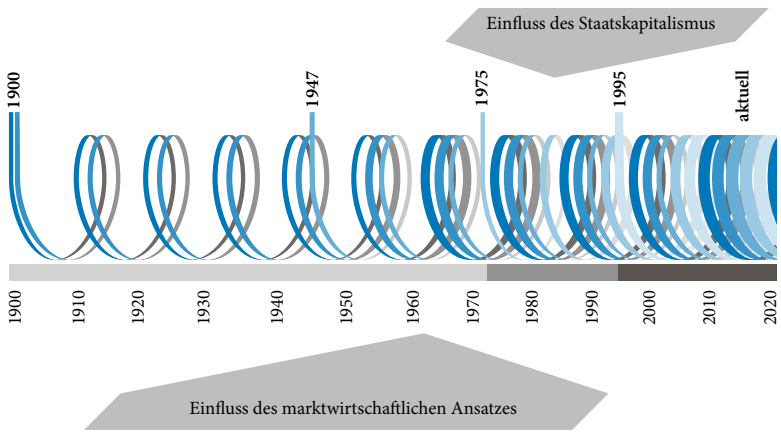
Weltwirtschaft und Nachhaltigkeit

Die veränderte Landschaft des Welthandels: Zwischen globalem Multilateralismus, Plurilateralismus und Regionalismus

Außergewöhnlich rasch verlaufende politische und wirtschaftliche Veränderungen sowie eine veränderte Sicherheitslage haben zu irreversiblen Transformationen des Welthandels geführt. Am augenfälligsten sind der Niedergang der transatlantisch ausgerichteten globalen Wirtschaftsarchitektur, der Bedeutungsgewinn des BRICS-Forums von Schwellenländern und die damit zusammenhängende Zunahme des Süd-Süd-Handels. Es entsteht ein Welthandelsordnungssystem, in dem Multilateralismus, Regionalismus, Bilateralismus und präferenzieller Plurilateralismus nebeneinander existieren. Diese Architektur basiert auf der Spannung zwischen staatskapitalistischen und marktwirtschaftlichen Ausrichtungen. Das Resultat ist die Bildung einer Reihe verschiedenartiger Handelsgruppierungen unterschiedlicher Größe mit unterschiedlichen Zielen statt der Stärkung und Erweiterung des Rahmens des kooperativen multilateralen Welthandelssystems.

Abbildung 1: Die Fünffachhelix des Welthandels
Die Komplexität der Helix steigt mit jedem neuen Strang



Erläuterung: Die Jahreszahlen bezeichnen den Beginn jedes Strangs; der Regionalismus (abgesehen vom europäischen) setzte mit schwacher Intensität Mitte der 1970er Jahre ein. Die Verbreiterung der Stränge signalisiert die Verdichtung der Systeme, was auch durch den dunkler werdenden grauen unteren Balken angezeigt wird.

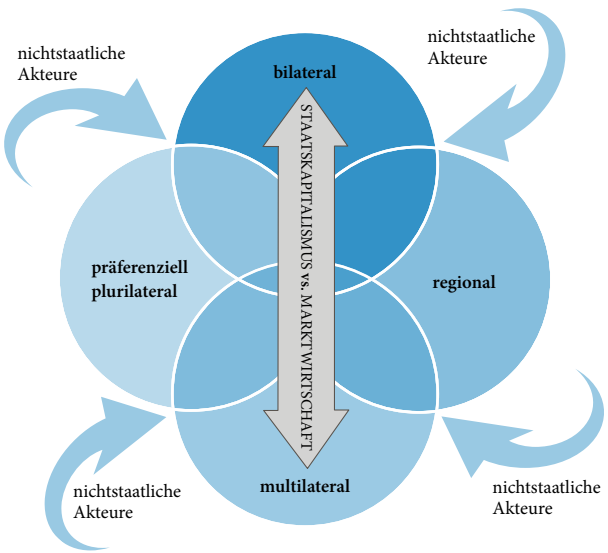
Quelle: eigene Darstellung, Gestaltung: Keith Martin, KPU

Die Welthandelsordnung im Fluss

Wenn ein Beobachter vom Planeten Mars sich fragen sollte, ob und wie er dem Planeten Erde ein Handelsangebot machen sollte, stände er vor einer schwierigen Entscheidung. Was der Marsbewohner sehen würde, ist eine dreidimensionale interaktive Schatzsuchkarte auf dem neuesten Stand der Technik, die ein Labyrinth zeigt, das durch eine mehrschichtige, mehrdimensionale und multifaktorielle veränderliche Geometrie führt, die von Staaten gebildet wird, die verzweifelt versuchen, sich mehreren Allianzen anzuschließen. Daneben finden sich nichtstaatliche Akteure, die fieberhaft bestrebt sind, Pflöcke in noch unentdeckten Gebieten einzuschlagen. Eine solche fragmentierte und doch untereinander verbundene pluralistische globale ökonomische Landschaft macht jede Bewertung für die nächsten zehn bis 15 Jahre zu einer Langzeitprognose.

Die marktwirtschaftlichen Prinzipien aus der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg, die dem Multilateralismus der 1990er Jahre und den Anpassungen des frühen 21. Jahrhunderts zugrunde lagen, werden derzeit in Frage gestellt. Es ist gerade der Erfolg des auf wirtschaftlicher Freiheit beruhenden Welthandelsmodells – der »Ordnungshöhepunkt« der Welthandelsorganisation (*World Trade Organization*, WTO) –,

Abbildung 2: Eine veränderliche, untereinander verbundene und doch fragmentierte pluralistische Welthandelsarchitektur



Erläuterung: Vier Arten von Handelssystemen, deren Mitglieder sich teilweise überlappen, zwei unterschiedliche ökonomische Ausrichtungen, vier (und viel mehr) nichtstaatliche Akteure, die in die Lücken vorstoßen.

Quelle: eigene Darstellung

der auch den Keim seiner eigenen Transformation birgt. Es hat die wirtschaftliche Vernetzung der Welt und die Globalisierung vorangetrieben und muss jetzt an die neuen Umstände angepasst werden, zu deren Entstehung es selbst beigetragen hat. Und während »die Ordnung des Welthandelssystems noch nicht wiederhergestellt ist« (Baldwin et al. 2013, S. 8), werden zwei Trends erkennbar. Einer betrifft die *Gestalter* der Welthandelsordnung, der andere die *Gestaltung* dieser Ordnung. Zusammen bewirken sie eine Reform des Welthandelssystems wie in einer sich konsolidierenden Mehrfachhelix mit fünf Strängen, bestehend aus globalen multilateralen, regionalen, bilateralen und präferenziell plurilateralen zwischenstaatlichen Handelsregeln, verflochten mit transnationalen Handelsregeln von nichtstaatlichen Akteuren.

Gestalter der Welthandelsordnung

Die neuen Gestalter des Welthandels sind die mächtigsten Volkswirtschaften, gemeinsam mit Mittelmächten und Entwicklungsländern sowie in vielen Fällen nichtstaatlichen Akteuren.

