den 1950er Jahren geschaffen, um einen weiteren Krieg in Europa durch ökonomische Integration zu verhindern. Nach dem Ende des Kalten Kriegs entstand daraus eine politische Union mit gemeinsamen Werten wie Menschenwürde, Freiheit, Gleichheit, Demokratie, Rechtsstaat und Menschenrechte. Die 1945 gegründeten Vereinten Nationen beruhen auf drei Säulen einer neuen Weltordnung: Friede, Entwicklung und Menschenrechte, wobei schon die Universelle Erklärung der Menschenrechte 1948 keinen Zweifel daran ließ, dass mit Menschenrechten nicht nur die bürgerlichen und politischen Freiheitsrechte, sondern auch die wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Gleichheitsrechte gemeint waren. Obwohl im Rahmen der Entwicklung ursprünglich vor allem die ökonomische Entwicklung durch Wirtschaftswachstum und Industrialisierung vorangetrieben wurde, setzte sich nach dem Kalten Krieg schon bald die Überzeugung durch, dass nur eine nachhaltige Entwicklung im Einklang mit der Natur das Überleben auf dem Planeten sichern könne. Die Ziele einer nachhaltigen Entwicklung, von der Ausrottung von Armut und Hunger über den gleichen Zugang zu Bildung und Gesundheit für alle Menschen, die Eindämmung der ökonomischen Ungleichheit bis zum Schutz der Umwelt sind in der Agenda 2030 im Detail beschrieben. Diese 17 nachhaltigen Entwicklungsziele, die 2015 von der Generalversammlung der Vereinten Nationen nach langen Verhandlungen einstimmig beschlossen wurden, bilden den politischen Grundkonsens der Weltgemeinschaft für ein friedliches Miteinander, soziale Gerechtigkeit und achtsames Wirtschaften im 21. Jahrhundert. Diese nachhaltigen Entwicklungsziele stimmen im Wesentlichen mit den völkerrechtlich verbindlichen Menschenrechten überein, die seit dem 2. Weltkrieg in einer großen Anzahl universeller und regionaler Menschenrechtsverträge kodifiziert worden sind.

Die Realität des 21. Jahrhunderts sieht freilich völlig anders aus. Anspruch und Wirklichkeit klaffen immer mehr auseinander. Wir sind mit täglichen Horrormeldungen über brutale Kriege, organisierte Kriminalität, Terrorismus, Umwelt- und Klimakatastrophen, den Verlust der Biodiversität, wachsende ökonomische Ungleichheit, Hunger und Armut, Populismus, Radikalisierung, die Gefahren künstlicher Intelligenz und einen Trend zu autoritären, faschistischen und zunehmend repressiven Regimen konfrontiert. Wir wissen, was zu tun ist, um das Leben der Menschen und anderer Lebewesen sowie zukünftiger Generationen auf diesem Planeten zu schützen, aber wir tun genau das Gegenteil. Wir wissen, dass wir zur Vermeidung weiterer Klimakatastrophen so schnell wie möglich fossile Energien durch erneuerbare Energien ersetzen müssen, aber die großen Öl- und Gaskonzerne investieren, beflügelt durch gigantische Gewinne als Folge des stark gestiegenen Öl- und Gaspreises aufgrund des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, Milliarden in die Ausbeutung neuer Öl- und Gasvorkommen. Wir wissen, dass wir die verbliebenen Regenwälder schützen müssen, um die globalen Ökosysteme nicht zum Kippen zu bringen, aber globale Agrar- und Holzkonzerne roden weiter ungebremsst den Amazonas- und andere Regenwälder. Wir wissen, dass Kriege unzählige Menschenleben und die Umwelt zerstören, aber wir rüsten weiter auf und verschaffen der globalen Rüstungsindustrie gigantische Gewinne. Wir wissen, dass die wachsende ökonomische Ungleichheit den sozialen Zusammenhalt unserer Gesellschaften und den demokratischen Grundkonsens untergräbt, aber wir sehen zu, wie die Zahl der Multimilliardäre weiter zunimmt und die Kluft zwischen Arm und Reich immer größer wird. Wir wissen, dass wir unseren Lebensstil drastisch verändern müssen, wenn wir im Einklang mit der Natur überleben wollen, aber wir erfreuen uns weiter einer Konsumgesellschaft, in der uns die Werbung der Nahrungsmittel-, Pharma-, Textil-, Auto- oder Freizeitindustrie unnötige Bedürfnisse suggeriert. Wir wissen, dass uns das auf neoliberalen Theorien basierende globale Finanz-, Handels- und Wirtschaftssystem in eine Sackgasse führt und dringend grundsätzlich reformiert werden muss, aber die Politik lässt sich eher von den Lobbyisten der transnationalen Konzerne leiten als ihre ureigenste Aufgabe wahrzunehmen, das Weltwirtschaftssystem in den Dienst der nachhaltigen Entwicklungsziele zu stellen. Wir wissen, dass wir nur gemeinsam durch Stärkung der Vereinten Nationen und multilateraler Zusammenarbeit die großen

Herausforderungen des 21. Jahrhunderts meistern können, aber wir untergraben die Autorität der Vereinten Nationen, machen sie zunehmend abhängig von „freiwilligen“ Geldgebern und ziehen es vor, Probleme auf nationaler und bilateraler Ebene zu „lösen“.

Das Working Paper von Christian Felber, Brigitta Herrmann und Jürgen Knirsch erscheint daher zum richtigen Zeitpunkt. Aufbauend auf den bisherigen Forschungen der Autor*innen und insbesondere den Arbeiten von Christian Felber zur Gemeinwohl-Ökonomie postuliert das Working Paper die Schaffung einer ethischen Welthandelsordnung (United Nations Ethical Trade Zone = UNETZ), welche das derzeitige Freihandelsregime ersetzen soll, das sich unter der Führung der Welthandelsorganisation (WTO) und auf der Basis unzähliger bilateraler und multilateraler Freihandelsabkommen und Investitionsabkommen entwickelt hat. Während sich das derzeitige Freihandelsregime neben und parallel zu den Vereinten Nationen etabliert hat und nicht an deren Ziele gebunden ist, schlägt das Working Paper eine ethische Welthandelsordnung innerhalb der Vereinten Nationen und auf der Basis ihrer Werte und Ziele vor. Handel soll nicht mehr ein Ziel an sich sein, sondern ein Mittel zur Durchsetzung übergeordneter Ziele der Weltgemeinschaft wie Frieden, Menschenrechte, Umweltschutz und nachhaltige Entwicklung werden. Die derzeitigen Steuerungsinstrumente der WTO sollen durch neue globale Institutionen wie eine Internationale Clearing-Union für die Zusammenarbeit in der Währungs- und Handelspolitik, eine globale Fusionskontrolle zur Verhinderung von Machtkonzentration oder eine Globale Steuerbehörde ersetzt werden. Statt der derzeitigen Schiedsgerichte zur Beilegung von Investmentstreitigkeiten sollen transnationale Konzerne und Staaten durch einen Weltgerichtshof für Menschenrechte und internationale Gerichte zur Einhaltung der ethischen Welthandelsordnung gezwungen werden.

Als Motor für die Schaffung einer ethischen Welthandelsordnung sieht das Working Paper die EU. Sie müsste zuerst ihre eigene Handelspolitik in Übereinstimmung mit ihren eigenen Zielen und Werten bringen und könnte dadurch als Vorbild für andere Staaten im Globalen Süden und Norden werden. Staaten und Unternehmen, die sich stärker für Frieden, Menschenrechte, Klimastabilität, den Schutz der biologischen Vielfalt und des sozialen Zusammenhalts einsetzen, sollte ein freierer Zugang zur ethischen Handelszone gewährt werden. Umgekehrt sollten Verletzungen dieser Werte und Ziele zu ökonomischen Konsequenzen führen. Da die EU schon bisher eine gewisse Vorreiterrolle bei der Bindung anderer Staaten und transnationaler Konzerne an internationale Umwelt- und Menschenrechtsstandards gespielt hat, ist es nur folgerichtig, dass die EU mit ihrer Wirtschaftskraft und wertebasierten Außen- und Handelspolitik eine führende und inspirierende Rolle beim schrittweisen Aufbau einer ethischen Welthandelszone einnehmen sollte.

Auch wenn manche Vorschläge der Autor*innen heute noch utopisch erscheinen mögen, so stellt ihr Working Paper dennoch einen wichtigen, zeitgemäßen und optimistischen Denkanstoß zur gemeinsamen Lösung der großen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts dar.



Manfred Nowak

Professor für Menschenrechte in Wien und Generalsekretär des Global Campus of Human Rights in Venedig. Von 2004 bis 2010 war er Sonderberichterstatter der Vereinten Nationen über Folter.

1. Einleitung

1.1. Die gegenwärtige Krise des Multilateralismus: Ist der Zeitpunkt für eine Neuordnung des Welthandels gekommen?

In dem Maße, wie sich die Vielzahl der aktuellen Krisen zu einer „Polykrise“ (Janzwood & Homer-Dixon, 2022, S. 2; Mark et. al., 2023) ausweitet, steht die Zukunft der Menschheit auf dem Spiel. Die Art und Weise, wie der Mensch weltweit wirtschaftet, hat seit Beginn der Industrialisierung in der Mitte des 19. Jahrhunderts schätzungsweise zehn Prozent (Exposito-Alonso et al., 2022) der angenommenen 8,1 Millionen Pflanzen- und Tierarten (ohne Insekten) ausgerottet (Purvis, 2019); das entspricht fünftausend verlorenen Arten pro Jahr. Heute sind sechs der neun definierten Planetarischen Grenzen überschritten (Richardson et al., 2023), und es wurden sechs ökologische „Risiko-Kipppunkte“ identifiziert (UNU-EHS, 2023), von denen der Klimawandel nur einer ist. „Ein Risiko-Kipppunkt ist der Moment, in dem ein bestimmtes sozio-ökologisches System nicht mehr in der Lage ist, Risiken abzufedern und seine erwarteten Funktionen zu erfüllen, woraufhin das Risiko katastrophaler Auswirkungen auf diese Systeme erheblich steigt“ (UNU-EHS, 2023, S. 4). Hinzu kommt, dass die Ungleichheit einen Rekord nach dem anderen erreicht - Prognosen gehen davon aus, dass es bereits 2034 einen ersten Billionär geben wird (Oxfam, 2024, S. 20). Während hunderte Millionen Menschen hungern und in extremer Armut leben, stiegen die Militärausgaben im Jahr 2023 um 6,8 Prozent (SIPRI, 2024). Deswegen und darüber hinaus befindet sich die Demokratie in vielen Teilen der Welt seit der großen Finanzkrise 2008 im stetigen Niedergang (V-Dem Institute, 2023).

Es wird immer deutlicher: Mit dem derzeitigen Produktionsmodell und Handelsregime kann die Polykrise nicht gelöst werden. Weder die UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung noch die Ziele des Green Deal der EU können erreicht werden. Deshalb wird in diesem Working Paper eine vollständige Neugestaltung der internationalen Handelsordnung vorgeschlagen, die mit den Zielen der internationalen Gemeinschaft im Einklang steht und auf einer am globalen Gemeinwohl orientierten Wirtschaft beruht.

1.2. Jubiläen ohne Applaus

Die derzeitige multilaterale Wirtschafts- und Handelsordnung befindet sich in einer tiefen Krise. Im Frühjahr 2024 feierte die Welthandelsorganisation (WTO) den 30. Jahrestag des „Marrakesch-Abkommens zur Gründung der Welthandelsorganisation“, das zur Gründung der WTO am 1. April 1995 führte (WTO, 2024a). Das Abkommen von Marrakesch und seine Anhänge gaben dem Nachfolger des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) ein teilweise neues Regelwerk und einen neuen und durchsetzbaren Streitbeilegungsmechanismus an die Hand (WTO, 2024b).

Zwei weitere Jahrestage zeigen, dass die vermeintlich starke neue Institution von Anfang an umstritten war. Der Monatswechsel von November auf Dezember 2024 markiert den fünfundzwanzigsten Jahrestag der „Battle of Seattle“. Der Widerstand der Länder des Globalen Südens gegen eine geplante neue Jahrtausendrunde und die vielfältigen Aktivitäten von Gewerkschaften, Bauern, Studierendengruppen, Nichtregierungsorganisationen (NROs), Medienaktivist*innen und anderen, welche die dritte WTO-Ministerkonferenz in Seattle 1999 begleiteten, trugen zu ihrem ergebnislosen Ende bei: „Der Straßenprotest der Zivilgesellschaft und die Differenzen zwischen den USA und der EU mögen eine Rolle gespielt haben, aber der Hauptfaktor, der die Gespräche in Seattle torpedierte, war der undurchsichtige und undemokratische Charakter des WTO-Systems, den viele Entwicklungsländer nicht länger hinnehmen konnten. Die WTO-Ministerkonferenz implodierte von innen heraus“ (Khor, 1999, S. 111).

Zum anderen jährt sich Anfang 2025 zum 20. Mal das ursprünglich geplante Ende der ersten neuen Handelsrunde im Rahmen der WTO. Die „Doha-Entwicklungsrunde“ bzw. Doha Development Agenda (DDA), die auf der 4. WTO-Ministerkonferenz 2001 in Doha vereinbart wurde, sollte ursprünglich bis zum 1. Januar

2005 abgeschlossen werden (WTO, 2024c). Wie der Name Entwicklungsrunde besagt, sollte die Runde den Interessen der Entwicklungsländer dienen, ihre wirtschaftliche Entwicklung fördern und die Armut in diesen Ländern beseitigen (Stiglitz & Charlton, 2005, S. 3). Doch diese Versprechen wurden nicht eingehalten; ein mögliches Scheitern der Runde zeichnete sich bereits auf der 5. WTO-Ministerkonferenz in Cancún, Mexiko, ab, die vorzeitig abgebrochen und ohne Abschlusserklärung am 14. September 2003 beendet wurde (Khor, 2003, S. 149). Für Jagdish Bhagwati, Wirtschaftsprofessor an der Columbia Law School (2012), ist die Doha-Runde „im November 2011 nach zehn Jahren Verhandlungen gescheitert“. Trotz einiger Beschlüsse, die auf den jüngsten WTO-Ministerkonferenzen gefasst wurden, ist unklar, ob die Handelsrunde jemals im Sinn ihres ursprünglichen Mandats abgeschlossen werden kann.

Das Scheitern der DDA bedeutet, dass die WTO eine ihrer drei Hauptfunktionen nicht erfüllen kann, nämlich die Weiterentwicklung bestehender Abkommen und die Aushandlung neuer Abkommen in Handelsrunden (Grozubinski, 2024, S. 135-142; Polaski, 2022, S. 41). Darüber hinaus gab es große Probleme bei der Erfüllung der zweiten wichtigen Funktion, nämlich der Beilegung von Handelsstreitigkeiten zwischen WTO-Mitgliedern. Der zweistufige Streitbeilegungsmechanismus, der einst als Herzstück der WTO bezeichnet wurde, kann seit 2019 keine Streitigkeiten mehr schlichten. Die Vereinigten Staaten verweigerten ihre Zustimmung zur Ernennung neuer Mitglieder des Berufungsgremiums, bis dieses schließlich nicht mehr funktionsfähig war (Hoekman & Mavroidis, 2020). Nur die dritte Funktion, die in der Überwachung nationaler Handelspolitiken und -maßnahmen besteht – der Trade Policy Review Mechanism (TPRM) – ist weiterhin aufrecht. Eine Analyse der ersten zwanzig Jahre Erfahrung mit diesem Mechanismus zeigt jedoch deutliche Schwächen des Systems auf (Karlas & Parizek, 2019). Die Europäische Kommission bezeichnet den TPRM als „ineffektiv“ (2021b, S. 5) und fordert, dass „das Überwachungssystem verbessert werden muss, um Transparenz zu gewährleisten und Handelshemmnisse zu verhindern“ (S. 11).

1.3. Krisen über Krisen

Die Krise der WTO und des Multilateralismus zeigt sich auch in der Zunahme bilateraler Abkommen. Die WTO-Mitglieder verhandeln und beschließen seit Jahren gegenseitige Freihandelsabkommen (FTAs) oder regionale Handelsabkommen (RTAs) (WTO, 2024d, 2024e). Bereits auf der 10. WTO-Ministerkonferenz im Jahr 2015 wurde eine Warnung ausgesprochen: „Wir bekräftigen die Notwendigkeit sicherzustellen, dass regionale Handelsabkommen (RTAs) eine Ergänzung und kein Ersatz für das multilaterale Handelssystem bleiben“ (WTO, 2015). Obwohl alle RTAs auf Grundsätzen und Übereinkommen der WTO beruhen, stellt sich die Frage, warum alle WTO-Mitglieder inzwischen mindestens ein RTA haben und neue aushandeln, wodurch das multilaterale System geschwächt wird. Entsprechend dieser Doppelstrategie vollführt die Generaldirektion Handel der EU-Kommission (2024a) einen Spagat zwischen der Förderung neuer bilateraler Abkommen (spezifisches Ziel 2: „Öffnung der Märkte und Schaffung von Chancen für EU-Unternehmen durch die Umsetzung bestehender Abkommen, die selbstbewusste Verfolgung unserer Werte und Interessen, die Durchsetzung unserer Rechte und die Aushandlung neuer Abkommen, wenn die Bedingungen stimmen“) und der Propagierung von Unterstützung für die WTO-Reform (spezifisches Ziel 1: „Weitertreibung der Reform und Stärkung der Welthandelsorganisation“). Mit beiden Aspekten war die EU bisher nicht besonders erfolgreich.

Als Reaktion auf das festgefahrene Streitbeilegungssystem der WTO beschlossen die EU und fünfzehn weitere WTO-Mitglieder, darunter China, nicht aber die USA, am 27. März 2020 eine Übergangslösung einzuführen, bis das Berufungsgremium wieder eingesetzt wird. Das zweite Ziel bestand darin, die Erprobung von Alternativen zur Schiedsgerichtsbarkeit in der Praxis zu ermöglichen, die in die WTO-Diskussionen über die Reform der Streitbeilegung einfließen können. Am 30. April 2020 trat das Multi-Party Interim Appeal Arrangement (MPIA) in Kraft, das sich auf Artikel 25 der WTO-Streitbeilegungsvereinbarung (DSU) stützt, der im gegenseitigen Einvernehmen der Parteien ein „zügiges Schiedsverfahren als alternatives Mittel der Streitbeilegung“ vorsieht. Die Unterzeichner müssen einem Schiedsspruch zustimmen, wodurch das Berufungsverfahren für sie verbindlich wird. Im Juli 2020 nahm das MPIA mit der Bestätigung eines Pools von zehn ständigen Schiedsrichter*innen seine Arbeit auf. In den vier Jahren seines Bestehens hat

das MPIA jedoch erst einen Fall im Jahr 2022 entschieden. Experten halten diesen Streitfall zwischen Kolumbien und der EU für von vergleichsweise geringer Komplexität, der daher wenig darüber aussagt, ob die hier angewandten Verfahrensinnovationen auch bei rechtlich komplexeren und politisch sensibleren Beschwerden wirksam sein werden. Mit Stand April 2024 gehören von den insgesamt 166 WTO-Mitgliedern 53 (darunter die EU und ihre 27 Mitgliedstaaten) dem MPIA an (Grieger, 2024a, S. 7-8).

Obwohl die EU-Kommission auf den ersten Blick eine beeindruckende Liste und Weltkarte (siehe Abbildung 1) ihrer Handelsabkommen vorlegen kann (EU-Kommission, 2024a und 2024b), zeigt sich bei genauerem Hinsehen, dass viele der zum Teil seit Jahren oder gar Jahrzehnten laufenden Verhandlungen noch nicht abgeschlossen sind. Unter „on hold“ fällt beispielsweise nicht nur das gescheiterte TTIP-Abkommen mit den USA, sondern auch ein Teil der „postkolonialen Herausforderung“ (Orbie, 2021a, S. 598) der Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (EPAs) zwischen der Europäischen Union und den Staaten Afrikas, der Karibik und des Pazifiks (AKP). Die Verhandlungen über ein Assoziierungsabkommen mit den vier Gründungsmitgliedern des Gemeinsamen Marktes des Südens (Mercosur) - Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay -, die seit mehr als fünfundzwanzig Jahren laufen, sowie die Verhandlungen mit China über ein umfassendes Investitionsabkommen (CAI) werden unter „Anpassung/Ratifizierung läuft“ aufgeführt, obwohl es ungewiss ist, ob und wann diese Abkommen unterzeichnet werden können. Viele der geopolitisch wichtigen geplanten Abkommen mit Ländern aus dem ostasiatisch-pazifischen Raum, wie Australien, Indien, Indonesien und den Philippinen, werden unter „in Verhandlung“ geführt. Hinzu kommt, dass die drei bereits abgeschlossenen Abkommen mit Investitionsschutz-Bestimmungen mit Kanada, Singapur und Vietnam von zehn bis elf EU-Mitgliedstaaten noch nicht ratifiziert wurden. Die drei sind also nur vorläufig in Kraft und könnten theoretisch noch scheitern, wenn sie nicht von allen Mitgliedstaaten ratifiziert werden. Die Gründe für den Nichtabschluss der einzelnen geplanten Abkommen sind vielfältig und unterschiedlich, und das Scheitern lässt sich oft nicht monokausal erklären. Zu den Gründen gehören Widerstände und Verzögerungstechniken seitens der Handelspartner - insbesondere bei einzelnen EPAs, die vor allem den Handelsinteressen der EU in Afrika zu dienen scheinen, während sie dem erklärten Anliegen der EU, die Entwicklung in den AKP-Regionen und weltweit zu fördern, zuwiderlaufen (Katjavivi, 2017).

Weitere Gründe sind ein Regierungswechsel und die damit verbundene Änderung der politischen Ausrichtung der Verhandlungen sowie der Widerstand zivilgesellschaftlicher Organisationen (CSOs), insbesondere im Fall der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA, des Umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommens (CETA) zwischen der EU und Kanada (Wróbel, 2018) und EU-Mercosur (Stop EU-Mercosur Coalition, 2024). Im Fall von EU-Mercosur unterstützte das EU-Parlament (EP) die kritische Sichtweise der zivilgesellschaftlichen Organisationen. In seiner Entschließung vom 7. Oktober 2020 zur Umsetzung der gemeinsamen Handelspolitik erklärte das EP, dass „das EU-Mercosur-Abkommen in der vorliegenden Form nicht ratifiziert werden kann“. In seiner Entschließung vom 16. Februar 2023 zu einer EU-Strategie zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie, des Handels und der Schaffung hochwertiger Arbeitsplätze betonte das EP, dass es das noch ausstehende EU-Mercosur-Abkommen nur dann unterstützen werde, wenn die vor der Ratifizierung eingegangenen Verpflichtungen zum Schutz des Klimas, der Wälder und anderer Anliegen zufriedenstellend sind (Grieger, 2024b, S. 2).

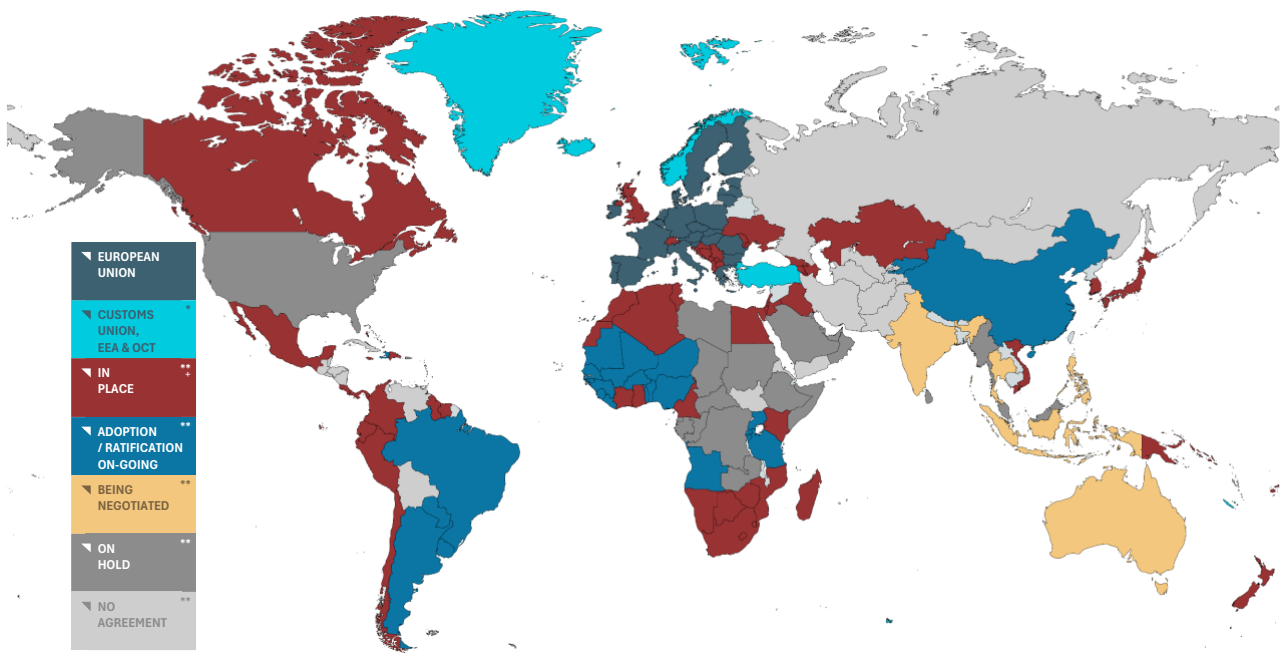


Abbildung 1: Stand der EU-Handelsabkommen mit Drittstaaten (Europäische Kommission, 2024b)

Die Zunahme der 2017 erstmals vorgeschlagenen Gemeinsamen Erklärungen (Joint Statement Initiatives, JSI) ist ein weiteres Indiz für die Aushöhlung der zentralen WTO-Grundsätze. In Ermangelung einer eindeutigen Definition können JSIs „allgemein als Versuch einer Gruppe von Mitgliedern definiert werden, die Verhandlungen über einen bestimmten Themenbereich aufnehmen, ohne sich auf die in der WTO vorherrschende Konsensentscheidung zu beziehen“ (Angeles, Roy und Yarina, 2020, S. 4). Ein lehrreiches Beispiel ist der elektronische Handel. E-Commerce ist „die Herstellung, der Vertrieb, die Vermarktung, der Verkauf oder die Lieferung von Waren und Dienstleistungen mit elektronischen Mitteln“ (WTO, 2024f). Seit 1998 gibt es Versuche, multilaterale WTO-Regeln für den elektronischen Handel aufzustellen. Der Status quo von 1998 hat sich seitdem nicht geändert - das Ziel ist nach wie vor die Verlängerung des Moratoriums, keine Zölle auf elektronische Handelsgeschäfte anzuwenden (WTO, 2024g). Da der multilaterale Weg zu keinen Ergebnissen geführt hat, haben einige WTO-Mitglieder versucht, einen plurilateralen Ansatz über eine JSI zum elektronischen Handel zu verfolgen (WTO, 2024h und 2024i). Die Strategie des Einsatzes von JSIs „stellt die Grundprinzipien der Welthandelsorganisation (WTO) - Multilateralismus, von den Mitgliedern getragene Konsensentscheidungen und besondere und differenzierte Behandlung - direkt in Frage, und sie drängt die Rolle der WTO und ihrer etablierten Organe bei der Erteilung von Verhandlungsmandaten in den Hintergrund“ (Kelsey, 2022, S. 2). Während JSIs die WTO von innen heraus schwächen, geschieht dies im Fall der RTAs von außen.

1.4. Die Anfälligkeit von Lieferketten

Ab März 2020 reagierten die Länder auf die rasche weltweite Ausbreitung des Coronavirus mit drastischen Maßnahmen, mit dem Ziel, die Bevölkerung zu schützen und die Wirtschaft zu stabilisieren, oft unter Missachtung zahlreicher WTO-Regeln sowie einer weltweit gerechten Aufteilung und Nutzung der verfügbaren Ressourcen. Grenzen und Häfen wurden geschlossen, Produktionsanlagen stillgelegt und eingespielte Lieferketten unterbrochen. Die Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen änderte sich sprunghaft, und es stellte sich plötzlich die Frage, wer die immensen Mengen an Produkten produzieren und liefern könnte, die plötzlich zur Bewältigung der Pandemie benötigt wurden. Die Schattenseiten einer schlanken Produktion und der Auslagerung der Produktion in andere Länder wurden offensichtlich (Dommann, 2023, S. 12-13). Die Anfälligkeit von Lieferketten und ihre potenziellen Auswirkungen auf die weltweite Lebensmittelversorgung wurden auch durch die Kriege und militärischen Konflikte der letzten

Jahre deutlich, insbesondere durch den Krieg Russlands gegen die Ukraine (WTO, 2022) und die anhaltenden Angriffe im Roten Meer, die zu einem Rückgang des täglichen Transits durch den Suezkanal um 70 Prozent zwischen Juni 2023 und Juni 2024 führten (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024a, S. 55). Krieg und militärische Konflikte spielen aber nicht nur auf der faktischen Ebene der Beeinflussung des Welthandels eine Rolle, sondern auch bei der Begründung von Maßnahmen und den damit verbundenen Normen (siehe Kasten 1).

Handel und Krieg im 21. Jahrhundert

„Handels- und Wirtschaftskriege ziehen sich wie ein roter Faden durch die Geschichte, manchmal als einzelne Fäden, manchmal zu einer Schnur geflochten. Sie sind ein Merkmal der Geschichte seit alten Zeiten“ (Oermann & Wolff, 2022, S. 35). In Zeiten, in denen sich die globale Sicherheit kontinuierlich verschlechtert (Smith, 2024, S. 3) und das Peace Research Institute Oslo (PRIO) für 2023 „die höchste Zahl staatlicher Konflikte seit 1946“ verzeichnet (Rustad, 2024, S. 7), werden Sanktionen auch als Reaktion auf einige dieser Konflikte eingesetzt. Andererseits wird das Vokabular „Sanktionen“, „Handelskrieg“ und „Wirtschaftskriegsführung“ häufig verwendet, um reine Handelskonflikte zu beschreiben. Der Wirtschaftsethiker Nils Ole Oermann und der Jurist Hans-Jürgen Wolff weisen in ihrer Geschichte der Handelskriege darauf hin, dass es keine allgemeingültigen Definitionen für die drei Begriffe und zudem Überschneidungen gibt.

Die WTO selbst verweist gerne auf ihren friedensstiftenden Hintergrund, der von den Erfahrungen des Zweiten Weltkriegs geprägt ist. In der von der WTO in Auftrag gegebenen Studie *The History and Future of the World Trade Organization* verwendet Craig Van Grastek (2013, S. 43) von der Kennedy School in Harvard das Bild des Phönix, der aus der Asche steigt: „Das moderne Handelssystem ist aus den Trümmern des Zweiten Weltkriegs hervorgegangen und wurde hauptsächlich vom Vereinigten Königreich und den Vereinigten Staaten geschaffen.“ Oder, wie es der ehemalige Präsident des Institute for Agriculture and Trade Policy, Mark Ritchie (1999, S. 3), ausdrückt: „Es ist ziemlich ironisch: Die WTO ist eine Institution, die Teil einer langen Geschichte von Institutionen aus der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg ist, die in dem Versuch gegründet wurden, einen weiteren Weltkrieg zu verhindern.“

In der Weltordnung nach 1945 sollten Sanktionen an die Stelle des Krieges treten. In seinem Buch *The History of Economic Sanctions as a Tool of War* kommt Nicholas Mulder, Assistenzprofessor für moderne europäische Geschichte an der Cornell University, zu dem Schluss: „Heute werden Wirtschaftssanktionen im Allgemeinen als Alternative zum Krieg betrachtet. Doch für die meisten Menschen in der Zwischenkriegszeit war die Wirtschaftswaffe der Inbegriff des totalen Krieges. Viele derer, die Sanktionen verhängten, nahmen die verheerenden Auswirkungen und den Druck auf die Zivilbevölkerung mit Bedauern zur Kenntnis, akzeptierten sie dennoch aber voll und ganz“ (Mulder, 2022, S. 4).

Wie verheerend die unbeabsichtigten Auswirkungen von Sanktionen auf die Zivilbevölkerung sein können, zeigte sich am Beispiel der Wirtschaftssanktionen, die der Sicherheitsrat der Vereinten Nationen mit der UN-Resolution 661 vom 6. August 1990 bis 2003 gegen den Irak verhängte. Diese Sanktionen verboten alle Ein- und Ausfuhren mit dem Irak, mit geringfügigen Ausnahmen für Medikamente. Laut Joy Gordon, Professorin für Sozialethik an der Loyola University Chicago, können sie „durchaus den Anspruch erheben, die schlimmste humanitäre Katastrophe zu sein, die jemals im Namen der Global Governance verhängt wurde“ (Gordon, 2020).

Im Zusammenhang mit den beiden militärischen Konflikten, die derzeit im Mittelpunkt der medialen und politischen Aufmerksamkeit stehen - Russlands Krieg gegen die Ukraine und die Situation nach dem 7. Oktober 2023 in Israel, in den palästinensischen Gebieten und in den Nachbarstaaten - sind zwei Entscheidungen von Schiedsstellen und internationalen Gerichten zu erwähnen: Die erste Bezugnahme auf die in Artikel XXI (b) (iii) des GATT verankerte Ausnahme zur Wahrung der Sicherheit in Kriegszeiten oder bei sonstigen ernsten Krisen in den internationalen Beziehungen, die in einem WTO-Handelsstreit verwendet wurde, betraf einen Streit zwischen der Ukraine und Russland, der 2016 begann. Im Mittelpunkt

des Streits standen diese „Ausnahmen zur Wahrung der Sicherheit“ des Artikels XXI des GATT, die es WTO-Mitgliedern erlaubt, ihre WTO-Verpflichtungen zum Schutz ihrer wesentlichen Sicherheitsinteressen auszusetzen. Konkret ging es um die Anfechtung russischer Verbote und Beschränkungen des ukrainischen Transitverkehrs auf Straße und Schiene durch Russland nach Kasachstan und die Kirgisische Republik sowie um die angebliche de facto-Ausdehnung dieser Verbote und Beschränkungen auf den ukrainischen Transitverkehr in die Mongolei, nach Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan. Am 5. April 2019 traf ein WTO-Streitbeilegungspanel in dem Streit eine „bahnbrechende Entscheidung“ (Reinsch & Caporal, 2019), die Russland das Recht einräumt, handelsbeschränkende Maßnahmen zum Schutz seiner nationalen Sicherheit zu ergreifen (WTO, 2019a-c). Den Autoren zufolge behauptete Russland, „es habe diese Maßnahmen als Reaktion auf die eskalierenden Ereignisse in der Ukraine nach den politischen Unruhen im Jahr 2014 ergriffen“ - dem Jahr, in dem Russland die Krim völkerrechtswidrig besetzt und annektiert hatte.

In den letzten Jahren hat sich der Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) auch mit Fällen befasst, in denen es um Fragen im Zusammenhang mit dem Handel in besetzten Gebieten ging, wie z. B. in den die Westsahara betreffenden Fällen zwischen 2016 und 2024 (EuGH 2024a). In der Rechtssache Psagot (C-363/18 - Organisation juive européenne und Vignoble Psagot) wurde der EuGH gefragt, ob nach EU-Recht „Lebensmittel, die aus einem vom Staat Israel besetzten Gebiet stammen, nicht nur die Angabe dieses Gebiets, sondern, wenn diese Lebensmittel aus einer israelischen Siedlung innerhalb dieses Gebiets stammen, auch die Angabe dieser Herkunft tragen müssen“ (EuGH, 2019). In seinem Urteil vom 12. November 2019 hat der EuGH erstmals eine Aussage zur Rechtswidrigkeit von Besetzungen getroffen. Für die Völkerrechtswissenschaftler Eva Kassoti und Stefano Saluzzo verkörpert das Psagot-Urteil „ein neues Gegengewicht zu einer Reihe von Urteilen zum Handel mit besetzten Gebieten, die durch eine charakteristische Zurückhaltung bei der Beurteilung des völkerrechtlichen Status der betreffenden Gebiete gekennzeichnet sind. In Psagot wich der EuGH von seinem früheren übervorsichtigen Ansatz ab und stellte unmissverständlich klar, dass die fraglichen palästinensischen Gebiete von Israel besetzt sind und dass die israelische Siedlungspolitik gegen das humanitäre Völkerrecht verstößt [...] Im Prinzip scheinen die Feststellungen des Gerichtshofs für alle Produkte zu gelten, die aus besetzten Gebieten stammen“ (Kassoti & Saluzzo, 2019, S. 761).

Die in der Rechtssache Psagot gezogene Linie wurde im Oktober 2024 in einem weiteren Urteil zur Frage der Kennzeichnung und Etikettierung von Melonen und Tomaten aus der Westsahara bestätigt (EuGH, 2024b).

Angesichts der Tatsache, dass erstens die genannten militärischen Konflikte und Sanktionen (sowie andere, hier nicht genannte) noch andauern und zweitens neben der WTO auch andere Institutionen (wie der UN-Sicherheitsrat, internationale Gerichte und der EuGH) involviert sind, ist es noch zu früh, ein endgültiges Urteil über die Rolle der WTO als friedensstiftende Institution abzugeben. Die Autor*innen dieses Working Papers werfen jedoch die Frage auf, ob es nicht besser wäre, wenn alle Entscheidungen zur internationalen Sicherheit von einer weiter demokratisierten UNO (ohne Vetomächte) getroffen und vom künftigen Handelssystem genutzt würden, das idealerweise auch in das UN-System integriert wäre, wie wir in Kapitel 5 vorschlagen.

Kasten 1: Handel und Krieg im 21. Jahrhundert

1.5. Der China-Schock

Seit Chinas Beitritt zur WTO auf der 4. WTO-Ministerkonferenz im Jahr 2001 und seiner Selbsteinstufung als Entwicklungsland hat der Einfluss des Landes auf Handel und Investitionen enorm zugenommen. Der rasche Anstieg von Produktion, Importen und Exporten zog Investoren, Hersteller und Exporteure aus vielen anderen Ländern an. Das Phänomen wurde als „China-Schock“ bezeichnet, da viele US-Unternehmen ihre Standorte in den USA schlossen und nach China verlagerten. Neben den USA begannen auch die EU, Japan und andere WTO-Mitglieder, sich für Änderungen der WTO-Regeln einzusetzen, um das chinesische Modell

des Staatskapitalismus einzuschränken oder mit Hilfe von Antidumping-Regeln gegen chinesische Subventionen vorzugehen (Polaski, 2022, S. 38-40).

Im Mai und Juli 2024 kündigten die Vereinigten Staaten und die Europäische Union an, zusätzliche Zölle auf chinesische Elektrofahrzeuge (EVs) zu erheben. Die EU machte chinesische Subventionen verantwortlich, während die Vereinigten Staaten auf Überkapazitäten hinwiesen (Guajardo, 2024). Kanada folgte den beiden Beispielen im August 2024 und kündigte seine Absicht an, „mit Wirkung vom 1. Oktober 2024 eine 100-prozentige Zusatzsteuer auf alle in China hergestellten Elektrofahrzeuge einzuführen. Dies schließt Elektro- und bestimmte Hybrid-Pkw, Lkw, Busse und Lieferwagen ein“ (Government of Canada, 2024). Die angekündigten Strafzölle und die entsprechenden Gegenmaßnahmen Chinas lösten WTO-Streitigkeiten im Falle der EU und Kanadas und im Oktober auch im Falle der Türkei aus (WTO, 2024j).

Die Versuche, sich von China „abzukoppeln“ oder zumindest die Importabhängigkeit stark zu verringern, gehen jedoch in unterschiedliche Richtungen: Während die Vereinigten Staaten in dieser Hinsicht seit 2018 erhebliche Fortschritte gemacht haben, haben die Europäische Union und China ihre gegenseitige Abhängigkeit von fast allen Arten von Importgütern beibehalten oder verstärkt. Die divergierenden Entwicklungen erhöhen das Risiko künftiger Konflikte zwischen den nationalen Sicherheitspolitiken der EU und der USA (Lovely & Yan, 2024). Nach Angaben des Staatlichen Büros für Wirtschaftsanalysen (U.S. Bureau of Economic Analysis) ging der gesamte Warenhandel zwischen den USA und China im Jahr 2023 gegenüber 2022 um 17 Prozent zurück: „Die US-Exporte sanken um 5,1 Prozent und die US-Importe um 20,4 Prozent, was auf die Verlangsamung der chinesischen Wirtschaft und die Verlagerung der Lieferketten aus China zurückzuführen ist“ (Sutter, 2024, S. 1). Ein ähnlicher, wenn auch weniger ausgeprägter Trend ist beim Handel mit Dienstleistungen zu beobachten, bei dem sowohl die Importe als auch die Exporte rückläufig sind. Laut Sutter „entfielen 2023 4,6 Prozent (46,7 Mrd. USD) der US-Dienstleistungsexporte und 2,7 Prozent (20,1 Mrd. USD) der US-Dienstleistungsimporte auf China“ (S. 1). Während die USA bei Waren ein erhebliches Handelsdefizit mit China haben, ist es beim Handel mit Dienstleistungen genau umgekehrt: Hier weisen die USA einen Überschuss auf.

1.6. Die Zeit der WTO ist vorbei

Für Sandra Polaski von der Global Economic Governance Initiative an der Boston University ist die WTO „eine Institution, die für einen bestimmten Zeitraum steht“ (Polaski, 2022, S. 34-36). Sie verkörpere eine bestimmte politische Konstellation, die es heute nicht mehr gibt. Nach Ansicht der Autorin, die von den Autor*innen dieses Working Papers geteilt wird, eröffnen die oben beschriebenen Entwicklungen Perspektiven für einen neuen Multilateralismus, der das Paradigma des „Freihandels“ überwindet und nicht mehr institutionell von der WTO orchestriert wird. Die neue Struktur könnte endlich in das System der Vereinten Nationen integriert werden, was bisher weder für die WTO noch für das Vorgänger-Abkommen GATT zutrifft. Ein am 31. Januar 1995 angenommener Bericht des Vorbereitungsausschusses für die WTO, der keine Gründe für eine formelle institutionelle Verbindung zwischen der WTO und den Vereinten Nationen sah, kam zu dem Schluss, dass die WTO nicht den Status einer Sonderorganisation der Vereinten Nationen anstreben solle, und lehnte damit eine formelle Aufforderung des UN-Generalsekretärs ab (Benedek, 1998, S. 24).

1.7. Vorschläge für einen neuen Multilateralismus

Es ist an der Zeit, diese Aufforderung zu überdenken. Maria João Rodrigues, ehemalige Professorin für europäische Wirtschaftspolitik an Universitäten in Brüssel und Lissabon, mit langjähriger Erfahrung in verschiedenen europäischen Institutionen, sieht „eine klare Kluft zwischen den globalen Herausforderungen, vor denen wir stehen, und dem derzeitigen Global Governance-System“ (João Rodrigues, 2024, S. 1). Sie plädiert für „einen New Global Deal zwischen den Ländern und zwischen den Generationen“. Von vier möglichen Szenarien, die sie beschreibt, plädiert sie für dieses: eine „erneuerte internationale

Zusammenarbeit mit einem aktualisierten multilateralen System für das 21. Jahrhundert" (S. 4). Mit Blick auf die Rolle der EU erklärt sie: „Die EU und die Vereinten Nationen brauchen einander, wenn sie ihre eigenen Versprechen jetzt mehr denn je einlösen wollen" (S. 4). Sie fordert „einen New Global Deal für ein neues Entwicklungsmodell" durch die Förderung von fairem Handel, gerechter globaler Besteuerung, Schuldenerlass und globaler Finanzierung (João Rodrigues, 2024, S. 7-9).

Polaski (2022, S. 42-44) erörtert drei Optionen für die Zukunft des Welthandelssystems und der WTO:

1) **Weiterwursteln wie bisher:** Die WTO könnte wie gewohnt weitermachen, ohne die oben beschriebenen Herausforderungen zu meistern und ohne ernsthafte Reformen durchzuführen. Die WTO stellt weiterhin die grundlegenden Handelsregeln für die meisten bilateralen Handelsbeziehungen bereit, und die WTO-Mitglieder werden nur ungern von diesem festen Bezugspunkt abrücken. In einer von der Pandemie und neuen Kriegen erschütterten Weltwirtschaft mit verkürzten Lieferketten und geopolitischen Herausforderungen ist „ein Spatz in der Hand besser als eine Taube auf dem Dach".

2) **Weitere Destabilisierung der WTO und ihres globalen Handelssystems:** Die WTO könnte durch die wachsende strategische Rivalität zwischen den USA und China in einer Weise erschüttert werden, die sogar das derzeitige suboptimale Gleichgewicht untergräbt und die WTO weiter destabilisiert. Die Regierung Biden hat die Verbündeten aufgefordert, gemeinsam gegen die staatlich gelenkten Wirtschaftspraktiken Chinas vorzugehen, unter anderem durch plurilaterale Abkommen, die de facto auf eine Aufteilung in Wirtschaftsblöcke hinauslaufen könnten, wenn auch im Rahmen der WTO.

3) **Eine Aktualisierung des Handelssystems:** Länder mit unterschiedlichen Wirtschaftsmodellen und -systemen erhalten mehr Flexibilität, um miteinander zu handeln, ohne andere legitime Interessen ihrer Bürger*innen und Staaten zu opfern. Dieser dritte mögliche Weg ist angesichts der aktuellen geopolitischen Lage vielleicht der am wenigsten wahrscheinliche für die WTO, aber vielleicht der Beste für die zukünftige Stabilität der Weltwirtschaft.

Mit dem Vorschlag einer Ethischen Handelszone innerhalb der Vereinten Nationen (UNETZ) will dieses Working Paper einen Vorschlag zur Diskussion stellen, wie das Handelssystem erneuert und in das System der Vereinten Nationen integriert werden könnte. Es liegt an der EU, hier die Initiative zu ergreifen, zumal dies perfekt zu den in ihren Verträgen verankerten Werten und Zielen passen würde. Dazu müsste sie allerdings diesen Werten Vorrang vor Freihandel, Wettbewerbsfähigkeit (Rat der Europäischen Union, 2000; Europäische Kommission, 2024c) und BIP-Wachstum einräumen und Artikel 206 des Vertrags über die Arbeitsweise der EU mit ihren Werten (Art. 3 EUV) und den Grundsätzen und Zielen ihres auswärtigen Handelns (Art. 21 EUV) in Einklang bringen.

2. Wissenschaft, Politik und Praxis: Eine kurze Kritik des Freihandels

2.1. Der „Konsens“ zu Freihandel in den Wirtschaftswissenschaften

Die meisten Wirtschaftswissenschaftler*innen scheinen sich über den Freihandel einig zu sein. „Ökonomen streiten sich ständig“, stellt Paul Samuelson, Träger des Preises der Schwedischen Reichsbank für die Wirtschaftswissenschaften, fest; „nur beim Freihandel scheinen sie sich alle einig zu sein“ (Rieke, 2004). Mit vier Millionen verkauften Exemplaren des Buches „Economics“ ist Samuelson der erfolgreichste Lehrbuchautor aller Zeiten in seinem Fachgebiet (Frost, 2009). Sein Mitpreisträger Paul Krugman (1987, S. 131) schrieb: „Wenn es ein ökonomisches Glaubensbekenntnis gäbe, würde es sicherlich das Bekenntnis 'Ich verstehe das Prinzip des komparativen Vorteils' und 'Ich befürworte den Freihandel' enthalten.“ Aber was ist mit Freihandel gemeint, und wie haben sich die Handelstheorien entwickelt?

2.1.1. Reale Außenwirtschaftstheorie

Einer der ersten Freihandelstheoretiker war **Adam Smith** (1723-1790). Er plädierte für absolute Kostenvorteile: Ein Land könne nur dann erfolgreich am internationalen Handel teilnehmen, wenn es eine Ware oder eine Dienstleistung am besten herstellen könne; dann tauschen die Länder aus, was sie jeweils am besten herstellen können. Smith verglich ein Land mit einem Handwerker: „Ein Familienvater, der weitsichtig handelt, folgt dem Grundsatz, niemals zu versuchen, etwas selbst herzustellen, was er billiger kaufen kann. So versucht der Schneider nicht, seine Schuhe selbst zu machen, er kauft sie vielmehr beim Schuhmacher (...) Was aber vernünftig ist im Verhalten einer einzelnen Familie, kann für ein mächtiges Königreich kaum töricht sein“ (Smith, 1978, S. 371-372).

David Ricardo (1772-1823) ging über die Theorie von Smith hinaus. Nach seiner Theorie des komparativen Kostenvorteils ist es nicht notwendig, dass ein Land bei der Herstellung eines Produkts am besten ist: Für jedes Land reicht es aus, das zu tun, was es relativ am besten kann (am wenigsten schlecht im Vergleich zu anderen), und alle Länder würden gewinnen. Und sogar alle Individuen in allen Ländern würden gewinnen. In seinem berühmten Beispiel wählte er Großbritannien und Portugal: Selbst wenn sein Mutterland sowohl bei der Herstellung von Tuch als auch von Wein weniger effizient war und Portugal bei beiden Produkten effizienter war (in Bezug auf die Arbeitszeit; es ging um die Arbeitsproduktivität), konnten sich beide Länder auf ein Produkt spezialisieren und zum Vorteil beider Länder Handel treiben. Mit einer mathematischen Gleichung wies er nach, dass beide vom Handel profitieren könnten, wenn Portugal sich auf das spezialisierte, was es am besten konnte - die Produktion von Wein -, während Großbritannien sich auf das spezialisierte, worin es weniger schlecht war: die Produktion von Tuch (Ricardo, 2006, S. 115-116). Der „Nebeneffekt“ in diesem Fall war der Vorschlag, dass das weniger industriell entwickelte Land - Portugal - seine Textilindustrie „aufgeben“ sollte, um sich auf die Landwirtschaft zu konzentrieren.

Ricardos Theorie beruht auf einer Reihe von vereinfachenden Annahmen:

- Es gibt nur zwei Länder, die nur zwei Güter herstellen.
- Der einzige Produktionsfaktor ist Arbeit.
- Die Arbeitskräfte bleiben in ihrem Herkunftsland, und folglich gibt es in jedem Land eine bestimmte Anzahl von Arbeitskräften.
- Alle Arbeitskräfte sind gleich gut ausgebildet und können beide Güter produzieren, und es herrscht Vollbeschäftigung.

- Es gibt keinen technischen Fortschritt, und die Technologie ist für alle Unternehmen in einem Land gleich. Sie kann in dem anderen Land anders sein, aber auch dort ist sie für alle Unternehmen gleich.
- Die Kosten sind proportional zur Arbeitszeit. Unberücksichtigt bleibt die Tatsache, dass die Produktion größerer Mengen normalerweise die Kosten senkt (Größenvorteile).
- Auf allen Märkten herrscht vollkommener Wettbewerb.
- Die Produktqualität ist in beiden Ländern immer gleich.
- Der Preis jedes Produkts entspricht den Grenzkosten seiner Produktion.
- Der Handel zwischen den Nationen fließt ohne jegliche Beschränkungen. Es gibt keine Transportkosten.
- Unternehmen maximieren ihre Gewinne, Konsument*innen maximieren den Konsum.
- Der Handel ist ausgeglichen, da Importe mit Exporten bezahlt werden. Ricardo bezieht Geldströme nicht in sein Modell ein (Ricardo, 2006, S. 115-121; Carbaugh, 2010, S. 34-35).

Heute wird zwischen der realen und der monetären Außenwirtschaftstheorie unterschieden. Die reale Außenwirtschaftstheorie basiert immer noch auf dem Ricardo-Modell, dieses sehr einfache Modell ist aber weiterentwickelt worden. Ricardo selbst begann bereits in seinem Buch von 1817, die Annahmen zu modifizieren, indem er von mehreren Produkten sprach, die die Länder herstellen (S. 120) und von einer Welt, die aus mehr als zwei Ländern besteht (S. 122). Er erwähnt auch einen „Entfernungsnachteil“ (S. 123), ein Hinweis auf Transportkosten, die Handelsvorteile verändern könnten (Krugman, Melitz & Obstfeld, 2023, S. 70-71). Dieses Modell wurde von anderen Wirtschaftswissenschaftlern weiterentwickelt. Die schwedischen Wirtschaftswissenschaftler **Eli Heckscher** und **Bertil Ohlin** erweiterten das Ein-Faktor-Modell zu einem Modell, das auf zwei Produktionsfaktoren beruht: Arbeit und Kapital. Die meisten anderen Annahmen blieben jedoch unverändert (Heckscher, 1919; Krugman et al., 2023, S. 113-114). Wenn es zwei Produktionsfaktoren gibt und wenn im Produktionsprozess eines der Güter Arbeit intensiver genutzt wird und im Produktionsprozess des anderen Gutes Kapital intensiver genutzt wird, und wenn die Länder unterschiedliche Faktorausstattungen haben, dann hat jedes Land einen komparativen Vorteil bei der Produktion des Gutes, bei dem derjenige Produktionsfaktor intensiver genutzt wird, den es in relativer „Fülle“ hat (Heckscher, 1919; Krugman et al., 2023, S. 114-125). Auf der Grundlage dieses Modells würden sich beide Länder auf Landesebene besserstellen, wenn sie sich für den internationalen Handel öffnen und sich (hauptsächlich) auf die Produktion des einen Gutes spezialisieren, bei dem sie einen komparativen Vorteil haben. Die Auswirkungen des Handels auf Einzelpersonen und Unternehmen sind hingegen unterschiedlich. Die Unternehmen, die das Gut herstellen, bei dem das Land einen komparativen Vorteil hat, weil es den dafür notwendigen Produktionsfaktor in Fülle besitzt, können ihre Gewinne steigern. Die Konsument*innen profitieren von niedrigeren Preisen. Aber die Unternehmen, die das andere Gut produzieren, müssen nun die Produktion reduzieren und erleiden Verluste, und wenn dieses andere Gut das arbeitsintensive ist, dann werden auch viele Arbeitnehmer*innen verlieren (Krugman et al., 2023, S. 123-126). Heckscher erwähnte dies bereits in seinem Artikel von 1919 (S. 273-300), der auf Schwedisch veröffentlicht wurde und daher erst eine größere Leserschaft fand, als er 1949 ins Englische übersetzt wurde.

Wolfgang Stolper und **Paul Samuelson** stellten 1941 in einem englischsprachigen Artikel eindeutig fest, dass die Besitzer*innen des in relativer Fülle vorhandenen Produktionsfaktors beim internationalen Handel gewinnen und die Besitzer*innen des relativ knappen Produktionsfaktors verlieren (Stolper & Samuelson, 1941, S. 66). Dies wird als Stolper-Samuelson-Theorem oder -Effekt bezeichnet (Krugman et al., 2023, S. 122). Stolper und Samuelson kamen in ihrem Artikel von 1941 zu dem Schluss, dass der Handel dennoch immer für beide Länder von Vorteil ist, weil die Vorteile für den einen Produktionsfaktor größer sind als die Nachteile für den anderen, und es immer möglich ist, den leidenden Faktor durch eine Subvention oder eine andere Verteilungsmaßnahme zu unterstützen (S. 73). Das bedeutet, dass es ohne Verteilungsmaßnahmen klare Gewinner*innen und Verlierer*innen im internationalen Handel gibt. Die Auswirkungen für alle Individuen in den Ländern werden nur dann positiv sein, wenn es in beiden Ländern Wohlfahrtssysteme

gibt, die sicherstellen, dass diejenigen, die verlieren, für die Verluste entschädigt werden (Krugman et al., 2023, S. 113-126).

Paul Samuelson und **Ronald Jones** erweiterten das Ricardianische Modell, indem sie die Existenz von drei Produktionsfaktoren analysierten: Arbeit und zwei Arten von Boden (Samuelson, 1971) oder Arbeit und zwei Arten von Kapital (Jones, 1971, zitiert in Jones, 1996, S. 114). Boden (oder Kapital), das für die Produktion des ersten Gutes spezifisch ist, und Boden (oder Kapital), das für die Produktion des zweiten Gutes spezifisch ist. Samuelson nahm an, dass es zwei Länder gibt, die zwei Güter produzieren (z. B. Nahrungsmittel und Kleidung). Es gibt spezifischen Boden für die Produktion von Nahrungsmitteln und spezifischen Boden für die Produktion von Kleidung. Wenn die beiden Länder in Bezug auf die verschiedenen Arten von Boden unterschiedlich ausgestattet sind, wird die Öffnung für den internationalen Handel zu einer Spezialisierung auf dasjenige Gut führen, welches den Boden nutzt, den jedes der beiden Länder in relativer Fülle hat. Dann können größere Mengen beider Güter produziert und ausgetauscht werden, und die Verbraucher*innen können von niedrigeren Preisen profitieren. Die Auswirkungen auf die Löhne können aber unterschiedlich sein. Die Löhne in einem Land könnten höher sein als in dem anderen. Die Lösung des Modells besteht darin, dass die Arbeitnehmer*innen bei Abwesenheit von Migrationskosten so lange auswandern, bis die Lohnsätze angeglichen sind. Da Grund und Boden nicht mobil sind, sondern nur die Arbeitskräfte, besteht die einzige Möglichkeit zur Angleichung der Lohnsätze in der Auswanderung (Samuelson, 1971, S. 368-377). In der Realität ist die Migration jedoch mit Kosten verbunden, und außerdem gibt es viele Gründe, warum Arbeitnehmer*innen nicht auswandern wollen (z. B. Bindung an Familien und Freund*innen sowie Unterschiede in Kultur, Sprache und Klima). Hinzu kommt, dass die meisten Länder keine uneingeschränkte Einwanderung aus wirtschaftlichen Gründen zulassen, so dass die meisten der negativ betroffenen Arbeitnehmer*innen gar nicht auswandern können.

Die auf Ricardo beruhenden Modelle und Modellvarianten gehen von gleichen Preisen für jede produzierte Einheit und von vollkommenem Wettbewerb aus. In der Realität sinken jedoch mit zunehmender Produktion meist die Kosten pro Einheit, was als Skalenerträge (Größenvorteile) bezeichnet wird. Wenn die Stückkosten sinken, ist es den Unternehmen nicht mehr möglich, die Produkte zu Grenzkosten zu verkaufen, da sie dann ihre Fixkosten nicht mehr decken könnten. Aus diesem Grund führen Skalenerträge zu unvollkommenem Wettbewerb (Dixit & Stiglitz, 1977, S. 297-308). Skalenerträge, die auf Branchenebene auftreten, werden als externe Skalenerträge bezeichnet. Sie wurden bereits von **Alfred Marshall** im Jahr 1892 erklärt (Marshall, 1922, S. 151-155).

Interne Skalenerträge entstehen, wenn die Kosten pro produzierter Einheit auf der Ebene der einzelnen Unternehmen sinken, was in der Realität bei den meisten Produkten und Dienstleistungen der Fall ist. Sie führen zu Oligopolen oder Monopolen, weil Unternehmen, die größere Mengen herstellen, einen Vorteil gegenüber kleineren Unternehmen haben und kleinere Unternehmen, die die gleichen Güter produzieren, aus dem Markt gedrängt werden (Krugman et al., 2023, S. 196). Dann gibt es unvollkommenen Wettbewerb. In einer solchen Situation versuchen die Unternehmen, ihre Produkte zu differenzieren, manchmal einfach durch Markenbildung, weil sie dann die Preise setzen können. Bei internen Skalenerträgen ist es für Länder sinnvoll, sich auf die Produktion einer begrenzten Anzahl von Gütern zu konzentrieren, sie in großen Mengen herzustellen und mit ähnlichen Ländern, die dasselbe tun, Handel zu betreiben. Oft geht es dabei um den Handel innerhalb einer Branche, d. h. beispielsweise, bestimmte Automodelle werden exportiert und andere importiert. Dies hat zur Folge, dass in allen beteiligten Ländern eine größere Vielfalt an Waren konsumiert werden kann und die Preise niedriger sind (Krugman et al., 2023, S. 205-211). Während die Verbraucher*innen vermutlich von einer größeren Produktvielfalt profitieren, sind die Auswirkungen auf die Unternehmen unterschiedlich. Die Unternehmen, die zu den niedrigsten Kosten produzieren, werden überleben und expandieren; die Unternehmen, die zu höheren Kosten produzieren, werden schrumpfen oder sogar aus dem Markt ausscheiden (Krugman et al., 2023, S. 217). Außerdem könnte es Auswirkungen auf die Löhne geben. **Paul Krugman** analysierte, dass Unternehmen diejenigen Waren exportieren werden, für die sie einen größeren Heimatmarkt haben; folglich werden Unternehmen in kleineren Ländern entweder aus dem Markt gedrängt oder müssen zumindest die Löhne senken (Krugman, 1980, S. 958).

Da der internationale Handel positive und negative Auswirkungen auf die verschiedenen Gruppen oder Akteur*innen hat, versuchen Regierungen, die Ergebnisse mit Hilfe der Handelspolitik zu beeinflussen. Die wichtigsten handelspolitischen Instrumente sind Zölle und Beschränkungen der Einfuhrmengen. Wenn Ökonom*innen die Auswirkungen von Handel auf die Wohlfahrt eines Landes vergleichen, messen sie oft nur die Auswirkungen auf Verbraucher*innen, Produzent*innen und den Staat in Form von Einkommensgewinnen oder -verlusten. Wenn die Konsumentenrente, die Produzentenrente und die Staatseinnahmen addiert werden, ist der Netto-Wohlfahrtseffekt von Handelsbeschränkungen fast immer negativ (Krugman et al., 2023, S. 242-268), es sei denn, es gibt Marktversagen oder einen sozialen Nutzen im Zusammenhang mit Handelsbeschränkungen (S. 280-284). Bezüglich der Umwelt und des Klimas ist es offensichtlich, dass ein Marktversagen vorliegt, weil der Wettbewerb zwischen Unternehmen nicht zu angemessenem Umwelt- und Klimaschutz führt (Mankiw & Taylor, 2023, S. 218-239).

Empirische Belege

Bernhofen und Brown fanden Belege für einen erheblichen Anstieg des BIP im Falle Japans, das sich Ende der 1850er Jahre für den internationalen Handel öffnete und sich gemäß der Theorie der komparativen Kostenvorteile auf die Produktion von Seide und Tee spezialisierte, die zu dieser Zeit wertvolle Güter waren (Bernhofen & Brown, 2005, S. 208-222). Wie wir in den Kapiteln 2.2.1. und 2.6. zeigen werden, hatten die meisten Länder, die heute industrialisiert sind, im 19. Jahrhundert theoretisch einen komparativen Vorteil bei der Produktion von Agrarprodukten, aber anstatt sich entsprechend zu spezialisieren, zogen sie es vor, ihre jungen Industrien zu schützen, um sie zu entwickeln.

Deardorff hat die Heckscher-Ohlin-Theorie unter spezifischen Annahmen mathematisch bewiesen (Deardorff, 1982, S. 683-693).

Jäkel und Smolka fanden im Jahr 2011 heraus, dass die Einstellung der Menschen in verschiedenen Ländern zum Handel mit dem Stolper-Samuelson-Theorem übereinstimmt, welches vorhersagt, dass es Gewinner*innen und Verlierer*innen bei der Spezialisierung eines Landes auf den reichlich vorhandenen Produktionsfaktor gibt. Menschen mit höherer Bildung in den Industrieländern, von denen man annimmt, dass sie zur Gruppe des reichlich vorhandenen Produktionsfaktors gehören, befürworteten den Freihandel wesentlich stärker als Menschen mit geringerer Bildung. In den Entwicklungsländern war es genau umgekehrt. Menschen mit höherer Bildung, die dort zum knappen Faktor gehören, waren eher gegen den Freihandel (Jäkel & Smolka, 2011, S. 1-29). Fernandez und Rodrik fanden in ihrer theoretischen Analyse heraus, dass es für Menschen, bei denen unklar ist, ob sie zu den Gewinner*innen oder Verlierer*innen einer Handelsreform gehören werden, rational ist, die Reform abzulehnen (Fernandez & Rodrik, 1991, S. 1146-1155).

Kasten 2: Empirische Belege für reale Außenhandelstheorien

2.1.2. Monetäre Außenwirtschaftstheorie

In der monetären Außenwirtschaftstheorie werden die Auswirkungen von Geldströmen einbezogen. Da Entscheidungen der Zentralbanken über die Geldmenge die Inflation in einem Land beeinflussen, wirkt sich dies auch auf die gegenwärtigen und die erwarteten zukünftigen Wechselkurse aus. Dies führt zu einer Auf- oder Abwertung der Währung. Diese Auswirkungen werden häufig durch Spekulationen auf den Finanzmärkten verstärkt oder manchmal sogar ausgelöst. Sie haben einen erheblichen Einfluss auf die Handelsbilanz. Wenn eine Währung abgewertet wird, ist es für das Land teurer, Waren und Dienstleistungen zu importieren, und einfacher zu exportieren. Wenn das Land aber Waren des täglichen Bedarfs importieren muss und nicht in der Lage ist, gleichwertige Produkte zu exportieren, steigt das Handelsdefizit. Wenn andererseits die Währung eines anderen Landes aufwertet, ist es wahrscheinlicher, dass das Land sich auf einen Handelsüberschuss zubewegt oder einen solchen erzielt. Länder, die ein Handelsbilanzdefizit haben, leihen sich Geld von anderen Ländern. Wenn sie ständig Handelsdefizite haben, ist das für sie sehr

kostspielig. Handelsungleichgewichte führen auch zu politischen Spannungen (Krugman et al., 2023, S. 350-768).

Aus diesen Gründen - wiederholte Handelsungleichgewichte, starke Wechselkursschwankungen - machte **John Maynard Keynes** während des Zweiten Weltkriegs auf der Konferenz von Bretton Woods einen visionären Vorschlag, um stabile Wechselkurse und einen ausgeglichenen Handel zu gewährleisten (Keynes, 1943). Er schlug eine Internationale Verrechnungsunion (International Clearing Union, ICU) vor, bei der jedes teilnehmende Land ein Konto - in Bancor - hätte. Der internationale Handel würde in dieser globalen Komplementärwährung abgewickelt werden. Die Wechselkurse würden auf der Grundlage eines Warenkorbs mit grundlegenden Konsumgütern und deren Preisen in jedem Land festgelegt. Das Ziel war ausgeglichener Handel. Für den Fall, dass ein Land vom Gleichgewicht abweiche, schlug Keynes eine Eskalation von Sanktionen vor, um das Land wieder zum Gleichgewicht zu bringen. Statt eines automatischen Anpassungsmechanismus handelte es sich um einen regulierten Anpassungsmechanismus; statt sich auf eine unsichtbare Hand zu verlassen, wäre dies eine sichtbare Lösung. Der Vorschlag von Keynes wurde auf der Konferenz von Bretton Woods nicht angenommen. Angesichts der Großen Finanzkrise 2008 erinnerte der Gouverneur der People's Bank of China, Zhou Xiaochuan (2009, S. 2), an den Vorschlag von Keynes. Auch ein Team um Joseph Stiglitz bezeichnete Keynes' Plan in einem Bericht an die UN-Generalversammlung als „eine Idee, deren Zeit gekommen ist“ (Vereinte Nationen, 2009, S. 110). Die Autor*innen dieses Working Papers unterstützen die Idee, den Vorschlag von Keynes aufzugreifen und erneut zu prüfen.

2.2. Handelstheorien jenseits des Freihandels

2.2.1. Handelstheorien jenseits des Freihandels in den Wirtschaftswissenschaften

Der deutsche Wirtschaftswissenschaftler Friedrich List (1789-1846) entwickelte die Theorie des „Erziehungszolls“, die von der „Infant-Industry-Theorie“ Alexander Hamiltons, des ersten US-Finanzministers von 1789 bis 1795, inspiriert war. List beschrieb, wie England in seiner eigenen Geschichte zunächst mit Hilfe einer Politik des Zollschutzes reich wurde und dann die „Leiter“, mit der es über die Mauer der Armut geklettert war, wegwarf: „Es ist eine gemeine Klugheitsregel, dass man, auf den Gipfel der Größe gelangt, die Leiter, vermittels welcher man ihn erklommen, hinter sich werfe, um anderen die Mittel zu benehmen, uns nachzuklimmen“ (List, 1856, S. 476). In der Folge wirft er der englischen Wissenschaft Heuchelei vor: „Zum Übermaß des Hohns ward von hundert Kathedern gelehrt, wie die Nationen nur durch allgemeine Handelsfreiheit zu Reichtum und Macht gelangen können“ (S. 499). List entwarf die deutsche Zollunion mit Schutzzöllen bis zu 60 Prozent - und feierte ihren Erfolg. „Deutschland ist im Lauf von zehn Jahren in Wohlstand und Industrie [...] um ein Jahrhundert vorgerückt. Und wodurch? [...] Es war hauptsächlich der Schutz, den das Vereinszollsystem den Manufakturartikeln des gemeinen Verbrauchs gewährte, was diese Wunder bewirkte“ (S. 499). Dennoch wäre es falsch, List einen Protektionisten zu nennen. Er hielt lediglich Schutzzölle für eine bessere Entwicklungsstrategie als den Freihandel. „Der internationale Handel [...] ist einer der mächtigsten Hebel der Zivilisation“ (S. 62). Auf längere Sicht teilte er den Traum von Immanuel Kant: „Die Universalunion und die absolute Freiheit des internationalen Handels, zurzeit bloß eine vielleicht erst nach Jahrhunderten realisierbare kosmopolitische Idee [...] würden alle Nationen ihre Zwecke in einem viel höheren Maße erreichen, wären sie durch das Rechtsgesetz, den ewigen Frieden und den freien Verkehr miteinander verbunden“ (S. 53 und 61).

Der Cambridge-Ökonom **Ha-Joon Chang** aus Südkorea hat in seinen wirtschaftsgeschichtlichen Studien gezeigt, dass jeder einzelne der heutigen Freihandelsbefürworter in seiner eigenen Geschichte ein engagierter Protektionist war. Mit seinem Buch *Kicking Away the Ladder* (2003a) knüpft er an die Metapher von **Friedrich List** an. Chang plädiert dafür, jedem Land zu erlauben, dieselbe „Leiter“ zu benutzen - was bedeutet, dass sie Instrumente der Industrie-, Handels- und Technologiepolitik, wie z. B. den Schutz von jungen Industrien, in der gleichen Weise anwenden können, wie es die reichen Länder in ihrer Geschichte getan haben: „Was die Politik betrifft, so sollten die 'schlechten Politiken', die die meisten NDCs [heute

entwickelten Länder] so effektiv einsetzen, als sie selbst noch in der Industrialisierungsphase waren, von den entwickelten Ländern zumindest zugelassen, wenn nicht sogar aktiv gefördert werden" (S. 114). In einem Artikel schreibt er: „Wenn es der WTO weiterhin nicht gelingt, den armen Ländern faire Entwicklungsperspektiven zu bieten, ist nicht völlig auszuschließen, dass viele von ihnen die Organisation verlassen werden [...] Eine solche Entwicklung würde das Ende des Freihandels in seiner jetzigen Form bedeuten – was angesichts der Bilanz der letzten 200 Jahre vielleicht gar nicht so sehr zu bedauern wäre" (Chang, 2003b, S. 13).

Dani Rodrik ist Professor für internationale Wirtschaft und Wirtschaftspolitik an der Harvard University. Sein *Trilemma der Globalisierung* besagt, dass ein Land nicht drei Ziele gleichzeitig erreichen kann: „Wir können die drei Dinge Demokratie, nationale Selbstbestimmung und wirtschaftliche Globalisierung nicht gleichzeitig vorantreiben" (Rodrik, 2011, S. 20 und 261). Bei der gegenwärtigen Kombination von Freihandel und fehlender globaler Demokratie gebe es zu viele Verlierer*innen: Der Freihandel ist zum aufgezwungenen System geworden. Sein gewünschtes Ergebnis - und das Ziel derjenigen, die es erforschen - soll die globale Demokratie sein. Aber so wie die Dinge heute stehen, ist dies eine Illusion: „Von einem echten Föderalismus auf globaler Ebene sind wir noch mindestens hundert Jahre entfernt", so Rodrik (2011, S. 264). Daher haben wir keine andere Wahl, als das Beste aus einer „schlanken" Version der Globalisierung zu machen: „Die einzige verbleibende realistische Option besteht darin, die Hyperglobalisierung zu opfern" (S. 265). Im Zweifelsfall sollte die Demokratie höher bewertet werden als das Prinzip des nichtdiskriminierenden Handels (S. 318).

Neben diesen Beispielen gibt es weitere wissenschaftliche Theorien, die über den Freihandel hinausgehen. In der folgenden Tabelle geben wir einen Überblick über einige davon:

Autor	Vorschlag/Idee
Prebisch-Singer-These (1949)	Verschlechterung der Terms of Trade für Primärgüter
Feministische Ökonomie (Mies & Werlhof, 1998; Mies, 2001; Eisler, 2007)	Fürsorge-Ökonomie
Joseph E. Stiglitz & Bruce C. Greenwald (2014)	Eine Lerngesellschaft schaffen: Ein neuer Ansatz für Wachstum, Entwicklung und sozialen Fortschritt
Olivier de Schutter (2015)	Handel im Dienst nachhaltiger Entwicklung
Christian Felber (2017)	Ethischer Welthandel
Abhijit Banerjee & Esther Duflo (2019)	Gute Wirtschaft für schwierige Zeiten

Tabelle 1: Alternative Handelstheorien in der Wissenschaft

2.2.2. Handelsmodelle von Autor*innen der Zivilgesellschaft

Auch zivilgesellschaftliche Bewegungen haben Handelsmodelle entwickelt und sich für Handelsmodelle eingesetzt, die sozialen, demokratischen und ökologischen Zielen Vorrang vor dem Freihandel einräumen. Die norwegische Gewinnerin des Right Livelihood Award **Helena Norberg-Hodge** hat die Initiative Local Futures gegründet. Ihre Philosophie lautet: „Bei der Lokalisierung geht es darum, die Wirtschaft wieder auf ein menschliches Maß zu bringen. Es geht um den Aufbau wirtschaftlicher Strukturen, die es ermöglichen, die von einer Gemeinschaft benötigten Güter und Dienstleistungen, wenn immer möglich, lokal und regional zu produzieren. Dies kann den Zusammenhalt der Gemeinschaft stärken und zu mehr Gesundheit und materiellem Wohlstand führen, während gleichzeitig die Verschmutzung und die Zerstörung der natürlichen Umwelt verringert werden.“ Aber: „Bei der Lokalisierung geht es nicht darum, den gesamten Handel zu beenden. Gemeinschaften können immer noch Überschüsse exportieren, wenn der lokale Bedarf gedeckt ist, und sie können immer noch Waren importieren, die nicht lokal produziert werden können“ (Local Futures, 2024). In ähnlicher Weise haben die beiden Wirtschaftswissenschaftler Richard Douthwaite und Hans Diefenbacher ein *Handbook on Localisation* (1998) veröffentlicht, in dem sie „einen Mittelweg zwischen den Extremen der fast vollständigen Autarkie und der fast vollständigen Außenabhängigkeit“ suchen (S. 22). Das Ziel ist nicht die Rückkehr zur Autarkie durch Abschaffung des Außenhandels. „Das Ziel besteht darin, die Abhängigkeit einer Region von Handelsbeziehungen zu minimieren. Man sollte nicht gezwungen sein, sich am Außenhandel zu beteiligen, um zu überleben“ (Douthwaite & Diefenbacher, 1998, S. 60). In ihrer Vision wird eine nachhaltige und regionale Wirtschaft „nicht von großen Unternehmen dominiert, muss nicht auf internationale Wettbewerbsfähigkeit ausgerichtet sein und wird kein beschleunigtes Wachstum anstreben“ (Douthwaite & Diefenbacher, 1998, S. 82).

Fairtrade Deutschland und Österreich haben eine Studie zu *Pathways to Just, Equitable and Sustainable Trade and Investment Regimes* (Ferrando et al., 2021) in Auftrag gegeben, die einen „systemischen und intersektionalen Ansatz“ wählt (S. 202). Die Autor*innen aus vier Kontinenten schlagen zehn Prinzipien vor, die von Fair-Trade-Bewegungen genutzt werden sollten, darunter eine von unten nach oben gerichtete und produzentenbasierte Vision von einem gerechten, nachhaltigen und gleichberechtigten Handel und dementsprechenden Investitionen, die Überzeugung, dass es keine Einheitslösung für die praktischen und politischen Fragen gibt und dass Geschichte, Geschlecht und Sprache eine Rolle spielen. Sie plädieren für „weniger internationalen Handel, nicht nur mit kohlenstoffintensiven Gütern, sondern mit jeder Art von Gütern und Dienstleistungen“ und für eine „Abkehr vom Wachstum und von der Besessenheit vom Bruttoinlandsprodukt“ (S. 8). Der faire Handel sollte „wie eine Art internationales solidarisches Landwirtschaften funktionieren, bei dem die Mitglieder den Bäuer*innen jedes Jahr ein Einkommen garantieren, das auf ihren Bedürfnissen, Rechten und Produktionskosten basiert“ (S. 145). Dieser Schritt würde zu einer „Relokalisierung und Vergesellschaftung der Warenproduktion“ sowie zu einer „Diversifizierung“ führen (S. 147). Darüber hinaus lehnen die Autor*innen die Idee ab, Frauen einfach nur einen größeren Anteil am Weltmarkt zu überlassen, und stellen die Idee eines „größeren Kuchens“ in Frage. Sie fordern eine intersektionale Ex-ante- und Ex-post-Bewertung der Handels- und Investitionspolitik in Bezug auf die Geschlechter und die am stärksten Marginalisierten (S. 12).

Das Netzwerk **Our World Is Not For Sale (OWINFS)**, dem 200 zivilgesellschaftliche Organisationen aus 50 Ländern angehören, hat eine Reihe von Vorschlägen zur Neugestaltung der globalen Handelsordnung erarbeitet. In einem im September 2021 veröffentlichten Papier fordern sie eine „neue Vision für den Multilateralismus“ mit „einem neuen System globaler multilateraler Regeln“, um „auf den Menschen ausgerichteten gemeinsamen Wohlstand und nachhaltige Entwicklung“ zu gewährleisten (OWINFS, 2021). In Anbetracht des Versagens der WTO in Bezug auf diese Ziele sollte das Kernstück der von der OWINFS angestrebten Ordnung eine „grundlegend neue Institution“ (S. 4) sein, die unter anderem starke Regeln für die Sonder- und Vorzugsbehandlung (S&DT) für alle Entwicklungsländer vorsieht, Vorschriften in Bezug auf die lokale Wertschöpfung erlaubt und den Zugang zu bezahlbaren Medikamenten gewährleistet. Darüber hinaus sollte Biopiraterie verhindert werden und die Nutzung genetischer Ressourcen nur nach vorheriger Zustimmung indigener Gemeinschaften und auf der Grundlage eines fairen und gerechten Vorteilsausgleichs

erfolgen, der „mindestens so stark ist wie in der CBD [UN-Übereinkommen über die biologische Vielfalt] oder im ITPGRFA [Internationaler Vertrag über pflanzengenetische Ressourcen für Ernährung und Landwirtschaft] vereinbart“ (S. 10). Öffentliche Dienstleistungen sollten gänzlich aus dem WTO-Regelwerk gestrichen werden. Die NROs fordern eine globale Anti-Kartell-Politik, eine strengere Rechenschaftspflicht der Unternehmen und die „sofortige Verabschiedung eines verbindlichen Vertrags über transnationale Unternehmen und Menschenrechte“ (S. 5). Im Gegenzug sollten die Arbeits- und Menschenrechte gestärkt werden. „Handel ist kein Ziel an sich“ (S. 7).

Es gibt noch weitere Beispiele, von denen einige im Folgenden aufgeführt sind:

Autor*in/Netzwerk	Vorschlag/Idee
Global Ecovillage Network	Permakultur, Kreislaufwirtschaft, lokale Resilienz
George Monbiot (2003), Handel Anders! (2021)	UN-Organisation für fairen Handel
Allianz für ein alternatives Handelsmandat (2013)	Alternatives Handelsmandat

*Tabelle 2: Alternative Handelsmodelle von NROs und Freidenker*innen*

2.3. „Mächtigste Einzelerkenntnis der Wirtschaftswissenschaft“: Die Ideologie der WTO heute

Während sich in der wissenschaftlichen Handelstheorie seit Ricardo einiges geändert hat, stützt die WTO ihre Argumentation bis heute ausschließlich auf ihn und preist seine Theorie als „die mächtigste Einzelerkenntnis der Wirtschaftswissenschaft“ (WTO, 2024k). Auf der Website der WTO werden lediglich die Vorteile des Freihandels erläutert. Eine Kritik an Ricardos Theorie oder spätere oder alternative Theorien werden mit keinem Wort erwähnt. Dies ist überraschend, da viele der unrealistischen Annahmen Ricardos von Wissenschaftler*innen nach ihm aufgegriffen wurden, wie wir im vorherigen Kapitel dargelegt haben.

Das Beispiel, mit dem die WTO den „komparativen Vorteil“ und ihren „Case for open trade“ zu erklären versucht, ist bezeichnend für das neoklassische Paradigma der Ökonomie und dessen rein finanzielle Bedeutung von „Effizienz“:

Der Grundsatz des komparativen Vorteils

„[...] sagt, dass Länder A und B immer noch vom Handel miteinander profitieren, selbst wenn A alles besser kann als B. Wenn A bei der Herstellung von Autos viel besser und bei der Herstellung von Brot nur geringfügig besser, dann sollte A immer noch Ressourcen in das investieren, was es am besten kann - die Herstellung von Autos - und das Produkt nach B exportieren. B sollte weiterhin in das investieren, was es am besten kann - die Herstellung von Brot - und dieses Produkt nach A exportieren, auch wenn es nicht so effizient ist wie A. Beide würden vom Handel profitieren. Ein Land muss in nichts am besten sein, um vom Handel zu profitieren. Das ist der komparative Vorteil. Die Theorie geht auf den klassischen Ökonomen David Ricardo zurück. Sie ist eine der am breitesten akzeptierten Theorien unter Wirtschaftswissenschaftlern. Sie ist auch eine der am meisten missverstandenen unter Nicht-Ökonomen, weil sie mit dem absoluten Vorteil verwechselt wird“ (WTO, 2024k).

Kasten 3: Komparative Vorteile, wie sie heute von der WTO erklärt werden

Die Autor*innen dieses Working Papers stellen die Idee in Frage, dass ein Land, das besser Brot backen kann als ein anderes Land - ob Nachbarland oder Tausende von Kilometern entfernt - alle seine Bäckereien schließen sollte. Genauso wenig sinnvoll ist es, dass das andere Land seine einzige Industrieproduktion schließt und versucht, die Importe von Autos mit den Exporten von Brot zu finanzieren. Stellen Sie sich vor, diese Länder wären die USA und China. Die Autor*innen sind der Meinung, dass das Beispiel der WTO geeignet ist, die Schwächen des einseitigen Effizienzkonzepts, das dem Freihandelsparadigma zugrunde liegt, zu veranschaulichen. Es gibt viele gute Gründe, warum ein Land zahlreiche und unterschiedliche Bäckereien offenhalten sollte, unabhängig davon, ob sie (ausschließlich an finanzieller Effizienz gemessen) „besser“ oder „schlechter“ in der Brotherstellung sind als andere. Die Konzentration auf finanzielle „Effizienz“ lässt nicht nur den Wert der politischen Souveränität eines Landes und die damit verbundenen demokratischen Präferenzen weitgehend außer Acht, sondern auch ein breites Spektrum sozialer Ziele und Faktoren des Wohlbefindens: vom gesellschaftlichen Zusammenhalt bis zum Vertrauen, von Sinnerfahrung bis zu Würde, von der Gesundheit bis zum Glück, von der Inklusion bis zur gerechten Verteilung, von den Grundrechten bis zum politischen Frieden. Und es gibt einen letzten Grund, der allein ein anderes Handelssystem rechtfertigen würde: den Schutz und die Erhaltung der ökologischen Grundlagen des Lebens. Das Ziel kann heute nicht mehr sein, möglichst viel zu produzieren und zu exportieren, denn es gibt keine „leere Welt“ mehr, sondern eine „volle Welt“ (v. Weizsäcker & Wijkman, 2017). Die ökologischen Grenzen des Planeten Erde müssen ernst genommen werden, wenn die Menschheit überleben will. Ein stabiles Klima, eine wachsende Artenvielfalt, saubere Luft, saubere Flüsse und Meere, fruchtbare Böden und resiliente Ökosysteme müssen die Grundlage für eine sinnvolle und zukunftsfähige Handelsordnung sein.

Das „Freihandels“-Paradigma der WTO

- Ziel: Steigerung und Wachstum des internationalen Handels
- alle Handelshemmnisse beseitigen
- keine Einführung neuer Handelsbeschränkungen
- Inländerbehandlung: Ausländische Unternehmen müssen mindestens so günstig behandelt werden wie einheimische Unternehmen
- Meistbegünstigung: alle Nationen müssen wie die meistbegünstigte behandelt werden
- starker Schutz des geistigen Eigentums
- Menschenrechte, Arbeitsrechte, Klimaschutz, kulturelle Vielfalt, Steuergerechtigkeit und andere soziale, demokratische und ökologische Ziele sind nicht einklagbar

Kasten 4: Das Freihandelsparadigma der WTO

Die Autor*innen kommen zu dem Schluss, dass das von der WTO propagierte und in ihrem Regelwerk umgesetzte Freihandelsparadigma an sein Ende gekommen ist. Diese Analyse wird vom Titel eines kürzlich erschienenen Buches von Gabriel Felbermayr und Martin Braml unterstützt: *Freihandel hat fertig* (Felbermayr & Braml, 2024). Dies ist ein starkes Motiv für die Suche nach einem neuen Paradigma für den Handel, das weder Protektionismus noch wirtschaftliche Geopolitik ist. Wir schlagen in diesem Working Paper „Ethischen Welthandel“ als neues Paradigma vor.

2.4. Eine kurze Geschichte des Freihandels: Von Bretton Woods bis zur Gegenwart

Die derzeitige Handelsordnung folgt einer Pfadabhängigkeit: In der Spätphase des Zweiten Weltkriegs trafen sich Vertreter von vierundvierzig Nationen im Juni 1944 im Bergferienort Bretton Woods in New Hampshire, USA, um gemeinsam eine neue globale Architektur für die Handels- und Finanzbeziehungen zu entwerfen (US Department of State, 2001-2009). Das symbolträchtigste Ergebnis dieser Währungs- und Finanzkonferenz der Vereinten Nationen waren die „Bretton-Woods-Zwillinge“ - Weltbank und Internationaler Währungsfonds. Weniger bekannt ist, dass ursprünglich Drillinge geplant waren. Doch die dritte Schöpfung, die Internationale Handelsorganisation (ITO), die 1944 zusammen mit den beiden anderen Institutionen vorgeschlagen wurde, wurde zur Totgeburt, als der US-Kongress 1950 die Ratifizierung verweigerte (WTO, 2024l). Der Grund dafür ist, dass dieses Gremium den Status einer UN-Organisation gehabt hätte, mit der Fähigkeit, Arbeitsrechte durchzusetzen (Art. 7), die Zahlungsbilanzen zu stabilisieren (Art. 4) und die Rohstoffpreise zu regulieren (Art. 55-66) (Interim Commission for the International Trade Organization, 1948). Diese Befugnisse stießen jedoch auf den massiven Widerstand der Wirtschaftslobbys, denen es gelang, eine ausreichend starke Ablehnung im US-Kongress zu erzeugen (Monbiot, 2003, S. 236; Stiglitz, 2006, S. 105). Der Abschnitt über den Freihandel wurde einfach aus der „Havanna-Charta“ der ITO entnommen und dazu verwendet, das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) zu zimmern, so dass 1947 anstelle einer ethischen Handelsorganisation das GATT als einfaches Freihandelsabkommen ins Leben gerufen wurde.

Parallel zu den GATT-Verhandlungsrunden wurde ein zweiter Versuch unternommen, ein internationales Handelsgremium im Rahmen der Vereinten Nationen zu schaffen: 1962 fand in Kairo die Konferenz über die Probleme der Entwicklungsländer statt, an der 36 Länder aus Asien, Afrika und Lateinamerika teilnahmen. In der Erklärung von Kairo wurde eine internationale Konferenz im Rahmen der Vereinten Nationen gefordert, die sich mit „allen wesentlichen Fragen des internationalen Handels, des Handels mit Rohstoffen und den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern“ befassen sollte. Diese Forderung führte zur Gründung der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) im Jahr 1964. Die Entscheidung, die UNCTAD zu gründen, fiel jedoch nicht leicht und verlief nicht reibungslos. Die westlichen Mächte, die den Vorschlag der ITO abgelehnt hatten und starke Vorbehalte gegen die Schaffung eines neuen Organs der Vereinten Nationen im Bereich Handel und Entwicklung hatten, stimmten erst in letzter Minute einer Kompromisslösung zwischen einer nicht existierenden ITO und dem bestehenden GATT zu (UNCTAD, 1985, S. 10). Die UNCTAD wurde ins Leben gerufen, allerdings ohne Regelungsbefugnis. Heute ist sie vor allem für ihre verschiedenen Berichte wie *Key Statistics and Trends in Trade Policy* oder den *World Investment Report* und in jüngerer Zeit für die Überwachung von Investor-Staat-Streitigkeiten (ISDS-Fälle) bekannt (UNCTAD, 2024b).

Gleichzeitig wurde das GATT in acht Runden entwickelt und erweitert. Die letzte Runde, die Uruguay-Runde, endete mit der Unterzeichnung des Abkommens von Marrakesch zur Gründung der Welthandelsorganisation am 15. April 1994.

Interessanterweise ist die WTO nicht Teil der UNO-Familie - aus ähnlichen Gründen, aus denen die ITO 1950 als Totgeburt zur Welt kam. Erstens ermöglicht die Ansiedlung der WTO außerhalb des UN-Systems die Entwicklung des Handelsrechts ohne die notwendige Berücksichtigung des Völkerrechts im Bereich der Menschenrechte, der Arbeitsrechte, des Umweltschutzes oder der Kultur. Zweitens werden diese Kernthemen des Völkerrechts in (Freihandels-)Abkommen als „handelsfremde Themen“ (non-trade concerns) (WTO, 2024m) kategorisiert, so dass sie nicht ernsthaft berücksichtigt werden müssen. Drittens genießt das Handelsrecht im Konfliktfall Vorrang (z.B. vor dem Umweltrecht, da es nicht konsequent mit diesem verbunden ist, während das Handelsrecht durch die Entscheidungen des WTO-Tribunals durchgesetzt werden kann). Gleichzeitig gibt es keinen Internationalen Gerichtshof für den Schutz der Umwelt, der angerufen und zur Durchsetzung des internationalen Umweltrechts herangezogen werden könnte. Aus diesem Grund wird sogar verbindliches internationales Recht als „weiches“ Recht betrachtet,

solange es nicht durchsetzbar ist. „Hartes“ Völkerrecht ist durchsetzbar. Unter diesem Gesichtspunkt kann der Handel als ein Ziel an sich betrachtet werden, da er von internationalen Handelsgerichten durchgesetzt werden kann.

Die treibenden Kräfte hinter dem Freihandel, dessen Hauptziel die Öffnung und der Zugang zu den Märkten in der ganzen Welt, einschließlich des globalen Südens, ist, haben viel erreicht: eine internationale Organisation, deren „Hauptaufgabe darin besteht, sicherzustellen, dass der Handel so reibungslos, vorhersehbar und frei wie möglich abläuft“ (WTO, 2024n).

Wenn dies die Hauptfunktion ist - und nicht die Durchsetzung von Menschenrechten, Arbeitsnormen, öffentlichen Gütern und Dienstleistungen, demokratischen Standards oder des Umweltschutzes -, könnte die Unterminierung und Aushöhlung letzterer zu einem Kollateralschaden des Freihandels werden.

Die Liberalisierung des Handels hatte zweifellos zur Folge, dass der Handel zunahm, nicht nur in absoluten Zahlen, sondern auch als Anteil am weltweiten Bruttoinlandsprodukt (BIP). Immer mehr Waren und Dienstleistungen werden exportiert und im Ausland verkauft.

Eine kurze Frage zum Nachdenken: Wenn die Bürger*innen eines Landes zwischen diesen beiden Optionen wählen könnten:

- A) Sollten globale Handelsregeln außerhalb des UN-Systems ohne rechtsverbindlichen Bezug zu Menschenrechten, Arbeitsrechten, Umweltschutz und Schutz der kulturellen Vielfalt geschmiedet werden?
- B) Oder sollten sie innerhalb des UN-Systems im Einklang mit dem bestehenden internationalen Recht in den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsrechte, Klimaschutz, Schutz der biologischen Vielfalt, Schutz der kulturellen Vielfalt usw. entwickelt werden?

Wie würden sie sich entscheiden? Es wäre interessant zu erfahren, für welche Option sich die Bürger*innen eines jeden Landes entscheiden würden, wenn sie die direkte Wahl hätten. Ihre Regierungen (166 WTO-Mitglieder) entschieden sich für Alternative A.

*Kasten 5: Gedankenexperiment zu der Frage, ob die Bürger*innen eines Landes eine Handelsordnung außerhalb oder innerhalb der Vereinten Nationen bevorzugen würden*

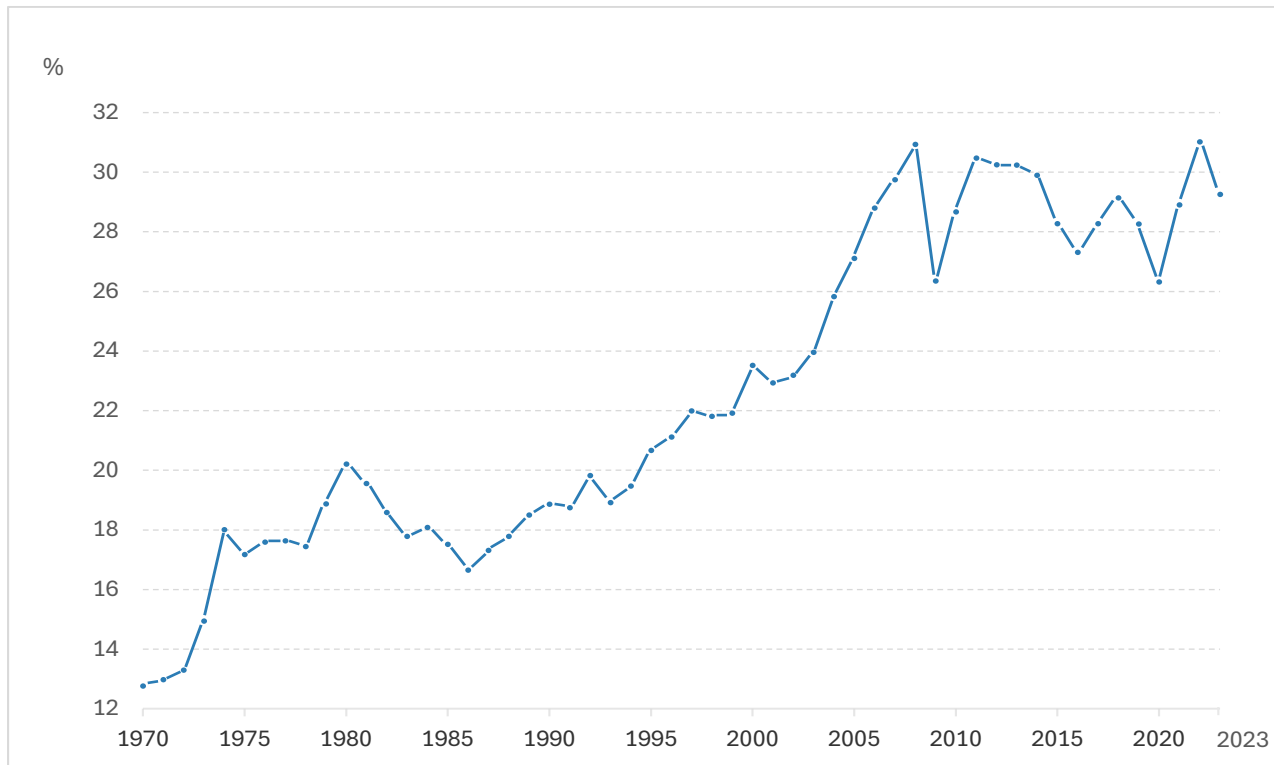


Abbildung 2: Weltweite Exporte von Waren und Dienstleistungen (Welthandel) in Prozent des globalen BIP 1970-2023 (Weltbank, 2024a)

2.5. Jenseits der WTO: Bilaterale Freihandels- und Investitionsschutzabkommen

Dennoch gibt es einige handelspolitische Themen, bei denen sich der Fortschritt verlangsamt hat oder in eine Sackgasse geraten ist, oder bei denen die Freihandelskräfte auf „WTO-plus-Standards“ dringen, z.B. beim öffentlichen Beschaffungswesen, beim Investitionsschutz, beim Schutz geistiger Eigentumsrechte („TRIPS plus“) oder bei stärkeren Fesseln für die Regulierungshoheit von Ländern, die der WTO beitreten wollen. Um „mehr“ als im multilateralen Forum der WTO zu erreichen, setzen vor allem die mächtigen westlichen Handelsnationen auf zusätzliche bilaterale und plurilaterale (regionale) Handels- und Investitionsabkommen „on top“, in denen sie die Freihandelsagenda noch weiter und tiefer vorantreiben.

Laut der Database on Regional Trade Agreements (RTA) sind derzeit weltweit 369 notifizierte RTAs in Kraft (WTO, 2024o). Darüber hinaus listet die UNCTAD (2024a) 3.297 internationale Investitionsabkommen (IIAs) auf, davon 2.835 bilaterale Investitionsabkommen (BITs) und 462 Verträge mit Investitionsbestimmungen (TIPs). Deutschland ist Weltmeister im Bereich der BITs: Das Land hat rund 140 solcher Abkommen abgeschlossen, von denen 113 derzeit in Kraft sind, 21 sind ausgelaufen und 6 wurden unterzeichnet, sind aber noch nicht in Kraft getreten (BMWK, 2024). Die EU-Mitgliedstaaten haben etwa 1.400 multilaterale Investitionsabkommen (MITs) und bilaterale Investitionsabkommen (BITs) mit Drittländern abgeschlossen, neben etwa 190 MITs und BITs inter se, also Investitionsabkommen innerhalb der EU (Quirico, 2021).

Art der Vereinbarung	Abkürzung (englisch)	Anzahl
Regionale Handelsabkommen	RTAs	369
Internationale Investitionsvereinbarungen	IAs	3.297
Bilaterale Investitionsvereinbarungen	BITs	2.835 (verhandelt) 2.222 (in Kraft)
Verträge mit Investitionsbestimmungen	TIPs	462 (verhandelt) 388 (in Kraft)
Klagen von (privaten) Investoren gegen Staaten	ISDS-Fälle	1.332 958 (abgeschlossen) 354 (anhängig)

Tabelle 3: Überblick über plurilaterale und bilaterale Handels- und Investitionsabkommen (UNCTAD, 2024a, 2024b; WTO, 2024o)

TIPs oder Verträge mit Investitionsbestimmungen zielen auf den Schutz ausländischer Direktinvestitionen (ADI) ab, die seit 1995, dem Jahr des Inkrafttretens der WTO, aufgrund der Liberalisierung des Handels und der Kapitalströme einen starken Anstieg verzeichnen. Während die ADI im Zeitraum zwischen 1970 und 1995 weltweit zwischen 0,5 und 1 Prozent des BIP schwankten, erreichten sie in den Jahren 2000 und 2007 mit 4,5 bis 5,5 Prozent des weltweiten BIP ihren Höhepunkt (Weltbank, 2024a). Je nach ideologischer Sichtweise werden ausländische Direktinvestitionen als Hauptantriebskraft für Entwicklung oder als eine Form des Neokolonialismus betrachtet (Chime & Enor, 2016).

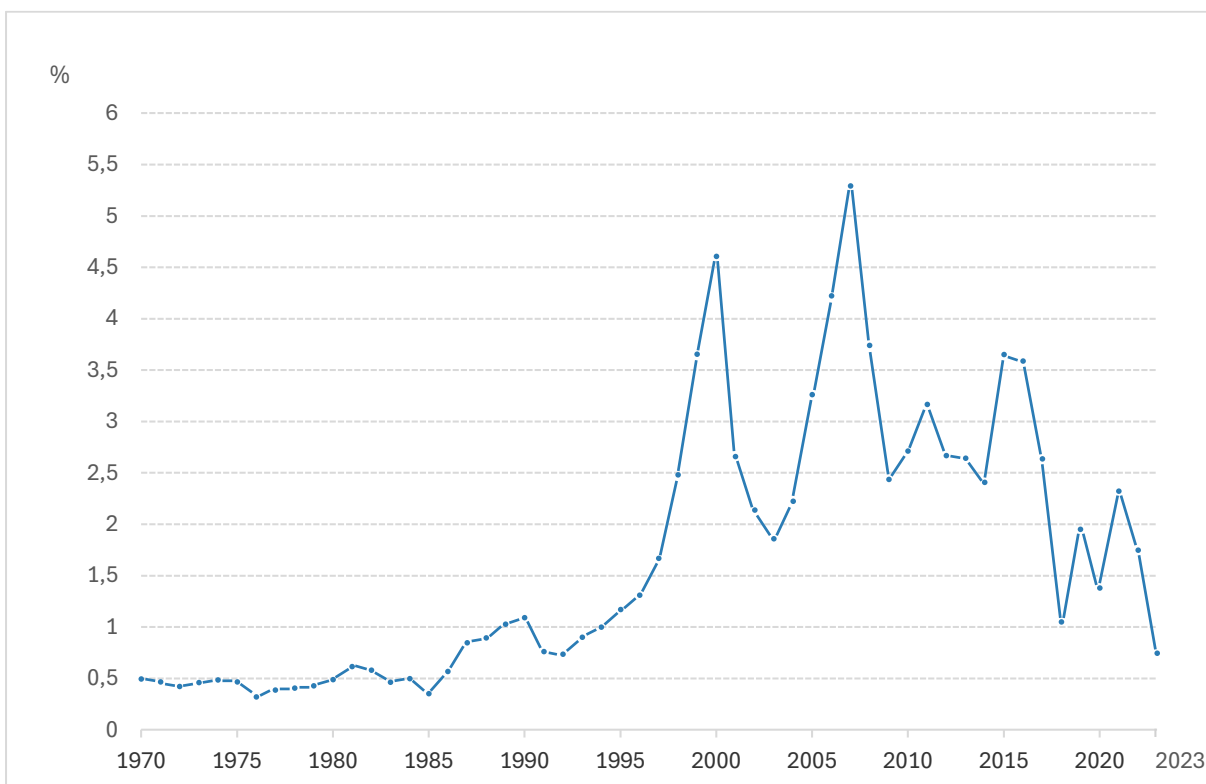


Abbildung 3: Nettozuflüsse an ausländischen Direktinvestitionen in Prozent des globalen BIP 1970-2022 (Weltbank, 2024b)

Nach Angaben der UNCTAD (2024a) enthalten 95 Prozent (oder 2.457 von 2.592) der internationalen Investitionsabkommen (IIAs) das Recht transnationaler Unternehmen, über einen Mechanismus namens „ISDS“ (Investor-to-State Dispute Settlement) gegen Staaten zu klagen. Die Unternehmen machen von diesen Rechten auf globaler Ebene immer mehr Gebrauch. Während zwischen 1987 und 2000 weltweit insgesamt 56 Klagen eingereicht wurden, waren es zwischen 2010 und 2015 sechsmal so viele: 335 Klagen. Ende 2023 waren 1.332 vertragsbasierte ISDS-Fälle bekannt, von denen 958 abgeschlossen und 354 anhängig waren (UNCTAD, 2024b).

85 Prozent aller Beschwerden stammen aus Industrieländern, und drei Viertel der Klagen richten sich gegen Entwicklungsländer (UNCTAD, 2014, S. 125). Von allen abgeschlossenen Fällen wurden 37 Prozent von Staaten und 29 Prozent von Unternehmen gewonnen; 20 Prozent endeten mit einem Vergleich - was bedeutet, dass die Unternehmen in fast 50 Prozent der Fälle zumindest teilweise gewonnen haben. Im Juni 2021 belief sich der von den Investoren je ISDS-Klage geforderte Betrag auf durchschnittlich 1,16 Mrd. USD, und der durchschnittliche vom Gericht zuerkannte und vom beklagten Staat gezahlte Betrag betrug 437,5 Mio. USD (Hodgson, Kryvoi & Hrcka, 2021, S. 28). Insgesamt haben Investoren versucht, im Rahmen von ISDS 857 Mrd. USD von Staaten zu erklagen, wovon 114 Mrd. USD den Investoren zugesprochen wurden. In den für sie günstigsten Fällen erhielten sie eine Entschädigung in Milliardenhöhe. Es folgt ein Überblick über die 15 höchsten Entschädigungen, die an private Investoren ausgezahlt wurden (Global ISDS Tracker, 2024):

Fall	Ausgezahlte Entschädigung in USD (ohne die Kosten für das Schiedsgericht)
Hulley Enterprises vs. Russland	40,0 Mrd.
ConocoPhillips vs. Venezuela	8,4 Mrd.
Veteran Petroleum vs. Russland	8,2 Mrd.
Repsol gegen Argentinien	5,0 Mrd.
Eureko vs. Polen	4,4 Mrd.
Tethyan Copper gegen Pakistan	4,1 Mrd.
Yukos Capital vs. Russland	2,6 Mrd.
Unión Fenosa vs. Ägypten	2,0 Mrd.
Yukos Universal vs. Russland	1,8 Mrd.
Occidental vs. Ecuador (II)	1,8 Mrd.
Vattenfall vs. Deutschland (II)	1,7 Mrd.
Agroinsumos Ibero-Americanos und andere gegen Venezuela	1,6 Mrd.
Mobil und andere gegen Venezuela	1,6 Mrd.
Abaclat und andere gegen Argentinien	1,3 Mrd.
Cairn vs. Indien	1,2 Mrd.

Tabelle 4: Höchste an Investoren gezahlte Entschädigungen in ISDS-Klagen (Global ISDS Tracker, 2024)

Eine Studie in Kanada hat gezeigt, dass im Jahr 2010 40 Prozent der Rechtsstreitigkeiten gegen Gesetze gerichtet waren (van Harten, 2015). In diesen Fällen wurden politische Maßnahmen in den Bereichen Gesundheit, Umwelt und bedrohte Rechte indigener Völker, Land, Arbeit und Menschenrechte angefochten.

Mehrere Regierungen sahen sich auch während der Pandemie mit enormen Zahlungen an Unternehmen konfrontiert, wodurch Mittel verloren gingen, die für Ernährungsprogramme, Medikamente und andere politische Maßnahmen hätten verwendet werden können.

Andere, von Public Citizen durchgeführte Untersuchungen der Streitigkeiten vor dem WTO-Tribunal (Streitigkeiten zwischen Staaten) ergaben, dass 80 der insgesamt 244 Klagen seit Beginn der WTO im Jahr 1995 bis 2019 gegen Maßnahmen im öffentlichen Interesse gerichtet waren. Von diesen 80 Fällen haben die Kläger 91,3 Prozent gewonnen (Public Citizen, 2019).

Nachfolgend findet sich eine Liste von Beispielen mit Klagen, die der Staat (4) oder der Investor (3) gewonnen hat oder die mit einem Vergleich (1) endeten; zwei Fälle waren bei Fertigstellung dieses Working Papers noch anhängig. Die Beispiele wurden nach dem statistischen Ergebnis der Klagen, aber auch entlang der Zeitachse von 1997 bis heute ausgewählt und decken eine breite Palette von beteiligten Ländern und Branchen ab (siehe Tabelle 5).

Fall	Wer hat wen verklagt?	Beschreibung des Falls	Ergebnis/aktueller Stand
1	Ethyl vs. Kanada (1997)	Der US-Kraftstoffhersteller klagte im Rahmen des NAFTA gegen ein kanadisches Gesetz, das die Einfuhr des Benzinadditivs MMT zur Verwendung in bleifreiem Benzin verbietet. MMT war zu diesem Zeitpunkt in den USA bereits verboten.	Der Fall wurde im Juni 1998 gegen Zahlung von 13 Mio. USD an Ethyl beigelegt (nachdem die Firma 251 Mio. USD gefordert hatte). Der Vergleich verpflichtete Kanada außerdem, das Verbot aufzuheben und Werbung für die Unbedenklichkeit von MMT zu machen (ISDS-Plattform, 2024a).
2	Bechtel (Mauritius) vs. Indien (2003)	Das Dabhol-Projekt, ein gasbetriebenes Elektrizitätswerk, das von Enron, Bechtel und General Electric betrieben wird, war von Anfang an umstritten. Es gab Korruptionsvorwürfe im Zusammenhang mit den Vertragsvereinbarungen zwischen den Investoren und den örtlichen indischen Behörden sowie öffentlichen Widerstand aufgrund von Menschenrechtsverletzungen. Im Jahr 2000 stellte die lokale Regierung von Maharashtra die Zahlungen ein, die als übersteuert angesehen wurden.	Neun internationale Schiedsverfahren wurden von verschiedenen Unternehmen, die in das Projekt investiert hatten, gegen Indien angestrengt, darunter die mauritische Tochtergesellschaft des US-Multi Utility-Konzerns Bechtel (unter Berufung auf das BIT zwischen Indien und Mauritius), die eine Entschädigung in Höhe von 1,2 Milliarden US-Dollar forderte. Im Juli 2015 wurde der Fall von UNCITRAL gegen eine Entschädigung in Höhe von 160 Millionen USD zugunsten von Bechtel beigelegt (ISDS-Plattform, 2024a).
3	Occidental Petroleum & Occidental Exploration	Ecuador beendete eine Ölkonzession, nachdem das	Ecuador musste 2012 eine Entschädigung in Höhe von

	and Production Company (OEPC) gegen Ecuador (2006)	Unternehmen die Explorationslizenz ohne Zustimmung der Regierung an einen chinesischen Investor weiterverkauft hatte.	1,77 Mrd. USD an Occidental Petroleum und OEPC zahlen, zuzüglich Zinsen (UNCTAD, 2024c). In einer Revision des Urteils im Jahr 2015 wurde der Betrag auf 1,0 Mrd. USD reduziert (Valencia, 2015).
4	Piero Foresti u. a. gegen Südafrika (2007)	Gemeinsam mit anderen klagte das italienische Bergbau-Unternehmen Piero Foresti gegen a) den Mineral and Petroleum Resources Development Act aus dem Jahr 2002, der die Rechte der Antragsteller an Bodenschätzen verwirkte, und b) die Mining Charter aus dem Jahr 2004, die Black Economic Empowerment (BEE)-Ziele wie eine 30-prozentige Beteiligung von HDSA (historisch benachteiligten Südafrikaner*innen) vorsah (International Bar Association, 2021).	Die Investoren forderten 375 Millionen als Entschädigung. Im Jahr 2010 beantragten sie die Einstellung des Verfahrens, womit Südafrika nicht einverstanden war. Das Gericht wies die Klage ab und verurteilte die Kläger zur Zahlung von 0,4 Mio. USD an den Beklagten für Verfahrensgebühren und Kosten (Jus Mundi, 2024).
5	Veolia vs. Ägypten (2012)	Ägypten reagierte auf die Inflation mit einer Anhebung des Mindestlohns in der Abfallwirtschaft auf 99 USD pro Monat. Veolia klagte wegen angeblichen Vertragsbruchs.	Die Forderung von Veolia in Höhe von 174 Mio. EUR wurde abgewiesen; Ägypten gewann den Fall. Die genauen Gründe für die Entscheidung bleiben geheim (ISDS-Plattform, 2024b).
6	Vattenfall vs. Deutschland (2012)	Der staatliche schwedische Energiekonzern klagte gegen den deutschen Atomausstieg.	Vattenfall forderte 4,7 Milliarden Euro an entgangenem Gewinn. Das Unternehmen reichte parallel dazu eine Klage vor dem deutschen Bundesverfassungsgericht ein. Beide Verfahren sind abgeschlossen (BMWK, 2021). In einem Vergleich mit der deutschen Regierung erhielt Vattenfall eine Entschädigung in Höhe von insgesamt 1,4 Milliarden Euro (Rath, 2021; ICSID, 2021).
7	Lone Pine vs. Kanada (2013)	Der US-amerikanische Öl- und Gaskonzern ging gerichtlich gegen das Moratorium der Regierung von	Lone Pine hatte 110 Mio. USD als Entschädigung gefordert. Der Fall wurde zu Gunsten des

		Québec für Fracking vor, das auch unter dem Sankt-Lorenz-Strom gilt.	Staates entschieden (UNCTAD, 2024d).
8	Gabriel Resources vs. Rumänien (2015)	Die Einwohner von Roşia Montană in Rumänien haben die größte Goldmine Europas im Tagebau gestoppt und die Genehmigungen der rumänischen Behörden vor Gericht angefochten.	Das Bergbauunternehmen forderte ursprünglich 3,3 Mrd. USD (UNCTAD, 2024e) und verlangte schließlich 6,7 Mrd. USD, einschließlich Zinsen (Panaiteescu, 2024). Die rumänische Regierung, die mit 20 Prozent an dem Projekt beteiligt war, zog 2014 nach monatelangen landesweiten Straßenprotesten ihre Unterstützung für das Bergwerk offiziell zurück. Am 8. März 2024 wurde der Fall zu Gunsten des rumänischen Staates entschieden (CIEL, 2024; ICSID, 2024a).
9	Eni und andere vs. Nigeria (2020)	Ansprüche, die sich aus der angeblichen Weigerung der Regierung ergeben, die Ölexplorationslizenz der Kläger in eine Ölförderlizenz umzuwandeln, mit der Begründung, dass der Erwerb der Lizenz durch die Kläger im Jahr 2011 das Ergebnis von Korruption war.	Die Summe, die die Investoren fordern, ist nicht bekannt. Der Rechtsstreit ist noch anhängig (UNCTAD, 2024f).
10	Azienda Elettrica Ticinese (AET) vs. Deutschland (2023)	Das Schweizer Energieunternehmen AET hat Deutschland wegen des deutschen Kohleausstiegs verklagt. AET ist mit 15 Prozent am Steinkohlekraftwerk Trianel in Lünen, Nordrhein-Westfalen, beteiligt, das 2032 stillgelegt werden soll (PowerShift, 2023).	Einzelheiten der Klage sind noch nicht öffentlich bekannt. Allerdings wurde im März 2024 ein ICSID-Tribunal zum Fall eingerichtet, das im April 2024 seine erste Sitzung abhielt (ICSID, 2024b).

Tabelle 5: Auswahl von zehn Investoren-Klagen gegen Staaten (ISDS-Klagen)

Als Reaktion auf die massive Kritik setzt sich die EU in zwischenstaatlichen Gesprächen bei der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) für eine Reform des derzeitigen internationalen Investitionsschiedssystems ein. Ziel ist die Einrichtung eines multilateralen Investitionsgerichtshofs (MIC), der einige der Bedenken gegen das derzeitige ISDS-System ausräumen soll. So soll beispielsweise zur ersten Instanz eine Berufungsinstanz hinzukommen, und das Personal soll aus Vollzeitrichter*innen bestehen (Europäische Kommission, 2021j). Dennoch stellt ein mögliches künftiges MIC das problematische ISDS-System per se nicht in Frage, sondern stärkt und prolongiert es vielmehr.

2.6. Nord-Süd-Beziehungen: Politische Ökonomie der internationalen Arbeitsteilung

Auch wenn das Freihandelsparadigma in der Wissenschaftsgemeinde breite Unterstützung findet, ist es auf politischer Ebene in erster Linie eine Ideologie. Dies lässt sich aus verschiedenen Blickwinkeln beobachten.

Erstens wird das erklärte Ziel der WTO nicht in allen Abkommen umgesetzt, sondern nur in den Bereichen, in denen es den politischen und wirtschaftlichen Interessen der heute industrialisierten Länder entspricht. Das Landwirtschaftsabkommen hingegen erlaubt es der EU und den USA, ihren Protektionismus fortzusetzen, während es Entwicklungsländern nicht erlaubt ist, Maßnahmen einzuführen, die ihre Bauern und Bäuerinnen vor unlauterem Wettbewerb schützen (Herrmann, 2020). Das Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums (TRIPS) basiert sogar auf dem Merkantilismus, einer Wirtschaftstheorie, die während der Kolonialzeit entwickelt wurde, um die Ausbeutung der Kolonien durch die Kolonialländer zu rechtfertigen. Merkantilisten waren der Meinung, dass beim Handel zwischen zwei Ländern nur eins gewinnen kann und das andere verlieren muss. Deshalb versuchten die Länder sicherzustellen, dass sie gewannen (Oser & Blanchfield, 1975).

Zweitens sind in jüngster Zeit „protektionistische Maßnahmen auf dem Vormarsch“ (Weltbank, 2023). Laut Chuin Wei Yap, Programmdirektor für internationale Handelsforschung bei der Hinrich-Stiftung, ist mit Blick vor allem auf die G20-Staaten „Protektionismus zum Markenzeichen der Handelspolitik weltweit geworden“ (Yap, 2023). In den G20-Ländern leben zwei Drittel der Weltbevölkerung, ihre Mitglieder gehören zu den neunzehn größten Volkswirtschaften der Welt, und auf sie entfallen 85 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts und 75 Prozent des Handels. Im Zeitraum von Dezember 2011 bis November 2022 war die Anzahl der Handelsbeschränkungen innerhalb der Gruppe mehr als dreimal so hoch wie jene der Liberalisierungsmaßnahmen, wie aus dem *G20 Trade Policy Factbook* von Global Trade Alert (2022) hervorgeht. Der 30. WTO-Trade Monitoring Report über Handelsmaßnahmen der G20 „zeigt, dass die G20-Volkswirtschaften zwischen Mitte Mai und Mitte Oktober 2023 mehr handelsbeschränkende als handelserleichternde Maßnahmen für Waren eingeführt haben, obwohl der Wert der gehandelten Waren, die unter die Erleichterungsmaßnahmen fielen, weiterhin höher war als derjenige, der von Beschränkungen betroffen war“ (WTO, 2023).

Drittens ist Protektionismus in längerer Perspektive kein neues Phänomen. Dem Schweizer Wirtschaftshistoriker Paul Bairoch (1993, S. 35) zufolge waren alle heutigen Handelsmächte in ihrer eigenen Geschichte konsequente Protektionisten. In den USA, dem wohl eifrigsten Verfechter des Freihandels, lagen die durchschnittlichen Importzölle während des gesamten 19. Jahrhunderts bei 20-55 Prozent, 1931-33 bei 55,3 Prozent und 1944-46 immer noch bei 28,3 Prozent. Bairoch (S. 30) schreibt: „Die USA sind weit davon entfernt, ein liberales Land zu sein, wie viele meinen, und können als Mutterland und Bastion des modernen Protektionismus bezeichnet werden.“ Allerdings haben die USA den modernen Protektionismus nicht erfunden, sondern von ihrer Mutterkolonie Großbritannien gelernt, das ihn bereits ein Jahrhundert früher anwandte und daher als „Großmutterland des Industrieprotektionismus“ angesehen werden kann (Felber, 2017, S. 67). Für die Kolonialherrenländer fasst Bairoch (S. 16) zusammen: „Die Wahrheit ist, dass, historisch gesehen, Freihandel die Ausnahme und Protektionismus die Regel ist.“

Es gab jedoch eine Ausnahme von der Regel: In den Kolonien wurde der Freihandel von den Kolonialländern aus zwei Gründen durchgesetzt: a) um sich den freien Zugang zu Rohstoffen zu sichern und b) um das Entstehen einer eigenen - wettbewerbsfähigen - Industrie zu verhindern. Bairoch (S. 42) stellt fest, dass von 1815 bis 1960 „die Dritte Welt ein Ozean des Liberalismus ohne eine Insel des Protektionismus“ war. Als Folge der aufgezwungenen Offenheit beobachtet Bairoch eine „Deindustrialisierung“ in den Kolonien: „Es besteht kein Zweifel, dass der aufgezwungene Wirtschaftsliberalismus der Dritten Welt im 19. Jahrhundert ein wesentliches Element zur Erklärung der Verzögerung ihrer Industrialisierung darstellt“ (S. 53-54). Goldsmith (2002, S. 43) geht so weit zu folgern: „Tatsächlich war es das Ziel der kolonialen Herrenländer, die heimische Wirtschaft zu zerstören,“ um technologische und ökonomische Abhängigkeit zu schaffen und aufrechtzuerhalten.

Auch nach dem Ende des Kolonialismus ist ein wesentliches Merkmal des „ungleichen Austauschs“ zwischen den Industrieländern des globalen Nordens und den Agrarländern des Südens die Verschlechterung der realen Austauschverhältnisse („Terms of Trade“): Die Preise der vom Süden exportierten Rohstoffe sanken im Verhältnis zu den Preisen der aus dem Norden importierten Industriegüter. Dieses Phänomen führte zur „Prebisch-Singer-Hypothese“, benannt nach zwei Ökonomen, die es 1949 gleichzeitig entdeckten, dem deutschen Angelsachsen Hans Singer und dem Argentinier Raúl Prebisch.

Der malaysische Wirtschaftswissenschaftler Martin Khor berichtet, dass „die Terms of Trade von Rohstoffen (außer Brennstoffe) gegenüber Industrieerzeugnissen von 147 [zu 100] im Jahr 1980 auf 100 [zu 100] im Jahr 1985, auf 80 [zu 100] im Jahr 1990 und 71 [zu 100] im Jahr 1992 gefallen sind“, und kommt zu dem Schluss: „Der Einkommensverlust durch sinkende Terms of Trade stellt wahrscheinlich den größten Einzelmechanismus dar, durch den realwirtschaftliche Ressourcen vom Süden in den Norden transferiert werden [...] Das koloniale Handelsmuster, bei dem die Kolonien Rohstoffe exportierten und die Kolonialländer sich auf die Herstellung von Industrieprodukten spezialisierten, hat sich im Wesentlichen bis heute fortgesetzt“ (Khor, 2000, S. 10-11).

Nach Angaben der UNCTAD ist der Anteil der am wenigsten entwickelten Länder (LDC) an den weltweiten Exporten und Importen seit der Uruguay-Runde stark zurückgegangen (Wallach & Sforza, 1999, S. 132). Im Bericht über Handel und Entwicklung 1999 heißt es:

„Die Entwicklungsländer haben sich - oft unter erheblichen Kosten - bemüht, sich stärker in die Weltwirtschaft zu integrieren. Doch der Protektionismus in den Industrieländern hat sie daran gehindert, ihre bestehenden oder potenziellen Wettbewerbsvorteile voll auszuschöpfen. In dem Bericht wird beispielsweise geschätzt, dass den Entwicklungsländern allein in den Niedrigtechnologiebranchen aufgrund von Handelshemmnissen zusätzliche jährliche Exporterlöse in Höhe von 700 Mrd. USD entgehen. Dies entspricht mindestens dem Vierfachen der durchschnittlichen jährlichen privaten ausländischen Kapitalzuflüsse in den 1990er Jahren (einschließlich ausländischer Direktinvestitionen)“ (UNCTAD, 1999).

Neben dem Protektionismus auf ihren eigenen Märkten haben die Industrieländer häufig globale Institutionen wie die WTO dazu genutzt, erheblichen Druck auf die Entwicklungsländer auszuüben, um Marktzugangsverpflichtungen und Deregulierungen zugunsten von Unternehmen aus dem globalen Norden durchzusetzen. Dieses Machtungleichgewicht spiegelt sich noch immer in den laufenden Verhandlungen und Diskussionen der WTO, in den WTO-Beitrittsverhandlungen (um WTO-Mitglied zu werden) und in den Nord-Süd-Freihandelsabkommen wider, angefangen bei der Landwirtschaft und den Rechten des geistigen Eigentums bis hin zu den so genannten neuen Themen wie elektronischer Handel, Investitionserleichterung, Liberalisierung von Dienstleistungen, regulatorische Kooperation und öffentliches Beschaffungswesen. Letztere werden durch sogenannte „Joint Statements Initiatives“ (JSI) durchgesetzt (Kelsey, 2022).

Ein weiterer „Verstärker“ neokolonialer Strukturen in den Nord-Süd-Beziehungen waren die „Strukturanpassungsprogramme“, die der Internationale Währungsfonds und die Weltbank nach der Schuldenkrise in den 1980er Jahren hochverschuldeten Ländern auferlegten. Diese Programme wurden von Thomas Friedman mit der Metapher der „Goldenen Zwangsjacke“ beschrieben:

„Um in die 'Goldene Zwangsjacke' zu passen, muss ein Land entweder die folgenden goldenen Regeln übernehmen oder sich auf sie zubewegen: den Privatsektor zum Hauptmotor des Wirtschaftswachstums machen, eine niedrige Inflationsrate und Preisstabilität halten, staatliche Bürokratie reduzieren, einen möglichst ausgeglichenen Haushalt, wenn nicht sogar einen Überschuss, anstreben, Zölle auf importierte Waren senken oder abschaffen, Beschränkungen für ausländische Investitionen aufheben, staatliche Industrien und Versorgungsbetriebe privatisieren [...] Leider ist diese Goldene Zwangsjacke so ziemlich 'eine Einheitsgröße für alle' [...] sie ist nicht immer schön oder sanft oder bequem. Aber sie ist da, und sie ist das einzige Modell, das in dieser historischen Saison funktioniert [...] An der wirtschaftlichen Front fördert die Goldene Zwangsjacke normalerweise mehr Wachstum und höhere Durchschnittseinkommen - durch mehr Handel, Auslandsinvestitionen, Privatisierung“ (Friedman, 2000, S. 105-106).

Entgegen diesen Versprechungen hat die „Zwangsjacke“ viele Volkswirtschaften geschwächt. Martin Khor schreibt: „Für die Entwicklungsländer (ohne China) war das durchschnittliche Handelsdefizit in den 90er

Jahren um 3 Prozentpunkte des BIP höher als in den 70er Jahren, während die durchschnittliche Wachstumsrate um 2 Prozentpunkte niedriger war [...] Viele Entwicklungsländer beschwerten sich jetzt aktiv darüber, dass die Handelsliberalisierung negative Ergebnisse für ihre Volkswirtschaften gebracht oder sie an den Rand gedrängt hat" (Khor, 2000, S. 12-13).

Im Jahr 2022 hatten 35 Nicht-OECD-Länder einen Leistungsbilanzüberschuss, während 85 ein Defizit aufwiesen, bei 47 von ihnen betrug es mehr als fünf Prozent ihres BIP (Weltbank, 2024c). Ein Leistungsbilanzdefizit spiegelt nicht unbedingt die geringe Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wider; es kann verschiedene Ursachen haben (Ghosh & Ramakrishnan, 2006). Nichtsdestotrotz, insbesondere im Fall von Ländern mit niedrigem Einkommen, passen Theorie und Empirie zusammen und stützen die Hypothese, dass der globale Norden in einer „freien“ Welthandelsordnung tendenziell der Gewinner ist. Der renommierte Wirtschaftswissenschaftler Joseph Stiglitz (2006, S. 85) schreibt: „Die Welthandelsordnung und die Weltfinanzordnung verschaffen den Industrieländern einen deutlichen Vorteil.“ Vandana Shiva, Gründerin der Research Foundation for Science, Technology and Ecology, drückt es anders aus: „Freihandel ist in Wirklichkeit erzwungener Handel" (Shiva, 2006, S. 122).

Für Aileen Kwa, eine in Genf ansässige Handelsanalystin von Focus on the Global South und später des South Centre, sind neoliberale Handelsliberalisierungsexperimente in Entwicklungsländern gescheitert. In ihrer Studie *Rethinking the Trading System* kommt sie zu dem Schluss:

„Das multilaterale Handelssystem bedarf dringend eines radikalen Wandels. Die Beibehaltung des Status quo wird einkommensschwache Länder zu weiterer Deindustrialisierung, ungleichem Wachstum und Armut verurteilen. Die Malaise unserer Zeit ist die Tendenz, an dem System herumzubasteln, in der Hoffnung, dass sich die Dinge verbessern werden. Die WTO ist ständig mit solchen Übungen beschäftigt - durch oberflächliche und widerwillige Verhandlungen über Sonder- und Vorzugsbehandlung (wenn überhaupt), Handelshilfe oder was auch immer der aktuelle Trend sein mag. Diese halbherzigen Versuche, etwas zu ändern, wiegen die Mehrheit in Selbstgefälligkeit und beruhigen das Gewissen der Menschen, während die eigentliche Arbeit weitergeht - die Öffnung von noch mehr Märkten in Entwicklungsländern, um den unersättlichen Appetit der riesigen Konzerne zu befriedigen" (Kwa, 2007, S. 54).

In seinem Buch *Trade is War: The West's War Against the World* beschreibt Yash Tandon (2018) nicht nur die WTO als Schauplatz eines globalen Handelskriegs (S. 18-61), sondern geht auch detailliert auf bilaterale und regionale Handels- und Investitionsabkommen ein, darunter die von China und anderen BRICS-Staaten (S. 62-111). Er verweist auf eine „globale Anarchie" und das Fehlen einer zentralisierten globalen Governance-Struktur: „Es gibt große Teile der globalen Governance-Angelegenheiten, die den Unternehmen überlassen werden" (S. 177). In diesem Zusammenhang bemängelt er, dass es kein Regulierungssystem für Rohstoffe gibt. In Anlehnung an eine alternative Entwicklungsperspektive - einen ganzheitlichen Bottom-up-Ansatz für Entwicklung - zieht er aus seiner Analyse der WTO folgende Schlussfolgerung:

„Die WTO wurde von den USA und der EU geschaffen, und es gibt strukturell eingebettete Aspekte der WTO, die sich gegen Veränderungen sträuben, es sei denn, sie dienen westlichen Interessen. [...] Asymmetrische Machtverhältnisse sind Teil der Dynamik globaler Verhandlungen und Ergebnisse. [...] In der WTO ist Europa der aggressivste Akteur [...] Der globale Süden ist natürlich nicht so geeint wie Europa [...] Afrikanische Länder gehören zu den schwächsten [...] Die WTO ist ein Forum für Handelsverhandlungen. Ihre Annahme, dass Entwicklung ein Nebenprodukt des Handels ist, basiert auf einer unhaltbaren neoliberalen Ideologie. Es gibt keine empirischen Beweise, die diese Annahme stützen [...] Die WTO ist ein wahres Schlachtfeld, auf dem sich die Kriegsparteien über reale Probleme streiten - mit ebenso tödlichen Auswirkungen auf das Leben von Millionen Menschen im Süden wie 'echte' Kriege. Handel tötet" (Tandon, 2018, S. 56-60).

Für Shamel Azmeh, Dozent am Global Development Institute (GDI) der Universität Manchester, hat der jüngste Stillstand in der WTO, der durch eine Reihe von Faktoren verursacht wurde, „den Entwicklungsländern die Möglichkeit gegeben, die Agenda der fortgeschrittenen Volkswirtschaften in Bereichen wie elektronischer Handel, Dienstleistungen und Investitionen zu behindern" (Azmeh, 2024, S. 393).

Eine umfassendere Sichtweise (d. h. eine, die über die WTO hinausgeht) bietet Gordon Moyo, ein ehemaliger Minister in der Regierung von Simbabwe und jetzt Forschungsstipendiat an der geisteswissenschaftlichen Fakultät der Freistaat-Universität in Südafrika. In seinem Buch *Africa in the Global Economy* untersucht er die Rolle, die mächtige globale Institutionen wie der Internationale Währungsfonds, die Weltbank und die WTO (Bretton-Woods-Troika), multinationale Unternehmen und internationale Rating-Agenturen bei der Marginalisierung Afrikas in der Weltwirtschaft spielen. In seiner Analyse stützt er sich auf heterodoxe Theorien, einschließlich der Dependenztheorie, der Kern-Peripherie-Theorie, der Weltsystemtheorie und der marxistischen Theorie sowie auf den dekolonialen Ansatz. Er schließt mit einem Aufruf zu einer dekolonialen afrikanischen Agentur, die sich für eine epistemische Rebellion gegen die neoliberalen und neoklassischen Wirtschaftstraditionen einsetzen sollte, welche in der Vergangenheit entwickelt wurden, um Afrikas untergeordnete Position in der globalen Wirtschaftsordnung zu rechtfertigen. Das Kapitel, das der Troika gewidmet ist, schließt mit den Worten:

„In diesem Kapitel wurde versucht zu zeigen, dass das globale Finanzsystem von der Troika aus Weltbank, IWF und WTO geschützt wird. Es wurde daran erinnert, dass diese Institutionen seit fast einem halben Jahrhundert auf neoliberale Politikvorgaben drängen, die der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Afrikas abträglich sind... Es wurde auch festgestellt, dass Länder wie Brasilien, Russland, Indien und China zwar an der Spitze einer Rebellion gegen die Weltbank und den IWF stehen, ihre Bemühungen Afrika aber bisher nicht zugutegekommen sind. Stattdessen hat die Ankunft der BRIC-Länder in Afrika zu einer Diversifizierung der imperialen Akteure geführt, die von den natürlichen Ressourcen, Mineralien und Märkten des Kontinents profitieren wollen... [D]ie globale Finanzarchitektur muss radikal reformiert werden, um die Vorherrschaft der Interessen von Imperialisten, Neoimperialisten, globalen Kapitalisten und Gläubigern, die Afrika in globalen Angelegenheiten an den Rand gedrängt haben, aufzuheben und zu destabilisieren. Nur eine radikale Umgestaltung kann das Problem der finanziellen Apartheid in Afrika lösen - die bestehenden Muster der finanziellen Unterordnung, der finanziellen Unterwerfung und der Dekapitalisierung werden wahrscheinlich weiterhin die wirtschaftliche und finanzielle Landschaft Afrikas bestimmen“ (Moyo, 2024, S. 57).

2.7. Handelspolitik und Geschlechtergerechtigkeit

Männer und Frauen sind oder werden von Handel und Handelsabkommen unterschiedlich betroffen. Diese Tatsache ist heute weithin anerkannt und findet sich auch in vielen Veröffentlichungen von zwischenstaatlichen Organisationen, Think Tanks, Parlamenten wie dem Europäischen Parlament sowie Regierungen und ist Bestandteil einiger Freihandelsabkommen. Ein gemeinsamer Bericht der Weltbank und der WTO zeigt auf, dass Frauen wirtschaftlich oft stärker gefährdet sind als Männer und daher im Falle einer Krise weniger widerstandsfähig sind (World Bank & WTO, 2020, S. 3). Eine Übersichtspublikation zum Thema Handelspolitik und Gleichstellung der Geschlechter zeigt, wie weitreichend die Debatte inzwischen in Bezug auf die Inhalte und die geografische Ausdehnung gediehen ist. Dennoch kommen die Herausgeber*innen zu der folgenden Einschätzung:

„Diese jüngsten Entwicklungen bekräftigen die Absicht und den Willen der WTO als größte Handelsorganisation, sich für einen inklusiveren Handel einzusetzen. Und für viele kommt diese Entwicklung bereits zu spät. **Bis heute ist das WTO-Regelwerk geschlechtsblind in dem Sinne, dass es keine einzige explizite Bestimmung enthält, die sich auf die Gleichstellung der Geschlechter bezieht** [Hervorhebung durch die Autor*innen]. Darüber hinaus haben Wissenschaftler festgestellt, dass sich die WTO schwertut, Frauen und ihre Interessen zu vertreten, da ihr multilateraler Rahmen vielleicht noch nicht bereit ist, sich neben den 'alten' und traditionellen Themen, die noch auf der Warteliste für die Verhandlungen stehen (wie Landwirtschaft, Fischerei und Dienstleistungen), mit diesem zusätzlichen Thema zu befassen. Selbst bei den neueren Themen, deren Aufnahme diskutiert wird - wie digitaler Handel, elektronischer Handel, Arbeit und geistiges Eigentum - stoßen geschlechtsspezifische Fragen immer noch auf einigen Widerstand. Dies zeigt, dass trotz der vielen Fortschritte, die bei der Förderung geschlechtsspezifischer Fragen auf multilateraler Ebene erzielt wurden, die Eignung der WTO als Forum für geschlechtsspezifische Fragen und internationalen Handel fraglich bleibt. Nichtsdestotrotz haben die jüngsten Trends gezeigt, dass regionale Handelsabkommen - regionale, bilaterale, freie oder

präferenzielle - eine vielversprechende Rolle bei der Förderung der Gleichstellung der Geschlechter spielen [...] Auch wenn wir noch keine konkreten Beweise für die Vorteile sehen, die Gender-Mainstreaming in Handelsabkommen haben kann, greifen immer mehr Länder diesen Ansatz auf" (Bahri, López, & Remy, 2023, S. 2-3).

2.8. Die Wachstumskontroverse

Unter den allgemeinen Zielen der Europäischen Union wird in Artikel 3 des Vertrags über die Europäische Union (EUV) „ausgewogenes Wirtschaftswachstum“ angeführt. Sowohl in der wissenschaftlichen Literatur als auch in der politischen Debatte wird der Handel als Haupttriebkraft für das Wachstum des BIP angesehen. Ein Blick auf die Statistiken zeigt, dass die globale Bilanz der Wachstumsauswirkungen des Handels nicht so positiv ist, wie man annehmen könnte. Von 1960 bis 1980, in der Zeit vor der großen Liberalisierung, wuchs das reale Pro-Kopf-Einkommen in 116 Staaten jährlich um 3,1 Prozent; zwischen 1980 und 2000, nach und während der großen Liberalisierung, nur noch um 1,4 Prozent. In Lateinamerika betrug dieses Wachstum zwischen 1960 und 1980 2,8 Prozent, zwischen 1980 und 1998 nur noch 0,3 Prozent. In Afrika südlich der Sahara (die meisten Länder dieser Region sind WTO-Mitglieder, und diese Region gehörte zu den ersten Regionen, die gezwungen waren, ihre Märkte zu liberalisieren und die Einfuhrzölle zu senken) schrumpfte das Wachstum von jährlich 1,6 Prozent zwischen 1960 und 1980 auf minus 0,8 Prozent pro Jahr zwischen 1980 und 1998 (Chang, 2003a, S. 128-129). Eine Studie der World Commission on the Social Dimension of Globalization (2004, S. 35) kam zu dem Schluss: „Zumindest steht dieses Ergebnis im Widerspruch zu den optimistischeren Vorhersagen über die wachstumsfördernden Auswirkungen der Globalisierung.“ Die Autor*innen des vorliegenden Working Papers halten den untersuchten Zeitraum für relevant für die Entscheidung, eine „Freihandelsorganisation“ (die WTO) zu gründen. Ein Blick auf die Daten zeigt, dass eine solche Schlussfolgerung nicht kohärent war.

Leon Podkaminer, Senior Research Associate am Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (2016, S. 3), bestätigte in einer Langzeitstudie von 1960 bis 2016, dass a) „das Wachstum des Pro-Kopf-Bruttoweltprodukts (BWP) seit den frühen 1970er Jahren langfristig nachgelassen hat“; b) „der Handel das globale Wirtschaftswachstum nicht angetrieben hat“; und c) im Gegenteil: „der expandierende Handel das globale Produktionswachstum verlangsamt haben könnte“. Podkaminer ortet zwei kausale Zusammenhänge. Erstens führt die Liberalisierung des Handels zu wachsender Ungleichheit und senkt die Kaufkraft und die Nachfrage der unteren und mittleren Einkommensklassen. Zweitens bringt eine undifferenzierte Liberalisierung finanzielle Instabilität mit sich, die zu Krisen führt, welche das BIP-Wachstum verringern oder sogar ins Negative drehen (S. 16-17).

Ranja Gupta, eine indische Expertin des Third World Network, fügt hinzu: „Drittens nimmt der Freihandel politischen Spielraum weg, der für Wachstum und nachhaltige Entwicklung genutzt werden kann, z. B. durch Subventionen für Landwirtschaft und Industrie, um den sich entwickelnden Agrarsektor und die junge Industrie zu unterstützen, oder auch für innenpolitische Maßnahmen, um z. B. digitale Unternehmen zu besteuern“ (persönliche Mitteilung, 29. November 2021).

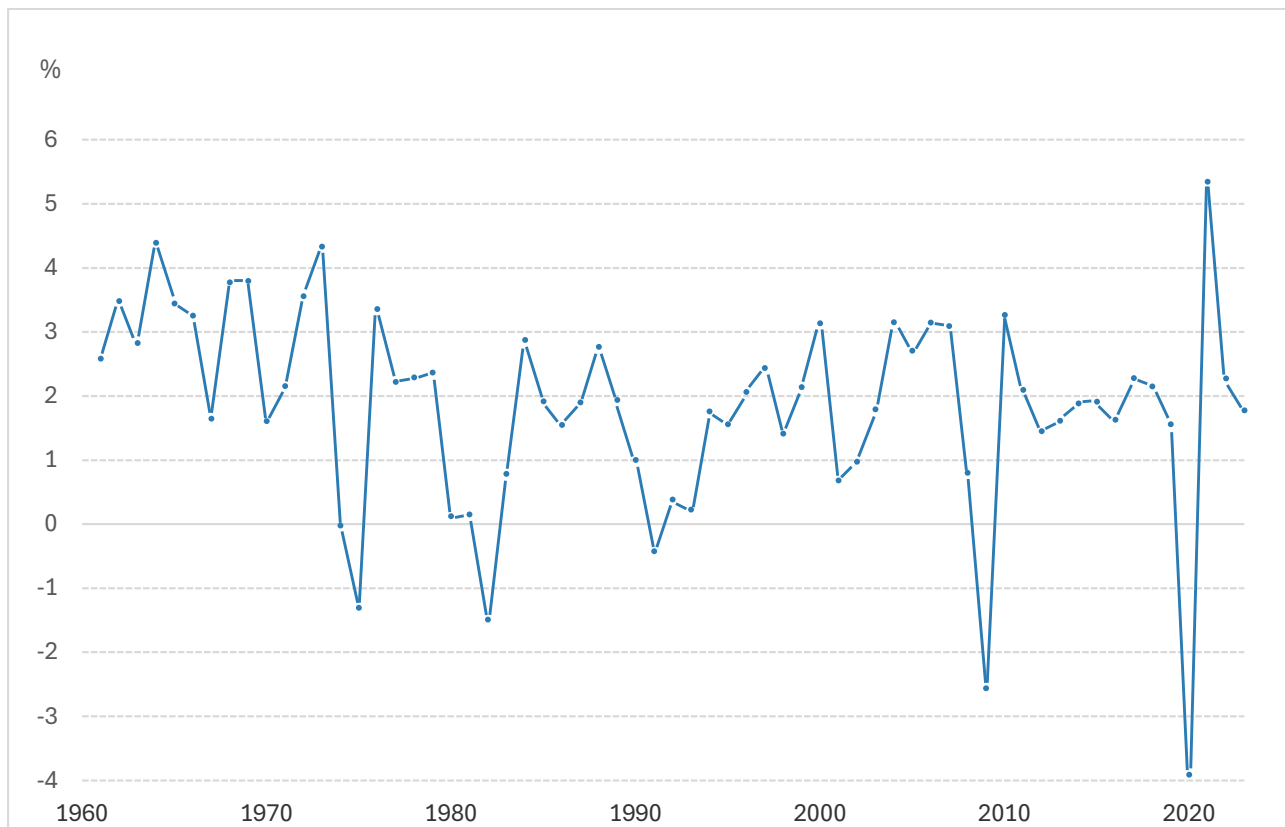


Abbildung 4: Jährliches Wachstum des BIP pro Kopf 1960–2022 weltweit (World Bank, 2024d)

Dani Rodrik (2021, S. 2) kommt zum Schluss, dass „Wachstumsgewinne durch Handel unsicher sind“. Er nennt einen weiteren Grund: Produktivitätsgewinne in Exportsektoren können durch die Verlagerung von Arbeitskräften in Sektoren mit geringerer Produktivität gesamtwirtschaftlich gesehen wieder ausgeglichen werden.

„Wenn Arbeitskräfte in weniger produktive Dienstleistungstätigkeiten abwandern, bei denen die technologischen Externalitäten weniger bedeutend sind, oder wenn das Beschäftigungsniveau in negativ betroffenen Regionen niedrig bleibt, sind die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen wesentlich weniger heilsam. Lokaler wirtschaftlicher Niedergang und Deindustrialisierung wurden nicht nur mit einer schlechteren Produktivitätsleistung in Verbindung gebracht, sondern auch mit einer Vielzahl sozialer Missstände, die vom Zusammenbruch von Familien bis zu steigenden Sucht- und Selbstmordraten reichen (Case und Deaton, 2020). Die internationale wirtschaftliche Spezialisierung des Vereinigten Königreichs hat im Allgemeinen Finanzdienstleistungen und ein starkes Pfund gefördert, zum Nachteil vieler Teile der Realwirtschaft“ (Rodrik, 2021, S. 9).

In diesem Working Paper geht es keineswegs darum, dass der Handel zu höherem Wachstum führen sollte, sondern darum zu zeigen, dass der Freihandel nicht einmal das Versprechen gehalten hat, mit dem er durchgesetzt wurde.

Ein umso klarerer Punkt unseres Working Papers ist, dass aktuelle Studien zu dem Schluss kommen, dass sich das BIP-Wachstum zwar verlangsamt hat, dass jedoch eine absolute Entkopplung zwischen BIP-Wachstum und Umweltdegradation und Umweltzerstörung nicht realistisch ist (Haberl et al., 2020). Laut einer aktuellen Studie zu den Fortschritten bei der Verwirklichung der SDGs 8 (Dauerhaftes, breitenwirksames und nachhaltiges Wirtschaftswachstum, produktive Vollbeschäftigung und menschenwürdige Arbeit für alle fördern) und 12 (Nachhaltige Konsum- und Produktionsmuster sicherstellen) (Vereinte Nationen, 2024a) hat sich der globale materielle Fußabdruck seit 1970 vervierfacht

und wächst weiter, auch wenn sich seit 2014 eine Stagnation abzeichnet. Lenzen et al. (2022) sagen voraus: „Bei den derzeitigen Trends ist es unwahrscheinlich, dass es in den nächsten Jahrzehnten zu einer absoluten Entkopplung kommt.“ Ward et al. (2016, S. 1) schlussfolgern: „Es ist daher irreführend, eine wachstumsorientierte Politik in der Erwartung zu entwickeln, dass eine Entkopplung möglich ist.“

Dennoch betonte die EU 2021 in ihrer überarbeiteten Handelsstrategie die Bedeutung des BIP-Wachstums: „Die jüngsten langfristigen Prognosen der OECD deuten darauf hin, dass das reale BIP im Euroraum in den nächsten zehn Jahren um 1,4 Prozent jährlich (aggregiert) steigen wird“ (Europäische Kommission, 2021a, S. 2). Diese „Vorhersage“ steht in völligem Widerspruch zu der widerlegten Entkopplungsthese. Das Argument wird noch schärfer, wenn man die Umweltschäden, welche die EU im Ausland verursacht, in das Gesamtbild einbezieht. Im Jahr 2000 wies die EU ein leichtes Handelsbilanzdefizit auf, importierte aber Waren mit einer Gesamtmasse von 7,3 Milliarden Tonnen, während die Exporte nur 2,3 Milliarden Tonnen betrugen (Wuppertal Institut, 2005, S. 71). Dieses Ungleichgewicht spiegelt die enormen ökologischen Auswirkungen der EU-Ökonomie auf die ganze Welt wider. Nach Angaben des Wissenschaftlichen Dienstes der Kommission für Umweltpolitik wurden 31 Prozent der durch den Verbrauch in der EU verursachten Treibhausgas-Emissionen in Ländern außerhalb der EU verursacht. Ebenso waren 31 Prozent der Landnutzung und 42 Prozent des Wasser-Fußabdrucks der EU das Ergebnis des Handels mit Drittländern (Science for Environment Policy, 2013, S. 5). In den letzten Jahren haben sich diese Trends fortgesetzt. Bruckner et al. (2023, S. 593) zeigen, dass der Konsum der EU mit der Verlagerung großer Umweltbelastungen und -auswirkungen außerhalb ihrer Grenzen verbunden ist:

„Sieben der untersuchten Belastungen und Auswirkungen (alle Ökotoxizitätsindikatoren, Treibhausgasemissionen, Feinstaubbildung, photochemische Oxidation und Materialverbrauch) haben außerhalb der EU deutlich zugenommen, während sie innerhalb der EU abgenommen haben. Die Verlagerung von Umweltbelastungen und -auswirkungen von reicheren in ärmere Regionen ist heute auf globaler Ebene offensichtlich [...], da die im Handel enthaltenen Belastungen zunehmen [...] Inzwischen wurden in der jüngsten Forschung umfangreiche Nettoströme von im Handel enthaltenen Ressourcen von ärmeren in reichere Länder, der so genannte ökologisch ungleiche Austausch, bestätigt [...] Die Analyse der mit dem EU-Konsum verbundenen EV-Ratios [Emissions-to-Added-Value-Ratio] nährt die Diskussion über den ökologisch ungleichen Austausch, da sie die unvorteilhafte Situation für viele Nicht-EU-Länder aufzeigt.“

2.9. Die irreführende Dichotomie „Freihandel“ vs. „Protektionismus“

Der wohlklingende Begriff "Freihandel" entpuppt sich bei näherer Betrachtung als eine Extremposition im Sinne von „mehr Handel“ ist immer besser und „Öffnung der Grenzen“ ist ein *Ziel* der Handelspolitik (und nicht ein Mittel). Es ist das entgegengesetzte Extrem zum „Protektionismus“, da dieser die Schließung von Grenzen und die Errichtung von Handelshemmnissen zum Ziel hat, anstatt als Mittel nützt. Es besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen „Schutz“ (vernünftig) und „Protektionismus“ (unsinnig). Die Formulierung ist entscheidend: Während jede gerne eine Befürworter*in des „Freihandels“ ist, was schick klingt, möchte niemand als „Protektionist*in“ bezeichnet werden.

Das Problem ist, dass diese beiden Extreme nicht als gegensätzliche Extreme betrachtet werden, sondern einfach als „gut“ (Freihandel) und „schlecht“ (Protektionismus) oder, in der Sprache der Ökonomen, als „effizient“ und „ineffizient“. Wie so oft werden weitere Optionen nicht diskutiert, als nicht existent behauptet („Es gibt keine Alternative“) oder als „nicht notwendig“ bezeichnet (Samuelson, zitiert in Rieke, 2004). Dabei gibt es einen ganz offensichtlichen dritten Weg: den Handel als Mittel zu betrachten. Ein Mittel ist manchmal willkommen und manchmal einschränkungswürdig, je nachdem, wie sich sein Einsatz auf die Ziele auswirkt. Wenn der Handel als Mittel betrachtet wird, was sind dann die Ziele?

2.10. Was ist eigentlich das Ziel des Handels?

Die Ziele des Handels sollten die gleichen sein, die auch im „nicht-wirtschaftlichen“ Völkerrecht vereinbart wurden: Frieden, Demokratie, Menschenrechte, Arbeitsrechte, Geschlechtergerechtigkeit, Ernährungssouveränität, Klimastabilität, Umweltschutz, kulturelle Vielfalt, sozialer Zusammenhalt und Verteilungsgerechtigkeit. Wenn der Handel nicht in den Dienst übergeordneter Ziele gestellt wird, sondern als etwas an und für sich Wünschenswertes betrachtet wird, kann ein Mehr an Handel ein breites Spektrum von Kollateralschäden verursachen:

- die Verletzung von Menschen- und Arbeitsrechten
- Zunahme der Ungleichheit zwischen den Geschlechtern
- Klimawandel und Verlust der biologischen Vielfalt
- zunehmende Ungleichheit und geringerer sozialer Zusammenhalt
- Schwächung von Demokratie und Partizipation
- politische Instabilität und Gefährdung des Friedens
- die Untergrabung der Ernährungssouveränität

Er kann sogar allen Zielen einer Gesellschaft schaden (Mander & Cavanough, 2003; Stiglitz, 2002, 2006; Rodrik, 2011; Ungericht, 2021; La Via Campesina, 2024).

Es gibt zwei Anzeichen dafür, dass der Handel faktisch zu einem Selbstzweck geworden ist:

- Das Erreichen der eigentlichen Ziele kann nicht mit Klagen durchgesetzt werden - mit sehr wenigen und geringen Ausnahmen in jüngster Zeit. Was in den meisten Handelsabkommen eingeklagt werden kann, ist vielmehr der Schutz von Handel und Investitionen - also der Mittel. Das ist nur eine andere Art von „Protektionismus“.
- Die Erreichung der Ziele wird bei der Bewertung von Freihandelsabkommen nicht gemessen. Stattdessen wird das quantitative Handelsvolumen gemessen (in absoluten Geldbeträgen und als Anteil des Handels am globalen BIP), und sein Wachstum gilt als Ziel - verbunden mit der Annahme und Behauptung, dass (mehr) Handel das BIP-Wachstum fördert. Die WTO wurde mit einem Wachstumsversprechen für die Weltwirtschaft von 3 Prozent pro Jahr gegründet (Wallach & Sforza, 1999, S. 134).

Das Problem ist, dass das BIP mit einer sehr engen Definition von „Wirtschaft“ korreliert und nur eine sehr prekäre Beziehung zu dem manchmal vorgeschlagenen Ziel der „Wohlfahrt“ aufweist.

Definition, Ziel und Erfolgsmessung von „Wirtschaft“

In der Mainstream-Ökonomik wird Wirtschaft definiert als „der Prozess oder das System, durch den/das Waren und Dienstleistungen in einem Land oder einer Region produziert, verkauft und gekauft werden“ (The Britannica Dictionary, 2024). Obwohl einige Lehrbücher nahelegen, dass sich die Wirtschaftswissenschaften mit „Wünschen und Bedürfnissen“ befassen (Mankiw & Taylor, 2014, S. 2), werden diese in der Regel als „Nutzen“ und darüber hinaus als „offenbarte Präferenzen“ bezeichnet. Diese werden mit dem gleichgesetzt, was die Verbraucher*innen kaufen oder zu zahlen bereit sind. Konsumausgaben, Unternehmensinvestitionen und Staatsausgaben plus Exporte minus Importe ergeben zusammen das BIP eines Landes. Und das Pro-Kopf-BIP wird in einem nächsten Schritt mit der „Wohlfahrt“ gleichgesetzt: dem Endziel der Wirtschaft.

Genauer gesagt wird in der (neoklassischen) Wirtschaftstheorie Wohlfahrt durch die Addition von Konsumentenrente und Produzentenrente gemessen, und gegebenenfalls werden die staatlichen Einnahmen hinzugerechnet (wenn der Staat z. B. eine Importsteuer erhebt, erhält er die Steuereinnahmen). Die Konsumentenrente ist die Differenz zwischen dem Preis, den die Verbraucher*innen für ein Produkt zu zahlen bereit sind, und dem tatsächlichen Preis, den sie zahlen müssen. Die Produzentenrente ist die Differenz zwischen dem Preis, zu dem die Produzent*innen bereit sind, ihre Produkte zu verkaufen, und dem Preis, den sie dafür tatsächlich erzielen.

Beim Vergleich von Situationen mit und ohne Handelsbeschränkungen wird gemessen, ob die Summe aus Konsumentenrente, Produzentenrente und Staatseinnahmen steigt oder sinkt. Wenn sie steigt, spricht man von einem gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinn, da theoretisch diejenigen, die gewinnen, diejenigen kompensieren können, die verlieren (Krugman et al., 2023, S. 248-252).

Kasten 6: Definition von Wirtschaft (das Objekt), Wohlfahrt (das Ziel) und Wohlfahrtsgewinn (Erfolg) in der neoklassischen Mainstream-Ökonomie

Das Problem ist, dass diese Definitionen von Wirtschaft, Wohlfahrt und Wohlfahrtsgewinn weder die volle Realität der Befriedigung (grundlegender) menschlicher Bedürfnisse noch ein gutes Leben für alle Menschen noch die Stabilität der planetarischen Ökosysteme abbilden. Infolgedessen sind Ökonom*innen nicht in der Lage, den Beitrag eines Handelsabkommens zum Erfolg einer sinnvoll definierten Wirtschaft zu messen.

Um diese Fähigkeit zu erwerben, müssen zunächst Gegenstand und Ziel definiert werden. Es ist eine Definition von Wohlfahrt erforderlich, die umfassendere Aspekte eines guten Lebens beinhaltet, einschließlich der Menschenrechte und eines Lebens in einer gesunden Umwelt (Herrmann, 2014; Menges & Thiede, 2023, S. 303-368). Auch Menschen in anderen Ländern, die Natur, nicht-menschliche Wesen und künftige Generationen müssen einbezogen werden. Becker (2023) schlägt „eine Neudefinition von individuellem Wohlbefinden und gesellschaftlicher Wohlfahrt jenseits von rationaler Nutzenmaximierung, Effizienz und Wachstum“ vor. In der Ausgabe von 2023 ihres weit verbreiteten Lehrbuchs erweitern Mankiw und Taylor ihre Definition von „Wirtschaft“: Sie umfasst nun „auch die von unbezahlten Pflegekräften und Hausfrauen geleistete Arbeit“ und „die Art und Weise, wie unsere Aktivitäten nicht nur unser eigenes Wohlergehen, sondern auch das von anderen und der Umwelt beeinflussen“ (Mankiw & Taylor, 2023, S. 1). Da alles mit der Definition von „Wirtschaft“ und ihren Zielen beginnt, werden wir das in Kapitel 4.2.2 im Detail behandeln.

2.11. Lobbyismus und regulatorische Vereinnahmung

Neoklassische Mainstream-Ökonomen, welche die von ihren Kolleg*innen seit Beginn des 20. Jahrhunderts aufgezeigten Mängel des Ricardo-Modells ignorieren, können als effektive Lobbyisten des Freihandels betrachtet werden. Zusammen mit Interessenvertretern aus Wirtschaft und Politik sind sie eine der Ursachen für die Durchsetzung und Erhaltung einer Handelsordnung, die ebenso veraltet ist wie die Theorie, auf der sie beruht. Der Einfluss von Lobbygruppen wie der Europäischen Handelskammer, der Amerikanischen

Handelskammer, Business Europe, dem European Roundtable of Industrialists, der Internationalen Handelskammer usw. auf handelspolitische Entscheidungsträger*innen ist bei weitem größer als jener der Durchschnittsbürger*innen, die von Handelsabkommen betroffen sind. Gestützt auf die Theorie der komparativen Vorteile und das Effizienzverständnis neoklassischer Ökonomen setzen sie sich ein für:

- fortschreitende Handelsliberalisierung als Ziel ohne Rücksicht auf die eigentlichen Ziele
- mehr Handels- und Investitionsschutzabkommen auf multi-, pluri- und bilateraler Ebene (CEO, 2017)
- die Zunahme des Handels in absoluten Zahlen
- die Erhöhung des Anteils des Handels am BIP als Ziel
- Messung des wirtschaftlichen Erfolgs mit dem BIP (Philipsen, 2015).

Auch auf nationaler Ebene nehmen die Industrielobbys entscheidenden Einfluss auf die Regierungen. So stimmte in der Debatte um die umstrittenen Freihandelsabkommen der EU mit Kanada (CETA) und den USA (TTIP) in Österreich nur wenige Wochen nach der Veröffentlichung einer repräsentativen Umfrage, in der sich lediglich 6 Prozent der Bevölkerung für CETA (und 4 Prozent für TTIP) aussprachen („CETA und TTIP: Zustimmung in Österreich sehr gering“, 2016), der Regierungschef des Landes im Rat der Europäischen Union *für* CETA – obwohl auch 88 Prozent der Mitglieder seiner eigenen Partei dagegen waren („SPÖ-Befragung: 88 Prozent gegen vorläufige Ceta-Anwendung“, 2016). Das Phänomen, dass demokratisch gewählte Regierungen und Parlamente gegen den ausdrücklichen Willen von Mehrheiten handeln, bezeichnet der britische Politikwissenschaftler Colin Crouch (2004) als „Postdemokratie“. Ebenso wurde das Phänomen, dass Ökonomen eine andere Meinung zu einem „wirtschaftlichen“ Thema haben als die breite Bevölkerung, von einem Autorentrio als *Econocracy* („Ökonokratie“) bezeichnet (siehe Kasten 7). Es scheint, dass im Bereich der Handelspolitik Postdemokratie und Ökonokratie oft gut zusammenpassen.

„Post-Demokratie“

Die offizielle Staatsform ist eine (liberale) Demokratie. Es gibt freie und allgemeine Wahlen, garantierte Grundrechte und eine Vielzahl von Medien. Dennoch repräsentieren einige der Entscheidungen von Regierungen und Parlamenten nicht die Werte, Präferenzen oder Bedürfnisse der Mehrheit der Bürger*innen, da ihre Vertreter*innen von mächtigen Lobbygruppen beeinflusst und vereinnahmt werden (Crouch, 2004).

„Ökonokratie“

Die Entscheidungsträger*innen haben ein anderes Verständnis von „Wirtschaft“ und ihren Zielen als die Durchschnittsbevölkerung. Die Menschen verstehen und unterstützen nicht, was nach Ansicht der Mainstream-Ökonomen als sinnvolle, effiziente und erfolgreiche Wirtschaftstätigkeit gelten sollte. Sie würden sich lieber auf die Befriedigung von Grundbedürfnissen, einen starken sozialen Zusammenhalt, gerechte Verteilung, stabile Ökosysteme, eine partizipative Demokratie und auf lokale Wirtschaftskreisläufe konzentrieren, anstatt die finanzielle Effizienz und das BIP-Wachstum zu maximieren (Earle, Moran & Ward-Perkins, 2017).

Kasten 7: Definition von „Postdemokratie“ und „Ökonokratie“

2.12. „Postdemokratie“ und „Ökonokratie“

Eine dystopische Perspektive des internationalen (Handels-)Rechts auf der Grundlage von Ökonokratie und Postdemokratie könnte Folgendes beinhalten:

- Transnationale Konzerne erhalten unbegrenzte Macht (keine globale Fusionskontrolle, keine Größengrenze).
- Transnationale Konzerne klagen auf Basis von ISDS erfolgreich gegen demokratische Regelungen (bei einem zukünftigen MIC).
- Die „regulatorische Zusammenarbeit“ zwischen den Regierungen stellt sicher, dass künftige Regelungen den freien Handel und den Investorenschutz nicht behindern oder schädigen.
- Globale Lieferketten werden endlos, intransparent und nicht nachhaltig und stellen eine Bedrohung für die ökonomische Resilienz und lokale Wirtschaftsstrukturen dar.
- Standortwettbewerb schwächt demokratische Teilhabe und Souveränität weiter.
- Transnationale Konzerne zahlen immer weniger Steuern, und die Ungleichheit erreicht neue Rekorde.
- Wälder, biologische Vielfalt, Wasser und andere ökologische Gemeingüter werden zu Waren, was zu einer Verschärfung aller Umweltprobleme führt.
- Erzwungene Migration aufgrund von zunehmender sozialer Ungleichheit, Umweltzerstörung, Raubbau an Gemeingütern und Klimawandel führt zu restriktiveren Einwanderungsgesetzen, „Heimatschutz“-Gesetzen und überwachungsstaatlicher Kontrolle der Menschen (Korten, 1995; Monbiot, 2014; Wallach & Sforza, 1999).

3. Kurzanalyse der EU-Außenhandelspolitik

3.1. Die Rolle des Handels in der Entwicklung und Strategie der EU

Der Handel ist einer der ältesten Zuständigkeitsbereiche der Europäischen Union. In den Römischen Verträgen von 1957 wurde die Gemeinsame Handelspolitik (Common Commercial Policy, CCP) als ein Kernelement der ökonomischen Dimension der europäischen Integration verankert. Dieser Prozess war von Anfang an durch die Komplementarität der internen und externen Agenden der Handelspolitik gekennzeichnet.