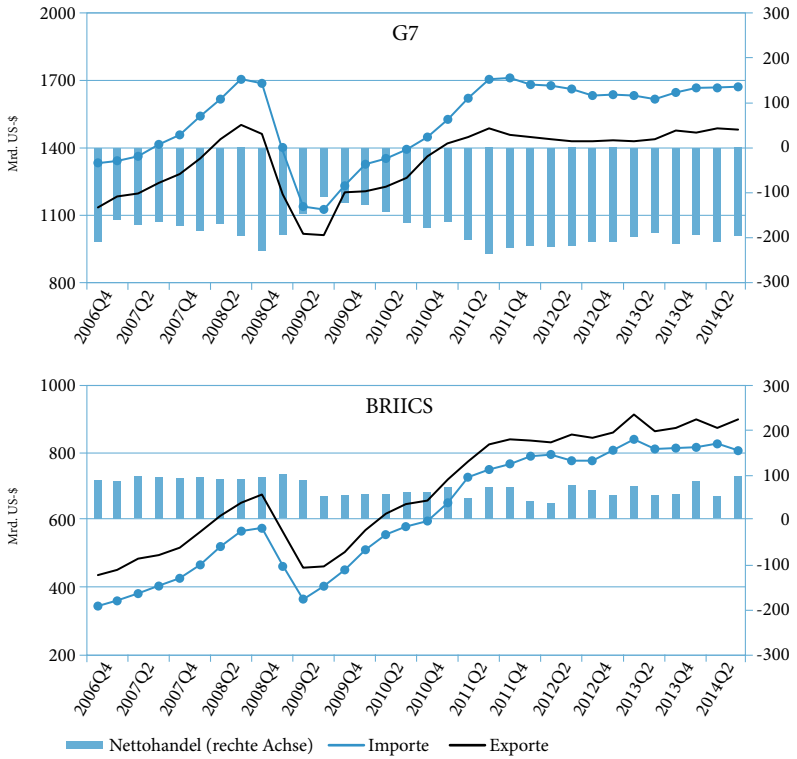
Führung in der wirtschaftlichen Ära nach der Hegemonie der Vereinigten Staaten

Nach dem Ende der Hegemonie der Vereinigten Staaten entstand ein neues globales System. Zwei politisch und wirtschaftlich herausragende Staaten – die USA (im Niedergang befindlich und die Verantwortung für eine auf Regeln basierende Weltwirtschaft aufgebend) und China (aufsteigend und sich etablierend) gestalten eine im Fluss befindliche und asymmetrische multipolare Architektur. Beide stehen jeweils an der Spitze einer Staatengruppe: Die entwickelten G7 (einschließlich der EU), Australien und Neuseeland beziehungsweise die einflussreichsten Schwellenländer Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika (die sogenannten BRICS-Staaten). Die Mitglieder beider Gruppen widersetzen sich einer festen Hierarchie, da sie auf der globalen und der regionalen Ebene gleichzeitig Einfluss ausüben können. 2013 wurde China mit Ein- und Ausfuhren im Umfang von insgesamt 4160 Mrd. US-$ die größte Handelsnation auf der Welt und übertraf damit die Gesamtein- und -ausfuhren der Vereinigten Staaten mit einem Umfang von 3570 Mrd. US-$ (in 11 Monaten im Jahr 2013). Der Handelsüberschuss Chinas stieg um 12,8 %, während derjenige der Vereinigten Staaten um 5,2 % im Vergleich zum Vorjahr zulegte. Allerdings erreichte der Handel mit Dienstleistungen von China nur die Hälfte desjenigen der Vereinigten Staaten mit einem Umfang von 1070 Mrd. US-$ (Anderlini/Hornby 2014). In den ersten drei Quartalen des Jahres 2014 beliefen sich die Gesamtausfuhren der G7 auf 4438,6 Mrd. US-$ und die Einfuhren auf 5038,1 Mrd. US-$, verglichen mit Ausfuhren der BRIICS-Staaten (einschließlich Indonesien) von 2721,5 Mrd. US-$ und Einfuhren von 2447,3 Mrd. US-$ (OECD 2014) [vgl. Abbildung 3].

Statistische Daten belegen den strukturellen Wandel [vgl. Abbildung 4]: An

Abbildung 3: Verringerung der Differenz zwischen dem Warenhandel von G7 und BRIICS (Brasilien, Russland, Indien, Indonesien, China, Südafrika)

Saisonal bereinigte Daten zu aktuellen Preisen und Wechselkursen



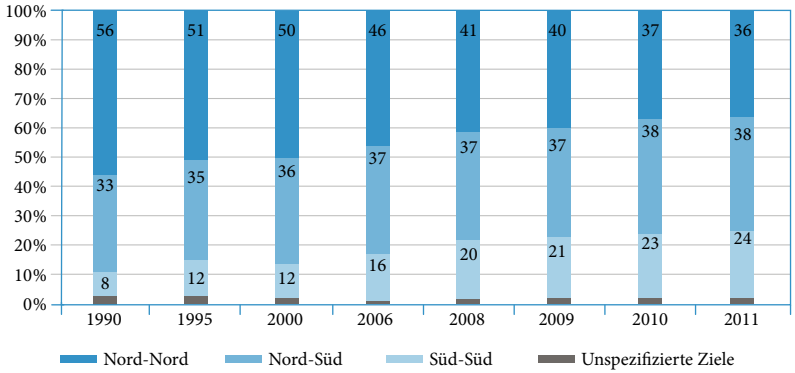
Quelle: OECD 2014, S. 1

die Stelle des früher vorherrschenden Handels zwischen entwickelten Ländern tritt immer mehr ein fast gleicher Handelsaustausch zwischen entwickelten und Schwellen-/Entwicklungsländern sowie zwischen Schwellen-/Entwicklungsländern untereinander. Der Anteil des Handels unter Schwellen- und Entwicklungsländern am Gesamtwelthandel könnte den Anteil des Handels unter den entwickelten Ländern bald überschreiten, was vollkommen neue Muster des wirtschaftlichen Einflusses sowohl global als auch regional signalisiert.

Weil Investitionen (die mit dem Handel ein Geschwisterpaar bilden) für die außenhandelsorientierte Wirtschaftsproduktion wichtig sind, verraten der Erfolg der Ländergruppierungen bei den Bemühungen, ausländische Direktinvestitionen (*foreign direct investments*, FDI) anzuziehen, und ihre Fähigkeit, innerhalb und außerhalb der jeweiligen Gruppe zu investieren, viel über ihre Wirtschaftskraft. 2012/13 standen die Vereinigten Staaten mit einem Zufluss von 188 Mrd. US-$ an der Spitze der 20 Länder mit den höchsten auslän-

Abbildung 4: Der Anteil des »Süd-Süd-Handels« wächst ständig

Anteile des »Nord-Nord-«, »Nord-Süd-« und »Süd-Süd-Handels« an den weltweiten Warenausfuhren 1990–2011



Erläuterung: Bis 2000 zählten die Staaten Ost- und Mitteleuropas zum Süden. Ihr Anteil betrug 1995 1,6% am Welthandel.

Quelle: WTO 2013, S. 65

dischen Direktinvestitionen, gefolgt von China mit einem Zufluss von 124 Mrd. US-$. Rechnet man zu dem Zufluss in China denjenigen von Hongkong (an vierter Stelle) mit 77 Mrd. US-$ hinzu, belegt China mit 201 Mrd. US-$ den ersten Platz. China ist das führende Mitglied der BRICS-Gruppe, und ihm folgen zwei weitere ihrer Mitglieder – Russland und Brasilien – auf dem dritten beziehungsweise fünften Platz. Kanada und Australien liegen vor den EU-Mitgliedern auf dem siebten und achten Platz, Großbritannien und Deutschland auf dem elften beziehungsweise 15. Platz (UNCTAD 2014, S. 4). Bei den FDI-Abflüssen stehen die Vereinigten Staaten mit 338 Mrd. US-$ ebenfalls auf dem ersten und China mit 101 Mrd. US-$ auf dem dritten Platz. Rechnet man die 193 Mrd. US-$ von Hongkong wieder dazu, steigt China auf Platz zwei. Russland weist die vierthöchsten FDI-Abflüsse auf; Brasilien schafft es nicht unter die ersten 20 Länder mit den höchsten FDI-Abflüssen; Deutschland steht auf Platz sieben und Großbritannien auf Platz 17 (UNCTAD 2014, S. 5).