In den 1990er Jahren wurde die CCP als wichtiges Instrument zur Förderung der Interessen der EU-Unternehmen angesehen, das auf eine Intensivierung ihrer internationalen Aktivitäten abzielt. Der Wachstumsbeitrag, der sich aus Exporten und internationalen Investitionen ergibt, wurde für die EU zu einer Hauptmotivation, sich aktiver in der internationalen Handelsdiplomatie zu engagieren. Mit der Lissabon-Agenda aus dem Jahr 2000, die die Wettbewerbsfähigkeit als übergreifendes wirtschaftspolitisches Ziel der EU festschrieb, wurde der Handel zunehmend als entscheidende Komponente der Wachstumspolitik angesehen. Ein Forscher*innen-Team um die Österreichische Stiftung für Entwicklungsforschung ÖFSE stellt fest:

„Seit dem Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2007 hat die Außenorientierung der EU-Politik eher noch zugenommen. Da die allgemeine Ausrichtung der EU-Krisenpolitik auf Austerität beruht, konnte Wachstum nicht durch eine Steigerung der Binnennachfrage erreicht werden. Dies ließ die Exportförderung als einzige Option übrig [...] und machte die Ausrichtung des aktuellen handelspolitischen Regimes der EU zunehmend neo-merkantilistisch“ (Grumiller, Raza & Tröster, 2016, S. 5).

Den Autor*innen zufolge werden traditionelle merkantilistische Strategien mit einer protektionistischen Handelspolitik in Verbindung gebracht; im Gegensatz dazu ist die neo-merkantilistische Strategie auf nationale oder regionale Handelsüberschüsse ausgerichtet. „Da dominante Volkswirtschaften in der Lage sind, unter den Bedingungen des Freihandels einen Handelsüberschuss zu erzielen, könnte die Förderung des Freihandels Teil einer neo-merkantilistischen Strategie sein“ (Grumiller, Raza & Tröster, 2016, S. 5).

Infolgedessen entwickelte sich die Leistungsbilanz der EU (Waren + Dienstleistungen + Primäreinkommen + Sekundäreinkommen) in den letzten zwanzig Jahren zunehmend in Richtung Überschuss, der zwischen 2 und 4 Prozent des BIP schwankte, mit einer einzigen Ausnahme im Jahr 2022, in dem sie ein Defizit aufwies. Im Jahr 2023 belief sich der Überschuss auf 323,7 Milliarden Euro (siehe Abbildung 5).

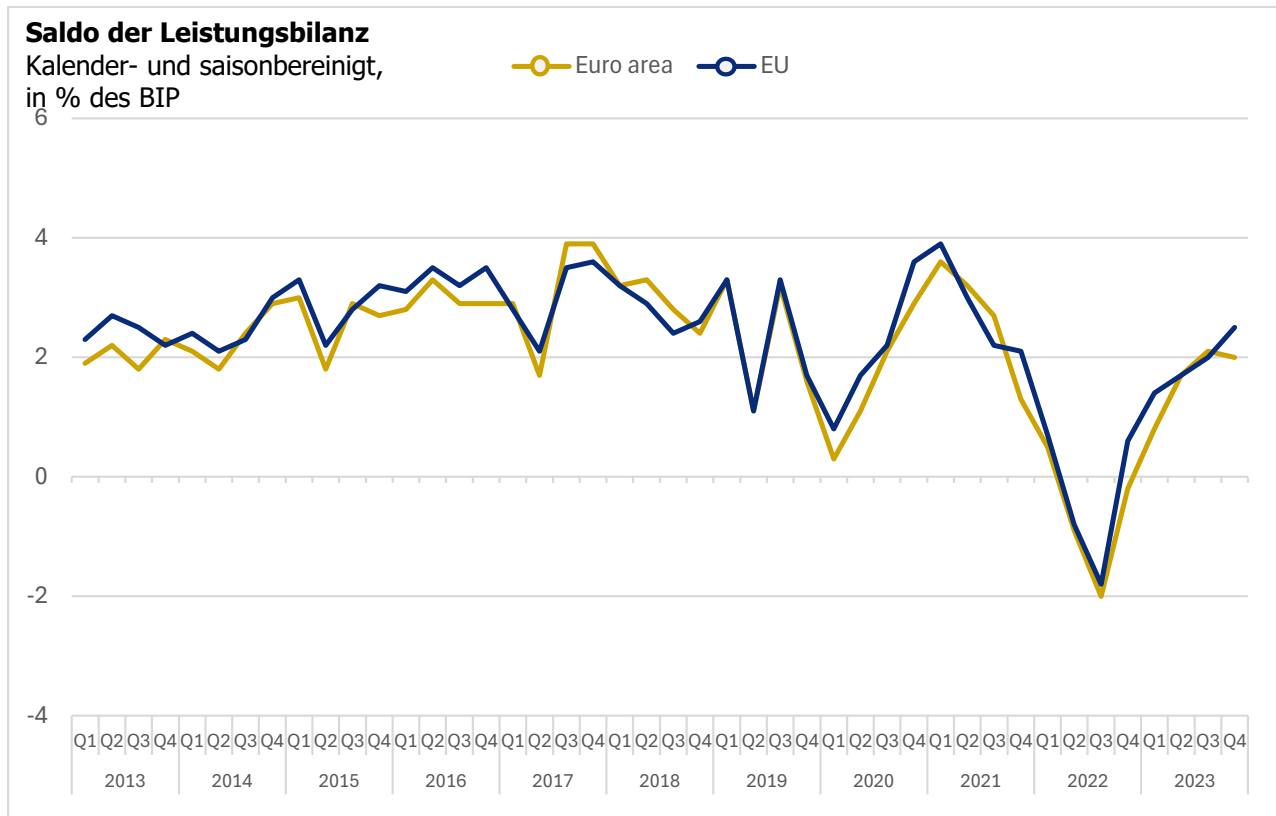


Abbildung 5: Leistungsbilanzsaldo der EU (Eurostat, 2024a)

Bei der Betrachtung der Außenhandelszahlen für die 27 EU-Mitgliedstaaten sind zwei Aspekte von Bedeutung: zum einen die Unterscheidung zwischen dem Handel innerhalb der EU (Binnenhandel) – also dem grenzüberschreitenden Handel zwischen den Mitgliedstaaten – und dem Handel mit Ländern außerhalb der EU (EU-Außenhandel). Sowohl für den Waren- als auch für den Dienstleistungshandel ist der Binnenhandel wichtiger als der EU-Außenhandel (siehe Tabelle 6).

EU27 (2023)	Gesamthandel mit der Welt in Mrd. EUR	Außenhandel in Mrd. EUR	Anteil des Außenhandels in %	Binnenhandel in Mrd. EUR	Anteil des Binnenhandels in %
Handel mit Waren	13.220	5.073	38,4	8.147	61,6
Handel mit Dienstleistungen	5.105	2.517	49,3	2.588	50,7

Tabelle 6: EU-Handel mit der Welt, Außenhandel und Binnenhandel, 2023 (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 60)

Zum anderen ist es für dieses Working Paper auch wichtig zu wissen, welcher Prozentsatz des Handels bereits unter dem Regime von Freihandelsabkommen abgewickelt wird und welcher Prozentsatz immer noch ausschließlich nach WTO-Regeln erfolgt (Tabelle 7). Nach Ansicht der Europäischen Kommission ist die WTO trotz aller Freihandelsabkommen der EU immer noch von wirtschaftlicher Bedeutung: „Selbst wenn man die Erfolge der EU bei der Aushandlung von Handelsabkommen mit wichtigen Handelspartnern berücksichtigt,

finden zwei Drittel des Handels der EU mit dem Rest der Welt immer noch auf der Grundlage von Marktzugang und Regeln statt, die von der WTO garantiert werden. Dazu zählt der Handel mit den Vereinigten Staaten, China, Indien und Russland“ (EU-Kommission, 2021f, S. 2).

EU 27 (2023)	Exporte von Waren	Anteil der Exporte am EU- Außenhandel	Importe von Waren	Anteil der Importe am EU- Außenhandel	Warenhandel insgesamt	Anteil am gesamten EU- Außenhandel
	Mrd. EUR	%	Mrd. EUR	%	Mrd. EUR	%
EU-Außenhandel	2.555	100	2.519	100	5.073	100
Im Rahmen in Kraft getretener präferenzzieller Freihandels- abkommen (FTAs mit 74 Partnern)	1.266	49,6	1.058	42	2.324	45,8
Im Rahmen noch nicht in Kraft getretener, aber beschlossener bzw. bereits ratifizierter Freihandels- abkommen (FTAs mit 25 Partnern)	100	3,9	86	3,4	186	3,7
FTAs insgesamt	1.366	53,5	1.144	45,4	2.510	49,5
Nach WTO-Regeln	1.189	46,5	1.375	54,6	2.563	50,5

Tabelle 7: EU-Warenhandel nach Handelsregime 2023 (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 52, geändert)

Betrachtet man den Handel der Europäischen Union (EU27) mit dem Rest der Welt (EU-Außenhandel), so liefert der jährlich veröffentlichte statistische Leitfaden der Generaldirektion Handel Zahlen und Aussagen, welche die EU als größten Akteur im Welthandel darstellen, wenn man Exporte und Importe zusammen betrachtet (siehe Tabelle 8).

	Wert in Mrd. EUR					Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate			Welt Anteil	Welt Rang
	2013	2018	2021	2022	2023	2013–2023	2018–2023	2022–2023	2023	2023
Welt	29 546	35 562	39 100	50 046	47 230	4,8%	5,8%	-5,6%	100,0%	
EU27	4 636	5 771	6 305	8 017	7 616	5,1%	5,7%	-5,0%	16,1%	1
Australien	477	541	586	795	759	4,7%	7,0%	-4,5%	1,6%	14
Brasilien	470	457	511	706	669	3,6%	7,9%	-5,3%	1,4%	16
Kanada	871	983	1 054	1 389	1 335	4,4%	6,3%	-3,9%	2,8%	9
China	3 537	4 599	5 807	6 846	6 399	6,1%	6,8%	-6,5%	13,5%	2
Hongkong	876	1 178	1 291	1 355	1 303	4,0%	2,0%	-3,9%	2,8%	10
Indien	797	1 027	1 185	1 656	1 556	6,9%	8,7%	-6,0%	3,3%	6
Japan	1 395	1 595	1 611	1 923	1 790	2,5%	2,3%	-6,9%	3,8%	5
Malaysia	393	466	504	688	624	4,7%	6,0%	-9,4%	1,3%	20
Mexiko	643	876	949	1 263	1 250	6,9%	7,4%	-1,0%	2,6%	11
Saudi-Arabien	563	445	435	672	639	1,3%	7,5%	-4,9%	1,4%	19
Singapur	811	1 015	1 178	1 542	1 408	5,7%	6,8%	-8,6%	3,0%	8
Süd-Korea	970	1 166	1 272	1 596	1 429	4,0%	4,2%	-10,5%	3,0%	7
Schweiz	691	733	845	1 017	1 059	4,4%	7,7%	4,2%	2,2%	12
Thailand	434	536	521	653	641	4,0%	3,7%	-1,7%	1,4%	18
Türkei	382	426	498	713	710	6,4%	10,8%	-0,4%	1,5%	15
USA	3 787	4 770	5 041	6 620	6 361	5,3%	5,9%	-3,9%	13,5%	3
Vereinigte Arab. Emirate	417	524	621	933	965	8,8%	13,0%	3,4%	2,0%	13
Vereinigtes Königreich	1 348	1 689	1 574	2 035	2 023	4,1%	3,7%	-0,6%	4,3%	4
Vietnam	213	428	574	718	655	11,9%	8,9%	-8,7%	1,4%	17

Reichweite: ohne EU-Binnenhandel

Tabelle 8: Gesamter EU-Außenhandel (Exporte und Importe) mit Waren und Dienstleistungen, 2023 (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 29)

Im Jahr 2023 war die EU:

- mit einem Anteil von rund 14 Prozent am gesamten Welthandel mit Waren (Importe und Exporte zusammengefasst) der zweitgrößte Warenhändler der Welt - nach China und vor den USA. In den Vorjahren lag der Anteil der EU mit 14,2 Prozent (2022) und 14,1 Prozent (2021) noch etwas höher.
- mit einem Anteil von rund 22,8 Prozent am gesamten Welthandel mit Dienstleistungen weltweit der größte Dienstleistungshändler vor den USA, dem Vereinigten Königreich und China. In den Vorjahren lag der Anteil der EU bei 23,3 Prozent (2022) und 24,5 Prozent (2021).
- Mit einem geschätzten Anteil von 16,1 Prozent am Welthandel blieb die EU der weltweit größte Händler von Waren und Dienstleistungen, sowohl bei den Einfuhren als auch bei den Ausfuhren. In den beiden vorangegangenen Jahren 2022 und 2021 lag der Anteil der EU bei 16,2 Prozent. Die EU exportierte Waren und Dienstleistungen im Wert von über 3,9 Billionen Euro und importierte Waren und Dienstleistungen im Wert von 3,7 Billionen Euro.
- im Vergleich zu China und den USA der wichtigste Handelspartner für 74 Länder, während China für 71 Länder und die USA für 28 Länder der erste Handelspartner ist. Die Daten für 2019 zeigen die gleiche Zahl für die EU (74 Handelspartner), eine niedrigere Zahl für China (66) und eine höhere Zahl für die USA (31), was die wachsende Rolle Chinas im Welthandel zeigt.

Der Gesamtaußenhandel (ohne Binnenhandel) macht 44,9 Prozent des BIP der EU aus; diese Zahl ist niedriger als die vergleichbaren Zahlen für das Vereinigte Königreich (65,4 Prozent) und Japan (45,9 Prozent), aber höher als die Zahlen für China (39,2 Prozent) und die USA (25,1 Prozent).

Im Zusammenhang mit der Veröffentlichung der *Überprüfung der Handelspolitik - Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik* veröffentlichte die Kommission die folgenden Zahlen (Europäische Kommission, 2021I, S. 1):

- Auf EU-Firmen, die sowohl importieren als auch exportieren, entfallen wertmäßig 95 Prozent aller Waren, die in die EU eingeführt und aus der EU ausgeführt werden.

- Die EU-Wirtschaft ist auf Einfuhren angewiesen, die den Zugang zu wichtigen Rohstoffen und Betriebsmitteln ermöglichen.
- 60 Prozent der EU-Einfuhren werden tatsächlich zur Herstellung von EU-Waren verwendet.
- Insgesamt wird davon ausgegangen, dass die zunehmende Öffnung der EU für Importe ihr BIP seit 1995 um etwa 550 Mrd. € hat wachsen lassen.

Weitere Daten zum EU-Handel sind in Anhang 2 zu finden.

3.2. Rechtsquellen

Die beiden wichtigsten Verträge, auf die sich die EU stützt, sind der Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV; geht zurück auf die Römischen Verträge oder den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft/EWG, in Kraft seit 1958) und der Vertrag über die Europäische Union (EUV; geht zurück auf den Vertrag von Maastricht, in Kraft seit 1993). Diese Hauptverträge sowie die dazugehörigen Protokolle und Erklärungen wurden seit ihrem Inkrafttreten in der Regel mindestens einmal pro Jahrzehnt durch Änderungsverträge abgeändert, zuletzt durch den Vertrag von Lissabon, der 2009 in Kraft trat. Mit dem Vertrag von Lissabon wurde auch die Charta der Grundrechte der EU rechtsverbindlich, obwohl sie ein eigenständiges Dokument bleibt (Europäische Union, 2012).

3.2.1. Art. 206 AEUV: Die Rechtsquelle der Freihandelspolitik

Mit Blick auf die Dichotomie von Freihandel und Protektionismus hat sich die EU für eine der beiden Extrempositionen entschieden. Artikel 206 AEUV lautet: „Durch die Schaffung einer Zollunion [...] trägt die Union [...] zur harmonischen Entwicklung des Welthandels, zur schrittweisen Beseitigung der Beschränkungen im internationalen Handelsverkehr und bei den ausländischen Direktinvestitionen sowie zum Abbau der Zollschränken und anderer Schranken bei.“ Er ist der Nachfolger des früheren Artikels 131 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft in der Fassung des Vertrags von Nizza: „Durch die Schaffung einer Zollunion beabsichtigen die Mitgliedstaaten, im gemeinsamen Interesse zur harmonischen Entwicklung des Welthandels, zur schrittweisen Beseitigung der Beschränkungen im internationalen Handelsverkehr und zum Abbau der Zollschränken beizutragen.“ Sowohl im ersten als auch im aktuellen Artikel gibt es keine Berücksichtigung oder Einschränkung anderer Ziele – die Beseitigung von Handelsbeschränkungen wird als Ziel formuliert, und somit kann der Handel als Selbstzweck betrachtet werden. Im folgenden Artikel 207 heißt es nur im letzten Satz: „Die gemeinsame Handelspolitik wird im Rahmen der Grundsätze und Ziele des auswärtigen Handelns der Union gestaltet.“ Diese *Grundsätze* und *Ziele* finden sich in Art. 21 EUV.

3.2.2. Art. 21 EUV: Grundsätze und Ziele des auswärtigen Handelns der Union

In Artikel 21 EUV (1) werden zunächst die Grundsätze dargelegt:

„Die Union lässt sich bei ihrem Handeln auf internationaler Ebene von den Grundsätzen leiten, die für ihre eigene Entstehung, Entwicklung und Erweiterung maßgebend waren und denen sie auch weltweit zu stärkerer Geltung verhelfen will: Demokratie, Rechtsstaatlichkeit, die universelle Gültigkeit und Unteilbarkeit der Menschenrechte und Grundfreiheiten, die Achtung der Menschenwürde, der Grundsatz der Gleichheit und der Grundsatz der Solidarität sowie die Achtung der Grundsätze der Charta der Vereinten Nationen und des Völkerrechts.“

Die Union strebt an, die Beziehungen zu Drittländern und zu regionalen oder weltweiten internationalen Organisationen, die die in Unterabsatz 1 aufgeführten Grundsätze teilen, auszubauen

und Partnerschaften mit ihnen aufzubauen. Sie setzt sich insbesondere im Rahmen der Vereinten Nationen für multilaterale Lösungen bei gemeinsamen Problemen ein.“

In (2) werden unter anderem die Ziele festgelegt:

[...]

- b) die Festigung und Förderung der Demokratie, der Rechtsstaatlichkeit, der Menschenrechte und der Grundsätze des Völkerrechts
- c) den Frieden zu erhalten, Konflikte zu verhüten und die internationale Sicherheit zu stärken, nach Maßgabe der Ziele und Grundsätze der Charta der Vereinten Nationen
- d) die nachhaltige Entwicklung [...] in den Entwicklungsländern zu fördern mit dem vorrangigen Ziel, die Armut zu beseitigen
- f) die nachhaltige Bewirtschaftung der weltweiten natürlichen Ressourcen, um eine nachhaltige Entwicklung sicherzustellen
- h) eine Weltordnung zu fördern, die auf einer verstärkten multilateralen Zusammenarbeit und einer verantwortungsvollen Weltordnungspolitik beruht.

Nur in einem von acht Punkten, nämlich in Buchstabe e), wird das Ziel formuliert, „die Integration aller Länder in die Weltwirtschaft zu fördern, unter anderem auch durch den schrittweisen Abbau internationaler Handelshemmnisse“. Dies ist die einzige Erwähnung des Handels in Art. 21, und selbst dort wird er nicht als Ziel, sondern als Mittel definiert: Es heißt nicht, dass die „schrittweise Abschaffung von Handelsbeschränkungen“ ein Ziel ist, sondern die „Integration aller Länder in die Weltwirtschaft“; die Wortwahl „unter anderem durch“ mehr Handel drückt aus, dass (mehr) Handel ein Mittel neben anderen ist, und die konkrete Formulierung lässt sogar die Interpretation „unter anderem durch den Abbau oder auch durch den Aufbau von Handelshemmnissen – je nachdem“ zu, wenn dies notwendig ist, um a) Länder, die weniger entwickelt sind, in die Weltwirtschaft einzubeziehen oder b) um die anderen sieben im selben Artikel aufgeführten Ziele zu erreichen.

3.2.3. Werte und Querschnittsklauseln

Artikel 21 Absatz 2 EUV verweist auf die in Artikel 2 verankerten Werte der EU, zu denen die Achtung der Menschenwürde, die Demokratie, die Achtung der Menschenrechte und andere gehören. Darüber hinaus verweist eine Reihe von Querschnittsklauseln im AEUV auf übergreifende Grundsätze und Ziele. So heißt es beispielsweise in Artikel 11 AEUV: „Die Erfordernisse des Umweltschutzes müssen bei der Festlegung und Durchführung der Unionspolitiken und -maßnahmen insbesondere zur Förderung einer nachhaltigen Entwicklung einbezogen werden.“ Artikel 9 beinhaltet „ein hohes Beschäftigungsniveau“, „die Gewährleistung eines angemessenen sozialen Schutzes“, „die Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung“ sowie „ein hohes Niveau der allgemeinen und beruflichen Bildung und des Gesundheitsschutzes“. Darüber hinaus sind Artikel 10 (Antidiskriminierung), Artikel 12 (Verbraucher*innenschutz) und Artikel 14 (Dienstleistungen von allgemeinem Interesse) Querschnittsklauseln, d.h. sie gelten für alle Politikbereiche der EU, einschließlich der Handelspolitik (Frischhut, 2022, S. 150).

Umso überraschender ist, dass in der gegenwärtigen EU-Außenhandelspolitik nur der Handel sowie der Schutz von Investitionen durchsetzbar sind, während alle anderen Ziele bestenfalls angesprochen werden, aber praktisch nicht durchsetzbar sind. „Freier und fairer Handel“ wird als eines von vielen Zielen der Europäischen Union in Art. 3 EUV genannt, nach „globaler nachhaltiger Entwicklung“ und „Solidarität und gegenseitiger Achtung unter den Völkern“ und vor der „Beseitigung der Armut“ und dem „Schutz der Menschenrechte“, aber der Artikel 3 EUV wird weder in Art. 207 AEUV noch in Art. 21 EUV erwähnt.

3.3. Multi-, pluri- oder bilaterale Abkommen?

Während Artikel 21 EUV als Grundsatz festlegt, dass multilateralen Regeln innerhalb der UNO Vorrang einzuräumen ist („Sie [die EU] setzt sich insbesondere im Rahmen der Vereinten Nationen für multilaterale Lösungen bei gemeinsamen Problemen ein.“), sind die WTO-Regeln multilateral, aber nicht innerhalb der UNO - aus den in Abschnitt 2.4 dargelegten Gründen.

Obwohl die WTO gleich nach ihrem Start in eine Sackgasse geriet und keine größeren Vereinbarungen erzielt wurden, kehrten die Industrieländer nicht in den „Hafen“ der UNO zurück und unternahmen einen dritten Versuch, den internationalen Handel innerhalb der Vereinten Nationen zu regeln, sondern setzten stattdessen schrittweise bilaterale und plurilaterale Handels- und Investitionsabkommen durch. Ein erstes paralleles Manöver zur WTO fand 1995 in der OECD statt, wo es einen Vorstoß zum Abschluss eines Multilateralen Investitionsabkommens (MAI) gab. Auch dieses scheiterte 1998 vor allem an der Weigerung des französischen Parlaments, die Verhandlungen fortzusetzen (George, 1999) sowie dem vorangegangenen öffentlichen Druck von Ländern mit niedrigem Einkommen, Gewerkschaften und NROs (de Brie, 1998). Im Rahmen der sogenannten Millenniumsrunde der WTO wurde ab 1998 versucht, die Investitionsagenda in der WTO zu verankern und durch ein neues Abkommen abzusichern. Dieser Versuch, Investitionsschutz als eines der vier so genannten Singapur-Themen innerhalb der WTO zu verankern, scheiterte jedoch bei den zwei folgenden WTO-Ministerkonferenzen in Seattle 1999 (Khor, 1999; George, 2000) und in Cancún 2003 am Widerstand der Entwicklungsländer und der Zivilgesellschaft (Khor, 2003).

Mit dem 2006 veröffentlichten Bericht *Global Europe: Im Wettbewerb mit der Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung* vollzog die EU-Kommission einen Wechsel in ihrer Außenhandelsstrategie. Die Europäische Kommission (2006, S. 8) verstärkte ihr Engagement für bilaterale und plurilaterale Freihandelsabkommen (FTAs), wohl wissend, dass es umstritten war, die multilaterale Ebene zu vernachlässigen: „Freihandelsabkommen können auch Risiken für das multilaterale Handelssystem bergen. Sie können den Handel verkomplizieren, den Grundsatz der Nichtdiskriminierung aushöhlen und die schwächsten Volkswirtschaften ausschließen.“ Richtig, aber: „Die wichtigsten wirtschaftlichen Kriterien für neue Freihandelsabkommenspartner sollten das Marktpotenzial (wirtschaftliche Größe und Wachstum) und das Niveau des Schutzes von EU-Exportinteressen (Zölle und nichttarifäre Hemmnisse) sein“ (Europäische Kommission, 2006, S. 9). Darum scheint es also in Wirklichkeit zu gehen: nicht um die multilaterale Ebene, nicht um das UN-System, nicht um die schwächsten Volkswirtschaften oder um (nachhaltige) Entwicklung, sondern um neue Märkte und „EU-Exportinteressen“. In *Global Europe* erklärt die Kommission: „Europa muss Protektionismus ablehnen. Protektionismus erhöht die Preise für Verbraucher und Unternehmen und schränkt die Auswahl ein“ (Europäische Kommission 2006, S. 4). Eine solche Argumentation, die sich in erster Linie auf die Wahlmöglichkeiten der Verbraucher*innen und die Preise bezieht, ist einseitig und reduktionistisch. Sie spiegelt nicht den vollen Geist des Art. 21 EUV wider.

3.4. Handel und nachhaltige Entwicklung

Wie gezeigt, tauchen die Werte „Nachhaltigkeit“ und „nachhaltige Entwicklung“ im EU-Primärrecht immer wieder auf. Frischhut hat die EU-Verträge gründlich analysiert und in ihnen gefunden:

„vgl. Erwägungsgrund 9 EUV („Grundsatz der nachhaltigen Entwicklung“), Art. 3 Abs. 3 EUV („nachhaltige Entwicklung Europas“), Erwägungsgrund 3 Charta der Grundrechte der Europäischen Union (GRC) (Förderung einer „ausgewogenen und nachhaltigen Entwicklung“), Art. 11 AEUV (Querschnittsklausel Umweltschutz), Art. 37 GRC („Umweltschutz“), Art. 3 Abs. 5 EUV („global nachhaltige Entwicklung“) oder Art. 21 Abs. 2 EUV (auswärtiges Handeln der Union)“ (Frischhut, 2022, S. 227).

Im Jahr 2015 wurden die nachhaltigen Entwicklungsziele (SDGs) von den Vereinten Nationen beschlossen. Dabei taucht der Begriff „Handel“ nicht unter den siebzehn Hauptzielen auf, sondern nur unter einigen der untergeordneten Ziele und Indikatoren (s. Abschnitt 4.1.2.). Im selben Jahr hat die EU-Kommission ihre

neue Handelsstrategie „*Handel für alle*“ mit „*Hin zu einer verantwortungsbewussteren Handels- und Investitionspolitik*“ untertitelt und verweist auf die SDGs: „Die EU wird in ihrer Handelspolitik ihr langfristiges Engagement für nachhaltige Entwicklung fortsetzen und so zur Erreichung der Ziele für eine nachhaltige Entwicklung beitragen, die vor kurzem im Rahmen der Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung vereinbart wurden“ (Europäische Kommission, 2015, S. 3).

Seit dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und der Republik Korea, das 2009 politisch beschlossen, seit Juli 2011 vorläufig angewandt und 2015 formell ratifiziert wurde, enthalten die EU-Handelsabkommen nach und nach Regeln für Handel und nachhaltige Entwicklung. Diese Regeln sind in einem speziellen Kapitel über die Förderung der nachhaltigen Entwicklung zusammengefasst, wobei der Schwerpunkt auf handels- und investitionsbezogenen Aspekten von Arbeits- und Umweltfragen liegt, aber sie verweisen nicht eindeutig auf die anderen Kapitel der Abkommen. In diesen Kapiteln über Handel und nachhaltige Entwicklung („TSD-Kapitel“) verpflichten sich die EU und ihre Handelspartner u. a.:

- ihre Umwelt- und Arbeitsgesetze wirksam durchzusetzen;
- Handel oder Investitionen nicht mit der Abweichung von Umwelt- oder Arbeitsgesetzen zu fördern - und so einen „Wettlauf nach unten“ zu vermeiden;
- natürliche Ressourcen wie Holz und Fisch nachhaltig zu handeln;
- illegalen Handel mit bedrohten und gefährdeten Tier- und Pflanzenarten zu bekämpfen;
- den Handel zu fördern, der die Bekämpfung des Klimawandels unterstützt;
- Praktiken wie die soziale Verantwortung der Unternehmen zu fördern (Europäische Kommission, 2024d).

Von den 16 Freihandelsabkommen, die seit dem Abkommen zwischen der EU und Südkorea ausgehandelt wurden und von denen die meisten bereits in Kraft getreten sind, sehen nur zwei Abkommen die Möglichkeit vor, die in den TSD-Kapiteln enthaltenen Bestimmungen durchzusetzen (Europäische Kommission, 2024d). Die beiden Beispiele sind das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland (Rat der Europäischen Union, 2024a), das am 1. Mai 2024 in Kraft trat, und das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit Kenia, das am 18. Dezember 2023 unterzeichnet wurde und am 1. Juli 2024 in Kraft trat (Rat der Europäischen Union, 2024b). Darüber hinaus ist der Klimaschutz als wesentliches Element im Handels- und Kooperationsabkommen mit dem Vereinigten Königreich (in Kraft seit 2021) durchsetzbar, obwohl dies außerhalb des TSD-Kapitels des Abkommens geregelt ist (Gehring, 2024).

Abgesehen von diesen seltenen Ausnahmen „sind die Bestimmungen in den TSD-Kapiteln von den wichtigsten Streitbeilegungsbestimmungen der Abkommen ausgenommen und unterliegen stattdessen einem parallelen Prozess, der auf Zusammenarbeit und Dialog abzielt und mehr oder weniger zahnlos zu sein scheint - sowohl rechtlich als auch praktisch“ (Cross, 2020, S. 40). So gilt einer der ersten Streitbeilegungsfälle zwischen der EU und Korea im Zusammenhang mit den Arbeitsrechtsübereinkommen als „klares Beispiel für die Demotivation der Beteiligten“ und die Ineffizienz des Verfahrens: Es dauerte fünf Jahre, bis die Kommission den offiziellen Konsultationsmechanismus einleitete, nachdem die ersten Bedenken von den nationalen Beratungsgruppen für das Freihandelsabkommen EU-Korea und dem Europäischen Parlament geäußert worden waren (Blot, Oger & Leturcq, 2021, S. 3). Bis 2024 hatte Korea das Übereinkommen über die Abschaffung der Zwangsarbeit, eines der grundlegenden Instrumente der Internationalen Arbeitsorganisation, nicht ratifiziert (ILO, 2024).

Generell ist festzustellen, dass die wachsende Zahl von Freihandelsabkommen, (umfassenden) Investitionsabkommen, Investitionsschutzabkommen und Assoziierungsabkommen zumindest Verweise auf die nachhaltige Entwicklung oder eigene TSD-Kapitel enthalten. Allerdings gibt es - von den genannten wenigen Ausnahmen abgesehen - keine tatsächlich durchsetzbaren Maßnahmen zur Umsetzung von Nachhaltigkeitsverpflichtungen in diesen Abkommen. Diese werden zwar für neue Abkommen propagiert, es bleibt aber abzuwarten, ob die alten Abkommen verbessert werden. Im Jahr 2024 sind die Durchsetzungsmechanismen für die Artikel zur Nachhaltigkeit immer noch schwach und nicht auf dem

gleichen Niveau wie die Durchsetzungsmaßnahmen zur Handelsliberalisierung und zum Investitionsschutz: An der von ClientEarth et al. (2021, S. 3-4) beschriebenen Situation hat sich nicht viel verändert.

Wie in Kapitel 3.1 erwähnt, änderte die Europäische Kommission ihre Handelsstrategie im Jahr 2021 erneut in Anlehnung an den Green Deal: „Die EU braucht eine neue handelspolitische Strategie - eine Strategie, die ihre innen- und außenpolitischen Ziele unterstützt und [...] eine größere Nachhaltigkeit fördert“ (Europäische Kommission, 2021a, S. 1). Als Ergebnis der Überprüfung des in dem Trade Policy Review (TPR) 2021 angekündigten Fünfzehn-Punkte-Aktionsplans zur Verbesserung der Umsetzung und Durchsetzung der Kapitel über Handel und nachhaltige Entwicklung in Handelsabkommen hat die EU-Kommission ihre Mitteilung „Die Macht der Handelspartnerschaften: gemeinsam für ein grünes und faires Wirtschaftswachstum“ im Juni 2022 angenommen (Europäische Kommission, 2022). Die Mitteilung zielt unter anderem darauf ab, aufzuzeigen, wie der Beitrag von EU-Handelsabkommen zur Förderung des Schutzes der Umwelt und der Arbeitnehmerrechte weltweit verbessert werden kann. Es werden sechs politische Prioritäten angeführt:

1. die Notwendigkeit, proaktiver mit Partnern zusammenzuarbeiten;
2. die Stärkung eines zielgerichteten und länderspezifischen Ansatzes zu TSD;
3. das Mainstreaming von Nachhaltigkeit über das TSD-Kapitel in Handelsabkommen hinaus;
4. die Verstärkung der Überwachung der Umsetzung der TSD-Verpflichtungen;
5. die Stärkung der Rolle der Zivilgesellschaft;
6. die Verstärkung der Durchsetzung mittels Handelssanktionen als letztes Mittel (S. 4-12).

Darüber hinaus hat die EU-Kommission eine von ihr in Auftrag gegebene Studie veröffentlicht, in der die verschiedenen TSD-Ansätze einiger EU-Handelspartner vorgestellt und verglichen werden (Velut et al. 2022).

Dennoch stellen einige Wissenschaftler die Nützlichkeit der Durchsetzbarkeit von TSD-Kapiteln aus der Perspektive der Handelsgerechtigkeit in Frage. Orbie stellt fest:

„Diese Kapitel sind in der Tat der Schlüssel für die Behauptung der EU, eine wertebasierte, ethische und nachhaltige Handelsagenda zu fördern. Seit Mitte der 2000er Jahre enthalten alle EU-Freihandelsabkommen ein solches Kapitel, in dem sich die Parteien verpflichten, die Kernkonventionen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) und multilaterale Umweltabkommen wie das Pariser Klimaabkommen einzuhalten. Während die Legitimität dieser Normen kaum bestritten wurde, wurde viel Kritik an der ‚weichen‘, ‚kooperativen‘ und ‚anreizbasierten‘ Natur der TSD-Kapitel geäußert, die zwar verbindlich sind, aber nicht mit Sanktionen durchgesetzt werden können“ (Orbie, 2021b, S. 198-199).

Orbie stellt die Frage, ob die Durchsetzbarkeit ein Weg nach vorn oder in die falsche Richtung ist: „Wäre dies wirklich ein Schritt in Richtung Handelsgerechtigkeit und globale Gerechtigkeit im Allgemeinen?“ (S. 200). Er führt vier Einwände an:

„Erstens ist die Wirkung von Handelssanktionen zweifelhaft. Untersuchungen zeigen, dass Sanktionen vor allem die Schwächsten treffen, in diesem Fall Arbeitnehmer und Kleinerzeuger, die an den EU-Grenzen mit höheren Zöllen konfrontiert sind [...]

Zweitens: Die Marktmacht der EU ist begrenzt und nimmt ab [...]

Drittens kann eine strengere Durchsetzung von Menschenrechten, Arbeits- und Umweltnormen als neokoloniale Einmischung interpretiert werden [...]

Viertens werden die TSD-Kapitel, selbst wenn sie durchsetzbar sind, immer von der allgemeinen Ausrichtung eines Handelsabkommens überschattet, das eine weitreichende Markttöffnung vorsieht. Die heutigen Handelsabkommen öffnen und vertiefen die Märkte nicht nur durch die Deregulierung von Zöllen und Quoten, sondern auch durch die Liberalisierung von Dienstleistungen, die Erleichterung von

Investitionen, die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens, den Schutz geistigen Eigentums, die gegenseitige Anerkennung von Normen usw.“ (S. 200-201).

Orbie schlussfolgert: „Gestärkte TSD-Kapitel könnten einige Bereiche der Handelsgerechtigkeit verbessern, aber sie können nur die schlimmsten Verstöße gegen die Kernkonventionen angehen. In der Zwischenzeit bleiben viele negative Auswirkungen auf gefährdete Menschen, auf den politischen Spielraum von Regierungen und auf natürliche Ressourcen unbehandelt und werden sogar noch verstärkt. Die Logik von Handelsabkommen besteht nämlich nach wie vor darin, den Handel zu fördern“ (S. 201).

Außerdem sehen die Autor*innen dieses Working Papers den eigenständigen Charakter der TSD-Kapitel kritisch. Nachhaltigkeit und andere ethische Aspekte sollten in alle Kapitel eines Abkommens integriert werden und nicht nur in einem Kapitel vorkommen.

Schließlich wird bei der Fokussierung der neueren Freihandelsabkommen auf das Pariser Abkommen nicht berücksichtigt, dass letzteres zwar ein rechtsverbindlicher internationaler Vertrag über den Klimawandel ist, aber keine rechtlichen Durchsetzungsmechanismen enthält, abgesehen von den freiwilligen Verpflichtungen der 195 Vertragsparteien des Pariser Abkommens.

3.5. Geopolitisierung und stille Abkehr von Freihandel und Multilateralismus

Parallel zu diesem noch nicht substanziellen Trend zur Nachhaltigkeit im Handel hat die Europäische Kommission unter dem Eindruck der Covid-19-Pandemie, die auch zu einer Krise der globalen Lieferketten geführt hat, im Mai 2020 auch den aus der militärischen (Verteidigungs-)Planung stammenden Begriff der „strategischen Autonomie“ eingeführt. Die EU-Kommission stellt fest:

„Der Welthandel und seine integrierten Wertschöpfungsketten werden seine Rolle als ein grundlegender Wachstumsmotor beibehalten und für den Wiederaufbau Europas von entscheidender Bedeutung sein. Vor diesem Hintergrund wird Europa den Ansatz einer offenen strategischen Autonomie verfolgen. Dies wird die Errichtung des neuen Systems einer globalen wirtschaftspolitischen Steuerung und den Ausbau für beide Seiten vorteilhafter bilateraler Beziehungen beinhalten, wobei wir uns vor unfairen und missbräuchlichen Praktiken schützen müssen. Ferner wird es uns in die Lage versetzen, die globalen Lieferketten zu diversifizieren und zu konsolidieren, um uns vor künftigen Krisen zu schützen, und es wird die internationale Bedeutung des Euro stärken. In diesem Sinne wird die EU eine Überprüfung der Handelspolitik vornehmen, um den kontinuierlichen freien Verkehr von Waren- und Dienstleistungen weltweit zu gewährleisten und die Welthandelsorganisation zu reformieren“ (Europäische Kommission, 2020a, S. 13).

Bereits neun Monate später, im Februar 2021, wurde die neue handelspolitische Überprüfung mit dem Titel *Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik* veröffentlicht, die aus einer Mitteilung (Europäische Kommission, 2021a), einem Anhang zur Reform der WTO (Europäische Kommission, 2021b), einem Q&A-Papier (2021c), einer Pressemitteilung (2021d) und mehreren Informationsblättern (2021e-h) besteht.

In der Mitteilung heißt es: „Offene strategische Autonomie unterstreicht die Fähigkeit der EU, ihre eigenen Entscheidungen zu treffen und die Welt um sie herum durch Führungsstärke und Engagement zu gestalten, wobei ihre strategischen Interessen und Werte zum Ausdruck kommen“ (Europäische Kommission, 2021a, S. 4). Das Konzept der offenen strategischen Autonomie ermöglicht es der EU, auf drei Ebenen stärker zu werden, sowohl wirtschaftlich als auch geopolitisch:

- **„Offen“** für Handel und Investitionen, damit sich die EU-Wirtschaft von der Krise erholen kann und wettbewerbsfähig und mit der Welt verbunden bleibt

- **Nachhaltig und verantwortungsbewusst** auf internationaler Ebene eine führende Rolle bei der Gestaltung einer grüneren und gerechteren Welt zu übernehmen, bestehende Allianzen zu stärken und mit einer Reihe von Partnern zusammenzuarbeiten
- **Entschlossen gegen** unfaire und Zwangspraktiken und bereit, ihre Rechte durchzusetzen, wobei sie stets die internationale Zusammenarbeit zur Lösung globaler Probleme fördert“ (Europäische Kommission, 2021e).

Oder um es in einem Satz zu sagen: „Offene strategische Autonomie bedeutet, multilateral zu kooperieren, wo wir können, und autonom zu handeln, wo wir müssen“ (Europäische Kommission, 2021e). Entgegen früheren Ankündigungen ist dies ein klares Bekenntnis zum schrittweisen Verlassen der multilateralen Bühne.

Mehrere Wissenschaftler*innen haben diesen neuen Kurs oder diese neue Rhetorik analysiert. Für Jan Orbie stellt die neue TPR „eine radikale Abkehr von der zuvor isolierten, technokratischen und meist freihandelsorientierten Position der Generaldirektion Handel der Kommission dar. Nachdem die EU-Handelsbeamten jahrzehntelang einen eigenwilligen Kurs verfolgten, scheinen sie nun endlich zur Familie der europäischen Außenpolitik zu gehören. Seit COVID-19 den europäischen Kontinent heimgesucht hat, hat das EU-Handelsgespräch die Konzepte der 'Widerstandsfähigkeit' und der 'strategischen Autonomie' übernommen, die bereits im Mittelpunkt der globalen Strategie der EU standen“ (Orbie, 2021b, S. 197).

Antonio Salvador M. Alcazar III, Camille Nessel und Jan Orbie heben hervor:

„Obwohl die aktualisierte Überprüfung der Handelspolitik vom Februar 2021 mehr Gewicht auf Europas strategische Autonomie und geopolitische Ziele legt, betont sie gleichermaßen, dass die EU-Handelspolitik 'die Handelsmöglichkeiten für Entwicklungsländer zur Verringerung der Armut und zur Schaffung von Arbeitsplätzen auf der Grundlage internationaler Werte und Prinzipien, wie Arbeits- und Menschenrechte, erhöht und verspricht, dass die Verpflichtungen zur nachhaltigen Entwicklung in EU-Handelsabkommen weiter durchgesetzt werden“ (Alcazar III, Nessel & Orbie, 2022, S. 183).

Die Autoren weisen zurück, dass die gemeinsamen Handelsbeziehungen der Europäischen Union mit den ehemaligen Kolonien und im weiteren Sinne mit der heutigen „Dritten Welt“ auf Wohlwollen, entpolitisierten Praktiken, gleichberechtigten Partnerschaften und Werten beruhen. Sie verweisen auf Bemühungen in der postkolonialen, post-entwicklungspolitischen, post-strukturalistischen und anderen heterodoxen Forschungstraditionen, diese überholten Annahmen zu dekonstruieren. Sie schlagen verschiedene „Subjektpositionen“ vor, mit denen wir unser Wissen über die EU-Handelspolitik und den ihr zugrunde liegenden Eurozentrismus neu überdenken können, indem wir uns dem dekolonialen Denken zuwenden (S. 182).

Sjorre Couvreur, Ferdi De Ville, Thomas Jacobs und Jan Orbie (2022) analysieren, wie die Europäische Kommission ihre geopolitische Wende in ihrer aktuellen Handelspolitik diskursiv rechtfertigt. In früheren EU-Handelsdiskursen seit den 2000er Jahren hat sich die EU stets als „normative“ Macht dargestellt, die über die Geopolitik hinausgeht und Freihandel und Multilateralismus anstrebt, während die anderen Handelsmächte im Wesentlichen als geopolitisch eigennützig, protektionistisch und regionalistisch angesehen wurden. Durch diese „Othering“-Strategie schaffe die EU einen Unterschied zwischen sich selbst und den „Anderen“, durch den eine internationale europäische Identität konstruiert wird und bestimmte Politiken legitimiert werden. Nach der Erwähnung der zahlreichen neuen handelspolitischen Schutzinstrumente im Rahmen der Verordnung über Handelshemmnisse konzentriert sich die Untersuchung auf das, was einige Experten als die „mächtigste Waffe“ der EU in diesem neuen Arsenal bezeichnen: das Ende 2021 veröffentlichte Anti-Coercion Instrument (ACI) der EU (Europäische Kommission, 2021h). Diese neuen Instrumente geben der Europäischen Kommission die Möglichkeit, den Zugang zum europäischen Markt einseitig zu beschränken.

Die vier Autoren identifizieren eine doppelte Strategie des „Othering“ in der Rechtfertigung des ACI durch die EU: „Einerseits kontrastiert die Union ihre derzeitige selbstbewusste Wende im Handel mit ihrer früheren 'naiven' normativen und freihandelsorientierten Politik. Andererseits beobachten wir eine Gegenüberstellung

zwischen einer 'schlechten' 'offensiven' Geopolitisierung der Handelspolitik und einer 'guten' 'defensiven' Geopolitisierung des Handels" (S. 78). Die Rhetorik in den verschiedenen analysierten offiziellen Dokumenten und Medienerklärungen deutet darauf hin, dass die EU diese Unterscheidung durch eine Strategie des „Othering“ trifft, bei der sie ihre eigene geopolitische Handelspolitik auf die gute, defensive Seite stellt, während sie die schlechte, offensive Geopolitisierung des Handels mit anderen Akteuren wie China, Russland oder den USA in Verbindung bringt. Die neue geopolitische Handelspolitik der EU wird somit als eine „provozierte“ Reaktion auf die offensive Geopolitisierung der Handelspolitik durch andere internationale Akteure dargestellt. Die fortgesetzte, aber aktualisierte Version ihres „Othering“-Diskurses ermöglicht es der EU, sich an einen immer stärker werdenden geoökonomischen Wettbewerb im Handel anzupassen, ohne ihr Gesicht zu verlieren und eine politische Inkohärenz mit ihren eher normativen Handelszielen zu schaffen.

Die Autor*innen dieses Working Papers argumentieren, dass die Festlegung der eigenen souveränen Prioritäten in der Handelspolitik nicht der EU vorbehalten bleiben sollte, sondern für alle Partner*innen einer solidarischen Handelszone gelten sollte, die mehr Flexibilität und innenpolitischen Entscheidungsspielraum offenlässt und sich gleichzeitig zu einem ausgewogenen Handel verpflichtet, um sowohl Protektionismus als auch Neomerkantilismus zu vermeiden.

3.6. Widersprüche zwischen der aktuellen EU-Handelspolitik und Art. 21 EUV sowie internationalen Konventionen zu Klima, SDGs, Menschenrechten, Friede u. a.

In der folgenden Tabelle werden strukturelle Widersprüche zwischen den Grundsätzen und Zielen des EU-Vertrags und der Praxis der EU-Außenhandelspolitik aufgezeigt. Spalte 3 enthält Elemente der UNETZ, die in Abschnitt 5.2 ausführlich beschrieben werden.

Politisches Ziel der EU nach Art. 21 EUV	Aktuelle EU-Handelspolitik	Mögliche Alternativen im Rahmen des UNETZ-Modells
„Multilaterale Lösungen“, „insbesondere im Rahmen der Vereinten Nationen“ (1)	Die WTO ist nicht Teil des UN-Systems. Folglich ist das Handelsrecht nicht eng mit der UN-Charta, den Menschenrechten, dem Klimaschutz und anderen Bereichen des geltenden Völkerrechts verbunden.	Die UNETZ stellt eine multilaterale Lösung im Rahmen der Vereinten Nationen dar.
„multilaterale Lösungen“ (1), „eine Weltordnung [...] fördern, die auf einer verstärkten multilateralen Zusammenarbeit [...] beruht“ (2h)	Abgesehen von der WTO, die 166 Mitglieder zählt (einschließlich der EU und ihrer 27 Mitgliedstaaten), hat die EU mit 133 Ländern - also mit fast allen Nicht-EU-WTO-Mitgliedern - über Handelsabkommen verhandelt. Mit 78 Ländern sind Abkommen in Kraft (oder werden vorläufig angewandt), von denen 63 im Jahr 2008 oder danach abgeschlossen wurden. Weitere 5 Abkommen mit 26 Ländern sind zur Unterzeichnung oder Ratifizierung anhängig, 10 Abkommen (mit 8 Ländern) werden derzeit verhandelt, 5 Abkommen mit insgesamt 21 Ländern sind in Wartestellung (Europäische Kommission, 2024e). Im Gegensatz zu dieser Entwicklung betonte der Europäische Rat im Juni 2018 „vor dem Hintergrund	Die UNETZ ist als einheitliche multilaterale Handelszone konzipiert, die alle bestehenden bilateralen, plurilateralen und WTO-Übereinkommen ersetzen würde. Die bestehenden Streitbeilegungsmechanismen und Handelsgerichte würden durch ein UNETZ-Gericht und entsprechendes Streitbeilegungsverfahren ersetzt. Das UNETZ-System bietet viel mehr Flexibilität als die WTO-Regeln, welche bilaterale Abkommen überflüssig machen würden.

zunehmender Handelsspannungen, wie wichtig es ist, das regelbasierte multilaterale System zu erhalten und zu vertiefen" (Rat der Europäischen Union, 2018).

„Frieden [...] erhalten, Konflikte [...] verhüten" (2c); „die Achtung der Grundsätze der Charta der Vereinten Nationen und des Völkerrechts" (1)

Die WTO sagt, dass „das multilaterale Handelssystem zur Stabilität beitragen kann. Einige würden sagen, dass es sogar zum internationalen Frieden beitragen kann" (WTO, 2024p).

Aber sie tut dies nicht aktiv. Wenn ein WTO-Mitglied einen Krieg gegen ein anderes führt, sind keine Sanktionen vorgesehen. Die kriegführenden Länder bleiben ungestraft und können genauso frei handeln wie friedliche Länder.

Die UNETZ würde den Frieden durch automatische Sanktionen gegen kriegführende Nationen wirksam sichern. Nationen, die in einen Angriffskrieg verwickelt sind, könnten mit einem Zollsatz auf alle Produkte und Dienstleistungen von z.B. 20 Prozent - für die Zeit des Krieges - sanktioniert werden. (Falls ein EU-Mitglied betroffen ist, würden die Sanktionen alle EU-Mitglieder gleichermaßen treffen.) Eine solche Bestimmung könnte auf Artikel XXI des GATT aufbauen, der Handelsbeschränkungen - insbesondere für bestimmte Waren - aus Sicherheitsgründen zulässt („Sicherheitsausnahme").

„Demokratie" (1), „Demokratie [...] festigen und [...] fördern" (2b)

Laut dem Rat der Europäischen Union (2024c) „wird die Handelspolitik der EU auch als Mittel zur Förderung der europäischen Grundsätze und Werte genutzt, von der Demokratie und den Menschenrechten bis hin zu Umwelt und sozialen Rechten".

Dennoch sind viele der WTO-Mitglieder „geschlossene" oder „Wahl-Autokratien", und die EU hat mit 15 „geschlossenen" und 42 „Wahl-Autokratien" Handels-/Investitionsabkommen abgeschlossen oder verhandelt darüber. Zu den geschlossenen Autokratien gehören laut V-Dem Institute (2021, S. 32) Bahrain, China, Eswatini, Jordanien, Katar, Kuwait, Marokko, Oman, Palästina/Gaza, Saudi-Arabien, Somalia, Sudan, Thailand, die VAE und Vietnam.

Die UNETZ könnte die vier vom V-Dem-Institut der Universität Göteborg (2021) definierten Kategorien von mehr oder weniger demokratischen bzw. autokratischen Staatsformen nutzen, um die Handelspolitik so zu gestalten, dass höhere Demokratiestufen (von der Wahldemokratie bis zur liberalen Demokratie) gefördert und der Handel für/mit Autokratien erschwert wird.

„die universelle Gültigkeit und Anteilbarkeit der Menschenrechte und Grundfreiheiten" (1)

Die Europäische Union bezeichnet sich selbst als „Vorreiter bei der Umsetzung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte" (Europäische Union, 2021b), in denen die Verantwortung von Regierungen und Unternehmen für die Vermeidung oder Beendigung von Menschenrechtsverletzungen in den Lieferketten festgelegt ist (Hochkommissariat für Menschenrechte der Vereinten Nationen, 2011). Trotz dieser Bemühungen kommt es bis heute zu Menschenrechtsverletzungen in der Lieferkette. Im Jahr 2020 wurde mit der Tötung von 227 Umweltschützer*innen weltweit ein neuer Rekord erreicht (Marshall, 2021). Nach Ansicht von Umweltaktivisten tragen „Unternehmen und Verbraucher*innen in Europa zumindest eine gewisse Verantwortung" für diese Gewalt (Düttmann, 2021). Arbeitnehmer*innen sind mit

Eine UNETZ würde die Menschenrechte in dreifacher Hinsicht schützen und fördern:

1. Die Unterzeichnerstaaten der bestehenden Menschenrechtspakte würden freier miteinander handeln.
2. Sie würde einen Weltgerichtshof für Menschenrechte einrichten, der von Arbeitnehmer*innen, Gemeinschaften oder Verbraucher*innen angerufen werden könnte.
3. Sie würde auf einem dritten Menschenrechtspakt über „ökologische Menschenrechte" oder einem ähnlichen Instrument aufbauen.

Sicherheitsrisiken konfrontiert (Shams, 2018), und für Gewerkschafter besteht Lebensgefahr. Im Jahr 2018 wurden 53 Gewerkschafter*innen in zehn Ländern getötet (IGB, 2019, S. 5); mit acht dieser Länder hat die EU Handelsabkommen abgeschlossen. Bei Industrieunfällen ist die Gesundheit der Anwohner*innen gefährdet (NDTV, 2021).

„Gleichheit“ (1)	Ausländische Investoren (Unternehmen oder Personen) können vor internationalen Handelsgerichten gegen Staaten klagen, wenn sie sich <i>indirekt</i> enteignet fühlen, während nationale Investoren und von der Investition betroffene Personen nicht einmal vor einem internationalen Gericht klagen können, wenn transnationale Konzerne ihre Menschenrechte <i>direkt</i> verletzen. In der aktuellen EU-Außenhandelspolitik sind ausländische Investoren also „gleicher“ als lokale Unternehmen und Betroffene.	Um Gleichheit zu gewährleisten, würde die UNETZ einen Weltgerichtshof für Menschenrechte beinhalten und kein ISDS-System.
„Solidarität“ (1)	Die EU lässt den freien Kapitalverkehr in Steueroasen zu (Art. 63 AEUV); dies öffnet den Weg für Steuervermeidung.	Die UNETZ würde eine globale Steuerbehörde beinhalten, welche die steuerliche Zusammenarbeit und Transparenz zwischen den Mitgliedsstaaten fördert und zu deren Aufgaben die Führung eines globalen Registers für Finanzvermögen natürlicher und juristischer Personen, die Koordination einer HNWI-Steuer (für High Net Worth Individuals) und die globale Koordinierung der Besteuerung transnationaler Unternehmen zählen würde.
„Integration aller Länder in die Weltwirtschaft“ (2e)	Nach dem „verlorenen Jahrzehnt“ für die Entwicklung des Globalen Südens in den 1980er Jahren (Federal Reserve History, 2024) können bilaterale und plurilaterale Handelsabkommen Drittländer benachteiligen. Eine Folgenabschätzungsstudie zum geplanten Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA (TTIP) prognostizierte negative Auswirkungen auf das BIP von 2,8 Prozent für Lateinamerika, von 2,1 Prozent für Afrika und von 1,4 Prozent für Länder mit niedrigem Einkommen (LIC) (Raza et al., 2014, S. V). Eine andere Studie prognostizierte für Tunesien einen Rückgang des Handels mit der EU von 4,4 Prozent, für Marokko von 5,4 Prozent und für Ägypten von 7,7 Prozent (Felbermayr, Heid & Lehwald, 2013, S. 17).	Die UNETZ stünde allen Ländern gleichermaßen offen, allerdings mit klaren Bedingungen und Anreizen. Das Kernstück ausgewogener Handelsbilanzen, zusammen mit der Möglichkeit der positiven Diskriminierung von Ländern mit niedrigem Einkommen, würde nachteilige Auswirkungen auf Länder mit niedrigem Einkommen vermeiden und ihnen positive Anreize bieten.
„die nachhaltige Entwicklung in Bezug auf Wirtschaft,	Die Verringerung oder Beseitigung der Armut ist oft ein Versprechen in Handelsabkommen, aber kein durchsetzbares Ziel. Insbesondere bei ihren Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit	Die UNETZ würde den Ländern des globalen Südens die Freiheit geben, junge Industrien, sensible Sektoren sowie öffentliche Güter und Dienstleistungen zu

Gesellschaft und Umwelt in den Entwicklungsländern zu fördern mit dem vorrangigen Ziel, die Armut zu beseitigen“ (2d)	afrikanischen Ländern hebt die EU deren Exportchancen hervor (z. B. für Textilien aus Madagaskar, Kakaoprodukte aus Ghana und Kamerun oder Fisch und Tafeltrauben aus Namibia) (Europäische Kommission, 2019a, S. 13). Diese positiven Beispiele verdecken jedoch die allgemeinen strukturellen Auswirkungen des forcierten Freihandels. Deindustrialisierung aufgrund von Importen aus dem Norden und Süd-Süd-Wettbewerb (zum Vorteil des importierenden Nordens) kompensieren einzelne erfolgreiche Beispiele. Der Anteil der LDCs an den weltweiten Exporten „schwankt seit 2010 um lediglich 1 Prozent“ (UNCTAD, 2024g). Die Armut, wenn sie nicht mit dem Weltbank-Maßstab von 1,90 USD pro Person und Tag, sondern mit realistischeren 5 bis 10 USD gemessen wird, ist seit 1980 von 3 auf 5 Milliarden Menschen gestiegen (Hickel, 2016, S. 6).	schützen und alle Arten von innerstaatlichen Maßnahmen zu treffen, um eine nachhaltige Entwicklung zu erreichen und die Armut zu beseitigen. Eine HNWI-Steuer würde außerdem dazu beitragen, alle UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung zu erreichen.
„eine nachhaltige Entwicklung sicherstellen“ (2f)	In der aktuellen „Position der EU im Welthandel“ heißt es: „Die EU-Handelspolitik zielt darauf ab, Wachstum [...] zu schaffen“ (Europäische Kommission, 2024f). Doch die Entkopplung von BIP-Wachstum und Ressourcenverbrauch ist bisher nicht gelungen (Haberl et al., 2020; Ward et al., 2016, S. 1). Jeweils 31 Prozent der THG-Emissionen und der Flächennutzung der EU und 42 Prozent des Wasser-Fußabdrucks sind das Ergebnis des Handels mit Drittländern (Science for Environment Policy, 2013, S. 5). Der Verbrauch der EU trägt zu 10 Prozent der weltweiten Entwaldung bei (Europäisches Parlament, 2023), und Schätzungen zufolge war die EU 2017 für 16 Prozent der Abholzung tropischer Wälder im Zusammenhang mit international gehandelten Rohstoffen wie Fleisch, Palmöl oder Soja verantwortlich (WWF, 2021). Ein Drittel der Bedrohung von Arten geht auf den Handel zurück. Der Kaffeeanbau in Mexiko, Palmölplantagen in Malaysia und die Rindfleischproduktion in Brasilien sind Beispiele für Branchen, deren importierte Produkte mit dem Verlust von biologischer Vielfalt verbunden sind (Science for Environment Policy, 2013, S. 8). Seit dem Abkommen zwischen der EU und Korea (unterzeichnet im Jahr 2010; in Kraft getreten im Dezember 2015) hat die EU in alle Handelsabkommen Kapitel über Handel und Nachhaltigkeit aufgenommen. Das Problem ist, dass sie in den meisten Fällen nicht wirksam durchsetzbar sind. Blot, Oger & Leturcq (2021, S. 1) kommen zu dem Schluss, dass „der EU-Handel trotz jahrelanger gut klingender Rhetorik noch keinen positiven Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung leistet“.	Die UNETZ hat Nachhaltigkeit in ihrem Kernkonzept verankert. Konkret stützt sie sich auf fünf Elemente: 1. Ethischer Welthandel zielt nicht auf BIP-Wachstum, sondern auf die Erhöhung des Gemeinwohl-Produkts, das die Befriedigung der Grundbedürfnisse, die Lebensqualität und die Stabilität der Ökosysteme umfasst. Die Erreichung dieser Ziele wird gemessen wie heute das BIP. 2. Die Ratifizierung und Einhaltung der multilateralen Umweltabkommen (MEAs) ist eine Voraussetzung für die Mitgliedschaft in der UNETZ. Die Nichteinhaltung kann durch den UNETZ-Gerichtshof sanktioniert werden. 3. Unternehmen, die Zugang zur UNETZ haben wollen, müssen eine Gemeinwohl-Bilanz erstellen. Je höher ihre Punktzahl, desto freier können sie handeln. 4. Den Mitgliedsländern steht es völlig frei, eine strengere Umweltschutzpolitik zu betreiben. 5. UNETZ würde eine dritte Generation von Menschenrechten hinzufügen: „ökologische Menschenrechte“. Diese stellen sicher, dass die Menschheit als Ganze innerhalb der ökologischen Grenzen des Planeten bleibt.
„Nachhaltige Bewirtschaftung der weltweiten	Die EU-Rohstoffinitiative (2008) liest sich eher aggressiv als nachhaltig: „Ein verlässlicher, von Marktverzerrungen unbeeinträchtigter Zugang zu	Die UNETZ würde neben den fünf oben genannten Nachhaltigkeitsmaßnahmen auf ökologische Resilienz, regionale

natürlichen Ressourcen“ (2f)	Rohstoffen ist eine zunehmend wichtige Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit der EU [...] Die Kommission will sich auf WTO-Ebene verstärkt für weniger Exportbeschränkungen und für verbesserte Regelungen gegen staatliche Subventionen einsetzen [...] Die EU will energisch gegen Maßnahmen vorgehen, die gegen die WTO-Regeln oder die Regeln bilateraler Abkommen verstoßen, und dabei alle ihr zur Verfügung stehenden Mittel nutzen, u. a. das WTO-Streitbeilegungsverfahren“ (Europäische Kommission, 2008, S. 2 und 7). Positiv ist, dass die EU-Verordnung über Konfliktmineralien (2021) darauf abzielt, den Zusammenhang zwischen dem Abbau von und dem Handel mit Mineralien einerseits und gewaltsamen Konflikten, Korruption und struktureller Fragilität andererseits zu durchbrechen. Dennoch haben NROs die schwache Durchsetzung der neuen Verordnung kritisiert (European NGO Coalition on Conflict Minerals, 2021). Auch die jüngste EU-Verordnung über entwaldungsfreie Produkte (Europäische Kommission, 2024g) ist eine längst überfällige Initiative, die notwendig ist, um die Auswirkungen des EU-Konsums auf die Wälder anzugehen und zu beenden. Ihr Geltungsbereich muss jedoch auf den Schutz anderer wertvoller Ökosysteme (und der Menschenrechte) sowie auf die Regulierung der Finanzierung ausgeweitet werden.	Kreislaufwirtschaft und wirtschaftliche Subsidiarität setzen, insbesondere in den Bereichen Rohstoffe, Energie und Abfallmanagement. Neben dieser grundsätzlichen Neuausrichtung auf Kreislaufwirtschaft, Suffizienz und Resilienz müssten international gehandelte Rohstoffe ambitionierte Nachhaltigkeitsanforderungen erfüllen: - Das Vorhandensein und die Durchsetzung von Regeln (und deren Einhaltung) zur Regulierung der Produktion von Rohstoffen (und daraus hergestellten Gütern), so dass diese nicht mit Abholzung, Waldschädigung, Umwandlung oder Zerstörung von Ökosystemen oder mit Menschenrechtsverletzungen verbunden sind, wird zu einem obligatorischen Bestandteil der Gemeinwohl-Bilanz. - Das Gleiche gilt für Konfliktmineralien - Importeure und Hersteller müssen nachweisen, dass sie keinen Schaden anrichten, da sie sonst einen „Negativaspekt“ in der Gemeinwohl-Bilanz erfüllen würden (siehe Kapitel 5.3.1.), was das Gesamtergebnis deutlich senkt und zu erheblichen Nachteilen führt.
------------------------------	--	--

Tabelle 9: Widersprüche zwischen den Grundsätzen und Zielen des auswärtigen Handelns der EU und den Zielen und Auswirkungen ihrer Handelsabkommen; sowie vorgeschlagene Alternativen

3.7. Wer entscheidet heute über die Handelspolitik in der EU?

Schlechte Entscheidungen aus demokratischer Sicht könnten mit einer schlechten Gestaltung der Entscheidungsprozesse zusammenhängen. In diesem Abschnitt geht es um die Frage: Wer ist formal für die (Frei)Handelsagenda der EU und den Entscheidungsprozess für ein neues Handelsabkommen verantwortlich?

1. Die Rechtsgrundlage für die Handelspolitik der EU ergibt sich aus den Verträgen. Die beiden Artikel zur Außenhandelspolitik im AEU-Vertrag, Art. 206 und 207, wurden mit dem Vertrag von Lissabon eingeführt, der 2007 beschlossen wurde, am 1. Dezember 2009 in Kraft trat und sowohl den EUV als auch den AEUV änderte. Der Vertrag von Lissabon wurde von den Vertretungsorganen der Mitgliedsstaaten der EU angenommen. Die Bürger*innen waren nicht beteiligt, mit Ausnahme von Irland, wo die Bürger*innen in einem ersten Referendum gegen und in einem zweiten für den Vertrag von Lissabon stimmten. In allen anderen Mitgliedsländern waren es die Vertreter*innen der Bürger*innen, die entschieden, wer das Recht hat, Verhandlungen zu einem Abkommen zu beauftragen, wie die Verhandlungen geführt werden und wer über das Ergebnis entscheiden darf.

2. Der Rat der Europäischen Union beauftragt die Europäische Kommission mit Verhandlungen zu einem neuen Handelsabkommen und legt die Modalitäten dafür fest. Seit der Verabschiedung des Vertrags von Lissabon ist diese Kompetenz in Art. 218 AEUV festgeschrieben. Die Mitglieder des Rates haben eine direkte

demokratische Legitimation auf der Ebene der von ihnen vertretenen Nationalstaaten, nicht aber als Gremium auf EU-Ebene. Die Kommission, deren Mitglieder von den Mitgliedstaaten vorgeschlagen und als Team vom Europäischen Parlament bestätigt werden, hat keinerlei direkte demokratische Legitimation.

3. Die Verhandlungen über Handelsabkommen waren früher geheim. Einige Interessengruppen, darunter NRO, werden einbezogen und konsultiert, die Bürger*innen jedoch nicht. Finden die Handelsverhandlungen hinter verschlossenen Türen statt? Wer - außer der Kommission - weiß, was, wann und mit wem verhandelt wird? Darüber gibt es sehr unterschiedliche Auffassungen: Die Europäische Kommission (2024h) hat sich zum Ziel gesetzt, „die transparenteste öffentliche Institution der Welt im Bereich der Handelspolitik“ zu sein, und eine ehemalige Handelskommissarin bezeichnete die EU als „den transparentesten Verhandler bei Handelsabkommen der Welt“ (Malmström, 2019), aber selbst die Mitgliedstaaten, die über den Ausschuss für Handelspolitik (Rat der Europäischen Union, 2024d) direkt mit der Kommission verbunden sind, beklagen sich über unzureichende Informationen (Corporate Europe Observatory, 2018). Nichtregierungsorganisationen kritisieren immer wieder die mangelnde Transparenz der Verhandlungen (Anders Handeln, Friends of the Earth Europe & Netzwerk gerechter Welthandel, 2024) und lassen Verhandlungsdokumente durchsickern (Greenpeace Niederlande, 2024), während sich die Wissenschaft manchmal auf die eine oder andere Seite stellt. Es gibt zwar schriftliche und mündliche Berichte über Verhandlungsrunden, es gibt und gab Expertengruppen zu einzelnen Aspekten der Handelspolitik und zu aktuell verhandelten Handelsabkommen (Europäische Kommission, 2024i), aber die Teilnehmer*innen solcher Treffen berichten, dass der Informationsfluss sehr schlecht ist. Tatsache ist, dass die Kommission die Freiheit hat zu sprechen, mit wem sie will. Laut Corporate Europe Observatory (2014) fanden 92 Prozent der Treffen der Europäischen Kommission zur Vorbereitung der TTIP-Verhandlungen mit Industrielobbyisten statt.

4. Es gibt keine gesetzliche Vorschrift, dass ein Verhandlungsmandat von einer gerichtlichen Instanz auf seine Vereinbarkeit mit dem EU-Recht oder dem Völkerrecht geprüft werden muss. Artikel 207 (3) des AEU-Vertrags besagt lediglich: „Der Rat und die Kommission haben dafür Sorge zu tragen, dass die ausgehandelten Abkommen mit der internen Politik und den internen Vorschriften der Union vereinbar sind.“ In Anbetracht der Tatsache, dass Handelsabkommen erhebliche Auswirkungen auf die Lebens- und Arbeitsbedingungen, die Umwelt, den sozialen Zusammenhalt und die Verteilung haben, kann man sich fragen, warum es keine obligatorische Bewertung von Handelsmandaten gibt. Eine Ex-post-Prüfung durch den Gerichtshof ist zwar möglich, aber nur auf Antrag eines der offiziellen EU-Organe oder eines Mitgliedstaates und auf der Grundlage spezifischer Fragen. Dies bedeutet, dass die Vereinbarkeit eines Abkommens mit den Grundsätzen des EU-Rechts praktisch nie überprüft wird.

5. Die Europäische Kommission gibt in der Regel nach eigenem Ermessen eine allgemeine Folgenabschätzungsstudie und eine Nachhaltigkeitsfolgenabschätzung (SIA) in Auftrag. Die Europäische Kommission „führt Analysen zu verschiedenen Aspekten der EU-Handelspolitik durch, um die Auswirkungen des Handels auf die EU- und Weltwirtschaft zu bewerten. Die wirtschaftliche Analyse wird vom Team der Chefökonominnen in der Generaldirektion Handel und von unabhängigen Beratern mit finanzieller Unterstützung durch die Kommission durchgeführt“ (Europäische Kommission, 2024j). Was die Handelsabkommen betrifft, so wurde die erste Folgenabschätzung 1999 für die damals geplanten Verhandlungen der WTO-Millenniumsrunde durchgeführt. Seitdem hat sich das System der Überprüfungen erweitert: In der Mitteilung „*Handel, Wachstum und Weltgeschehen*“ von 2010 kündigte die Kommission an, dass sie dies tun werde:

„Wir werden jetzt noch einen Schritt weiter gehen und Folgenabschätzungen und Evaluierungen in die Handelspolitikgestaltung integrieren. Zu diesem Zweck gilt es auch die Folgen aller neuen Handelsinitiativen abzuschätzen, die möglicherweise signifikante wirtschaftliche, soziale und ökologische Auswirkungen auf die EU und ihre Handelspartner, darunter die Entwicklungsländer, haben. Wir werden besonders darauf achten, die Zivilgesellschaft bei den Nachhaltigkeitsbewertungen anzuhören und einzubeziehen, die wir parallel zu den Handelsverhandlungen durchführen. Sobald die Verhandlungen abgeschlossen, aber noch nicht unterzeichnet sind, werden wir für das Parlament und den Rat ein Gutachten über die Folgen des geplanten Abkommens für die EU erstellen. Schließlich werden wir systematischer auf Ex-post-Bewertungen

zurückgreifen, um die Folgen geltender EU-Handelsabkommen besser überwachen zu können" (Europäische Kommission, 2010, S. 149).

Die von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebenen und von externen Berater*innen durchgeführten Studien sprechen sich in der Regel für ein neues Freihandelsabkommen aus und begründen dies mit dem Nettowachstum des BIP und der Beschäftigung. Den Autor*innen dieses Working Papers ist keine von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebene Folgenabschätzungsstudie bekannt, in der nicht der Abschluss eines bestimmten Handelsabkommens empfohlen würde. Die Art und Weise, wie Nachhaltigkeitsprüfungen durchgeführt und ihre Ergebnisse verwendet werden, wurde von Dupré und Dauphin (2022) eingehend analysiert.

6. Die Kommission setzt sich systematisch über die Bedenken der Zivilgesellschaft zu den Auswirkungen des Handels hinweg. Als mehr als drei Millionen Bürgerinnen und Bürger eine Europäische Bürgerinitiative (EBI) unterstützten, in der sie die Zurücknahme des TTIP-Verhandlungsmandats und den Nichtabschluss der CETA-Verhandlungen forderten (Europäische Union, 2024b), bestand die Reaktion der Kommission darin, die Initiative für unzulässig zu erklären, ohne auf die Begründetheit der Initiative einzugehen. Dies war das erwartbare Ergebnis eines Systems, in dem das Gremium, das für die Bewertung und Entscheidung über die Zulässigkeit einer Bürgerinitiative zuständig ist (die Europäische Kommission), dasselbe ist, das TTIP und CETA verhandelt. Das ist so, als ob eine Auftragsbewerber*in entscheiden könnte, ob die Ausschreibungsentscheidung korrekt war. Noch wichtiger ist, dass die Ablehnung einer Initiative der Bürger*innen (ECI), die später in ihrer selbstorganisierten Form die Unterstützung von 3,2 Millionen EU-Bürgern fand, nicht gerade das „Anhören ihrer Stimmen“ ist, wie es die Kommission mit dem „Plan D“ (Europäische Kommission, 2005) prominent verkündet hatte.

Bezeichnenderweise hat der Europäische Gerichtshof (2017) zwei Jahre und acht Monate später „den Beschluss C (2014) 6501 final der Kommission [...] aufgehoben, mit dem der Antrag auf Registrierung der geplanten europäischen Bürgerinitiative mit dem Titel 'Stop TTIP' abgelehnt wurde“. Doch diese Entscheidung kam zu spät: Das Europäische Parlament hatte CETA bereits im Februar 2017 zugestimmt, was zur vorläufigen Anwendung des EU-Teils führte. Die Bürgerinnen und Bürger waren von der Mitwirkung und Mitbestimmung ausgeschlossen, weil die EU laut Urteil des Gerichts „gegen Artikel 11 Absatz 4 EUV und Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b verstoßen hat“.

7. Die Kommission wollte bei CETA ursprünglich auch die nationalen Parlamente von der Abstimmung über das Endergebnis der Verhandlungen ausschließen, um das Risiko zu vermeiden, dass die Ratifizierung des Abkommens scheitert (Kafsack, 2016). Italien unterstützte die Position der Kommission, aber viele andere waren dagegen (Zeit online, 2016). Schließlich legte die Kommission dem Rat das Abkommen als „gemischtes Abkommen“ vor (Europäische Kommission, 2016). Das bedeutet, dass das Abkommen sowohl die Zuständigkeiten der Mitgliedstaaten als auch die der Union berührt. CETA und TTIP greifen sogar in die Zuständigkeit der Kommunen ein, wenn die Erbringung öffentlicher Dienstleistungen oder die öffentliche Beschäftigung in die Handelspolitik einbezogen werden. Die Frage, ob ein Handelsabkommen die nationalen Politiken und Zuständigkeiten berührt, ist von großer Bedeutung, da die Antwort davon abhängt, ob das ausgehandelte Abkommen nur von den EU-Institutionen genehmigt wird („EU allein“) oder auch von den nationalen Parlamenten („gemischtes Abkommen“). Es ist die Kommission, die dem Rat den ursprünglichen Vorschlag macht, wer nach Abschluss der Verhandlungen entscheiden darf.

8. Die Bürgerinnen und Bürger haben kein (Mit-)Entscheidungsrecht über das Verhandlungsergebnis, obwohl es, neben der abgelehnten Initiative, breite Proteste dagegen gab, z.B. protestierten 300.000 Demonstrant*innen in Deutschland gegen CETA (BUND, 2016). Handelsabkommen werden von den EU-Co-Gesetzgebern Rat und Parlament und bei gemischten Abkommen zusätzlich von den nationalen Parlamenten beschlossen. Obwohl ein Handelsabkommen in erster Linie den Bürgerinnen und Bürgern zugutekommen soll, haben diese derzeit im gesamten Prozess kein Mitspracherecht.

4. Vision und Ziele für die Wirtschaft

4.1. Es gibt viele Alternativen (TAPAS)

In den Wirtschaftswissenschaften scheint es oft so, als gäbe es keine alternativen Sichtweisen, wie in den Kapiteln 2.10. bis 2.12. beschrieben. Insbesondere das neoklassische Paradigma hat einen „doppelten Immunitätsschutz“ gegen Innovationen: Erstens arbeitet es mit einem Grad an Mathematik, der die meisten Interessierten und eine breitere Öffentlichkeit vom transdisziplinären Diskurs, worum es in der Wirtschaftswissenschaft gehen sollte, abhält (Ortlieb, 2006; Graupe, 2017, S. 12-21; Felber, 2019, S. 25-34). Viele gebildete Menschen sagen lieber: „Ich verstehe nicht viel von Wirtschaft“, und überlassen dieses Feld den vermeintlichen Experten. Ein zweites Element der „Econocracy“ (siehe Kapitel 2.11.) ist das „TINA“-Argument: „Es gibt keine Alternative!“ (Earle, Moran & Ward-Perkins, 2017). Wäre die Ökonomie eine Naturwissenschaft, könnte eine solche Position Sinn machen: zur Gravitation gibt es derzeit keine alternative Theorie. Doch auch in den Naturwissenschaften hat die Wissenschaftsgemeinde immer wieder bewiesen, dass sich Erkenntnisse und das Weltbild ändern können. Der Wissenschaftsphilosoph Thomas Kuhn (1967/2017) hat eine lange Reihe von Beispielen gesammelt, in denen Naturwissenschaftler das „Paradigma“ ihrer Disziplin erneuerten. So ist es auch in den Naturwissenschaften unvorsichtig und obsolet, von „dauerhaften Wahrheiten“ zu sprechen und diese zu lehren (Samuelson & Nordhaus, 2016, S. 10). Da die Wirtschaftswissenschaft eine Sozialwissenschaft ist, beschäftigt sie sich nicht mit natürlichen Phänomenen, sondern mit sozialen Konstruktionen wie Märkten, Unternehmen, Geld oder Handel (Dürmeier, von Egan-Krieger & Peukert, 2008; Van Treeck & Urban, 2016). Folglich gibt es stets alternative Möglichkeiten, „die Wirtschaft“ zu verstehen, zu definieren, zu gestalten, zu regulieren und zu praktizieren.

Dennoch entwickelten einflussreiche Ökonomen wie Friedrich August von Hayek - ein prominenter Vertreter der Österreichischen Schule der Nationalökonomie, der 1974 für seine theoretischen Arbeiten über Geld und Konjunkturschwankungen mit dem Wirtschaftspreis der schwedischen Reichsbank ausgezeichnet wurde - eine Weltsicht, in der die Eckpfeiler der Wirtschaftsordnung nicht ohne weiteres verändert werden können. Hayek beschrieb eine „spontane“ Ordnung der Dinge mit dem Begriff *kosmos* im Gegensatz zu einer von Menschen geschaffenen künstlichen Ordnung, die er als *taxis* bezeichnete; dann assoziierte er Märkte und wirtschaftliche Beziehungen mit dieser quasi-natürlichen Ordnung, die per definitionem schwer zu ändern ist oder deren Änderung nicht einmal gedacht werden sollte (Hayek, 2003, 40-56). Hayek war einer der wichtigsten Berater von Margaret Thatcher, der Premierministerin des Vereinigten Königreichs von 1979-1990. Als Thatcher den berühmten Slogan „There is no alternative“ prägte (Berlinski, 2011), setzte sie Hayeks Botschaft in die Politik um. Hayek hatte diese Botschaft von seinem Mentor, dem Betreuer seiner Doktorarbeit, Ludwig von Mises, übernommen: „Entweder Kapitalismus oder Kommunismus, dazwischen gibt es keine Alternative“ (zitiert in Ötsch, 2018, S. 29). Dies ähnelt der zuvor eingeführten falschen Dichotomie von „Freihandel“ vs. „Protektionismus“.

Hayek glaubte an eine globale „Marktgemeinschaft“, in der sich Menschen, Gesellschaft und Demokratie nach der angenommenen Logik von Märkten und ihren „Gesetzen“ verhalten. Aber zum einen sind Märkte von Menschen gemacht - sie implizieren keine Naturgesetze. Zum anderen haben empirische Studien bewiesen, dass sich die meisten Menschen anders verhalten, als es die Marktideologie vorgibt (Thielscher, 2022, S. 151).

Nichtsdestotrotz genießen der Glaube an das selbstregulierende Funktionieren der Märkte und die Freihandelsideologie „immer noch eine weit verbreitete Akzeptanz in der Mainstream-Ökonomie“ (Schumacher, 2013, S. 99). Trotz der in Kapitel 2.1. beschriebenen Entwicklungen in den internationalen Handelstheorien ist die Theorie des komparativen Vorteils laut The Economist (2011, S. 5) „eine der am wenigsten umstrittenen Ideen in den Wirtschaftswissenschaften“. Paul Samuelson, der selbst 1970 den Preis der Reichsbank für Wirtschaftswissenschaften erhielt, stellte fest, dass es im Freihandel auch Verlierer*innen gibt, aber er sagte 2004: „Die meisten Fakten unterstützen Ricardos Weltanschauung und seine Theorie des Freihandels [...] Es gibt keine überzeugende Alternative [...] Wenn wir wirklich eine neue Theorie für den

internationalen Handel bräuchten, würde ich sie selbst schreiben. Aber wir brauchen sie nicht" (interviewt von Rieke, 2004).

Was normalerweise nicht erwähnt wird, ist, dass Ökonomen wie Samuelson sich mehr auf ihre theoretischen Modelle konzentrieren, in denen die Vorteile der Gewinner*innen verwendet werden könnten, um die Verlierer*innen zu entschädigen. Leider ist dies in der Realität selten der Fall.