Weitere wirtschaftliche Machtkonstellationen bestehen aus einer Mischung der Mitglieder dieser Gruppen in anderen Foren, vor allem der G20 (Argentinien, Australien, Brasilien, China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Indien, Indonesien, Italien, Japan, Kanada, Mexiko, Russland, Saudi-Arabien, Südafrika, Südkorea, Türkei, Vereinigte Staaten und EU), gefolgt von den N-11 (Ägypten, Bangladesch, Indonesien, Iran, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Philippinen, Südkorea, Türkei und Vietnam) sowie wirtschaftlichen Schwergewichten in unterschiedlichen subregionalen Kontexten. Während die entwickelten Volkswirtschaften politisch und wirtschaftlich weitgehend homogen sind, sind die BRICS-Staaten und die N-11-Gruppe heterogen.

Tabelle 1: FDI-Zuflüsse in Entwicklungsländer übersteigen die Zuflüsse in entwickelte Volkswirtschaften

Region	FDI-Zuflüsse in Mrd. US-$ und (%)			FDI-Abflüsse in Mrd. US-$ und (%)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Welt	1700 (100)	1330 (100)	1452 (100)	1712 (100)	1347 (100)	1411 (100)
entwickelte Volkswirtschaften	880 (51,8)	517 (38,8)	566 (39,0)	1216 (71,0)	853 (63,3)	857 (60,8)
Europäische Union	490 (28,8)	216 (16,2)	246 (17,0)	585 (34,2)	238 (17,7)	250 (17,8)
Nordamerika	263 (15,5)	204 (15,3)	250 (17,2)	439 (25,6)	422 (31,4)	381 (27,0)
Entwicklungsländer	725 (42,6)	729 (54,8)	778 (53,6)	423 (24,7)	440 (32,7)	454 (32,2)
Afrika	48 (2,8)	55 (4,1)	57 (3,9)	7 (0,4)	12 (0,9)	12 (0,9)
Asien	431 (25,3)	415 (31,2)	426 (29,4)	304 (17,8)	302 (22,4)	326 (23,1)
Ost- und Südostasien	333 (19,6)	334 (25,1)	347 (23,9)	270 (15,8)	274 (20,3)	293 (20,7)
Südasien	44 (2,6)	32 (2,4)	36 (2,4)	13 (0,8)	9 (0,7)	2 (0,2)
Westasien	53 (3,1)	48 (3,6)	44 (3,0)	22 (1,3)	19 (1,4)	31 (2,2)
Lateinamerika und die Karibik	244 (14,3)	256 (19,2)	292 (20,1)	111 (6,5)	124 (9,2)	115 (8,1)
Ozeanien	2 (0,1)	3 (0,2)	3 (0,2)	1 (0,1)	2 (0,1)	1 (0,1)
Transformationsländer	95 (5,6)	84 (6,3)	108 (7,4)	73 (4,3)	54 (4,0)	99 (7,0)
strukturell schwache, anfällige und schwache Volkswirtschaften	58 (3,4)	58 (4,4)	57 (3,9)	12 (0,7)	10 (0,7)	9 (0,7)
am wenigsten entwickelte Länder	22 (1,3)	24 (1,8)	28 (1,9)	4 (0,3)	4 (0,3)	5 (0,3)
Binnenentwicklungsländer	36 (2,1)	34 (2,5)	30 (2,0)	6 (0,4)	3 (0,2)	4 (0,3)
kleine Inselentwicklungsländer	6 (0,4)	7 (0,5)	6 (0,4)	2 (0,1)	2 (0,2)	1 (0,1)

Quelle: UNCTAD 2014, S. 3 (modifizierte Fassung)

Staatskapitalismus und Marktwirtschaft als Gestalter des Welthandels

Vorangetrieben durch die Welle der Globalisierung (ab 1945), die durch eine ungleiche Verteilung von wirtschaftlichem, politischem und sozialem Nutzen gekennzeichnet war, hat das Wirtschaftswachstum Unzufriedenheit ausgelöst, die sich gegen die neoliberalen Fundamente des Handelssystems richtete. Diese werden insbesondere vom Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT) und der WTO verkörpert. Wenngleich die WTO mit dem Versprechen einer Welt mit mehr Wohlstand für alle gegründet wurde, hat sie sich als unfähig erwiesen, ihre Entwicklungsagenda umzusetzen. Sie hat sich politisch instrumentalisieren lassen und die Verwirklichung kollektiver Ziele und Werte nicht nachdrücklich verfolgt. Diese Feststellung ist wichtig, weil sie klarmacht, dass liberale ökonomische Ideen nur begrenzt bis in die nicht entwickelten Volkswirtschaften vorgedrungen sind und das Bekenntnis der entwickelten zu ihnen zurückhaltend blieb. Dadurch ergibt sich ein Bild einer insgesamt zweigeteilten Weltwirtschaft, die sich um zwei unterschiedliche nationalökonomische Modelle gruppiert: die Marktwirtschaft (USA) und den Staatskapitalismus (China). Obwohl sie in einem einheitlichen globalen Wirtschaftsraum nebeneinander existieren, verfolgen sie nicht immer die gleichen globalen Ziele. Während das marktwirtschaftliche Modell den freien Wettbewerb im wirtschaftlichen Produktionsprozess unterstützt und lediglich korrigierende staatliche Interventionen duldet, räumt der Staatskapitalismus dem Staat einen größeren Einfluss auf die Wirtschaft ein. Die Stimmen zum heutigen Staatskapitalismus sind geteilt. Manche sehen ihn als immanenten Aspekt von politischem »Neostatismus«, einem System mit der Aufgabe sicherzustellen, dass die Schaffung von Reichtum der politischen Macht herrschender Eliten nicht in die Quere kommt und sie bedroht, wohingegen andere ihn nur als eine vorübergehende Phase interpretieren. Für sie stellt die staatliche Beteiligung an Unternehmen oder die Ausübung der Kontrolle über die Unternehmensführung durch die selektive staatliche Einmischung eine spezielle Kapitalismusvariante dar, die einige »heterodoxe Ökonomie« nennen (Trubek 2012, S. 7). Diese zeichnet sich aus durch eine staatliche Finanzierung und Privilegierung bestimmter Industriezweige, Produkte und privater Unternehmen (durch zweckgebundene Unterstützung, Steuererleichterungen, direkte Subventionen, billige Kredite, Schutz gegen Wettbewerb aus dem Ausland, Auflagen für ausländische Investitionen in Bezug auf Technologietransfer und Ausfuhrleistungen sowie geldpolitische Maßnahmen einschließlich der Kontrolle von Kapitalströmen). Demnach muss eine Volkswirtschaft aus der Phase eines »Schwellenlandes« beziehungsweise eines »Entwicklungslandes« auf einen im globalen Vergleich entwickelten Stand oder sogar in eine Führungsposition gebracht werden. War Singapur noch ein warnendes Beispiel für den neuen Staatskapitalismus, ist China zu seinem Paradebeispiel geworden, während andere große (und kleine) Volkswirtschaften wie Indien und Brasilien einen Mittelweg gefunden haben, der weniger interventionistisch und »autoritär« ist.

Was bedeutet dies für die Welthandelsordnung? Die Entscheidung

zwischen Staatskapitalismus und Marktwirtschaft beeinflusst die präferenziellen Handelsnormen eines Landes und die Handelsentscheidungen von Gruppen gleichgesinnter Staaten. Dies könnte wiederum zu einer Schwächung seit langem gültiger liberaler Handelsprinzipien führen, die in den größeren Handelsabkommen weiter verändert werden könnten (Bolívar 2013) [vgl. Kasten].