Einer der Journalisten, die die TINA-Botschaft am prominentesten in die Sprache der Medien übersetzt haben, ist Thomas Friedman (2000, S. 105), Autor der New York Times, der in seinem Buch *The Lexus and the Olive Tree* schreibt: „Der freie Markt ist die einzige Ideologie, die noch übrig ist.“ Er schloss sich Francis Fukuyama (1992) an, der behauptete, mit der „Hochzeit“ von Kapitalismus, Freihandel und liberalen Demokratien sei das „Ende der Geschichte“ erreicht worden. Im Gegensatz zu ihren Annahmen und Behauptungen ist der Freihandel weltweit mit einem starken Rückgang der Demokratie einhergegangen. Laut dem V-Dem Institut der Universität Göteborg (2021, S. 6) ist „der weltweite Rückgang der liberalen Demokratien in den letzten zehn Jahren steil und setzt sich 2020 fort, insbesondere in der asiatisch-pazifischen Region, in Zentralasien, Osteuropa und Lateinamerika“. Die Zahl der liberalen Demokratien ging in den letzten zehn Jahren von 44 auf 32 zurück (V-Dem Institute, 2023, S. 11).

Noch wichtiger ist, dass es zahlreiche Alternativen zum Modell gibt, das angeblich keine Alternativen kennt. Die gemeinsame Antwort dieser anderen Modelle auf TINA lautet „TAPAS“: Es gibt viele Alternativen.

4.1.1. Alternative Theorieschulen in der Ökonomik

Die Neoklassik ist nur eine theoretische Schule der Wirtschaftswissenschaften. Es gibt noch viele andere: Keynesianische, neoklassische, historische, institutionelle, komplexe, marxistische, ökologische, feministische und österreichische Schule der Wirtschaftswissenschaften (Exploring Economics, 2024). In der Regel lernen Studierende der Wirtschaftswissenschaften nicht alle diese Theorien, sondern nur eine oder sehr wenige. Michael Wickens (2011, S. XV) schreibt in der Einleitung seines Lehrbuchs *Macroeconomic Theory: A Dynamic General Equilibrium Approach*: „Der Vorzug der DSGE [Dynamic Stochastic General Equilibrium]-Makroökonomik wird durch die folgende Begegnung mit einem frustrierten Studenten deutlich. Er protestierte, er wisse, dass es viele Theorien der Makroökonomie gebe, warum lehre ich ihn dann nur eine? Ich antwortete ihm, dass dies daran liege, dass nur eine Theorie für die Analyse der Wirtschaft erforderlich sei, und dass es einfacher sei, sich eine umfassende Theorie zu merken als eine große Anzahl verschiedener Theorien.“

Die Autor*innen dieses Working Papers bevorzugen den wirtschaftswissenschaftlichen Ansatz der International Student Initiative for Pluralist Economics (ISIPE, 2024), die sowohl eine größere Theorienvielfalt innerhalb der Wirtschaftswissenschaft als auch eine umfassende Kontextualisierung sowie ihre Verbindung mit Ethik, Ökologie, Geschichte, Demokratietheorie, Psychologie, Gender Studies und Postkolonialismus fordern.

Es ist eine Tatsache, dass heterodoxe theoretische Schulen einen anderen Ansatz für den internationalen Handel wählen und die Idee des Freihandels nicht unterstützen. In der ökologischen Ökonomie beispielsweise stehen Werte wie Nähe, Kreislaufwirtschaft, kohäsive Gemeinschaften, Resilienz oder demokratische Kontrolle (Daly & Cobb jr., 1994, S. 209-235) höher im Kurs als neoklassische Werte wie internationale Arbeitsteilung, effiziente Ressourcenallokation, mehr Handel oder eine „größere Auswahl für die Verbraucher“ (Europäische Kommission, 2006, S. 4), wenn diese bereits so groß ist wie 2006 in der EU.

4.1.2. Alternative Wirtschaftsmodelle und -praktiken

Es gibt viele konkrete und praktische Wirtschaftsmodelle, die darauf abzielen, soziale und ökologische Herausforderungen zu lösen - die Liste der bestehenden TAPAS ist recht lang. Eine der ersten Alternativen zum Paradigma des unbegrenzten Wachstums war bereits in den 1980er Jahren die Steady State Economy von Herman Daly. Dieser ehemalige führende Weltbank-Ökonom gilt auch als Begründer der theoretischen Schule der ökologischen Ökonomik, die auf Suffizienz statt auf Wachstum setzt (Daly, 1991). Aus dieser Schule ist die Degrowth- oder Postwachstumsbewegung hervorgegangen, mit Ablegern in Frankreich (Serge Latouche), Italien (Maurizio Pallazzi) und Deutschland (Nico Paech, Barbara Muraca, Andrea Vetter, Matthias Schmelzer) sowie international (Tim Jackson, Jason Hickel und Timothée Parrique). Die Bewegung organisiert eine Reihe von Konferenzen mit hoher Teilnehmer*innenzahl. Im Mai 2023 fand im Europäischen Parlament eine „Beyond Growth“-Konferenz statt, an der etwa zweitausend Personen teilnahmen (Parrique, 2023).

Die britische Wirtschaftswissenschaftlerin Kate Raworth (2017) schlägt eine „Doughnut Economy“ vor. Der Donut besteht aus zwei Grenzen: Die innere - soziale - Grenze gibt an, welche Menge des globalen Ressourcenverbrauchs mindestens notwendig ist, um die Grundbedürfnisse aller lebenden Menschen zu befriedigen. Die äußere - ökologische - Grenze gibt an, wie viel die Menschheit maximal verbrauchen kann, ohne die globalen Ökosysteme zu schädigen. Es handelt sich gleichermaßen um ein Umverteilungs- und ein Regenerationsmodell für die Wirtschaft.

Die Gemeinwohl-Ökonomie (GWÖ) ist ein Modell für eine ethische Marktwirtschaft und ein ganzheitlicherer Nachfolger der europäischen „sozialen Marktwirtschaft“ (EWSA, 2015; Göpel, 2016, S. 122-126; Felber, 2018; Ulrich, P., 2019). Sie knüpft an die ursprüngliche *oikonomía* an, deren Ziel es war, für das Wohlergehen aller Haushaltsmitglieder zu sorgen. Aristoteles unterschied die *oikonomía* von ihrem Gegenteil: Wenn jemand in erster Linie nach materiellen Gütern wie Geld oder Reichtum strebte, nannte er ein solches Verhalten *chrematistiké* - den antiken Vorläufer des modernen Kapitalismus (Dierksmeier & Pierson, 2009). Die GWÖ-Bewegung hat sich seit ihrem Start in Österreich im Jahr 2010 in mehr als dreißig Länder auf mehreren Kontinenten ausgebreitet.

Die Commons-Theorie - vertreten und entwickelt unter anderem von der ersten weiblichen Trägerin des Preises der Schwedischen Reichsbank für die Wirtschaftswissenschaften, Elinor Ostrom (2011), und in jüngerer Zeit von Silke Helfrich und David Bollier (2014) - versucht, gemeinsame Prinzipien, Kriterien und Muster für die vielfältigen und unterschiedlichen Praktiken des „Commoning“ zu definieren. Commoning ist ein Oberbegriff für wirtschaftliche Aktivitäten „jenseits von Markt und Staat“, bei denen es darum geht, „die tiefe Verbindung zwischen den Wertvorstellungen einer Gemeinschaft und den Beziehungen, die sie mit einer gemeinsamen Ressource herstellen kann, wiederherzustellen“ (Doran, 2017, S. 107). Konkrete Beispiele reichen von Solidarischer Landwirtschaft und gemeinnützigen Genossenschaften bis hin zu gemeinschaftsbasierter Peer-Produktion und Open-Source-Software.

Auch die Soziale und Solidarische Ökonomie ist vorwiegend eine Praxis, die auf Genossenschaften und gemeinnützigen Organisationen basiert, einschließlich Projekten im Agrarsektor und Banken, von denen einige in der Europäischen Föderation ethischer und alternativer Banken und Finanzinstitute (FEBEA) assoziiert sind. Auf europäischer Ebene haben sich mehrere Organisationen der Sozialen und Solidarischen Ökonomie dem Dachverband Social Economy Europe angeschlossen.

Neben Commons, Genossenschaften und Social Businesses gibt es weitere Praktiken, die versuchen, zur „Großen Transformation“ hin zu einer nachhaltigen, solidarischen, gerechten und demokratischen Wirtschaft und Zivilisation beizutragen. Dazu zählen z. B. Permakultur, Community Supported Agriculture (CSA), Transition Towns, Ökodörfer (zusammengeschlossen im Global Ecovillage Network), Regionalwährungen, einige Arten von Kryptowährungen, Open-Source-Projekte, gemeinschaftsbasierte Peer-Produktion, Tauschsysteme und mehr.

Der gemeinsame Nenner dieser Praktiken und Modelle ist, dass der Handel nirgendwo als Ziel betrachtet wird, sondern als Mittel. Die Ziele reichen von einem guten Leben für alle, Menschen- und Arbeitsrechten, sozialem Zusammenhalt und gerechter Verteilung, Geschlechtergerechtigkeit und politischer Teilhabe bis hin zu ökologischer Stabilität und Ernährungssouveränität. Diese Ziele stimmen mit den Zielen des nicht-ökonomischen Völkerrechts überein, von der Gründung der UNO und der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte bis zu den Konventionen der ILO und der UNESCO, von multilateralen Umweltabkommen bis zum Rahmenübereinkommen der Vereinten Nationen über Klimaänderungen (UNFCCC) und dem darauf aufbauenden Pariser Abkommen. Der Handel wird allgemein als Mittel zur Verwirklichung dieser Ziele und Grundsätze angesehen.

Die Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) folgen diesem Muster. Der Handel wird in den 17 Zielen nicht direkt erwähnt, taucht aber in den Unterzielen zweimal auf: Bei Ziel 14: „Ozeane, Meere und Meeresressourcen im Sinne nachhaltiger Entwicklung erhalten und nachhaltig nutzen“ (Vereinte Nationen, 2024b) und Ziel 17: „Umsetzungsmittel stärken und die Globale Partnerschaft für nachhaltige Entwicklung mit neuem Leben erfüllen“ (Vereinte Nationen, 2024c). Ziel 14.6 stellte mit einer Frist bis 2020 eine direkte Verbindung zu den WTO-Verhandlungen über Fischereisubventionen her („Bis 2020 bestimmte Formen von Fischereisubventionen verbieten, die zu Überkapazitäten und Überfischung beitragen“) und übte, teilweise mit spätem Erfolg, Druck auf die WTO-Mitglieder aus, die 2001 im Rahmen der Doha-Entwicklungsrunde begonnenen Verhandlungen abzuschließen (WTO, 2024q). Das WTO-Übereinkommen über Fischereisubventionen wurde schließlich auf der 12. Ministerkonferenz (MC12) in Genf im Juni 2022 angenommen, war aber zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieses Working Papers immer noch nicht in Kraft getreten.

Von den 19 Unterzielen von Ziel 17 bilden die Ziele 10 bis 12 einen Abschnitt über „Handel“ und beinhalten die Förderung „eines universellen, regelbasierten, offenen, nichtdiskriminierenden und gerechten multilateralen Handelssystems im Rahmen der Welthandelsorganisation“ (Ziel 17.10) sowie „die Verdoppelung des Anteils der am wenigsten entwickelten Länder an den weltweiten Exporten bis 2020“ (Ziel 17.11) (Vereinte Nationen, 2024d). Man kann dies als „Handel ist ein Mittel“ - neben vielen anderen - zur Erreichung des übergreifenden Ziels der nachhaltigen Entwicklung lesen.

4.2. Ausrichtung des Handels auf die demokratisch definierten Ziele der Wirtschaft

4.2.1. Was ist Wirtschaft, was sind ihre Ziele und das Ziel des Handels?

Woher wissen wir, dass ein Handelsabkommen erfolgreich ist? Wie können wir das messen? Derzeit ist der wichtigste Indikator für den „Erfolg“ eines Handelsabkommens das BIP-Wachstum. Aber was misst das BIP? Misst es „wirtschaftliche Aktivitäten“? Oder die Erreichung der Ziele der Wirtschaft? Das BIP misst den Gesamtwert der in einem Land produzierten und über die Märkte verkauften Endprodukte und Dienstleistungen in einem Jahr. Aber ist dies dasselbe wie „Wirtschaft“? Laut neoklassischen Lehrbüchern und The Britannica Dictionary (2024) ist Wirtschaft „der Prozess oder das System, durch den/das Waren und Dienstleistungen in einem Land oder einer Region produziert, verkauft und gekauft werden“. Wie dargelegt, ist dies aus drei Gründen eine sehr problematische Definition von Wirtschaft:

- Viele menschliche (Grund-)Bedürfnisse werden nicht durch Produkte oder Dienstleistungen befriedigt, die auf Märkten verkauft und gekauft werden; wenn es aber in der Wirtschaft um „menschliche Bedürfnisse“ und deren Befriedigung geht, dann gehen diese Bedürfnisse verloren und werden unsichtbar.
- Darüber hinaus gibt es Produkte und Dienstleistungen, die auf den Märkten verkauft und gekauft werden, die aber nicht die menschlichen (Grund-)Bedürfnisse befriedigen, sondern nur eine Nachfrage, die nicht den wahren (oder grundlegenden) Bedürfnissen entspricht; Ökonomen sprechen von „offenbarten Präferenzen“ anstelle von Bedürfnissen.

- Einige Produkte und Dienstleistungen, die auf Märkten verkauft werden, behindern sogar die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse, sei es durch die Produktionsweise oder die Wirkung der Produkte (z.B. Waffen) oder Dienstleistungen (z.B. Steuerhinterziehung).

Wenn „Wirtschaft“ mit Markttransaktionen gleichgesetzt wird, dann wird wirtschaftlicher Erfolg korrekt mit dem BIP gemessen, und dann besteht das „Ziel“ des Handels darin, zum BIP-Wachstum beizutragen. Je höher das BIP, desto höher der „Wohlstand“ eines Landes.

Dies ist jedoch ein schwaches Konstrukt, das in der Gleichsetzung von BIP und Wohlfahrt gipfelt. Zwei methodische Probleme des BIP sind in den letzten Jahren zunehmend sichtbar geworden:

1. Das BIP kann wachsen, während sich alles, was im Leben der Menschen wirklich wichtig ist, verschlechtern kann: Gesundheit, Gleichheit, Integration und sozialer Zusammenhalt, Machtkonzentration, Glück oder Lebenserwartung. Es ist offensichtlich geworden, dass das BIP nicht das misst, was wirklich wichtig ist - was das eigentliche Ziel und die Definition der Wirtschaft sein sollte (van Dieren, 1995; Philipsen, 2015; Jackson, 2016).

2. Das BIP beinhaltet viele zerstörerische und schädliche Aktivitäten, darunter vielleicht die schädlichste von allen: die Produktion von Waffen und sogar Kriege. Es ist eine historische Tatsache, dass das BIP während des Zweiten Weltkriegs von Simon Kuznets entwickelt wurde, um die optimale Ausweitung der Militärausgaben im Verhältnis zur Gesamtwirtschaft zu berechnen (Philipsen, 2015, S. 107-116). Negativen Aktivitäten einen positiven Wert zu geben, ist methodisch nicht korrekt. Diese Kritik ist nicht neu. Bereits in den 1960er Jahren schloss der Präsidentschaftskandidat Robert Kennedy (1968) seine Rede an der Universität von Kansas mit seinen berühmten Bemerkungen zum BIP: „Es misst, kurz gesagt, alles, bis auf das, was das Leben lebenswert macht.“ Folglich ist es kontraproduktiv, ein neues Handelsabkommen mit dem Argument abzuschließen, es trage zum Wachstum des BIP bei.

4.2.2. Klärung der Grundlagen: Gemeinwohl-Ökonomie

Die „Gemeinwohl-Ökonomie“ (Felber, 2018) versucht, diese Probleme von Grund auf zu lösen. Erstens bietet sie eine neue Definition von „Wirtschaft“, die auf einer langen Reihe von heterodoxen Schulen und alternativen Narrativen und Wirtschaftsmodellen aufbaut, die erst in jüngster Zeit Eingang in die Mainstream-Lehrbücher gefunden haben (siehe Kasten 8). Hier sind die wichtigsten „Zutaten“ der vorgeschlagenen Definition:

- Beim Wirtschaften geht es in erster Linie um die Befriedigung der (Grund-)Bedürfnisse von Menschen - ganz nah an der ursprünglichen Bedeutung von *oikonomía*, deren Ziel es war, für das Wohlergehen der Haushaltsmitglieder zu sorgen.
- Es spielt keine Rolle, wo und wie die Grundbedürfnisse befriedigt werden: über Märkte, öffentliche Güter, Gemeingüter, Schenkungen oder im Haushalt.
- Wirtschaftliche Aktivitäten dürfen die ökologischen Lebensgrundlagen nicht verschlechtern und die Fähigkeit künftiger Generationen, ihre (Grund-)Bedürfnisse zu befriedigen, nicht beeinträchtigen: Prinzipien der Nachhaltigkeit und der Generationengerechtigkeit.
- Wirtschaftliche Tätigkeiten dürfen nicht im Widerspruch zu demokratischen Grund- und sozialen Beziehungswerten wie Solidarität, Gerechtigkeit oder Demokratie stehen oder diese untergraben, sondern müssen diese fördern und mit ihnen in Einklang sein.

Als Konsequenz aus der Betrachtung und Integration von „Zutaten“ in eine Definition von Wirtschaft haben drei Autor*innen der Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung diese Definition entwickelt: „Wirtschaft ist die Befriedigung der Bedürfnisse lebender und zukünftiger menschlicher Generationen, in Übereinstimmung mit demokratischen Werten und ökologischen planetarischen Grenzen.“ (Dolderer, Felber & Teitscheid, 2021, S. 7.) Kurz gesagt: das Gemeinwohl. Dies ist vielleicht keine perfekte Definition, aber zumindest ein Anfang.

Sie geht über die in den meisten aktuellen Mainstream-Lehrbüchern der Wirtschaftswissenschaften angebotenen Definitionen hinaus. Und sie hat radikale Konsequenzen für

- a) die Definition der Ziele der Wirtschaft,
- b) die Messung von wirtschaftlichem Erfolg,
- c) die Definition der Ziele von Handel;
- d) die Bewertung des Erfolgs von Handelsabkommen.

Definitionen von „Wirtschaft“ in Lehrbüchern

„Wirtschaft ist die Lehre davon, wie die Gesellschaft mit ihren knappen Ressourcen umgeht.“

Mankiw & Taylor (2014, S. 2)

"Ökonomie [...] erforscht [...] die Art und Weise, in der unsere Aktivitäten nicht nur unser eigenes Wohlergehen, sondern auch das der anderen und der Umwelt beeinflussen."

Mankiw & Taylor (2023, S. 1)

"Wirtschaft ist die Lehre davon, wie Menschen ihre Ressourcen verwalten, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen und ihr Wohlergehen zu verbessern.

Goodwin et al. (2015, S. 40)

"Wirtschaft ist die Wissenschaft von der Befriedigung der Bedürfnisse lebender und künftiger menschlicher Generationen im Einklang mit demokratischen Werten und den ökologischen Grenzen des Planeten."

Dolderer, Felber & Teitscheid (2021, S. 7)

Kasten 8: Definitionen von „Wirtschaft“ in Lehrbüchern und wirtschaftswissenschaftlicher Literatur

4.2.3. Gemeinwohl-Produkt

In einem zweiten Schritt macht die Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung einen Vorschlag, wie die Ziele der Wirtschaft definiert werden können. Konkret geht es um die demokratische Erarbeitung eines „Gemeinwohl-Produkts“, das das BIP als übergeordnetes Zielsystem für die Wirtschaft - und damit auch für den Handel - ablösen soll.

Dies könnte direkt von den Bürger*innen durch einen Bürger*innen-Rat oder einen Wirtschaftskonvent geschehen (ECONGOOD, 2022). Bei letzterem handelt es sich um einen einjährigen Arbeitsprozess einer repräsentativen nationalen Versammlung, die mehrere Vorschläge für die endgültige Abstimmung durch die Bürgerinnen und Bürger ausarbeitet. In diesem Prozess können die Mitglieder Vorschläge zu den wichtigsten Aspekten der Lebensqualität, des Wohlergehens für alle und des Gemeinwohls einreichen, inspiriert von Expert*innen und im Kontakt mit weiteren Bürger*innen. Von all diesen Vorschlägen könnten die zwanzig besten in das endgültige Gemeinwohl-Produkt (GWP) oder den Gemeinwohl-Index (GWI) aufgenommen werden. Die endgültigen Ziele werden mit messbaren (und vergleichbaren) Indikatoren operationalisiert - dies könnte der Beitrag von interdisziplinärer Wissenschaft sein. Das Gemeinwohl-Produkt könnte in neutralen Punkten und nicht in monetären Einheiten gemessen werden. Sein Ergebnis wäre sowohl zeitlich als auch räumlich vergleichbar.

Dann kommt der wichtigste Schritt: Sobald das GWP eingeführt ist, könnten alle wirtschaftspolitischen und andere politische Entscheidungen nach ihrem Beitrag zum Wachstum des GWP und nicht des BIP bewertet und getroffen werden. Der Handel und handelspolitische Maßnahmen könnten wie auch andere politische Maßnahmen nach ihrem Beitrag zum Gemeinwohl-Produkt bewertet werden - mit einem „GWP-Screening-Tool“. Dieses könnte helfen, die positiven/negativen Auswirkungen einer politischen Entscheidung (z.B. die Verabschiedung eines Handelsabkommens) auf alle Teilziele des Gemeinwohl-Produkts hin zu bewerten. Wenn der Handel zur Steigerung eines demokratisch verfassten GWP beiträgt - unabhängig von seinem positiven oder negativen Beitrag zum BIP - dann dient der Handel endlich als Mittel zur Erreichung der Ziele der Wirtschaft und der Wirtschaftspolitik.

Klärung der Grundlagen von Wirtschaft und Handel	
Definition von Wirtschaft (als Ausgangspunkt für eine breite Diskussion)	„Die Befriedigung der Bedürfnisse lebender und künftiger menschlicher Generationen im Einklang mit demokratischen Werten und den ökologischen Grenzen des Planeten.“
Ziele	ein demokratisch definiertes Gemeinwohl, das z. B. aus 20 Unterzielen besteht und anhand von Indikatoren gemessen wird
Erfolgsmessung	Gemeinwohl-Produkt (Wirtschaft) Gemeinwohl-Bilanz (Unternehmen) Gemeinwohl-Prüfung (Finanzen)
Handel	ist ein Mittel, um die Ziele der Wirtschaft zu erreichen (Wachstum des GWP)
Bewertung des Handels (Vereinbarungen)	Analyse der Auswirkungen auf das GWP mit einem GW-Screening-Tool

Tabelle 10: Klärung der Grundlagen von Wirtschaft und Handel

5. Kernelemente einer ethischen Welthandelsordnung

5.1. Eine-Welt-Ansatz

Vieles spricht für einen multilateralen Ansatz: Die vielfältigen ökologischen, klimatischen, sozialen, Hunger, Gesundheits-, Migrations- und anderen Krisen auf der einen Seite und die weltweite Verbreitung von Technologien und die wirtschaftliche Globalisierung auf der anderen Seite haben ein Selbstverständnis der Menschheit als eine globale Gemeinschaft in „einer Welt“ oder einem „Raumschiff Erde“ entstehen lassen. Wenn die Menschheit eine globale Gesellschaft oder Familie ist, brauchen wir eine gemeinsame Vereinbarung über Grundwerte, Menschenrechte und politische Ziele. Es ist jetzt an der Zeit, an der *politischen* Globalisierung zu arbeiten, und nicht nur an der technologischen oder *wirtschaftlichen* Globalisierung.

Die WTO geriet gleich nach ihrem Start in eine Sackgasse, weil sie nicht in einem gleichberechtigten und fairen globalen Sinne gegründet wurde: Die reichen Länder wollten ihre (Export-)Interessen der großen Mehrheit der ärmeren Länder aufzwingen. Sie waren es gewohnt, in den berühmten „Green Room“-Treffen mit ausgewählten Mitgliedern Entscheidungen vorzubereiten und dann alle anderen zur Unterschrift aufzufordern (Jones, 2009, S. 353).

Treffen im Grünen Zimmer („green room meetings“)

Der Name „Green Room“-Beratungen stammt von der Farbe der Tapete im Konferenzraum des Generaldirektors (als Arthur Dunkel dieses Amt von 1980 bis 1993 innehatte). Seitdem hat sich die Farbe der Tapete im Konferenzraum der Generaldirektion geändert - zu einem gebrochenen Weißgrau. Aber die erneuten Konsultationen werden von den Diplomaten immer noch als Konsultationen im Grünen Zimmer bezeichnet (Raghavan, 1999).

Diese Konsultationen sollen die Grundlage für einen Konsens über kritische Verhandlungsfragen bilden, der den WTO-Mitgliedern insgesamt vorgelegt werden kann. Der „Green Room“ kann als notwendiges Merkmal der Konsensbildung in einer so großen Organisation angesehen werden, aber die exklusiven Treffen wurden kritisiert, weil sie dazu neigen, die Vertretung von großen und einkommensstarken Mitgliedsländern zu begünstigen (Jones, 2009, S. 349).

Kasten 9: Treffen im Grünen Zimmer („green room meetings“)

Verschiedenen Autor*innen zufolge scheiterte ein solcher „neokolonialer“ Politikstil zusammen mit dem Versuch, den Handel immer mehr auszuweiten und ihn zu einer politischen Priorität über alles andere zu machen (Wallach & Sforza, 1999; Khor, 2002; Jawara & Kwa, 2004; Wallach & Woodall, 2004; Tandon, 2018; ReCommons Europe 2020; Moyo, 2024; Stiglitz, 2024). Es war nur eine Frage der Zeit, wann die WTO in eine Patt-Situation geraten würde, in der sich die Handelsorganisation seit mindestens 2008 befindet.

Die Strategie der EU, die festgefahrene WTO durch bilaterale und plurilaterale Freihandelsabkommen und BITs zu umgehen, steht nicht im Einklang mit dem EU-Vertrag: Dieser schreibt eindeutig die Suche nach a) multilateralen Lösungen b) im Rahmen des UN-Systems vor. Artikel 21 (h) EUV sieht vor, „eine Weltordnung zu fördern, die auf einer verstärkten multilateralen Zusammenarbeit und einer verantwortungsvollen Weltordnungspolitik beruht“.

Während die Europäische Kommission dieses Mandat vernachlässigte und kurzfristigen Wirtschaftsinteressen den Vorrang gab, baut dieses Working Paper konsequent auf dem EU-Vertrag und seinen Grundsätzen und Zielen für das auswärtige Handeln der EU auf, zu dem auch die Handelspolitik

gehört. Die Autor*innen schlagen eine multilaterale Lösung vor, die mit den Werten und Zielen des EU-Vertrags im Einklang ist.

Der vorgeschlagene Strategiewechsel wird noch überzeugender, wenn wir die historischen Präzedenzfälle berücksichtigen: Es wäre der dritte Versuch, den Welthandel innerhalb der Vereinten Nationen zu regeln, nach dem ersten Anlauf 1944 (ITO) und dem zweiten 1964 (UNCTAD). Vielleicht ist jetzt die Zeit für eine Ethische Handelszone innerhalb der Vereinten Nationen (UNETZ) gekommen. Angesichts drängender globaler ökologischer, sozialer, menschenrechtlicher und sicherheitspolitischer Probleme bietet sich die Gelegenheit, die Regeln des Welthandels im Einklang mit dem bisher gewachsenen Völkerrecht - von der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte bis zu den Arbeitsübereinkommen der ILO, vom Übereinkommen über die biologische Vielfalt bis zur UNFCCC - und in besserer Übereinstimmung mit den Grundsätzen und Zielen des auswärtigen Handelns der Europäischen Union neu zu formulieren.

In Anbetracht der Vorgeschichte würde eine solche Initiative sehr wahrscheinlich rasch an Momentum gewinnen, wenn die Europäische Union sie ergreifen würde. In Anbetracht des Gewichts der EU wäre es nur eine Frage der Zeit, bis weitere Länder dem Beispiel folgen würden. Die UNETZ würde eine grundlegende Reform der globalen, regel-basierten Handelsordnung bedeuten, die auf konkreten Ideen mit historischen Präzedenzfällen aufbaut. Sie wäre nicht etwas ganz Neues, sondern etwas Überfälliges - verbunden mit einer angemessenen Antwort auf die aktuellen drängenden Herausforderungen der Menschheit, vom Klimawandel und dem Verlust der biologischen Vielfalt über maßlose Ungleichheit und die Erosion des sozialen Zusammenhalts bis hin zu unfreiwilliger Migration und bewaffneten Konflikten. Es gibt weitere Denker*innen, die zum Schluss kommen: „In einem ausgewogenen Welthandelssystem wird die WTO eine wesentlich geringere Bedeutung haben und in das UNO-System integriert sein“ (Klimenta, 2006, S. 245). Und die für „gerechtere und nachhaltigere Alternativen“ zur WTO (Orbie, 2020), für ein „neues System globaler multilateraler Regeln“ mit einer „grundlegend neuen Institution“ (OWINFS, 2021, S. 4), für einen „neuen Multilateralismus“ (Gallagher & Kozul-Wright, 2019) und einen „Neuen Global Deal“ (João Rodrigues, 2024) plädieren.

5.2. Ethische Handelszone innerhalb der Vereinten Nationen (UNETZ)

Eine Gruppe williger Länder, zu denen die Autor*innen die Europäische Union zählen, könnte eine neue internationale Handelszone gründen, die nicht dem „Freihandelsparadigma“ gehorcht, sondern das Paradigma „Ethischer Welthandel“ umsetzt. Diese Ethische Handelszone der Vereinten Nationen (UNETZ) würde:

- die Werte und Ziele der internationalen Gemeinschaft unterstützen: von den Menschen- und Arbeitsrechten bis hin zu Klima- und Biodiversitätsschutz
- demokratische Spielräume auf lokaler und nationaler Ebene ermöglichen (politische „Tanzkleider“ statt „Zwangsjacken“)
- ausgeglichene Leistungsbilanzsalden aller Handelspartner anstreben, am besten mit einer Welthandelswährung (die bereits 1943 von John Maynard Keynes vorgeschlagen wurde)
- Ländern auf einem niedrigeren industriell-technologischen Niveau die Möglichkeit geben, zu den höher entwickelten Ländern aufzuschließen („Entwicklungsleitern“ aufstellen)
- kulturelle und wirtschaftliche Vielfalt und Diversifizierung fördern und damit der Innovationsfähigkeit und Widerstandsfähigkeit Vorschub leisten

Diese Zone und ihr Regulierungsorgan würden in das UN-System eingegliedert werden – oder sind dies gegebenenfalls schon, wenn man dafür die UNCTAD in Betracht zieht. Die Teilnehmerstaaten würden untereinander zu günstigeren Bedingungen Handel treiben als mit Nichtmitgliedern – und damit beide Extreme, Freihandel und Protektionismus, hinter sich lassen.

Der Kerngedanke ist, den Handel in den Hintergrund zu rücken, während das „level playing field“ im Vordergrund für die relevanteren Themen und Ziele bereitgestellt wird: Menschenrechte, Arbeitsrechte, Rechte indigener Völker, Geschlechtergerechtigkeit, Rechte der Natur, Klimaschutz, Schutz der biologischen Vielfalt, Umweltschutz, Steuergerechtigkeit, Reduzierung der Ungleichheit, Schutz der kulturellen Vielfalt, Schutz der Saatgutproduktionsfähigkeit der Bäuer*innen und andere. Der Handel wird zu einem Mittel, das der Erreichung dieser Ziele dient.

Zwei der Kernprinzipien der WTO, die „Inländerbehandlung“ (Gleichbehandlung von Importeuren mit einheimischen Anbietern) und die „Meistbegünstigung“ (Gleichbehandlung aller Importeure), würden ersetzt, da diese dem Handel Vorrang vor allen anderen Erwägungen („handelsfremde Themen“) einräumen, was sich als Umkehrung von Zweck und Mittel erwiesen hat. Jedes Land wird die Möglichkeit haben, den lokalen und nationalen Erzeugern Vorrang einzuräumen, wenn auch innerhalb eines vereinbarten internationalen Rahmens, der auf ausgeglichene Handelsbilanzen abzielt. Ebenso wird kein Land gezwungen, alle Länder gleich zu behandeln - wie günstig sie miteinander Handel treiben, könnte davon abhängen, wie sehr sich ein Land für Frieden, Menschenrechte, Klimaschutz usw. einsetzt. Das wäre strukturell nicht anders als heute, wo sich die Länder gegenseitig vor der WTO-Gerichtsbarkeit (Panel und Berufungsgremium) verklagen können, wenn ein Land die gemeinsam vereinbarten Regeln verletzt - nur die Ziele und Motive für Klagen wären anders. Im Gegensatz zum Design und Regelsystem der WTO werden jedoch alle Teilnehmer der UNETZ Gewinner sein, da auch ausgeglichene Leistungsbilanzen aller Länder zu den Kernelementen des UNETZ-Designs gehören (siehe Abschnitt 5.2.2.).

Es wäre nicht der erste Versuch, eine ethische Handelszone innerhalb der UNO zu errichten, und es müssten auch nicht alle Länder von Anfang an Mitglied sein. Die ITO wurde von „nur“ 44 Nationen ausgehandelt. Die UNCTAD wurde von 36 Entwicklungsländern initiiert, aus denen sich die „G77“ entwickelte, die heute 134 Mitglieder zählt. Die WTO wurde von 76 Nationen gegründet, die Zahl der Mitglieder ist heute auf 166 angewachsen. Die beiden bestehenden Menschenrechtspakte traten in Kraft, nachdem nur 35 Staaten sie ratifiziert hatten. Wenn die EU also die Initiative für eine ethische Handelszone innerhalb der UNO ergreifen würde, würde sie vermutlich ohne Probleme eine vergleichbare Gruppe von willigen Partnern finden. Eine Ethische Handelszone der Vereinten Nationen könnte in Kraft treten, wenn beispielsweise 50 UN-Mitgliedsstaaten ihre Gründungscharta ratifiziert hätten. Neue Mitglieder könnten jederzeit beitreten.

2019 starteten fünf Staaten (Fidschi, Island, Neuseeland, Norwegen und Costa Rica) eine Initiative für ein plurilaterales „Abkommen über Klimawandel, Handel und Nachhaltigkeit“ (ACCTS), das drei Bereiche abdeckt: a) Liberalisierung von Umweltgütern und -dienstleistungen, b) Reform der Subventionen für fossile Brennstoffe und c) Leitlinien für Umweltkennzeichnungsprogramme (MFAT, 2024). Die Schweiz trat dem ACCTS im Jahr 2020 bei. Generell bietet das Abkommen allen WTO-Mitgliedern die Möglichkeit zum Beitritt. Zudem ist vorgesehen, dass das ACCTS schließlich Teil der WTO und damit multilateral wird (SECO, 2024a).

Die sechs ACCTS-Länder sind auch Mitglieder der WTO-Initiative zur Reform der Subventionen für fossile Brennstoffe (FFSR) (WTO, 2024r), zusammen mit 42 weiteren WTO-Mitgliedern (einschließlich der EU und ihrer Mitgliedstaaten). Sie haben auf der WTO-Ministerkonferenz im Jahr 2024 einen Vorschlag für eine WTO-FFSR vorgelegt, der als Ministerielle Stellungnahme zu Subventionen für fossile Brennstoffe bekannt ist und einen Anhang mit den nächsten Schritten zu konkreten Optionen enthält (WTO, 2024s).

Die meisten der Befürworter der WTO-Stellungnahme zum FFSR sind auch Mitglieder des neuen „Climate Club“. Die Idee der Gründung von Klimaclubs wurde erstmals 2015 von dem Ökonomen William Nordhaus vorgestellt, noch bevor das Pariser Abkommen am 12. Dezember 2015 als rechtsverbindlicher internationaler Vertrag zum Klimaschutz verabschiedet wurde. Die Idee wurde dann im Rahmen von Institutionen wie der G7 und in den Vertragsstaatenkonferenzen (COPs) der UNFCCC-Klimaverhandlungen weiterentwickelt, bevor sie auf der COP28 der UNFCCC Ende 2023 offiziell vorgestellt wurde. In seinen eigenen Worten ist der Climate Club (2023) „ein offenes, kooperatives und inklusives Forum von Ländern mit Klimabestrebungen mit dem Ziel, die wirksame Umsetzung des Pariser Abkommens und der daraus resultierenden Beschlüsse zu unterstützen. Er zielt darauf ab, die Beschleunigung von Klimamaßnahmen zu unterstützen und den Ehrgeiz zu erhöhen, um bis zur oder um die Jahrhundertmitte weltweit netto null

Treibhausgasemissionen (THG) zu erreichen, mit einem besonderen Fokus auf Dekarbonisierung der Industrie“.

ACCTS, FFSR und der Climate Club zeigen, dass es zu einer Reihe paralleler Foren mit unterschiedlichen Schwerpunkten gibt. Es bleibt abzuwarten, ob den Erklärungen und Treffen konkrete Taten folgen werden; Fakt ist, dass mehrere Schlüsselakteure das Ambitionsniveau anheben müssen, um das Ziel des Pariser Klimaschutzabkommens (UNFCCC, 2023) zu erreichen. Dennoch können diese Initiativen als potenzielle Keimzellen einer zukünftigen UNETZ betrachtet werden.

In einer künftigen UNETZ würde jede Weigerung, ein UN-Übereinkommen in festgelegten relevanten Bereichen zu unterzeichnen oder zu ratifizieren, als „Foul“ behandelt, da es dem betreffenden Land einen unfairen Wettbewerbsvorteil verschafft, weshalb es im Gegenzug mit einem Schutzzoll belegt würde. Letztlich muss Foulspiel im Welthandel ein Land mehr kosten statt weniger wie heute. Das „level playing field“ sollte für faire Akteure gleich sein, während unlautere Akteure mit negativen Sanktionen belegt werden und Nachteile erleiden würden. Das Kernstück des ethischen Handelssystems könnte eine umfassende Liste aller (bestehenden, im Entstehen begriffenen und geplanten) UN-Abkommen sein, für die nicht ratifizierende Länder denjenigen, die das jeweilige Abkommen ratifiziert haben, Zölle zahlen müssen, wenn ihre Unternehmen Marktzugang wollen. Je nach Schwere und Wirkung des Abkommens könnten dann niedrigere oder höhere Schutzzölle erhoben werden. Zum Beispiel könnte der Zollsatz betragen:

- 20 Prozent im Falle eines Angriffskrieges (von der UNO festgestellt)
- 15 Prozent im Falle der Nichtumsetzung von ökologischen Menschenrechten (erläutert in Abschnitt 5.2.6.2.)
- 10 Prozent im Falle der Nicht-Ratifizierung oder Nicht-Einhaltung von Menschenrechtspakten
- 5 Prozent im Falle der Nichteinhaltung von Umweltschutzabkommen oder Vereinbarungen zum Schutz der kulturellen Vielfalt
- 3 Prozent im Falle der Nichtumsetzung der ILO-Kernarbeitsnormen
- 1 Prozent bei Nichtumsetzung eines (vorrangigen) ILO-Übereinkommens
- 0,1 Prozent im Falle der Nichtumsetzung eines normalen ILO-Übereinkommens

Das Kriterium für die vorgeschlagenen Prozentsätze ist, dass die Zölle weder vernachlässigbar noch prohibitiv sein dürfen. Das Kriterium für die Rangfolge ist die Relevanz - Frieden steht an erster Stelle - sowie die Anzahl der möglicherweise relevanten Abkommen. Die Zahlen können gemäß neuester Erkenntnisse über die Schwere der Verstöße angepasst werden. Ein ethisches UN-Zollsystem könnte schematisch wie folgt dargestellt werden:

Bereich	Zusätzlicher Zoll	Gesamtzoll für den Bereich
1 Frieden		20%
2 Menschenrechte		30%
<i>Zivilpakt</i>	10%	
<i>Sozialpakt</i>	10%	
<i>Menschenrechtsgerichtshof</i>	10%	
3 Arbeitsrechte		48%
<i>Kernarbeitsnormen 1-8</i>	3%	24%
<i>Prioritäre Übereinkommen</i>	1%	4%
<i>ILO-Übereinkommen</i>	0.1%	20%
4 Schutz der Umwelt		65%
<i>Jede vorrangige Vereinbarung</i>	5%	45%
<i>Ökologische Menschenrechte</i>	20%	
5 Kulturelle Vielfalt und Bauernrechte		20%
<i>UNESCO-Konvention</i>	10%	
<i>Vertrag über pflanzengenetische Ressourcen für Ernährung und Landwirtschaft (ITPGRFA)</i>	10%	
6 Steuern		30%
<i>Teilnahme am Finanzregister mit automatischem Informationsaustausch</i>	10%	
<i>1% HNWI-Steuer (für UN-Finanzierung)</i>	10%	
<i>Länderspezifische Berichterstattung, einheitliche Besteuerung, Mindeststeuersatz und Bemessungsgrundlage</i>	10%	
7 Globale Fusionskontrolle		10%
8 Unternehmenspflichten und Regeln		25%
<i>Gemeinwohl-Bilanz</i>	10%	
<i>Gericht für Wirtschaftskriminalität</i>	10%	
<i>Annullierung von ISDS</i>	5%	

Tabelle 11: Ethische Zölle bei Nicht-Ratifizierung und Nicht-Umsetzung verschiedener UN-Abkommen

Es ist gewagt, zu Beginn des 21. Jahrhunderts Zölle vorzuschlagen. Bis vor kurzem waren sie für Vertreter*innen der Mainstream-Wirtschaftswissenschaften so unerwünscht wie eine Krankheit. Der führende Lehrbuchautor Samuelson (2004, S. 143) bezeichnete sie als Ursache der „wirtschaftlichen Arteriosklerose“. Doch wer Zölle pauschal ablehnt, verschließt die Augen vor der Geschichte: Zölle waren in den letzten Jahrhunderten in Wellen treue Begleiter aller Industrieländer. Und die Staaten, die sie heute am meisten diskreditieren, sind genau diejenigen, die sie in ihrer eigenen Geschichte intensiv genutzt haben, wie wir in Abschnitt 2.4 sahen. Abgesehen von dieser historischen Tatsache sind Zölle auch heute noch weltweit in Gebrauch, und selbst die EU rühmte sich im Jahr 2022 der Zolleinnahmen in Höhe von 25,2 Milliarden Euro (Europäische Kommission, 2024k), was 15 Prozent ihrer Einnahmen ausmacht (Europäische Union & Euratom, 2022, S. 14). In einigen armen Ländern machen Zölle fast die Hälfte der Staatseinnahmen aus (siehe Tabelle 12).

Hochzoll-Länder	Anteil Zölle an gesamten Staatseinnahmen in %	Niedrigzoll-Länder	Anteil Zölle an gesamten Staatseinnahmen in %
Angola	40,7%	Luxemburg	0,2%
Simbabwe	38,9%	Irak	0,2%
Sudan	27,7%	Frankreich	0,5%
Nepal	20,3%	Deutschland	0,7%
Indien	15,1%	Vereinigte Staaten	1,1%
Paraguay	10,1%	Australien	2,6%

Tabelle 12: Länderbeispiele für den Anteil von Zöllen an den gesamten Staatseinnahmen (Weltzollorganisation, 2015, S. 58-63)

Aber auch heute noch erhebt die Europäische Union auf einige Produktkategorien hohe Einfuhrzölle, und die höchsten angewandten Zölle liegen sogar im dreistelligen Bereich. Dies steht im Widerspruch zu ihrer Freihandelsrhetorik.

Produktgruppen	Höchste durchschnittliche MFN-Zölle (in einer Produktgruppe) in % 2024	Produktgruppen	Höchste MFN-Zöll in % 2024
Molkereiprodukte	32,3	Landwirtschaftliche Erzeugnisse	171,6
Zucker und Süßwaren	17,0	Tierische Erzeugnisse	116,6
Fleisch	19,0	Obst und Gemüse	160,0

Tabelle 13: Die höchsten durchschnittlichen und höchsten MFN-Zölle der EU (WTO, 2024t)

Grundsätzlich ist ein Zoll ein wirtschaftspolitisches Steuerungsinstrument, wie der Leitzins oder Steuern. Genauso gut könnte man Steuern oder Zinsen prinzipiell ablehnen, indem man irreführende Begriffe wie „Freigeld“ oder „Freistaat“ (analog zu „Freihandel“) verwendet. Aber so wie Zinsen nicht dazu dienen, Investitionen unrentabel zu machen, sondern den Wirtschaftskreislauf zu steuern; und so wie Steuern nicht dazu dienen, Einkommen zu konfiszieren, sondern für Verteilungsgerechtigkeit und die Finanzierung öffentlicher Güter zu sorgen, so sind auch Zölle nicht grundsätzlich gegen den Handel gerichtet. Sie dienen der gezielten Selektion, Differenzierung, Steuerung und Gewichtung des Handels. Diejenigen, die Zölle mit dem „Badewasser“ des „Protektionismus“ ausschütten wollen, berauben die Länder und ihre politischen Gremien eines wichtigen Instruments der Wirtschaftspolitik (und der demokratischen Souveränität). (Der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus CBAM der EU (siehe Kapitel 5.2.6.1) ist ebenfalls ein handelspolitisches Instrument, mit ähnlicher Wirkung).

5.2.1. UNETZ-Gerichtshof

Um sicherzustellen, dass die Unterzeichnerstaaten ihren Verpflichtungen zum Schutz der Menschenrechte, der Arbeitsrechte, des Umwelt- oder Klimaschutzes nachkommen, könnte man von den Freihändlern - nämlich den Gründern der WTO und den Unterzeichnern von BITs - ebenso lernen wie von den Gründern der UNO. Das internationale Recht funktioniert in beiden Fällen am besten, wenn es eine Möglichkeit gibt, gegen ein Land vorzugehen, das seine Verpflichtungen verletzt: Wenn ein Land seine Freihandelsverpflichtungen verletzt, kann es vor ein WTO-Panel gebracht werden. Das WTO-Streitbeilegungssystem - und insbesondere das Berufungsgremium - befindet sich derzeit in einer Krise (WTO, 2024u), aber von 1995 bis 2024 haben die WTO-Mitglieder 624 Anträge auf Konsultationen - die erste Stufe des Streitbeilegungsverfahrens - gestellt, und es wurden über 350 Entscheidungen getroffen (WTO, 2024v). Verstößt eine Regierung gegen die UN-Charta, indem sie eine militärische Aggression gegen ein anderes Land startet, können durch einen Beschluss des UN-Sicherheitsrates Streitkräfte entsandt werden, um die Aggression zu beenden. Wenn ein Land in Europa die Menschenrechte (eines) seiner Bürger verletzt, kann der oder die Betroffene den Staat vor dem Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte in Straßburg verklagen. Kriegsverbrecher können vor den Internationalen Strafgerichtshof in Den Haag (ICC) gebracht werden.

Das Gleiche wäre bei der UNETZ der Fall: Mitglieder, die den zugrunde liegenden Vertrag - der sozusagen die Eintrittskarte in die Ethische Handelszone ist - unterzeichnet haben, würden sich einem UNETZ-Gericht unterwerfen, wenn sie ihren Verpflichtungen aus dem unterzeichneten Abkommen nicht nachkommen. Es wäre ein „regelbasiertes“ System wie bei der WTO, nur mit anderen Regeln. Wie bei der WTO könnte der UNETZ-Streitbeilegungsmechanismus nur von Staaten genutzt werden (Staat gegen Staat). Natürliche Personen werden befugt sein, vor einem anderen Gericht Klage gegen Unternehmen zu erheben (siehe Abschnitt 5.3.2. „Internationaler Gerichtshof für Unternehmensverbrechen“).

Der UNETZ-Gerichtshof könnte Verstöße von Mitgliedern gegen ihre Verpflichtungen beispielsweise mit einem Viertel des Zollsatzes für Nichtmitglieder ahnden. Nach vier Jahren wiederholter Verletzung würde das Land den Mitgliedsstatus verlieren und als Nichtmitglied behandelt werden.

5.2.2. Handelsbilanzen im Gleichgewicht (Keynes' ICU & Bancor-Plan)

Vor allem für kleine Länder ist es gefährlich, wenn sie ständig Handelsdefizite aufweisen, da dies zu Schuldenkrisen oder Staatsbankrotten führen kann. Deshalb sollte ein multilaterales und faires Handelssystem auf tendenziell ausgeglichenen Leistungsbilanzen beruhen. Die Summe aller Leistungsbilanzen ist weltweit gleich Null; einem Überschuss in der Bilanz eines Landes steht zwangsläufig ein Defizit in der Bilanz eines anderen Landes gegenüber. Wenn man die Handelsbilanzen einfach dem Zufall überlässt, können sich die Ungleichgewichte im Laufe der Zeit aufschaukeln und schließlich Länder in den Staatsbankrott oder zumindest in eine Wirtschafts- und Schuldenkrise treiben. Wenn die Vision, dass eine Handelsordnung „dem allgemeinen Wohl des Ganzen“ (Ricardo, 2006, S. 114) dienen soll, ernst genommen

werden soll, muss es logischerweise einen Ausgleichsmechanismus für Handelsungleichgewichte geben. Folglich ist die Hauptbedingung für die Mitgliedschaft in der künftigen UNETZ die Verpflichtung zu einer ausgeglichenen Handelsbilanz - einschließlich der Akzeptanz eines Sanktionsmechanismus bei Abweichungen, sowohl im Fall eines Überschusses als auch eines Defizits.

Wie in Kapitel 2.1.2. gezeigt, wurde diese Idee bereits von J. M. Keynes (1943) ausführlich dargelegt, aber auf der Bretton-Woods-Konferenz 1944 verworfen und erst in der großen Finanzkrise zu Beginn des 21. Jahrhunderts wieder aufgegriffen. Keynes kam während der Weltwirtschaftskrise zu dieser Erkenntnis und verfeinerte sie dann schrittweise zu dem Lösungsvorschlag, den er 1944 als Vertreter Großbritanniens auf der Konferenz von Bretton Woods vorstellte. Sein Vorschlag hätte eine wirkliche Veränderung des internationalen Handels- und Währungssystems bewirkt; es hätte zum ersten Mal, mit mathematischer Notwendigkeit, allen, die daran teilnahmen, die gleichen Vorteile gebracht. Kernstück von Keynes' Idee war eine internationale Komplementärwährung, die über eine Internationale Verrechnungsunion (ICU) in den Handelsbeziehungen zwischen Staaten verwendet werden sollte. Nur die Zentralbanken der Mitgliedsstaaten würden über ein Konto in dieser Union verfügen, das den Saldo der Importe und Exporte für jedes Land ausweisen würde. Ein Überschuss würde zu einem positiven Saldo des Kontos führen, ein Defizit zu einem negativen Saldo. (Hier besteht eine Ähnlichkeit mit dem heutigen TARGET-System der Europäischen Zentralbank.) Keynes nannte die Berechnungseinheit „Bancor“; heute würden wir vielleicht einen Begriff wie „Globo“ oder „Terra“ verwenden. Wenn alle teilnehmenden Länder eine ausgeglichene Handelsbilanz hätten, würden sich ihre Handelskonten gegenseitig ausgleichen; das „Ganze“ wäre „bewundernswert“ im Gleichgewicht (Ricardo, 2006, S. 114).

Keynes sah für den Fall von Ungleichgewichten konsequent Gegenmaßnahmen vor. Wiche die Leistungsbilanz eines Landes um ein Viertel oder mehr von seiner Quote (dem Durchschnittswert der Exporte/Importe der letzten drei Jahre) ab, müsste es eine Steuer von 1 Prozent (auf den Betrag der Abweichung) in den ICU-Reservefonds einzahlen. Bei einer Abweichung von mehr als 50 Prozent würde ein weiterer Satz von 1 Prozent fällig. (Dies erinnert an die theoretischen Strafen in der Eurozone für Abweichungen von den Maastricht-Kriterien.) Als bahnbrechende Innovation in Keynes' Vorschlag kann angesehen werden, dass die Sanktionen sowohl für Länder mit einem Überschuss als auch für solche mit einem Defizit gelten würden. Die Schuld für ein Ungleichgewicht würde nicht mehr nur bei einer Seite liegen; beide Seiten würden mit dem gleichen Nachdruck aufgefordert, das Gleichgewicht wiederherzustellen.

Außerdem sollte die ICU mit zunehmender Abweichung immer stärkere Eingriffsrechte erhalten. Bei einer Überziehung (Leistungsbilanzdefizit) von mehr als einem Viertel müsste das betroffene Land seinen Wechselkurs nach unten korrigieren (Abwertung); bei einer Überschreitung von mehr als der Hälfte hätte die ICU die Befugnis, Kapitalverkehrskontrollen zu verhängen und auf die Goldreserven des Landes zurückzugreifen; bei einer Überschreitung von mehr als drei Vierteln könnte die ICU dem Land das Recht entziehen, sein Konto zu belasten und es für zahlungsunfähig erklären. Die Vorschläge für Überschussländer wären nicht weniger wirksam: Maßnahmen zur Steigerung der Binnennachfrage, zur Anpassung des Wechselkurses nach oben (Währungsaufwertung), zum Abbau von Zöllen und Einfuhrbeschränkungen sowie Kredite an Defizitländer. Keynes begründete diese ehrgeizigen Maßnahmen wie folgt: „Wir sind heute zu sehr bereit, die Unvermeidbarkeit unausgeglichener Handelsbilanzen anzunehmen, und begehen damit den umgekehrten Fehler wie diejenigen, die die Tendenz von Exporten und Importen zum Gleichgewicht angenommen haben“ (Keynes, 1943, S. 28). Und: „Wir brauchen ein System, das über einen internen Stabilisierungsmechanismus verfügt, durch den Druck auf jedes Land ausgeübt wird, dessen Leistungsbilanz mit dem Rest der Welt in die eine oder andere Richtung vom Gleichgewicht abweicht“ (Keynes, 1943, S. 20).

Eine weitere Neuerung ist die Idee, dass Überschussländer Kredite an Defizitländer vergeben könnten. Logischerweise müssten die Zinsen dafür niedriger sein als die Strafe, so dass für beide Seiten ein Anreiz besteht, das Kreditgeschäft zu tätigen. Dieses Element würde sogar mit negativen Zinssätzen funktionieren, was eine echte Hilfe der Überschussländer an Defizitländer bedeuten würde. Ein Zinssatz von minus 1 Prozent auf einen Teil der Überschüsse wäre immer noch um 50 Prozent günstiger als die Zahlung von Strafzinsen in Höhe von 2 Prozent.

Keynes war sich des Ausmaßes dessen, was er vorhatte, bewusst: „Es wurde behauptet, dass ein so ehrgeiziger Vorschlag mit der Begründung kritisiert werden kann, dass er von den Mitgliedern der Union einen größeren Verzicht auf ihre Souveränitätsrechte verlangt, als sie bereitwillig zugestehen würden. [Anm.: Das hängt vermutlich davon ab, wer der Souverän ist.] Aber es wird kein größerer Verzicht verlangt als bei einem gewöhnlichen Handelsvertrag [...] In der Nachkriegswelt ist eine größere Bereitschaft erforderlich, supranationale Vereinbarungen zu akzeptieren“ (S. 36). Noch unter dem Eindruck des Zweiten Weltkriegs plädierte Keynes für eine „finanzielle Abrüstung“ und schloss mit einer feierlichen Bemerkung: „Der Plan macht einen Anfang für die künftige wirtschaftliche Ordnung der Welt zwischen den Nationen und 'den Gewinn des Friedens'“ (S. 36).

Die Autor*innen dieses Working Papers halten die Idee von Keynes für überzeugender als Ricardos Theorie der komparativen Vorteile, denn sie ist nicht nur mathematisch genauso präzise, sondern ihre Anwendung wäre auch äußerst sinnvoll. Sie würde die Welt ein wenig gerechter und friedlicher machen. Vielleicht ist sie deshalb 1944 gescheitert - an der US-Regierung. Keynes' Gegenspieler am Verhandlungstisch, Harry Dexter White, schlug den Dollar anstelle des Bancors als Weltreservewährung vor und versprach, ihn mit Gold zu decken. Anstelle der ICU schlug er eine Weltbank und einen Internationalen Währungsfonds vor - die Bretton-Woods-Zwillinge wurden Realität und sind Gegenstand vieler kritischer Analysen (Stiglitz, 2002; Felber, 2006; Klein, 2007).

Der vorhersehbare Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems Anfang der 1970er Jahre läutete eine Phase ökonomischer Krisen ein. Wie Susan George (2007) es ausdrückte: „Mit einer ITO und einer ICU hätten wir eine Weltordnung haben können, in der kein Land ein riesiges Handelsdefizit (das Defizit der Vereinigten Staaten belief sich 2005 auf 716 Milliarden Dollar) oder den riesigen Handelsüberschuss des heutigen Chinas hätte erzielen können. Unter einem solchen System wären weder die erdrückenden Schulden der Dritten Welt noch die verheerende Strukturanpassungspolitik der Weltbank und des IWF denkbar gewesen.“ George Monbiot (2003, S. 164) schreibt: „Das Geschenk, das Keynes uns gemacht hat und das wir bisher abgelehnt haben, ist eine Welt, in der die armen Nationen weder dazu verurteilt sind, zu tun, was die reichen Nationen sagen, noch dazu, arm zu bleiben.“

Mit dem durch den Finanzcrash von 2008 ausgelösten Bewusstseinswandel könnte das Keynes' „Geschenk“ endlich akzeptiert werden. Führende Ökonomen und Banker griffen schließlich seine Idee auf. Einer der ersten war der Gouverneur der People's Bank of China, Zhou Xiaochuan, der in einem Aufsatz (2009, S. 2) feststellte, dass „der Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems, das auf dem White-Ansatz beruhte, darauf hindeutet, dass der keynesianische Ansatz möglicherweise weitsichtiger war.“ Wenige Monate später bezeichnete das Team um Joseph Stiglitz in seinem Bericht an die UN-Generalversammlung den Ansatz als „eine Idee, deren Zeit gekommen ist“ (Vereinte Nationen, 2009, S. 110). Die UNETZ-Gründer könnten den Plan umsetzen und ihn zu einem Eckpfeiler ihrer Architektur machen.

Natürlich müsste der Vorschlag von Keynes sorgfältig geprüft und auf mögliche Änderungen und Aktualisierungen untersucht werden; Keynes selbst hat dies an mehreren Stellen vorgeschlagen. Eine Verbesserung könnte darin bestehen, dass einkommensschwache Länder, vor allem die 45 am wenigsten entwickelten Länder (LDCs), nicht für begrenzte Handelsüberschüsse bestraft werden würden. Sobald sie den Entwicklungsrückstand aufgeholt haben, würde diese Sonderbehandlung entfallen. Auf der anderen Seite könnten die einkommensstärksten Länder teilweise von Sanktionen befreit werden, wenn sie ein moderates Handelsdefizit gegenüber armen Ländern aufweisen.

5.2.3. Demokratie zuerst

Während die Demokratie sowohl in der EU als auch in der UNO einen hohen Stellenwert hat, ist das Freihandels- und Investitionsschutzrecht definitiv eine enge Zwangsjacke - für die Demokratie. Nach den Freihandelsregeln ist es den Ländern nicht erlaubt:

- ihre eigenen Unternehmen besser zu behandeln als ausländische Unternehmen (GATT-WTO-Grundsatz der „Inländerbehandlung“)

- Unternehmen aus einem Land besser zu behandeln als Unternehmen aus anderen Ländern (GATT-WTO-Grundsatz der „Meistbegünstigung“)
- Produkte unterschiedlich zu behandeln, wenn sie anders hergestellt wurden („gleichartige Produkte“), mit wenigen und stark eingeschränkten Ausnahmen - zum Beispiel bei „Wald-Risiko-Rohstoffen“ (FRC)
- einen lokalen Anteil an ausländischen Direktinvestitionen vorzuschreiben (was in Freihandelsabkommen und BITs manchmal ausdrücklich verboten ist)
- Investoren zu regulieren - z. B. einen Mindestanteil einheimischer Arbeitskräfte zu beschäftigen oder einen Mindestanteil der Gewinne im Land zu reinvestieren (manchmal in Freihandelsabkommen und BITs ausdrücklich untersagt)
- öffentliche Güter bereit zu stellen, wenn sie nicht in einer Liste von Ausnahmen aufgeführt sind („Negativlisten“-Ansatz, der bei den gescheiterten Verhandlungen zur Ausweitung des GATS gewählt wurde).

Aus der Sicht der nationalen Regulierungsbehörden und der demokratischen Selbstbestimmung sind Freihandelsgesetze wie Fesseln für die Freiheit, die es den Ländern erschweren, Maßnahmen zur Erreichung verschiedener Ziele durchzuführen:

Bereich Politik	Ziel der Gestaltung
Industriepolitik	Entwicklung von „jungen (entstehenden) Industrien“
Strukturpolitik	Diversifizierung und Widerstandsfähigkeit
Energiepolitik	Schutz der Ökosysteme
Finanzpolitik	Stabilität der Finanzmärkte
Umweltpolitik	Schutz der Umwelt
Verbraucherschutzpolitik	Schutz der Rechte der Verbraucher*innen
Arbeits- und Sozialpolitik	Sichere Arbeitsplätze und sozialer Zusammenhalt
Politik der öffentlichen Dienstleistungen	Universelle Versorgung der Bevölkerung
Technologiepolitik	Nachhaltige Entwicklung und demokratische Kontrolle

Tabelle 14: Innenpolitische Gestaltungsziele im Konflikt mit „Freihandel“

Mit anderen Worten: Was für die einen unter dem Begriff „Freihandel“ als Freiheitsgewinn erscheint, entpuppt sich für die anderen als schwerer Freiheitsverlust. Konkret stehen die Interessen von Händlern und Investoren, dies sind mehr und mehr große multinationale Unternehmen (die zwischen einem Drittel und zwei Dritteln des Welthandels kontrollieren (UNCTAD, 2023a, S. 192), im Widerspruch zu den Interessen der Bevölkerung, zu politischen Präferenzen, der demokratischen Kultur und den kulturellen Werten eines ganzen Landes (Mies & Werlhof, 1998; Shiva, 2006). Man könnte sagen, dass das Freihandelsrecht eine Art Protektionismus für internationale Händler und Investoren darstellt, während es für alle anderen eine Zwangsjacke bedeutet. Das heißt nicht, dass Länder ohne Freihandels-„Fesseln“ automatisch demokratischer sind: Die „Zwangsjacke“ wird Demokratien und Autokratien gleichermaßen angelegt.

5.2.4. Die „Zwangsjacke“ aus- und das „Tanzkleid“ anziehen

Die oben vorgeschlagene ethische Handelsordnung ermöglicht eine faire und vernünftige Lösung von Rodriks „Trilemma der Globalisierung“ und die Umsetzung seiner Präferenz für den Schutz der demokratischen Selbstbestimmung. Jedes Land kann bestehende Regelungen beibehalten und neue Regelungen einführen, um die von ihm gewünschten innenpolitischen Ziele zu verfolgen: Regionalpolitik, Strukturpolitik, Beschäftigungspolitik, Wettbewerbspolitik, Politik für junge Industrien oder die Bereitstellung öffentlicher Güter. Die Handelspartner erhalten weder das Recht, in die Innenpolitik eines Landes einzugreifen, noch können sie gegen diese vor internationalen Handelsgerichten klagen.

Jedes Land ist eingeladen, das abzulegen, was Thomas Friedman als „Zwangsjacke“ der politischen Mission bezeichnet hat. Stattdessen kann es ein demokratisches „Tanzkleid“ anziehen, was nicht zuletzt bedeutet, dass es so offen oder geschützt sein kann, wie es will. Bei der Anwendung innenpolitischer Maßnahmen und der Regulierung von Investitionen stößt es auf keinerlei Einschränkungen.

Die einzige Bedingung ist, dass ein teilnehmendes Land seine Handelsbilanz, wie oben beschrieben, im Gleichgewicht hält. Unter dieser Bedingung kann ein Land keine Schutzmaßnahme dazu missbrauchen, mehr zu exportieren als es importiert. Wenn es sich für einen stärkeren Schutz entscheidet, muss es entweder andere Sektoren für Importe öffnen, oder weniger exportieren. Dies würde Ländern mit einem strukturellen Überschuss - wie der EU und insbesondere Deutschland und China - helfen, sich stärker auf ihre Binnenmärkte zu konzentrieren und schwelende Handelskonflikte zu beenden.

Der Begriff „protektionistisch“ würde ebenso obsolet wie „neomerkantilistisch“, da beide Strategien in einer solchen Ordnung keinen Sinn ergeben würden. Ebenso wäre „Dumping“ eine heilbare Krankheit: Wenn ein Land wirklich auf unfaire Weise auf den Markt eines anderen Landes „dumpen“ würde - wie es die EU mit Milchpulver, Hähnchenflügeln und Tomaten auf den karibischen und afrikanischen Märkten getan hat und teils immer noch tut - könnten die betroffenen Länder diese Waren leicht und ohne eine WTO-Klage oder Vergeltungsmaßnahmen befürchten zu müssen, von der Einfuhr ausschließen. Reiche Länder haben die Möglichkeit, ihre Landwirte zu subventionieren. Den armen Ländern bleibt kaum etwas anderes übrig, als Einfuhrzölle zu erheben. Wenn letztere ihre eigenen Exporte nicht reduzieren wollen, müssten die Anti-Dumping-Länder im Gegenzug fairere Produkte oder nachhaltigere Dienstleistungen oder Technologien herein lassen (vielleicht über eine Warteliste). Je nachhaltiger, klimafreundlicher und verantwortungsbewusster ein Angebot auf dem Weltmarkt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, Zugang zu erhalten: ethischer Welthandel.

5.2.5. Die „Entwicklungsleiter“ zurückstellen (List)

Das Tanzkleid sollte für die Entwicklungsländer besonders bequem sein. Wie gezeigt, plädiert der südkoreanische Wirtschaftswissenschaftler Ha-Joon Chang (2003a) aus Cambridge dafür, jedem Land zu erlauben, dieselbe Leiter zur Überwindung der Armutsmauer zu benutzen, welche die „heute entwickelten Länder“ (NDCs) in ihrer eigenen Geschichte verwendet haben - was bedeutet, dass sie ihre jungen Industrien schützen können, oder mehr schützen können als reichere Länder. Martin Khor (2000, S. 26-27) geht weiter ins Detail: „Die Entwicklungsländer müssen die Fähigkeit, die Freiheit und die Flexibilität haben, strategische Entscheidungen in der Finanz-, Handels- und Investitionspolitik zu treffen, wobei sie über das Tempo und den Umfang der Liberalisierung entscheiden und dies in angemessener Weise mit dem Schutz lokaler Unternehmen und landwirtschaftlicher Betriebe verbinden können.“

Mit der vorgeschlagenen Gestaltung der internationalen Handelsbeziehungen würde dieses „Problem“ gelöst. Ein weiterer Vorschlag besteht darin, ärmeren Ländern einen gewissen Handelsüberschuss zuzugestehen, ohne sie zu sanktionieren. Diese „positive Diskriminierung“ würde es den armen Ländern ermöglichen, zu den reicheren Ländern aufzuschließen und die globale Kluft zwischen den Ländern zu schließen. Eine Vorzugsbehandlung der Schwächeren (bezogen auf das durchschnittliche monetäre Pro-Kopf-Einkommen) wäre im Handelsrecht nichts Neues. Das GATT kennt den Mechanismus der „besonderen und differenzierten Behandlung“, und die EU hat mit der EBA (Alles außer Waffen: Abschaffung von Zöllen

und Quoten für alle Wareneinfuhren ausgenommen Waffen und Munition) und dem APS+ (dieses Schema gibt Entwicklungsländern einen besonderen Anreiz, sich um nachhaltige Entwicklung und verantwortungsvolle Staatsführung zu bemühen) zwei Initiativen für die am wenigsten entwickelten Länder gestartet (Europäische Kommission, 2019d und 2024I), auch wenn diese Initiativen unilateral - also nicht reziprok und nicht frei von paternalistischen Ansätzen - sind. Auch neuere Freihandelsabkommen enthalten den Grundsatz der „gemeinsamen, aber differenzierten Verantwortung“ (CBDR), der auf den Grundsatz 7 der Erklärung von Rio über Umwelt und Entwicklung zurückgeht und der auch in Artikel 3 des Rahmenübereinkommens der Vereinten Nationen über Klimaänderungen (UNFCCC) enthalten ist; beide wurden auf der Konferenz der Vereinten Nationen über Umwelt und Entwicklung (UNCED), die informell als „Erdgipfel“ bezeichnet wird, im Juni 1992 in Rio de Janeiro unterzeichnet. Die gemeinsame Verantwortung könnte das Ziel ausgeglichener Leistungsbilanzen sein; die Differenzierung würde darin bestehen, dass den Ländern mit niedrigem Einkommen ein gewisser Überschuss zugestanden wird.

Der Vorschlag von Keynes könnte in diesem Sinn wie folgt verfeinert werden:

- Länder mit niedrigerem Entwicklungsstand (LDC) (Nielsen, 2011, S. 27) könnten einen Leistungsbilanzüberschuss von bis zu 10 Prozent ihres BIP erzielen, ohne Sanktionen befürchten zu müssen.
- Ländern mit mittlerem Entwicklungsstand (MDC) könnte ein Leistungsbilanzüberschuss von bis zu 5 Prozent ihres BIP gewährt werden.
- Höher entwickelten Ländern (HDC) könnte ein Defizit ihrer Leistungsbilanz bis zu 5 Prozent des BIP sowohl mit MDC als auch mit LDC erlaubt werden.

5.2.6. Nachhaltiger und klimafreundlicher Handel

Um den grundlegenden Ansatz dieses Working Papers in Erinnerung zu rufen: Handel ist ein Mittel, während gesunde und stabile Ökosysteme und nachhaltige Entwicklung Ziele sind. Folglich muss der Handel tiefgreifend und umfassend darauf geprüft werden, ob und wie er zu diesen Zielen beiträgt. Das Handelsrecht muss eindeutig den Menschenrechten, dem Klima- und Umweltschutz den Arbeitsnormen und anderen Zielen untergeordnet werden. Ricardos Theorie ist ohne jede ökologische Implikation und damit für die aktuellen Herausforderungen nicht anwendbar. Neoklassische „Umweltökonom“ könnten argumentieren, dass es ausreicht, Umweltschäden mit einem Preis zu versehen, um Ricardo und die Marktprinzipien „wiederherzustellen“. Das ist leichter gesagt als getan: Wenn man der Umweltzerstörung erst dann einen Preis gibt, wenn sie sichtbar wird, ist die Zerstörung - mit all ihren komplexen systemischen Auswirkungen - bereits im Gange und lässt sich nur schwer eindämmen oder stoppen oder gar wieder gut machen (regenerieren). Wird hingegen jeder Art, jedem Ökosystem und jeder „Ökosystemdienstleistung“ (z. B. Klimastabilität, biologische Vielfalt, biologische Schädlingsbekämpfung, sauberes Trinkwasser, saubere Luft usw.) ein Preis zugewiesen, wird der Planet zu einer Ware, zu einem handelbaren Gut. Dieses Working Paper schlägt einen anderen Ansatz für die Beziehung zwischen Ökologie und Wirtschaft vor, der dem Konzept der „Tiefenökologie“ folgt: Die Natur und die Ökosysteme des Planeten werden als Grundlage des Lebens und aller wirtschaftlichen Aktivitäten, einschließlich des Handels, betrachtet. Sie haben einen intrinsischen Wert und sind durch internationales Recht und nationales Verfassungsrecht geschützt. Die Palette der politischen Instrumente ist breit gefächert und reicht vom Schutz und Verbot der Nutzung stark gefährdeter Arten oder sensibler Ökosysteme bis hin zu einem globalen Ressourcenmanagement und begrenzten Pro-Kopf-Verbrauchsrechten, von Ökosteuern bis zu integrierten Berichts- und Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen. In jedem Fall muss die beste Regulierungsmethode zur Erreichung des Ziels - wirksamer Schutz und Erhaltung der natürlichen Ressourcen und des ökologischen Erbes der Menschheit für alle Generationen - ex ante festgelegt werden: Ökologie und die planetarischen Grenzen (Rockström et al., 2009; Richardson et al., 2023) sollten impliziter Bestandteil der Wirtschaftstheorie sein.

Im EUV hat die EU diese Ziele und Prioritäten bereits festgelegt (siehe Abschnitt 3.2.2.). Das immer offensichtlicher werdende Problem ist, dass die bestehenden Handelsabkommen - konkret die „Freihandels“-

Abkommen und Investitionsschutzabkommen - diese Ordnung der Dinge nicht respektieren, sondern „auf den Kopf stellen“: Der Handel hat Vorrang, und Umwelt und Ökologie haben das Nachsehen.

Als Folge des wachsenden Bewusstseins für diesen Zielkonflikt zwischen Freihandel einerseits und Umwelt- und Klimapolitik andererseits spricht die Europäische Kommission (2019a) das Thema Handel im Green Deal mehrfach an:

Handel im Green Deal	Anmerkungen
„Die Handelspolitik kann den ökologischen Übergang der EU unterstützen.“	Diese Wirkung/Zielsetzung muss mit einer konsequenten Strategie sichergestellt werden. Die Autor*innen schlagen vor, dass die EU die UNETZ fördert, die so konzipiert ist, dass ein ökologischer Übergang möglich ist.
„Die Auswirkungen der Klimapolitik sollten integraler Bestandteil des Denkens und Handelns der EU in außenpolitischen Fragen werden.“	Die Klimapolitik muss Vorrang vor den Handelsregeln erhalten, weshalb sich die EU für eine neue Handelsordnung einsetzen muss. Mit der UNETZ würde dieses Ziel erreicht.
„Die Verpflichtungen zur Nachhaltigkeit wurden in den EU-Handelsabkommen kontinuierlich gestärkt, insbesondere im Hinblick auf die Verbesserung der Maßnahmen zum Klimawandel.“	Bis 2024 gibt es, mit Ausnahme des Klimaschutzes im Handels- und Kooperationsabkommen der EU mit dem Vereinigten Königreich, das am 30. Dezember 2020 unterzeichnet wurde und am 1. Mai 2021 in Kraft trat (Europäische Union, 2021a), das ausgesetzt werden kann, wenn gegen das Pariser Abkommen verstoßen wird (Europäische Kommission, 2020b); sowie für das TSD-Kapitel im Abkommen zwischen der EU und Neuseeland (Europäische Union, 2024a), kein weiteres Beispiel für eine durchsetzbare Nachhaltigkeitsverpflichtung in einem EU-Freihandelsabkommen. Ziel ist es, dass alle Handelsabkommen der EU Nachhaltigkeit und Klimaschutz als Priorität enthalten. Dies kann am besten durch die Umsetzung der UNETZ und den Ersatz bestehender Abkommen ohne verbindlichen Klimaschutz erreicht werden.
„Die Kommission hat auch ihre Bemühungen um die Umsetzung und Durchsetzung der in den EU-Handelsabkommen eingegangenen Verpflichtungen im Bereich der nachhaltigen Entwicklung verstärkt, und diese Bemühungen werden mit der Ernennung eines Chief Trade Enforcement Officers weiter verstärkt.“	Die Verpflichtungen zur nachhaltigen Entwicklung können am besten erfüllt werden, wenn der Chief Trade Enforcement Officer in nachhaltiger Entwicklung geschult ist und die im Vorschlag für eine UNETZ enthaltenen Elemente als Grundlage für die Arbeit nimmt.
„Was speziell den Klimawandel betrifft, so beinhalten die jüngsten Abkommen der EU alle eine verbindliche Verpflichtung der Vertragsparteien, das Pariser Abkommen zu ratifizieren und wirksam umzusetzen.“	Diese Verpflichtungen müssen durchsetzbar werden, um sicherzustellen, dass das Pariser Abkommen tatsächlich umgesetzt wird.

„Die Kommission wird vorschlagen, die Einhaltung des Pariser Abkommens zu einem wesentlichen Element aller künftigen umfassenden Handelsabkommen zu machen.“	Die EU kann dies am besten durch das Vorantreiben einer UNETZ erreichen.
„Die Handelspolitik der EU erleichtert den Handel und die Investitionen in umweltfreundliche Waren und Dienstleistungen und fördert ein klimafreundliches öffentliches Beschaffungswesen.“	Dies könnte durch die Weiterentwicklung der CSRD erreicht werden. Der Nachhaltigkeitsbericht könnte mit einer quantitativen Punktzahl bewertet werden; eine hohe Punktzahl - aufgrund umweltfreundlicherer Produkte und Dienstleistungen - würde zu freierem Handel und zum Vorrang bei der öffentlichen Beschaffung führen (siehe Kapitel 5.3.).
„Die Handelspolitik muss auch einen unverfälschten, fairen Handel und Investitionen in Rohstoffe sicherstellen, die die EU-Wirtschaft für den grünen Übergang benötigt.“	Die Handelspolitik muss sicherstellen, dass Länder in Afrika, Lateinamerika und Asien ihre Rohstoffe vorrangig nutzen können, um ihren eigenen grünen Übergang zu erreichen. Die EU-Rohstoffinitiative muss so modifiziert werden, dass sie faire Regeln für den Zugang und einen gerechten Vorteilsausgleich sicherstellt und dass der Abbau so umweltfreundlich wie möglich erfolgt, ohne Schäden und Erschöpfung der biologischen Ressourcen in Entwicklungsländern zu verursachen. Bis zum Jahr 2024 wurden viele Fälle von Umweltschäden und Erschöpfung der Umweltressourcen gemeldet (Arias, 2021, S. 18-70).
„Alle Chemikalien, Materialien, Lebensmittel und andere Produkte, die auf dem europäischen Markt in Verkehr gebracht werden, müssen den einschlägigen EU-Vorschriften und -Standards vollständig entsprechen.“	Dies muss Lohn-, Arbeits-, Sozial- und Steuerstandards in der gesamten Lieferkette einschließen. Die EU muss sich dazu verpflichten, die Entwicklungsländer bei der Einhaltung der Standards zu unterstützen.
„Die EU wird ihr Engagement für Afrika verstärken, um die Verbreitung und den Handel mit nachhaltiger und sauberer Energie zu fördern.“	Die EU sollte sich um die Selbstversorgung mit Energie bemühen und die afrikanischen Länder bei der Erzeugung nachhaltiger und sauberer Energie unterstützen, denn die sauberste Energie wird vor Ort erzeugt und verbraucht.
„einen gerechten Übergang weltweit unterstützen“	Mit einer UNETZ kann ein gerechter Übergang auf globaler Ebene erreicht werden. Deshalb sollte die EU die Führung bei der Umsetzung einer ethischen Handelszone unter dem Dach der Vereinten Nationen übernehmen.

Tabelle 15: Analyse der Klimaschutzambitionen des Green Deals der EU

Das symbolträchtigste und derzeit am intensivsten diskutierte Instrument der EU ist der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus CBAM (Europäische Kommission, 2024m). Dieses Instrument kann als Äquivalent zu den oben vorgeschlagenen ethischen Schutzzöllen in der Unterkategorie der ökologischen Schutzzölle betrachtet werden. Um das Spektrum möglicher politischer Maßnahmen zu erweitern, werden wir im folgenden Abschnitt zwei Alternativen zur Erreichung eines nachhaltigen Handels diskutieren. Ansatz

1 basiert darauf, einer Externalität einen Preis zu geben. Ansatz 2 versucht, die Nutzung und den Verbrauch einer knappen ökologischen Ressource in ein (begrenztes) gleiches Recht - oder Budget - für alle Menschen umzuwandeln.

5.2.6.1. Ansatz 1: Der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus CBAM der EU

Die jährlichen CO₂-Emissionen haben sich seit der Gründung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) 1947 mehr als vervierfacht. Seit der Gründung der WTO 1995 haben diese Emissionen um 50 Prozent zugenommen (UNCTAD, 2021, S. 8). Um diesem Trend steigender Treibhausgasemissionen entgegenzuwirken, führte die EU 2005 ihr Emissionshandelssystem (EU ETS) ein. Im Rahmen des EU-ETS müssen die Verursacher*innen für ihre Emissionen bezahlen, wodurch wirtschaftliche Anreize zu ihrer Verringerung geschaffen werden. Der Preis für die Zertifikate schwankte von 2013 bis 2020 zwischen 3 und 30 Euro; ab 2021 stieg er stark an und erreichte im März 2023 die 100-Euro-Schwelle, um im Juni 2024 wieder auf 70 Euro zu fallen (Trading Economics, 2024). Das ETS der EU wurde stark kritisiert, insbesondere für das Konstruktionselement, dass der Schwerindustrie kostenlose Zertifikate zugeteilt wurden, damit sie wettbewerbsfähig bleiben kann. In der folgenden Liste sind Beispiele für aktuelle freie Zertifikate angeführt (Europäische Kommission, 2021k):

Anlage	Unternehmen	Branche	Land	Freibeträge 2021-2025 (Mio. t CO ₂)
Complejo Industrial Cartagena	Repsol Petróleo, S. A.	Öl	Spanien	9,1
Usine de Saint Pierre La Cour	LafargeHolcim Ciments	Zement	Frankreich	4,0
Complesso Raffineria, IGCC e Impianti Nord	SARLUX SRL	Stahl	Italien	10,7
BASF Antwerpen	BASF Antwerpen	Chemie	Belgien	18,2
Hüttenwerk Duisburg	thyssenkrupp Steel Europe AG	Stahl	Deutschland	73,9
voestalpine Stahl Linz	voestalpine Stahl GmbH	Stahl	Österreich	34,2
Chemelot	Chemelot	Chemie	Niederlande	20,0
Azomures SA	Azomures SA	Düngemittel	Rumänien	6,2
Luleå	SSAB EMEA AB	Öl	Schweden	14,0

Tabelle 16: Beispiele für kostenlose Zertifikate 2021-2025 im EU-EHS (in Mio. t)

Im Juli 2021 legte die Europäische Kommission einen Vorschlag für einen neuen Mechanismus zur Anpassung der CO₂-Grenzwerte vor, der zusätzlich einen CO₂-Preis für die Einfuhr einer bestimmten Auswahl von Produkten vorsieht. Ziel dieses CO₂-Grenzausgleichsmechanismus CBAM ist es, die CO₂-Emissionen weiter zu senken und „Carbon Leakage“ zu verhindern, d. h., dass Unternehmen mit Sitz in der EU ihre kohlenstoffintensive Produktion ins Ausland verlagern, um von laxeren Standards zu profitieren, oder dass EU-Produkte durch kohlenstoffintensivere Importe ersetzt werden. Ziel ist auch, „eine sauberere Industrieproduktion in Nicht-EU-Ländern zu fördern“ (Europäische Kommission, 2024c). Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz sind von dem Mechanismus ausgeschlossen, da ihr Emissionshandelssystem an den EU-CO₂-Markt gekoppelt ist. Sobald ein globaler CO₂-Preis erreicht ist, würde der CBAM obsolet werden.

Der endgültige Rechtsakt wurde am 10. Mai 2023 unterzeichnet und gilt ab Oktober 2023 (Europäische Union, 2023). Der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus begann mit einer Übergangszeit (bis Ende 2025) ohne finanzielle Verpflichtungen und mit vereinfachten Berichtspflichten für die Betroffenen. In der ersten Phase wird nur eine ausgewählte Anzahl von Gütern mit hohen Umweltauswirkungen abgedeckt: Eisen und Stahl, Aluminium, Zement, Düngemittel, Wasserstoff und Stromerzeugung. Die Übergangszeit „dient dazu, alle Beteiligten mit dem System vertraut zu machen, Erfahrungen und Daten zu sammeln und das endgültige Design ab 2026 zu optimieren“ (UBA, 2024). Der CBAM ist Teil des europäischen Klimapakets „Fit for 55“

und ergänzt laut Umweltbundesamt „das zunehmend ambitionierte EU-Emissionshandelssystem (EU ETS 1). Der Grenzausgleichsmechanismus kombiniert den Schutz vor der Verlagerung von CO₂-Emissionen ins Ausland (Carbon Leakage) mit einer effektiven CO₂-Bepreisung“ (UBA, 2024).

Sobald das endgültige System im Jahr 2026 voll einsatzfähig ist, müssen EU-Importeure jährlich die Menge der importierten Waren sowie die in ihren gesamten Importen in die EU enthaltenen Emissionen angeben und die entsprechende Menge an CBAM-Zertifikaten abgeben. Wenn Importeure nachweisen können, dass bei der Herstellung der importierten Waren bereits ein CO₂-Preis gezahlt wurde, kann der entsprechende Betrag abgezogen werden (Europäische Kommission, 2024c).

Die kostenlosen Zertifikate für die Sektoren, die unter den CBAM fallen, laufen von 2026 bis 2035 aus. Um eine Unvereinbarkeit mit den Regeln der Welthandelsorganisation zu vermeiden, wird der CBAM nur für jenen Teil der Emissionen gelten, der nicht von kostenlosen Zertifikaten im Rahmen des ETS profitiert. Umwelt- und Verbrauchergruppen haben wiederholt darauf hingewiesen, dass jegliche Subventionen für fossile Industrien im Rahmen des ETS auslaufen müssen, da sie die öffentliche Unterstützung für die Klimapolitik leicht untergraben könnten (Sánchez Nicolás, 2021).

Die UNCTAD (2021) warnt in einer Evaluierungsstudie, dass die Exporte der Entwicklungsländer in die EU bei einem CO₂-Preis von 44 USD (in Kombination mit einem CBAM) um durchschnittlich 1,4 Prozent und bei einem Preis von 88 USD um 2,4 Prozent zurückgehen würden (UNCTAD, 2021, S. 23). Die am stärksten betroffenen Entwicklungsländer wären Indien, Brasilien und Südafrika, während die insgesamt am negativsten betroffenen Länder die Russische Föderation, China und die Türkei wären (UNCTAD, 2021, S. 9). Was die Auswirkungen auf die Emissionen betrifft, so errechnet die UNCTAD-Studie eine Verringerung der CO₂-Emissionen um 13 Prozent bei einem kalkulatorischen Preis pro Tonne von 44 USD und um 21 Prozent bei 88 USD (UNCTAD, 2021, S. 23).

Für Lunenborg und Naidu (2024, S. 1) vom South Centre ist der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der EU „in bestimmten Sektoren in einer Reihe von Bereichen diskriminierend. Im Rahmen des CBAM müssen Importeure mehr Kosten für eingebettete CO₂-Emissionen tragen als einheimische Produzenten in der EU“. Dupré, Leré & Lickel (2021) skizzieren einige der wichtigen technischen, rechtlichen und politischen Erwägungen für eine wirksame und faire CO₂-Anpassung und betonten, dass „ein Schlüsselement für die Akzeptanz dieses Mechanismus durch die europäischen Handelspartner darin bestehen wird, in jeder Phase nachzuweisen, dass es sich tatsächlich um eine Klimamaßnahme handelt, nicht nur in Bezug auf seine Gestaltung und Umsetzung, sondern auch auf die beabsichtigte Verwendung der mit diesem Mechanismus verbundenen Einnahmen, einschließlich ihrer Zuweisung zur Finanzierung von Klimaschutz und Anpassung in Entwicklungsländern“. Eleanor Scott und Lidia Tamellini von Carbon Market Watch schlagen vor, dass „Einnahmen aus dem CBAM gezielt dafür verwendet werden sollten, Klimaschutzmaßnahmen in den am wenigsten entwickelten Ländern zu finanzieren, die vom CBAM betroffen sind“ (LIFE ETX, 2024, S. 36).

Einerseits gibt es keinen Zweifel an den positiven Auswirkungen eines CBAM, andererseits besteht der Haupteinwand darin, dass die Entwicklungsländer einen Verlust an Exportmöglichkeiten und Einkommen erleiden würden. Eine Lösung könnte die Beteiligung der Entwicklungsländer an der oben vorgeschlagenen UNETZ sein. Dies würde ihnen die Möglichkeit eines (vorübergehenden) Handelsbilanzüberschusses gegenüber Industrieländern einräumen; die diskutierte Ausnahme der LDCs und SIDS vom EU-CBAM wäre nicht notwendig – ein weiterer Gewinn für das Klima. Andererseits kann die vorgeschlagene Verwendung der Einnahmen für den grünen Technologietransfer auch im Rahmen des UNETZ umgesetzt werden, als ein Element der Nord-Süd-Solidarität (gemeinsame, aber differenzierte Verantwortung) und der (historischen) Verantwortung des Nordens. In jedem Fall sollten die EU und die UNETZ-Mitglieder Anstrengungen unternehmen, den Entwicklungsländern bei der Anhebung ihrer Standards zu helfen, und zwar durch Technologietransfer (siehe Abschnitt 5.2.7.), Industriekooperationen und finanzielle Unterstützung.

Darüber hinaus würde die UNETZ nicht nur das prominenteste Umweltthema auf der Agenda – Klimastabilität – berücksichtigen, sondern alle (neun) planetarischen Grenzen; die Konzentration auf nur ein Problem könnte sich am Ende des Tages als großes systemisches Risiko erweisen (UNU-EHS, 2023). In der

UNETZ würden alle multilateralen Umweltabkommen eine Rolle spielen und Teil einer sanktionsfähigen, regelbasierten Handelsordnung werden.

5.2.6.2. Ansatz 2: „Ökologische Menschenrechte“

Ein anderer Ansatz, den globalen Handel unter Berücksichtigung aller planetarischen Grenzen nachhaltig zu gestalten, ist die Idee „ökologischer Menschenrechte“ in Form von Pro-Kopf-Emissionsbudgets. Grundlage für dieses Konzept ist die Berechnung aller (wesentlichen) ökologischen Verbräuche mit einer einheitlichen Währung (z.B. dem „ökologischen Fußabdruck“). Nach diesem weithin bekannten Konzept stehen jedem Menschen pro Jahr 1,6 globale Hektar oder 16.000 globale Quadratmeter zur Verfügung.

Der genaue Gedanke dabei ist folgender. Die der Menschheit jährlich nachhaltig zur Verfügung stehenden Ressourcen des Planeten könnten unter allen Menschen aufgeteilt und als ökologisches Menschen(nutzungs)recht im Sinne eines unbedingten, nicht verhandelbaren und unveräußerlichen Grundrechts verankert werden. Es wäre Teil eines UN-Umweltpaktes, eines dritten Paktes neben dem bestehenden Internationalen Pakt über bürgerliche und politische Rechte und dem Internationalen Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte. Dieses Nutzungsrecht wäre für alle Menschen gleich, ähnlich wie das Wahlrecht: Jeder Mensch hat nur eine Stimme, egal wie wohlhabend, klug oder prominent sie oder er sein mag. Ebenso haben alle Menschen das Recht, jedes Jahr ein Achtmilliardstel dessen zu nutzen, was die Natur uns Menschen zur Verfügung stellt, ohne dabei die Biosphäre des Planeten zu zerstören und anderen Arten in erheblichem Maße Lebensraum zu entziehen.

Ziel ist es, die Ausbeutung und Überbeanspruchung des Planeten durch eine Spezies - den Menschen - zu verhindern, aber auch künftige Generationen unserer eigenen Spezies vor dem übermäßigen Verbrauch durch die heutigen Generationen zu schützen.

Derzeit verbrauchen die Menschen jährlich 1,7 Planeten an erneuerbaren und nicht-erneuerbaren Ressourcen und Ökosystemleistungen (Global Footprint Network, 2024a). Bereits vor einem Jahrzehnt verbrauchte die durchschnittliche Einwohner*in eines Industrielandes zwei- bis achtmal mehr, als ihr bei einer global gerechten und nachhaltigen Verteilung zustehen würde (Global Footprint Network, 2024b). Laut dem Global Resource Outlook 2024 des UNEP (UNEP & International Resource Panel, 2024) hat sich der Abbau der natürlichen Ressourcen der Erde in den letzten fünf Jahrzehnten verdreifacht, was dramatische Auswirkungen auf die Umwelt hat: „Insgesamt sind Ressourcenabbau und -verarbeitung für mehr als 60 Prozent der Emissionen, die den Planeten erwärmen, und für 40 Prozent der gesundheitlichen Auswirkungen der Luftverschmutzung verantwortlich“ (UNEP, 2024). Dieser Ausblick unterstreicht die Tatsache, dass im Zentrum der globalen Ressourcennutzung grundlegende Ungleichheiten stehen: „Länder mit niedrigem Einkommen verbrauchen sechsmal weniger Materialien und verursachen zehnmal weniger Klimaauswirkungen als Menschen in Ländern mit hohem Einkommen. Die Länder mit mittlerem Einkommen haben ihren Ressourcenverbrauch in den letzten 50 Jahren mehr als verdoppelt, was auf ihr Infrastrukturwachstum und die Verlagerung von ressourcenintensiven Prozessen aus Ländern mit hohem Einkommen zurückzuführen ist. Gleichzeitig sind der Pro-Kopf-Ressourcenverbrauch und die damit verbundenen Umweltauswirkungen in Ländern mit niedrigem Einkommen relativ niedrig und seit 1995 fast unverändert geblieben“ (UNEP, 2024).

Folglich müsste das globale Verbrauchsbudget der Menschheit um mindestens ein Drittel niedriger sein als der heutige Durchschnittsverbrauch. Die Frage ist, wie der Verbrauch gemessen und reguliert werden könnte. Die Idee ist, einen „zweiten (ökologischen) Preis“ einzuführen, der z. B. in „globalen Hektar“ - der Einheit des ökologischen Fußabdrucks - oder in Joule oder CO₂-Äquivalenten angegeben wird. Wenn wir einen Einkauf mit unserer Debit- oder Kreditkarte tätigen, würden zwei Preise von unseren Konten abgebucht: der finanzielle Preis vom Geldkonto und der ökologische Preis vom Ökokonto.

Das jährliche Verbrauchsrecht könnte als „Guthaben“ auf dem Ökokonto jeder Person verbucht und im Laufe des Jahres aufgebraucht - oder für einen späteren (größeren) Verbrauch angespart werden. Das Ökokonto könnte elektronisch mit den Debit- und Kreditkarten der Menschen verknüpft werden, so dass alle

bargeldlosen Einkäufe (90 Prozent aller Einkäufe im Jahr 2024 in verbrauchsstarken Ländern) automatisch erfasst würden. Damit würde das System der finanziellen Preisauszeichnung auf die Erfassung des ökologischen Verbrauchs ausgedehnt. Voraussetzung ist, dass jede Ware und Dienstleistung, die auf dem (globalen) Markt angeboten wird, nicht nur einen Barcode für den finanziellen Preis, sondern auch ihren ökologischen „Preis“ (d.h. die Menge des Ressourcenverbrauchs) aufweist. Der Einstieg könnte langsam mit besonders ressourcenintensiven Produkten wie Flügen, Autos oder Gebäuden beginnen und nach und nach ausgeweitet werden.

Für den Fall, dass die Menschheit mit allen heute lebenden Menschen ihre Grundbedürfnisse befriedigt hätte und innerhalb der ökologischen Grenzen des Planeten Erde bliebe, könnte ein zweistufiges Modell mit weiteren Vorteilen entwickelt werden. Eine andere Möglichkeit besteht darin, nur den Teil der individuellen Budgets als nicht verhandelbar und unveräußerlich zu deklarieren, der zur Deckung aller Grundbedürfnisse notwendig ist. Angenommen, dies wären 1,3 globale Hektar pro Person, dann könnte die überschüssige Reserve, also 0,3 Hektar pro Person, und nur diese, zu einem handelbaren Gut werden. Das hätte die folgenden Vorteile:

- Arme Menschen, die nicht über die (finanzielle) Kaufkraft verfügen, um ihr gesamtes ökologisches Budget zu verbrauchen, könnten das, was übrigbleibt, zum gegenseitigen Nutzen an besser situierte Menschen verkaufen.
- Die Überkonsument*innen von heute hätten eine längere Übergangszeit, um sich anzupassen.
- Sparsame Menschen könnten zusätzliche Öko-Rechte an andere Personen oder an gemeinwohlorientierte NROs oder Forschungseinrichtungen verschenken oder billig verkaufen.
- Eine weitere Möglichkeit bestünde darin, dass sich die Menschheit mit weniger als dem möglichen Maximum begnügt und das ökologische Gesamtbudget reduziert.

Für die Industrieländer wäre ein solcher Umweltpakt ein wirksamer Weg in eine „Postwachstumsgesellschaft“ (Seidl & Zahrnt, 2010), eine „Postwachstumsökonomie“ (Paech, 2012; Jackson, 2016; Hickel, 2021; Schmelzer, Vetter und Vansintjan, 2022) oder eine „Steady-State-Ökonomie“ (CASSE, 2024). Arme Länder hingegen, die pro Kopf noch weniger verbrauchen, als der Planet pro Person offeriert, könnten immer noch „aufholen“, allerdings nur innerhalb der Grenzen der globalen Nachhaltigkeit. Im Jahr 2024 verbrauchten die Menschen in Ländern wie Marokko, Französisch-Guayana oder den Salomonen im Durchschnitt 1,6 globale Hektar (Global Footprint Network, 2024b). Das bedeutet nicht, dass alle Menschen weltweit ihren Lebensstil an den dieser Länder anpassen, sondern dass sie ihren ökologischen Verbrauch auf ein vergleichbares Niveau reduzieren müssen (oder steigern dürfen). Während die Reichen ihren materiellen Lebensstandard senken müssten, bedeutet dieser neue Maßstab nicht, dass ihre Lebensqualität sinken würde. Im Gegenteil: Die interdisziplinäre Forschung zeigt, dass ein Leben, das reich an Beziehungen, Naturerfahrung, innerem Reichtum und spirituellem Wachstum ist, die Menschen glücklicher macht als ein materialistischer Lebensstil und ein Übermaß an Dingen (Dittmar, 2021; Jackson, 2021).

Die „ökologische Schuld“ des Nordens (Martínez-Alier & Oliveres, 2010) und der ehemaligen Kolonialmächte wäre zwar nicht getilgt, sie würde aber zumindest nicht weiter wachsen - ein Kompromiss, der dem Norden also sogar zum Vorteil gereichen würde.

Die Definition, Entwicklung und Umsetzung von Ökokonten könnte eine Aufgabe des Umweltprogramms der Vereinten Nationen (UNEP) oder ihres Entwicklungsprogramms (UNDP) oder eines Gemeinschaftsprojekts von beiden werden. Es müsste kein neues UN-Gremium geschaffen werden.

5.2.7. Technologietransfer

Ein ständiges Streitthema im internationalen Handelsrecht ist der Schutz von Rechten an geistigem Eigentum, wie Patenten, Urheberrechten, Marken oder geografischen Bezeichnungen. Aus historischer Sicht ist der rechtliche Schutz geistigen Eigentums ein vergleichsweise junges Phänomen. Die Schweiz, Hauptsitz weltweit tätiger Pharmaunternehmen, die den internationalen Schutz des geistigen Eigentums mit Nachdruck fordern, war bis 1907 selbst frei von Rechten des geistigen Eigentums. Die Niederlande führten 1817 einen gesetzlichen Schutz ein, schafften ihn aber 1869 mit dem Argument ab, dass er Monopole schaffe, die einer freien Marktordnung zuwiderliefen, und führten ihn erst 1912 wieder ein (Wagenaar, 2021). Im Gesundheitssektor kamen die Eigentumsrechte sogar noch später: in Deutschland 1968, in Japan 1976, in der Schweiz 1977 und in Italien erst 1978 (Stiglitz, 2006, S. 148).

Umso überraschender ist es, dass nur zwanzig Jahre später, mit der Gründung der WTO, eine ihrer Säulen - das Übereinkommen über handelsbezogene Rechte geistiger Eigentumsrechte (TRIPS) - eingeführt wurde, das auch Schutzrechte für sensible Produkte wie Medikamente und lebende Organismen vorsieht. Dieses System wurde von den USA, der EU und anderen Industrieländern vorgeschlagen und vorangetrieben. Es lässt ein Gleichgewicht zwischen den Rechten der Innovatoren und den öffentlichen Interessen vermissen, wie z. B. Entwicklungsziele, öffentliche Gesundheit, ökologische Erwägungen oder die Rechte indigener Gemeinschaften. Das TRIPS-Abkommen wurde definitiv nicht für das globale Gemeinwohl geschlossen. Vielmehr kann man es als einen Erfolg der Wirtschaftslobbys betrachten. James Enyart von Monsanto drückt es in ehrlichen Worten aus: „Die Industrie hat ein großes Problem für den internationalen Handel erkannt. Sie hat eine Lösung erarbeitet, in einen konkreten Vorschlag umgewandelt und diesen an unsere und andere Regierungen verkauft. Die Industrie und Hauptakteure des Welthandels haben gleichzeitig die Rolle des Patienten, Diagnostikers und des verschreibenden Arztes gespielt“ (Attac, 2004, S. 15; Keayla, 1998). Das daraus resultierende Abkommen ist ein eindrucksvolles Beispiel für die Vereinnahmung der Regulierung („regulatory capture“) durch mächtige Unternehmen in einer postdemokratischen Welt.

Heute konzentrieren sich die Patentanmeldungen auf fünf Ämter: USA, EU, Japan, China und Südkorea. Der gemeinsame Anteil dieser fünf wichtigsten Ämter stieg von 75,2 Prozent im Jahr 2007 auf 84,5 Prozent im Jahr 2017. Im Vergleich dazu sank im selben Zeitraum der Anteil der afrikanischen Länder von 0,8 auf 0,5 Prozent, derjenige Ozeaniens von 1,9 auf 1,1 Prozent und der Lateinamerikas von 3,1 auf 1,8 Prozent (WIPO, 2018, S. 26). Daraus folgt, dass das derzeitige System des internationalen Schutzes des geistigen Eigentums die globale Kluft vertieft und vergrößert. Darüber hinaus führt der Schutz des geistigen Eigentums zu Biopiraterie, der Verbreitung von gentechnisch veränderten Organismen (GVO) und Konzernstrukturen im Agrarsektor sowie zu unbezahlbarer Medizin für die Armen (Felber, 2006, S. 199-218; Herrmann, 2016, S. 199-203; Herrmann, 2020, S. 260-262).

Joseph Stiglitz (2006, S. 148) kritisiert die derzeitigen Regeln der geistigen Eigentumsrechte grundlegend: „Die private Aneignung von geistigen Gemeingütern führt zu einem Effizienzverlust [...] die Volkswirtschaft verliert kurzfristig, da monopolistische Preise die allgemeine Wohlfahrt schmälern, und längerfristig durch den Rückgang von Innovationen.“ Für die internationale Ebene kommt er zum Schluss: „Der Schutz des geistigen Eigentums gehört eigentlich nicht in ein Handelsabkommen [...] Inzwischen sollte klar sein, dass das TRIPS-Abkommen ein Fehler war“ (Stiglitz, 2006, S. 155 und 169). Birdsall, Rodrik und Subramanian (2005, S. 144) formulieren in *Foreign Affairs*: „Die reichen Länder können das TRIPS-Abkommen nicht einfach abändern; sie müssen es ganz abschaffen. Ein einfacher Vergleich macht dies deutlich: Große Industrieländer wie Italien, Japan und die Schweiz haben den Patentschutz für Arzneimittel eingeführt, als ihr Pro-Kopf-Einkommen bei etwa 20.000 Dollar lag; Entwicklungsländer werden ihn bei einem Pro-Kopf-Einkommen von 500 Dollar im Falle der ärmsten Länder und von 2.000 bis 4.000 Dollar im Falle der Länder mit mittlerem Einkommen übernehmen. Nach diesen Maßstäben ist es etwa 50 bis 100 Jahre zu früh, die Entwicklungsländer zur Einhaltung des TRIPS-Abkommens zu zwingen.“

5.2.8. Entwicklungsfreundliche Regeln für geistiges Eigentum (DRIP)

Ein entwicklungsfreundlicherer Eine-Welt-Ansatz, der Technologie in den Dienst des Gemeinwohls stellt, anstatt sie für monopolistische Privatinteressen zu beschränken, könnte die TRIPS-Logik entsprechend umkehren. Ein Abkommen über „Entwicklungsfördernde Regeln für geistiges Eigentum“ (Development-friendly Rules on Intellectual Property, DRIP) könnte den Know-how-Transfer von reicheren in ärmere Länder fördern und gleichzeitig die Rechte des geistigen Eigentums zwischen Ländern mit ähnlichem Pro-Kopf-Einkommen schützen. Ein konkreter Vorschlag könnte wie folgt lauten:

- Länder mit einem durchschnittlichen jährlichen Pro-Kopf-Einkommen von weniger als 10.000 USD könnten internationales geistiges Eigentum kostenlos nutzen (z. B. auf der Grundlage einer Zwangslizenz, die der Staat einheimischen Unternehmen erteilt).
- Länder mit einem durchschnittlichen jährlichen Pro-Kopf-Einkommen zwischen 10.000 und 15.000 USD könnten auf Antrag eine Zwangslizenzregelung einführen, die es öffentlichen Einrichtungen und privaten Akteuren erlaubt, internationales geistiges Eigentum zu nutzen, wenn ihr Antrag genehmigt wird; im Gegenzug könnten sie dazu angehalten werden, eine Gemeinwohl-Bilanz (dies wird in Abschnitt 5.3.1. erläutert) oder einen gleichwertigen Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung zu erstellen.
- Länder mit einem Pro-Kopf-Einkommen zwischen 15.000 und 20.000 USD könnten das gleiche System einführen, aber die Unternehmen verpflichten, eine Gemeinwohl-Bilanz mit einer Mindestpunktzahl von z. B. fünfhundert Punkten vorzulegen (was eine recht hohe Punktzahl ist) oder einen gleichwertigen Nachhaltigkeitsberichtsstandard mit äquivalentem Ergebnis.

Zum anderen könnten Unternehmen aus Ländern mit einem Pro-Kopf-Einkommen von mehr als 20.000 USD belohnt werden, wenn sie aktiv die Informationen offenlegen, die für den Nachbau ihrer Produkte oder die Nutzung ihrer Technologien durch Unternehmen in armen Ländern erforderlich sind. Wenn sie diese Informationen weltweit offenlegen, könnten sie in ihrer Gemeinwohl-Bilanz (oder einem alternativen Instrument) noch mehr Punkte erhalten. Zu einem späteren Zeitpunkt könnten die BIP-Schwellenwerte durch das Gemeinwohl-Produkt (oder Teile davon) ersetzt werden.

5.2.9. Allgemeines Abkommen über öffentliche Dienstleistungen (GAPS)

Das TRIPS ist eine der Säulen des WTO-Vertragssystems, das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) ist eine weitere. Eine erste Fassung des GATS wurde mit dem Abschluss der letzten GATT-Runde (der Uruguay-Runde) und der Gründung der WTO im Jahr 1994 umgesetzt. Es enthielt eine so genannte „Built-in“-Agenda: Die in der Uruguay-Runde erzielte Einigung legte künftige Termine für die weitere Überprüfung oder Verhandlung bestimmter Sektoren oder Themenbereiche fest (WTO, 2024w). Gleichzeitig drängten die Wirtschaftslobbys der Industrieländer auf eine neue GATS-Verhandlungsrunde mit einer tieferen und umfassenderen Liberalisierung. Neue Verhandlungen begannen im Jahr 2000, „um ein höheres Maß an Marktöffnung zu erreichen“ (WTO, 2024x). Gegen diese neue Offensive der Freihandelskräfte erhob sich breite Kritik aus den zivilgesellschaftlichen Bewegungen - aber auch aus Entwicklungsländern - und trug zum Scheitern der WTO-Ministerkonferenzen 1999 und 2003 bei (siehe Kapitel 1.2.). Dem prominenten Befürworter der Handelsliberalisierung Jagdish Bhagwati von der Columbia Universität zufolge scheiterte die Doha-Runde „im November 2011 nach zehnjährigen Gesprächen, trotz offizieller Bemühungen vieler Länder, einschließlich Großbritanniens und Deutschlands, und fast aller namhaften Handelswissenschaftler“ (Bhagwati, 2012). Die WTO und ihre Gremien tun sich schwer damit, zuzugeben, dass die Doha-Entwicklungsagenda beendet ist und das vorgesehene Arbeitsprogramm nach der „Single Undertaking“-Regel sich niemals erfüllen wird. „Praktisch jeder Verhandlungspunkt ist Teil eines ganzen und unteilbaren Pakets und kann nicht separat vereinbart werden. Nichts ist vereinbart, bevor nicht alles vereinbart ist“ (WTO, 2024y). Dies wird durch das Abschlusskommuniqué der 10. WTO-Ministerkonferenz in Nairobi 2015 veranschaulicht, in dem es zunächst heißt: „Wir begrüßen die Fortschritte

in der DDA, die in den folgenden Beschlüssen und Erklärungen, die wir auf unserer Zehnten Tagung angenommen haben, zum Ausdruck kommen.“ Doch wenig später wird eingeräumt, dass die Mitglieder „unterschiedliche Ansichten“ darüber haben, wie die Zukunft der Verhandlungen der Doha-Runde aussehen soll (WTO, 2015).

Um die festgefahrene Situation bei den GATS-Verhandlungen zu umgehen, wählten die Befürworter einer weiteren Liberalisierung des Dienstleistungssektors einen zusätzlichen Weg. Neben den multilateralen GATS-Verhandlungen beschreiten sie seit 2012 den Weg plurilateraler Verhandlungen zu einem Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen, abgekürzt TiSA (IGB, 2016, S. 3). Auf der Grundlage des GATS-Abkommens sollte TiSA zunächst nur von einigen WTO-Mitgliedern angenommen werden und dann allen WTO-Mitgliedern zur Unterzeichnung offenstehen, mit dem Angebot „take it or leave it“. Die Verhandlungen unter der gemeinsamen Führung Australiens, der Europäischen Union und der Vereinigten Staaten wurden in der Regel nicht in der WTO geführt, sondern mit ausgewählten WTO-Mitgliedern – weniger als einem Drittel der WTO-Mitgliedschaft – in den Genfer Botschaften der wichtigsten TiSA-Befürworter (SECO, 2024b; Europäisches Parlament, 2024). Es war also möglich, offen zu halten, ob die Verhandlungen innerhalb oder außerhalb der WTO geführt wurden. Es war jedoch klar, wer hinter TiSA stand, wie der Internationale Gewerkschaftsbund IGB (2016, S. 3) schreibt: „Die Hauptakteure, die in den Dienstleistungsverhandlungen der Doha-Runde der WTO die stärksten Befürworter der Liberalisierung von Dienstleistungen waren, nennen sich scherzhaft die 'Really Good Friends of Services'. Andere nennen sie spöttisch die 'Really Good Friends of Transnational Corporations'.“

Zwischen März 2013 und November 2016 fanden 21 TiSA-Verhandlungsrunden statt. Der Fahrplan des Legislativzuges des Europäischen Parlaments beschreibt den letzten Stand der Verhandlungen Ende 2016 wie folgt: „Die Verhandlungen sollen sich in einem fortgeschrittenen Stadium befunden haben, obwohl das Ziel, einen vereinbarten Text zu haben, nicht erreicht wurde und die TiSA-Verhandlungen gestoppt wurden. Auf einer separaten Schiene verhandelt eine Gruppe von WTO-Mitgliedern nach einer gemeinsamen Erklärung auf der WTO-Ministerkonferenz in Buenos Aires im Dezember 2017 über die Regulierung inländischer Dienstleistungen auf plurilateraler Basis“ (Europäisches Parlament, 2024). Womit wir wieder bei den bereits erwähnten JSI – Joint Statement Initiatives – wären.

Dieser Stillstand könnte als Indikator interpretiert und als Gelegenheit genutzt werden, einen anderen Ansatz für die (universelle) Bereitstellung von (grundlegenden) Dienstleistungen für alle Menschen zu wählen, nicht nur für diejenigen mit ausreichender Kaufkraft. Die sensibelsten Dienstleistungen gelten als „öffentliche Dienstleistungen“ oder „Dienstleistungen von allgemeinem Interesse“: Trinkwasserversorgung, Elektrizität, Müllabfuhr, Abwasserentsorgung, Gesundheits- und Altenpflege, Bildung, IT und Telekommunikation, öffentlicher Verkehr. Viele Wissenschaftler*innen und internationale Organisationen betrachten sie als (soziale, wirtschaftliche und kulturelle) Menschenrechte und schlagen daher vor, sie vom Markt mit seiner Profitlogik auszunehmen. Außerdem befassen sich mehrere der siebzehn SDGs mit der universellen Versorgung aller Menschen mit diesen grundlegenden Dienstleistungen. Wichtiger als die Schaffung neuer globaler Märkte für transnationale Konzerne ist also die Versorgung der Menschen mit diesen Grundgütern, die bisher von der (bezahlbaren) Versorgung ausgeschlossen sind.

Ein entsprechendes internationales Abkommen könnte als General Agreement on Public Services „GAPS“ bezeichnet werden (Felber, 2006, S. 270-273). Willige Länder könnten eine Plattform für die Zusammenarbeit einrichten und Niedrigeinkommensländern mit technischer, finanzieller und personeller Unterstützung bei der Schaffung hervorragender öffentlicher Dienste helfen. Diese Plattform könnte in Zusammenarbeit mit der Internationale der Öffentlichen Dienste (IÖD) eingerichtet werden, einer globalen Gewerkschaftsföderation der Beschäftigten im öffentlichen Dienst mit 700 Mitgliedsorganisationen, die 30 Millionen Beschäftigte in 154 Ländern vertreten. Zusammen mit anderen zivilgesellschaftlichen Akteur*innen und wissenschaftlichen Einrichtungen könnte ein starkes Bündnis dazu beitragen, dass alle Menschen mit grundlegenden Dienstleistungen versorgt werden. Die Projekte könnten als „Public Popular Partnerships“ durchgeführt werden, die sich als praktikable Alternative zu Public Private Partnerships erwiesen haben, gemäß dem IÖD-Slogan „Menschen vor Profite“ (Public Services International, 2024).

5.2.10. Zusammenfassende Tabelle der UNETZ-Struktur

Strukturell gesehen würde sich das UNETZ – einschließlich GAPS und DRIP – in keiner Weise vom System der WTO-Abkommen unterscheiden, das auf den drei Hauptsäulen GATT, GATS und TRIPS beruht. Zum besseren Verständnis der vorgeschlagenen Verlagerung von außerhalb der UNO in das UN-System hinein fasst die folgende Tabelle die Grundidee einer UNETZ zusammen, welche das WTO-Freizahndelssystem ersetzen könnte.

Rahmenabkommen zur Gründung der WTO			
	Waren	Dienstleistungen	Geistiges Eigentum
Grundprinzipien	GATT	GATS	TRIPS
Beilegung von Streitigkeiten	WTO-DSU (von Staat zu Staat)		
Transparenz	Überprüfung der Handelspolitik		

Tabelle 17: Grundstruktur der WTO-Abkommen (WTO, 2024z)

Abkommen zur Gründung einer UNETZ			
	Waren und Dienstleistungen	Öffentliche Dienstleistungen	Geistiges Eigentum
Grundprinzipien	UNETZ	GAPS	DRIP
Beilegung von Streitigkeiten	UNETZ-Gericht (von Staat zu Staat)		
Transparenz	Ausschuss für Politikkohärenz		

Tabelle 18: Grundstruktur einer zukünftigen UNETZ

5.3. Unternehmensebene

Zugegeben, eine UNETZ wäre ein großer Schritt in der Entwicklung des Völkerrechts; seine Einrichtung würde erhebliche politische Anstrengungen erfordern. Doch die Mühe lohnt sich, denn das internationale Wirtschaftsrecht, das zum „härtesten“ Völkerrecht zählt, hat sich vom Kern des Völkerrechts abgekoppelt: Erhaltung des Friedens, Menschenrechte, nachhaltige Entwicklung und kulturelle Vielfalt. Eigentlich sollte es kein internationales Wirtschaftsrecht geben, das nicht mit dem Kern des Völkerrechts übereinstimmt (ebenso wie mit den Grundsätzen und Zielen des auswärtigen Handelns der EU).

Dennoch gibt es eine strategische Option, diese Ziele zumindest teilweise mit geringerem Aufwand zu erreichen, als das internationale Recht zu ändern und weiterzuentwickeln: die Regulierung des Zugangs von Unternehmen zu globalen Märkten. Das Prinzip wäre folgendes: Unternehmen, die mehr zu den definierten politischen Zielen einer UNETZ beitragen, könnten einen einfacheren Marktzugang genießen, während Unternehmen, die sich weniger um das globale Gemeinwohl kümmern oder dieses sogar schädigen, Nachteile erleiden. Dies ist eine Umkehrung der gegenwärtigen Situation, in der die Verursacher von Kosten - durch Standortverlagerung, „Regulierungsarbitrage“ und „Ethisches Externalisieren“ - in den Genuss

geringerer Kosten, niedrigerer Marktpreise und folglich eines Wettbewerbsvorteils kommen. Dies ist im Hinblick auf die Werte und Ziele der internationalen Gemeinschaft kontraproduktiv.

Es gab bereits mehrere Versuche, Transparenz zu schaffen und Fehlverhalten multinationaler Unternehmen zu sanktionieren, aber bisher sind sie alle gescheitert. Die UN-Mitgliedsregierungen waren bisher nicht bereit, verbindliche Regeln für die „Global Players“ aufzustellen. Das berühmte „level playing field“ beinhaltet bis heute keine verbindlichen und durchsetzbaren Regeln für seine Nutzer. Immerhin hat es einige Versuche gegeben, globale Regeln aufzustellen. Der bedeutendste Versuch wurde 2003 mit den „Normen über die Verantwortung transnationaler Unternehmen und anderer Wirtschaftsunternehmen in Bezug auf die Menschenrechte“ unternommen. Dieses Kompendium von 18 verbindlichen Normen wurde von der UN-Unterkommission für die Förderung und den Schutz der Menschenrechte ausgearbeitet und umfasste Normen zur Korruptionsbekämpfung, zu Menschenrechten, Arbeitsrechten, Gesundheit und öffentlicher Sicherheit, Verbraucherschutz, Umweltschutz und nachhaltiger Entwicklung (Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinten Nationen, 2003). Der Katalog war in dreierlei Hinsicht fortschrittlich:

- Das internationale Recht wäre für Unternehmen unmittelbar verbindlich geworden.
- Internationale Konzerne wären für Menschenrechtsverletzungen ihrer Zulieferer und Joint-Venture-Partner verantwortlich geworden.
- Diese Unternehmen hätten sich mitschuldig gemacht, wenn Länder, in denen sie tätig sind, gegen die Menschenrechte verstoßen und die Unternehmen davon profitieren.

Der Vorschlag wurde von einem breiten Spektrum von NRO sehr positiv aufgenommen. Er wurde von der Unterkommission angenommen und dem übergeordneten Gremium, der UN-Menschenrechtskommission, vorgelegt. Dort wurde er aufgrund des starken Widerstands der Regierungen der USA, Kanadas, des Vereinigten Königreichs, Australiens und anderer Länder klar abgewiesen (Felber, 2017, S. 152-155).

Es folgte eine Ära, die von freiwilligem Wohlverhalten, sogenannter „sozialer Verantwortung von Unternehmen“ (CSR) und entsprechenden Berichten geprägt war. Später folgten Nachhaltigkeits- und „nichtfinanzielle“ Berichte. Einige der entstandenen Rahmenwerke sind die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, der UN Global Compact, die Global Reporting Initiative (GRI), die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen oder die ILO-Grundsätze für multinationale Unternehmen und Sozialpolitik. Später kamen die B Corps (Certified B Corporations), die Gemeinwohl-Bilanz, der Deutsche Nachhaltigkeitskodex, der Standard der Future Fit Foundation und weitere hinzu (Brockhoff et al., 2020).

2011 revidierte die EU ihren Standpunkt zu CSR, welche nun nicht mehr nur als freiwillig angesehen wird: „Bestimmte Regulierungsmaßnahmen schaffen ein Umfeld, das es den Unternehmen erleichtert, ihrer sozialen Verantwortung freiwillig nachzukommen“ (Europäische Kommission, 2011).

Im Jahr 2014 verabschiedete die EU die Richtlinie über die nichtfinanzielle Berichterstattung (NFRD), die 11.000 Unternehmen (von 22 Millionen) dazu verpflichtete, über ein breites Spektrum an ethischen Themen wie Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltstandards, Vielfalt und Korruptionsbekämpfung zu berichten. Von Anfang an gab es breite Kritik an der Umsetzung der Richtlinie: vom engen Anwendungsbereich über die Freiheit, jeden beliebigen Berichtsstandard (oder gar keinen) zu wählen, bis hin zur Tatsache, dass der Inhalt weder von einem externen Prüfer kontrolliert werden musste noch rechtliche Konsequenzen hatte. Folglich legte die Europäische Kommission bereits 2021 den Entwurf einer überarbeiteten Richtlinie vor, die als CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) in Kraft trat. Nach Angaben der Europäischen Kommission (2021i, S. 9) müssen ab dem Jahr 2024 statt 11.000 nunmehr 49.000 Unternehmen berichten (0,2 Prozent statt 0,05 Prozent aller Unternehmen, nach Eurostat (2024b)). Die Kommission beauftragte die belgische GmbH EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) mit der Entwicklung konkreter europäischer Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS) - und verpasste damit die Gelegenheit, eine ESRA (European Sustainability Reporting Advisory Group) einzurichten, die von einem breiten Spektrum von Interessengruppen, einschließlich der Entwickler der am weitesten verbreiteten Rahmenwerke für die Nachhaltigkeitsberichterstattung, hätte gebildet werden können. Stattdessen wurde

die EFRAG beauftragt, eine Governance-Reform durchzuführen und einige zivilgesellschaftliche Organisationen als Mitglieder zuzulassen. Eine deutliche Verbesserung der CSRD besteht darin, dass die Berichte von externen Prüfer*innen validiert - nicht bewertet - werden, in den meisten Mitgliedsländern von Finanzprüfer*innen (Österreich lässt auch nicht-finanzielle Prüfer zu). Nach wie vor sind keine rechtlichen Konsequenzen oder Anreize vorgesehen. Das Kriterium der mit dem Ergebnis eines CSRD-Berichts verbundenen rechtlichen Anreize ist nach Ansicht der Autor*innen die zentrale Anforderung an einen wirksamen verpflichtenden Nachhaltigkeitsberichtsstandard, da sie den derzeitigen Wettbewerbsnachteil der ethischeren Unternehmen in einen Vorteil verwandeln würde.

Bei der Bewertung der bestehenden Standards durch die EFRAG wurden keine Kriterien veröffentlicht. Die einzige Kategorisierung, die vorgenommen wurde, war die in „generelle“, „themenbezogene“ und „sektorspezifische“ und „nur für KMU bestimmte“ Standards. Obwohl es in dem Bericht heißt, dass ein Teil der Bewertung bestehender Standards darin bestand, „sie anhand einer Reihe definierter Kriterien zu beurteilen“, werden diese Kriterien in dem Papier nicht vorgestellt (EFRAG, 2021, S. 43). Ein möglicher Satz von Kriterien wurde in einer Studie des Institute for Advanced Sustainability Studies (IASS), nunmehr Research Institute for Sustainability (RIFS) ausgearbeitet. In dieser Studie wurde eine Auswahl von 14 Standards anhand von zehn „Anforderungen“ an einen potenziellen künftigen rechtsverbindlichen Standard bewertet (Brockhoff et al., 2020, S. 23-24):

• Transparent entwickelt: Partizipativer und transparenter Entwicklungsprozess, Einbeziehung aller Interessengruppen	• Auswirkungen: Was berichtet wird, macht einen Unterschied für die Gesellschaft bei der Erreichung ihrer Ziele: Grundwerte, Nachhaltigkeit, Gemeinwohl
• Universal: deckt alle relevanten Nachhaltigkeits- und ethischen Fragen ab (einschließlich Machtkonzentration, Steuergerechtigkeit usw.)	• Verifizierung: Externe Prüfung, analog zur Finanzberichterstattung
• Benutzer*innenfreundlich, proportional: Der Rahmen sollte für Organisationen aller Rechtsformen, Größen und Branchen einfach anwendbar und anpassbar sein.	• Verbindlich: Von freiwilliger CSR zu rechtsverbindlichen Vorschriften - Gleichstellung von finanzieller und nichtfinanzieller Berichterstattung
• Verständlich: Für alle Beteiligten, nicht nur für Rahmenentwickler*innen und Prüfer*innen	• Rechtliche Anreize: Um die Externalisierung von Kosten schlechter und die Externalisierung von Vorteilen besser zu stellen
• Messbar und vergleichbar: Das Ergebnis sollte eine einfache Unterscheidung der Nachhaltigkeitsleistung von Unternehmen ermöglichen (z. B. durch ein quantitatives, aber nicht-finanzielles, Bewertungssystem)	• Sichtbarkeit: Das Ergebnis sollte für die Öffentlichkeit leicht zugänglich sein (z. B. über die Website und das Unternehmensregister) - und auch auf einen Blick auf den Produkten (z. B. in Kombination mit einem QR-Code)

Tabelle 19: Anforderungen an einen künftigen gesetzlichen europäischen (oder internationalen) Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (in Anlehnung an Brockhoff et al., 2020)

Neben der CSRD hat die EU 2024 eine weitere „CS“-Richtlinie verabschiedet, die Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD), welche EU-Unternehmen mit mehr als eintausend Mitarbeiter*innen und einem Umsatz von mehr als 450 Millionen Euro dazu verpflichtet, über den Umgang mit Menschenrechten sowie ökologischen und sozialen Risiken in ihren Lieferketten zu berichten. Diese Richtlinie sollte bis 2026 in nationales Recht umgesetzt werden und dann in Kraft treten. Sie wurde im letzten Moment von liberalen und konservativen europäischen Parteien erheblich verwässert; unter anderem wurde der Kreis der betroffenen Unternehmen eingeschränkt und der Finanzsektor aus der Richtlinie ausgenommen.

Abgesehen von diesen bevorstehenden neuen Vorschriften enthalten die bilateralen und plurilateralen Handelsabkommen der EU keine verbindlichen Regeln für Unternehmen. Wie ein Autor es ausdrückt, „zitieren die Freihandelsabkommen der EU bestenfalls einen Katalog von Soft-Law-Instrumenten, die sich seit langem als unwirksam erwiesen haben, um unternehmerisches Fehlverhalten zu verhindern oder zu beheben“ (Cross, 2020, S. 36).

5.3.1. Gemeinwohl-Bilanz als Eintrittskarte in den Weltmarkt

Ein wirksames Instrument, um unternehmerisches Fehlverhalten zu verhindern und Anreize für gutes Verhalten von Unternehmen zu setzen, ist unter anderem die Gemeinwohl-Bilanz (Ulrich, 2019; Brockhoff et al., 2020). Dieses Instrument wurde von der Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung entwickelt (ECONGOOD, 2024). Vorrangiges Ziel der Gemeinwohl-Bilanz ist es, das unternehmerische Handeln am Gemeinwohl auszurichten und die damit verbundenen Informationen vergleichbar zu dokumentieren und zu veröffentlichen, um sie mit positiven und negativen Anreizen verknüpfbar zu machen. Die Methodik weist sowohl eine positive Seite („ethische Leistungen“) als auch eine Reihe negativer Aspekte auf, um gravierendes unternehmerisches Fehlverhalten mithilfe von Sanktionen zu verhindern. Die Gemeinwohl-Bilanz greift die in demokratischen Verfassungen am häufigsten vorkommenden Grundwerte - Menschenwürde, soziale Gerechtigkeit, ökologische Nachhaltigkeit, Solidarität und Transparenz/Mitbestimmung - auf und macht ihre Einhaltung messbar und vergleichbar, so dass Unternehmen, die höhere ethische Leistungen (und weniger Verstöße) aufweisen, mittels Steuererleichterungen, Krediten, öffentlichen Aufträgen, Förderungen oder einfacherem Marktzugang belohnt werden können. Ziel ist es, den derzeitigen Wettbewerbsnachteil ethischer Unternehmen gegenüber weniger ethischen Firmen in einen Wettbewerbsvorteil umzuwandeln. Dies würde bewirken, dass:

- ethische Waren und Dienstleistungen preisgünstiger sind als unethische;
- Unternehmen nur dann erfolgreich sein können, wenn sie zur Lösung globaler sozialer und ökologischer Probleme beitragen und wenn sie zu einem ganzheitlichen „Wohlstand der Nationen“ beitragen und nicht zu deren Verarmung;
- schwere Menschenrechtsverletzungen und Schädigungen des Gemeinwohls über Nachteile zur Zahlungsunfähigkeit oder direkt zur „ethischen Insolvenz“ von Unternehmen führen.

Der letzte Punkt hängt mit der neuen und alten Idee der Erteilung von Betriebslizenzen für große Unternehmen zusammen, die erneuert werden müssen, wenn sie weiterhin als juristische Personen existieren wollen (Korten, 1995, S. 56-57). Die Gemeinwohl-Bilanz wäre eine „Eintrittskarte“ in den Weltmarkt, die wie die Finanzbilanz jährlich erstellt werden müsste. So wie das Ergebnis der Finanzbilanz rechtliche Konsequenzen hat, sollte dies auch für das Ergebnis der Gemeinwohlabilanz gelten. Wiederholte schwerwiegende negative Ergebnisse würden zum Ende der Unternehmensfreiheit oder ganz einfach zur Nichtverlängerung der Lizenz führen; gute Ergebnisse führen zu günstigeren Rahmenbedingungen, von Krediten über öffentliche Aufträge bis hin zum freieren Marktzugang. Die Skala der Anreize kann so lange kalibriert werden, bis alle Unternehmen zusammen für das Gemeinwohl sorgen, zur schrittweisen Erfüllung der meisten SDGs beitragen und zumindest keinen Schaden mehr anrichten.

Ein wichtiger Vorteil der Gemeinwohl-Bilanz ist, dass sie bereits die Lieferkette einbezieht und somit die Idee der europäischen CSDDD abdeckt und ebenso das, was in Deutschland als Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen in Lieferketten im Jahr 2021 („Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz“) in Kraft trat, da die gesamte Lieferkette ein wichtiger Bestandteil in der Methodik der zugrunde liegenden Matrix ist. Ein letzter Aspekt: Nach der Einteilung der Unternehmen in große, mittlere und kleine Unternehmen könnten die Berichtspflichten unterschiedlich und „proportional“ zur Größe der Unternehmen ausgestaltet werden. Dies ist vor allem mit Blick auf Entwicklungsländer wichtig, in denen Unternehmen mehr Zeit und Unterstützung benötigen, um ehrgeizige Berichtspflichten zu erfüllen.

Was die Umsetzung betrifft, so könnten die Initiatoren der UNETZ damit beginnen, von allen großen Unternehmen einen solchen „International (oder Global) Sustainability Reporting Standard“ (ISRS/GSRS) zu verlangen und immer mehr Länder aufzufordern, diesen Standard einzuführen. Falls andere Staaten dies nicht tun, könnte auf Produkte aus diesen Ländern ein Zollsatz von z.B. 10 oder 20 Prozent erhoben werden, von dem Unternehmen, die den Standard anwenden, befreit sind.

Falls die UNETZ nicht oder nur unverbindlich zustande kommt, könnten ihre Mitglieder auch einfach damit beginnen, von Unternehmen, die Zugang zu ihren Märkten haben wollen, eine Gemeinwohl-Bilanz zu verlangen. Die EU ist mächtig genug, um eine solche Bedingung für Unternehmen aufzustellen, die ihren Markt bedienen wollen. Die CSRD wird bereits große Nicht-EU-Unternehmen, die in der EU tätig sind, dazu verpflichten, die CSRD-Anforderungen ab 2028 zu erfüllen. Gleichzeitig sollte die EU ihren Handelspartnern technische Unterstützung bei der Einführung ähnlicher und ehrgeiziger Berichtsstandards anbieten. Auf UN-Ebene könnte das vom Forschungsinstitut der Vereinten Nationen für soziale Entwicklung (UNRISD, 2023) organisierte Projekt „Sustainable Development Performance Indicators“ (SDPI) zu einem künftigen internationalen Berichtsstandard führen.

Ob mit oder ohne UNETZ, die International Sustainability (oder Ethical) Reporting Standards (IERS) werden den International Financial Reporting Standards (IFRS) wie eine „Zwillingsschwester“ folgen. Langfristig werden die Unternehmen die integrierte Berichterstattung als Standardmethode anwenden. Die Offenlegung ethischer Informationen wird so selbstverständlich werden wie die bereits selbstverständliche Offenlegung von Finanzinformationen. Und eines Tages wird niemand mehr verstehen, warum in der Vergangenheit Unternehmen, die unter dem Deckmantel des „freien Handels“ das Klima aufgeheizt, übermäßige Ungleichheit geschaffen, Regierungen korrumpiert und Gewinne in Steueroasen verschoben haben, unter dem Titel „Nichtdiskriminierung“ gleiche Behandlung genossen haben wie Unternehmen, die diese Schäden nicht verursacht haben und sich ehrgeizig bemühten, zu den Zielen und Grundwerten der Weltgemeinschaft beizutragen.



Gemeinwohl-Matrix 5.1

WERTESÄULEN				
BERÜHRUNGSGRUPPEN	MENSCHENWÜRDE	SOLIDARITÄT UND SOZIALE GERECHTIGKEIT	ÖKOLOGISCHE NACHHALTIGKEIT	TRANSPARENZ UND MITENTSCHEIDUNG
A: LIEFERANT*INNEN	A1 Menschenwürde in der gesamten Lieferkette	A2 Solidarität und soziale Gerechtigkeit in der gesamten Lieferkette	A3 Ökologische Nachhaltigkeit in der gesamten Lieferkette	A4 Transparenz und Mitentscheidung in der gesamten Lieferkette
B: EIGENTÜMER*INNEN, EIGENKAPITAL- UND FINANZPARTNER*INNEN	B1 Ethische Haltung im Umgang mit Geldmitteln	B2 Soziale Haltung im Umgang mit Geldmitteln	B3 Sozial-ökologische Investitionen und Mittelverwendung	B4 Eigentumsstruktur und Mitentscheidung
C: MITARBEITENDE UND ARBEITSPARTNER*INNEN	C1 Menschenwürde am Arbeitsplatz und im Arbeitsumfeld	C2 Gestaltung fairer und gerechter Arbeitsvereinbarungen	C3 Umweltfreundliches Verhalten der Mitarbeitenden	C4 Mitentscheidung und Transparenz innerhalb der Organisation
D: KUND*INNEN UND GESCHÄFTSPARTNER*INNEN	D1 Ethische Beziehungen mit Kund*innen	D2 Kooperation und Solidarität mit anderen Organisationen	D3 Umweltauswirkungen von Produkten und Dienstleistungen während der Nutzung und am Ende ihrer Lebensdauer	D4 Kund*innen-mitwirkung und Produkttransparenz
E: GLOBALE GEMEINSCHAFT, NATUR UND LEBEWESEN	E1 Sinn von Produkten und Dienstleistungen sowie Auswirkungen auf Gesellschaft, Natur und Lebewesen	E2 Beitrag zum Gemeinwesen	E3 Reduktion ökologischer Auswirkungen	E4 Transparenz und gesellschaftliche Mitentscheidung

germany.econgood.org | deutschland@econgood.org



Abbildung 6: Gemeinwohl-Matrix, Basis der Gemeinwohl-Bilanz (ECONGOOD, 2025)

5.3.2. Internationaler Gerichtshof für Wirtschaftskriminalität (ICCC)

Eine „Vorübung“ der Nachhaltigkeitsberichterstattung, oder alternativ ein Teil davon, könnte die strafrechtliche Verfolgung schwerster Verbrechen transnationaler Unternehmen sein. Am 14. Juli 2014 beschloss der Menschenrechtsrat der Vereinten Nationen (2024), „eine offene zwischenstaatliche Arbeitsgruppe zu transnationalen Unternehmen und anderen Wirtschaftsunternehmen in Bezug auf die Menschenrechte (OEIGWG) einzurichten“. Die Abstimmung über die Resolution war äußerst knapp: Die Philippinen, Kenia, Marokko, Algerien, Burkina Faso, Pakistan und Russland stimmten dafür, Österreich, Deutschland, Großbritannien, die USA und andere dagegen. Hätten die Menschen in Deutschland (von denen nach Art. 20(2) des Grundgesetzes „alle Staatsgewalt ausgeht“) oder die Staatsbürger*innen in Österreich (von denen „das Recht ausgeht“) auch mehrheitlich dagegen gestimmt? Letztlich wurde der Vorschlag zur Einsetzung der Arbeitsgruppe mit 20 zu 14 Stimmen bei 13 Enthaltungen angenommen. Die Vereinigten Staaten blieben der ersten Arbeitssitzung fern, und die EU reiste – trotz der Tatsache, dass das Europäische Parlament eine aktive Beteiligung befürwortet hatte – am zweiten Tag ab (Martens und Seitz, 2016, S. 5 und 49). Ein erster Entwurf wurde 2018 veröffentlicht und seitdem mehrfach aktualisiert; die zehnte Sitzung der Arbeitsgruppe wird kurz nach der Fertigstellung dieses Working Papers, Ende Oktober 2024, stattfinden (Business & Human Rights Resource Center, 2024).

Ihr definierter Zweck umfasst unter anderem:

- Klärung und Gewährleistung der Achtung und Erfüllung der Menschenrechtsverpflichtungen von Unternehmen;
- Verhinderung von Menschenrechtsverletzungen im Rahmen von Geschäftstätigkeiten durch wirksame Mechanismen der Überwachung, Durchsetzung und Rechenschaftspflicht;

- Sicherstellung des Zugangs zu einer geschlechtergerechten, kindgerechten und opferorientierten Justiz sowie zu wirksamen, angemessenen und rechtzeitigen Rechtsbehelfen für die Opfer von Menschenrechtsverletzungen im Rahmen von Geschäftstätigkeiten;

Sie gilt für alle Geschäftstätigkeiten, auch für solche mit grenzüberschreitendem Charakter.

In Artikel 9 wird empfohlen, dass die Zuständigkeit für Klagen von Opfern bei den Gerichten des Staates liegt, in dem die Menschenrechtsverletzung stattgefunden hat (Entwurf vom Juli 2023).

Dieser neue Versuch innerhalb der UNO, Konzerne zur Rechenschaft zu ziehen, wurde und wird von einer breiten zivilgesellschaftlichen Bewegung für einen „Verbindlichen Vertrag“ begleitet. Ihre „Globale Kampagne zur Wiedererlangung der Souveränität der Völker, zum Abbau der Macht der Konzerne und zur Beendigung der Straflosigkeit“ wird von 250 Organisationen der Zivilgesellschaft, Gewerkschaften und indigenen Gemeinschaften unterstützt (Binding Treaty, 2024; Stop Corporate Immunity, 2024; Treaty Movement, 2024). Es gibt eine gewisse Dynamik im UN-Prozess, die eines Tages zur Einrichtung eines Internationalen Gerichtshofs für Unternehmensverbrechen führen könnte.

In ähnlicher Weise hat François Rigaux einen internationalen Gerichtshof für transnationale Unternehmen vorgeschlagen, der befugt ist, transnationale Unternehmen sowohl zivil- als auch strafrechtlich zu verfolgen und die Verantwortung von Einzelpersonen zu prüfen:

„Ein internationales Gericht für transnationale Konzerne sollte durch einen Vertrag zwischen den Staaten geschaffen werden, wie der Internationale Strafgerichtshof [...] in Rom, und muss befugt sein, über transnationale Konzerne sowohl zivilrechtlich als auch strafrechtlich zu urteilen, ohne die Verantwortung von Einzelpersonen auszuschließen. Es sollte das geltende internationale Recht in Bezug auf die Menschenrechte angewandt werden, das eine Hierarchie der Rechte aufstellt, in der die wichtigsten dieser Rechte Vorrang haben, wie das Recht auf Leben, auf Gesundheit, das Recht, nicht gefoltert oder grausam, unmenschlich oder erniedrigend behandelt zu werden“ (zitiert in Campagna, 2004, S. 1248).

In diesem Sinne wurde von drei Menschenrechtsexperten ein Weltgerichtshof für Menschenrechte vorgeschlagen, der im folgenden Abschnitt erläutert wird.

5.3.3. Weltgerichtshof für Menschenrechte (WCHR)

Anlässlich des 60. Jahrestags der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte haben die Menschenrechtsexpert*innen Julia Kozma, Manfred Nowak und Martin Scheinin (2010) einen konsolidierten Vorschlag für einen Weltgerichtshof für Menschenrechte ausgearbeitet. Sie hatten festgestellt, dass trotz der umfassenden Verpflichtungen von Regierungen und anderen Einrichtungen nach dem Völkerrecht „eine große Anzahl von Menschen in allen Teilen der Welt tagtäglich unter Menschenrechtsverletzungen leiden“ (S. 9). Darüber hinaus, so schreiben sie, „hat die große Mehrheit der Menschen auf der ganzen Welt keinen Zugang zu wirksamen innerstaatlichen, regionalen oder universellen Rechtsmitteln gegen Menschenrechtsverletzungen und keine Chance auf eine angemessene Wiedergutmachung für den [...] erlittenen Schaden“ (S. 9). Der vorgeschlagene Weltgerichtshof sollte diese „enorme Lücke“ zwischen den bestehenden Verpflichtungen und dem Mangel an wirksamer Durchsetzung der Menschenrechte schließen. Seine Entscheidungen wären „endgültig und bindend“ in Bezug auf Menschenrechtsverletzungen durch staatliche und relevante nichtstaatliche Akteure und würden eine angemessene Entschädigung der Opfer vorsehen (Kozma et al., 2010, S. 10). Die rechtliche Grundlage dafür bildet eine Liste von 21 internationalen Abkommen zum Schutz der Menschenrechte - vom Sklavereiabkommen von 1926 über den Internationalen Pakt über bürgerliche und politische Rechte (1966) und den Internationalen Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte (1966) bis hin zum Internationalen Übereinkommen zum Schutz aller Personen vor dem Verschwindenlassen (2006). Jede Person, Nichtregierungsorganisation oder Personengruppe, die aussagt, Opfer einer Rechtsverletzung zu sein, kann vor dem Gericht Beschwerde einlegen, sofern sie die ihr zur Verfügung stehenden nationalen Gerichtswege ausgeschöpft hat.

Ein wesentliches Merkmal des Vorschlags ist, dass die Pflicht zur Wahrung der Menschenrechte nicht nur für Staaten, sondern auch für Unternehmen gelten soll (Art. 4). Die Autor*innen schlagen vor, dass Unternehmen zunächst freiwillig die Zuständigkeit des Gerichtshofs anerkennen könnten (Art. 51). Später würde es ausreichen, dass der Staat, in dem sie ihren Sitz haben, den Gerichtshof anerkennt, um sie zur Rechenschaft zu ziehen (Kozma et al., 2010, S. 29). Der Weltgerichtshof für Menschenrechte (WCHR) könnte in Den Haag angesiedelt werden, neben dem Internationalen Gerichtshof (der wichtigsten Gerichtsbarkeit gemäß der UN-Charta) und dem Internationalen Strafgerichtshof (dem „Kriegsverbrechertribunal“ der UNO). Die Menschenrechte sollten diesen institutionellen Schutz wert sein. Die Mitglieder der ethischen UN-Handelszone könnten sich schützen, indem sie für jeden der beiden Menschenrechtspakte, der nicht ratifiziert wurde, einen Zoll von 10 Prozent erheben, und weitere 10 Prozent gegenüber Staaten, die die Zuständigkeit des Weltgerichtshofs für Menschenrechte nicht anerkennen.

5.3.4. Aufhebung der Investor-Staat-Streitbeilegung und der entsprechenden Gerichtshöfe

Ein verbindlicher Vertrag und ein neues internationales Gericht, vor dem Unternehmen verklagt werden können, würden den derzeitigen Trend zu immer mehr Abkommen mit einem Mechanismus zur Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten (ISDS) und internationalen Gerichten, die diese Klagen annehmen, sowie einer damit einhergehenden wachsenden Zahl von Klagen (1.332 bis Ende 2023, laut UNCTAD (2024b)) umkehren. ISDS stößt in vielen Ländern auf breiten Widerstand der Zivilgesellschaft. Bei den CETA-Verhandlungen wurden sie zu einem Deal-Breaker. Die Hauptkritikpunkte gegen diese direkten Klagerechte für Konzerne sind:

- Direkte Enteignungen, das Hauptargument zugunsten von ISDS, sind sehr selten geworden;
- Als „indirekte“ Enteignung kann hingegen jedes neue Gesetz (z. B. zum Schutz der Umwelt und des Klimas) empfunden werden. Dieser Klagegrund kann systematisch dazu missbraucht werden, demokratisch beschlossene Regelungen anzufechten;
- Sie nehmen den Staaten zu viel Souveränität und geben den Unternehmen zu viel Macht;
- Sie sind diskriminierend: Nur ausländische Unternehmen können sie nutzen, was zu einer Ungleichbehandlung von inländischen und ausländischen Unternehmen führt;
- Klagerechte für Menschen zur Durchsetzung ihrer Menschenrechte, wenn diese von Unternehmen verletzt werden, sollten auf der politischen Agenda Vorrang haben vor den Klagerechten juristischer Personen auf internationaler Ebene.

Als Reaktion auf die vielfältige Kritik und die verlorenen Gerichtsverfahren kündigen viele Länder - wie Indien, Indonesien, Ecuador, Bolivien und Südafrika - ihre bilateralen Investitionsabkommen (BITs) oder verhandeln sie neu. Im Jahr 2017 überstieg die Zahl der effektiven Kündigungen von BITs zum ersten Mal die Zahl der neu unterzeichneten Verträge: 22 Kündigungen traten in Kraft, während nur 18 neue Verträge abgeschlossen wurden. Die Gesamtzahl der wirksamen Kündigungen lag Ende 2019 bei 309 (Bernasconi-Osterwalder & Brewin, 2020, S. 1).

Auch das Europäische Parlament forderte in einer Entschließung vom 8. Juli 2015 (zur damals geplanten Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den Vereinigten Staaten) die Ersetzung von ISDS durch ein neues System, das „demokratischen Grundsätzen und Kontrollen“ unterliegt. Das neue System sollte eine transparente Behandlung der Fälle durch öffentlich ernannte, unabhängige Berufsrichter*innen in öffentlichen Anhörungen ermöglichen und einen Berufungsmechanismus beinhalten. In einer späteren Entschließung vom 5. Juli 2016 plädierte das Europäische Parlament für die Einführung einer „multilateralen Lösung für Investitionsstreitigkeiten“ (Europäisches Parlament, 2016a, Erwägungsgrund 68).

Im März 2018 beauftragte der Europäische Rat die Kommission, im Namen der Europäischen Union ein Übereinkommen zur Errichtung eines Multilateralen Investitionsgerichtshofs (MIC) auszuhandeln. Die multilateralen Gespräche hatten Ende 2017 unter der Schirmherrschaft der Arbeitsgruppe III der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) begonnen. Ziel der Kommission ist es, „das Vertrauen in internationale Investitionsabkommen wiederherzustellen“ (Europäische Kommission, 2021j, S. 2.). Die sechste Inter-Sessions Sitzung der Arbeitsgruppe fand vom 7. bis 8. September 2023 in Singapur statt (UNCITRAL, 2024a). Im Anschluss an das Treffen legte das UNCITRAL-Sekretariat einen „Entwurf für ein Statut eines ständigen Mechanismus zur Beilegung internationaler Investitionsstreitigkeiten“ vor, bezeichnete ihn jedoch als „informell“ (UNCITRAL, 2024b).

Das Kernstück eines ständigen Gerichtshofs (MIC) sind Richter*innen, die für eine lange Amtszeit ernannt werden und die Ad-hoc-Tribunale ersetzen, welche mit Expert*innen arbeiten, die häufig „Analphabet*innen“ in anderen Bereichen als dem Handelsrecht sind. Ständige Richter*innen würden auch Interessenkonflikte verhindern, bei denen eine Schiedsrichter*in in einem Fall die Anwält*in eines Unternehmens sein kann, das in einem anderen Fall Beschwerdeführer ist. Weitere Reformen des künftigen MIC umfassen:

- Das Gericht erster Instanz wird um ein Berufungsgericht erweitert.
- Die Anhörungen werden für die Öffentlichkeit zugänglich gemacht.
- interessierte Parteien (NROs, Gewerkschaften, Bürger*innenvertreter*innen) haben die Möglichkeit, dem Verfahren beizutreten und Stellungnahmen abzugeben.

Das neue EU-Investitionsgerichtssystem (ICS), ein Vorläufer des künftigen MIC, wurde zunächst in Handelsabkommen und laufenden Verhandlungen mit Kanada (CETA), Mexiko, Singapur und Vietnam verankert. Im April 2019 bestätigte der Europäische Gerichtshof die Vereinbarkeit des ICS mit den EU-Verträgen (Europäische Kommission, 2019c).

Es ist wichtig, sich bewusst zu machen, dass beide Reformprojekte, ICS und MIC, lediglich das Schiedsgerichtssystem verbessern, die damit verbundenen Interessenkonflikte angehen und das Verfahren auf den Stand rechtsstaatlicher Standards bringen. Sie befassen sich jedoch nicht mit dem ISDS als solchem und der ihnen zugrundeliegenden falschen Definition von „Investition“ und „(indirekter) Enteignung“. Die Tatsache, dass Unternehmen das Recht erhalten, Regierungen wegen der Verfolgung innenpolitischer Ziele zu verklagen, wird nicht in Frage gestellt. Die Autoren dieses Papiers teilen diese grundsätzliche Kritik: Anstatt das ISDS-System zu retten, sollten ISDS und die damit verbundenen internationalen Gerichtshöfe als Fehlkonstruktion des internationalen Rechts betrachtet und zur Gänze abgeschafft werden. Solange die Menschenrechte nicht ausreichend gegen direkte Verletzungen durch Unternehmen geschützt sind, ist es zumindest unverhältnismäßig, wenn nicht sogar grundsätzlich unangebracht, von „indirekter Enteignung“ und „unfairer Behandlung“ von Unternehmen zu sprechen. Ciaran Cross (2020, S. 38) schlägt eine „multilaterale Erklärung“ der Regierungen zur Aufhebung der ISDS-Klauseln in ihren Freihandelsabkommen und BITs vor. Eine solche Aufhebung von ISDS könnte ein Element von UNETZ werden.

5.3.5. Austritt aus dem Vertrag über die Energiecharta

Im Zusammenhang mit der problematischen Rolle von ISDS gibt es eine lebhafteste Kontroverse um den Vertrag über die Energiecharta (ECT). Dieser multilaterale Rahmen für die Zusammenarbeit im Energiebereich soll „die Energieversorgungssicherheit durch das Funktionieren offenerer und wettbewerbsfähigerer Energiemärkte fördern“ (Internationale Energiecharta, 2024). Der Vertrag wurde im Dezember 1994 unterzeichnet und trat im April 1998 in Kraft. Am 1. Juli 2024 listete die Homepage des ECT 50 Unterzeichner und Vertragsparteien des Vertrags auf, einschließlich derjenigen, die ihre Absicht erklärt haben, aus dem Vertrag auszutreten. Ursprünglich waren die EU-Kommission, Euratom und alle EU-Mitgliedstaaten Mitglieder.

Die Bestimmungen des Vertrags konzentrieren sich laut seiner Website auf vier große Bereiche:

- den Schutz ausländischer Investitionen, der auf der Ausweitung der Inländerbehandlung oder der Meistbegünstigung (je nachdem, was günstiger ist) und dem Schutz vor wichtigen nichtkommerziellen Risiken beruht
- diskriminierungsfreie Bedingungen für den Handel mit Energiematerialien, -erzeugnissen und energiebezogener Ausrüstung auf der Grundlage der WTO-Regeln sowie Bestimmungen zur Gewährleistung zuverlässiger grenzüberschreitender Energietransitflüsse durch Pipelines, Netze und andere Transportmittel
- die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Teilnehmerstaaten und - im Falle von Investitionen - zwischen Investoren und Gaststaaten (ISDS)
- die Förderung der Energieeffizienz und der Versuch, die Umweltauswirkungen der Energieerzeugung und -nutzung zu minimieren (Internationale Energiecharta, 2024)

Mit diesem Vertrag sichern die Vertragsparteien ausländischen Investoren weitreichende Rechte zu. Wenn eine Regierung nach Ansicht des Energieinvestors gegen den Grundsatz der „fairen und gerechten Behandlung“ verstößt, kann der Investor Staaten vor internationalen Schiedsgerichten auf Schadenersatz in Milliardenhöhe verklagen. Der Vertrag wurde in den 1990er Jahren unterzeichnet, um westlichen Unternehmen Schutz zu bieten, die in Energieprojekte in den ehemaligen Sowjetstaaten investierten, da viele dieser Projekte für potenzielle Investoren als risikoreich galten. Derzeit wird es jedoch hauptsächlich von europäischen Unternehmen genutzt, um europäische Staaten zu verklagen - siehe die jüngsten Fälle eines Schweizer Unternehmens gegen Deutschland oder die zurückgezogenen Klagen von Uniper und RWE gegen die Niederlande. 74 Prozent der Energiecharta-Fälle sind inzwischen Klagen von EU-Investoren gegen EU-Staaten. In den kommenden Jahren könnte die Androhung von ECT-Klagen Staaten davon abhalten, ehrgeizige klimapolitische Maßnahmen zu ergreifen - in einigen Fällen ist dies bereits der Fall. Der Austritt ist nicht einfach: Staaten können bis zu zwanzig Jahre nach ihrem Austritt verklagt werden („Sunset-Klausel“). Nachdem Italien 2016 aus dem ECT ausgetreten war, klagte beispielsweise das britische Ölunternehmen Rockhopper 2017 gegen das Verbot, Öl und Gas in Küstennähe zu fördern, und machte entgangene Investitionen und künftige Gewinne in Höhe von 281 Millionen Euro geltend. Es gewann die Klage und bekam 190 Millionen Euro zugesprochen (UNCTAD, 2024h).

Neuere Fälle:

- 2019 hat die niederländische Regierung einen Kohleausstieg beschlossen. Kurz nach dieser Entscheidung drohten die deutschen Energieunternehmen RWE und Uniper, die Kraftwerke in den Niederlanden betreiben, das Land vor dem Internationalen Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID) zu verklagen. In beiden Fällen wird ein Betrag von 1,4 Mrd. EUR gefordert; die Klagen wurden am 2. Februar bzw. 30. April 2021 eingereicht. Beide Klagen wurden schließlich zurückgezogen, und die Verfahren vor dem ICSID wurden im Januar 2024 (RWE) und im März 2024 (Uniper) eingestellt (ICSID, 2024c und 2024d). Uniper war dazu verpflichtet worden, als die deutsche Regierung in der Gas Krise 99 Prozent der Anteile des Unternehmens übernahm. Dennoch war das Unternehmen nicht bereit, die Kosten des Verfahrens zu tragen. Die Niederlande beantragten beim Schiedsgericht, dass die Kosten von Uniper getragen werden sollten, was das Gericht jedoch ablehnte (ICSID, 2023). Infolgedessen erlitten die Niederlande durch ihren Kohleausstieg einen finanziellen Schaden.

- Im Jahr 2020 forderte die slowenische Regierung das britische Unternehmen Ascent, das in dem Land Fracking betreibt, zu einer Umweltverträglichkeitsprüfung auf. Dies reichte aus, um den Investor zu veranlassen, über seine Anwälte eine Nachricht an die slowenische Regierung zu senden, in der er damit drohte, „sich das Recht vorzubehalten, ein internationales Schiedsverfahren einzuleiten“, falls keine andere Lösung gefunden würde (Enyo Law, 2020). Darüber hinaus war die Änderung des Bergbaugesetzes durch die Regierung im Jahr 2022, die den Einsatz der hydraulischen Stimulation bei der Exploration und Ausbeutung von Kohlenwasserstoffen verbot, ein weiterer Grund für Ascent, schließlich eine Klage

einzureichen, in der das Unternehmen 500 Millionen Euro Entschädigung fordert. Der Fall ist anhängig (UNCTAD, 2024i).

- Im Jahr 2023 enthüllten durchgesickerte Dokumente, dass die Klesch Group Holdings Limited, ein im Vereinigten Königreich und in der Schweiz ansässiges Erdölraffinerieunternehmen, die EU, Deutschland und Dänemark wegen Steuererleichterungen, die als Reaktion auf die durch den Krieg in der Ukraine verursachte Energiekrise eingeführt wurden, verklagt hatte. Klesch fordert von Deutschland und Dänemark eine Entschädigung in Höhe von 95 Millionen Euro, nachdem die beiden Länder ihre Übergewinnsteuer auf Energieversorgungsunternehmen auf 33 Prozent für Gewinne über dem Durchschnitt von 20 Prozent festgesetzt haben. Darüber hinaus verklagt das Unternehmen auch die Europäische Kommission auf eine unbekannte Summe wegen der Marktlagengewinn-Steuerregelung (windfall profit tax) (NESLEN, 2023).

- Im Oktober 2023 verklagte das Schweizer Energieunternehmen AET (Azienda Elettrica Ticinese) Deutschland wegen des deutschen Kohleausstiegs. AET ist mit 15 Prozent am Steinkohlekraftwerk Trianel in Lünen, Nordrhein-Westfalen, beteiligt, das 2032 stillgelegt werden soll (PowerShift, 2023). Einzelheiten der Klage sind noch nicht öffentlich bekannt. Im März 2024 wurde ein ICSID-Tribunal eingerichtet, das im April seine erste Sitzung abhielt (ICSID, 2024).

Aus Sorge vor diesen Prozessrisiken aufgrund des Ausstiegs aus fossilen Brennstoffen begannen die Vertragsparteien des ECT im Jahr 2018, über eine „Modernisierung“ des Vertrags zu verhandeln. Der ehrgeizigste Vorschlag stammt von der Europäischen Kommission (Bernasconi-Osterwalder, Schaugg & van den Berghe, 2021), die feststellte, dass der Vertrag nicht mehr mit dem Pariser Abkommen und den Ambitionen der EU im Hinblick auf die Energiewende in Einklang steht. Auch in der Wissenschaft (University of Warwick, School of Law, 2023) im Vereinigten Königreich und auf globaler Ebene von mehr als 400 Organisationen der Zivilgesellschaft wurden Forderungen nach einem Ausstieg aus dem veralteten Vertrag erhoben (CSOs, 2021).

Eine Einigung ist unwahrscheinlich, da Einstimmigkeit der Parteien erforderlich ist. Außerdem würde der EU-Vorschlag laut einer Studie des Internationalen Instituts für Nachhaltige Entwicklung (IISD) dazu führen, dass 61 Kohlekraftwerke für einen Zeitraum von zehn Jahren weiterhin durch den ECT geschützt wären. Als Alternative schlägt das IISD den Austritt der EU-Mitgliedstaaten aus dem ECT vor - nach dem Beispiel Italiens. In diesem Fall würden nur noch 16 Kohlekraftwerke unter den Schutz des ECT fallen (Schaugg, 2021, S. 5). Folglich könnten die EU-Mitgliedstaaten des ECT in einem ersten Schritt wechselseitig auf die „Sunset-Klausel“ verzichten und dann gemeinsam aus dem Vertrag aussteigen.

Nachdem ein früherer Vorschlag zur Modernisierung des ECT nicht die erforderliche Mehrheit unter den Mitgliedstaaten fand, veröffentlichte die Europäische Kommission am 7. Juli 2023 einen Vorschlag für einen Ratsbeschluss über den Austritt der Union aus dem Energiechartavertrag. Das Fehlen einer EU-Position blockierte de facto den ECT-Modernisierungsprozess. Aufgrund zahlreicher Bedenken hinsichtlich des Schutzes von Investitionen in fossile Brennstoffe und mangelnder Aussichten auf Veränderungen kündigten mehrere Länder ihre Absicht an, den Vertrag einseitig zu kündigen. Frankreich, Deutschland, Polen und Luxemburg haben ihre Mitgliedschaft bereits gekündigt. Darüber hinaus haben auch die Niederlande, Slowenien, Spanien und seit kurzem auch Dänemark, Irland und Portugal ihre Absicht bekundet, den Vertrag einseitig zu verlassen. Am 30. Mai 2024 beschloss der Rat der EU dann, dass einerseits die Europäische Union und Euratom aus dem Energiechartavertrag austreten werden (Rat der Europäischen Union, 2024e). Andererseits wurde den Mitgliedstaaten die Möglichkeit eingeräumt, sich auf der nächsten Energiechartakonferenz, die Ende 2024 stattfinden sollte, für eine Modernisierung des Vertrages einzusetzen. Die Entscheidungen sind miteinander verknüpft, da sie die beiden Säulen eines politischen Kompromisses bilden. Der Beschluss des Rates gibt der EU und Euratom endgültig „grünes Licht“ für den Ausstieg aus dem Energiechartavertrag, nachdem das Europäische Parlament diesen auf seiner letzten Plenartagung im April 2024 gebilligt hat. Der Rat wies auch darauf hin, dass die Vertragsparteien aufgrund der Sunset-Klausel noch zwanzig Jahre nach dem Austritt an die Bestimmungen des Energiechartavertrags gebunden sind und während dieses Zeitraums weiterhin dem Risiko von Klagen ausgesetzt sind. Kurz vor der Entscheidung des EU-Rates hat der ehemalige EU-Mitgliedstaat Großbritannien am 26. April 2024 eine Austrittserklärung an das Sekretariat des ECT geschickt; der Austritt wird am 27. April 2025 wirksam (ECT,

2024). Am 27. Juni 2024 unternahm die Europäische Union „den endgültigen und formellen Schritt, aus dem Energiechartavertrag auszutreten [...] Die EU notifiziert ihren Austritt [...] Der Austritt wird ein Jahr nach Eingang der Notifikation beim Verwahrer wirksam“ (Rat der Europäischen Union, 2024f).

5.4. Stärkung der Global-Governance-Architektur

In ihren besten Zeiten wurde die WTO als „Weltregierung“ bezeichnet, was sie formell nie war. Den Spitznamen verdankt sie ihrer Durchsetzungsmacht bei internationalen Handelsregeln. Inzwischen befindet sich der Streitbeilegungsmechanismus (DSU) in einer Krise, da sich die USA seit 2017 weigern, bestehende Mitglieder wiederzuwählen oder neue Richter*innen für das Berufungsgremium (AB) zu ernennen (Lehne, 2019, S. 13-27). Im Jahr 2019 konnten die Sitze für zwei ausscheidende AB-Mitglieder nicht neu besetzt werden, so dass bis Dezember 2020 nur ein Mitglied im AB verblieb (WTO, 2024u), dessen Entscheidungen jedoch von drei Personen getroffen werden müssen. Bernard Hoekman, European University Institute & Centre for Economic Policy Research (CEPR) und Petros C. Mavroidis, Columbia Law School, beschreiben die Situation und ihre Folgen so: „Infolgedessen gibt es kein multilaterales Forum mehr, um neue Einsprüche zu verhandeln. Viele WTO-Mitglieder befürchten, dass das WTO-Streitbeilegungssystem ohne das Schiedsgericht einen Großteil seiner Vorhersehbarkeit verlieren und schließlich zusammenbrechen könnte“ (Hoekman & Mavroidis, 2020, S. 8).

Vor dieser Krise war der Spitzname gerechtfertigt. Kein vergleichbares Tribunal auf globaler Ebene kümmerte sich um Klima- und Biodiversitätsschutz, Steuergerechtigkeit, Finanzstabilität, Menschen- und Arbeitnehmerrechte, Korruptionsbekämpfung oder Lobby-Kontrolle. Dani Rodrik (2011, S. 17) stellt fest: „Es gibt keine mit globalen Kompetenzen ausgestattete Kartellbehörde, keinen globalen Kreditgeber der letzten Instanz, kein globales Regulierungswesen, kein globales soziales Netz und natürlich auch keine globale Demokratie.“

Vielleicht ist nun die Zeit solcher und ähnlicher Institutionen gekommen, ähnlich wie Keynes' Idee einer ICU. Im Gegensatz zu einer Weltregierung (oder einem Weltparlament), die verbindliche Regeln für die ganze Welt beschließen würde, ist Global Governance eine Reihe von Vereinbarungen und Institutionen, die von souveränen Mitgliedsstaaten getroffen und gegründet werden. Diese Institutionen haben in der Regel ein begrenztes Mandat, und ihre Macht hängt stark von internationalen Durchsetzungsmechanismen wie Gerichten ab, deren Urteile von den Mitgliedstaaten akzeptiert und umgesetzt werden (Vereinte Nationen, 2009).