Der Unterschied zwischen dem marktwirtschaftlichen und dem staatskapitalistischen Ansatz führt auch zu Asymmetrie innerhalb des internationalen Investitionssystems [vgl. Kasten S. 237]. Zwischen 2003 und 2010 machten staatlich gestützte Unternehmen 80 % des Wertes des chinesischen und 62 % des russischen Aktienmarkts sowie ein Drittel der ausländischen Direktinvestitionen der Schwellenländer weltweit aus (The Economist 2012). Länder, die früher in erster Linie Ziel ausländischer Direktinvestitionen waren, investieren jetzt selbst im Ausland und bemühen sich, ihre Unternehmen zu schützen, wenn diese sich als Auslandsinvestoren betätigen. Wenn jedoch eine staatskapitalistische Regierung als Investor auftritt, befreit sie in der Praxis ihre staatlich gestützten oder staatseigenen Unternehmen (d. h. sich selbst) von Regeln, die eigentlich Investitionen durch den privaten Sektor (im Besitz von Aktionären) und nicht durch den öffentlichen Sektor (im Besitz der Bürger) begünstigen sollen. Diese Asymmetrie kann auch Anpassungen im Investitionssystem umfassen.

Der nichtstaatliche Akteur als Gestalter des Handels

Mehrere konkurrierende und asymmetrische Handelsvereinbarungen haben Lücken entstehen lassen, während neue Formen der Wirtschaftsproduktion Räume eröffnet haben. Beide Entwicklungen haben die Beteiligung

Der Staatskapitalismus erodiert die Hegemonie des (neo-)liberalen internationalen Handelssystems

In dem Bemühen, *Embraer*, ihren Flugzeugbauer, zu einem nationalen industriellen Erfolgssymbol zu machen und das Unternehmen im globalen Markt für Regionaljets an die Weltspitze zu bringen, subventionierte die brasilianische Regierung nicht nur den Kauf von Flugzeugen von *Embraer* durch brasilianische Unternehmen (was in dieser Branche gängige Praxis ist), sondern auch Finanzinstitutionen, die die Finanzierung der Verkäufe von *Embraer* anboten. Wenngleich das Streitbeilegungsverfahren wegen eines Verstoßes gegen die Subventionsvorschriften der WTO dazu führte, dass Brasilien seine Subventionspolitik änderte, gelang es der Regierung, einen Teil ihres Subventionsprogramms zu schützen, indem sie die Bestimmungen für die Flugzeugfinanzierung in ein anderes Regime – die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD) – verschob und auf diese Weise die Zuständigkeit der WTO für den Flugzeughandel umging (Trubek 2012, S. 9).

von nichtstaatlichen Akteuren an der Gestaltung der Handelsordnung gefördert und verstärkt. Seit langem beeinflussen multinationale Unternehmen (MNU) den Welthandel durch unternehmensinterne Geschäfte und die Konzentration von Produktionsmitteln. Etwa zwei Fünftel der Kontrolle über den wirtschaftlichen Wert von MNU auf der Welt wird in einem komplexen Netz von Eigentumsverhältnissen von 147 MNU mit fast vollständiger Eigenkontrolle gehalten (Vitali et al. 2011, S. 4). 80 % der Gesamtkontrolle über andere Unternehmen werden mittels eines sich über viele Länder erstreckenden Netzes direkter und indirekter Eigentümerschaft von nur 0,61 % der Anteilseigner gehalten, was bedeutet, dass »die am weitesten oben positionierten Akteure mehr als zehnmal so viel Kontrolle haben, als aufgrund ihres Vermögens erwartet werden könnte« (Vitali et al. 2011, S. 4).

Zusätzlich zur Konzentration der Produktionsmittel haben Unternehmen von der durch die Globalisierung vorangetriebenen Vernetzung profitiert. Unterstützt vom technologischen Fortschritt, machten sie sich daran, die Muster der Wirtschaftsproduktion zu verändern. Im Fertigungssektor, aber auch bei anderen Ausfuhrprodukten, die auf Erzeugnisse des verarbeitenden Gewerbes angewiesen sind, hat die Aufnahme des Handels mit Teilen durch globale Produktionsnetzwerke traditionelle Handelsmuster verändert. Diese Entwicklung definiert den Handel zwischen Herkunfts- und Zielländern neu.

Darüber hinaus hat beim Handel sowohl innerhalb von Unternehmen als auch zwischen ihnen eine Verlagerung von isoliertem Wettbewerb zu kooperativer Innovation stattgefunden, die als »Peer-Produktion« beschrieben wird und eine »Ökonomie des Teilens« konstituiert. Die Produktion ist deshalb von transnationalen Lieferketten abhängig, eine Praxis, die wahrscheinlich zu Än-

Das Investitionsparadoxon: Asymmetrie von Staatskapitalismus und Marktwirtschaft

Als rohstoffreiches Land hat Kanada das Interesse von Schwellenländern auf der Suche nach Energiequellen auf sich gezogen. Mit dem Abschluss von Investitionsabkommen mit der *China National Offshore Oil Corporation* und *Petronas* aus Malaysia, beide unter staatlicher Kontrolle, haben die Investitionen im Erdöl- und Erdgassektor einen noch nie dagewesenen Umfang erreicht. Dies ließ Befürchtungen laut werden, die umfassende Kontrolle der Geschäfte durch ausländische Unternehmen in Staatsbesitz würde in kurzer Zeit den freien Markt für die Aktivitäten in diesem Sektor zu einem von ausländischen Regierungen kontrollierten Markt machen, der mit den Interessen und der wirtschaftlichen Ausrichtung Kanadas nicht vereinbar ist. Durch die Inkongruenz zwischen Staatskapitalismus und Marktwirtschaft sensibilisiert, änderte Kanada seine politischen Vorgaben für ausländische Investitionen im Hinblick auf Aktivitäten von Staatsunternehmen im Energiesektor, was die beschriebenen Abkommen zu den letzten ihrer Art und zu einer Ausnahme statt zur Regel macht (Huffpost Alberta 2012).

derungen grundlegender Handelsannahmen zwingen wird.

Traditionelle Handelsstatistiken geben de facto nur den Teil des Gesamthandels wieder, der die physische Bewegung von Produkten zwischen unmittelbar miteinander handelnden Ländern erfasst. Die konventionelle bilaterale Messung von Einfuhren und Ausfuhren vernachlässigt den Umstand, dass der zeitgenössische Handel einen internationalen Fluss von Werten darstellt, der eine Anpassung auf der Grundlage des »Ansatzes des Handels auf Wertschöpfungsbasis« (Inomata 2013, S. 36) erfordert. Im Gegensatz zur Wirtschaft müssen Regierungen (und zwischenstaatliche Organisationen), obschon sie die Auswirkungen dieser Entwicklung bereits kennen, die Regeln der Handelsordnung noch ändern. Derweil entwickelt die Wirtschaft ihre eigenen Ordnungsinstrumente entweder separat oder gemeinsam mit dem Staat. Dies sind Normen, technische Vorschriften, Qualitäts- und Sicherheitsrichtlinien sowie Compliance-Anforderungen, die alle zukünftigen globalen und anderen Handelsregelungen beeinflussen werden. Diese Instrumente können allgemeine gemeinsame Interessen von Unternehmen aus verschiedenen Wirtschaftszweigen oder thematische Partikularinteressen eines speziellen Sektors oder Industriezweigs widerspiegeln. Nichtregierungsorganisationen haben wiederum dafür gesorgt, dass nun auch Gemeinwohlüberlegungen und globale Gemeinschaftsgüter im internationalen Handelsregime Beachtung finden.

Die Ausgestaltung der Welthandelsordnung

Die Welthandelsordnung, die nach dem Zweiten Weltkrieg entstand, sollte dazu dienen, die zwischen den Kriegen und vor dem Ersten Weltkrieg sichtbar gewordenen Fallstricke zu vermeiden. Momentan wird sie durch einen neuen historischen Moment überholt, in dem sich eine Transformation der Handelsordnung abzeichnet, die eine wahrhaft globale Welt umfasst. Infolgedessen entwickelt sich ein relativ einheitliches internationales Handelssystem als eine mehrfache Ordnungshelix.

Zwei globale Plattformen für die Wirtschaftsordnung in einer multipolaren Welt

Zwei unterschiedliche Ausprägungen eines Welthandelssystems bestehen derzeit im pluralistischen Raum des Welthandels nebeneinander. Das eine ist das vertraute System auf der Grundlage des WTO-Handelssystems und dem *(Post-) Washington Consensus*, ergänzt durch die *Bretton-Woods*-Institutionen. Als Voraussetzung für Wachstum und zum Schutz vor Willkür zielt es darauf ab, ein gewisses Maß an Stabilität in einer Weltwirtschaft zu bieten, die sich ständig an wechselnde Gegebenheiten anpasst.

Neben dem WTO-Modell hat sich eine »neue Generation« (Kolsky Lewis 2013, S. 1) von Handelsabkommen

herausgebildet. Diese werden von verschiedenen Gruppen von WTO-Mitgliedern ausgehandelt und sind durch unterschiedliche geographische Zusammensetzungen charakterisiert. Sie zeichnen allmählich ein Bild einer Handelsordnung mit mehreren Drehscheiben (»multi-hub«) (Burke-White 2014, S. 5), die aus mehreren flexiblen themenspezifischen Teilregimen besteht und die eine Kombination von asymmetrischen Umverteilungen von wirtschaftlicher und politischer Macht in einer multipolaren Welt widerspiegelt. Öffentlicher (inter-nationaler) sowie öffentlicher und privater (trans-nationaler) Handel und handelsbezogene Regime existieren nebeneinander in dem System. Es handelt sich dabei um (»Meta«-) Abkommen von globaler, regionaler, nicht-regionaler sowie bilateraler, multilateraler und präferenziell plurilateraler Natur.

Neben der globalen Vorrangstellung der USA und Chinas lassen sich konkurrierende Führungsansprüche in themenspezifischen und geographischen Subsystemen beobachten. Infolgedessen wird der Aufbau globaler und multilateraler Regime durch partikularisierte Regelpräferenzen von Subsystemen behindert, die abhängig von den Themen, um die es geht, ihren komparativen Vorteil nutzen, um Regeländerungen im multilateralen System durchzusetzen oder in einer zuvor relativ kohärenten und einheitlichen Ordnung für Fragmentierung sorgen.

Größer werdende Lücken in der Weltwirtschaftsordnung

Fünf Faktoren sind dafür verantwortlich, dass die Lücken in der Weltwirtschaftsordnung größer werden. Lücken entstehen erstens, wo staatskapitalistische und marktwirtschaftliche Ausrichtungen im Widerspruch stehen, beispielsweise in Bezug auf Patente und Urheberrechte oder produkt- oder produktionsbezogene Sicherheitsstandards. Entsprechend sind das WTO-Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums (TRIPS) und das Übereinkommen über die Anwendung gesundheitspolizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher Maßnahmen (SPS-Übereinkommen) relativ beschränkt. Zweitens öffnen sich Lücken, wo neue Handelssektoren entstanden sind und alte sich weiterentwickelt haben (beispielsweise in der Informationstechnologie in Bezug auf Rechte geistigen Eigentums, Online-Handel, unregulierte primäre [natürliche] Ressourcen). Drittens erfordern neue wirtschaftliche Produktionsweisen (globale Lieferketten und Produktionsnetzwerke), die in Waren und Dienstleistungen gipfeln, die auf neue Bedürfnisse reagieren, entsprechende Regeln. Gleiches gilt viertens für FDI, die dazu führen, dass sich die Kapitalakkumulation auf den komparativen Vorteil von Staaten auswirkt. Schlussendlich laden über reine Handelsfragen hinausgehende Themen (beispielsweise Arbeitsstandards, Umweltschutz), die Handelsbeziehungen und -muster durchdringen, dazu ein, eine weitere Ebene mit Vorschriften hinzuzufügen. All dies führt dazu, dass das existierende Ordnungssystem an seine Grenzen stößt, was frühere Regelungen teilweise überholt macht, und öffentliche und private Regelsetzung sowie den Aufbau von Institutionen fördert. Als ein Mittel, ihre Geschäfte sicherer zu machen, geht die ungeduldige risikoscheue Wirtschaft freiwillig zum Aufbau privat regulierter Regime über. Derweil bemühen sich

Regierungen, auf der nationalen und internationalen Ebene ihren Rückstand wettzumachen und wieder das Heft in die Hand zu nehmen.

Die Handelsordnung als eine Mehrfachhelix

Die Handelsordnung wird die Form einer sich verdichtenden Mehrfachhelix annehmen [vgl. Abbildung 1]. Derzeit sind fünf Stränge erkennbar, von denen vier *inter*-nationale Regelungen repräsentieren – globale multilaterale, regionale, bilaterale und präferenzielle plurilaterale, verflochten mit einem fünften Strang von nichtstaatlichen Akteuren mit *trans*-nationalen Handelsregeln.

Der *globale multilaterale Strang* besteht aus dem WTO-Handelsregime, das zwar über den Streitbeilegungsmechanismus mit dem höchsten Grad an Verbindlichkeit verfügt, aber unter einer schwächer werdenden handelsbezogenen »legislativen« Kapazität (Gal-Or 2014) und den Verzögerungen bei der Entwicklung eines globalen FDI-Regimes leidet. Es ist zweifelhaft, ob die WTO immer noch »die einzige Organisation [ist], die die zunehmenden Komplexitäten der sich entwickelnden wirtschaftlichen Verpflichtungen zwischen Ländern vollständig überblicken kann« (Dhar 2013, S. 121). Und so erscheint es unwahrscheinlich, dass sie in der Lage sein wird, den erforderlichen Konsens herbeizuführen und ihn in verbindliche Regeln umzusetzen. Das Scheitern der Doha-Runde, das weitgehend auf die Ablehnung des 2013 im »Deal von Bali« ausgehandelten Handelserleichterungsabkommens durch Indien zurückgeführt wird, bestärkt die düstere Prognose, dass zumindest in absehbarer Zukunft eine Abkehr vom globalen multilateralen Prozess unvermeidbar scheint.

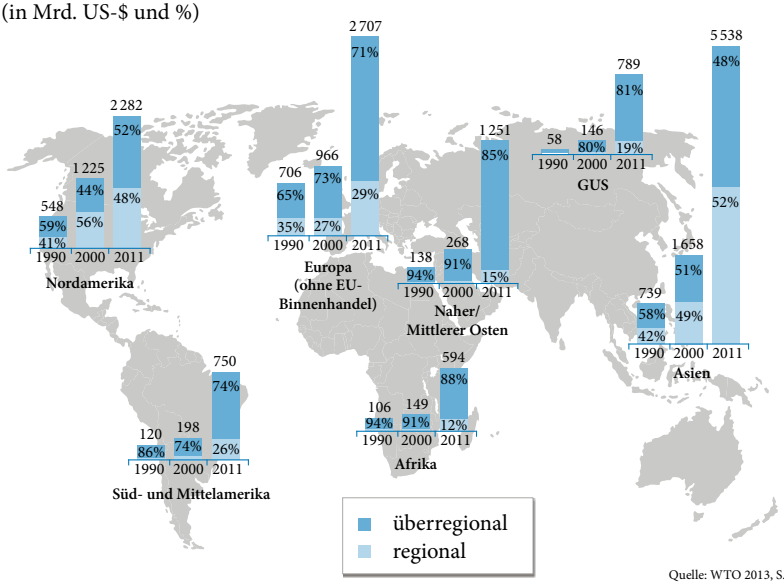
Die Stärke der Organisation beruht letztlich auf ihrem Streitbeilegungsgremium, dessen Schiedssprüche zu 90 % akzeptiert werden (Bolívar 2013, S. 163) und an dem alle Länder – entwickelte, Schwellen- und Entwicklungsländer – teilnehmen. Die Bedeutung des Mechanismus sollte nicht zu gering eingeschätzt werden: Er fördert die Zusammenarbeit und stellt einen negativen Anreiz für unilaterale Störmanöver und Handelskriege dar; er fungiert als Instrument für Verhandlungen zwischen Streitparteien einschließlich Dritten; und er bietet folglich ein Forum auch für die Formulierung neuer Handelsregeln.