Im folgenden Kapitel werden wir eine Reihe von Institutionen erörtern, welche die internationale Zusammenarbeit verbessern könnten, indem sie die dringendsten Bedürfnisse und Ziele der Menschheit in den Vordergrund rücken und „wirtschaftliche“ Interessen hintanstellen.

5.4.1. Neue Institutionen und Vereinbarungen

Wie in Abschnitt 5.2.1. beschrieben, würde eine internationale Clearing Union ein Kernelement der UNETZ werden. Ein weiteres könnte ein UNETZ-Gericht sein, das mit Urteilen gegen Länder vorgeht, die ihren Verpflichtungen aus dem Abkommen nicht nachkommen; das Abkommen ist die Grundlage für ihren präferenziellen Handel untereinander. Wie bereits erläutert, ist dies die gleiche Logik wie im DSU der WTO. Nur wenn sich die Länder auf die Durchsetzung der vereinbarten Regeln und die Akzeptanz der Entscheidungen des gemeinsam geschaffenen Schiedsgerichts verlassen können, kann ein regelbasiertes System als zwingendes, funktionierendes internationales Recht angesehen werden.

Eine „Light-Version“ der UNETZ könnte sich nur auf ausgeglichene Handelsbilanzen stützen, aber dann ginge der Grundgedanke der Förderung von Klima- und Biodiversitätsschutz etc. verloren, und der Buchstabe E für „ethisch“ würde keinen Sinn mehr machen; es wäre eine bloße United Nations Solidary Trading Zone (UNSTZ).

5.4.1.1. Globale Fusionskontrolle

Eine globale Fusionskontrolle könnte der nächste Baustein einer stärkeren Global Governance sein. Es wäre interessant, die Meinung von David Ricardo oder Adam Smith zu hören, wenn ein „Utopist“ ihnen gesagt hätte, dass sich - als Folge ihrer Vorschläge - eines Tages nicht mehr jedes Land auf bestimmte Waren und Dienstleistungen spezialisieren würde, sondern einige wenige Unternehmen in jeder Branche, deren Größe die der meisten Länder übersteigt. Das hatten die beiden sicher nicht im Sinn, als sie ihre visionären Ideen öffentlich machten. Adam Smith schrieb über den „Bäcker“, „Metzger“ und „Brauere“ von nebenan, aber nicht über transnationale Konzerne und institutionelle Investoren von der Größe und Macht wie Meta, Apple, Pfizer oder Blackrock.

Angesichts dieser Kluft zwischen ursprünglicher Idee und Realität ist es interessant, dass – im Jahr 2024 – ein Vorschlag für eine globale Fusionskontrolle, die die Größe multinationaler Unternehmen auf ein Niveau begrenzt, bei dem sie keine Gefahr für das soziale Gefüge und das demokratische Gemeinwesen darstellen, wie eine unmögliche Utopie klingt. Die Länder, die Teil der ethischen Handelszone sind, könnten die Macht der globalen Konzerne begrenzen, damit sie nicht mehr in der Lage sind, ihre Agenda gegen die Interessen der Mehrheit der Menschen und des Gemeinwohls durchzusetzen. George Monbiot (2014) besteht darauf: „Die wichtigste politische Frage unserer Zeit, an der man die Absichten aller politischen Parteien ablesen kann, ist die Frage, was mit der Macht der Konzerne geschehen soll.“ Das klingt wie die Stimme der Zeit, aber sie ist nicht neu. Bereits 1950 vertrat der berühmte deutsche Wirtschaftswissenschaftler Walter Eucken, der weithin als einer der Väter der „sozialen Marktwirtschaft“ gilt, eine ähnliche Auffassung: „Es sind also nicht die sogenannten Missbräuche der wirtschaftlichen Macht, die bekämpft werden müssen, sondern die wirtschaftliche Macht selbst“ (Eucken, 2012, S. 85).

Eine globale Fusionskontrolle könnte sich aus zwei Elementen zusammensetzen: Element eins könnte eine absolute Größengrenze für Unternehmen sein, ab der die Bürger*innen sie für zu mächtig halten (z. B. zehn Milliarden USD oder Euro Umsatz). Element zwei könnte eine niedrigere Schwelle sein, oberhalb derer Unternehmen nur dann wachsen können, wenn sie in ihrer Gemeinwohl-Bilanz ein hervorragendes Ergebnis erzielen, das deutlich über dem Durchschnitt liegt (im Jahr 2024 ungefähr zwischen 200 und 300 Punkten; die Bewertungsspanne der Gemeinwohl-Bilanz reicht von -3.600 bis +1.000 Punkte). Je größer ein Unternehmen werden möchte (d.h. je näher es der absoluten Grenze kommen will), desto höher muss das Ergebnis seiner Gemeinwohl-Bilanz sein. So hätten nur die nachhaltigsten und verantwortungsvollsten Unternehmen eine Chance, die absolute Höchstgröße zu erreichen:

Umsatz in €	Mindestpunktzahl Gemeinwohl-Bilanz
1-2,5 Milliarden	500
2,5-5 Milliarden	600
5-7,5 Milliarden	700
7,5-10 Milliarden	800

Tabelle 20: Schema der Mindestwerte in der Gemeinwohl-Bilanz als Voraussetzung für Größenwachstum

5.4.1.2. Globale Steuerbehörde

Nummer drei unter den neuen Mitgliedern der Familie der Global-Governance-Institutionen könnte eine globale Steuerbehörde sein. Einer der am meisten kritisierten Mängel der derzeitigen Gestaltung der wirtschaftlichen Globalisierung ist die weit verbreitete Praxis der Steuervermeidung durch wohlhabende Einzelpersonen und transnationale Unternehmen, die mit massiven illegalen Finanzströmen (IFF) verbunden

ist. Dies wird aus mindestens vier Gründen als „Gift“ für den potenziellen Nutzen und die damit verbundene Akzeptanz der Globalisierung angesehen:

1. Die Globalisierung selbst führt zu zunehmender Ungleichheit aufgrund von Skaleneffekten und der Tatsache, dass nicht britische Textilproduzenten in andere Länder exportieren, sondern internationale Konzerne mit internationalem Eigentum. Durch den Anstieg der Gewinne und Kapitaleinnahmen und dem damit verbundenen Vermögenszuwachs für eine Elite wird die soziale Kluft größer. Folglich sollten die Steuersysteme mit Globalisierung progressiver sein als ohne sie.

2. Als Folge der Steuerhinterziehung reicher Personen und mächtiger Unternehmen muss die Mittel- und Unterschicht weltweit eine wachsende Steuerlast tragen; gleichzeitig wird die „Sparpolitik“ für die Mittelschicht und die Armen damit legitimiert, dass die Steuerlast nicht noch weiter erhöht werden kann. Auf diese Weise wird die soziale Kluft weiter vertieft.

3. Auch ärmere Länder tragen eine große Last durch IFF. Eine Studie von Global Financial Integrity (2017) ergab, dass im Zeitraum zwischen 2005 und 2014 IFF im Durchschnitt 14 bis 24 Prozent des gesamten Handels der Entwicklungsländer ausmachen dürften. Der Gesamtbetrag der IFF lag 2014 zwischen 2 und 3,5 Billionen USD. Durchschnittlich 87 Prozent der illegalen Finanzabflüsse waren auf betrügerische Falschfakturierung des Handels zurückzuführen. Im Jahr 2020 veröffentlichte das Büro der Vereinten Nationen für Drogen- und Verbrechensbekämpfung einen konzeptionellen Rahmen für die statistische Messung von IFF (UNDOC & UNCTAD, 2020), der 2023 vom Statistischen Amt der Vereinten Nationen gutgeheißen wurde. Erste länderspezifische Daten wurden im Jahr 2023 veröffentlicht (UNCTAD, 2023b).

4. Die „Superreichen“ koppeln sich von der Gesellschaft ab und starten riesige Projekte wie Starlink (Elon Musk), setzen sich für eine menschliche Präsenz jenseits der Erde ein (Jeff Bezos) oder finanzieren und beeinflussen internationale Gremien wie die WHO (Bill und Melinda Gates Stiftung) ohne demokratischen Prozess und Legitimation (WHO, 2023).

Folglich sollte ein Grundsatz und eine Prämisse der wirtschaftlichen Globalisierung sein, dass die Vorteile mindestens so gerecht verteilt werden wie innerhalb der Länder. Daher schlagen die Autor*innen die folgenden möglichen Aufgaben einer globalen Steuerbehörde vor:

1. Erstellung eines globalen Finanzregisters

Der französische Wirtschaftswissenschaftler Gabriel Zucman (2014, S. 136) sieht in einem Globalen Finanzregister (weltweites Wertpapierregister, aus dem hervorgeht, wem welche Vermögenswerte und Anleihen gehören) den entscheidenden Schritt im globalen Kampf gegen Steuervermeidung und -hinterziehung. Ein solches Register von Finanzvermögen kann als Analogie zum Grundbuch verstanden werden: Letzteres ist ein obligatorisches Verzeichnis aller Immobilienvermögen, das zwei Zwecken dient: einerseits der Feststellung, was wem gehört (Eigentumsrecht und -schutz - die „Freiheits“-Seite der Eigentumsmedaille), und andererseits, wie viel Steuern darauf fällig sind (die „Verantwortungs“-Seite). Im Juli 2016 begrüßte das EU-Parlament (2016b) in einer Entschließung „ein globales Register aller Vermögenswerte von Personen, Unternehmen und Einrichtungen wie Trusts und Stiftungen, zu dem die Steuerbehörden uneingeschränkter Zugang haben“. In Steuerangelegenheiten hat das EU-Parlament jedoch keine Gesetzgebungsbefugnis. Es ist Sache der Regierungen der Mitgliedsstaaten, die Initiative für ein solches Register zu ergreifen. Die Europäische Kommission könnte jedoch zumindest einen Vorschlag zu diesem Thema unterbreiten, um die Werte „Gleichheit“ und „Solidarität“ in Artikel 21 EUV umzusetzen. Die vollständige Umsetzung eines solchen Registers wäre ein bedeutender Schritt zur Schließung von Schattenfinanzplätzen auf der ganzen Welt (Tax Justice Network, 2024).

2. Koordinierung einer globalen HNWI-Steuer

Allerdings könnten die „Globalisierungsgewinner“ dazu gebracht werden, etwas mehr zur Lösung einiger Probleme der Globalisierung beizutragen. HNWI sind Personen, die über ein liquides Finanzvermögen (ohne selbst bewohnte Immobilien) im Wert von mindestens einer Million US-Dollar verfügen. Ihre Zahl ist von 6

Millionen im Jahr 1996 (dem ersten erfassten Jahr) auf 22,8 Millionen im Jahr 2023 gestiegen, und ihr Gesamtvermögen von 15,1 Billionen US-Dollar im Jahr 1995 auf 86,8 Billionen US-Dollar im Jahr 2023 (Capgemini Research Institute, 1997, S. 2-3; und 2024, S. 8) – ungefähr das Zwanzigfache der Wirtschaftsleistung Deutschlands. Eine Globalisierungssteuer von 1 Prozent würde 850 Milliarden USD einbringen, und selbst 0,1 Prozent würden 85 Milliarden USD einbringen. Zum Vergleich: Das reguläre Budget des UN-Systems für 2024 beträgt 3,6 Milliarden US-Dollar (Vereinte Nationen, 2023). Obwohl die Welt reicher ist als je zuvor, ist sie „flach und mager“, wenn es um die Umsetzung der UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) geht. Um sie vollständig zu finanzieren, werden jedes Jahr zusätzliche 0,8 bis 1,5 Billionen US-Dollar benötigt (Oxfam International & Development Finance International, 2015, S. 30). Dieser Betrag könnte mit einer Steuer von 1 bis 2 Prozent auf HNWI-Vermögen aufgebracht werden – das ist weit weniger als das, was diese Vermögenswerte in den letzten Jahrzehnten pro Jahr an Wertzuwachs erzielt haben.

3. Koordinierung der Besteuerung von Kapitalgesellschaften

Es wurde viel darüber geforscht, wie Unternehmen in Steuerangelegenheiten gleiche Bedingungen vorfinden könnten. Derzeit ist das Spielfeld so ungleich wie eine Achterbahn. Im Jahr 2017 deklarierte Google auf den Bermuda-Inseln, wo die Körperschaftssteuer 0 Prozent beträgt, einen Gewinn von 22,7 Milliarden USD (Saez und Zucman, 2020, S. 109). Von 2014 bis 2020 haben die 36 systemrelevanten europäischen Banken 20 Milliarden Euro an Gewinnen in 17 Steuerparadiesen verbucht (Aliprandi, Barake & Chouc 2021, S. 3). Expert*innen für Steuergerechtigkeit schätzen, dass den Ländern durch internationale Steuervermeidung von Unternehmen und Steuerhinterziehung durch Privatpersonen jedes Jahr mehr als 427 Milliarden US-Dollar entgehen (Mansour, 2020).

Infolge von Steuervermeidung und Steuerwettbewerb sind sowohl die gesetzlichen als auch die effektiven Unternehmenssteuersätze langfristig gesunken. Zwischen 1985 und 2018 sanken die nominalen Steuersätze weltweit von fast 50 Prozent auf 24 Prozent (Saez und Zucman, 2020, S. 123). Laut OECD-Statistiken setzte sich der Rückgang auf 23,1 Prozent im Jahr 2023 fort (OECD, 2023, S. 24). Der durchschnittliche effektive Steuersatz ist sogar noch niedriger: Er sank von 21,7 Prozent 2017 auf 20,2 Prozent 2022 (S. 13). Schließlich ging der Anteil der Unternehmenssteuern am BIP von seinem letzten Höchststand im Jahr 2008 (3,5 Prozent) auf 3,0 Prozent im Jahr 2020 zurück (S. 15).

Um diesen Trend zu stoppen, wurde 2013 innerhalb der OECD eine politische Initiative mit einem Rahmenwerk zur Bekämpfung der Erosion der Steuerbasis und der Gewinnverlagerung (BEPS) gestartet. Nach sorgfältigen Verhandlungen schlossen sich am 8. Oktober 2021 über 135 Mitglieder des Rahmenwerks, die mehr als 95 Prozent des weltweiten BIP repräsentieren, einer Zwei-Säulen-Lösung an, um die internationalen Steuervorschriften zu reformieren und sicherzustellen, dass multinationale Unternehmen einen fairen Anteil an Steuern zahlen, wo immer sie tätig sind und Gewinne erwirtschaften (OECD, 2022).

Der Plan umfasst zwei Elemente. Erste Säule: Durch die Schaffung neuer Nexus-Regeln werden einige Besteuerungsrechte vom Ort der Produktion zum Ort des Verkaufs der Produkte verlagert. Teil der ersten Säule ist die länderspezifische Berichterstattung. Große Unternehmen (mit einem Gewinn von mehr als 750 Millionen Euro) müssen in dem Land, in dem sie ihren Hauptsitz haben, eine nach Ländern gegliederte Liste ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten vorlegen. Diese Informationen werden nicht veröffentlicht; sie gehen nur an die Steuerbehörden. Bis April 2024 hatten 103 Länder das Abkommen ratifiziert (OECD, 2024a).

Säule zwei ist eine effektive Mindestkörperschaftssteuer von 15 Prozent für große multinationale Unternehmen, die auf die anhaltenden Bedenken hinsichtlich Gewinnverschiebung, schädlichem Steuerwettbewerb und einem „Wettlauf nach unten“ bei den Körperschaftssteuersätzen reagieren soll. Bis zum 9. Juni 2023 haben sich 139 Mitgliedsländer diesem Zwei-Säulen-BEPS-Rahmenwerk angeschlossen (OECD, 2024b).

Während Frankreichs Finanzminister Bruno Le Maire 2021 das Abkommen als „Steuerrevolution, die es in diesem Jahrhundert [in der internationalen Steuerkooperation] noch nicht gegeben hat“ feierte (Meredith,

2021), kritisieren Experten der Zivilgesellschaft, die sich seit Jahrzehnten für Steuergerechtigkeit einsetzen, eine Reihe von größeren Mängeln:

- Nur wenige Konzerne fallen in den Anwendungsbereich (Umsatz > 20 Mrd. USD und Rentabilität > 10 Prozent) und nur ein kleiner Teil ihrer übermäßigen Gewinne (OECD, 2021a); Amazon beispielsweise könnte trotz eines Nettogewinns von 21 Mrd. USD im Jahr 2020 von der Steuer befreit werden, da dieser Gewinn weniger als 10 Prozent des Umsatzes betrug.
- Die OECD rechnet mit zusätzlichen Einnahmen für die Mitgliedsländer in der Höhe von 150 Mrd. USD (OECD, 2021b). Der Löwenanteil der Einnahmen würde jedoch an die größten OECD-Mitglieder gehen, und das zu einer Zeit, in der Länder mit niedrigerem Einkommen bereits den größten Teil ihrer Steuereinnahmen durch Vermeidungspraktiken großer Unternehmen verlieren.
- In Anbetracht der Tatsache, dass die nominalen Steuersätze 1985 weltweit bei rund 50 Prozent und die effektiven Steuersätze 2023 immer noch über 20 Prozent lagen, wird ein Mindestsatz von 15 Prozent von einigen NRO als viel zu niedrig angesehen. Länder mit derzeit höheren Steuersätzen könnten sich sogar eingeladen fühlen, ihn zu senken.

Hier kommt ein Alternativvorschlag: Eine ehrgeizige und wirksame globale Steuerkoordinierung könnte sich aus vier Elementen zusammensetzen:

- einem Mindeststeuersatz von 25 bis 35 Prozent
- einer einheitlichen Bemessungsgrundlage, die alle bestehenden Schlupflöcher schließt
- einer obligatorischen Anrechnungsmethode bei Doppelbesteuerungsabkommen (wenn der Steuersatz im Herkunftsland z.B. 30 Prozent beträgt und im Land, wo die Gewinne deklariert werden, fünf Prozent, wird die Differenz, also 25 Prozent, im Herkunftsland nachbesteuert)
- einer einheitlichen anteiligen Besteuerung des Konzerngewinns nach der realen Wirtschaftstätigkeit (investiertes Kapital, Umsatz und Beschäftigung) in jedem Land

Ein solcher Ansatz auf vier Ebenen würde den Steuerwettbewerb bei Unternehmen und die damit verbundene Steuererosion effektiv beenden. Die Länder würden einen gerechteren Anteil an den Einnahmen der Unternehmen erhalten, anstatt gegeneinander ausgespielt zu werden. Eine ausreichende Finanzierung von Sozialleistungen, öffentlichen Gütern und Dienstleistungen, Klima- und Biodiversitätsschutz sowie der Erreichung der Ziele für nachhaltige Entwicklung könnte sichergestellt werden.

Eine globale Steuerbehörde könnte diese und andere Aufgaben übernehmen; sie könnte ein Organ der Vereinten Nationen werden und als solches die derzeitigen Bestrebungen der OECD und der G20 zur steuerlichen Koordinierung und Zusammenarbeit ersetzen.

5.4.2. Kritik an den Mängeln des UN-Systems

Wenn man ein neues UN-Abkommen oder -Gremium vorschlägt, ist Skepsis die übliche erste Reaktion: Das System der Vereinten Nationen hat sich oft als ineffektiv erwiesen, und seine Beschlüsse sind, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nicht durchsetzbar. Die Regierungen der Mitgliedsstaaten sind häufig von Eigeninteressen getrieben und untergraben notwendige Reformen und Entscheidungen; Diplomaten mit mangelndem Fachwissen halten die Qualität der Diskussionen und die Zahl der Lösungen niedrig, und Korruption untergräbt sowohl die Legitimität als auch die Effizienz von UN-Programmen (Leinen & Salm, 2024).

Da sich die wichtigsten Regierungen aus der Verantwortung für die Finanzierung der UNO zurückgezogen haben, besteht zudem eine zunehmende Abhängigkeit von Geldern aus dem Privatsektor, was teilweise zu einem Wettbewerb zwischen den UN-Organisationen um den Zugang zu solchen privaten Mitteln führt. Dies hat die UNO in letzter Zeit stark beeinträchtigt (WHO, 2023).

All dies ist richtig, und dennoch stellt sich die Frage: Was sind die Alternativen? Eine Zeit lang galt die WTO aufgrund ihres Schiedsgerichts und ihrer Macht zur Durchsetzung von Handelsregeln als das effektivere Forum. Doch wie bereits erwähnt, ist dieser scheinbare „Vorteil“ geschrumpft: Ironischerweise hat die WTO seit ihrer Gründung im Jahr 1995 keinen großen Schritt nach vorn gemacht. Die Singapur-Themen (von der Konferenz 1996) sind nicht vorangekommen, die Doha-Runde gilt weitgehend als gescheitert. Seit der „Battle of Seattle“ 1999 gibt es praktisch keinen großen Erfolg mehr. Aus diesem Grund werden in großer Zahl bilaterale und regionale Handels- und Investitionsabkommen abgeschlossen. Mit der Blockade des Berufungsgremiums des WTO-Streitbeilegungsmechanismus ist der Vorteil der WTO so gut wie dahin, und das Argument der Ineffizienz gilt nicht mehr nur für die UNO. Im Gegenteil, die Vereinten Nationen haben mit der Einrichtung des Internationalen Strafgerichtshofs (IStGH) in Den Haag im Jahr 2003 und der Reihe von Klimagipfeln an Kraft gewonnen, auch wenn sie zu schwach sind und nicht durchgesetzt werden können. Im Jahr 2022 hat die Generalversammlung der Vereinten Nationen ein neues Menschenrecht auf Zugang zu einer „sauberen, gesunden und nachhaltigen Umwelt“ verabschiedet (Vereinte Nationen, 2022). So gesehen, funktioniert das UN-System recht gut. Wenn der politische Wille vorhanden ist, kann es sowohl in der Breite als auch in der Tiefe verbessert werden.

Die Demokratisierung durch die Einbeziehung der Mitgliedstaaten - insbesondere der ärmeren und am wenigsten entwickelten Länder - sowie von Organisationen der Zivilgesellschaft und der Bürger*innen könnte zu wirksameren Entscheidungen und durchsetzbaren Vereinbarungen beitragen. Mit Hilfe von Referenden, Bürger*innen-Räten und anderen innovativen demokratischen Verfahren und Instrumenten könnten die nationalen Regierungen von ihren souveränen Bürger*innen beauftragt werden, eine bestimmte Position zu einem internationalen Thema einzunehmen. Durch dieses direkte Mandat könnte der verzerrende Einfluss von finanzstarken Lobbys überwunden werden. Eine noch visionärere Perspektive ist die Einrichtung von globalen Bürger*innen-Räten. Wenn diese auf nationaler Ebene gut funktionieren, könnte man sie zumindest auch auf globaler Ebene ausprobieren. Ein Beispiel, das bereits in Abschnitt 2.3. beschrieben wurde, ist, den Menschen die Wahl zu lassen, ob sie globale Handelsregeln innerhalb des UN-Systems im Einklang mit dem bestehenden Völkerrecht oder außerhalb ohne bindende Bezüge zum Kernvölkerrecht bevorzugen. Die Weisheit der Menschen wird häufig unterschätzt und manchmal auch die ihrer (gewählten) Vertreter*innen überschätzt. Ein neues Machtgleichgewicht zwischen Auftraggeber*in (Souverän) und Auftragnehmer*in (gewählte Regierungen und Parlamente) könnte ein Eckpfeiler der Demokratie von morgen sein, auch im globalen Maßstab (siehe Kapitel 6).

5.4.3. Alternative: Reform aller bestehenden und künftigen Handels- und Investitionsabkommen

Eine Alternative zu einer systemischen Überarbeitung, Neugestaltung oder einem „Reset“ der globalen Handelsordnung könnte die Reform der bestehenden und zukünftigen bilateralen und multilateralen Handels- und Investitionsabkommen der EU sein. Diese Arbeit wurde kürzlich von Cross (2020) durchgeführt. Zusammenfassend macht er sechzehn Vorschläge, unter denen sich folgende befinden:

- Vorrang von MEAs in neuen oder überarbeiteten Freihandelsabkommen oder in multilateralen Erklärungen, die bestehende Freihandelsabkommen außer Kraft setzen
- Einbeziehung aller Umweltklauseln in den allgemeinen Streitbeilegungsmechanismus
- Aufnahme des Vorsorgeprinzips: „Das Fehlen jeglichen Verweises auf das Vorsorgeprinzip in den Kapiteln über gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (SPS) in den bisherigen Freihandelsabkommen der EU ist besonders verwunderlich“ (S. 15).
- Abschaffung der Subventionen für fossile Brennstoffe. Dies würde die Staatsausgaben um 2,9 Billionen USD reduzieren, die globalen CO₂-Emissionen um mehr als 20 Prozent und Luftverschmutzung-bedingte Todesfälle um 55 Prozent (Coady et al., 2015, S. 6).

- Ermöglichung von Zwangslizenzen für klimafreundliche Technologien und Befreiung ihrer Förderung von Antidumping-Sanktionen
- Abschaffung des Verbots, Anforderungen an Investoren zu stellen wie z.B. Technologietransfer oder eine Quote für lokale Vorprodukte („local content“)
- Ersetzen der Verweise auf UPOV (Förderung der kommerziellen Saatguterzeuger) durch ITPGRFA (Förderung der Rechte der Landwirt*innen und der Ernährungssouveränität)
- Berücksichtigung der unterschiedlichen Behandlung gleichartiger Produkte, die aus unterschiedlichen Produktionsprozessen und -methoden stammen
- Unterstützung bei der Entwicklung von Methoden zur Berechnung des in Produkten enthaltenen CO₂ (was auch die Grundlage für ökologische Menschenrechte bildet)

Zugegeben, eine Neugestaltung der internationalen Handelsbeziehungen von Grund auf wäre ein sehr ehrgeiziges Unterfangen. Aber auch die Reparatur, Änderung und Neugestaltung von Hunderten und sogar Tausenden von bilateralen Abkommen würde größte Anstrengungen erfordern; in jedem Fall wäre es ein hochkomplexer Stückwerk-Prozess mit dem Risiko unterschiedlicher und sogar widersprüchlicher Verpflichtungen in jedem Abkommen. Im Gegensatz dazu wäre ein großer Vorteil einer UNETZ: Sie würde alle anderen Handelsabkommen ersetzen.

Bezeichnenderweise stellt Cross (2020, S. 11) fest, dass die Demokratisierung der Handelspolitik der „wichtigste Faktor für die Veränderung des derzeitigen Ansatzes der EU“ ist. Er plädiert für „eine stärkere Beteiligung der Öffentlichkeit vor, während und nach der Aushandlung von Freihandelsabkommen“.

Die Autor*innen des vorliegenden Working Papers stimmen mit der allgemeinen Schlussfolgerung von Cross überein. Dementsprechend ist der folgende Abschnitt einer Vision für eine tiefgreifende Demokratisierung der Europäischen Union als Ganzer und ihrer Handelspolitik im Besonderen gewidmet.

6. Auf dem Weg zur „Souveränen Demokratie“

6.1. Die Vision einer „souveränen Demokratie“

In der vorangegangenen Analyse haben die Autor*innen gezeigt, dass Regierungen und Parlamente bereit waren, das UN-System für die Entwicklung globaler Handelsregeln zu umgehen; dass sie den Unternehmen, nicht aber den Bürgerinnen und Bürgern Klagerechte eingeräumt haben; dass sie der Europäischen Kommission die Befugnis gegeben haben, eine legitime Bürger*innen-Initiative abzulehnen; dass sie CETA verabschiedet haben, obwohl nur eine sehr kleine Minderheit der Bevölkerung es wollte...

Das Konzept der „souveränen Demokratie“ (Felber, 2018, S. 136-158) befasst sich mit dem Problem einer real existierenden „Postdemokratie“ (Crouch, 2004). Es gibt dem Volk mehr Macht, das zu ändern, was es ändern will. Das Wort „Souverän“ kommt aus dem Lateinischen und bedeutet „über allem stehend“ - es bezieht sich auf die höchste Instanz in einem Staat. In einer Monarchie ist das der König oder die Königin. In einer Demokratie ist die höchste Instanz die gesamte Bevölkerung.

Wäre dies tatsächlich der Fall, könnten die souveränen Bürger*innen eine Reihe von „souveränen Rechten“ oder „Souveränsrechten“ genießen (Felber, 2018, S. 137), die als kollektive Grundrechte und als Pendant zu den individuellen Grundrechten betrachtet werden können. Hier ist ein Vorschlag für souveräne Rechte, die den Menschen als Kollektiv zustehen sollten:

Souveränsrecht		Beispiele & Kommentare
1	eine neue Verfassung in einem demokratischen Prozess ausarbeiten	Bolivien (2008), Ecuador (2009), Island (2011), Chile (2021-22)
2	die Verfassung abändern	Schweiz
3	ein Rahmenmandat für die Handelspolitik in der Verfassung festlegen	Änderung von Artikel 206 AEUV
4	eine Bürger*innen-Rat initiieren	Die Bürger*innen-Räte in Irland, Deutschland und Frankreich wurden auf Initiative der Regierungen organisiert; die Bürger*innen haben noch kein Initiativrecht dazu.
5	ein Gesetz aufheben	In Italien können die Bürger*innen ein Referendum zur Verhinderung eines Gesetzesvorhabens beantragen, wenn sie in einem ersten Schritt 500.000 Unterschriften sammeln und wenn beim dadurch ausgelösten verbindlichen Referendum die absolute Mehrheit der Wahlberechtigten teilnimmt.
6	ein Gesetz zur Volksabstimmung bringen (durch Volksinitiative)	Schweiz
7	eine Regierung mit einer bestimmten Zusammensetzung wählen	Derzeit können die Bürger*innen in den meisten Ländern nur für eine politische Partei stimmen.
8	die Regierung in begründeten Fällen abwählen	Zum Beispiel im Falle einer Kriegserklärung.

9	einen Militäreinsatz im Ausland beschließen	In den vergangenen Jahrhunderten haben Regierungen ohne die Zustimmung der Bürger*innen beschlossen, in den Krieg zu ziehen.
10	Ein Segment der Grundversorgung unter direkte Verwaltung der Bevölkerung stellen	z.B. Wasser, Energie oder Gesundheitsversorgung – und sie damit von der internationalen Handelsliberalisierung ausnehmen
11	Grundsatzentscheidungen im Geld- und Währungssystem treffen	z. B. wer das Recht hat, Bargeld und elektronisches Geld zu schöpfen
12	die endgültige Entscheidung über das Zoll- und Handelssystem treffen	z.B. über die Annahme eines Handels- oder anderen internationalen Abkommens entscheiden

Tabelle 21: Vorgeschlagene Liste der „Souveränsrechte“

Das erste und wichtigste Souveränsrecht könnte das Recht sein, die Verfassung auszuarbeiten, zu beschließen und zu ändern: Das höchste Dokument der Demokratie sollte eine Domäne der höchsten Instanz sein, keiner anderen. Mit diesem Recht könnten die EU-Bürgerinnen und -Bürger den EU Artikel 206 des AEUV neu formulieren. Sie könnten festlegen, wer das Mandat für Verhandlungen über ein internationales Abkommen erteilt, wie die Verhandlungen ablaufen müssen und wer über das Ergebnis entscheidet.

Ebenso könnten sie entscheiden, welche Arten von Europäischen Bürgerinitiativen (EBI) zulässig sind und welche nicht, und ob eine erfolgreiche EBI zu einem europaweiten Referendum oder lediglich zu einer Diskussion im Europäischen Parlament führt (wie heute) oder zu beidem.

6.2. Der Prozess zu einem Handelsabkommen in einer souveränen Demokratie am Beispiel CETA

Wenn man den in diesem Working Paper vorgeschlagenen neuen Inhalt – Ethischer Welthandel – mit dem neuen Prozess – souveräne Demokratie – verbindet, könnte der Prozess zu einem neuen Handelsabkommen in Zukunft wie folgt ablaufen:

1. Die Verfassung selbst muss demokratisch sein

Wie alle internationalen Verträge sind auch die aktuellen EU-Verträge das Ergebnis eines zwischenstaatlichen Prozesses, in den die Bürgerinnen und Bürger nicht direkt einbezogen wurden. Im Jahr 2002 wurde von den Parlamenten und Regierungen ein „EU-Konvent“ eingesetzt, von dem die Bürger*innen ausgeschlossen waren: Sie hatten weder ein Mitspracherecht bei der Zusammensetzung des Konvents noch waren sie darin vertreten. Und am Ende wurden sie in kaum einem Land zum Ergebnis befragt: Zwei der ersten drei Referenden über die EU-Verfassung scheiterten. In Frankreich stimmten 54,7 Prozent der Bürger*innen dagegen, in den Niederlanden 61,6 Prozent. Nach diesen klaren Ablehnungen wurde das Projekt einer EU-„Verfassung“ aufgegeben, und die Mitgliedstaaten fuhren mit einem gewöhnlichen Vertragsänderungsverfahren fort. Dies führte zum Beschluss des Vertrags von Lissabon in einem zwischenstaatlichen Verfahren, an dem die EU-Bürger*innen als „Souverän“ nicht beteiligt waren. Der neue Artikel 206 AEUV über die Außenhandelspolitik trat in Kraft, zusammen mit anderen neuen Bestimmungen des Lissabon-Vertrags. Der Vertrag von Lissabon brachte unbestreitbar eine Reihe wertvoller Neuerungen in das EU-Rechtssystem ein, von denen die wichtigste wohl das Inkrafttreten der EU-Grundrechtecharta im Jahr 2012 ist. Zusätzlich zum neuen Artikel 206 wurden Änderungen an den Artikeln 206 und 207 AEUV vorgenommen, welche die Befugnisse des Europäischen Parlaments und die demokratische Kontrolle über den Abschluss von Handels- und anderen internationalen Abkommen der EU stärken.

Vor allem angesichts des größeren Verantwortungsbereichs der EU wäre es besser gewesen, das derzeitige zwischenstaatliche Modell zugunsten eines demokratischeren Prozesses aufzugeben, bei dem die europäischen Bürgerinnen und Bürger direkt hätten einen Konvent wählen und über dessen endgültigen Vorschlag abstimmen können - mit mehreren alternativen Optionen, wie es die innovative Entscheidungsmethode „Systemisch Konsensieren“ nahelegt (Visotschnig & Schrotta, 2005). Ein ähnlicher Prozess fand in Chile von 2021 bis 2023 statt. Nach heftigen Straßenprotesten und sozialen Unruhen wurde im Mai 2021 eine verfassungsgebende Versammlung direkt vom Volk gewählt, in der 50 Prozent Frauen und 13 Prozent Vertreter*innen von indigenen Gemeinschaften vertreten waren. Die Kandidat*innen für die Versammlung mussten keiner politischen Partei angehören; ihre erste gewählte Präsidentin, Elisa Loncón, war eine Mapuche-Frau. Nach heftiger Lobbyarbeit gegen den Vorschlag der Versammlung durch konservative Medien und Interessengruppen lehnten fast 62 Prozent der Wähler*innen den Entwurf für eine neue Verfassung im September 2022 ab. Ein zweiter Entwurf wurde 2023 ebenfalls abgelehnt. Mit diesem Ergebnis war der Verfassungsprozess in Chile abgeschlossen (Undurraga, 2023). Auch wenn dieser gescheiterte Versuch, eine neue Verfassung zu verabschieden, für viele enttäuschend ist, sollte er die Bürger*innen in anderen Ländern nicht davon abhalten, das Instrument einer verfassungsgebenden Versammlung zu nutzen.

2. Das Rahmenmandat muss von den Bürger*innen kommen

In einem solchen Prozess, oder alternativ in einer kleinen Verfassungsänderung, könnte die Rechtsgrundlage Art. 206 AEUV durch die Bevölkerung neu formuliert werden. Hierfür kann ein anderer Präzedenzfall als Inspiration dienen. In Deutschland fand ein erster Bürger*innen-Rat zur Weiterentwicklung der Demokratie statt. Im November 2019 wurden dem damaligen Bundestagspräsidenten Wolfgang Schäuble 22 Vorschläge - unter anderem das Recht der Bürgerinnen und Bürger, von sich aus einen Bürger*innen-Rat zu initiieren - übergeben (Bürgerrat, 2019). Er war so beeindruckt, dass er veranlasste, dass der Bundestag einen zweiten Bürger*innen-Rat zur „Rolle Deutschlands in der Welt“ in Auftrag gab, die auch die Außenhandelspolitik einschloss. Zu den Ergebnissen zählten:

- Deutschland sollte sich für Fairness, Transparenz, Menschenwürde und Nachhaltigkeit im internationalen Handel einsetzen.
- Deutschland sollte die wirtschaftlichen Interessen der einkommensschwachen Länder berücksichtigen.
- In Deutschland soll ein Lieferkettengesetz verabschiedet werden mit dem Ziel, ein internationales Lieferkettenabkommen auf Basis einheitlicher Standards zu erreichen.
- Deutschland sollte eine ausgeglichene Handelsbilanz anstreben (Bürgerrat 2021, S. 30).

Letzteres ist die klare Unterstützung einer repräsentativen Stichprobe der Bevölkerung in Deutschland für das Kernelement der vorgeschlagenen UNETZ: eine Verpflichtung zu ausgeglichenen Handelsbilanzen. Leider hatte der deutsche Bürger*innen-Rat, anders als das irische Vorbild, an dem er sich orientierte, keine verbindliche Wirkung - er hatte bloß den Stellenwert einer Konsultation. Nichtsdestotrotz könnte man argumentieren, dass die EU-Bürger*innen höchstwahrscheinlich Art. 206 AEUV anders formulieren würden, als es der EU-Konvent getan hat, wenn sie die Möglichkeit dazu hätten. Hier ist ein konkreter Vorschlag:

Art. 206 AEU-Vertrag alt

„Durch die Schaffung einer Zollunion [...] trägt die Union im gemeinsamen Interesse zur harmonischen Entwicklung des Welthandels, zur schrittweisen Beseitigung der Beschränkungen im internationalen Handelsverkehr und bei den ausländischen Direktinvestitionen sowie zum Abbau der Zollschränken und anderer Schranken bei.“

Art. 206 AEU-Vertrag neu

„Durch die Schaffung einer Zollunion [...] trägt die Union im gemeinsamen Interesse zur schrittweisen Verwirklichung der Menschen- und Arbeitnehmer*innenrechte, des Umwelt- und Klimaschutzes, der Geschlechtergerechtigkeit, einer gerechteren Verteilung, zum sozialen Zusammenhalt und zur kulturellen Vielfalt bei: zum globalen Gemeinwohl. Der Handel ist ein Mittel, um diese Ziele zu erreichen.“

Tabelle 22: Vorschlag für eine Neufassung von Art. 206 AEUV

Die EU-Bürger*innen sollten angehört werden, wie diese - oder jede andere Vertragsbestimmung - formuliert werden könnte, um die Politik der EU mit den Werten und Zielen in Einklang zu bringen, die in den allgemeinen Grundsätzen der EU-Verträge und der Charta der Grundrechte zum Ausdruck kommen.

3. Direktes Mandat durch direkte Vertretung

Um ein hohes Maß an demokratischer Legitimation für die Verhandlungen über ein internationales Abkommen zu gewährleisten, sollte das entsprechende Mandat von einem Organ erteilt werden, das direkt vom Volk gewählt wird. Auf EU-Ebene ist das Parlament das einzige Organ, das dieses Kriterium erfüllt. Folglich sollte die Zuständigkeit für die Erteilung des Mandats zur Aufnahme von Verhandlungen über ein neues Handelsabkommen beim Europäischen Parlament (optional bei seinem Handelsausschuss) liegen - und nicht beim Rat, der die intergouvernementale Dimension der EU repräsentiert, aber nicht direkt für diese supranationale Funktion gewählt wird.

4. Überprüfung des Mandats durch den Europäischen Gerichtshof (EuGH)

Sobald das Parlament ein Verhandlungsmandat genehmigt hat, sollte der EuGH dessen Kohärenz mit den allgemeinen Grundsätzen der Verträge und der EU-Grundrechtecharta prüfen. Wenn diese verbindlich sind, könnte ein Vorschlag für ein bilaterales Handelsabkommen - mit Kanada, den USA oder Indien - von vornherein scheitern, da Art. 21 EUV bereits heute den Vorrang für multilaterale Abkommen innerhalb der UNO festlegt. Wird diese Hürde genommen, müsste der Vorschlag plausibel darlegen, wie dieses weitere Abkommen dazu beiträgt, das Klima und die biologische Vielfalt sowie die Menschen- und Arbeitnehmerrechte besser zu schützen, wie es zu einem stärkeren Zusammenhalt und einer inklusiven Gesellschaft sowie zum Erhalt der kulturellen Vielfalt und der Rechte indigener Völker beiträgt und wie es hilft, alle Länder besser in die Weltwirtschaft einzubinden. Gelingt es nicht, einen positiven Beitrag zu diesen Kriterien zu leisten, ist die Chance, vom EuGH genehmigt zu werden, sehr gering. Wenn es überhaupt eine Chance gibt, dann wahrscheinlich nur, wenn der Handelsausschuss nachweisen kann, dass der geplante Durchsetzungsmechanismus des Abkommens dazu dient, diese Ziele zu erfüllen. Nur dann besteht eine Chance, grünes Licht für die Aufnahme von Verhandlungen zu erhalten.

5. Transparente und partizipative Verhandlungen

Die „Modalitäten“ der Verhandlungen werden derzeit vom Rat festgelegt: „Der Rat erteilt eine Ermächtigung zur Aufnahme von Verhandlungen, legt Verhandlungsrichtlinien fest, genehmigt die Unterzeichnung und schließt die Übereinkünfte“ (Art. 218 AEUV). Das bedeutet, dass derzeit der Rat für geheime oder transparente Verhandlungen zuständig ist und darüber entscheidet, wer gefragt und in die Verhandlungen einbezogen wird. Bei den TTIP-Verhandlungen zwischen den USA und der EU, die zwischen 2013 und 2016 stattfanden, wurde ein „Lesesaal“-Ansatz gewählt: Nur wenige Mitglieder des Europäischen Parlaments (MdEP) hatten Zugang zu vertraulichen („EU restricted“) TTIP-Dokumenten. Über einen langen Zeitraum hinweg hatten nur MdEP mit einem unmittelbaren „Wissensbedarf“ - zum Beispiel der Vorsitzende und die

stellvertretenden Vorsitzenden des Ausschusses für internationalen Handel (INTA) sowie die Koordinatoren der Fraktionen innerhalb des Ausschusses - Zugang zu konsolidierten Texten und Papierkopien (jedoch keinen elektronischen Kopien) von als vertraulich eingestuft Dokumenten. So hatten insgesamt etwa 40 Abgeordnete des Europäischen Parlaments nur in einem gesicherten Leseraum Zugang zu vertraulichen Dokumenten, während weitere 60 Abgeordnete über einen längeren Zeitraum „EU restricted“ TTIP-bezogene Dokumente (meist technische Hintergrundpapiere) lesen durften (Delimatsis, 2016, S. 1). Lesesäle gab es auch in einigen Mitgliedsstaaten, so auch in Deutschland. Ab dem 1. Februar 2016, drei Jahre nach Verhandlungsbeginn, durften Mitglieder der Bundesregierung, des Deutschen Bundestages und des Bundesrates ausgewählte Verhandlungsdokumente in einem Lesesaal im Wirtschaftsministerium in Berlin einsehen. Die Bedingungen waren jedoch von massivem Misstrauen gegenüber den Volksvertreter*innen geprägt und streng reglementiert: Die Abgeordneten mussten Handys, Laptops und andere elektronische Geräte abgeben, bevor sie den Lesesaal betreten durften; sie durften die Dokumente nur unter Aufsicht einsehen und nur handschriftliche Notizen machen, aber keine Kopien von Dokumenten anfertigen. Sollte eine Abgeordnete den Inhalt der Dokumente öffentlich machen, drohte ihr eine Gefängnisstrafe (von Hein, 2016).

In einer souveränen Demokratie würden die Bürgerinnen und Bürger über ihre Vertreter*innen und über angemessene und sinnvolle Konsultationsverfahren die Verhandlungsleitlinien für „Übereinkünfte zwischen der Union und Drittländern oder internationalen Organisationen“ (Art. 218 (1) AEUV) festlegen. Zwei Elemente sind dabei von größter Bedeutung: Die Verhandlungen werden von Anfang an transparent und partizipativ geführt.

1. Nach dem Ansatz der „alten Schule“ der Diplomatie ist „Transparenz in diplomatischen Verhandlungen und politischen Diskussionen ein Widerspruch in sich“ (Delimatsis, 2016, S. 1). Aber das ist die Vergangenheit. Ein neuer Stil sollte sich am „Plan D“ der Europäischen Kommission aus dem Jahr 2005 orientieren, der eine Lehre aus der gescheiterten EU-Verfassung war. Die Europäische Kommission (2005, S. 2) schlug den „Plan D für Demokratie, Dialog und Diskussion [...] vor, um eine breitere Debatte zwischen den demokratischen Institutionen der Europäischen Union und den Bürgern anzuregen“. Dies könnte auch ein Ansatzpunkt sein, um in der internationalen Politik zu einem transparenten Verhandlungsstil überzugehen. Wenn die Digitalisierung ihre guten Seiten hat, könnte jede EU-Bürger*in ein digitales Demokratie-Konto bekommen, von dem aus man beobachten, kommentieren, abstimmen oder (kollektiv) einen neuen Legislativakt initiieren kann.

2. Um alle betroffenen Parteien auf transparente und faire Weise in die laufenden Verhandlungen einzubeziehen, sollte eine Liste der von den Verhandlungen betroffenen Interessengruppen erstellt werden, die Teil des offiziellen Protokolls wird. Die Verhandlungsführer*in ist verpflichtet, sich gleich häufig mit Vertreter*innen dieser Gruppen zu treffen; sie darf kein Treffen mit Unternehmen oder Lobbyisten abhalten, die nicht im EU-Lobbyregister aufgeführt sind. Wenn es notwendig ist, in einer bestimmten Angelegenheit zwischen mehreren Unternehmen zu wählen, sollte demjenigen der Vorzug gegeben werden, das in der Gemeinwohl-Bilanz (oder einem gleichwertigen umfassenden Nachhaltigkeitsbericht) am besten abschneidet. Beschränkt zugängliche Räume sollten ebenso wie der „Green Room“ der WTO der Vergangenheit angehören.

6. Abstimmung durch die souveränen Bürger*innen

Das Ergebnis der Verhandlungen sollte in einem EU-weiten Referendum demjenigen Gremium zur endgültigen Entscheidung vorgelegt werden, in dessen Namen sie stattgefunden haben: den Bürger*innen. Nur wenn der Souverän dem ausgehandelten Abkommen zustimmt, dürfen das Europäische Parlament und die Parlamente der Mitgliedsstaaten es in seinem Namen unterzeichnen. Internationale Abkommen berühren die demokratische Souveränität eines Landes in ihrem Wesenskern. Deshalb sollten sie im Detail bekannt sein und von der souveränen Instanz genehmigt werden. In einem Szenario souveräner Demokratie kann man sich nicht vorstellen, dass die Europäische Kommission 29 Freihandelsabkommen gleichzeitig verhandelt (wie es 2021 der Fall war) und die Bürger*innen in keinem einzigen Fall konsultiert werden. Vielmehr würde der Schwerpunkt auf einer einzigen multilateralen, regelbasierten Handelsordnung liegen, die mit demokratischen Werten und den Bedürfnissen der Bürger*innen in Einklang steht.

Aktueller Prozess („repräsentative Demokratie“)	Vorgeschlagenes alternatives Verfahren („souveräne Demokratie“)
Verfassungsrechtliche Grundlage kommt von der Vertretung des Souveräns - Rahmenauftrag zum „Abbau von Zöllen und anderen Schranken“	Die verfassungsrechtliche Grundlage kommt vom Souverän – das Rahmenmandat ist das Ergebnis partizipativer Versammlungen / demokratischer Konvente
Das Verhandlungsmandat kommt vom Rat (ohne direkte demokratische Legitimation), auf Empfehlung der Kommission (dito)	Das Verhandlungsmandat wird vom Handelsausschuss des Parlaments erteilt (mit direkter demokratischer Legitimation)
Das Mandat wird nicht überprüft	Der EuGH prüft Konformität des Mandats mit den Verträgen
Geheime/intransparente Verhandlungen nach Richtlinien, die vom Rat der EU festgelegt werden; die Verhandlungsführer*in trifft sich, mit wem sie will	Transparente und partizipative Verhandlungen nach Richtlinien, die von den souveränen Bürger*innen in einem Verfassungsakt festgelegt wurden
Endgültige Abstimmung durch EU-Organe (bei reinen EU-Abkommen) oder EU-Organe und Parlamente der Mitgliedsstaaten (bei gemischten Abkommen)	Endgültige Abstimmung durch die hoheitliche Instanz, in deren Namen und zu deren Gunsten die Verhandlungen stattgefunden haben

Tabelle 23: Prozess zu einem neuen Handelsabkommen in der EU heute (Post-Demokratie) und in Zukunft (souveräne Demokratie)

7. Politikempfehlungen

In diesem Working Paper wird eine grundlegende Neugestaltung der internationalen Handelsordnung vorgeschlagen, und die Europäische Union ist derzeit vermutlich die einzige Kandidat*in, die das Potenzial hat, eine solche vorzuschlagen und zu initiieren. Die von der EU-Kommission in jüngster Zeit angestoßenen und zum Teil noch nicht abgeschlossenen Versuche zur Modernisierung von Freihandelsabkommen zeigen keine hinreichend positiven Veränderungen, da sie nicht über ihren primär ökonomisch definierten handelspolitischen Rahmen hinausgehen. Dies zeigt das Ergebnis des Trade Policy Review der Europäischen Kommission (2021a), und es ist davon auszugehen, dass auch die Überprüfung der Nachhaltigkeitskapitel in den Freihandelsabkommen diese nicht von den Zwängen des Freihandels befreien wird. Daher ist ein grundlegender Systemwechsel notwendig, und dieses Working Papers stellt mit dem Konzept einer „ethischen Handelsordnung“ einen Diskussionsvorschlag für einen solchen Paradigmenwechsel vor. Eine „ethische Handelsordnung“ wäre eine gerechte Alternative zu einer „globalen Freihandelsordnung“, wie eine „nachhaltige Wirtschaft“ die Antwort Europas auf eine „freie Marktwirtschaft“ sein könnte. Sie würde sich gut in die Strategie des Green Deal einfügen und sogar besser mit den Grundsätzen und Zielen des auswärtigen Handelns der EU im Einklang stehen, die im Vertrag über die Europäische Union festgelegt sind.

Auch die Umsetzung einer ethischen Handelszone (ETZ) als Kernstück einer ethischen Handelsordnung wird längere Zeit in Anspruch nehmen und flankierende und ergänzende Maßnahmen und Zwischenschritte erfordern, die im Folgenden aufgeführt sind.

Liste der konkreten Empfehlungen:

1. Es ist Zeit, sich im politischen Diskurs von den **irreführenden Konzepten „Freihandel“ und „Protektionismus“** zu lösen und den Fokus auf die Rolle und den Stellenwert des Handels bei der Verwirklichung der Ziele von Gesellschaften zu lenken.
2. Das - demokratisch definierte - **Gemeinwohl** sollte als **übergeordnetes Ziel wirtschaftlicher Aktivitäten**, einschließlich des Handels, angesehen werden. Der Erfolg einer Volkswirtschaft könnte folglich mit einem **Gemeinwohl-Produkt (GWP)** statt wie derzeit mit dem BIP; und der Erfolg eines Handelsabkommens anhand seines Beitrags zum GWP gemessen werden.
3. Die EU könnte eine **ethische Handelszone innerhalb der UNO**, zum Beispiel unter dem Namen **UNETZ** (United Nations Ethical Trade Zone) vorschlagen; zu Details siehe Kasten 10.
4. Die EU sollte sich für die Vereinbarung eines dritten Menschenrechtspaktes einsetzen, eines **UN-Umweltpaktes**, der **„ökologische Menschenrechte“** einführt, oder diese dem bestehenden Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte hinzufügt. Diese würden alle Menschen gleich behandeln und keine ungerechte Lastenteilung zwischen dem Globalen Norden und dem Globalen Süden darstellen.
- 5a. Das WTO-Abkommen über geistige Eigentumsrechte - TRIPS - sollte abgeschafft und durch **entwicklungsfreundliche Regeln für geistiges Eigentum (DRIP)** ersetzt werden.
- 5b. Die EU sollte die Arbeit an einem **allgemeinen Abkommen über öffentliche Dienstleistungen (GAPS)** unterstützen, um die Versorgung mit und den Zugang zu Dienstleistungen von allgemeinem Interesse im Einklang mit den im EU-Recht verankerten Grundsätzen zu fördern und zu schützen. Dieses Abkommen sollte sicherstellen, dass Städte, Länder und subnationale Einheiten ihre Politik für die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen frei bestimmen können, und die Zusammenarbeit zwischen den Ländern fördern, um einen universalen Zugang zu Basisdiensten (insbesondere Wasser, Abwasser, Energie, Mobilität, Post und elektronische Kommunikation, Abfallbeseitigung, Gesundheit und Bildung) zu fördern.

6a. Die CSRD der EU sollte auf einen **einheitlichen und verbindlichen Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung** abzielen, der die **zehn** in der IASS-Studie (Brockhoff et al., 2020) vorgeschlagenen **Anforderungen** erfüllt. Ein solcher ehrgeiziger EU-Standard könnte ein internationales Vorbild und eine Blaupause für einen **künftigen internationalen Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ISRS)** werden.

6b. Ein **verbindlicher Vertrag** könnte Unternehmen für ihre Verstöße gegen Menschen- und Arbeitsrechte, Steuervermeidung, Lobbyarbeit und Umweltschäden, die sie verursachen, zur Rechenschaft ziehen. Um Unternehmen für diese Verstöße zur Rechenschaft zu ziehen, sollte entweder ein **Internationaler Gerichtshof für Unternehmensverbrechen (ICCC)** oder ein **Weltgerichtshof für Menschenrechte (WCHR)** eingerichtet werden, oder beide. Natürliche Personen sollten bei dem WCHR Klage einreichen können.

6c. Die EU sollte sich für eine **multilaterale Erklärung zur Abschaffung von ISDS** einsetzen und ihre Bemühungen um die Einrichtung eines Multilateralen Gerichtshofs zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (MIC) aussetzen.

6d. Ebenso sollte die EU, die erst kürzlich **aus dem Vertrag über die Energiecharta ausgetreten ist**, die Aufhebung der so genannten „Sunset-Klausel“ aushandeln, um ISDS-Klagen von Unternehmen der fossilen Energiewirtschaft gegen Staaten zu verhindern, die aus der Kohle (und anderen fossilen Brennstoffen) aussteigen.

7a. Die EU sollte sich für die **weitere Entwicklung einer Global-Governance-Architektur** als notwendigem institutionellen und regulatorischen Rahmen für internationale Wirtschaftstätigkeiten wie Handel, Finanzen und Investitionen einsetzen. Konkret könnten eine **internationale Clearing Union**, eine **globale Fusionskontrolle** und eine **globale Steuerbehörde** die nächsten Bausteine dieser Architektur sein.

7b. Die globale Steuerbehörde könnte ein **globales Finanzregister** einführen, eine **HNWI-Steuer** in Höhe von 1 bis 2 Prozent des persönlichen Vermögens erheben und die **Besteuerung internationaler Unternehmen** auf der Grundlage von vier Elementen koordinieren: a) ein **Mindeststeuersatz** von 25 bis 35 Prozent; b) eine **einheitliche Steuerbemessungsgrundlage**; c) verpflichtende **Anrechnungsmethode** in **Doppelbesteuerungsabkommen**; d) **Grundsatz der einheitlichen Besteuerung**.

8a. Der gesamte **Prozess der Entscheidungsfindung** in der Handelspolitik sollte tiefgreifend demokratisiert werden durch die Beteiligung aller Stakeholder, Bürger*innen-Räte und einen allgemeinen Ansatz der „**souveränen Demokratie**“.

8b. Handelsmandate und Verhandlungen zu Handelsabkommen sollten **das Verhältnis zwischen Artikel 206 AEUV** und anderen, **übergreifenden Bestimmungen des EU-Rechtssystems**, einschließlich der Bestimmungen über das auswärtige Handeln der EU, **widerspiegeln**.

8c. **Die Verhandlungen** sollten auf **transparente und partizipative Weise** geführt werden.

8d. Die **Europäische Bürgerinitiative** könnte zu einem verbindlichen Instrument **aufgewertet** werden. Wenn eine bestimmte Schwelle überschritten wird, folgt automatisch ein **europaweites Referendum**.

8e. Wenn die europäischen Bürger*innen es wünschen, könnten sie mittels einer erfolgreichen Bürgerinitiative eine **direkte Abstimmung über ein neues Handelsabkommen** erwirken.

Kernelemente einer Ethischen Handelszone der Vereinten Nationen (UNETZ)

- a) Ihre Mitglieder verpflichten sich zu **ausgeglichenen Handelsbilanzen**, wobei Ländern mit geringe(re)m Pro-Kopf-Einkommen die Möglichkeit eingeräumt wird, einen begrenzten Überschuss gegenüber Ländern mit höherem Pro-Kopf-Einkommen zu erzielen.
- b) Ihre Mitglieder verpflichten sich **zur Erfüllung internationaler Vereinbarungen** in den Bereichen Frieden, Menschenrechte, Arbeitnehmer*innenrechte, Rechte der Landwirt*innen, Klimaschutz, Umweltschutz, Steuergerechtigkeit und kulturelle Vielfalt, einschließlich der Anerkennung der Entscheidungen eines **UNETZ-Gerichts**.
- c) Die Mitglieder können ihre fortgeschrittene Zusammenarbeit gegenüber Ländern, die der UNETZ nicht beitreten, mit „**ethischen Zöllen**“ schützen, z. B. mit 1 Prozent für jedes nicht ratifizierte ILO-Kernarbeitsübereinkommen, 5 Prozent für jedes nicht ratifizierte relevante multilaterale Umweltschutzabkommen und 10 Prozent für jede nicht ratifizierte Menschenrechtskonvention. Ebenso könnten sie Mitglieder, die gegen die gemeinsamen Verpflichtungen verstoßen, mit einem Viertel des entsprechenden Zolls für jedes Jahr der Verletzung eines bestimmten Abkommens belegen. Nach vier Jahren kontinuierlicher Verletzung würde ein Land seine Mitgliedschaft verlieren und als Nichtmitglied behandelt werden.
- d) Ihre Mitglieder **entscheiden frei, wie offen oder geschützt sie sein wollen**. Die Innenpolitik wird durch internationale Handels- und Investitionsregeln nicht beeinflusst. Alle Länder haben auf ihrem Entwicklungsweg die gleiche Möglichkeit, **junge Industrien** und alles andere **zu schützen**, was sie aus welchen Gründen auch immer schützen wollen. Der daraus resultierende Handel kann erst dadurch als wirklich „frei“ bezeichnet werden.

Kasten 10: Kernelemente einer Ethischen Handelszone der Vereinten Nationen (UNETZ)

Literaturverzeichnis

- Alcazar III, A. S. M., Nessel, C. & Orbie, J. (2023). Decolonising EU Trade Relations with the Global Souths? [Entkolonialisierung der EU-Handelsbeziehungen mit dem globalen Süden?]. *Journal of Contemporary European Research* 19(2), 181–206. <https://doi.org/10.30950/jcer.v19i2.1295>.
- Aliprandi, G., Barake, M. & Chouc, P.-E. (2021). Have European banks left tax havens? Evidence from country-by-country data [Haben europäische Banken Steuerparadiese verlassen? Evidenz aus länderspezifischen Daten]. *European Tax Observatory Report* N° 2, September 2021.
- Allianz für ein alternatives Handelsmandat (2013). *Handel: Zeit für eine neue Vision: Das alternative Handelsmandat*. Abgerufen am 22.05.2024 von https://www.attac.de/fileadmin/user_upload/Kampagnen/ttip/ATM-deutsch-neu-12-2016.pdf.
- Anders Handeln, Friends of the Earth Europe & Netzwerk gerechter Welthandel (2024). *EU-Mercosur: Verlorene Transparenz. Ein 10-Punkte-Blick hinter den Vorhang*. Wien, Brüssel, Berlin: Anders Handeln, Friends of the Earth Europe und Netzwerk gerechter Welthandel. Abgerufen am 12.06.2024 von https://www.gerechter-welthandel.org/wp-content/uploads/2024/03/mercoursur-intransparenz_compressed.pdf.
- Angeles, F., Roy, R. & Yarina, Y. (2020). *Shifting from Consensus Decision-Making to Joint Statement Initiatives: Opportunities and Challenges* [Der Übergang von der Entscheidungsfindung im Konsens zu Initiativen für gemeinsame Erklärungen: Chancen und Herausforderungen]. Genf: The Graduate Institute. Abgerufen am 02.07.2024 von <https://repository.graduateinstitute.ch/record/299033?v=pdf>.
- Arias, D. L. (Koord.) (2021). *Utilidad privada, despojo público. Utilidad Pública y conceptos análogos relacionados con actividades minero-energéticas*. Análisis en Bolivia, Brasil, Ecuador, Colombia, Honduras, Chile, México y Perú [Privater Nutzen, öffentliche Enteignung. Gemeinnützigkeit und analoge Konzepte im Zusammenhang mit Bergbau- und Energieaktivitäten. Analysen aus Bolivien, Brasilien, Ekuador, Kolumbien, Honduras, Chile, Mexiko und Peru]. Oktober 2021. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://semillas.org.co/apc-aa-files/5d99b14191c59782eab3da99d8f95126/informe-regional-utilidad-privada-despojo-publico.pdf>.
- Attac (Hrsg.) (2004). *Die geheimen Spielregeln des Welthandels. WTO - GATS - TRIPS - MAI* (2., überarb. Aufl.). Wien: Promedia.
- Azmeh, S. (2024). Developing Countries and Joint Statement Initiatives at the WTO: Damned if You Join, Damned if You Don't? [Entwicklungsländer und Initiativen für gemeinsame Erklärungen in der WTO: Verdammt, wenn man beitrifft, verdammt, wenn man nicht beitrifft?]. *Development and Change* 55(3), 375–397. <https://www.doi.org/10.1111/dech.12836>.
- Bahri, A., López, D. & Remy, J. Y. (2023). Introduction [Einleitung]. In A. Bahri, D. López & J. Remy (Hrsg.) *Trade Policy and Gender Equality* [Handelspolitik und Geschlechtergleichheit] (S. 1–18). Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781009363716.002>.
- Bairoch, P. (1993). *Economics and World History – Myths and Paradoxes* [Wirtschaft und Weltgeschichte - Mythen und Paradoxien]. Chicago: The University of Chicago Press.
- Balassa, B. (1963). An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory [Eine empirische Demonstration der klassischen komparativen Kostentheorie]. In: *Review of Economics and Statistics* 45 (August 1963), 231-238.
- Banerjee, A. V. & Duflo, E. (2019). *Good Economics for Hard Times. Better Answers to Our Biggest Problems*. London: Allen Lane/Penguin Books [deutsche Fassung: (2020). *Gute Ökonomie für harte Zeiten*. Sechs Überlebensfragen und wie wir sie besser lösen können. München: Penguin Verlag].

- Becker, C. (2023). Ethical underpinnings for the economy of the Anthropocene. Sustainability ethics as key to a sustainable economy [Ethische Grundlagen für die Wirtschaft des Anthropozäns. Nachhaltigkeitsethik als Schlüssel zu einer nachhaltigen Wirtschaft]. *Ecological Economics* 211, 107868 (September 2023). <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2023.107868>.
- Benedek, W. (Hrsg.) (1998). *Die Welthandelsorganisation (WTO): alle Texte einschließlich GATT (1994), GATS und TRIPS*. München: C.H. Beck/Beck'sche Textausgaben.
- Berlinski, C. (2011). *There Is No Alternative: Why Margaret Thatcher Matters* [Es gibt keine Alternative: Warum Margaret Thatcher wichtig ist]. New York: Basic Books.
- Bernasconi-Osterwalder, N. & Brewin, S. (2020). *Terminating a Bilateral Investment Treaty* [Beendigung eines bilateralen Investitionsabkommens]. IISD Best Practices Series, March 2020. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development.
- Bernasconi-Osterwalder, N., Schaugg, L. & Van den Berghe, A. (2021). *Energy Charter Treaty Reform: Why withdrawal is an option* [Reform des Vertrags über die Energiecharta: Warum ein Austritt eine Option ist]. International Institute for Sustainable Development (24. Juni 2021). Abgerufen am 16.06.2024 von <https://www.iisd.org/itn/en/2021/06/24/energy-charter-treaty-reform-why-withdrawal-is-an-option/>.
- Bernhofen, D. & Brown, J. C. (2005). An empirical assessment of the comparative advantage gains from trade: Evidence from Japan [Eine empirische Bewertung der komparativen Vorteilsgewinne aus dem Handel: Evidenz aus Japan]. In: *American Economic Review* 95(1), 208-25.
- Bhagwati, J. (2012). The Broken Legs of Global Trade [Die gebrochenen Beine des globalen Handels]. *Project Syndicate* (29. Mai 2012). Abgerufen am 14.06.2024 von <https://www.project-syndicate.org/commentary/the-broken-legs-of-global-trade-2012-05>.
- Binding Treaty (2024). Binding Treaty [Verbindlicher Vertrag]. Abgerufen am 15.06.2024 von <https://bindingtreaty.org/>.
- Birdsall, N., Rodrik, D. & Subramanian, A. (2005). How to Help Poor Countries. Getting Development Right [Wie man armen Ländern helfen kann. Entwicklung richtig angehen]. *Foreign Affairs* 84(4) (July/August 2005), 143–152.
- Blot, E., Oger, A. & Leturcq, P. (2021). IEEP's response to the Review of the Trade and Sustainable Development Chapter Action Plan [Die Antwort des IEEP auf die Überprüfung des Aktionsplans zum Kapitel Handel und nachhaltige Entwicklung]. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://ieep.eu/wp-content/uploads/2022/11/IEEP-submission-TSD-public-consultation.pdf>.
- BMWK=Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2021). Schiedsverfahren Vattenfall AB et al. gegen Bundesrepublik Deutschland (ICSID Fall Nr. ARB/12/12). Abgerufen am 23.05.2024 von <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Artikel/Energie/vattenfall-gegen-bundesrepublik-deutschland.html>.
- BMWK=Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2024). Investitionsschutzverträge (Übersicht über die bilateralen Investitionsförderungs- und -schutzverträge (IFV) der Bundesrepublik Deutschland). Abgerufen am 27.05.2024 von https://www.bmwk.de/SiteGlobals/BMWI/Forms/Listen/Investitionsschutzvertraege/Investitionsschutzvertraege_Formular.html.
- Brockhoff, D., Engelhardt, G., Yabroudi, H., Karg, L., Aschenbrenner, A. & Felber, C. (2020). *Publizitätspflicht zur Nachhaltigkeit. Entwicklung eines Anforderungskatalogs für einen universellen Standard* (PuNa-Studie). IASS-Studie, Juli 2020. <https://doi.org/10.2312/iass.2020.038>.
- Bruckner, B., Shan, Y., Prell, C., Zhou, Y., Zhong, H., Feng, K. & Hubacek, K. (2023). Ecologically unequal exchanges driven by EU consumption [Ökologisch ungleicher Austausch angetrieben durch den EU-Konsum]. In: *Nature sustainability*, 6, 587-598. Abgerufen am 12.06.2024 von <https://www.nature.com/articles/s41893-022-01055-8>.

BUND=Bund für Umwelt- und Naturschutz Deutschland (2016). 320.000 Demonstranten aus sieben Städten fordern CETA UND TTIP stoppen! BUND, 17 September 2016. Abgerufen am 12.07.2024 von <https://www.bund.net/themen/aktuelles/detail-aktuelles/news/320000-demonstrierende-aus-sieben-staedten-fordern-ceta-und-ttip-stoppen/>.

Bürgerrat (2019). Bürgerrat Demokratie: Ergebnis-Übersicht. Abgerufen am 17.06.2024 von http://www.buergerrat.de/fileadmin/downloads/ergebnisse_buergerrat.pdf.

Bürgerrat (2021). Deutschlands Rolle in der Welt. Die Empfehlungen des digitalen Bürgerrates 13.01.-20.02.2021. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://deutschlands-rolle.buergerrat.de/buergerrat/uebergabe-an-den-bundestag/>.

Business & Human Rights Resource Center (2024). Binding Treaty [Verbindlicher Vertrag]. Abgerufen am 15.06.2024 von <https://www.business-humanrights.org/en/big-issues/binding-treaty/>.

Campagna, J. (2004). United Nations Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regarding Human Rights: The International Community Asserts Binding Law on the Global Rule Makers. [Normen der Vereinten Nationen für die Verantwortlichkeiten transnationaler Unternehmen und anderer Wirtschaftsunternehmen im Hinblick auf die Menschenrechte: Die internationale Gemeinschaft bekräftigt verbindliches Recht für die globalen Regelgeber]. In: *The John Marshall Law Review* 37(4), 1205-1252.

Capgemini Research Institute (1997). *World Wealth Report 1997* [Report über globalen Wohlstand].

Capgemini Research Institute (2024). *World Wealth Report 2024* [Report über globalen Wohlstand].

Carbaugh, R. J. (2010). *Global Economics* [Globale Wirtschaft] (13.Aufl.) Mason: South-Western/Andover: Cengage Learning.

Case, A. & Deaton, A. (2020). *Deaths of Despair and the Future of Capitalism* [Todesfälle der Verzweiflung und die Zukunft des Kapitalismus]. Princeton: Princeton University Press.

CASSE=Center for the Advancement of the Steady State Economy (2024). Definition of Steady State Economy [Definition von Steady State Economy]. Abgerufen am 14.06.2024 von <https://steadystate.org/discover/definition-of-steady-state-economy/>.

CEO=Corporate Europe Observatory (2014). Who lobbies most on TTIP? 8 July 2014 [Wer betreibt die meiste Lobbyarbeit für TTIP?]. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.corporateeurope.org/en/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip>.

CEO=Corporate Europe Observatory (2017). *Lobby Planet Brussels*. The Corporate Europe Observatory guide to the murky world of EU lobbying [Lobby-Planet Brüssel. Der Leitfaden von Corporate Europe Observatory für die düstere Welt des EU-Lobbyismus]. Brüssel: Corporate Europe Observatory. Abgerufen am 24.05.2024 von <https://corporateeurope.org/en/lobbyplanet>.

CEO=Corporate Europe Observatory (2018). Quiet on the set! The EU is negotiating trade deals... 12 April 2018 [Stille am Set! Die EU verhandelt über Handelsabkommen... 12. April 2018]. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://corporateeurope.org/en/international-trade/2018/04/quiet-set-eu-negotiating-trade-deals>.

"CETA und TTIP: Zustimmung in Österreich sehr gering" (2016, 6. September). Kleine Zeitung. Abgerufen am 24.05.2024 von https://www.kleinezeitung.at/wirtschaft/5080833/Umfrage_CETA-und-TTIP_Zustimmung-in-Oesterreich-sehr-gering.

Chang, H.-J. (2003a). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* [Die Leiter wegstoßen. Entwicklungsstrategie in historischer Perspektive]. London: Anthem Press.

Chang, H.-J. (2003b). Was der Freihandel mit einer umgestoßenen Leiter zu tun hat. *Le Monde diplomatique*, 13. Juni 2003, 12-13.

Chime, J. & Enor, F. N. (2016). Foreign Direct Investment and the Development of Neo-Colonial Economies: A Survey Approach [Ausländische Direktinvestitionen und die Entwicklung neokolonialer Volkswirtschaften: Ein überblicksartiger Ansatz]. In: *International Journal of World Policy and Development Studies* 2(3), 15-19.

CIEL= Center for International Environmental Law (2024). CIEL Joins Roșia Montană Community in Celebrating Historic End to Struggle. Press Release, 11 March 2024 [CIEL feiert gemeinsam mit der Gemeinde Roșia Montană das historische Ende der Auseinandersetzung. Pressemitteilung, 11. März 2024]. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://www.ciel.org/news/ciel-celebrates-rosia-montana-community/>.

ClientEarth, Eurogroup for Animals, Veblen Institute, Fern, EEB & Fondation Nicolas Hulot (2021). Making TSD chapters more effective. Joint contribution to the EU's Trade and Sustainable Development (TSD) Review. [Effektivere Gestaltung der TSD-Kapitel. Gemeinsamer Beitrag zur Überprüfung von Handel und nachhaltiger Entwicklung (TSD) durch die EU]. Abgerufen am 10.09.2024 von <https://www.clientearth.org/media/qqtj5gom/october-2021-joint-demands-on-the-early-tds-review.pdf>.

Climate Club (2023). Climate Club Work Program 2024 Adopted by the Task Force of the Climate Club, 27 October 2023 [Climate Club Arbeitsprogramm 2024 verabschiedet von der Task Force des Climate Club]. Abgerufen am 15.06.2024 von https://climate-club.org/wp-content/uploads/2023/11/CC-Work-Programme-2024_bf_final.pdf.

Climate Club (2024). An inclusive and ambitious high-level forum for industry decarbonization [Ein integratives und ehrgeiziges hochrangiges Forum für die Dekarbonisierung der Industrie]. Abgerufen am 15.06.2024 von <https://climate-club.org/>.

Coady, D., Parry, I., Sears, L. & Shang, B. (2015). *How Large are Global Energy Subsidies?* [Wie hoch sind die globalen Energiesubventionen?]. International Monetary Fund, *IMF Working Paper* 15/105.

Couvreux, S., De Ville, F., Jacobs, T. & Orbie, J. (2022). The good geopolitical trade actor? The European Union's discursive justification of the Anti-Coercion Instrument [Der gute geopolitische Handelsakteur? Die diskursive Rechtfertigung des Anti-Nötigung-Instruments durch die Europäische Union]. *Perspectivas - Journal of Political Science* 27, 133–147. <https://doi.org/10.21814/perspectivas.4489>.

Cross, C. (2020). *Anchoring climate and environmental protection in EU trade agreements. Exemplary elements* [Die Verankerung des Klima- und Umweltschutzes in EU-Handelsabkommen. Exemplarische Elemente]. Berlin: PowerShift [deutschsprachige Zusammenfassung: *Vorschläge für die Verankerung von Umwelt- und Klimaschutz in EU-Handelsverträgen* unter https://power-shift.de/wp-content/uploads/2020/11/Factsheet_Vorschlaege-fuer-die-Verankerung-von-Umwelt-und-Klimaschutz-in-EU-Handelsvertraegen-web01.pdf].

Crouch, C. (2004). *Post-Democracy* [Post-Demokratie]. Malden: Polity Press.

CSOs=Civil Society Organisations (2021). Civil Society Organisations' Statement against the Energy Charter Treaty [Erklärung der Organisationen der Zivilgesellschaft gegen den Vertrag über die Energiecharta]. Abgerufen am 28.06.2024 von https://eeb.org/wp-content/uploads/2021/07/CSO-Statement-ECT_July-2021.pdf.

Daly, H. E. (1991). *Steady-State Economics* (2nd Edition With New Essays) [Steady-State-Ökonomie (2. Aufl.)]. Washington: Island Press.

Daly, H. E. & Cobb, J. B. Jr. (1994). *For the Common Good. Redirecting the Economy towards Community, the Environment, and a Sustainable Future* (2nd, updated edition) [Für das Gemeinwohl. Neuausrichtung der Wirtschaft auf die Gemeinschaft, die Umwelt und eine nachhaltige Zukunft (2., überarb. Aufl.)]. Boston: Beacon Press.

De Brie, C. (1998). Wie das MAI zu Fall gebracht wurde. *Le Monde diplomatique*, 11. Dezember 1998. Abgerufen am 18.06.24 von <https://monde-diplomatique.de/artikel/!1311694>.

- De Schutter, O. (2015). *Trade in Service of Sustainable Development*. Linking Trade to Labour Rights and Environmental Standards. [Handel im Dienst nachhaltiger Entwicklung. Verknüpfung von Handel mit Arbeitsrechten und Umweltstandards]. Oxford & Portland: Bloomsbury/Hart Publishing.
- Deardorff, A. V. (1982). The general validity of the Heckscher-Ohlin theorem [Die allgemeine Gültigkeit des Heckscher-Ohlin-Theorems]. In: *American Economic Review* 72(4), 683-694.
- Delimatsis, P. (2016). *TTIP, CETA, TiSA Behind Closed Doors: Transparency in the EU Trade Policy*. [TTIP, CETA, TiSA hinter verschlossenen Türen: Transparenz in der EU-Handelspolitik]. *TILEC Discussion Paper* No. 2016-020, 7. September 2016. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2835956>.
- Dierksmeier, C. & Pirson, M. (2009). Oikonomia Versus Chrematistike. Learning from Aristotle About the Future Orientation of Business Management [Oikonomia Versus Chrematistike. Von Aristoteles lernen über die Zukunftsorientierung der Unternehmensführung]. In: *Journal of Business Ethics* (2009) 88, 417–430.
- Dittmar, V. (2021). *Echter Wohlstand. Warum sich die Investition in inneren Reichtum lohnt*. München: Kailash/Penguin.
- Dixit, A. K. & Stiglitz, J. E. (1977). Monopolistic competition and optimum product diversity [Monopolistischer Wettbewerb und optimale Produktvielfalt]. In: *American Economic Review* 67 (3), 297-308.
- Dolderer, J., Felber, C. & Teitscheid, P. (2021). From Neoclassical Economics to Common Good Economics [Von der neoklassischen Ökonomie zur Gemeinwohlökonomie]. *Sustainability* 2021, 13, 2093. <https://doi.org/10.3390/su13042093>.
- Dommann, M. (2023). *Materialfluss. Eine Geschichte der Logistik an den Orten ihres Stillstandes*. Frankfurt am Main: S. Fischer.
- Doran, P. (2017). *A political economy of attention, mindfulness and consumerism: reclaiming the mindful commons* [Eine politische Ökonomie der Aufmerksamkeit, der Achtsamkeit und des Konsums: Rückgewinnung der achtsamen Gemeingüter]. London: Routledge.
- Douthwaite, R. & Diefenbacher, H. (1998). *Jenseits der Globalisierung. Handbuch für lokales Wirtschaften*. Grünewald, Ostfildern: Matthias Grünewald / Verlagsgruppe Patmos in der Schwabenverlag AG.
- Dupré, M. & Dauphin, T. (2022). *The European Commission's Trade Sustainability Impact Assessments: a critical review* [Die handelspolitischen Nachhaltigkeitsprüfungen der Europäischen Kommission: eine kritische Überprüfung]. Veblen Institute & Greenpeace EU Unit. Abgerufen am 12.06.2024 von <https://www.veblen-institute.org/The-European-Commission-s-Trade-Sustainability-Impact-Assessments-a-critical.html>.
- Dupré, M., Leré, S. & Lickel, S. (2021). *The conditions for an effective and fair carbon border adjustment mechanism* [Die Bedingungen für einen wirksamen und fairen CO2-Grenzausgleichsmechanismus]. Veblen Institut & Nicolas Hulot Stiftung, Juli 2021. Abgerufen am 20.06.2024 von https://www.veblen-institute.org/IMG/pdf/cbam_veblenfhn_13july21.pdf.
- Dürmeier, T., von Egan-Krieger, T. & Peukert, H. (Hrsg.) (2006). *Die Scheuklappen der Wirtschaftswissenschaft. Postautistische Ökonomie für eine plurale Wirtschaftslehre*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Düttmann, D. (2021). 227 Umweltschützer wurden 2020 ermordet - so viele wie noch nie. *GEO*, 14. September 2021. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.geo.de/natur/nachhaltigkeit/umweltschutz--227-umweltschuetzer-in-2020-ermordet-30739130.html>.
- Earle, J., Moran, C. & Ward-Perkins, Z. (2017). *The Econocracy. On the Perils of Leaving Economics to the Experts* [Die Ökonokratie. Von den Gefahren, die Wirtschaft den Experten zu überlassen.]. London: Penguin Books.

EConGOOD=Gemeinwohl-Ökonomie (2022). Common Good Product [Gemeinwohl-Produkt]. Policy Paper No 1, November 2022. Abgerufen am 28.05.2024 von <https://www.ecogood.org/apply-ecg/common-good-product/>.

EConGOOD=Gemeinwohl-Ökonomie (2025). Gemeinwohl-Matrix. Abgerufen am 27.08.2025 von <https://germany.econgood.org/tools/gemeinwohl-matrix/>.

ECT=Energy Charter Treaty (2024). United Kingdom [Vereinigtes Königreich]. Abgerufen am 18.06.2024 von <https://www.energycharter.org/who-we-are/members-observers/countries/united-kingdom/>.

EFrag=European Financial Reporting Advisory Group (2021). Appendix 4.2: Stream A2 Assessment Report. Possible Input from Existing Initiatives. February 2021. [Anhang 4.2: Stream A2 Assessment Report. Möglicher Input aus bestehenden Initiativen]. Abgerufen am 07.07.2024 von https://www.efrag.org/Assets/Download%3FassetUrl%3D%252Fsites%252Fwebpublishing%252FsiteAssets%252FEFRAG%252520PTF-NFRS_A2_FINAL.pdf [Der Link vom 7.7.2024 funktioniert nicht mehr, die Standards wurden erläutert in: Europäische Union (2024c) Berichtigung der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2772 der Kommission vom 31. Juli 2023 zur Ergänzung der Richtlinie 2013/34/EU des Europäischen Parlaments und des Rates durch Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung. Amtsblatt der Europäischen Union Reihe L 2024/90457, 09.08.2024. Abgerufen am 01.09.2025 von: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202490457.]