Der *regionale,* der *bilaterale* und der *plurilaterale Strang* bilden eine heterogene Ansammlung von Handelsregimen, die schwer zu entwirren sind. Sie entwickeln sich wesentlich rascher als die globalen multilateralen Gegenstücke. Dort, wo bilaterale Handelsabkommen (*bilateral trade agreements*, BTA) zwischen geographisch zusammenhängenden oder einander nahestehenden Ländern geschlossen werden, werden sie als regional eingestuft und machen derzeit 81 % von 241 regionalen Abkommen aus (Acharya 2013, S. 157). In den letzten zehn Jahren haben sowohl der regionale als auch der überregionale Handel stark zugenommen [vgl. Abbildung 5].

BTA sind im Allgemeinen detailliert und auf die Bedürfnisse der kleinsten Zahl von Parteien zugeschnitten; sie gestatten folglich sowohl eine weitreichende als auch eine tiefgehende Liberalisierung des Handels. Sie können auch die Mischform eines Abkommens zwischen einem Staat und einer regionalen Handelsorganisation bilden, so dass sie sowohl einem BTA als auch einem pluri-

Abbildung 5: Der regionale und überregionale Handel haben sehr stark zugenommen

Regionale und überregionale Warenausfuhren von WTO-Regionen 1990–2011 (in Mrd. US-$ und %)



Quelle: WTO 2013, S. 76

lateralen Abkommen ähneln. Beispielsweise hat Japan ein bilaterales Abkommen mit dem Verband Südostasiatischer Nationen (*Association of Southeast Asian Nations*, ASEAN) – zusätzlich zu separaten Abkommen mit einzelnen ASEAN-Mitgliedern – geschlossen. Das bilaterale Abkommen zwischen der EU und der Türkei ist eine Zollunion zwischen einem einzelnen Staat und einer Wirtschaftsunion. Ähnlich bildet das derzeit ausgehandelte Transatlantische Partnerschaftsabkommen (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP) ein Forum zwischen einem Staat und einer Region. Die EU bemüht sich in verschiedenen Weltregionen um den Abschluss von Handelsabkommen von Region zu Region, beispielsweise mit dem *Mercosur* in Südamerika. Wenn entwickelte Volkswirtschaften solche Abkommen schließen, streben sie an, traditionelle liberale Handelsprinzipien in einer sich wandelnden multipolaren Wirtschaftsordnung zu bewahren und die Oberhand über die Ausgestaltung damit verbundener Anpassungen zu behalten. Sollte jedoch das BTA zwischen der EU und China geschlossen werden, über das seit 2012 verhandelt wird, wird dies ein Abkommen zwischen der größten entwickelten (marktwirtschaftlichen) Volkswirtschaft und dem größten (staatskapitalistischen) Entwicklungsland sein, das wahrscheinlich Vorbote eines neuen Ansatzes zur Handelsliberalisierung und zum Investitionsschutz werden würde.

Zu den mittleren bis kleinen regionalen Abkommen zählen beispielsweise das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (*North American Free Trade Agreement*, NAFTA) zwischen Kanada,

Mexiko und den USA, die 1975 gegründete Wirtschaftsgemeinschaft der westafrikanischen Staaten (*Economic Community of West African States*, ECOWAS) mit 15 Mitgliedern (Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kap Verde, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone und Togo) und die kürzlich gegründete Eurasische Wirtschaftsunion von Russland, Belarus und Kasachstan.

Das plurilaterale System (häufig auch »Metasystem« genannt) beruht auf einer ähnlichen Dynamik und stellt eine konzertierte Anstrengung mehrerer Regierungen dar, die entweder ein regionales oder ein nicht-regionales spezifisches Handelsforum anstreben. Es wird Zug um Zug in bilateralen Runden (daher die Bezeichnung präferenziell) ausgehandelt, die sich sowohl mit Handel als auch mit Investitionen befassen. Es wird von asiatischen und BRICS-Staaten, aber auch von anderen Schwellen- und Entwicklungsländern bevorzugt, steht für die Alternative zum globalen Multilateralismus der WTO und stellt die (neo-)liberalen Fundamente des WTO-Systems und des Bretton-Woods-Systems in Frage.

Die folgenden, noch in der Entwicklungsphase befindlichen Gruppierungen ragen heraus: die Regionale Umfassende Wirtschaftspartnerschaft (*Regional Comprehensive Economic Partnership*, RCEP) zwischen der Gruppe von zehn Mitgliedern der ASEAN (Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam) und anderen asiatischen, südasiatischen und australasiatischen Staaten – Australien, China, Indien, Japan, Neuseeland und Südkorea, von denen die meisten bereits durch bestehende BTA gebunden sind; und die Transpazifische Partnerschaft (TPP) speziell für die Pazifik-Anrainerstaaten mit allerdings verschiedenen geographischen Subregionen und Ländern einschließlich Australien, Brunei, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur, den USA und Vietnam, die alle bereits Vertragspartner bestehender bilateraler und plurilateraler Handelsabkommen sind.

Im Gegensatz zu RCEP und den verschiedenen, derzeit im Verhandlungsstadium befindlichen EU-Handelsabkommen strebt die TPP an, auch Handelsfragen zu berücksichtigen, die über die von der WTO abgedeckten hinausgehen. In Afrika wird das Dreigliedrige Freihandelsabkommen (*Tripartite Free Trade Agreement*, TFTA) zwischen drei subregionalen Handelsblöcken ausgehandelt – dem Gemeinsamen Markt für Ost- und Südafrika (*Common Market for Eastern and Southern Africa*, COMESA), der Ostafrikanischen Gemeinschaft (*East African Community*, ECA) und der Südafrikanischen Gemeinschaft (*Southern African Community*, SADC).

Man kann sich all diese internationalen, im Grunde heterogenen Handelsvereinbarungen als vier verflochtene Stränge vorstellen, die eine außergewöhnlich dynamische, flexible, fragmentierte und segmentierte, pluralistische, globale Handelslandschaft abbilden. Ob sich dieser Mix schlussendlich zu stärker ausgearbeiteten, global harmonisierten Regeln und Normen entwickeln wird und – wenn dies der Fall sein wird – ob er über einen multilateralen Prozess herbeigeführt wird, muss abgewartet werden. Obwohl das Regime von GATT und WTO immer die Koexistenz einer Untermenge von Handelsregimen toleriert hat, entsteht gerade zweifellos ein drastisch komplexeres globales Umfeld, das es in dieser Form nie zuvor

gegeben hat. Die jüngsten Erkenntnisse der WTO, wonach für lediglich 16 % des weltweiten Warenhandels die Präferenzbehandlung angestrebt wurde und 84 % der Waren auf der Welt weiterhin auf der Grundlage des nichtdiskriminierenden Meistbegünstigungsprinzips (eines grundlegenden WTO-Prinzips) gehandelt werden sollen (WTO 2011, S. 7), könnten sich als verzerrt erweisen. Sobald Daten zu globalen Lieferketten und globalen Produktionsnetzwerken in die Berechnungsgrundlagen einbezogen werden, könnten die Auswirkungen von Handelsabkommen ein anderes Bild zeichnen.

Transnationale Instrumente von nichtstaatlichen Akteuren zur Beeinflussung und Gestaltung des Welthandelssystems

Internationale Handelskammer (ICC)

Zu den bedeutendsten und am längsten bestehenden (seit 1919) allgemeinen Interessenvertretungen der Wirtschaft zählt die Internationale Handelskammer (*International Chamber of Commerce*, ICC), die ein verbindliches Schieds- und ein alternatives Streitbeilegungsverfahren bietet. Sie umfasst zwölf thematische Kommissionen in verschiedenen Wirtschaftszweigen, die Regeln für den transnationalen Handel, Investitionen, Finanzen oder Wirtschaftsbeziehungen des privaten Sektors ausarbeiten sowie Mechanismen und Standards etablieren, die im weltweiten Geschäftsverkehr angewendet werden (http://www.iccwbo.org/about-icc).

Internationaler Rat für Bergbau und Metalle (ICMM)

Der Internationale Rat für Bergbau und Metalle (*International Council on Mining and Metals*, ICMM) umfasst 22 Bergbau- und Metallunternehmen sowie 32 nationale und regionale Bergbauverbände und globale Rohstoffverbände. Zu seinen Programmen zählt das *Material-Stewardship*-Programm, das auf der Grundlage von durch den Rat entwickelten Leitprinzipien den Abbau und die Nutzung von Mineralien und Metallen in angemessener Form gewährleistet. Eines davon ist beispielsweise das *Assurance*-Verfahren des ICMM im Zusammenhang mit seinem Nachhaltigen Entwicklungsrahmen, das einen Leitfaden für gute Praxis bei der Umsetzung des Rahmens durch die Mitgliedsunternehmen der Organisation beinhaltet (http://www.icmm.com/document/584).

Investor-Staat-Schiedsverfahren

Auf Druck von Anwälten, die Rechtsstreitigkeiten vor unfreundlichen nationalen Gerichten vermeiden wollten, wurde das Investor-Staat-Schiedsverfahren in viele BTA aufgenommen. Nach der Annahme von NAFTA mit seinem berühmt-berüchtigten Kapitel 11 über Investitionen griff die Praxis rasch um sich (https://www.nafta-sec-alena.org/Default.aspx?tabid=93&language=en-US«Chapter11).

Der *transnationale Strang nichtstaatlicher Akteure* setzt sich aus verschiedenen allgemeinen und themenspezifischen Strängen des privaten Sektors zusammen, die aus unabhängigen produktions-, gewerbe- und verhaltenskodexbezogenen »Selbsthilfe«-Regeln bestehen. Handel und Investitionen im Informationstechnologiesektor sind weitgehend unbekanntes Terrain. Beispielsweise sind verschiedene Aspekte des Zahlungsverkehrs im E-Commerce und von unterschiedlichen Geldüberweisungen (Online-Verkäufe und -Käufe, Auktionen, Gebührenbelastungen, Währungsumrechnung) unreguliert geblieben. Dazu zählt festzustellen, wo Geld im Ablauf vom Beginn bis zum Ende einer elektronischen Transaktion gerade genau steckt, wer für was in den verschiedenen Phasen des Prozesses verantwortlich ist und so weiter. Bislang war die Wirtschaft dem Staat voraus, was die Regulierung ihres »Spielfelds« und den Aufbau eines transnationalen Ordnungsregimes betrifft.

Auch wenn nichtstaatliche Akteure bereits seit langem eine bedeutsame Rolle bei der Ausgestaltung des globalen Handelsregimes gespielt haben [vgl. Kasten S. 243], wird ihr Einfluss weiter zunehmen, weil sie nachweislich rascher als Regierungen eine veränderte Lage antizipiert oder darauf reagiert haben. Ihnen kommt folglich eine wichtige Aufgabe dabei zu, die zwischenstaatliche (*inter*-nationale) Ordnung zu ergänzen, indem sie ein transnationales Handelsregime entwickeln.

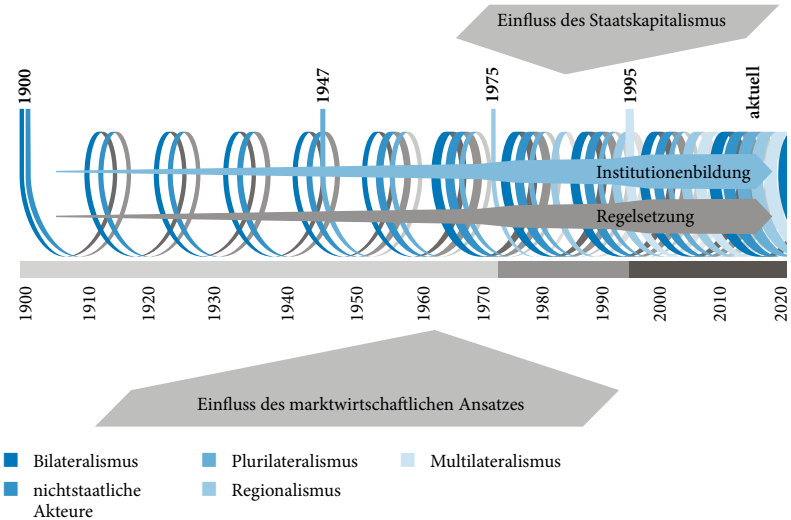
Zusammenfassend kann man sagen, dass sowohl der öffentliche internationale als auch der private transnationale Strang in einer wechselseitig ausgehandelten Spirale von Regelsetzung und Institutionenbildung im Handel zusammengehalten werden; sie passen sich ständig an ein dynamisches wirtschaftliches Umfeld an und bewegen sich durch eine Vielzahl von Konstellationen, für die staatskapitalistische und marktwirtschaftliche Parameter bestimmend sind.

Politische Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

»Trotz einiger gemeinsamer Trends und allgemeiner Erkenntnisse […] ergibt sich kein einheitliches Bild, was die wirtschaftliche Aktivität und globale Handelsmuster in den vor uns liegenden Jahrzehnten betrifft […]« (WTO 2013, S. 94). Obwohl dies bestätigt, dass zukünftige Entwicklungen zunehmend schwierig zu prognostizieren sind, lassen sich dennoch einige grobe Umrisse erkennen. Allgemein bietet die pluralistische Welthandelsordnungsarchitektur Regierungen statt einheitlicher, auf alle Handelsfragen und -sektoren anwendbarer Regeln eine größer werdende Palette von Handelsstandards, aus denen sie wählen können.

Auf der *nationalen* Ebene sind Regierungen mit einem komplexeren, häufig widersprüchlichen und dynamischen wirtschaftlichen Umfeld konfrontiert, in dem gewohnte und ungewohnte Entscheidungen zu treffen sind. Diese hängen ab von: (a) Bestimmungsfaktoren

Abbildung 6: Regelsetzung und Institutionenbildung in einem pluralistischen Welthandelssystem



Erläuterung: Die Jahreszahlen bezeichnen den Beginn jedes Strangs; der Regionalismus (abgesehen vom europäischen) setzte mit schwacher Intensität Mitte der 1970er Jahre ein. Die Verbreiterung der Stränge signalisiert die Verdichtung der Systeme, was auch durch den dunkler werdenden grauen unteren Balken angezeigt wird.

Quelle: eigene Darstellung, Gestaltung: Keith Martin, KPU

des wirtschaftlichen Sektors, (b) kurz- versus langfristigen Verpflichtungen und (c) in die Tiefe statt in die Breite wirkenden Verpflichtungen. In der neuen pluralistischen Wirtschaftsgeometrie können es sich Regierungen nicht leisten, in Handelsfragen nicht stets die für sie günstigste Möglichkeit zu wählen *(forum shopping)*. Entsprechend sollten marktwirtschaftlich ausgerichtete Regierungen (a) kurzfristige, weniger restriktive und wirtschaftsthemenspezifische bilaterale und plurilaterale Handelsabkommen anstreben; (b) multilaterale Zusagen auf den kleinsten gemeinsamen Handelsnenner beschränken; und (c) weiterhin langfristige umfassende (multisektorale) bilaterale und regionale Handelsabkommen mit wirtschaftlich gleichgesinnten Ländern verfolgen.

Der trennende Unterschied zwischen der staatskapitalistischen und der marktwirtschaftlichen Ausrichtung wird das globale Handels- (und Investitions-) Regime verändern. Daher sind Regierungen im Hinblick auf ungewohnte Situationen gut beraten, (a) zu entscheiden, inwieweit sie willens und in der Lage sind, Kompromisse einzugehen, die die liberalen (nicht neoliberalen) ökonomischen Grundlagen aufweichen könnten, die integraler Bestandteil ihrer soziopolitischen Struktur sind; (b) ihr Verständnis des sich weiterentwickelnden Staatskapitalismus und seiner Folgen für die wirtschaftliche Stabilität des Welthandelsregimes, den weltweiten Gesamtwohlstand, die weltweite Vermögensverteilung, die Umwelt und das wirtschaftliche Wohlergehen ihrer

eigenen Nation zu verbessern; und (c) zu überlegen, welche nichtstaatlichen Akteure die geeignetsten Partner für sie sind.

Auf der *internationalen* Ebene manifestieren sich gleichzeitig zwei Trends in Bezug auf die bestehenden und neuen (sowie zukünftige) Regeln und Institutionen. In dem Maß, in dem der Druck zunimmt, die bestehende globale multilaterale liberale Handelsarchitektur über den Streitbeilegungsmechanismus der WTO, Änderungen von Abstimmungen und Verfahren, Investitionsregeln und die Ausweitung handelsbezogener Disziplinen »von innen« zu ändern, werden marktwirtschaftlich ausgerichtete Regierungen auf Trends, Zielsetzungen, Nuancen, Verbindungen und erwartete Auswirkungen *intrainstitutioneller* Angelegenheiten von WTO-Mechanismen und globalen Finanz- und Währungsmechanismen achten müssen.

Parallel dazu sind marktwirtschaftliche Länder gut beraten, in dem Maß, in dem *neue* bilaterale, regionale und plurilaterale sowie themenspezifische Handelsregeln und -institutionen etabliert werden, die resultierende Fragmentierung zu akzeptieren, weil (a) sie eventuell mehr Chancen für alle – entwickelte, Schwellen- und Entwicklungsländer – bieten wird; (b) sie unter Umständen genutzt werden könnte, um die Führung bei der Gestaltung dieser Regime zu übernehmen; und (c) sich an der globalen Handelsstabilität zu beteiligen mehr nutzt, als sich herauszuhalten. Weil die Kosten einer solchen Beteiligung sehr hoch sein werden, die Mitwirkung jedoch zwingend erforderlich ist, können gleichgesinnte Regierungen möglicherweise die Last gemeinsam tragen, indem sie den Aufwand für den Kompetenzerwerb in diesem Bereich unter sich aufteilen oder sogar an deren Aushandlung mitwirken.

Auf der *transnationalen* Ebene werden die nichtstaatlichen Akteure weiterhin die Richtung vorgeben, indem sie früher als Regierungen und zwischenstaatliche Organisationen bestimmte Anpassungen des Handelsregimes vornehmen. Weil sie über hohe Fachkompetenz verfügen und Strategien entwickeln, um sich bereits vor der Verabschiedung späterer staatlicher und zwischenstaatlicher Rechtsvorschriften vorteilhaft zu positionieren, sollten Regierungen bei all ihren Engagements und obengenannten Entscheidungen den nichtstaatlichen Akteuren (Wirtschaft und Zivilgesellschaft) aufmerksam zuhören.

Die Helix-Metapher [vgl. Abbildung 6]veranschaulicht das Argument, dass die vielfältigen und unterschiedlichen Entwicklungen wahrscheinlich Aktivitäten aller betroffenen Staaten unabhängig von ihrer Wirtschaftskraft auslösen werden, die darauf abzielen, Kohärenzmechanismen zu entwickeln, um eine global kooperative Handelsordnung so zu modernisieren, damit die negativen Begleiterscheinungen falsch ausgerichteter globaler Strukturen und Verfahren abgeschwächt werden. Aus dem Blickwinkel des Welthandels werden deshalb, bis sich der Nebel lichtet, Regeln und Standards der WTO sowie der WTO-Streitbeilegungsmechanismus als ein Kompass dienen, der anzeigt, wo sich einzelne Handelsvereinbarungen überlappen. Als ein Schutz gegen schädliche Risse in der Wirtschaftsordnung ist dies unverzichtbar.

Literatur

Acharya, Rohini 2013: Multilateralisation of regional trade agreements, in: Richard Baldwin/Masahiro Kawai/Ganeshan Wignaraja (Hg.), The Future of the world trading system: Asian perspectives, London, S. 157–162 (http://www.voxeu.org/content/future-world-trading-system-asian-perspectives, 17. 9. 2014).

Anderlini, Jamil/Lucy Hornby 2014: China overtakes US as world's largest good trader, in: Financial Times, 10. 1. 2014 (http://www.ft.com/intl/cms/s/0/7-c2dbd70-79a6-11e3-b381-00144feabdc0.html«axzz3Dcnv37GY, 14. 9. 2014).

Baldwin, Richard/Masahiro Kawai/Ganeshan Wignaraja 2013: The Future of the world trading system: Asian perspectives, London.

Bolívar, Gisela 2013: The influence of emerging economies on the architecture of international economic law: A perspective from Mexico and the WTO, in: Proceedings of the Annual Meeting (American Society of International Law), Jg. 107, S. 159–164.

Burke-White, William W. 2014: Power shifts in international law: Structural realignment and substantive pluralism (University of Penn Law School, Public Law Research Paper Series Research Nr. 14-2), (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2378912, 3. 7. 2014).

Dhar, Biswajit 2013: The future of the World Trade Organization, in: Richard Baldwin/Masahiro Kawai/Ganeshan Wignaraja (Hg.), The future of the world trading system: Asian perspectives, London, S. 121–126.

Gal-Or, Noemi 2014: The WTO Bali package. Does it mark the resurgence of trade multilateralism? (Global Governance Spotlight Nr. 1/2014), Bonn (http://www.sef-bonn.org/fileadmin/Die_SEF/Publikationen/GG-Spotlight/GGS_2014-01_en.pdf, 17. 9. 2014).

Huffpost Alberta 2012: Nexen-CNOOC takeover deal approved: Feds okay bid for calgary company by Chinese firm, 7. 12. 2012 (http://www.huffingtonpost.ca/2012/12/07/cnooc-nexen-takeover-deal-approved_n_2259852.html, 17. 9. 2014).

Inomata, Satoshi 2013: Trade in value-added: An East Asian perspective, in: Richard Baldwin/Masahiro Kawai/Ganeshan Wignaraja (Hg.), The future of the world trading system: Asian perspectives, London, S. 29–37.

Kolsky Lewis, Meredith 2013: Plurilateral trade negotiations: Supplanting or supplementing the multilateral trading system?, in: Insights (American Society of International Law), Jg. 17/17 (http://www.asil.org/insights/volume/17/issue/17/plurilateral-trade-negotiations-supplanting-or-supplementing, 8. 8. 2014).

OECD (Organization of Economic Co-operation and Development) 2014: Merchandise trade growth picks up strongly in Q3 2014 in China and India but slows in most other major economies, 27. 11. 2014, Paris (http://www.oecd.org/std/its/OECD-Trade-Q32014.pdf, 26. 1. 2015).

The Economist 2012: The rise of state capitalism, 21. 1. 2012 (http://www.economist.com/node/21543160, 8. 8. 2014).

Trubek, David M. 2012: Reversal of fortune? International economic governance, Alternative development strategies, and the rise of the BRICS (Papier vorgestellt am Europäischen Hochschulinstitut, Florenz), (https://media.law.wisc.edu/s/c_638/3fwq9/eui_paper_final_june_2012.pdf, 12. 7. 2014).

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) 2014: World Investment Report 2014. Investing in SDGs: An action plan, New York/Genf (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_en.pdf, 17. 9. 2014).

Vitali, Stefania/James B. Glattfelder/Stefano Battiston 2011: The network of global corporate control, in: Plos One (http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0025995, 19. 9. 2014).

WTO (World Trade Organization) 2011: World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence (http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf, 17. 9. 2014).

WTO 2013: World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade (http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf, 17. 9. 2014).

Noemi Gal-Or
Übersetzung: Klaus Birker