Eisler, R. (2007). *The Real Wealth of Nations. Creating a Caring Economics* [Der wahre Reichtum der Nationen. Creating a Caring Economics]. Oakland: Berrett-Koehler Publishers.

Enyo Law (2020). Letter to the Slovenian Prime Minister, Minister of Foreign Affairs and Minister of the Environment and Spatial Planning, 23 July 2020 [Brief an den slowenischen Premierminister, den Außenminister und den Minister für Umwelt und Raumplanung, 23. Juli 2020]. Abgerufen am 16.06.2024 von <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw11654.pdf>.

Eucken, W. (2012). *Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung*. Londoner Vorträge zur Wirtschaftspolitik mit zwei Vorträgen zur Monopolpolitik (Hrsg. vom Walter-Eucken-Archiv) Münster: LIT Verlag.

EuGH=Europäischer Gerichtshof (2017). Urteil des Gerichts (Erste Kammer) in der Rechtssache T-754/14, 10. Mai 2017. Michael Efler u. a. gegen Europäische Kommission. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=194849&pageIndex=0&doclang=DE&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=1193090>.

EuGH=Europäischer Gerichtshof (2019). Urteil des Gerichtshofs (Große Kammer) vom 12. November 2019, Organisation juive européenne und Vignoble Psagot Ltd/Ministre de l'Économie et des Finances, Rechtssache C-363/18. Abgerufen am 03.09.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:62018CJ0363>.

EuGH=Europäischer Gerichtshof (2024a). Urteile des Gerichtshofs in den verbundenen Rechtssachen C-778/21 P und C-798/21 P | Kommission und Rat / Front Polisario, und in den verbundenen Rechtssachen C-779/21 P und C-799/21 P | Kommission und Rat / Front Polisario: Westsahara: Die Handelsabkommen EU-Marokko von 2019 im Bereich der Fischerei und landwirtschaftlicher Erzeugnisse, denen das Volk der Westsahara nicht zugestimmt hat, wurden unter Verstoß gegen die Grundsätze der Selbstbestimmung und der relativen Wirkung von Verträgen geschlossen. Abgerufen am 08.10.2024 von <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2024-10/cp240170de.pdf>.

EuGH=Europäischer Gerichtshof (2024b). Urteil des Gerichtshofs (Große Kammer) vom 4. Oktober 2024. Confédération paysanne gegen Ministre de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire und Ministre de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique.

Vorabentscheidungsersuchen des Conseil d'État.] Abgerufen am 08.10.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62022CJ0399>.

Europäische Kommission (2005). Der Beitrag der Kommission in der Zeit der Reflexion und danach: Plan D für Demokratie, Dialog und Diskussion. KOM(2005) 494 endgültig, 13. Oktober 2005. Abgerufen am 28.02.2025 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52005DC0494>.

Europäische Kommission (2006). Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung. 4. Oktober 2006. Abgerufen am 28.02.2025 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0567>.

Europäische Kommission (2008). Die Rohstoffinitiative — Sicherung der Versorgung Europas mit den für Wachstum und Beschäftigung notwendigen Gütern. KOM(2008) 699 endgültig, 4. November 2008. Abgerufen am 28.02.2025 von <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0699:FIN:de:PDF>.

Europäische Kommission (2010). Handel, Wachstum und Weltgeschehen. Handelspolitik als Kernbestandteil der EU-Strategie Europa 2020. KOM(2010)612. Abgerufen am 20.02.2025 von <https://op.europa.eu/de/publication-detail/-/publication/bd154c9c-96b8-4463-9501-44478c014af7>.

Europäische Kommission (2011). Corporate Social Responsibility: a new definition, a new agenda for action [Soziale Verantwortung der Unternehmen: eine neue Definition, eine neue Agenda für Maßnahmen]. 25 October 2011. Abgerufen am 15.06.2024 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_11_730.

Europäische Kommission (2015). Handel für alle. Hin zu einer verantwortungsbewussteren Handels- und Investitionspolitik COM(2015) 497 final, 14. Oktober 2015. Abgerufen am 28.02.2025 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0497>.

Europäische Kommission (2016). European Commission proposes signature and conclusion of EU-Canada trade deal. Press release, 5 July 2016 [Europäische Kommission schlägt Unterzeichnung und Abschluss des Handelsabkommens EU-Kanada vor. Presseerklärung, 5. Juli 2016]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_16_2371.

Europäische Kommission (2019a). *EU Aid for Trade. Progress Report 2019*. Abgerufen am 17.05.2024 von https://international-partnerships.ec.europa.eu/system/files/2021-08/eu-aid-for-trade-progress-report-2019_en.pdf.

Europäische Kommission (2019b). *Der Europäische Grüne Deal*. COM(2019) 640 final. Abgerufen am 06.03.2025 von https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0021.02/DOC_1&format=PDF.

Europäische Kommission (2019c). Trade: European Court of Justice confirms compatibility of Investment Court System with EU Treaties. Press release, 30 April 2019 [Handel: Europäischer Gerichtshof bestätigt Vereinbarkeit des Investitionsgerichtssystems mit EU-Verträgen. Presseerklärung, 30. April 2019. Abgerufen am 15.06.2024 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_2334.

Europäische Kommission (2019d). Everything But Arms (EBA). Abgerufen am 23.06.2024 von <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/everything-arms-eba>.

Europäische Kommission (2020a). Die Stunde Europas – Schäden beheben und Perspektiven für die nächste Generation eröffnen. KOM(2020) 456 final, 27. Mai 2020. Abgerufen am 30.09.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0456>.

Europäische Kommission (2020b). Questions & Answers: EU-UK Trade and Cooperation Agreement. Press corner, 24 December 2020 [Fragen & Antworten: Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich. Pressecke, 24. Dezember 2020]. Abgerufen am 09.06.2024 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_2532.

Europäische Kommission (2021a). Überprüfung der Handelspolitik – Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik. KOM(2021) 66 final. Abgerufen am 30.09.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0066>.

Europäische Kommission (2021b). Anhang der Mitteilung "Überprüfung der Handelspolitik - Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik", KOM(2021) 66 final. Abgerufen am 30.09.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0066>.

Europäische Kommission (2021c). Fragen und Antworten: Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik. Brüssel, 18. Februar 2021. Abgerufen am 30.09.2024 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/de/qanda_21_645/QANDA_21_645_DE.pdf.

Europäische Kommission (2021d). Commission sets course for an open, sustainable and assertive EU trade policy. Press Release, Brussels, 18 February 2021 [Kommission stellt Weichen für eine offene, nachhaltige und entschlossene EU-Handelspolitik. Pressemitteilung, Brüssel, 18. Februar 2021]. Abgerufen am 30.09.2024 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/ip_21_644/IP_21_644_EN.pdf.

Europäische Kommission (2021e). An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy: Open Strategic Autonomy. Factsheet, Brussels, 18 February 2021 [Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik: Offene strategische Autonomie. Informationsblatt, Brüssel, 18. Februar 2021]. Abgerufen am 30.09.2024 von <https://circabc.europa.eu/rest/download/88a164e4-cc98-4a49-9071-a6c27fe1f39d>.

Europäische Kommission (2021f). An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy: Factsheet on WTO Reform. Brussels, 18 February 2021 [Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik: Informationsblatt zur WTO-Reform. Brüssel, 18. Februar 2021].

Europäische Kommission (2021g). An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy: Trade and Sustainability. Brussels, 18 February 2021 [Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik: Handel und Nachhaltigkeit. Brüssel, 18. Februar 2021].

Europäische Kommission (2021h). Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über den Schutz der Union und ihrer Mitgliedstaaten vor wirtschaftlichem Zwang durch Drittländer. KOM(2021) 775 final, 2021/0406 (COD). Brüssel, 8. Dezember 2021. Abgerufen am 30.09.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021PC0775>.

Europäische Kommission (2021i). EU-Taxonomie, Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen, Nachhaltigkeitspräferenzen und treuhänderische Pflichten: Finanzielle Mittel in Richtung des europäischen Grünen Deals lenken. KOM(2021) 188 final. Abgerufen am 30.09.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021DC0188>.

Europäische Kommission (2021j). A Balanced and Progressive Trade Policy to Harness Globalisation. Multilateral Investment Court (MIC). Legislative Train 08.2021, 15 August 2021 [Eine ausgewogene und fortschrittliche Handelspolitik zur Nutzung der Globalisierung. Multilateraler Investitionsgerichtshof (MIC). Legislativer Zug 08.2021, 15. August 2021].

Europäische Kommission (2021k). Beschluss der Kommission vom 29. Juni 2021 zur Anweisung des Zentralverwalters des Transaktionsprotokolls der Europäischen Union, die nationalen Zuteilungstabellen Belgiens, Bulgariens, Tschechiens, Dänemarks, Deutschlands, Estlands, Irlands, Griechenlands, Spaniens, Frankreichs, Kroatiens, Italiens, Zyperns, Lettlands, Litauens, Luxemburgs, Ungarns, der Niederlande, Österreichs, Polens, Portugals, Rumäniens, Sloweniens, der Slowakei, Finnlands und Schwedens im Transaktionsprotokoll der Europäischen Union zu erfassen 2021/C 302/01. Abgerufen am 30.09.2024 von [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32021D0728\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32021D0728(01)).

Europäische Kommission (2021i). An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy: Key Facts and Figures. Brussels, 18 February 2021 [Eine offene, nachhaltige und entschlossene Handelspolitik: Wichtige Fakten und Zahlen. Brüssel, 18. Februar 2021].

Europäische Kommission (2022). Die Macht von Handelspartnerschaften: gemeinsam für ein grünes und gerechtes Wirtschaftswachstum. KOM(2022) 409 final, Brüssel, 22.6.2022. Abgerufen am 10.09.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52022DC0409>.

Europäische Kommission (2024a). Overview of ongoing bilateral and regional negotiations [Überblick über die laufenden bilateralen und regionalen Verhandlungen]. Abgerufen am 03.09.2024 von <https://circabc.europa.eu/rest/download/a7aab8e0-085d-4e36-826f-cbe8e913cf13>.

Europäische Kommission (2024b). Map: State of play of EU trade agreements with third countries [Karte: Stand der EU-Handelsabkommen mit Drittstaaten]. Abgerufen am 03.09.2024 von <https://circabc.europa.eu/rest/download/0e05d6f3-64f5-4661-ae0c-aefb68094d19>.

Europäische Kommission (2024c). EU competitiveness: Looking ahead [Wettbewerbsfähigkeit der EU: Blick in die Zukunft]. Abgerufen am 18.09.2024 von https://commission.europa.eu/topics/strengthening-european-competitiveness/eu-competitiveness-looking-ahead_en.

Europäische Kommission (2024d). Sustainable development in EU trade agreements [Nachhaltige Entwicklung in EU-Handelsabkommen]. Abgerufen am 02.06.2024 von https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/sustainable-development/sustainable-development-eu-trade-agreements_en.

Europäische Kommission (2024e). Trade. EU trade relationships by country/region. Negotiations and agreements [Handel. Handelsbeziehungen der EU nach Ländern/Regionen. Verhandlungen und Abkommen]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements_en#_being-negotiated.

Europäische Kommission (2024f). Trade. EU trade relationships by country/region. EU position in world trade [Handel. Handelsbeziehungen der EU nach Ländern/Regionen. Position der EU im Welthandel]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/eu-position-world-trade_en.

Europäische Kommission (2024g). Environment. Regulation on Deforestation-free products [Umwelt. Verordnung über entwaldungsfreie Produkte]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://environment.ec.europa.eu/topics/forests/deforestation/regulation-deforestation-free-products_en.

Europäische Kommission (2024h). Trade. EU trade relationships by country/region. Transparency in EU trade negotiations [Handel. Handelsbeziehungen der EU nach Ländern/Regionen. Transparenz bei EU-Handelsverhandlungen]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/transparency-eu-trade-negotiations_en.

Europäische Kommission (2024i). Trade. Analysis and assessment. Expert groups [Handel. Analyse und Bewertung. Expertengruppen]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://policy.trade.ec.europa.eu/analysis-and-assessment/expert-groups_en.

Europäische Kommission (2024j). Trade. Analysis and assessment. Economic analysis [Handel. Analyse und Bewertung. Wirtschaftliche Analyse]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://policy.trade.ec.europa.eu/analysis-and-assessment/economic-analysis_en.

Europäische Kommission (2024k). Taxation and Customs Union. Customs duties mean revenue [Steuern und Zollunion. Zölle bedeuten Einnahmen]. Abgerufen am 21.06.2024 von https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/eu-customs-union-facts-and-figures/customs-duties-mean-revenue_en.

Europäische Kommission (2024l). Generalised Scheme of Preferences Plus (GSP+) [Allgemeines Präferenzschema Plus (APS+)]. Abgerufen am 23.06.2024 von <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/generalised-scheme-preferences-plus-gsp>.

Europäische Kommission (2024m). Taxation and Customs Union. Carbon Border Adjustment Mechanism [Steuern und Zollunion. CO2-Grenzausgleichsmechanismus]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en.

European NGO-Coalition on Conflict Minerals (2021). The EU Conflict Minerals Regulation [Die EU-Konfliktmineralien-Verordnung]. Die Umsetzung in den EU-Mitgliedstaaten. Übersichtspapier, Juni 2021. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.germanwatch.org/de/20370>.

Europäisches Parlament (2016a). Eine auf die Zukunft ausgerichtete innovative Strategie für Handel und Investitionen. 2015/2105(INI). Abgerufen am 15.06.2024 von https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2016-0299_DE.html?redirect.

Europäisches Parlament (2016b). MEPs Call for Tax Haven Blacklist, Patent Box Rules, CCCTB and More. Press release, 6 July 2016 [Abgeordnete fordern schwarze Liste für Steueroasen, Patentbox-Regeln, GKKB und mehr. Presseerklärung, 6. Juli 2016. Abgerufen am 16.06.2024 von <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20160621IPR33011/meps-call-for-tax-haven-blacklist-patent-box-rules-ccctb-and-more>.

Europäisches Parlament (2023). Topics. Climate and Environment. Climate Change. Deforestation: causes and how the EU is tackling it, last updated 2023, April 4 [Themen. Klima und Umwelt. Klimawandel. Entwaldung: Ursachen und wie die EU dagegen vorgeht, zuletzt aktualisiert 4. April 2023]. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20221019STO44561/deforestation-causes-and-how-the-eu-is-tackling-it>.

Europäisches Parlament (2024). Plurilateral Trade in Services Agreement (TiSA). Legislative Train 05.2024 [Plurilaterales Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (TiSA). Legislativzug 05.2024]. Abgerufen am 14.06.2024 von [https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/package-multilateral-and-plurilateral-trade-agreements/file-trade-in-services-agreement-\(tisa\)](https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/package-multilateral-and-plurilateral-trade-agreements/file-trade-in-services-agreement-(tisa)).

Europäische Union (2012). Charta der Grundrechte der Europäischen Union. Amtsblatt der Europäischen Union C 326 vom 26.10.2012, S. 391-407. Abgerufen am 30.06.2024 von http://data.europa.eu/eli/treaty/char_2012/oj.

Europäische Union (2021a). Abkommen über Handel und Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und der Europäischen Atomgemeinschaft einerseits und dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland andererseits. Amtsblatt der Europäischen Union L 149 vom 30.4.2021, S. 10-2539. Abgerufen am 21.06.2024 von [http://data.europa.eu/eli/agree_international/2021/689\(1\)/oj](http://data.europa.eu/eli/agree_international/2021/689(1)/oj).

Europäische Union (2021b). Business and human rights. European Union External Action [Wirtschaft und Menschenrechte. Außenpolitisches Handeln der Europäischen Union]. Abgerufen am 04.07.2024 von https://www.eeas.europa.eu/eeas/business-and-human-rights_en.

Europäische Union (2023). Verordnung (EU) 2023/956 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 10. Mai 2023 zur Schaffung eines CO2-Grenzausgleichssystems (Text von Bedeutung für den EWR). Abgerufen am 10.07.2024 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R0956>.

Europäische Union (2024a). Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland. Amtsblatt der Europäischen Union L, 2024/866, 25. März 2024. Abgerufen am 21.06.2024 von http://data.europa.eu/eli/agree_international/2024/866/oj.

- Europäische Union (2024b). European Citizens' Initiative. Stopp TTIP [Europäische Bürgerinitiative. Stopp TTIP]. Abgerufen am 26.05.2024 von https://citizens-initiative.europa.eu/initiatives/details/2017/000008_en.
- Europäische Union & Euratom (2022). Endgültiger Erlass 2022/182 des Gesamthaushaltsplans der Europäischen Union für das Haushaltsjahr 2022. Amtsblatt der Europäischen Union, 24. Februar 2022.
- Eurostat (2024a). EU current account surplus €107.9 bn. Euro indicators, 9 April 2024 [EU-Leistungsbilanzüberschuss €107,9 Mrd. Euro-Indikatoren, 9. April 2024]. Abgerufen am 24.05.2024 von <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/2-09042024-bp>.
- Eurostat (2024b). Large enterprises generate just over one third of employment [Großunternehmen stellen etwas mehr als ein Drittel der Beschäftigung]. Abgerufen am 15.06.2024 von https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/european_economy/bloc-3b.html?lang=en.
- EWSA=Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss (2015). Economy for the Common Good. Own-initiative opinion [Gemeinwohl-Ökonomie. Initiativstellungnahme]. ECO/378-EESC-2015-02060-00-00-ac-tra. 17. September 2015.
- Exploring Economics (2024). Vergleiche die Perspektiven der Theorieschulen der Ökonomik. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.exploring-economics.org/de/orientieren/>.
- Exposito-Alonso, M., Booker, T. R., Czech, L., Gillespie, L., Hateley, S., Kyriazis, C. C., Lang, P. L. M., Leventhal, L., Nogues-Bravo, D., Pagowski, V., Ruffley, M., Spence, J. P., Toro Arana, S. E., Weiß, C. L. & Zess, E. (2022). Genetic diversity loss in the Anthropocene [Der Verlust der genetischen Vielfalt im Anthropozän]. *Science* 377 (6613), 1431-1435. <https://www.doi.org/10.1126/science.abn5642>.
- Federal Reserve History (2024). Latin American Debt Crisis of the 1980s [Lateinamerikanische Schuldenkrise in den 1980er Jahren]. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.federalreservehistory.org/essays/latin-american-debt-crisis>.
- Felber, C. (2006). *50 Vorschläge für eine gerechtere Welt. Gegen Konzernmacht und Kapitalismus*. Wien: Deuticke im Paul Zsolnay Verlag.
- Felber, C. (2014). *Freihandelsabkommen TTIP. Alle Macht den Konzernen?* München: Hanser [E-Book].
- Felber, C. (2017). *Ethischer Welthandel*. Wien: Deuticke im Paul Zsolnay Verlag.
- Felber, C. (2018). *Gemeinwohl-Ökonomie* (komplett aktualisierte Fassung). München: Piper.
- Felber, C. (2019). *This is not economy. Aufruf zur Revolution der Wirtschaftswissenschaft*. Wien: Deuticke im Paul Zsolnay Verlag.
- Felbermayr, G., Heid, B. & Lehwald, S. (2013). *Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP): Wem nützt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil I: Makroökonomische Effekte*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Felbermayr, G. & Braml, M. (2024). *Der Freihandel hat fertig. Wie die neue Welt(un)ordnung unseren Wohlstand gefährdet*. Wien: Amalthea Signum Verlag.
- Fernandez, R. & Rodrik, D. (1991). Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty [Widerstand gegen Reformen: Status-quo-Voreingenommenheit bei individueller Ungewissheit]. In: *American Economic Review* 81(5), 1146-1155.
- Ferrando, T., Perrone, N., Akinkugbe, O. & Du, K. (2021). *Pathways to Just, Equitable and Sustainable Trade and Investment Regimes* (Study commissioned by Fair Trade Germany and Austria) [Wege zu gerechten, ausgewogenen und nachhaltigen Handels- und Investitionsregelungen. (Studie im Auftrag von Fair Trade Deutschland und Österreich)]. 29. Juli 2021. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3895640>.

Fischer, K., Reiner C. & Staritz, C. (Hrsg.) (2021). *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur*. Wien: Mandelbaum.

Friedman, T. L. (2000). *The Lexus and the Olive Tree* [Der Lexus und der Olivenbaum]. New York: Anchor Books.

Frischhut, M. (2022). *The Ethical Spirit of EU Values. Status Quo of the Union of Values and Future Direction of Travel* [Der ethische Geist der EU-Werte. Status Quo der Werteunion und zukünftige Marschrichtung]. Cham: Springer Nature Switzerland. <https://doi.org/10.1007/978-3-031-12714-4>.

Fukuyama, F. (1992). *The End of History and the Last Man* [Das Ende der Geschichte]. New York: Free Press (neuere deutsche Ausgabe 2022 mit einem Nachwort im Verlag Hoffmann & Campe, Hamburg).

Gallagher, K. P. & Kozul-Wright, R. (2019). *A New Multilateralism for Shared Prosperity. Geneva Principles for a Global Green New Deal* [Ein neuer Multilateralismus für geteilten Wohlstand. Genfer Prinzipien für einen globalen Green New Deal]. Boston & Genf: Boston University Global Development Policy Center & UNCTAD. Abgerufen am 30.05.2024 von https://unctad.org/system/files/official-document/gp_qqnd_2019_en.pdf.

Gehring, M. (2024). The EU-UK agreement is the first to make climate a make-or-break issue [Das Abkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich ist das erste, das das Klima zu einer entscheidenden Frage macht]. London: UK in a Changing Europe/King's College London, 25. Januar 2021. Abgerufen am 02.07.2024 von <https://ukandeu.ac.uk/the-eu-uk-agreement-is-the-first-to-make-climate-a-make-or-break-issue/>.

Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission (2024a). *Management Plan 2024* [Management Plan 2024]. Ref. Ares (2024)1092399-13/02/2024. Abgerufen am 21.06.2024 von https://commission.europa.eu/document/download/b096af6e-f05c-4343-8bdc-53ba499a5be8_en?filename=trade_mp_2024.pdf.

Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission (2024b). *Statistical Guide, August 2024* [Statistischer Leitfaden, August 2024]. Luxemburg: Publications Office of the European Union.

George, S. (1999). Das Europäische Haus ohne Hüter. *Le Monde diplomatique*, 9. Juli 1999. Abgerufen am 18.06.2024 von <https://monde-diplomatique.de/artikel/!3201840>.

George, S. (2000). Weltbürger gegen den Welthandel. *Le Monde Diplomatique*, 14. Januar 2000. Abgerufen am 18.06.2024 von <https://monde-diplomatique.de/artikel/!1253502>.

Ghosh, A. & Ramakrishnan, U. (2006). Current Account Deficits: Is There a Problem? [Leistungsbilanzdefizite: Gibt es ein Problem?] In IMF: Economics Concepts Explained. Finance & Development Volume 43, Number 4, Dezember 2006 (S. 48–49). Abgerufen am 23.05.2024 von https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/pdf/ghosh_current-account-deficits.pdf.

Global Financial Integrity (2017). *Illicit Financial Flows to and from Developing Countries: 2005-2014* [Illegale Finanzströme in und aus Entwicklungsländern: 2005-2014]. Washington: Global Financial Integrity (GFI). Abgerufen am 16.06.2024 von https://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2017/05/GFI-IFF-Report-2017_final.pdf.

Global Footprint Network (2024a). How many Earths? How many countries? [Wie viele Erden? Wie viele Länder?]. Abgerufen am 13.06.2024 von <https://overshoot.footprintnetwork.org/how-many-earths-or-countries-do-we-need/>.

Global Footprint Network (2024b). Ecological Footprint per Country 2022 [Ökologischer Fußabdruck pro Land 2022]. Abgerufen am 14.06.2024 von <https://data.footprintnetwork.org/#/compareCountries?type=EFCpc&cn=all&yr=2022>.

Global ISDS Tracker (2024). How Corporate Courts Threaten Our Future [Wie Unternehmensgerichte unsere Zukunft bedrohen]. Abgerufen am 27.06.2024 von <https://www.globalisdstracker.org/>.

Global Trade Alert (2022). *G20 Trade Policy Factbook November 2022* [G20-Factbook zur Handelspolitik November 2022]. St. Gallen: St. Gallen Endowment for Prosperity Through Trade. Abgerufen am 12.06.2024 von <https://www.globaltradealert.org/reports/99>.

Goldsmith, E. (2002). Entwicklung als Kolonialismus. In J. Mander & E. Goldsmith (Hrsg.) *Schwarzbuch Globalisierung*. Eine fatale Entwicklung mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern (S. 33-57). München: Riemann Verlag.

Goodwin, N., Harris, J., Nelson, J. A., Roach, B. & Torras, M. (2015). *Principles of Economics in Context* [Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen im Kontext]. Abingdon: Routledge.

Göpel, M. (2016). *The Great Mindshift: How a New Economic Paradigm and Sustainability Transformations go Hand in Hand* [Der große Bewusstseinswandel: Wie ein neues Wirtschaftsparadigma und Nachhaltigkeitstransformationen Hand in Hand gehen]. Cham: SpringerOpen.

Gordon, J. (2020). The Enduring Lessons of the Iraq Sanctions [Die bleibenden Lehren aus den Irak-Sanktionen]. *Middle East Report* 294 (Spring 2020). Abgerufen am 29.08.2024 von <https://merip.org/2020/06/the-enduring-lessons-of-the-iraq-sanctions/>.

Government of Canada, Department of Finance (2024). Surtax on Chinese-made Electric Vehicles. News [Zusatzsteuer auf in China hergestellte Elektrofahrzeuge. Nachrichten] 26.08.2024. Abgerufen am 01.09.2024 von <https://www.canada.ca/en/departement-finance/news/2024/08/surtax-on-chinese-made-electric-vehicles.html>.

Graupe, S. (2017). *Beeinflussung und Manipulation in der ökonomischen Bildung. Hintergründe und Beispiele*. Forschungsinstitut für Gesellschaftliche Weiterentwicklung (FGW), FGW-Studie Neues Ökonomisches Denken 05. Mai 2017.

Greenpeace Niederlande (2024). Trade Leaks. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://trade-leaks.org/>.

Grieger, G. (2024a). International trade dispute settlement - World Trade Organisation Appellate Body crisis and the multi-party interim appeal arbitration arrangement [Die Beilegung internationaler Handelsstreitigkeiten - Die Krise des Berufungsgremiums der Welthandelsorganisation und die vorläufige Mehrparteien-Schiedsregelung]. *BRIEFING EPRS*. European Parliamentary Research Service (EPRS), Juni 2024. Abgerufen am 01.09.2024 von [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/762342/EPRS_BRI\(2024\)762342_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/762342/EPRS_BRI(2024)762342_EN.pdf).

Grieger, G. (2024b). EU-Mercosur Association Agreement [Assoziierungsabkommen EU-Mercosur]. *Legislative Train* 06/2024 (European Parliament Research Service). Abgerufen am 03.09.2024 von <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/carriage/eu-mercrosur-association-agreement/report?sid=8201>.

Grozoubski, D. (2024). *Why Politicians Lie About Trade... and What You Need to Know About It* [Warum Politiker über Handel lügen... und was Sie darüber wissen müssen]. Kingston upon Thames: Canbury Press.

Grumiller, J., Raza, W. & Tröster, B. (2016). The EU Trade Regime and the Global South [Das EU-Handelsregime und der globale Süden]. *Zeitschrift für Entwicklungspolitik* XXXII(3), 4-15. <https://doi.org/10.20446/JEP-2414-3197-32-3-4>.

Guajardo, J. (2024). Western Protectionism Needs an End Date. Reliance on tariffs to shield against superior Chinese products is a trap [Der westliche Protektionismus braucht ein Enddatum. Die Abhängigkeit von Zöllen zum Schutz vor überlegenen chinesischen Produkten ist eine Falle]. *Foreign Policy*, 24 June 2024. Abgerufen am 25.06.2024 von <https://foreignpolicy.com/2024/06/24/western-protectionism-needs-an-end-date/>.

Haberl, H., Wiedenhofer, D., Virág, D., Kalt, G., Plank, B., Brockway, P., Fishman, T., Hausknost, D., Krausmann, F., Leon-Gruchalski, B., Mayer, A., Pichler, M., Schaffartzik, A., Sousa, T., Streeck, J. & Creutzig, F. (2020). A systematic review of the evidence on decoupling of GDP, resource use and GHG emissions, part II: synthesizing the insights [Eine systematische Überprüfung der Erkenntnisse über die Entkopplung von BIP, Ressourcenverbrauch und Treibhausgasemissionen, Teil II: Zusammenfassung der Erkenntnisse]. *Environmental Research Letters* 15 (6), 065003. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab842a>.

Handel Anders! (2021). *Trade differently. A call for fair and sustainable trade* [Anders handeln. Ein Aufruf für fairen und nachhaltigen Handel]. E-book, Januar 2021. Abgerufen am 29.06.2024 von [https://handelanders.nl/assets/trade_differently .pdf](https://handelanders.nl/assets/trade_differently.pdf).

Hayek, F. A. (2003). *Recht, Gesetz und Freiheit*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Heckscher, E. (1919). The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. [Die Auswirkungen des Außenhandels auf die Einkommensverteilung]. *Ekonomisk Tidskrift*, Vol. XXI, 497-512. Nachgedruckt als Kapitel 13 in: Blakiston Series of Republished Articles on Economics. Vol. IV (1953). *Readings in the Theory of International Trade*. Selected by a committee of The American Economic Association (2nd ed.) (pp. 272-300). London: George Allen and Unwin LTD.

Heimbach-Steins, M. (Hrsg.) (2016). *Begrenzt verantwortlich? Sozialethische Positionen in der Flüchtlingskrise*. Freiburg: Herder.

Heimbach-Steins, M., Möhring-Hesse, M., Kistler, S. & Lesch, W. (Hrsg.) (2020). *Globales Gemeinwohl. Sozialwissenschaftliche und sozialethische Analysen*. Paderborn: Ferdinand Schöningh.

Helfrich, S. & Bollier, D. (2014). *Commons. Für eine neue Politik jenseits von Markt und Staat* (2. Aufl.). Bielefeld: Transkript.

Herrmann, B. (2014). Deregulierung des Handels und Verbraucherschutz. Was schafft, was gefährdet echte Wohlfahrtsgewinne. *AmosInternational* 8(4), 19-23.

Herrmann, B. (2016). Fluchtursache Perspektivlosigkeit: Über die Folgen unfairer internationaler Handels- und Investitionsregeln. In M. Heimbach-Steins (Hrsg.) *Begrenzt verantwortlich? Sozialethische Positionen in der Flüchtlingskrise* (S. 191-206). Freiburg: Herder.

Herrmann, B. (2020). Die Welthandelsorganisation und das globale Gemeinwohl - Herausforderungen und Lösungsansätze. In M. Heimbach-Steins, M. Möhring-Hesse, S. Kistler und W. Lesch (Hrsg.) *Globales Gemeinwohl. Sozialwissenschaftliche und sozialethische Analysen* (S. 249-272). Paderborn: Ferdinand Schöningh.

Hickel, J. (2016). The true extent of global poverty and hunger: Questioning the good news narrative of the Millennium Development Goals [Das wahre Ausmaß der weltweiten Armut und des Hungers: Die gute Nachricht der Millenniumsentwicklungsziele in Frage stellen]. *Third World Quarterly*, 5. Februar 2016.

Hickel, J. (2021). *Less is More. How Degrowth will Save the World*. London: Windmill Books [deutsche Fassung (2023): *Weniger ist mehr. Warum der Kapitalismus den Planeten zerstört und wir ohne Wachstum glücklicher sind*. München: oekom Verlag].

Hodgson, M., Kryvoi, Y. & Hrcka, D. (2021). *2021 Empirical Study: Costs, Damages and Duration in Investor-State Arbitration* [2021 Empirische Studie: Kosten, Schadenersatz und Dauer in Investor-Staat-Schiedsverfahren]. British Institute of International and Comparative Law (BIICL) and Allen & Overy. Hongkong: Allen & Overy LLP 2021. SNO1: 2001987775.6.

Hoekman, B. & Mavroidis, P. C. (2020). *WTO Dispute Settlement and the Appellate Body Crisis: Back to the Future?* [WTO-Streitbeilegung und die Krise des Berufungsgremiums: Zurück in die Zukunft?]. Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics (GED) Working Paper. Abgerufen am 24.06.2024 von

https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user_upload/MT_AB_Recommendations_2020_EN.pdf.

ICSID= International Centre for Settlement of Investment Disputes [Internationales Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten] (2021). ICSID case no. Arb/12/12: Order of the tribunal taking note of the discontinuance of the proceeding [ICSID-Fall Nr. Arb/12/12: Beschluss des Gerichts zur Kenntnisnahme der Einstellung des Verfahrens]. Abgerufen am 30.06.2024 von <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw16362.pdf>.

ICSID= International Centre for Settlement of Investment Disputes [Internationales Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten] (2023). In the arbitration proceeding between Uniper SE, Uniper Benelux Holding B.V. and Uniper Benelux N.V. (Claimants) and Kingdom of the Netherlands (Respondent). Order of the Tribunal Taking Note of the Discontinuance of the Proceedings and Decision on Costs. ICSID Case No. ARB/21/22 [In dem Schiedsverfahren zwischen Uniper SE, Uniper Benelux Holding B.V. und Uniper Benelux N.V. (Kläger) und dem Königreich der Niederlande (Beklagter). Beschluss des Gerichts über die Einstellung des Verfahrens und die Entscheidung über die Kosten. ICSID Fall Nr. ARB/21/22]. Abgerufen am 16.06.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/1129/uniper-v-netherlands>.

ICSID= International Centre for Settlement of Investment Disputes [Internationales Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten] (2024a). Case Details Gabriel Resources Ltd. and Gabriel Resources (Jersey) v. Romania (ICSID Case No. ARB/15/31) [Falldetails Gabriel Resources Ltd. und Gabriel Resources (Jersey) gegen Rumänien (ICSID Fall Nr. ARB/15/31)]. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/15/31>.

ICSID= International Centre for Settlement of Investment Disputes [Internationales Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten] (2024b). Case Details Azienda Elettrica Ticinese v. Federal Republic of Germany. ICSID Case No. ARB/23/47 [Falldetails Azienda Elettrica Ticinese gegen Bundesrepublik Deutschland. ICSID Fall Nr. ARB/23/47]. Abgerufen am 29.05.2024 von <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/23/47>.

ICSID= International Centre for Settlement of Investment Disputes [Internationales Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten] (2024c). Case Details RWE AG and RWE Eemshaven Holding II BV v. Kingdom of the Netherlands (ICSID Case No. ARB/21/4) [Falldetails RWE AG und RWE Eemshaven Holding II BV gegen Königreich der Niederlande (ICSID Fall Nr. ARB/21/4)]. Abgerufen am 18.06.2024 von <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/21/4>.

ICSID= International Centre for Settlement of Investment Disputes [Internationales Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten] (2024d). Case Details Uniper SE, Uniper Benelux Holding B.V. and Uniper Benelux N.V. v. Kingdom of the Netherlands (ICSID Case No. ARB/21/22) [Falldetails Uniper SE, Uniper Benelux Holding B.V. und Uniper Benelux N.V. gegen Königreich der Niederlande (ICSID Fall Nr. ARB/21/22)]. Abgerufen am 18.06.2024 von <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/21/4>.

IGB=Internationaler Gewerkschaftsbund (2016). Alles über TiSA. Wissenswertes zum Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen. Abgerufen am 14.06.2024 von https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/ituc-tisa-report_de.pdf.

IGB=Internationaler Gewerkschaftsbund (2019). Der globale Rechtsindex des IGB 2019. Abgerufen am 29.06.2024 von <https://files.mutualcdn.com/ituc/files/2019-06-ituc-global-rights-index-2019-report-de.pdf>.

ILO=International Labour Organization [Internationale Arbeitsorganisation] (2024). Labour standards. Ratifications by country [Arbeitsnormen. Ratifizierungen nach Ländern. Abgerufen am 26.05.2024 von https://normlex.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:11200:0::NO:11200:P11200_COUNTRY_ID:102549.

Internationale Energiecharta (2024). Der Vertrag über die Energiecharta. Abgerufen am 16.06.2024 von <https://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/ECT-de.pdf>.

International Bar Association [Internationale Anwaltskammer] (2021). The requirement for empowerment in the South African mining sector: looking for legal certainty from the courts. [Die Forderung nach Empowerment im südafrikanischen Bergbausektor: Auf der Suche nach Rechtssicherheit durch die Gerichte]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://www.ibanet.org/empowerment-south-africa-mining>.

ISDS= Investor-State Dispute Settlement Platform [Investor-Staat-Streitbeilegungsplattform] (2024a). Key cases [Wichtige Fälle]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://www.isds.bilaterals.org/?-key-cases-&lang=en>.

ISDS= Investor-State Dispute Settlement Platform [Investor-Staat-Streitbeilegungsplattform] (2024b). Key cases. Veolia loses ISDS case against Egypt – after six years and millions in costs [Wichtige Fälle. Veolia verliert ISDS-Verfahren gegen Ägypten - nach sechs Jahren und Millionen an Kosten]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://www.isds.bilaterals.org/?veolia-loses-isds-case-against&lang=en>.

ISIPE = International Student Initiative for Pluralist Economics [Internationale Studierendeninitiative für pluralistische Wirtschaftswissenschaften] (2024). An international student call for pluralism in economics. [Ein internationaler studentischer Aufruf für Pluralismus in den Wirtschaftswissenschaften]. Abgerufen am 17.07.2024 von <http://www.isipe.net/open-letter>.

Jackson, T. (2016). *Prosperity without Growth: Foundations for the Economy of Tomorrow* (2nd ed.). Abingdon, New York: Routledge. [Deutsche Fassung (2020): Wohlstand ohne Wachstum – das Update. Grundlagen für eine zukunftsfähige Wirtschaft. München: oekom Verlag].

Jackson, T. (2021). *Post Growth: Life after Capitalism* [Postwachstum: Das Leben nach dem Kapitalismus]. Cambridge, Oxford, Boston, New York: Polity.

Jäkel, I. C. & Smolka, M. (2013). Individual attitudes towards trade: Stolper–Samuelson revisited [Individuelle Einstellungen zum Handel: Stolper-Samuelson neu betrachtet]. In: *Open Economies Review* 24(4), 731–761.

Janzwood, S. & Homer-Dixon, T. (2022). What Is a Global Polycrisis? And how is it different from a systemic risk? [Was ist eine globale Polykrise? Und wie unterscheidet sie sich von einem systemischen Risiko?]. Discussion Paper. Cascade Institute.

Jawara, F. & Kwa, A. (2004). *Behind the Scenes at the WTO: The Real World of International Trade Negotiations – the Lessons of Cancun* (updated edition) [Hinter den Kulissen der WTO: Die reale Welt der internationalen Handelsverhandlungen - die Lehren von Cancún] (aktualisierte Fassung). London, New York: Zed Books.

João Rodrigues, M. (Hrsg.) (2024). *A New Global Deal. Reforming World Governance* [Ein neuer globaler Deal. Die Reform der Weltordnungspolitik]. Brüssel, London: Foundation for European Progressive Studies in association with London Publishing Partnership.

Jones, K. (2009). Green room politics and the WTO's crisis of representation [Die Politik der grünen Räume und die Repräsentationskrise der WTO]. *Progress in Development Studies* 9(4), 349–57. <https://doi.org/10.1177/146499340900900408>.

Jones, R. W. (1971). A three-factor model in theory, trade and history [Ein Drei-Faktoren-Modell in Theorie, Handel und Geschichte]. In J. N. Bhagwati, R. W. Jones, R. A. Mundell & J. Vanek (Hrsg.) *Trade, balance of payments and growth* (S. 3–21). Amsterdam: Elsevier.

Jones, R. W. (1996). International Trade, Real Wages, and Technical Progress: The Specific Factors Model [Internationaler Handel, Reallöhne und technischer Fortschritt: Das Modell der spezifischen Faktoren]. In: *International Review of Economics and Finance* 5(2), 113–124.

Jus Mundi (2024). Foresti v. South Africa [Foresti vs. Südafrika]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://jusmundi.com/fr/document/decision/en-piero-foresti-laura-de-carli-and-others-v-republic-of-south-africa-award-wednesday-4th-august-2010>.

Kafsack, H. (2016). Bundestag soll bei Ceta nicht mitreden. Frankfurter Allgemeine Zeitung (10. Juni 2016). Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/ttip-und-freihandel/bundestag-darf-bei-freihandelsabkommen-ceta-nicht-mitreden-14279991.html>.

Karhu, A. & Haaja, E. (Hrsg.). *Global Trade and Trade Governance During De-Globalization, Transforming Trade Policy for Not-So-United World*. [Globaler Handel und handelspolitische Steuerung während der De-Globalisierung, Transformation der Handelspolitik für eine nicht so vereinte Welt]. Cham: Palgrave Macmillan.

Karlas, J. & Parizek, M. (2019). The Process Performance of the WTO Trade Policy Review Mechanism: Peer-Reviewing Reconsidered [Die Prozessleistung des WTO-Mechanismus zur Überprüfung der Handelspolitik: Begutachtende Überprüfung neu überdacht]. *Global Policy* 10(3), 76–384. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12672>.

Katjavivi, P. H. (2017). The Economic Partnership Agreements: An African Perspective [Die Wirtschaftspartnerschaftsabkommen: Eine afrikanische Perspektive]. In A. Montoute & K. Virk (Hrsg.) *The ACP Group and the EU Development Partnership* [Die AKP-Gruppe und die EU-Entwicklungspartnerschaft] (S. 135–159). Cham: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-45492-4_6.

Keayla, B. K. (1998). *Conquest by patents. The TRIPS Agreement on patent laws: Impact on pharmaceuticals and health for all* [Eroberung durch Patente. Das TRIPS-Abkommen zum Patentrecht: Auswirkungen auf Pharmazeutika und Gesundheit für alle]. New Delhi: Centre for Study of Global Trade System and Development.

Kelsey, J. (2022). The Illegitimacy of Joint Statement Initiatives and Their Systemic Implications for the WTO [Die Unzulässigkeit von Initiativen für gemeinsame Erklärungen und ihre systemischen Auswirkungen auf die WTO]. *Journal of International Economic Law* 25(1), 2–24. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgac004>.

Kennedy, R. (1968). Electoral speech at the University of Kansas, 18 March 1968 [Wahlrede an der Universität von Kansas, 18. März 1968]. Abgerufen am 28.05.2024 von <https://www.jfklibrary.org/learn/about-jfk/the-kennedy-family/robert-f-kennedy/robert-f-kennedy-speeches/remarks-at-the-university-of-kansas-march-18-1968>.

Keynes, J. M. (1943). Proposals for an International Clearing Union [Vorschläge für eine Internationale Verrechnungsunion]. In J. K. Horsefield (Hrsg.) (1969) *The International Monetary Fund 1945–1965. Twenty Years of International Monetary Cooperation. Vol. 3, Documents* [Der Internationale Währungsfonds 1945-1965. Zwanzig Jahre internationale währungspolitische Zusammenarbeit. Bd. 3, Dokumente] (S. 19–36). Washington: International Monetary Fund.

Khor, M. (1999). The revolt of the developing nations. *Third World Economics* [Die Revolte der Entwicklungsländer]. In: *Third World Economics* Nr. 223, Dezember 1999, 16-31. Nachgedruckt in Khor (2020), S. 111–116.

Khor, M. (2000). Globalization and the South. Some Critical Issues (Globalisierung und der Süden. Einige kritische Fragen). *UNCTAD Discussion Paper* N° 147, April 2000.

Khor, M. (2002). *The WTO, the Post-Doha Agenda and the Future of the Trading System: A Development Perspective* [Die WTO, die Post-Doha-Agenda und die Zukunft des Handelssystems: Eine Entwicklungsperspektive]. Penang: Third World Network.

Khor, M. (2003). An account and analysis of The WTO's Cancún Ministerial Conference. September 2003 [Ein Bericht und eine Analyse der WTO-Ministerkonferenz in Cancún. September 2003]. Nachgedruckt in M. Khor (2020), S. 149-181.

- Khor, M. (2020). *Battles in the WTO. Negotiations and Outcomes of the WTO Ministerial Conferences* [Kämpfe in der WTO. Verhandlungen und Ergebnisse der WTO-Ministerkonferenzen]. Penang: Third World Network.
- Klein, N. (2007). *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*. London: Toronto: Knopf Canada. [Deutsche Ausgabe (2007): *Die Schock-Strategie. Der Aufstieg des Katastrophen-Kapitalismus*. Frankfurt a. M.: S. Fischer].
- Klimenta, H. (2006). *Das Gesellschafts-Wunder. Wie wir Gewinner des Wandels werden*. Berlin: Aufbau-Verlag.
- Korten, D. (1995). *When Corporations Rule the World* [Wenn Konzerne die Welt regieren]. West Hartford, San Francisco: Kumarian Press & Berrett-Koehler Publishers.
- Kozma, J., Nowak, M. & Scheinin, M. (2010). A World Court of Human Rights – Consolidated Statute and Commentary [Ein Weltgerichtshof für Menschenrechte - Konsolidiertes Statut und Kommentar]. *Studies of the Ludwig Boltzmann Institute for Human Rights*, Vol. 22. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag.
- Krugman, P. R. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade [Skalenerträge, Produktdifferenzierung und die Struktur des Handels]. In: *American Economic Review* 70(5), S. 950–959.
- Krugman, P. R. (1987). Is free trade passé? [Ist der Freihandel passé?]. In: *Economic Perspectives* 1(2), 131–144.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M. & Melitz, M. J. (2015). *International Economics. Theory and Policy* [Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft] (10. Aufl.). London: Pearson.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M. & Melitz, M. J. (2023). *International Economics. Theory and Policy* [Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft] (12. Aufl.). London: Pearson.
- Kuhn, T. S. (1967/2017). *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen* (25. Aufl.). Frankfurt am Main: Suhrkamp (Suhrkamp taschenbuch wissenschaft).
- Kwa, A. (2007). Rethinking the trading system [Das Handelssystem überdenken]. *Dialogue on Globalisation* N° 32, June 2007. Friedrich Ebert Stiftung. Abgerufen am 05.09.2024 von <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/genf/04613.pdf>.
- La Via Campesina (2024). Free Trade Agreements are Failed Trade Agreements. An alternative is now urgent and necessary. La Via Campesina's Statement and Open call for Endorsement. [Freihandelsabkommen sind gescheiterte Handelsabkommen. Eine Alternative ist jetzt dringend notwendig. Erklärung von La Via Campesina und offener Aufruf zur Unterstützung]. 26. Februar 2024. Abgerufen am 30.06.2024 von <https://viacampesina.org/en/free-trade-agreements-failed-trade-agreements-an-alternative-is-now-urgent-and-necessary/>.
- Lehne, J. (2019). *Crisis at the WTO: Is the Blocking of Appointments to the WTO Appellate Body by the United States Legally Justified?* [Krise der WTO: Ist die Blockade der Berufung in das WTO-Berufungsgremium durch die USA rechtlich gerechtfertigt?]. Berlin, Bern: Carl Grossmann Verlag.
- Leinen, J. & Salm, C. (2024). Global governance 2.0: a more democratic and efficient United Nations and a more coherent global governance system for the SDGs [Global Governance 2.0: eine demokratischere und effizientere UNO und ein kohärenteres Global Governance-System für die SDGs]. In João Rodrigues, M. (Hrsg.) *A New Global Deal. Reforming World Governance* [Ein neuer globaler Deal. Die Reform der Weltordnungspolitik]. (S. 207–220). Brüssel: Foundation for European Progressive Studies.
- Lenzen, M., Geschke, A., West, J., Fry, J., Malik, A., Giljum, S., Milà i Canals, L., Piñero, P., Lutter, S., Wiedmann, T., Li, M., Sevenster, M., Potočník, J., Teixeira, I., Van Voore, M., Nansai, K. & Schandl, H. (2022). Implementing the material footprint to measure progress towards Sustainable Development Goals

8 and 12 [Implementierung des materiellen Fußabdrucks zur Messung des Fortschritts bei den Zielen für nachhaltige Entwicklung 8 und 12]. *Nat Sustain* 5, 157–166. <https://doi.org/10.1038/s41893-021-00811-6>.

LIFE ETX (2024). EU ETS 101 – A beginner's guide to the EU's Emissions Trading System. LIFE programme of the European Union, European Climate Foundation and Carbon Market Watch [EU ETS 101 - Ein Leitfaden für Einsteiger in das Emissionshandelssystem der EU. LIFE-Programm der Europäischen Union, European Climate Foundation und Carbon Market Watch]. Abgerufen am 21.06.2024 von https://carbonmarketwatch.org/wp-content/uploads/2024/02/CMW_EU_ETS_101_guide_2024_v04-1.pdf.

List, F. (1841). *Das nationale System der politischen Ökonomie. Erster Band: Der internationale Handel, die Handelspolitik und der deutsche Zollverein*. Tübingen: J. G. Cotta'scher Verlag.

Local Futures [Lokale Zukünfte] (2024). *The Economics of Happiness* [Die Wirtschaft des Glücks]. Abgerufen am 28.05.2024 von <https://www.localfutures.org/>.

Lovely, M. E. & Yan, J. (2024). While the US and China decouple, the EU and China deepen trade dependencies [Während sich die USA und China entkoppeln, vertiefen die EU und China ihre Handelsabhängigkeiten]. Peterson Institute for International Economics. "Supply Chains on the Move [Lieferketten in Bewegung]", 27. August 2024 [Blog]. Abgerufen am 30.08.2024 von https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2024/while-us-and-china-decouple-eu-and-china-deepen-trade-dependencies?utm_source=update-newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=piie-insider&utm_term=yyyy-mm-dd.

Lunenborg, P. & Vahini, N. (2024). How the EU's Carbon Border Adjustment Mechanism discriminates against foreign producers [Wie der CO2-Grenzausgleichsmechanismus der EU ausländische Produzent*innen benachteiligt]. *South Center Policy Brief* No. 124, 5. Februar 2024. Abgerufen am 16.06.2024 von https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2024/02/PB124_How-the-Eus-Carbon-Border-Adjustment-Mechanism-discriminates-against-foreign-producers_EN.pdf.

Malmström, C. (2019). The evolution of EU trade policy [Die Entwicklung der EU-Handelspolitik]. In: *The Parliament* 25. Juni 2019. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.theparliamentmagazine.eu/news/article/the-evolution-of-eu-trade-policy>.

Mander, J. & Cavanough, J. (2003). *Eine andere Welt ist möglich. Alternativen zur Globalisierung*. München: Riemann.

Mankiw, N. G. & Taylor, M. P. (2014). *Economics* [Volkswirtschaftslehre] (3. Aufl.). Boston: Cengage Learning.

Mankiw, N. G. & Taylor, M. P. (2023). *Economics* [Volkswirtschaftslehre] (6. Aufl.). Boston: Cengage Learning.

Mansour, M. B. (2020). \$427bn lost to tax havens every year: landmark study reveals countries' losses and worst offenders [427 Milliarden Dollar, die jedes Jahr in Steueroasen verloren gehen: Eine bahnbrechende Studie enthüllt die Verluste der Länder und die schlimmsten Übeltäter]. Tax Justice Network [Netzwerk für Steuergerechtigkeit] (20. November 2020). Abgerufen am 17.06.2024 von <https://taxjustice.net/2020/11/20/427bn-lost-to-tax-havens-every-year-landmark-study-reveals-countries-losses-and-worst-offenders/>.

Mark, S., Holder, S., Hoyer, D., Schoonover, R. & Aldrich, D. P. (2023). Understanding Polycrisis: Definitions, Applications, and Responses [Polykrisen verstehen: Definitionen, Anwendungen und Reaktionen]. 5. Oktober 2023. Abgerufen am 14.07.2024 bei SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4593383> und <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4593383>.

Marshall, A. (1922). *Elements of Economics 1. Economics of Industry* [Elemente der Volkswirtschaftslehre 1. Ökonomie der Industrie] (Nachdruck der 3. Auflage). London & New York: Macmillan and Co.

Marshall, C. (2021). Record number of environmental activists murdered [Rekordzahl von Umweltaktivisten ermordet]. 13. September 2021). BBC. Abgerufen am 04.07.2024 von <https://www.bbc.com/news/science-environment-58508001>.

Martens, J. & Seitz, K. (2016). *The Struggle for a UN Treaty. Towards Global Regulation on Human Rights and Business* [Das Ringen um ein UN-Abkommen. Auf dem Weg zu einer globalen Regelung von Menschenrechten und Wirtschaft]. Global Policy Forum und Rosa-Luxemburg-Stiftung, August 2016.

Martínez-Alier, J. & Oliveres, A. (2010). *¿Quién debe a quién? Deuda ecológica y deuda externa* [Wer schuldet wem? Ökologische Schulden und Auslandsschulden]. Barcelona: Icaria editorial.

Menges, R. & Thiede, M. (2023). *Die Ökonomie des Gemeinwohls. Vom Nutzen des Individuums zum Wohl der Gesellschaft*. Wiesbaden: Springer Gabler.

Meredith, S. (2021). G-20's global crackdown could create a new kind of tax haven [Das globale Durchgreifen der G-20 könnte eine neue Art von Steueroase schaffen]. CNBC (16. Juli 2021). Abgerufen am 17.06.2024 von <https://www.cnbc.com/2021/07/16/oecd-tax-reform-g-20s-crackdown-may-create-a-new-kind-of-tax-haven.html>.

MFAT=Ministry of Foreign Affairs and Trade of New Zealand (2024). Agreement on Climate Change, Trade and Sustainability (ACCTS) [Abkommen über Klimawandel, Handel und Nachhaltigkeit (ACCTS)]. Abgerufen am 15.06.2024 von <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/trade-and-climate/agreement-on-climate-change-trade-and-sustainability-accts-negotiations>.

Mies, M. (2001). *Globalisierung von unten*. Der Kampf gegen die Herrschaft der Konzerne. Berlin: Rotbuch Verlag.

Mies, M. & Werlhof, C. (Hrsg.) (1998). *Lizenz zum Plündern. Das Multilaterale Abkommen über Investitionen MAI. Globalisierung der Konzernherrschaft - und was wir dagegen tun können*. Berlin: Rotbuch Verlag.

Moller-Nielsen, T. (2024). Beijing's tariff threats on EU dairy, gasoline vehicles unlikely to escalate trade tensions, analysts say [Pekings Zolldrohungen gegen EU-Milchprodukte und Benzinfahrzeuge werden die Handelsspannungen wahrscheinlich nicht verschärfen, sagen Analysten]. Euractiv, 27. Aug. 2024 (aktualisiert: 2. Sept. 2024). Abgerufen am 03.09.2024 von https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/beijings-tariff-threats-on-eu-dairy-gasoline-vehicles-unlikely-to-escalate-trade-tensions-analysts-say/?_ga=2.251834368.825915481.1725399821-884729742.1725399821.

Monbiot, G. (2003). *Manifesto for a New World Order* [Manifest für eine neue Weltordnung]. New York: The New Press.

Monbiot, G. (2014). Taming corporate power: the key political issue of our age [Die Zähmung der Macht der Konzerne: die wichtigste politische Frage unserer Zeit]. The Guardian (14. Dezember 2014). Abgerufen am 28.05.2024 von <https://www.theguardian.com/commentisfree/2014/dec/08/taming-corporate-power-key-political-issue-alternative>.

Moyo, G. (2024). World Bank, IMF, and WTO as Agents of Financial Imperialism [Weltbank, IWF und WTO als Agenten des Finanzimperialismus]. In G. Moyo (Hrsg.) *Africa in the Global Economy, Capital Flight, Enablers, and Decolonial Responses* [Afrika in der globalen Wirtschaft, Kapitalflucht, Ermöglicher und dekoloniale Antworten] (S 41–59). Cham: Springer.

Mulder, N. (2022). *The Economic Weapon: The Rise of Sanctions as a Tool of Modern War* [Die Wirtschaft als Waffe: Der Aufstieg von Sanktionen als Instrument des modernen Krieges]. New Haven: Yale University Press.

New Delhi Television Limited (2021). "37 Years On, Bhopal Gas Tragedy Victims Still Await Adequate Compensation" [37 Jahre später warten die Opfer der Bhopal-Gastragödie immer noch auf eine angemessene Entschädigung]. New Delhi Television Limited (NDTV), 2. Dezember 2021. Abgerufen am

26.05.2024 von <https://www.ndtv.com/india-news/37-years-on-bhopal-gas-tragedy-victims-still-await-adequate-compensation-2634729>.

Neslen, A. (2023). EU, Germany and Denmark sued by oil firm over windfall tax [EU, Deutschland und Dänemark werden von einer Ölfirma wegen Übergewinnsteuer verklagt]. The Guardian (20. November 2023). Abgerufen am 18.06.2024 von <https://www.theguardian.com/world/2023/nov/20/eu-germany-and-denmark-sued-by-oil-firm-over-windfall-tax>.

Nielsen, L. (2011). Classifications of Countries Based on Their Level of Development: How it is Done and How it Could be Done [Klassifizierung von Ländern nach ihrem Entwicklungsstand: wie es gemacht wird und wie es gemacht werden könnte]. International Monetary Fund, *IMF Working Paper 11/31*.

OECD=Organisation for Economic Co-operation and Development (2021a). OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising From the Digitalisation of the Economy, 1. July 2021. [OECD/G20-Projekt zur Bekämpfung der Gewinnverkürzung und Gewinnverschiebung. Erklärung vom 1. Juli 2021 zu einer Zwei-Säulen-Lösung zur Bewältigung der steuerlichen Herausforderungen, die sich aus der Digitalisierung der Wirtschaft ergeben]. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://www.oecd.org/en/about/news/announcements/2021/07/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-july-2021.html>.

OECD=Organisation for Economic Co-operation and Development (2021b). International community strikes a ground-breaking tax deal for the digital age [Internationale Gemeinschaft schließt bahnbrechendes Steuerabkommen für das digitale Zeitalter ab]. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://web.archive.oecd.org/2021-10-20/612898-international-community-strikes-a-ground-breaking-tax-deal-for-the-digital-age.htm>.

OECD=Organisation for Economic Co-operation and Development (2022). Tax Incentives and the Global Minimum Corporate Tax: Reconsidering Tax Incentives after the GloBE Rules [Steuerliche Anreize und die globale Mindestkörperschaftsteuer: Steuerliche Anreize nach den GloBE-Regeln neu überdenken]. Paris: OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/25d30b96-en>.

OECD=Organisation for Economic Co-operation and Development (2023). OECD (2023). *Corporate Tax Statistics 2023* [Unternehmenssteuerstatistik]. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/f1f07219-en>.

OECD=Organisation for Economic Co-operation and Development (2024a). Action 13 Country-by-Country Reporting [Aktion 13 Nach Ländern aufgeschlüsselte Berichterstattung]. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action13/>.

OECD=Organisation for Economic Co-operation and Development (2024b). Members of the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS joining the October 2021 Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy as of 9 June 2023 [Mitglieder des OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, die sich der Erklärung vom Oktober 2021 über eine Zwei-Säulen-Lösung zur Bewältigung der steuerlichen Herausforderungen, die sich aus der Digitalisierung der Wirtschaft ergeben, ab dem 9. Juni 2023 anschließen]. Abgerufen am 20.06.2024 von <https://www.oecd.org/tax/beps/oecd-g20-inclusive-framework-members-joining-statement-on-two-pillar-solution-to-address-tax-challenges-arising-from-digitalisation-october-2021.pdf>.

Oermann, N. O. & Wolff, H.-J. (2022). *Trade Wars: Past and Present*. Oxford University Press [deutsche Fassung (2019): Wirtschaftskriege: Geschichte und Gegenwart. Freiburg: Herder].

Orbie, J. (2020). Wie eine gerechtere EU-Handelsagenda möglich ist. Food4Transformation (F4T), 18. August 2020. Abgerufen am 09.09.2024 von <https://www.foodfortransformation.org/beitrag-lesen/befreit-vom-handel-der-weg-zu-einer-gerechteren-eu-handelsagenda.html>.

- Orbie, J. (2021a). The graduation of EU development studies: towards a postcolonial turn? [Die Graduierung der EU-Entwicklungsstudien: eine postkoloniale Wende?] In: *Global Affairs*, 7(4), 597–613. <https://doi.org/10.1080/23340460.2021.1999175>.
- Orbie, J. (2021b). EU Trade Policy Meets Geopolitics: What About Trade Justice? [EU-Handelspolitik trifft auf Geopolitik: Was ist mit der Handelsgerechtigkeit?]. In: *European Foreign Affairs Review*, 26(2), 197–202. Abgerufen am 09.09.2024 von <https://kluwerlawonline.com/journalarticle/European+Foreign+Affairs+Review/26.2/EERR2021015>.
- Ortlieb, C. P. (2006). Mathematisierte Scharlatanerie. In T. Dürmeier, T. von Egan-Krieger & H. Peukert (Hrsg.): *Die Scheuklappen der Wirtschaftswissenschaft. Postautistische Ökonomik für eine plurale Wirtschaftslehre* (S. 55-62). Marburg: Metropolis-Verlag.
- Oser, J. & Blanchfield, W. C. (1975). *The Evolution of Economic Thought* [Die Entwicklung des wirtschaftlichen Denkens] (3. Aufl.). New York: Harcourt, Brace, Jovanovich Harcourt.
- Ostrom, E. (2011). *Was mehr wird, wenn wir teilen. Vom gesellschaftlichen Wert der Gemeingüter* München: oekom-Verlag.
- Ötsch, W. O. (2018). *Mythos Markt. Mythos Neoklassik. Das Elend des Marktfundamentalismus* [The market myth. Der Mythos Neoklassik. Das Elend des Marktfundamentalismus. Marburg: Metropolis-Verlag.
- OWINFS=Our World Is Not For Sale (2021). Turnaround: New Multilateral Trade Rules for People-Centered Shared Prosperity and Sustainable Development [Trendwende: Neue multilaterale Handelsregeln für menschenorientierten gemeinsamen Wohlstand und nachhaltige Entwicklung]. Positionspapier, September 2021. Abgerufen am 28.05.2024 von https://ourworldisnotforsale.net/2021_WTO-Turnaround.
- Oxfam (2024). Inequality Inc. How corporate power divides our world and the need for a new era of public action [Ungleichheit Inc. Wie die Macht der Unternehmen unsere Welt spaltet und die Notwendigkeit einer neuen Ära des öffentlichen Handelns]. Januar 2024. Abgerufen am 05.07.2024 von <https://www.oxfam.org/en/research/inequality-inc>.
- Oxfam International & Development Finance International (2015). Financing the Sustainable Development Goals. Lessons from government spending on the MDGs [Finanzierung der Ziele für nachhaltige Entwicklung. Lehren aus den staatlichen Ausgaben für die MDGs]. Research Report, 11. Juni 2015. Abgerufen am 13.06.2024 von <https://policy-practice.oxfam.org/resources/financing-the-sustainable-development-goals-lessons-from-government-spending-on-556597/>.
- Paech, N. (2012). *Befreiung vom Überfluss. Auf dem Weg in die Postwachstumsökonomie*. München: Oekom-Verlag.
- Panaiteanu, A. (2024). Updated value of damages requested in Rosia Montana case amount to approximately 6.7 billion euros [Aktualisierter Wert des im Fall Rosia Montana geforderten Schadensersatzes beläuft sich auf etwa 6,7 Milliarden Euro]. Agerpres, 22. Februar 2024. Abgerufen am 23.06.2024 von <https://www.agerpres.ro/english/2024/02/22/updated-value-of-damages-requested-in-rosia-montana-case-amount-to-approximately-usd-6-7-billion--1253237>.
- Parrique, T. (2023). A response to The Economist: Shut up and let me grow [Eine Antwort auf The Economist: Halt die Klappe und lass mich wachsen]. Homepage von Timothée Parrique, 21. Mai 2023. Abgerufen am 24.05.2024 von <https://timotheeparrique.com/a-response-to-the-economist-shut-up-and-let-me-grow/>.
- Philipsen, D. (2015). *The big little number*. How GDP came to rule the world and what to do about it [Die große kleine Zahl. Wie es dazu kam, dass das BIP die Welt beherrscht und was man dagegen tun kann]. Princeton: Princeton University Press.

- Podkaminer, Leon (2016). Has Trade been Driving Global Economic Growth? [Ist der Handel der Motor des globalen Wirtschaftswachstums?]. Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW). *WIIW Working Paper* 131 (Oktober 2016).
- Polaski, S. (2022). WTO in a Changing Geopolitical Environment [Die WTO in einem sich wandelnden geopolitischen Umfeld]. In A. Karhu and E. Haaja (Hrsg.): *Global Trade and Trade Governance During De-Globalization*. Transforming Trade Policy for Not-So-United World (S. 33–50). Cham: Palgrave Macmillan.
- PowerShift (2023). Neue Klagen gegen Klimaschutz: Unter dem Energiecharta-Vertrag haben zwei Energiekonzerne Deutschland wegen des Kohleausstiegs und der Übergewinnsteuer verklagt. Pressemitteilung, 1. November 2023. Abgerufen am 29.05.2024 von <https://power-shift.de/wp-content/uploads/2023/10/PM-ECT.pdf>.
- Prebisch, R. (1959). Commercial Policy in Underdeveloped Countries [Handelspolitik in unterentwickelten Ländern]. In: *The American Economic Review*, 49(2), 251-273.
- PSI=Public Services International [Öffentliche Dienste International] (2024). Public Funding for Development [Öffentliche Gelder für Entwicklung]. Abgerufen am 14.06.2024 von <https://publicservices.international/resources/page/public-funding-for-development?id=9783&lang=en>.
- Public Citizen (2019). Fatal Flawed WTO Dispute System [Fatal fehlerhaftes WTO-Streitbeilegungssystem]. Abgerufen am 22.05.2024 von https://www.citizen.org/wp-content/uploads/wto_disputes_summary_march_2019_final.pdf.
- Purvis, A. (2019). A million threatened species? Thirteen questions and answers [Eine Million bedrohte Arten? Dreizehn Fragen und Antworten]. Intergovernmental Science-Policy Platform on Biodiversity and Ecosystem Services (IPBES), 30. Mai 2019. Abgerufen am 31.08.2024 von <https://www.ipbes.net/news/million-threatened-species-thirteen-questions-answers#Q8>.
- Quirico, O. (2021). Disentangling conflicts of laws in EU and Member States' investment agreements [Entflechtung von Rechtskonflikten in Investitionsabkommen der EU und ihrer Mitgliedstaaten]. In: *Journal of dispute resolution* 2, 297–316.
- Raghavan, C. (1999). The Return of the "Green Room" [Die Rückkehr des "Grünen Zimmers"]. Third World Network (28. Oktober 1999). Abgerufen am 21.06.2024 von <https://www.twn.my/title/green2-cn.htm>.
- Rat der Europäischen Union (2000). Lisbon European Council, 23 and 24 March 2000. Presidency Conclusions [Europäischer Rat von Lissabon, 23. und 24. März 2000. Schlussfolgerungen des Vorsitzes]. Abgerufen am 18.09.2024 von https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm.
- Rat der Europäischen Union (2018). Schlussfolgerungen. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2018/06/29/20180628-euco-conclusions-final/>.
- Rat der Europäischen Union (2024a). EU-Neuseeland: Rat gibt endgültiges grünes Licht für ein Freihandelsabkommen. Pressemitteilung, 27. November 2023. Abgerufen am 02.07.2024 von <https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2023/11/27/eu-new-zealand-council-gives-final-green-light-to-free-trade-agreement/>.
- Rat der Europäischen Union (2024b). Ehrgeiziges Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und Kenia tritt in Kraft. Pressemitteilung, 1. Juli 2024. Abgerufen am 05.07.2024 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_24_3548.
- Rat der Europäischen Union (2024c). EU-Handelsabkommen. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.consilium.europa.eu/de/policies/trade-agreements/>.

Rat der Europäischen Union (2024d). Ausschuss für Handelspolitik. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.consilium.europa.eu/de/council-eu/preparatory-bodies/trade-policy-committee/>.

Rat der Europäischen Union (2024e). Vertrag über die Energiecharta: Rat gibt grünes Licht für den Austritt der EU. Pressemitteilung, 30. Mai 2024. Abgerufen am 02.07.2024 von <https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2024/05/30/energy-charter-treaty-council-gives-final-green-light-to-eu-s-withdrawal/>.

Rat der Europäischen Union (2024f). Vertrag über die Energiecharta: EU notifiziert Rücktritt. Pressemitteilung, 27. Juni 2024. Abgerufen am 02.07.2024 von <https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2024/06/27/energy-charter-treaty-eu-notifies-its-withdrawal/>.

Rath, C. (2021). "Die Drohkulisse stand im Raum". Taz (10. März 2021). Abgerufen am 23.05.2024 von <https://taz.de/Juristin-ueber-Atomausstieg-Entschaedigung/!5757385/>.

Raworth, K. (2017). *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist*. London: Random House Business Books [neue deutsche Fassung 2023: Die Donut-Ökonomie (Studienausgabe). Endlich ein Wirtschaftsmodell, das den Planeten nicht zerstört. München: Hanser-Verlag].

Raza, W., Grumiller, J., Taylor, L., Tröster, B. & von Arnim, R. (2014). *Assess TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)* [Bewertung von TTIP: Bewertung der behaupteten Vorteile der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)]. Österreichische Stiftung für Entwicklungsforschung (ÖFSE) *Policy Note* 10/2014.

ReCommons Europa (2020). Putting an end to the EU's neo-colonial policies in the field of trade and investment [Schluss mit der neokolonialen Politik der EU in den Bereichen Handel und Investitionen]. 14. April 2020. Abgerufen am 05.09.2024 von <https://www.cadtm.org/Putting-an-end-to-the-EU-s-neo-colonial-policies-in-the-field-of-trade-and>.

Reinsch, W.A. & Caporal, J. (2019). The WTO's First Ruling on National Security: What Does It Mean for the United States? [Die erste Entscheidung der WTO zur nationalen Sicherheit: Was bedeutet sie für die Vereinigten Staaten?] Centre for Strategic & International Studies, 5. April 2019. Abgerufen am 30.09.2024 von <https://www.csis.org/analysis/wtos-first-ruling-national-security-what-does-it-mean-united-states>.

Ricardo, D. (2006). Über die Grundsätze der Politischen Ökonomie und der Besteuerung. Hrsg. v. Heinz D. Kurz und Christian Dehrke, 2. überarb. Aufl., auf Basis der 2. Aufl. (1979) der Ausgabe des Akademie Verlags, Berlin. Marburg: Metropolis-Verlag.

Richardson, K. et al. (2023). Earth beyond six of nine planetary boundaries [Die Erde jenseits von sechs von neun planetaren Grenzen]. In: *Science Advances* 9, eadh2458, 13. September 2023.

Rieke, T. (2004). „Wir sollten das Tempo der Globalisierung drosseln.“ Interview mit Paul Samuelson. Handelsblatt, 20. September 2004, 4.

Ritchie, M. (1999). Peace and International Systems [Frieden und internationale Systeme]. In E. Taylor, S. George, M. Ritchie, A. Slater & S. Staples (Hrsg.) *The WTO and the Global War System* [Die WTO und globale Kriegssysteme] (S. 3–5). Forum proceedings. Hildebrand Hall, Plymouth Congregational Church Seattle, Washington, USA (28 November 1999). Abgerufen am 03.09.2024 von <https://ratical.org/co-globalize/WTOandGWSfp.pdf>.

Rockström, J. et al. (2009). A safe operating space for humanity [Eine sichere Betriebsfläche für die Menschheit]. In: *Nature* 46 (24. September 2009), 472–475.

Rodrik, D. (2011). *Das Globalisierungsparadox. Die Demokratie und die Zukunft der Weltwirtschaft*. München: C.H. Beck.

- Rodrik, D. (2021). *A primer on trade and inequality* [Eine Fibel zu Handel und Ungleichheit]. National Bureau Of Economic Research, NBER Working Paper 29507. <https://www.doi.org/10.3386/w29507>.
- Rustad, S. A. (2024). *Conflict Trends: A Global Overview, 1946-2023* [Konflikt-Trends: Ein globaler Überblick 1946-2023]. PRIO PAPER 2024. Abgerufen am 03.09.2024 von https://cdn.cloud.prio.org/files/92a7aad5-3572-4886-9e9c-8aa155f1d0f4/Conflict_Trends-2024_DIGITAL.pdf?inline=true.
- Saez, E. & Zucman, G. (2020). *Der Triumph der Ungerechtigkeit*. Berlin: Suhrkamp-Verlag.
- Samuelson, P. (1971). Ohlin Was Right [Ohlin hatte Recht]. In: *Swedish Journal of Economics* 73, 365–384.
- Samuelson, P. A. (2004). Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization [Wo Ricardo und Mill die Argumente der Mainstream-Ökonomen für die Globalisierung widerlegen und bestätigen]. In: *Journal of Economic Perspectives* 18(3), 135–46.
- Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (2016). *Volkswirtschaftslehre. Das internationale Standardwerk der Makro- und Mikroökonomie* (5. Auflage). München: FinanzBuch.
- Sánchez Nicolás, E. (2021). EU carbon border tax to target imports from 2026 [EU-CO2-Grenzsteuer soll ab 2026 auf Importe erhoben werden]. Euobserver (16 Juli 2021). Abgerufen am 22.06.2024 von <https://euobserver.com/climate/152460>.
- Schaugg, L. (2021). Draft Report on reviewing data about coal power plants across ECT contracting states (preliminary text) [Entwurf eines Berichts über die Überprüfung von Daten über Kohlekraftwerke in den ECT-Vertragsstaaten (vorläufiger Text)]. International Institute for Sustainable Development, September 2021.
- Schmelzer, M., Vetter, A. & Vansintjan, A. (2022). *The Future is Degrowth: A Guide to a World Beyond Capitalism* [Die Zukunft ist Degrowth: Ein Leitfaden für eine Welt jenseits des Kapitalismus]. London: Verso.
- Schumacher, R. (2013). Deconstructing the Theory of Comparative Advantage [Die Dekonstruktion der Theorie des komparativen Vorteils]. In: *World Economic Review* 2013, (2), 83-105.
- Science for Environment Policy (2013). *Global Environmental Impacts of EU Trade in Commodities*. Directorate-General for Environment of the European Commission. Thematic Issue 44, November 2013.
- SECO = Staatssekretariat für Wirtschaft der Schweiz (2024a). Laufende Verhandlungen – ACCTS: Abkommen über Klimawandel, Handel und Nachhaltigkeit (ACCTS). Abgerufen am 29.06.2024 von https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/internationale_organisationen/WTO/ACCTS.html.
- SECO = Staatssekretariat für Wirtschaft der Schweiz (2024b). Aussenhandel & Wirtschaftsbeziehungen. Handel mit Dienstleistungen. Plurilateral. TiSA. Abgerufen am 14.06.2024 von https://www.seco.admin.ch/seco/en/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/handel_mit_dienstleistungen/plurilateral.html.
- Seidl, I. & Zahrnt, A. (Hrsg.) (2010). *Postwachstumsgesellschaft. Konzepte für die Zukunft*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Shams, S. (2018). "Textile workers still unsafe years after Bangladesh, Pakistan factory disasters" ["Textilarbeiter*innen auch Jahre nach Fabrikkatastrophen in Bangladesch und Pakistan unsicher"] (29. November 2018). Deutsche Welle. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.dw.com/en/textile-workers-still-unsafe-years-after-bangladesh-pakistan-factory-disasters/a-46507683>.

- Shiva, V. (2006). *Erd-Demokratie: Alternativen zur neoliberalen Globalisierung*. Zürich: Rotpunktverlag.
- Singer, H. (1998). *Growth, Development and Trade: Selected Essays of Hans W. Singer* (Economists of the Twentieth Century series) [Wachstum, Entwicklung und Handel: Ausgewählte Aufsätze von Hans W. Singer (Reihe Ökonomen des Zwanzigsten Jahrhunderts)]. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- SIPRI=Stockholm International Peace Research Institute (2024). Trends in World Military Expenditure, 2023 [Trends in den weltweiten Militärausgaben 2023]. *SIPRI Fact Sheet*, April 2024. Abgerufen am 05.07.2024 von <https://www.sipri.org/publications/2024/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2023>.
- Smith, A. (1978). *Der Wohlstand der Nationen*. Übersetzung der vollständigen Ausgabe nach der 5. Auflage, London 1789. München: dtv.
- Smith, D. (2024). Introduction: International stability and human security in 2023 [Einleitung: Internationale Stabilität und menschliche Sicherheit im Jahr 2023]. In SIPRI (Hrsg.) *SIPRI Yearbook 2024: Armaments, Disarmament and International Security* [Aufrüstung, Abrüstung und internationale Sicherheit] (S. 1–23). Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). Abgerufen am 03.09.2024 von <https://www.sipri.org/sites/default/files/YB24%2001%20Intro.pdf>.
- „SPÖ-Befragung: 88 Prozent gegen vorläufige Ceta-Anwendung“ (2016, 20. September). APA/Der Standard. Abgerufen am 24.05.2024 von <https://www.derstandard.at/story/2000044631645/88-prozent-der-spo-mitglieder-gegen-vorlaeufige-ceta-anwendung>.
- Statistisches Bundesamt (2006). Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel – deutsche Übersetzung der SITC, Revision 4, der Vereinten Nationen, Ausgabe 2006. Abgerufen am 11.05.2025 von <https://www.destatis.de/DE/Methoden/Klassifikationen/Aussenhandel/internationales-warenverzeichnis.html>.
- Stiglitz, J. (2002). *Die Schatten der Globalisierung*. Berlin: Siedler.
- Stiglitz, J. (2006). *Die Chancen der Globalisierung*. München: Siedler.
- Stiglitz, J. E. (2024). Where Global Governance Went Wrong – and How to Fix It. International agreements have not balanced our freedoms in the way that they should [Wo Global Governance schief gelaufen ist - und wie man es wieder richten kann. Internationale Abkommen haben unsere Freiheiten nicht so ausgeglichen, wie sie es sollten]. *Foreign Policy*, 28. April 2024. Abgerufen am 05.09.2024 von <https://foreignpolicy.com/2024/04/28/global-governance-wto-how-to-fix-it/>.
- Stiglitz, J. E. & Charlton, A. (2005). *Fair Trade for All: How Trade Can Promote Development*. Oxford: Oxford University Press [deutsche Fassung: FAIR TRADE. Agenda für einen gerechten Handel. Hamburg: Murmann Verlag].
- Stiglitz, J. E. & Greenwald, B. C. (2014). *Die innovative Gesellschaft. Wie Fortschritt gelingt und warum grenzenloser Freihandel die Wirtschaft bremst*. Berlin: Econ Verlag.
- Stolper, W. F. & Samuelson, P. (1941). Protection and Real Wages [Schutz und Reallöhne]. *The Review of Economic Studies* 9(1), 58–73. <https://doi.org/10.2307/2967638>.
- Stop Corporate Impunity (Straflosigkeit von Unternehmen stoppen) (2024). Binding Treaty (UN Process) [Verbindlicher Vertrag (UN-Prozess)]. Abgerufen am 15.06.2024 von <https://www.stopcorporateimpunity.org/binding-treaty-un-process/>.
- Sutter, K. M. (2024). U.S.-China Trade Relations [Handelsbeziehungen zwischen den USA und China]. Congressional Research Service (CRS) *IN FOCUS*. Aktualisiert am 8. August 2024. Abgerufen am 04.09.2024 von <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11284>.
- Tandon, Y. (2018). *TRADE is WAR: The West's War Against the World* [Handel ist Krieg. Der Krieg des Westens gegen die Welt] (2. Auflage). New York, London: OR Books.

Tax Justice Network (Netzwerk für Steuergerechtigkeit) (2024). Financial Secrecy Index [Finanzgeheimnis-Index]. Abgerufen am 16.06.2024 von <https://fsi.taxjustice.net/>.

The Britannica Dictionary (2024). Economy [Wirtschaft]. Abgerufen am 07.07.2024 von <https://www.britannica.com/>.

The Economist (2009). So Much Gained, So Much to Lose [So viel gewonnen, so viel zu verlieren]. 393 (8656), 13-14.

Thielscher, C. (2022). *Wirtschaftswissenschaften verstehen. Eine Einführung in ökonomisches Denken* (3. Aufl.). Wiesbaden: Springer Gabler.

Treaty Movement (2024). Treaty Alliance [Allianz für einen Vertrag]. Abgerufen am 15.06.2024 von <https://www.treatymovement.com/>.

UBA=Umweltbundesamt (2024). CO₂-Grenzausgleichssystem CBAM sorgt für faire Wettbewerbsbedingungen bei der klimafreundlichen Grundstoffproduktion in der EU. Pressemitteilung Nr. 10/2024, 11. März 2024. Abgerufen am 16.06.2024 von <https://www.umweltbundesamt.de/presse/pressemitteilungen/co2-grenzausgleichssystem-cbam-sorgt-fuer-faire>.

Ulrich, P. (2019). Ethik, Politik und Ökonomie des Gemeinwohls. Praktisch-philosophische Aspekte tragfähiger 'Gemeinwohl-Ökonomie'. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* (zfwu) 20 (2019) 3, 296-319.

UNCITRAL=United Nations Commission On International Trade Law (2024a). Sixth Inter-sessional Meeting [Sechste Inter-sessionelle Tagung]. Abgerufen am 15.06.2024 von <https://uncitral.un.org/en/6thintersessional>.

UNCITRAL=United Nations Commission On International Trade Law (2024b). Possible Reform of ISDS – UNCITRAL WG III. Draft Statute of a Standing Mechanism (Sept. 2023) [Mögliche Reform von ISDS - UNCITRAL WG III. Entwurf eines Statuts für einen ständigen Mechanismus (Sept. 2023)]. Abgerufen am 15.06.2024 von https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/draft_statute_of_a_standing_mechanism_sept.2023.pdf.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (1985). *The history of UNCTAD 1964–1984* [Die Geschichte der UNCTAD 1964-1984]. New York: United Nations.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (1999). Industrial countries must work harder for development if globalization is to deliver on its promises [Die Industrieländer müssen sich stärker für die Entwicklung einsetzen, wenn die Globalisierung ihre Versprechen einhalten soll]. Pressemitteilung, TAD/INF/PR/9916. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://unctad.org/press-material/industrial-countries-must-work-harder-development-if-globalization-deliver-its>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2014). *World Investment Report 2014* [Weltinvestitionsbericht 2014]. Genf: UNCTAD.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2021). A European Union Carbon Border Adjustment Mechanism: Implications for developing countries [Ein CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der Europäischen Union: Auswirkungen auf die Entwicklungsländer]. UNCTAD Division on Trade and Commodities, 14. Juli 2021.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2023a). *Trade and Development Report 2022* [Bericht über Handel und Entwicklung 2022]. Genf: UNCTAD.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2023b). First-ever official data on illicit financial flows now available [Erste offizielle Daten über illegale Finanzströme jetzt verfügbar].

Nachrichten, 8. Juni 2023. Abgerufen am 30. September 2024 von <https://unctad.org/news/first-ever-official-data-illicit-financial-flows-now-available>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024a). Investment Policy Hub. International Investment Agreements Navigator [Drehscheibe für Investitionspolitik. Navigator für internationale Investitionsabkommen]. Abgerufen am 22.05.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024b). Investment Policy Hub. Investment Dispute Settlement Navigator [Drehscheibe für Investitionspolitik. Navigator für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten]. Abgerufen am 09.06.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024c). Investment Policy Hub. Investment Dispute Settlement Navigator. Occidental v. Ecuador (II) [Drehscheibe für Investitionspolitik. Navigator für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten. Occidental versus Ecuador (II)]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/238/occidental-v-ecuador-ii->.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024d). Investment Policy Hub. Investment Dispute Settlement Navigator. Lone Pine v. Canada [Drehscheibe für Investitionspolitik. Navigator für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten. Lone Pine versus Kanada]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/547/lone-pine-v-canada>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024e). Investment Policy Hub. Investment Dispute Settlement Navigator. Gabriel Resources v. Romania [Drehscheibe für Investitionspolitik. Navigator für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten. Gabriel Resources versus Rumänien]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/632/gabriel-resources-v-romania>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024f). Investment Policy Hub. Investment Dispute Settlement Navigator. Eni v. Nigeria [Drehscheibe für Investitionspolitik. Navigator für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten. Eni versus Nigeria]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/1084/eni-and-others-v-nigeria>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024g). Least developed countries remain marginalized in global exports [Die am wenigsten entwickelten Länder bleiben bei den weltweiten Exporten marginalisiert]. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://unctad.org/topic/least-developed-countries/chart-december-2021>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024h). Investment Policy Hub. Investment Dispute Settlement Navigator. Rockhopper v. Italy [Drehscheibe für Investitionspolitik. Navigator für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten. Rockhopper versus Italien]. Abgerufen am 16.06.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/800/rockhopper-v-italy>.

UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2024i). Investment Policy Hub. Investment Dispute Settlement Navigator. Ascent v. Slovenia [Drehscheibe für Investitionspolitik. Navigator für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten. Ascent versus Slowenien]. Abgerufen am 16.06.2024 von <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/1252/ascent-v-slovenia>.

UNDOC=United Nations Office on Drugs and Crime & UNCTAD=United Nations Conference on Trade and Development (2020). Conceptual framework for the statistical measurement of illicit financial flows [Konzeptueller Rahmen für die statistische Messung illegaler Finanzströme]. Oktober 2020.

Undurraga, V. (2023). The Chilean Constitutional Process: a Closed Chapter [Der chilenische Verfassungsprozess: ein abgeschlossenes Kapitel]. Constitutionnet, 22. Dezember 2023. Abgerufen am 12.07.2024 von <https://constitutionnet.org/news/voices/chilean-constitutional-process-closed-chapter>.

UNEP=United Nations Environment Programme (2024). Environment under review - Rich countries use six times more resources, generate 10 times the climate impacts than low-income ones [Umwelt auf dem Prüfstand - Reiche Länder verbrauchen sechsmal mehr Ressourcen und verursachen 10-mal mehr Klimaauswirkungen als einkommensschwache Länder]. Pressemitteilung, 1. März 2024. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://www.unep.org/news-and-stories/press-release/rich-countries-use-six-times-more-resources-generate-10-times>.

UNEP=United Nations Environment Programme & International Resource Panel (2024). *Global Resources Outlook 2024 - Bend the trend: Pathways to a Liveable Planet as Resource Use Spikes* [Globaler Ressourcenausblick 2024 - Den Trend umkehren: Wege zu einem lebenswerten Planeten bei steigendem Ressourcenverbrauch]. Abgerufen am 29.06.2024 von <https://wedocs.unep.org/20.500.11822/44901>.

UNFCCC=United Nations Framework Convention on Climate Change (2023). *Technical dialogue of the first global stocktake. Synthesis report by the co-facilitators on the technical dialogue* [Technischer Dialog der ersten globalen Bestandsaufnahme. Synthesebericht der Ko-Moderatoren über den technischen Dialog]. Document FCCC/SB/2023/9, 8. September 2023. Abgerufen am 18.06.2024 von <https://unfccc.int/documents/631600>.

Ungericht, B. (2021). Globale Profitschöpfungsketten - eine wirtschaftsethische Bestandsaufnahme und zukunftsfähige Alternativen. In K. Fischer, C. Reiner & C. Staritz (Hrsg.) *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur* (S. 392-410). Wien: Mandelbaum.

Vereinte Nationen (2009). *Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial Systems* [Bericht der Expertenkommission des Präsidenten der Generalversammlung der Vereinten Nationen über Reformen des internationalen Währungs- und Finanzsystems]. 21. September 2009.

Vereinte Nationen (2022). UN General Assembly declares access to clean and healthy environment a universal human right [UN-Generalversammlung erklärt den Zugang zu einer sauberen und gesunden Umwelt zu einem universellen Menschenrecht]. 8. Juli 2022. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://news.un.org/en/story/2022/07/1123482>.

Vereinte Nationen (2023). General Assembly Adopts \$3.59 Billion Budget for 2024, Establishes Funding for Peacebuilding, Concluding Main Part of Seventy-eighth Session. Seventy-seventh Session, 50th Meeting (resumed) [Die Generalversammlung verabschiedet einen 3,59-Milliarden-Dollar-Haushalt für 2024 und stellt Mittel für die Friedenskonsolidierung bereit, womit der Hauptteil der achtundsiebzigsten Tagung abgeschlossen wird. Siebzigste Tagung, 50. Sitzung (wiederaufgenommen)]. Pressemitteilung, 22. Dezember 2023. Abgerufen am 17.06.2024 von <https://press.un.org/en/2023/qa12578.doc.htm>.

Vereinte Nationen (2024a). The 17 goals [Die 17 Ziele]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://sdgs.un.org/goals>.

Vereinte Nationen (2024b). Goal 14. SDG Indicators. Metadata repository [Ziel 14. SDG-Indikatoren. Metadaten-Speicher]. Abgerufen am 28.05.2024 von <https://unstats.un.org/sdgs/metadata/?Text=&Goal=14&Target>.

Vereinte Nationen (2024c). Goal 17. SDG Indicators. Metadata repository [Ziel 17. SDG-Indikatoren. Metadaten-Speicher]. Abgerufen am 28.05.2024 von <https://unstats.un.org/sdgs/metadata/?Text=&Goal=17&Target>.

Vereinte Nationen (2024d). Goal 17: Revitalize the global partnership for sustainable development [Ziel 17: Wiederbelebung der globalen Partnerschaft für nachhaltige Entwicklung]. Abgerufen am 28.05.2024 von <https://www.un.org/sustainabledevelopment/globalpartnerships/>.

United Nations Economic and Social Council (2003). Draft norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights. E/CN.4/Sub.2/2003/12, 30 May 2003 [Entwurf von Normen über die Verantwortung von transnationalen Unternehmen und anderen Wirtschaftsunternehmen in Bezug auf die Menschenrechte. E/CN.4/Sub.2/2003/12, 30. Mai 2003]. Abgerufen am 14.06.2024 von <https://digitallibrary.un.org/record/498842?ln=en&v=pdf>.

United Nations Human Rights Council (Menschenrechtsrat der Vereinten Nationen) (2024). Open-ended intergovernmental working group on transnational corporations and other business enterprises with respect to human rights [Offene zwischenstaatliche Arbeitsgruppe über transnationale Unternehmen und andere Wirtschaftsunternehmen im Hinblick auf die Menschenrechte.] Abgerufen am 15.06.2024 von <https://www.ohchr.org/en/hr-bodies/hrc/wg-trans-corp/igwg-on-tnc>.

United Nations Human Rights Office of the High Commissioner (Büro des Hochkommissars für Menschenrechte der Vereinten Nationen) (2011). *Guiding Principles on Business and Human Rights. Implementing the United Nations "Protect, Respect and Remedy" Framework*. Abgerufen am 11.06.2024 von https://www.ohchr.org/sites/default/files/documents/publications/guidingprinciplesbusinesshr_en.pdf [Deutsche Fassung: Geschäftsstelle Deutsches Global Compact Netzwerk (Hrsg.) (2020). *Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechten. Umsetzung des Rahmens der Vereinten Nationen "Schutz, Achtung und Abhilfe"*. Abgerufen am 27.02.2025 von <https://www.globalcompact.de/mediathek/publikationen/publikation/un-leitprinzipien-fuer-wirtschaft-und-menschenrechte>.]

University of Warwick, School of Law (2023). Academic Letter urging UK Government to exit Treaty that threatens climate action [Akademischer Brief, der die britische Regierung auffordert, aus dem Vertrag auszusteigen, der den Klimaschutz gefährdet]. Abgerufen am 18.06.2024 von <https://warwick.ac.uk/fac/soc/law/research/centres/chrp/governance/energycharter/>.

UNRISD=United Nations Research Institute for Social Development (2023). Indicators That Matter. Toward Authentic Sustainability Reporting [Indikatoren, die von Bedeutung sind. Auf dem Weg zu einer authentischen Nachhaltigkeitsberichterstattung]. *Research and Policy Brief*, Mai 2023.

UNU-EHS=United Nations University, Institute for Environment and Human Security (2023). Risk Tipping Points. Interconnected Disaster Risks [Risiko-Kippunkte. Vernetzte Katastrophenrisiken]. Abgerufen am 05.07.2024 von https://s3.eu-central-1.amazonaws.com/interconnectedrisks/reports/2023/UNU_Tipping-Points_231017_no-watermark.pdf.

US Department of State (2001-2009). The Bretton Woods Conference, 1944 [Die Konferenz von Bretton Woods, 1944]. Abgerufen am 20.05.2024 von: <https://2001-2009.state.gov/r/pa/ho/time/wwii/98681.htm>.

Valencia, A. (2015). Ecuador-Occidental arbitration award reduced to \$1 billion [Ecuador-Occidental-Schiedsspruch auf 1 Milliarde Dollar reduziert]. Reuters, 2. November 2015. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://www.reuters.com/article/us-ecuador-occidental-idUSKCN0SR24V20151102/>.

Van Dieren, W. (1995). *Mit der Natur rechnen. Der neue Club-of-Rome-Bericht: Vom Bruttosozialprodukt zum Ökosozialprodukt*. Basel: Birkhäuser.

VanGrasstek, G. (2013). The History and Future of the World Trade Organization [Die Geschichte und Zukunft der Welthandelsorganisation]. Genf: World Trade Organization.

Van Harten, G. (2015). Creative accounting and the sales pitch for ISDS [Kreative Buchführung und die Verkaufsmasche für ISDS]. Euractiv, 6. März 2014. Abgerufen am 22.05.2024 von <https://www.euractiv.com/section/trade-society/opinion/creative-accounting-and-the-sales-pitch-for-isds/>.

Van Treeck, T. & Urban, J. (Hrsg.) (2016). *Wirtschaft neu denken. Blinde Flecken der Lehrbuchökonomie*. Berlin: iRights.Media.

V-Dem=Varieties of Democracy Institute (2021). *Autocratization Turns Viral. Democracy Report 2021* [Autokratisierung wird viral. Demokratiebericht 2021]. Department of Political Science, University of Gothenburg, March 2021.

V-Dem=Varieties of Democracy Institute (2023). *Defiance in the Face of Autocratization. Democracy Report 2023* [Trotzigkeit im Angesicht der Autokratisierung. Demokratiebericht 2023]. Department of Political Science, University of Gothenburg, March 2023.

Velut, J. B., Baeza-Breinbauer, D., De Bruijne, M., Garnizova, E., Jones, M., Kolben, K., Oules, L., Rouas, V., Tigere Pittet, F. & Zamparutti, T. (2022). *Comparative Analysis of Trade and Sustainable Development Provisions in Free Trade Agreements* [Vergleichende Analyse der Bestimmungen über Handel und nachhaltige Entwicklung in Freihandelsabkommen]. Trade Policy Hub, LSE Consulting, LSE Enterprise Ltd, London School of Economics and Political Science. Abgerufen am 10.09.2024 von <https://circabc.europa.eu/ui/group/e9d50ad8-e41f-4379-839a-fdfe08f0aa96/library/150a55ee-fd11-491d-a9f1-c6347cfe9800/details>.

Visotschnig, E. & Schrotta, S. (2005). *Das SK-Prinzip: Wie man Konflikte ohne Machtkämpfe löst*. Wien: Ueberreuter.

Von Hein, M. (2016). TTIP-Leseraum: Trippelschritte zur Transparenz. Deutsche Welle, 16. Januar 2016. Abgerufen am 18.06.2024 von <https://www.dw.com/de/ttip-leseraum-trippelschritte-zur-transparenz/a-19011944>.

Von Weizsäcker, E. U. & Wijkman, A. (2017). *Come on. Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet*. A Report to the Club of Rome. New York: Springer [deutsche Fassung: Wir sind dran. Was wir ändern müssen, wenn wir bleiben wollen. Club of Rome. Der große Bericht. Gütersloher Verlagshaus: Gütersloh].

Wagenaar, H. (2021). The road to abolition: The Dutch patent system 1817–1869 [Der Weg zur Abschaffung: Das niederländische Patentsystem 1817-1869]. Paper presented at Economic History Society Annual Conference 2021. Abgerufen am 14.06.2024 von <https://pure.qub.ac.uk/en/publications/the-road-to-abolition-the-dutch-patent-system-1817-1869>.

Wallach, L. & Sforza, M. (1999). *Whose Trade Organization? Corporate Globalization and the Erosion of Democracy* [Wessen Handelsorganisation? Unternehmensgetriebene Globalisierung und die Erosion der Demokratie]. Washington: Public Citizen.

Wallach, L. & Woodall, P. (2004). *Whose Trade Organization? A Comprehensive Guide to the WTO* [Wessen Handelsorganisation? Ein umfassender Leitfaden über die WTO]. New York: The New Press.

Ward, J. D., Sutton, P. C., Werner, A. D., Costanza, R., Mohr, S. H. & Simmons, C. T. (2016). Is Decoupling GDP Growth from Environmental Impact Possible? [Ist eine Entkopplung von BIP-Wachstum und Umweltbelastung möglich?]. *Plos One*, 14 October 2016. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0164733>.

WHO=World Health Organization (2023). *Voluntary contributions by fund and by contributor, 2022*. Seventy-Sixth World Health Assembly, Provisional agenda item 19.1, A76/INF./2 [Freiwillige Beiträge nach Fonds und nach Beitragszahlern, 2022. Sechundsiebzigste Weltgesundheitsversammlung, Vorläufiger Tagesordnungspunkt 19.1, A76/INF./2]. 24. April 2023. Abgerufen am 23.05.2024 von https://cdn.who.int/media/docs/default-source/documents/about-us/accountability/a76_inf2-en.pdf?sfvrsn=dbea472c_3&download=true.

Wickens, M. (2011). *Macroeconomic Theory: A Dynamic General Equilibrium Approach* [Makroökonomische Theorie: Ein dynamischer allgemeiner Gleichgewichtsansatz (2. Auflage)]. Princeton: Princeton University Press.

Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestags (2018). Bruttoinlandsprodukt (BIP) und Bruttonationaleinkommen (BNE) im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR). WD 5 - 3000 – 005/18. Berlin, 17. Januar 2018. Abgerufen am 20.09.2025 von www.bundestag.de/resource/blob/543576/1df3c815ed0ea3533a55299fc4599c61/wd-5-005-18-pdf-data.pdf.

WIPO=World Intellectual Property Organization (2018). *World Intellectual Property Indicators 2018* [Weltindikatoren zum geistigen Eigentum 2018]. Genf: World Intellectual Property Organization.

World Bank (2024a). Exports of Goods and Services (% of GDP) [Exporte von Waren und Dienstleistungen (% des BIP)]. Abgerufen am 23.06.2024 von <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>.

World Bank (2024b). Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) [Ausländische Direktinvestitionen, Nettozuflüsse (% des BIP)]. Abgerufen am 24.06.2024 von <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>.

World Bank (2024c). Current account balance (% of GDP) [Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)]. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.GD.ZS>.

World Bank (2024d). GDP per capita growth (% of annual GDP) [Wachstum des BIP pro Kopf (% des jährlichen BIP)]. Abgerufen am 23.06.2024 von <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2022&skipRedirection=true&start=1961&view=chart>.

World Bank & World Trade Organization (2020). Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality [Frauen und Handel: Die Rolle des Handels bei der Förderung der Geschlechtergleichstellung]. Washington: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank and the World Trade Organization. Abgerufen am 30.09.2024 von <http://hdl.handle.net/10986/34140>.

World Commission on the Social Dimension of Globalization (2004). *A Fair Globalization. Creating Opportunities for all* [Eine gerechte Globalisierung. Chancen für alle schaffen]. Genf: ILO, Februar 2004. Abgerufen am 23.05.2024 von <https://webapps.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc92/pdf/rep-wc.pdf>.

World Customs Organization (2015). *Annual Report 2014–2015* [Jahresbericht 2014–2015]. Brüssel: World Customs Organization (15 Juni 2015).

Wróbel, A. (2018). *The role of non-governmental organizations in trade policy – case study of campaigns against TTIP and CETA in Germany* [Die Rolle von Nichtregierungsorganisationen in der Handelspolitik - Fallstudie der Kampagnen gegen TTIP und CETA in Deutschland]. *Research Papers of Wroclaw University of Economics* Nr. 523. <https://www.doi.org/10.15611/pn.2018.523.33>.

WTO=World Trade Organization (2015). Nairobi Ministerial Declaration. Tenth WTO Ministerial Conference, Nairobi, 2015. Adopted on 19 December 2015: WT/MIN(15)/DEC. [Nairobi Ministerielle Erklärung. Zehnte WTO-Ministerkonferenz, Nairobi, 2015. Verabschiedet am 19. Dezember 2015] Abgerufen am 23.06.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/mindecision_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2019a). Russia - Measures Concerning Traffic In Transit - Report Of The Panel. Document WT/DS512/R from 5 April 2019. [Russland - Massnahmen betreffend den Transitverkehr - Bericht des Panels]. Abgerufen am 03.09.2024 von <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/512R.pdf&Open=True>.

WTO=World Trade Organization (2019b). Russia - Measures Concerning Traffic In Transit - Report Of The Panel. Addendum (This addendum contains Annexes A to E to the Report of the Panel to be found in document WT/DS512/R.) Document WT/DS512/R/Add.1 from 5 April 2019, [Russland - Massnahmen

betreffend den Transitverkehr - Bericht des Panels. Nachtrag (Dieser Nachtrag enthält die Anhänge A bis E des Berichts des Panels, der im Dokument WT/DS512/R zu finden ist]. Abgerufen am 03.09.2024 von <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/512RA1.pdf&Open=True>.

WTO=World Trade Organization (2019c). Russia - Measures Concerning Traffic In Transit - Panel Report. Action by the Dispute Settlement Body. Document WT/DS512/7 from 29 April 2019 [Russland - Massnahmen betreffend den Transitverkehr - Panelbericht. Maßnahmen des Streitbeilegungsgremiums]. Abgerufen am 03.09.2024 von <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/512-7.pdf&Open=True>.

WTO=World Trade Organization (2022). *The Crisis in Ukraine*. Implications of the war for global trade and development [Die Krise in der Ukraine. Auswirkungen des Krieges auf den Welthandel und die Entwicklung]. Abgerufen am 07.07.2024 von https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/imparctukraine422_e.pdf.

WTO=World Trade Organization (2023). Report on G20 Trade Measures (mid-May to mid-October 2023) [Bericht über die Handelsmaßnahmen der G20 (Mitte Mai bis Mitte Oktober 2023)]. Abgerufen am 12.06.2024 von https://www.wto.org/english/news_e/news23_e/trdev_18dec23_wto_report_e.pdf.

WTO=World Trade Organization (2024a). 30th anniversary of signing of Marrakesh Agreement [30. Jahrestag der Unterzeichnung des Abkommens von Marrakesch]. Abgerufen am 23.06.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/30y_e/30ytimeline_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024b). Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization [Abkommen von Marrakesch zur Gründung der Welthandelsorganisation]. Abgerufen am 23.06.2024 von https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024c). Ministerial declaration (DOHA WTO MINISTERIAL 2001, adopted on 14 November 2001. WT/MIN(01)/DEC/1. 20 November 2001) [Ministerielle Erklärung (DOHA WTO Ministerkonferenz 2001, angenommen am 14. November 2001)]. Abgerufen am 02.07.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024d). Regional trade agreements and the WTO [Regionale Handelsabkommen und die WTO]. Abgerufen am 23.06.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024e). Regional trade agreements notified to the GATT/WTO and in force [Regionale Handelsabkommen, die gegenüber GATT/WTO notifiziert wurden und in Kraft sind]. Abgerufen am 23.06.2024 von <http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx>.

WTO=World Trade Organization (2024f). Work Programme on Electronic Commerce. Adopted by the General Council on 25 September 1998, document WT/L/274, 30 September 1998 [Arbeitsprogramm zum elektronischen Handel. Angenommen vom Allgemeinen Rat am 25. September 1998]. Abgerufen am 24.06.2024 von <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/L/274.pdf&Open=True>.

WTO=World Trade Organization (2024g). Work Programme on Electronic Commerce. Ministerial Decision, adopted on 2 March 2024. Ministerial Conference Thirteenth Session, Abu Dhabi, 26 February–2 March 2024 [Arbeitsprogramm zum elektronischen Handel. Ministerieller Beschluss, angenommen am 2. März 2024. Dreizehnte Sitzung der Ministerkonferenz, Abu Dhabi, 26. Februar bis 2. März 2024]. Abgerufen am 24.06.2024 von <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/MIN24/38.pdf&Open=True>.

WTO=World Trade Organization (2024h). Joint Statement Initiative on E-commerce [Initiative für eine gemeinsame Erklärung zum elektronischen Handel]. Abgerufen am 24.06.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/joint_statement_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024i). E-commerce negotiators finalize "technical discussions" and outline next steps, 25 April 2024 [E-Commerce-Verhandlungsführer schließen "technische Diskussionen" ab und skizzieren nächste Schritte, 25. April 2024]. Abgerufen am 24.06.2024 von https://www.wto.org/english/news_e/news24_e/ecom_25apr24_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024j). Türkiye - Measures Concerning Electric Vehicles and Other Types Of Vehicles From China. Request for Consultations By China (Document WT/DS629/1 G/L/1537 G/TRIMS/D/49, 11 October 2024) [Türkei - Maßnahmen in Bezug auf Elektrofahrzeuge und andere Fahrzeugtypen aus China. Abgerufen am 13.10.2024 von <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/629-1.pdf&Open=True>.

WTO=World Trade Organization (2024k). The Case for Open Trade. [Der Fall für einen offenen Handel]. Abgerufen am 19.05.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact3_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024l). The GATT years: from Havana to Marrakesh [Die GATT-Jahre: von Havanna bis Marrakesch]. Abgerufen am 20.05.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024m). 'Non-trade' concerns: agriculture can serve many purposes [Nicht handelsbezogene Anliegen: Landwirtschaft kann vielen Zwecken dienen]. Abgerufen am 11.07.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd17_agri_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024n). The WTO [Die WTO]. Abgerufen am 21.05.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024o). Regional Trade Agreements Database [Datenbank über Regionale Freihandelsabkommen]. Abgerufen am 09.06.2024 von <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>.

WTO=World Trade Organization (2024p). The WTO can ... contribute to peace and stability [Die WTO kann ... zu Frieden und Stabilität beitragen]. Abgerufen am 19.05.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/10thi_e/10thi09_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024q). Agreement on Fisheries Subsidies [Abkommen über Fischereisubventionen]. Abgerufen am 28.05.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/rulesneg_e/fish_e/fish_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024r). Ministerial Statement on Fossil Fuel Subsidies. Ministerial Conference Thirteenth Session Abu Dhabi, 26–29 February 2024 [Ministererklärung zu Subventionen für fossile Brennstoffe. 13. Ministerkonferenz Abu Dhabi, 26.-29. Februar 2024]. Abgerufen am 15.06.2024 von <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/MIN24/19.pdf&Open=True>.

WTO= World Trade Organization (2024s). Fossil Fuel Subsidy Reform (FFSR) Initiative - Background Information and MC13 Outcomes [Initiative zur Reform der Subventionen für fossile Brennstoffe (FFSR). Hintergrundinformationen und MC13 Ergebnisse]. Abgerufen am 15.06.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/ffsr_background_note_mc13_e.pdf.

WTO=World Trade Organization (2024t). Trade Statistics. Tariff Profiles. European Union [Handelsstatistik. Zolltarif-Profile. Europäische Union]. Abgerufen am 08.07.2024 von https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/tariff_profiles/CE_E.pdf.

WTO=World Trade Organization (2024u). Appellate Body [Berufungsinstanz]. Abgerufen am 07.06.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/appellate_body_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024v). Dispute settlement [Streitschlichtung]. Abgerufen am 06.06.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024w). Built-in agenda [Integrierte Agenda]. Abgerufen am 24.06.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min99_e/english/about_e/04agen_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024x). Services negotiations [Verhandlungen über Dienstleistungen]. Abgerufen am 14.06.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024y). How the negotiations are organized [Wie die Verhandlungen organisiert sind]. Abgerufen am 14.06.2024 von https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/work_organi_e.htm.

WTO=World Trade Organization (2024z). Overview: A navigational guide [Überblick: ein Navigationsführer]. Abgerufen am 14.06.2024 von https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm1_e.htm.

Wuppertal Institut (2005). *Fair Future. Begrenzte Ressourcen und globale Gerechtigkeit*. Ein Report des Wuppertal Instituts. München: C. H. Beck.

WWF=World Wildlife Fund for Nature (2021). EU consumption responsible for 16% of tropical deforestation linked to international trade [Der EU-Konsum ist für 16 % der Abholzung von Tropenwäldern im Zusammenhang mit dem internationalen Handel verantwortlich]. 14. April 2021. Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.wwf.eu/?2831941/EU-consumption-responsible-for-16-of-tropical-deforestation-linked-to-international-trade>.

Xiaochuan, Z. (2009). Reform the International Monetary System [Die Reform des internationalen Währungssystems]. Bank for International Settlements, *BIS Review* 41/2009, 23. März 2009.

Yap, Chuin Wei (2023). Trade Distortion and Protectionism. The Great Wave off the G20 [Handelsverzerrung und Protektionismus. Die große Welle vor der G20]. Hinrich Foundation (16. Mai 2023). Abgerufen am 12.06.2024 von <https://www.hinrichfoundation.com/research/wp/trade-distortion-and-protectionism/the-great-wave-off-the-g20/>.

Zeit online (2016). EU könnte Ceta ohne Parlamente verabschieden (16. Juni 2016). Abgerufen am 26.05.2024 von <https://www.zeit.de/politik/2016-06/freihandelsabkommen-eu-kommission-kanada-ceta-parlamente>.

Zucman, G. (2014). Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits [Besteuerung über die Grenzen hinweg: Nachverfolgung von Privatvermögen und Unternehmensgewinnen]. In: *Journal of Economic Perspectives* 28(4), Fall 2014, 121-148.

Anhang 1: Entwurf eines Fragebogens für Bürger*innen-Räte zum Thema Handel

In Bezug auf die Handelspolitik schlägt Felber (2019b, S. 185-191) zwölf Themen mit insgesamt 20 Fragen vor - als konkrete, praktische Leitlinien für Handelskonvente jeder Art und Größe. Für jeden Vorschlag geben die Befragten den Grad ihres Widerstands an, in einem Bereich zwischen 0 und 10 Punkten. Es gewinnt jeweils der Vorschlag mit dem geringsten Summenwiderstand.

Thema 1: Zweck der wirtschaftlichen Tätigkeit

1A: Die Mehrung des Kapitals ist Zweck aller wirtschaftlichen Tätigkeit. Das Gemeinwohl ist ein Nebeneffekt, der sich von selbst ergibt („Chrematistik“).

1B: Die Mehrung des Gemeinwohls ist der Zweck aller wirtschaftlichen Tätigkeit. Kapital und Geld sind Mittel zu diesem Zweck („Ökonomie“).

Thema 2: Rolle und Wert des Handels

2A: Handel ist eine hohe Wirtschaftsfreiheit und damit ein übergeordnetes Ziel, dem die Menschen- und Arbeitsrechte, Klima- und Umweltschutz, soziale Sicherheit und sozialer Zusammenhalt untergeordnet werden („Freihandel“).

2B: Handel ist ein Mittel, das den Zielen der Menschenrechte, Umweltschutz, gerechte Verteilung und sozialer Zusammenhalt dient und ihnen untergeordnet wird („Ethischer Handel“).

2C: Internationale Arbeitsteilung und Handel sind abzulehnen; Länder sollten ihre Grenzen für den Verkehr von Waren und Dienstleistungen schließen („Protektionismus“).

3A: Zölle und andere Handelshemmnisse sollen schrittweise abgebaut werden („EU-Vertrag“).

3B: Zölle sind ein Steuerungsinstrument der Handels- und Wirtschaftspolitik und je nach Ziel gezielt, differenziert und dosiert einzusetzen („Ethischer Welthandel“).

Thema 3: Wo sollte der Handel geregelt werden?

4A: Der Handel sollte im Rahmen der Vereinten Nationen geregelt werden, und zwar in einer Weise, die mit den Menschen- und Arbeitnehmerrechten, den Umweltabkommen, dem Klimaschutz, der kulturellen Vielfalt, der Ernährungssouveränität, den Grenzen der Ungleichheit usw. vereinbar ist („UNO-Ansatz“).

4B: Der Handel sollte außerhalb der Vereinten Nationen geregelt werden, da Menschen- und Arbeitsrechte sowie Umwelt- und Klimaschutz „handelsfremde Themen“ sind und der freie Handel nicht von deren Einhaltung abhängen sollte („WTO-Ansatz“).

4C: Es besteht kein Bedarf an einer internationalen Regulierung des Handels, weder innerhalb noch außerhalb der Vereinten Nationen („Anti-Globalisierungsansatz“).

Thema 4: Auf welcher Ebene sollten Vereinbarungen angestrebt werden?

5A: Die EU sollte sich um die Entwicklung eines einheitlichen Handelssystems auf multilateraler Ebene bemühen, auch wenn es keine schnellen Fortschritte in diese Richtung gibt („UNO-Ansatz“).

5B: Die EU sollte so schnell wie möglich so viele bilaterale und regionale Abkommen wie möglich abschließen („CETA-TTIP-Mercosur-Ansatz“).

5C: Die EU sollte sich gleichermaßen um den Abschluss von Handelsabkommen bemühen, ohne Prioritäten zu setzen („UNO-CETA-Mercosur-Ansatz“).

Thema 5: Der Verhandlungsprozess

6A: Der Rahmenauftrag - das übergeordnete Ziel, dessen Erreichung unabhängig kontrolliert werden soll – kommt vom Souverän („Souveräne Demokratie“).

6B: Das Rahmenmandat kommt von EU-Rat, EU-Parlament und den Parlamenten der Mitgliedsstaaten („EU-Vertrag“).

7: Das direkte Verhandlungsmandat wird beauftragt vom:

7A: Rat der Europäischen Union

7B: Europäischen Parlament

7C: Europäische Parlament, vorbehaltlich der Zustimmung der nationalen Parlamente

8A: Der Verhandlungsprozess findet im Geheimen statt.

8B: Der Verhandlungsprozess findet in transparenter Weise statt.

9A: Das Verhandlungsgremium kann treffen, wen es will.

9B: Das Verhandlungsgremium muss alle betroffenen Bevölkerungsgruppen konsultieren und in die Verhandlungen einbeziehen, und zwar nach einem festgelegten Protokoll.

10A: Der EU-Rat und das EU-Parlament entscheiden über das Ergebnis der Verhandlungen.

10B: Die EU-Institutionen und die Parlamente der Mitgliedsstaaten entscheiden über das Ergebnis der Verhandlungen.

10C: Die souveränen Bürger*innen entscheiden über das Ergebnis der Verhandlungen.

Thema 6: Ethische Zölle zum Schutz der Menschenrechte, Arbeitsrechte, Umwelt und Gesundheit

11A: Die Regierung beteiligt sich an einem Handelssystem, in dem Länder, welche die folgenden UN-Abkommen ratifiziert haben und einhalten, sich mit zusätzlichen Zöllen gegen Länder schützen können, die diese Abkommen nicht ratifizieren und einhalten:

- Menschenrechte
- Arbeitsrechte
- Umweltschutzvereinbarungen
- kulturelle Vielfalt
- Unternehmenspflichten
- Austausch von Steuerinformationen
- HNWI-Steuer (z. B. 1 Prozent)

11B: Die Regierung nimmt an einem Handelssystem teil, unabhängig davon, ob ihre Handelspartner die folgenden UN-Übereinkommen ratifiziert haben und einhalten:

- Menschenrechte
- Arbeitsrechte
- Umweltvereinbarungen
- kulturelle Vielfalt
- Unternehmensverpflichtungen
- Austausch von Steuerinformationen
- HNWI-Steuer (z. B. 1 Prozent)

Thema 7: Globale Institutionen

12A: Globale Märkte erfordern globale Institutionen („Global-Governance-Ansatz“). Die multilaterale Handels- und Wirtschaftsordnung sollte daher umfassen:

- eine Clearing-Union und eine Handelswährung
- eine globale Fusionskontrolle
- eine globale Steuerbehörde
- eine globale Finanzaufsicht

12B: Es ist am besten, wenn sich die Märkte selbst regulieren („Flat Earth“-Ansatz). Der Weltmarkt bedarf deshalb keiner:

- Clearing-Union und Reservewährung
- globalen Fusionskontrolle
- globalen Steuerbehörde
- globalen Finanzaufsicht

Thema 8: Ausgeglichene Handelsbilanzen

13A: Abweichungen vom ausgewogenen Handel sollten nicht korrigiert werden; sie sind das Ergebnis des freien Spiels der Marktkräfte („Laissez-faire-Ansatz“).

13B: Alle Staaten verpflichten sich zu ausgeglichenen Leistungsbilanzen, um die Weltwirtschaft im Gleichgewicht zu halten. Kleine, vorübergehende Abweichungen werden toleriert, größere und längere Abweichungen werden schrittweise sanktioniert - mit Hilfe von Währungsauf- und Abwertungen, Strafzinsen und günstigen Krediten von Überschuss- an Defizitländer („Keynes-Ansatz“).

Thema 9: Reziprozität – keine Gleichbehandlung von Ungleichen

14A: Von Ländern mit unterschiedlichem Wohlstandsniveau kann keine „symmetrische“ oder gleichwertige Öffnung und Liberalisierung erwartet werden. Länder mit einem geringeren Grad an Industrialisierung/Diversifizierung können auf Erziehungszölle und andere politische Maßnahmen für „junge“ Industrien zurückgreifen und einen stärkeren Schutz ihrer Märkte geltend machen (Ansatz der „Nichtreziprozität zwischen Ungleichen“).

14B: Gleiche Rechte für alle. Alle Teilnehmer an einem multilateralen Handelssystem müssen einen grundsätzlich symmetrischen Abbau von Zöllen betreiben und ihre Märkte im selben Maß öffnen (Ansatz der „Reziprozität zwischen Ungleichen“).

Thema 10: Demokratischer Handlungsspielraum

15A: Beschränkungen der demokratischen Regulierungskompetenz, wie zum Beispiel das Verbot von Subventionen, einheitliche Regeln für die öffentliche Beschaffung, das Verbot oder die Einschränkung der Regulierung ausländischer Investitionen oder der Zwang zum Schutz geistiger Eigentumsrechte, dürfen Bestandteile des multilateralen Handelssystems sein („Zwangsjacken- Ansatz“).

15B: Beschränkungen der demokratischen Regulierungskompetenz, wie zum Beispiel das Verbot von Subventionen, einheitliche Regeln für die öffentliche Beschaffung, das Verbot oder die Einschränkung der Regulierung ausländischer Investitionen oder der Zwang zum Schutz geistiger Eigentumsrechte, dürfen nicht Bestandteile des multilateralen Handelssystems sein („Autonomie-Ansatz“).

Thema 11: Bevorzugung lokaler Märkte und Resilienz

16A: Gemeinden, Landkreise, Regionen und Staaten können lokale Wirtschaftskreisläufe fördern und ihnen Vorrang einräumen vor fernen und globalen Wirtschaftsbeziehungen („Ökonomische Subsidiarität“).

16B: Es darf keine Bevorzugung von lokalen oder regionalen Wirtschaftskreisläufen oder -beziehungen geben („Level playing field“).

17A: Alle Länder sollten sich auf die Produktion von Waren und Dienstleistungen spezialisieren, bei denen sie komparative Vorteile haben, und den Rest importieren („Spezialisierungsansatz“).

17B: Alle Länder sollten versuchen, so viele Waren und Dienstleistungen wie möglich zu produzieren und den Handel wohldosiert als Ergänzung und Stimulus nutzen („Resilienz-Ansatz“).

Them 12: Spielraum für Demokratie

18A: Unternehmen, die auf dem Weltmarkt tätig werden wollen, müssen eine Gemeinwohl-Bilanz erstellen. Deren Ergebnis entscheidet über günstigeren oder teureren Marktzugang (Ansatz der „Gemeinwohl-Orientierung“).

18B: Alle Unternehmen erhalten einheitlich freien Marktzugang, unabhängig von ihren ethischen Leistungen („Märkte-sind-wertfrei-Ansatz“).

19A: Unternehmen, die Zugang zum Weltmarkt suchen, dürfen einen bestimmten Weltmarktanteil (z.B. 1 Prozent) und eine bestimmte Größe (z.B. einen Umsatz oder eine Bilanzsumme von 10 Mrd. USD oder EUR) nicht überschreiten („liberaler Ansatz“).

19B: Die Eigentumsfreiheit darf nicht durch Größenbeschränkungen beschnitten werden („Eigentum-ist-heilig-Ansatz“).

20A: Internationale Handels- und Wirtschaftsabkommen sollten ausschließlich privates Eigentum schützen und mit Rechten ausstatten („Kapitalismus-Ansatz“).

20B: Internationale Handels- und Wirtschaftsabkommen sollten eine Vielfalt von Eigentumsformen (öffentliches, privates, kollektives, soziales und Nicht-Eigentum, z.B. an Natur) vorsehen und allen Formen Pflichten, Bedingungen und Grenzen auferlegen („Ansatz der kulturellen Vielfalt“).

Anhang 2: Handelsstatistiken zur Europäischen Union (EU-27)

Der jährliche statistische Leitfaden der Generaldirektion Handel enthält ausgewählte Tabellen und Abbildungen, die den aktuellen Stand und die jüngsten Entwicklungen im Handel zwischen den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union (intra-EU) und der EU mit dem Rest der Welt (extra-EU) zeigen. Er enthält auch einen Abschnitt über ausländische Direktinvestitionen (FDI). Die folgenden Daten sind der Version 2024 des Statistischen Leitfadens der Generaldirektion Handel entnommen (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b). Nur die Einteilung der Warengruppen nach SITC-Kategorien (siehe Glossar Seite 159) folgt dem „Internationalen Warenverzeichnis für den Außenhandel – deutsche Übersetzung der SITC, Revision 4, der Vereinten Nationen, Ausgabe 2006“ (Statistisches Bundesamt, 2006).

Im Warenhandel machten landwirtschaftliche Erzeugnisse (ohne Fisch und Fischereierzeugnisse) im Jahr 2023 9,0 Prozent der EU-Warenausfuhren (im Wert von 228,7 Mrd. EUR) und 6,3 Prozent der EU-Wareneinfuhren (im Wert von 158,6 Mrd. EUR) aus. Der Wert der Ausfuhren von landwirtschaftlichen Erzeugnissen stagnierte, während die Einfuhren im Vergleich zu 2022 um 7,5 Prozent zurückgingen. Dies führte zu einem Handelsüberschuss für landwirtschaftliche Erzeugnisse von 70,2 Mrd. EUR im Jahr 2023, gegenüber 57,4 Mrd. EUR im Jahr 2022. Der Anteil des Handels mit nicht-landwirtschaftlichen Erzeugnissen (zu denen u.a. Fischerei, Rohstoffe, Energie und Industrieerzeugnisse gehören) belief sich auf 91 Prozent (im Wert von 2.326,8 Mrd. EUR). Die Exporte gingen im Vergleich zu 2022 leicht zurück (-0,6 Prozent), die Importe jedoch stärker (-16,8 Prozent), was zu einer negativen Handelsbilanz für nicht-landwirtschaftliche Erzeugnisse von -32,2 Mrd. EUR führte. Der Handel mit allen Waren (landwirtschaftliche und nicht-landwirtschaftliche) wies im Jahr 2023 einen Überschuss von 38 Mrd. EUR auf (vgl. Tabelle 24).

Im Handel mit Dienstleistungen sind die stärksten Exportbranchen die „sonstigen unternehmens-bezogenen Dienstleistungen“ (23,4 Prozent), „EDV- und Informationsdienstleistungen“ (20,5 Prozent) und „Transportdienstleistungen“ (17,7 Prozent). Auch bei den Importen liegen die „sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen“ (31,0 Prozent) und Transportdienstleistungen (18,0 Prozent) auf den vorderen Rängen, gefolgt von „Gebühren für die Nutzung von Rechten des geistigen Eigentums“ (17,1 Prozent). 2023 schrumpften die Exporte auf 1.340 Mrd. EUR, was einem Rückgang von 1,5 Prozent entspricht, die Importe zeigten ein Plus von 1,8 Prozent und stiegen auf 1.177 Mrd. EUR (vgl. Tabelle 27). Der Überschuss im Dienstleistungsverkehr belief sich auf 164 Mrd. EUR und trug damit erheblich zum Gesamtaußenhandelsüberschuss der EU im Jahr 2023 von 202 Mrd. EUR bei (siehe Tabellen 24 und 27).

EU-Außenhandel 2023	Exporte			Importe			Bilanz
	Wert 2023 (€ Mrd.)	Anteil 2023 (%)	Differenz 2022- 2023 (%)	Wert 2023 (€ Mrd.)	Anteil 2023 (%)	Differenz 2022- 2023 (%)	Wert 2023 (€ Mrd.)
Alle Produkte	2 555,5	100,0%	-0,6%	2 517,6	100,0%	-16,3%	38,0
Landwirtschaftliche Produkte	228,7	9,0%	0,0%	158,6	6,3%	-7,5%	70,2
Nicht-landwirtschaftliche Produkte	2 326,8	91,0%	-0,6%	2 359,0	93,7%	-16,8%	- 32,2
SITC 0 – Nahrungsmittel und lebende Tiere	159,9	6,3%	0,4%	132,5	5,3%	-3,4%	27,4
SITC 1 – Getränke und Tabak	43,9	1,7%	-1,6%	11,5	0,5%	1,9%	32,3
SITC 2 – Rohstoffe (ausgenommen Nahrungsmittel und mineralische Brennstoffe)	58,3	2,3%	-11,9%	82,5	3,3%	-22,0%	- 24,3
SITC 3 – Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel und verwandte Erzeugnisse	142,6	5,6%	-20,9%	552,0	21,9%	-33,6%	- 409,4
SITC 4 – Tierische und pflanzliche Öle, Fette und Wachse	9,7	0,4%	-2,5%	14,4	0,6%	-26,1%	- 4,6
SITC 5 – Chemische Erzeugnisse, anderweit nicht genannt	522,9	20,5%	-5,1%	325,0	12,9%	-10,5%	198,0
SITC 6 – Bearbeitete Waren, vorwiegend nach Beschaffenheit gegliedert	255,3	10,0%	-7,3%	240,5	9,6%	-20,8%	14,8
SITC 7 – Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge	1 025,5	40,1%	7,7%	814,9	32,4%	-1,7%	210,6
SITC 8 – Verschiedene Fertigwaren	296,7	11,6%	0,7%	321,8	12,8%	-10,4%	- 25,1
SITC 9 – Waren und Warenverkehrsvorgänge, anderweitig in der SITC nicht erfasst	40,7	1,6%	11,7%	22,6	0,9%	-51,5%	18,1

Tabelle 24: EU-Exporte in Nicht-EU-Länder und EU-Importe aus Nicht-EU-Ländern nach SITC-Kategorien, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 5, basierend auf Daten von EUROSTAT)

EU-Außenhandel 2023	Gesamter Handel	Exporte			Importe			Bilanz
	Wert (€ Mrd.)	Wert 2023 (€ Mrd.)	Anteil 2023 (%)	Differenz 2022-2023 (%)	Wert 2023 (€ Mrd.)	Anteil 2023 (%)	Differenz 2022-2023 (%)	Wert 2023 (€ Mrd.)
Alle Partner	5 073,1	2 555,5	100,0%	-0,6%	2 517,6	100,0%	-16,3%	38,0
1 USA	848,6	502,4	19,7%	-1,2%	346,3	13,8%	-3,6%	156,1
2 China	739,0	223,6	8,8%	-3,0%	515,4	20,5%	-17,8%	- 291,9
3 Vereinigtes Königreich	515,0	335,1	13,1%	2,0%	179,9	7,2%	-17,2%	155,2
4 Schweiz	327,2	188,7	7,4%	0,4%	138,5	5,5%	-4,9%	50,1
5 Türkei	207,0	111,4	4,4%	11,9%	95,6	3,8%	-3,3%	15,8
6 Norwegen	180,2	61,0	2,4%	-9,7%	119,3	4,7%	-25,9%	- 58,3
7 Japan	134,3	64,0	2,5%	-10,3%	70,3	2,8%	0,5%	- 6,4
8 Süd-Korea	130,7	57,8	2,3%	-3,8%	72,9	2,9%	0,8%	- 15,1
9 Indien	113,3	48,3	1,9%	1,9%	64,9	2,6%	-4,1%	- 16,6
10 Russland	89,1	38,3	1,5%	-30,3%	50,7	2,0%	-75,0%	- 12,4
Andere Partner	1 788,8	925,0	36,2%	1,2%	863,8	34,3%	-12,3%	61,2

Tabelle 25: EU-Exporte in Nicht-EU-Länder und Importe aus Nicht-EU-Ländern nach Partnern, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 7, basierend auf Daten von EUROSTAT)

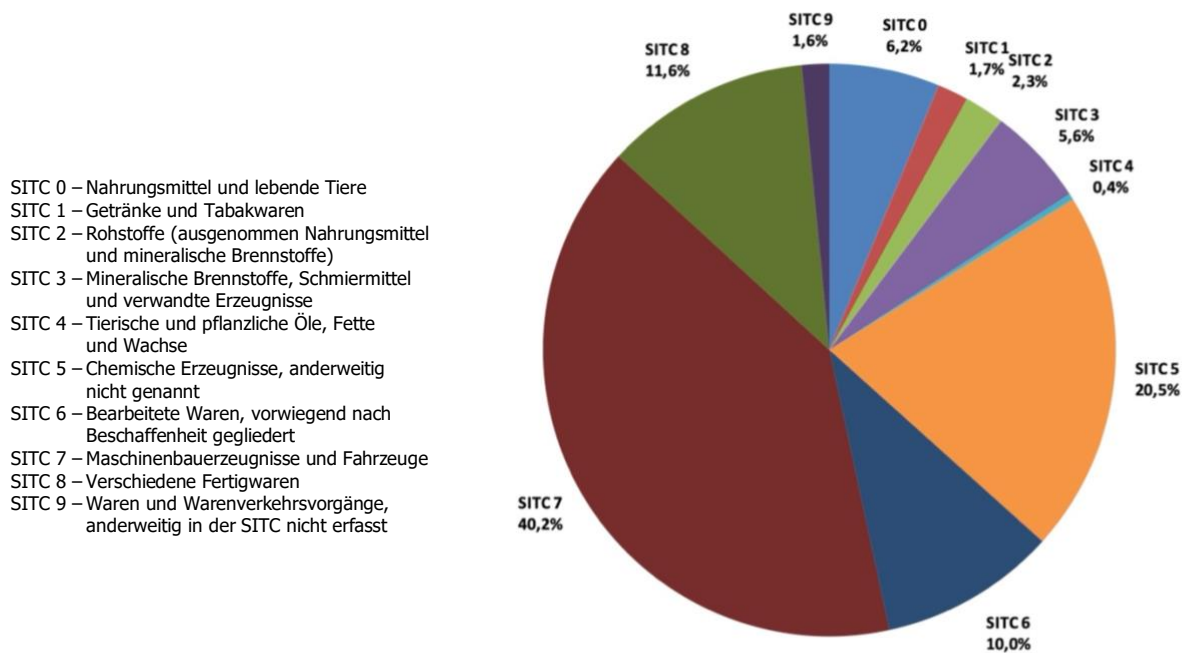


Abbildung 7: EU-Warenexporte in Nicht-EU-Länder nach Sektoren, Anteile 2023 (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 40, basierend auf Daten von EUROSTAT [Comtext])

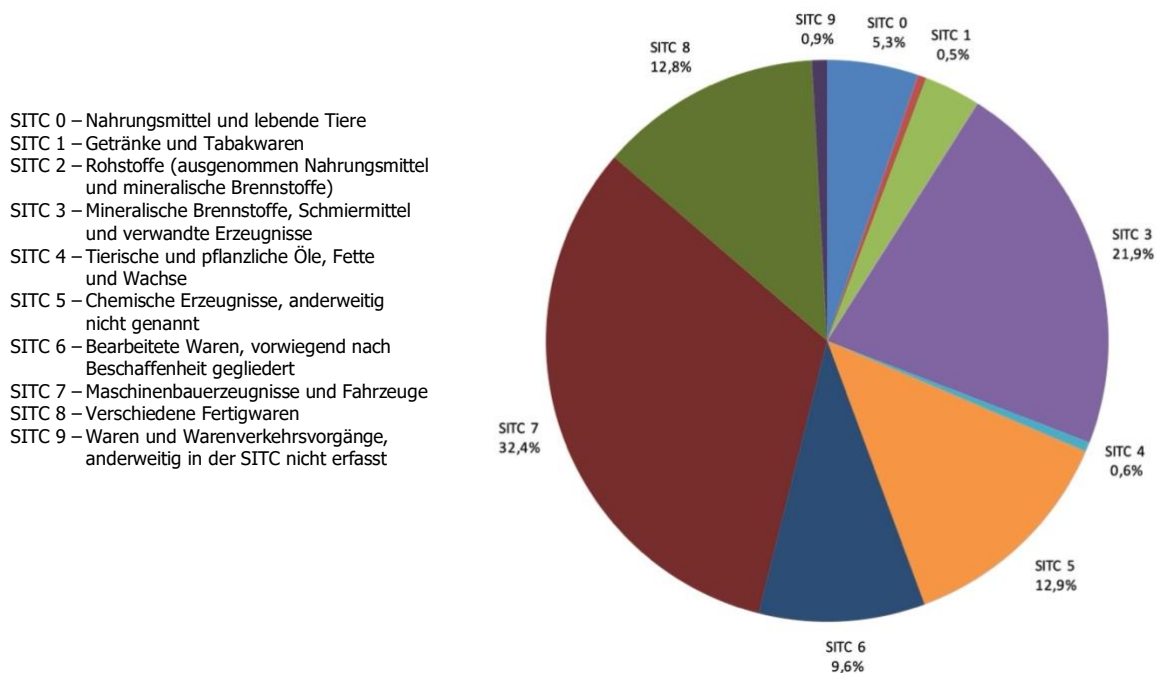


Abbildung 8: EU-Warenimporte aus Nicht-EU-Ländern nach Sektoren, Anteile 2023 (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 42, basierend auf Daten von EUROSTAT [Comtext])

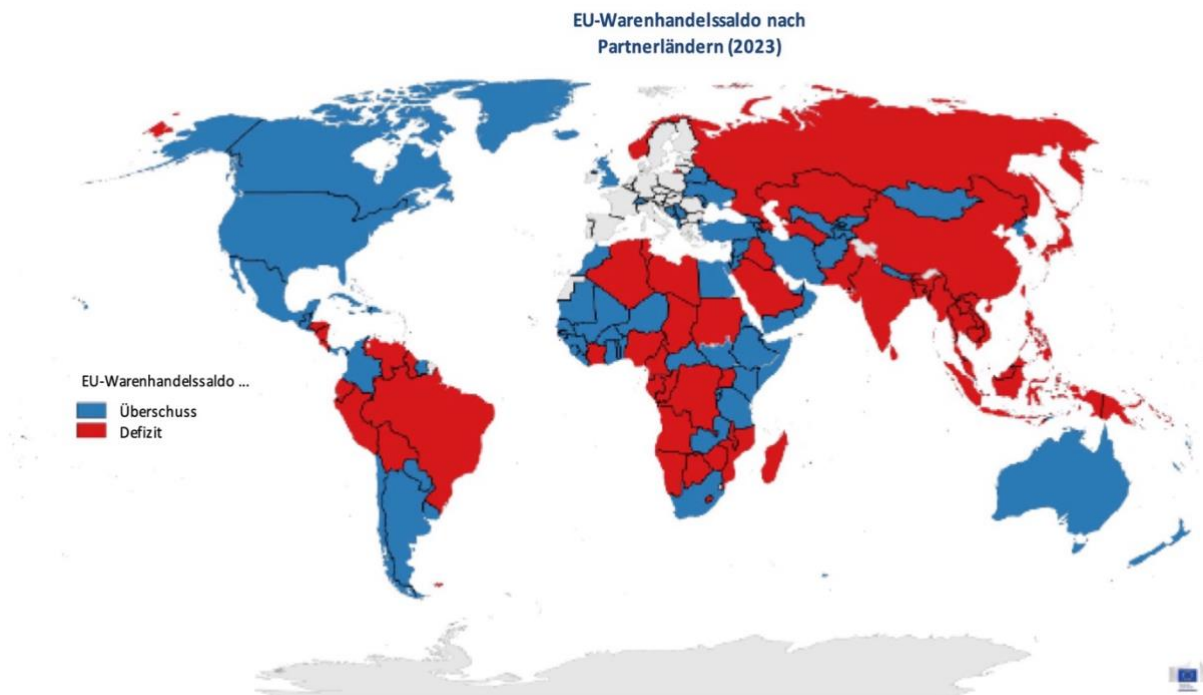


Abbildung 9: EU-Warenhandelssaldo nach Partnerländern, 2023 (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 45, basierend auf Daten von EUROSTAT [Comtext])

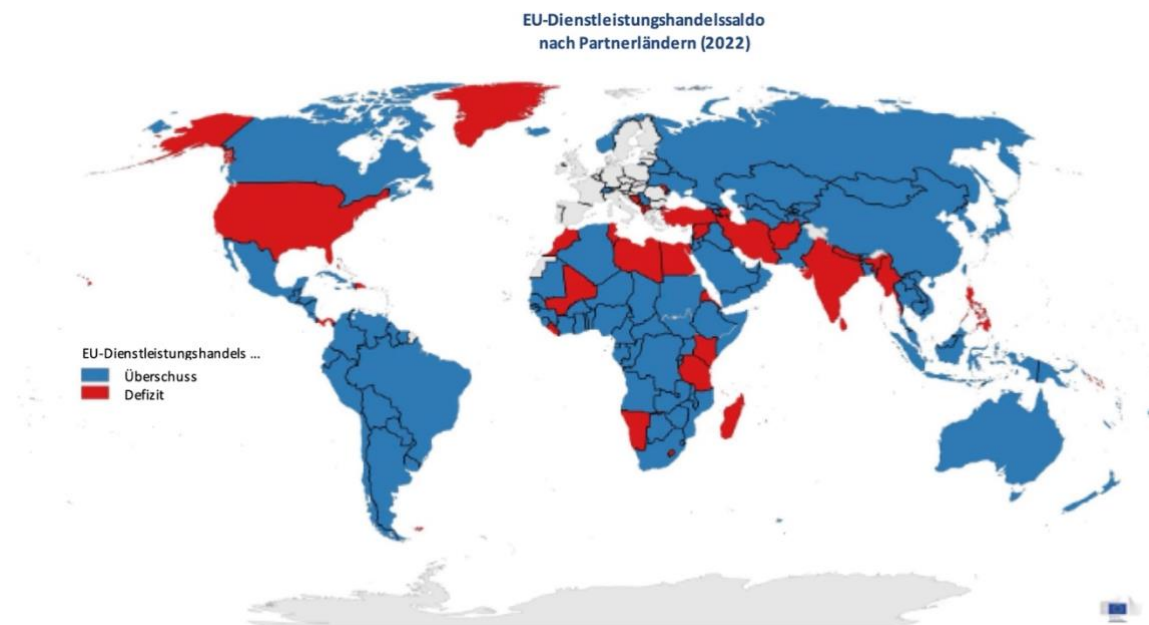


Abbildung 10: EU-Dienstleistungshandelssaldo nach Partnerländern, 2022 (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 51, basierend auf Daten von EUROSTAT [Comtext])

Kategorien nach SITC Revision 3		Exporte				Importe				Handels- bilanz Wert 2023
		Wert 2023	Gesamt- anteil 2023	Differenz 2022-2023	DJWR 2013-2023	Wert 2023	Gesamt- anteil 2023	Differenz 2022-2023	DJWR 2013-2023	
Insgesamt		2 555	100,0%	-0,6%	3,7%	2 519	100,0%	-16,2%	4,4%	36
SITC 0	Nahrungsmittel und lebende Tiere	160	6,2%	0,3%	4,8%	133	5,3%	-3,4%	4,5%	27
SITC 1	Getränke und Tabak	44	1,7%	-1,3%	4,2%	12	0,5%	2,7%	2,1%	32
SITC 2	Rohstoffe (ausgenommen Nahrungsmittel und mineralische Brennstoffe)	58	2,3%	-12,4%	3,4%	82	3,3%	-22,2%	2,4%	- 24
SITC 3	Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel und verwandte Erzeugnisse	143	5,6%	-21,1%	1,3%	552	21,9%	-33,6%	1,3%	- 409
SITC 4	Tierische und pflanzliche Öle, Fette und Wachse	10	0,4%	-3,0%	5,5%	14	0,6%	-26,2%	5,3%	- 5
SITC 5	Chemische Erzeugnisse, anderweitig nicht genannt	522	20,5%	-5,3%	5,9%	325	12,9%	-10,5%	6,2%	197
SITC 6	Bearbeitete Waren, vorwiegend nach Beschaffenheit gegliedert	255	10,0%	-7,4%	1,6%	241	9,6%	-20,8%	4,3%	15
SITC 7	Maschinenbaurzeugnisse und Fahrzeuge	1 026	40,2%	7,8%	3,3%	817	32,4%	-1,4%	6,8%	210
SITC 8	Verschiedene Fertigwaren	297	11,6%	0,8%	4,5%	322	12,8%	-10,3%	5,1%	- 25
SITC 9	Waren und Warenverkehrsvorgänge, anderweitig in der SITC nicht erfasst	40	1,6%	13,1%	2,7%	22	0,9%	-52,6%	-0,3%	18
AMA/NAMA										
AMA	Agrarprodukte	229	8,9%	-0,1%	4,5%	159	6,3%	-7,5%	4,4%	70
NAMA	Nicht-Agrarprodukte	2 326	91,1%	-0,6%	3,6%	2 360	93,7%	-16,7%	4,5%	- 34

DJWR = Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate

Tabelle 26: EU-Warenhandel mit Nicht-EU-Ländern nach Sektoren, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 43, basierend auf Daten von EUROSTAT [Comext])

Erweiterte Klassifizierung der Zahlungsbilanzdienstleistungen (EBOPS)		Exporte				Importe				Bilanz Wert 2023
		Wert 2023	Insgesamt in % 2023	Differenz 2022-2023	DJWR 2013-2023	Wert 2023	Insgesamt in % 2023	Differenz 2022-2023	DJWR 2013-2023	
Insgesamt		1 340	100,0%	-1,5%	6,8%	1 177	100,0%	1,8%	7,5%	164
SA	Fertigungsdienstleistungen für materielle Inputs im Eigentum Dritter	38	2,8%	-1,3%	7,0%	23	2,0%	-8,5%	10,0%	14
SB	Wartungs- und Reparaturdienste, a.n.g.	29	2,1%	4,5%	10,9%	20	1,7%	14,3%	7,2%	9
SC	Transportleistungen	237	17,7%	-22,3%	4,9%	212	18,0%	-9,4%	5,9%	25
SD	Reiseverkehr	177	13,2%	18,6%	4,4%	120	10,2%	27,2%	3,3%	57
SE	Bauleistungen	11	0,8%	13,3%	0,2%	7	0,6%	-3,7%	3,0%	4
SF	Versicherungsdienstleistungen	36	2,7%	25,5%	8,4%	34	2,9%	12,1%	8,9%	2
SG	Finanzdienstleistungen	96	7,2%	3,9%	4,6%	79	6,7%	-2,3%	6,3%	18
SH	Patente und Lizenzen	98	7,3%	-3,8%	10,9%	201	17,1%	4,1%	16,4%	- 104
SI	EDV- und Informationsdienstleistungen	275	20,5%	6,1%	11,5%	105	9,0%	3,7%	6,4%	170
SJ	sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	314	23,4%	0,2%	6,5%	365	31,0%	1,0%	8,1%	- 51
SK	Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	18	1,4%	-6,1%	9,5%	11	0,9%	11,7%	1,8%	7
SL	Regierungsleistungen a.n.g.	6	0,4%	-7,7%	-2,3%	3	0,3%	-7,4%	-3,5%	3
SN	Kommerzielle Dienstleistungen	1 335	99,6%	-1,5%	6,9%	1 173	99,7%	1,9%	7,6%	161

a.n.g. = anders nicht genannt

Kommerzielle Dienstleistungen = Dienstleistungen außer Regierungsleistungen a.n.g.

N.B.: Die Gesamtzahl enthält nicht zugewiesene Dienstleistungen (nicht in der Tabelle aufgeführt). Nicht zugewiesene Dienstleistungen werden bei der Berechnung des Anteils am Gesamtvolumen nicht berücksichtigt.

DJWR = Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate

Tabelle 27: EU-Dienstleistungshandel mit Nicht-EU-Ländern nach Sektoren, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 49, basierend auf Daten von EUROSTAT [bop_its6_det])

	Wert in Mrd. EUR					Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate			Welt Anteil	Welt Rang
	2013	2018	2021	2022	2023	2013–2023	2018–2023	2022–2023	2023	2023
Welt	11 704	13 402	15 251	19 221	17 665	4,2%	5,7%	-8,1%	100,0%	
EU27	1 748	2 021	2 149	2 512	2 501	3,6%	4,4%	-0,4%	14,2%	2
Australien	191	216	291	392	344	6,1%	9,8%	-12,3%	1,9%	13
Brasilien	181	205	238	318	314	5,7%	8,9%	-1,1%	1,8%	16
Kanada	345	379	424	567	525	4,3%	6,7%	-7,4%	3,0%	8
China	1 665	2 118	2 848	3 423	3 165	6,6%	8,4%	-7,5%	17,9%	1
Hongkong	346	482	568	581	533	4,4%	2,0%	-8,2%	3,0%	7
Indien	237	274	334	430	400	5,4%	7,9%	-7,2%	2,3%	11
Japan	538	625	639	709	663	2,1%	1,2%	-6,5%	3,8%	4
Malaysia	172	210	253	335	289	5,3%	6,7%	-13,6%	1,6%	18
Mexiko	286	382	419	549	548	6,7%	7,5%	0,0%	3,1%	6
Saudi-Arabien	358	250	236	387	314	-1,3%	4,7%	-18,8%	1,8%	17
Singapur	310	350	387	490	440	3,6%	4,7%	-10,2%	2,5%	10
Süd-Korea	421	513	545	649	585	3,3%	2,7%	-9,9%	3,3%	5
Schweiz	269	262	321	382	389	3,7%	8,2%	1,8%	2,2%	12
Thailand	169	212	225	270	260	4,4%	4,2%	-3,5%	1,5%	20
Türkei	122	150	190	241	236	6,9%	9,5%	-2,2%	1,3%	21
USA	1 187	1 411	1 486	1 961	1 868	4,6%	5,8%	-4,8%	10,6%	3
Vereinigte Arab. Emirate	201	195	227	360	329	5,1%	11,0%	-8,5%	1,9%	14
Vereinigtes Königreich	407	464	385	495	451	1,0%	-0,6%	-8,9%	2,6%	9
Vietnam	97	203	279	346	319	12,6%	9,5%	-7,9%	1,8%	15

ohne EU Binnenhandel

Tabelle 28: Warenexporte in die Welt, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 21, basierend auf Daten von IMF DOTs)

	Wert in Mrd. EUR					Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate			Welt Anteil	Welt Rang
	2013	2018	2021	2022	2023	2013–2023	2018–2023	2022–2023	2023	2023
Welt	11 798	13 787	15 556	20 000	18 141	4,4%	5,6%	-9,3%	100,0%	
EU27	1 626	1 898	2 108	2 984	2 505	4,4%	5,7%	-16,1%	13,8%	2
Australien	186	204	223	291	270	3,8%	5,8%	-7,3%	1,5%	16
Brasilien	191	161	197	275	236	2,2%	8,0%	-14,0%	1,3%	19
Kanada	369	411	438	571	546	4,0%	5,8%	-4,4%	3,0%	10
China	1 468	1 807	2 265	2 579	2 371	4,9%	5,6%	-8,1%	13,1%	3
Hongkong	395	531	604	635	606	4,4%	2,7%	-4,6%	3,3%	7
Indien	352	431	482	695	617	5,8%	7,4%	-11,3%	3,4%	6
Japan	627	634	650	852	727	1,5%	2,8%	-14,7%	4,0%	4
Malaysia	155	185	202	280	247	4,7%	6,0%	-12,1%	1,4%	18
Mexiko	304	417	453	609	587	6,8%	7,1%	-3,6%	3,2%	9
Saudi-Arabien	139	107	128	174	192	3,3%	12,3%	9,9%	1,1%	21
Singapur	281	314	344	452	392	3,4%	4,5%	-13,4%	2,2%	11
Süd-Korea	388	453	520	695	594	4,4%	5,6%	-14,4%	3,3%	8
Schweiz	242	233	271	339	337	3,4%	7,6%	-0,6%	1,9%	13
Thailand	188	211	226	286	269	3,6%	4,9%	-6,1%	1,5%	17
Türkei	196	196	230	345	335	5,5%	11,3%	-3,1%	1,8%	14
USA	1 708	2 148	2 392	3 079	2 852	5,3%	5,8%	-7,4%	15,7%	1
Vereinigte Arab. Emirate	153	207	243	335	381	9,5%	13,0%	13,8%	2,1%	12
Vereinigtes Königreich	497	616	574	753	668	3,0%	1,6%	-11,3%	3,7%	5
Vietnam	97	197	275	333	292	11,6%	8,2%	-12,5%	1,6%	15

Reichweite: ohne EU-Binnenhandel

Tabelle 29: Warenimporte aus der Welt, 2023 (Milliarden EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 22, basierend auf Daten von IMF DOTs)

	Wert in Mrd. EUR					Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate			Welt Anteil	Welt Rang
	2013	2018	2021	2022	2023	2013–2023	2018–2023	2022–2023	2023	2023
Welt	3 065	4 282	4 331	5 645	5 924	6,8%	6,7%	4,9%	100,0%	
EU27	692	994	1 093	1 362	1 387	7,2%	6,9%	1,9%	23,4%	1
Australien	44	59	38	49	68	4,5%	3,1%	39,2%	1,2%	15
Brasilien	28	29	27	38	42	4,0%	7,7%	9,1%	0,7%	22
Kanada	71	89	94	118	126	6,0%	7,2%	6,9%	2,1%	10
China	156	230	333	403	353	8,5%	8,9%	-12,5%	6,0%	4
Hongkong	79	96	67	79	90	1,4%	-1,2%	14,4%	1,5%	13
Indien	112	174	203	294	312	10,8%	12,5%	6,3%	5,3%	5
Japan	102	164	144	161	191	6,5%	3,1%	18,8%	3,2%	7
Malaysia	32	34	18	30	40	2,2%	3,0%	30,4%	0,7%	23
Mexiko	21	34	32	46	48	8,9%	7,6%	5,7%	0,8%	18
Saudi-Arabien	9	17	9	33	45	17,6%	20,9%	36,5%	0,8%	20
Singapur	107	179	239	320	303	11,0%	11,1%	-5,1%	5,1%	6
Süd-Korea	78	88	101	124	114	3,9%	5,4%	-7,4%	1,9%	11
Schweiz	92	118	119	144	156	5,5%	5,8%	8,3%	2,6%	8
Thailand	41	66	22	37	52	2,4%	-4,4%	42,0%	0,9%	16
Türkei	45	55	53	88	94	7,7%	11,2%	6,5%	1,6%	12
USA	542	733	681	901	949	5,8%	5,3%	5,3%	16,0%	2
Vereinigte Arab. Emirate	16	61	87	147	154	25,4%	20,4%	4,8%	2,6%	9
Vereinigtes Königreich	280	368	401	481	540	6,8%	8,0%	12,3%	9,1%	3
Vietnam	8	13	3	13	18	8,4%	7,7%	41,4%	0,3%	30

Reichweite: ohne EU-Binnenhandel

Tabelle 30: Exporte von Dienstleistungen in die Welt, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 24, basierend auf Daten der WTO)

	Wert in Mrd. EUR					Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate			Welt Anteil	Welt Rang
	2013	2018	2021	2022	2023	2013–2023	2018–2023	2022–2023	2023	2023
Welt	2 980	4 092	3 962	5 180	5 501	6,3%	6,1%	6,2%	100,0%	
EU27	570	859	956	1 160	1 223	7,9%	7,3%	5,5%	22,2%	1
Australien	57	63	35	63	78	3,2%	4,2%	22,6%	1,4%	13
Brasilien	70	62	49	76	77	0,9%	4,3%	0,9%	1,4%	14
Kanada	87	103	98	133	137	4,7%	5,9%	3,4%	2,5%	9
China	249	445	361	442	511	7,4%	2,8%	15,6%	9,3%	3
Hongkong	57	69	52	60	73	2,6%	1,2%	22,2%	1,3%	15
Indien	96	149	166	237	228	9,1%	8,9%	-3,7%	4,1%	6
Japan	129	172	177	201	209	5,0%	3,9%	4,1%	3,8%	7
Malaysia	34	38	31	43	48	3,6%	5,0%	12,3%	0,9%	21
Mexiko	32	45	45	60	67	7,6%	8,4%	10,6%	1,2%	17
Saudi-Arabien	58	71	62	78	89	4,4%	4,7%	13,7%	1,6%	12
Singapur	113	172	209	280	273	9,3%	9,7%	-2,5%	5,0%	5
Süd-Korea	83	113	106	129	136	5,1%	3,8%	5,2%	2,5%	10
Schweiz	88	119	135	153	178	7,3%	8,3%	16,5%	3,2%	8
Thailand	36	47	49	60	60	5,3%	5,2%	0,3%	1,1%	18
Türkei	19	25	25	38	45	9,0%	13,0%	19,2%	0,8%	23
USA	351	479	482	678	692	7,0%	7,6%	2,1%	12,6%	2
Vereinigte Arab. Emirate	47	61	64	92	101	8,0%	10,6%	10,2%	1,8%	11
Vereinigtes Königreich	165	242	215	305	364	8,3%	8,6%	19,3%	6,6%	4
Vietnam	10	16	16	26	27	10,0%	11,4%	3,5%	0,5%	28

Reichweite: ohne EU-Binnenhandel

Tabelle 31: Importe von Dienstleistungen aus der Welt, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 25, basierend auf Daten von IMF DOTS)

	Wert in Mrd. EUR					Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate			Welt Anteil	Welt Rang
	2013	2018	2021	2022	2023	2013–2023	2018–2023	2022–2023	2023	2023
Welt	14 769	17 683	19 582	24 866	23 588	4,8%	5,9%	-5,1%	100,0%	
EU27	2 440	3 015	3 242	3 874	3 888	4,8%	5,2%	0,4%	16,5%	1
Australien	235	274	329	441	412	5,8%	8,5%	-6,6%	1,7%	14
Brasilien	210	234	265	356	356	5,4%	8,8%	0,0%	1,5%	16
Kanada	416	468	518	685	652	4,6%	6,8%	-4,9%	2,8%	9
China	1 820	2 348	3 181	3 826	3 517	6,8%	8,4%	-8,1%	14,9%	2
Hongkong	425	578	635	660	623	3,9%	1,5%	-5,5%	2,6%	10
Indien	350	447	537	724	712	7,4%	9,7%	-1,7%	3,0%	7
Japan	640	789	784	870	854	2,9%	1,6%	-1,8%	3,6%	5
Malaysia	204	244	271	365	329	4,9%	6,2%	-9,9%	1,4%	19
Mexiko	307	415	451	594	597	6,9%	7,5%	0,4%	2,5%	11
Saudi-Arabien	367	268	245	420	359	-0,2%	6,0%	-14,5%	1,5%	15
Singapur	417	529	626	810	744	5,9%	7,1%	-8,2%	3,2%	6
Süd-Korea	499	601	646	773	700	3,4%	3,1%	-9,5%	3,0%	8
Schweiz	361	380	440	526	545	4,2%	7,4%	3,6%	2,3%	12
Thailand	210	278	247	307	313	4,0%	2,4%	2,0%	1,3%	20
Türkei	167	206	243	330	330	7,1%	9,9%	0,2%	1,4%	18
USA	1 729	2 143	2 167	2 863	2 817	5,0%	5,6%	-1,6%	11,9%	3
Vereinigte Arab. Emirate	217	256	314	506	482	8,3%	13,5%	-4,7%	2,0%	13
Vereinigtes Königreich	686	832	785	976	991	3,7%	3,6%	1,5%	4,2%	4
Vietnam	105	215	283	359	337	12,4%	9,4%	-6,2%	1,4%	17

Reichweite: ohne EU-Binnenhandel

Tabelle 32: Exporte von Waren und Dienstleistungen in die Welt, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 27, basierend auf Daten von IMF DOTS und der WTO)

	Wert in Mrd. EUR					Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate			Welt Anteil	Welt Rang
	2013	2018	2021	2022	2023	2013–2023	2018–2023	2022–2023	2023	2023
Welt	14 778	17 879	19 518	25 180	23 641	4,8%	5,7%	-6,1%	100,0%	
EU27	2 196	2 757	3 064	4 144	3 728	5,4%	6,2%	-10,0%	15,8%	1
Australien	242	267	258	354	347	3,7%	5,4%	-1,9%	1,5%	15
Brasilien	260	223	246	350	313	1,8%	7,0%	-10,8%	1,3%	18
Kanada	456	515	535	704	684	4,1%	5,8%	-2,9%	2,9%	8
China	1 717	2 252	2 626	3 020	2 881	5,3%	5,1%	-4,6%	12,2%	3
Hongkong	451	600	656	695	680	4,2%	2,5%	-2,3%	2,9%	9
Indien	448	580	648	932	845	6,5%	7,8%	-9,4%	3,6%	6
Japan	755	806	827	1 053	936	2,2%	3,0%	-11,1%	4,0%	5
Malaysia	189	222	234	323	295	4,5%	5,8%	-8,8%	1,2%	19
Mexiko	336	461	498	669	653	6,9%	7,2%	-2,3%	2,8%	11
Saudi-Arabien	197	178	191	253	280	3,6%	9,5%	11,0%	1,2%	20
Singapur	393	486	552	732	665	5,4%	6,5%	-9,2%	2,8%	10
Süd-Korea	471	565	626	824	730	4,5%	5,2%	-11,4%	3,1%	7
Schweiz	330	353	405	491	515	4,6%	7,9%	4,7%	2,2%	12
Thailand	224	258	275	346	329	3,9%	5,0%	-5,0%	1,4%	16
Türkei	216	220	255	384	380	5,8%	11,5%	-0,9%	1,6%	14
USA	2 058	2 626	2 874	3 757	3 544	5,6%	6,2%	-5,7%	15,0%	2
Vereinigte Arab. Emirate	200	268	307	427	482	9,2%	12,4%	13,0%	2,0%	13
Vereinigtes Königreich	662	858	789	1 059	1 032	4,5%	3,8%	-2,5%	4,4%	4
Vietnam	108	213	291	359	319	11,5%	8,4%	-11,4%	1,3%	17

Reichweite: ohne EU-Binnenhandel

Tabelle 33: Importe von Waren und Dienstleistungen aus der Welt, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 28, basierend auf Daten von IMF DOTS und der WTO)

	Wert in Mrd. EUR					Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate			Welt Anteil	Welt Rang
	2013	2018	2021	2022	2023	2013–2023	2018–2023	2022–2023	2023	2023
Welt	29 546	35 562	39 100	50 046	47 230	4,8%	5,8%	-5,6%	100,0%	
EU27	4 636	5 771	6 305	8 017	7 616	5,1%	5,7%	-5,0%	16,1%	1
Australien	477	541	586	795	759	4,7%	7,0%	-4,5%	1,6%	14
Brasilien	470	457	511	706	669	3,6%	7,9%	-5,3%	1,4%	16
Kanada	871	983	1 054	1 389	1 335	4,4%	6,3%	-3,9%	2,8%	9
China	3 537	4 599	5 807	6 846	6 399	6,1%	6,8%	-6,5%	13,5%	2
Hongkong	876	1 178	1 291	1 355	1 303	4,0%	2,0%	-3,9%	2,8%	10
Indien	797	1 027	1 185	1 656	1 556	6,9%	8,7%	-6,0%	3,3%	6
Japan	1 395	1 595	1 611	1 923	1 790	2,5%	2,3%	-6,9%	3,8%	5
Malaysia	393	466	504	688	624	4,7%	6,0%	-9,4%	1,3%	20
Mexiko	643	876	949	1 263	1 250	6,9%	7,4%	-1,0%	2,6%	11
Saudi-Arabien	563	445	435	672	639	1,3%	7,5%	-4,9%	1,4%	19
Singapur	811	1 015	1 178	1 542	1 408	5,7%	6,8%	-8,6%	3,0%	8
Süd-Korea	970	1 166	1 272	1 596	1 429	4,0%	4,2%	-10,5%	3,0%	7
Schweiz	691	733	845	1 017	1 059	4,4%	7,7%	4,2%	2,2%	12
Thailand	434	536	521	653	641	4,0%	3,7%	-1,7%	1,4%	18
Türkei	382	426	498	713	710	6,4%	10,8%	-0,4%	1,5%	15
USA	3 787	4 770	5 041	6 620	6 361	5,3%	5,9%	-3,9%	13,5%	3
Vereinigte Arab. Emirate	417	524	621	933	965	8,8%	13,0%	3,4%	2,0%	13
Vereinigtes Königreich	1 348	1 689	1 574	2 035	2 023	4,1%	3,7%	-0,6%	4,3%	4
Vietnam	213	428	574	718	655	11,9%	8,9%	-8,7%	1,4%	17

Reichweite: ohne EU-Binnenhandel

Tabelle 8 (Wiederholung von S. 40): Gesamter EU-Außenhandel (Exporte und Importe) mit Waren und Dienstleistungen, 2023 (Mrd. EUR, %) (Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission, 2024b, S. 29, basierend auf Daten von IMF DOTS und der WTO)

Glossar für Anhang 2

Bruttoinlandsprodukt (BIP): Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist ein Maß für die wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum. Es misst den Wert der im Inland hergestellten Waren und Dienstleistungen (Wertschöpfung), soweit diese nicht als Vorleistungen für die Produktion anderer Waren und Dienstleistungen verwendet werden (Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestags, 2018, S. 4).

EU-Binnenhandel (intra-EU) und EU-Außenhandel (extra-EU): EU-Außenhandel bezieht sich auf Transaktionen mit allen Ländern außerhalb der EU. Der EU-Außenhandel als Ganzes ist die Summe der Außenhandel-Transaktionen der EU-Mitgliedstaaten. EU-Binnenhandel hingegen bezieht sich auf alle Transaktionen innerhalb der EU. Die Ausfuhren eines bestimmten Mitgliedstaates können beispielsweise in zwei Teile aufgeteilt werden – zum einen in die anderen Mitgliedsländer innerhalb der EU (EU-Binnenhandel) und in Länder außerhalb der EU, den Rest der Welt (EU-Außenhandel).

Gesamthandel: Der Gesamthandel ist die Summe der Exporte und Importe. Der Welthandel insgesamt bezieht sich auf die Summe der Ausfuhren und Einfuhren aller Länder der Welt mit allen anderen Ländern. Sofern nicht anders angegeben, wurde der EU-Binnenhandel aus dem EU-Gesamthandel herausgerechnet.

Standard International Trade Classification (SITC): Das Internationale Warenverzeichnis für den Außenhandel, die „Standard International Trade Classification (SITC), Rev. 4“, dient der Klassifikation von Waren in der Außenhandelsstatistik. Die von der United Nations Statistics Division herausgegebene englische Ausgabe der SITC, Rev. 4 (Statistical Paper der UN, Series M, No.34 / Rev. 4) wurde von Statistik Austria in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt als „Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel - deutsche Übersetzung der SITC, Revision 4, der Vereinten Nationen, Ausgabe 2006“ in die deutsche Sprache übersetzt. Die Struktur der SITC, Rev. 4 hat sich im Bereich der Teile, Abschnitte und Gruppen gegenüber der SITC, Rev. 3, auf die sich der statistische Leitfaden der Generaldirektion Handel EU bezieht, nicht verändert.

The CBS logo is rendered in a bold, black, sans-serif font. The letters 'C' and 'S' are large and solid, while the 'B' is composed of two thick, horizontal bars stacked vertically, creating a distinctive, stylized appearance.

CBS

**INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL**