



Jean Monnet Chair for EU Integration Studies
Universitätsstrasse 15, 6020 Innsbruck
andreas.maurer@uibk.ac.at

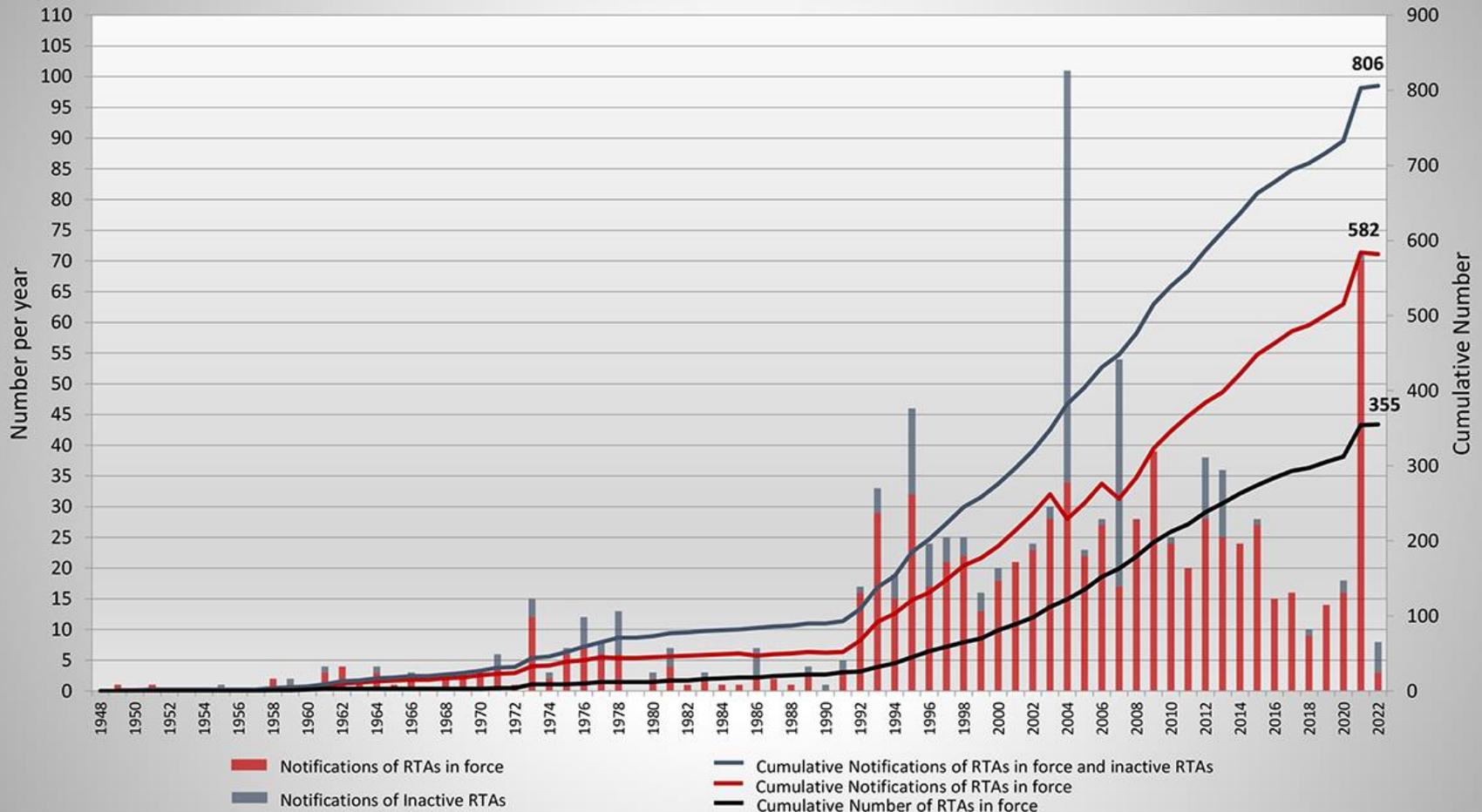


Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
Arsenal Objekt 20, 1030 Wien
E-Mail: fiw@fiw.at

Prof. Dr. Andreas Maurer

**Internationale Verhandlungen als
wesentliches Element der Handelspolitik**

Evolution of Regional Trade Agreements in the world, 1948-2022



Note: Notifications of RTAs: goods, services & accessions to an RTA are counted separately. The cumulative lines show the number of RTAs/notifications that were in force for a given year. The notifications of RTAs in force are shown by year of entry into force and the notifications of inactive RTAs are shown by inactive year.
 Source: RTA Section, WTO Secretariat, December 2022.

Gliederung

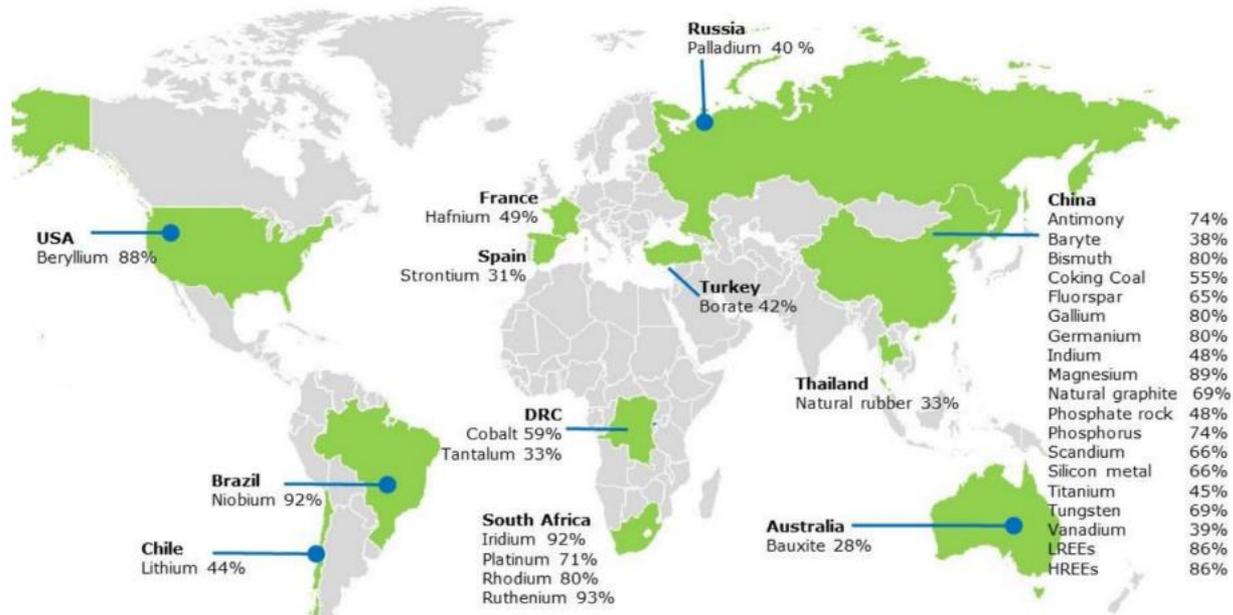
- Internationale Verhandlungen und Strategien in der Theorie
- Praktische (macht- und verfahrensspezifische) Aspekte in internationalen Verhandlungen der EU
- Politische und juristische Aspekte

Internationale Verhandlungen und Strategien in der Theorie – Beispiel Zugang zu „kritischen Rohstoffen“

- CRM's account for only 0.7% of EU imports in 2021 but are essential to EU industries.
- Many of the CRMs are **highly concentrated at the country level**. Concentration is increasing over time. China holds most of Rare Earth Elements - demand is projected to increase tenfold by 2050 (electric vehicles, digital technologies, and wind generators).
- Supply is concentrated in countries and regions characterised by low standards of governance.
- Many risks: volatile supply security, risks of armed conflicts and a rise in environmental and social problems (e.g., human and labour rights violations).

Largest suppliers of CRMs

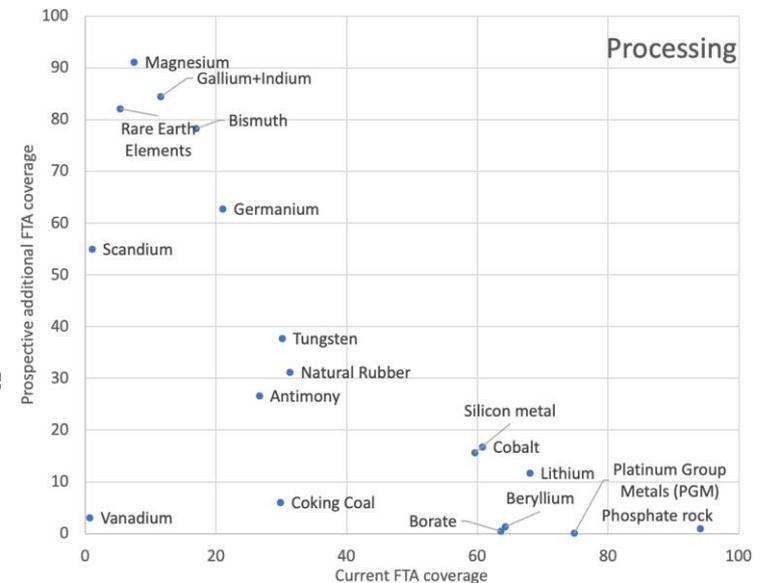
Figure 2. Largest supplier countries of CRMs to the EU



Source: European Commission (2020c)

Raw materials challenge

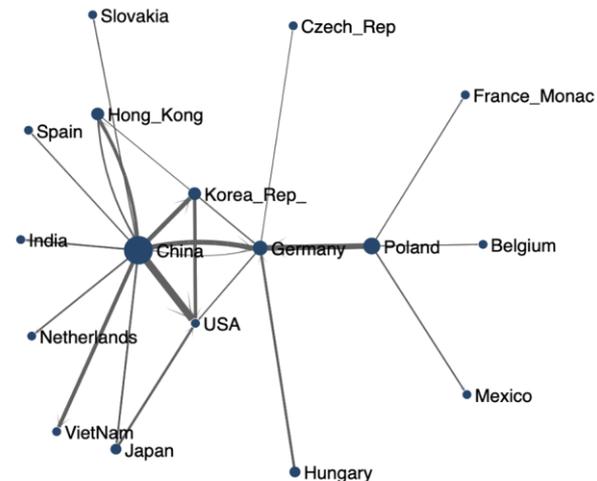
- Only 27.4% of 2021 EU supply of CRMs is covered by EU FTAs, 66.3% of CRM imports covered by FTA or BIT.
- Additional 26.1% of FTA coverage under negotiations, 9.0% FTAs already in progress.
- EU Raw Materials Strategy – establishing international dialogue, participation in international fora, letters of intent, raw material partnerships with Ukraine and Canada.
- To prepare for a more competitive, aggressive and antagonistic international trading system, the EU needs to lead on the security of supply while remaining open for trade. Material stockpiling, recycling, replacement, and EU innovation should coexist with lowering potentially harmful dependences.



EU value chains beyond CRM

- EU industry also depends on external supply of intermediate goods (not only CRMs).
- EU production depends on foreign supply in raw materials, electronics, but also textiles, financial activities, as well as chemicals and active pharmaceutical ingredients, as well as sectors important for food security.
- These dependencies are increasing over time.
- China's centrality in some supply chains means that China can actually 'command' a larger share of world export flows. Example: EV batteries.

Figure 15. International trade network for Lithium-ion accumulators



Max exported value from China to United States 5 billion USD
Source: own elaboration on data from www.intracen.org

Werte, Normen und Interessen

- “efforts should be made to build an independently controllable, safe, and reliable industrial chain and supply chain, striving to have at least one alternative source for all important products and supply channels, and to form the necessary industrial backup system.”
- condemn "the politicization and weaponization of industrial networks and supply chains."
- in "international economic and trade negotiations, we must promote the formation of international consensus and guidelines for maintaining the security of global industrial chains and supply chains **and eliminating interference from non-economic factors** and strive to stop the egregious acts against global industrial chains and supply chains through international cooperation".

Werte, Normen und Interessen

- → "tighten the international industrial chain's dependence on China and form a strong countermeasure and deterrence against artificial supply cuts from the outside."

Xi, Jinping (2020), Major issues in the nation's medium and long-term social and economic development, speech delivered at the seventh meeting of the Central Financial and Economic Commission on 10 April 2020; <http://en.qstheory.cn/2021-01/14/c 581594>. The original version reads: 是要拉长长板, 巩固提升优势产业的国际领先地位, 锻造一些“杀手锏”技术, 持续增强高铁、电力装备、新能源、通信设备等领域的全产业链优势, 提升产业质量, 拉紧国际产业链对我国的依存关系, 形成对外方人为断供的强有力反制和威慑能力。

Wie laufen Verhandlungen erfolgreich ab, wenn die Problemidentifikation – nahezu - identisch ist, das angestrebte Ziel – hier abgesicherte Lieferketten – von für alle gleichen Faktoren abhängt, und die Problemlösungsstrategie allerdings voneinander abweicht?

Kompetitives und kooperatives, distributives und integratives Bargaining

Kompetitives Verhandeln: Ein Gewinn für eine Partei bedeutet einen gleichwertigen Verlust für die andere Partei. Derartige "Wettbewerbsverhandlungen" sind dann erfolgversprechend, wenn das Verhandlungskapital asymmetrisch verteilt ist (BITs erster Generation).

1. Verlangen Sie immer mehr, als Sie zu erreichen glauben. Identifizieren Sie "Bargaining-Chips", die Sie eintauschen können, um Ihr Ziel zu erreichen. Gehen Sie davon aus, dass die andere Partei nicht erwartet, alles zu erreichen, was sie verlangt, und dass einige ihrer Forderungen auch nur „Chips“ sind.
2. Taktik: Erst Dinge einfordern, die Sie nicht wirklich zu erreichen hoffen, von denen Sie aber wissen, dass die anderen Parteien sie entschieden ablehnen (Maximalposition).
3. Verstecken Sie immer Ihre „Red-Line“ ("Grundlinie"). Da die andere Partei bestrebt ist, Ihnen so wenig wie möglich zuzugestehen, können Sie mehr erreichen, wenn sie nicht weiß, wie wenig für Sie akzeptabel ist.
4. „Früh nehmen und spät geben“: Verhandlungsführer unterschätzen oft die Entscheidungen, die zu Beginn der Verhandlung getroffen werden, und messen dem, was gegen Ende der Verhandlung vereinbart wird, alleine aufgrund der fortgeschrittenen Zeit übermäßig viel Bedeutung bei.
5. Achten Sie im Verlauf der Verhandlung auf die „Concession Rate“ ("Zugeständnisquote"). Wenn Sie der anderen Partei zu langsam Konzessionen machen, verliert sie die Hoffnung auf eine zufriedenstellende Einigung; wenn Sie aber zu schnell Zugeständnisse machen, könnte die andere Partei am Ende mehr bekommen, als Sie ihr zugestehen wollten.

Kooperative Problemlösung: Dieser Verhandlungsstil ist bei internationalen Verhandlungen häufiger anzutreffen, da er produktiver ist und bei Verhandlungen zwischen VertreterInnen souveräner Staaten als angemessener angesehen wird („auf Augenhöhe“). Kooperatives

Verhandeln geht von der Prämisse aus, dass beide Seiten ein Interesse daran haben, eine Einigung zu erzielen, und daher ein Interesse daran haben, Vorschläge zu machen, denen die andere Partei wahrscheinlich zustimmen wird. Alle haben ein Interesse daran, dass alle zufrieden sind.

1. Um Ihr Verhandlungsziel zu erreichen, müssen Sie sich auch für die Ziele der anderen Partei(en) einsetzen - soweit dies mit Ihren Zielen vereinbar ist. Das Gleiche gilt für Ihr(e) Gegenüber: Es liegt in deren Interesse, Sie so weit wie möglich zufrieden zu stellen. Dies macht die Verhandlung zu einer gemeinsamen, kooperativen Anstrengung, um ein Ergebnis zu finden, das für alle Parteien attraktiv ist.
2. Verlangen Sie von der anderen Seite keine Zugeständnisse, von denen Sie wissen, dass sie für sie unmöglich sind. Tun Sie es doch, wird es der anderen Seite schwer fallen zu glauben, dass Sie sich wirklich um eine Einigung bemühen.
3. Bemühen Sie sich darum, dass die andere Partei Ihren Standpunkt versteht. Wenn sie versteht, wie nahe sie in einem Punkt an Ihrer „roten Linie“ ist, wird sie auch die Notwendigkeit verstehen, andere Elemente, die Ihnen wichtig sind, zu berücksichtigen, um Ihnen einen Anreiz zu geben, zuzustimmen.
4. Die "Zugeständnisquote" ist nicht wichtig – allenfalls das Herausarbeiten Ihrer Siege „zu Hause“ gegenüber den ratifizierenden Heimatparteien.
5. Bemühen Sie sich um gegenseitiges Verständnis dafür, dass dieselben Streitpunkte für verschiedene Verhandlungspartner einen unterschiedlichen Stellenwert haben.
6. Bemühen Sie sich darum, zusätzliche Punkte zu finden, mit denen alle zufrieden sind (vorteilhaft im Sinne der Aushandlung von Koppelgeschäften – Package Deals).

Verteilungsverhandlungen bestehen in der Aufteilung einer – knappen - Ressource bzw. einer Gruppe von Ressourcen, die die Parteien vorab festgelegt haben. Typisch für diese Form der Verhandlung sind Preisverhandlungen in internationalen Rohstoffabkommen.

1. Schätzen Sie so präzise wie möglich das wahrscheinliche Endergebnis ab. Schätzen Sie nicht nur Ihr eigenes Endergebnis realistisch ab, sondern auch das wahrscheinlich erwünschte Endergebnis des Partners.
2. Recherchieren Sie vorab die Verhandlungsstärke und die Interessen der anderen Partei (z.B. die Ergebnisse früherer Verhandlungen) und schätzen sie die wahrscheinlich beste Alternative zu einer Verhandlungsvereinbarung (BATNA).
3. Setzen Sie sich hohe Verhandlungsziele. Ehrgeizig, aber realistische Ziele!
4. „Verankern“ Sie eine Verhandlung. Die Partei, die in Verteilungsverhandlungen das erste Angebot macht, erzielt häufig das bessere Ergebnis: Empirisch „verankert“ (rahmt) die erste Zahl, die in einer Verhandlung aufgerufen wird, die nachfolgende Diskussion. Problem: Wert- bzw. Preisschwankungen aufgrund von Ungewissheit (Siehe GVC-Verhandlungen).

Integrative Verhandlungen zielen auf die Zusammenarbeit bzw. die Integration mehrerer, nicht notwendigerweise unmittelbar miteinander verknüpfter Themenfelder, um neue, gemeinsame Wertquellen zu schaffen. Typisch: Freihandelsabkommen - Abbau von Handelshemmnissen (Zolltarife) über verschiedene Produktkategorien hinweg.

1. Teilen Sie ein Verhandlungsproblem in leichter zu handhabende Segmente auf. Aus einer eindimensionalen Verhandlung generieren Sie eine „Mehrthemenverhandlung“, die es beiden Parteien ermöglicht, auf der Grundlage ihrer unterschiedlichen Präferenzen Kompromisse zu schließen.
2. Identifizieren Sie gleichgesinnte "Gegner" innerhalb der anderen Partei. Betrachten Sie Ihr Gegenüber nicht als Monolithen, sondern prüfen Sie, ob bestimmte Mitglieder der anderen Seite an einer Zusammenarbeit mit Ihnen interessiert sein könnten (EU → Mitgliedstaaten, Sozialpartner, Parlamente: Wichtige Erfolgsquelle für das EP).
3. Seien Sie offen für Kompromisse. Es ist besser, nur einen Teil von dem zu bekommen, was Sie wollen, als gar nichts. Suchen Sie also nach Themenfeldern, in denen sich die Interessen aller Verhandlungspartner überschneiden, und konzentrieren Sie sich auf kleine Erfolge.
4. Nutzen Sie das „Momentum“: Nutzen Sie die Ungeduld der anderen Partei aus, wenn diese darauf bedacht ist, ein (Teil)Geschäft abzuschließen.

Harvard Principled Negotiation

1. Trennen Sie die Menschen vom Problem. Emotionen können sich mit den inhaltlichen Fragen in einer Verhandlung vermischen und sie verkomplizieren. Bei PN geht es nicht darum, zu "gewinnen", sondern darum, ein besseres Verständnis für die Anliegen beider Parteien zu erreichen.
2. Konzentrieren Sie sich auf Interessen, nicht auf Positionen. VerhandlerInnen verschwenden oft Zeit damit, darüber zu streiten, wer seinen Willen durchsetzt, In PN versuchen VerhandlerInnen, die zugrundeliegenden Interessen der jeweils anderen Partei zu identifizieren - grundlegenden Bedürfnisse, Wünsche und Motivationen. Kompromisse lassen sich danach einfacher erzielen.
3. Suchen Sie Optionen zum beiderseitigen Vorteil. VerhandlerInnen geben sich oft mit der erstbesten Einigung zufrieden, weil sie erleichtert sind, überhaupt ein Ergebnis erzielt zu haben, mit dem beide Seiten leben können. In PN verwenden VerhandlerInnen dagegen mehr Zeit auf das Brainstorming einer breiten Palette möglicher Optionen, bevor sie die Beste auswählen. Optionen beziehen sich dabei auf alle verfügbaren Möglichkeiten, die die Parteien in Betracht ziehen, um ihre Interessen zu befriedigen, einschließlich Bedingungen, „Unvorhersehbarkeiten“ oder Koppelgeschäfte.
4. Einigen Sie sich vorab auf die Verwendung objektiver Kriterien. Bei schlechten Verhandlungen streiten sich die Parteien darüber, wessen "Fakten" richtig sind; wer recht oder unrecht hat. In PN stützen sich die Verhandlungspartner auf objektive Kriterien - einen fairen, unabhängigen Standard - um ihre Differenzen beizulegen. → Problem: Trennung der PN von der Berichterstattung gegenüber den Ratifikationsberechtigten / Lösung: Vertraulichkeit!

Die BATNA – the Best Alternative to a negotiated agreement

- Parteien, die an PN beteiligt sind, müssen daran denken, dass ihr Ziel nicht darin besteht, einfach nur eine Einigung zu erzielen.
- Ihr Ziel sollte vielmehr sein, eine Vereinbarung zu erreichen, die sie besser stellt als ihre BATNA, die beste Alternative zu einer ausgehandelten Vereinbarung.
- Verhandlungspartner müssen also ihre BATNA sorgfältig einschätzen und daran arbeiten, sie sowohl während der Vorbereitung als auch im Verlauf der Verhandlungen zu verbessern.
- Je stärker Ihre BATNA, desto mehr können Sie in der laufenden Verhandlung verlangen → Sie müssen sich nicht schämen, wenn Sie auf ein Vereinbarung verzichten, die Ihren Interessen nicht so gut entspricht wie Ihre BATNA - es wäre dann sogar das Richtige.

PAUSE

Praktische (Macht- und verfahrensspezifische) Aspekte in internationalen Verhandlungen der EU

- Informationsvor- und Nachteile, Informationelle Asymmetrien
- Status der Verhandlungspartner, Vertragliches und soziales Kapital und die Rolle von Netzwerken
- Akteure handelspolitischer Abkommen in der EU
 - Europäische Kommission
 - Ministerrat und Art. 207-Ausschuss
- – Europäisches Parlament
 - Chief Trade Enforcement Officer

Grundlagen der europäischen Handelspolitik seit 2009

-
1. Die Gemeinsame Handelspolitik fällt mit der Entwicklungszusammenarbeit, der humanitären Hilfe oder den Beziehungen zu internationalen Organisationen unter »Das Auswärtige Handeln der EU« (Teil V des AEUV). Damit gelten die übergeordneten Ziele der EU-Außenpolitik, die Unterstützung von **Demokratie, Menschenrechten und Rechtsstaatlichkeit** (Art. 21, Titel V EUV), auch für die Handelspolitik.
 2. Die Handelspolitik unterliegt sämtlichen Horizontalklauseln des AEUV: Art. 8: **Gleichstellung F/M**, Art. 9: Hohes **Beschäftigungsniveau, Sozialer Schutz**, Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung, hohes Niveau in der **Bildung** und **Gesundheitsschutz**, Art. 10: **Diskriminierungsverbot** und –bekämpfung, Art. 11: **Umweltschutz** gemäß den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung, Art. 12: **Verbraucherschutz**
 2. Die explizit handelspolitischen Ziele sind bis heute unverändert: **die harmonische Entwicklung des Welthandels und die schrittweise Beseitigung der Beschränkungen im internationalen Handelsverkehr** (Art. 206 AEUV).

Information und Transparenz

● EU

- Ausgangspositionen weitgehend bekannt
- Ausgangsinteressen aufgrund EU-27 stabil
- Verhandlungsmandate oftmals frühzeitig online
- Verhandlungsmandate bauen aufeinander auf (FTAs mit einheitlichem „Skelett“)
- → Nachhaltigkeitskapitel: Nicht nur das Optimum, sondern auch die Verhandlungen hierüber sind bekannt
- FTAs nach Art. 207/218 AEUV: Immer unter dem Damoklesschwert der parlamentarischen Zustimmung – Parlament tagt in der Regel immer öffentlich
- Briefings und Debriefings werden häufig geleakt (Viele Teilparteien)
- Koppelgeschäfte thematisch einfach, aber gesellschaftlich schwer vermittelbar (FTA, SIFAs etc)

● USA, Kanada, China

- Idealszenario ist regional unterschiedlich und weniger vorhersehbar
- Ausgangspositionen teilweise bekannt
- Ausgangsinteressen bei USA, CDN, Mercosur, CARIFORUM, ECOWAS volatiliter als EU
- Ausgangsinteressen Chinas aufgrund der autokratischen Struktur stabil und erkennbar
- Verhandlungsmandate teils (USA) über Kongress (fast track) bekannt
- Parlamentarische Zustimmung nicht immer erforderlich
- Leakage-Risiko geringer aufgrund der Gefahr der „Selbstverletzung“
- Koppelgeschäfte nur mühsam identifizierbar

Status der Verhandlungspartner, Vertragliches und soziales Kapital und die Rolle von Netzwerken

● EU

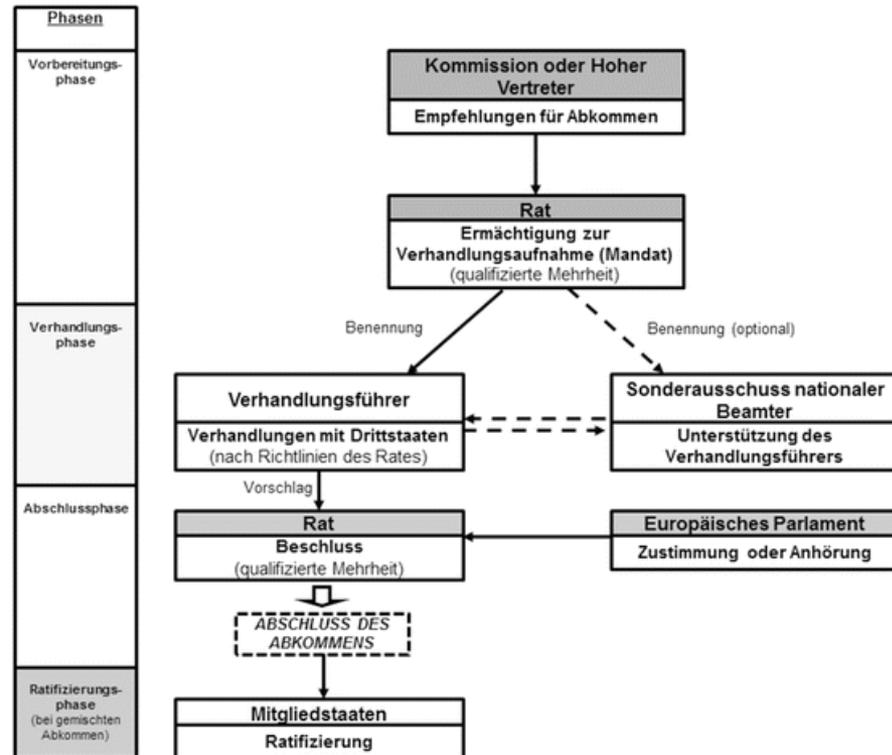
- Kommission als Schlüssel, hinter dem sich Mitgliedstaaten gerne verstecken
- Status der Kommission bei Drittstaaten hoch, aber hinterfragbar durch Abdrift einzelner Mandatsparteien
- Ministerrat als Partner nur über Präsidentschaft – Dritte nehmen die EU-interne Debatte über „starke“ und „schwache“ Präsidentschaften zu ihren Gunsten wahr!
- Europäisches Parlament verleiht der KOM in Verhandlungen zusätzliches Kapital
- Informelle Netzwerke (Trade Partnerships, Business Councils etc.) in der vorbereitenden Phase wichtig für KOM (IA, SIA...)

● USA, CDN, China

- Verhandlungsführung in der Regel zentral unter der unmittelbaren Autorität der Staats- und Regierungschefs
- Leichter „austauschbar“ als KOM, aber relativ „stärker“ aufgrund des politischen Rückhalts (stabile „Mehrheiten“ bzw. Ein-Parteienregime)
- Relativ weniger Vetospieler im jeweils eigenen System (USA: Parlament, evtl. Bundesstaaten; CDN: v.a. Provinzregierungen und –parlamente)
- Informelle Netzwerke fluktuieren je nach parteipolitischer Mehrheit in der Regierung – Gefahr der Unberechenbarkeit

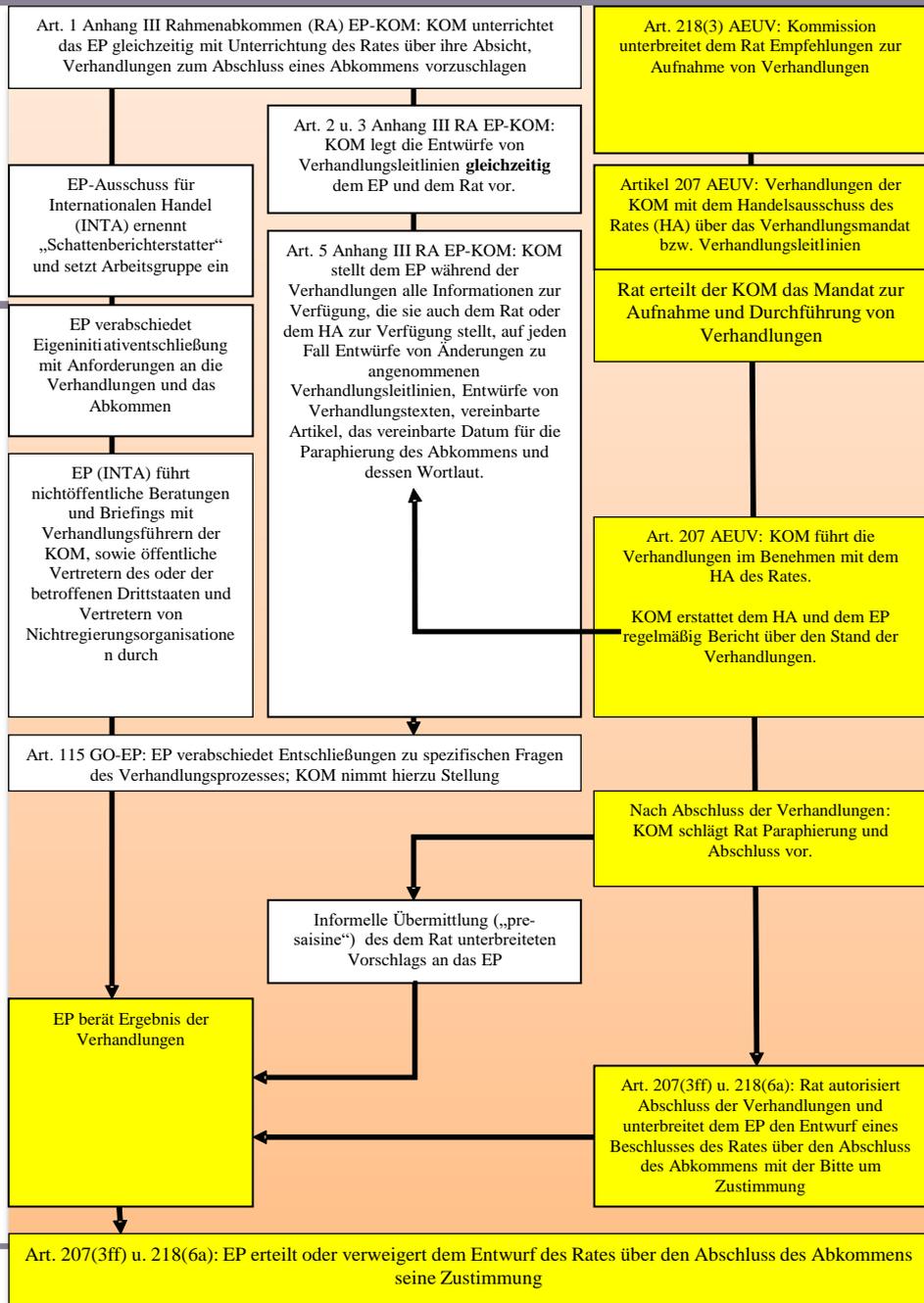
Akteure in der EU

Kommission – Rat – ART 207 Ausschuss - Parlament



Akteure in der EU

Kommission – Rat – ART 207 Ausschuss - Parlament



Die EU-Handelspolitik unterliegt nicht alleine den allgemeinen Zielen der Aussenpolitik

1. Seit 2007/8: **EU COMMON APPROACH ON THE USE OF POLITICAL CLAUSES** – zuvor: **Art. 5 der Lomé IV Convention with ACP Countries von 1989**
2. → Art. 1 (1) 2010 EU-Korea Framework Agreement: “[t]he Parties confirm their attachment to **democratic principles, human rights and fundamental freedoms, and the rule of law**. Respect for democratic principles and human rights and fundamental freedoms as laid down in the Universal Declaration of Human Rights and other relevant international human rights instruments, which reflect the principle of the rule of law, underpins the internal and international policies of both Parties and constitutes an essential element of this Agreement”
3. → Art. 1 (1) 2013 EU-Colombia/Peru Free Trade Agreement: “[r]espect for **democratic principles and fundamental human rights, as laid down in the Universal Declaration of Human Rights, and for the principle of the rule of law**, underpins the internal and international policies of the Parties. Respect for these principles constitutes an essential element of this Agreement.”
4. → Art. 1 EU-Vietnam PCA: “both sides commit to respect **democratic principles and human rights, as laid down in the UN General Assembly Universal Declaration of Human Rights** and other relevant international human rights instruments.” The inclusion of this "human rights, democracy and rule of law clause" is an **“essential element of the agreement”**.

SDGs in Handelsabkommen

[Canada, Central America, Colombia, Peru, and Ecuador, Georgia, Japan, Moldova, Singapore, South Korea, Ukraine, Vietnam + alle post-2009 FTAs](#)

Neben den Menschenrechtsklauseln (seit Lomé) beinhalten Handelsabkommen der „neueren Generation“ – seit 2008 (EU-Südkorea):

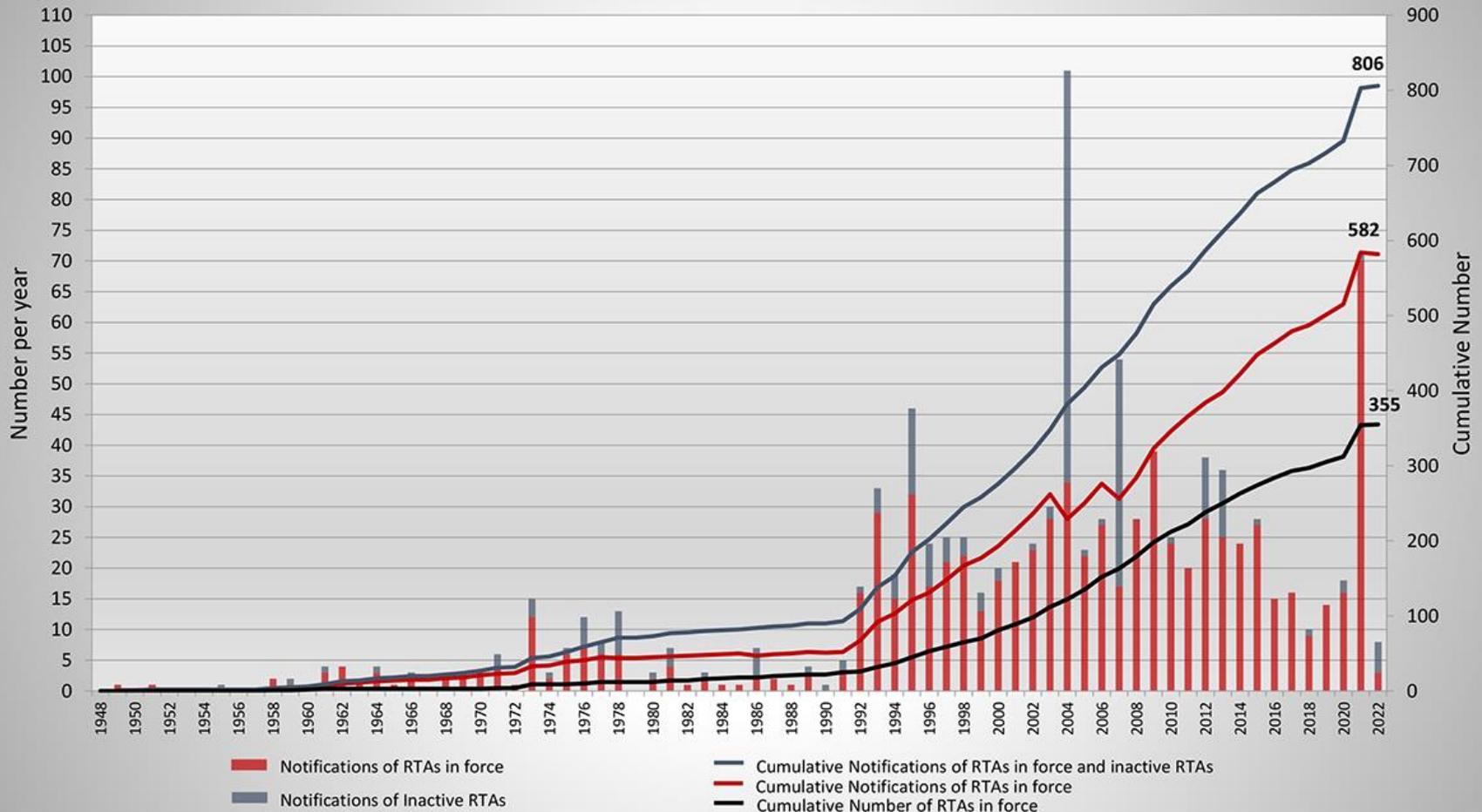
- **Eigenständige Nachhaltigkeitskapitel** auf der Grundlage der “Agenda 21 of the United Nations Conference on Environment and Development of 1992, the Preamble to the WTO Agreement, the Singapore Ministerial Declaration of the WTO of 1996, the Johannesburg Plan of Implementation on Sustainable Development of 2002, the Ministerial Declaration of the UN Economic and Social Council on Generating Full and Productive Employment and Decent Work for All of 2006, and the International Labour Organization (hereinafter referred to as "ILO") Declaration on Social Justice for a Fair Globalization of 2008.”
- Das **gegenseitig anerkannte Recht auf Regulierung**
- “Harte” **Normen zum Arbeitsrecht** (ILO-Konventionen), zum **internationalen Umwelt- und Klimarecht** (UNFCCC, Kyoto, Paris), **ITTO und CITES**, **FAO Agreement to Promote Compliance with International Conservation and Management Measures by Fishing Vessels on the High Seas**.
- **Revisions- bzw. Rendez-Vous-Klauseln** zur Überprüfung der Umsetzung dieser Kapitel
- Institutionen zur Umsetzung: zentrales Board als Ansprechpartner, und Experts Panel (je 12) zur Streitbeilegung (Panel of Experts mit je 3)

PAUSE

Politische und juristische Aspekte

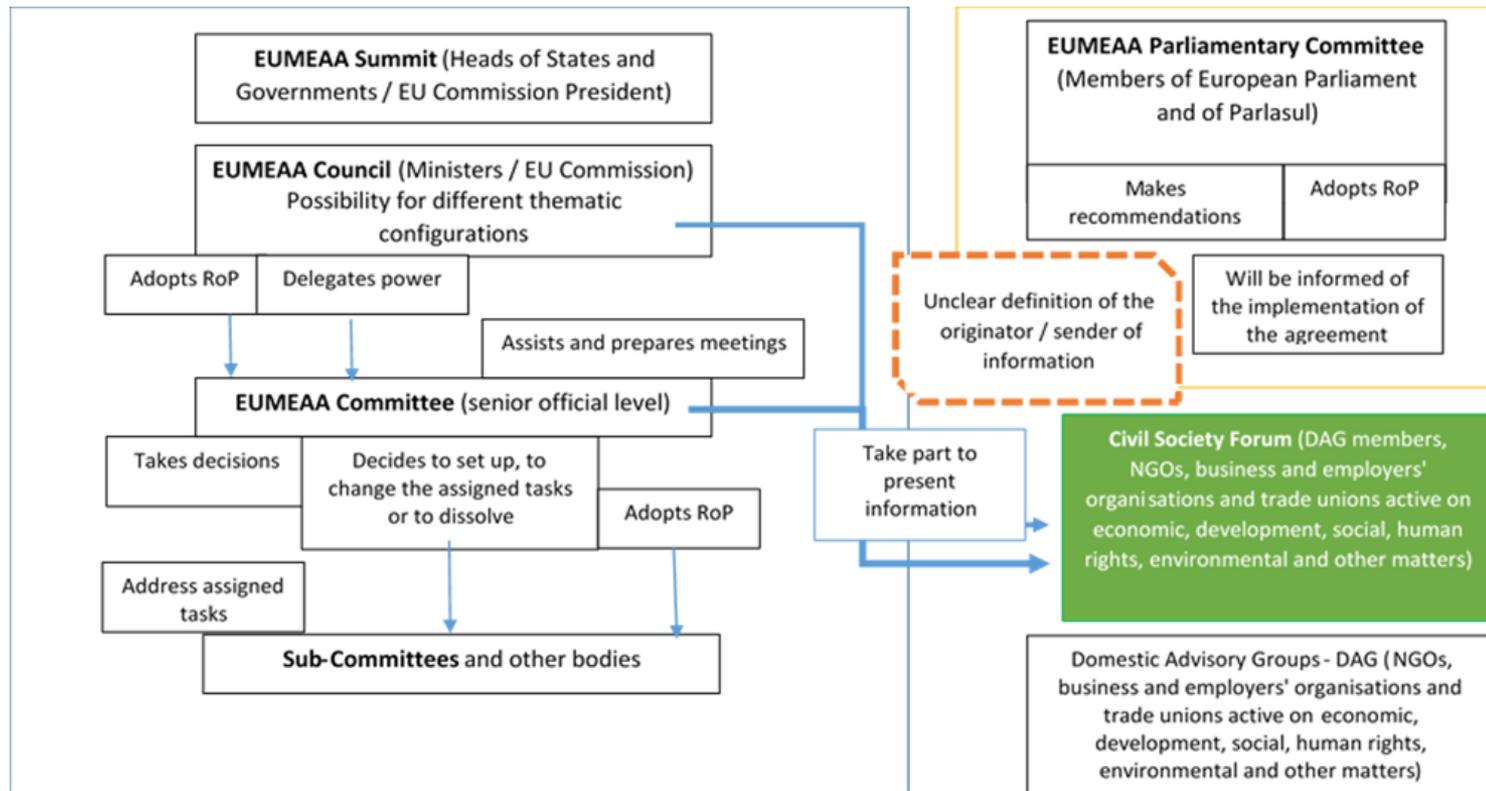
Zunehmende Komplexität in „living“ agreements

Evolution of Regional Trade Agreements in the world, 1948-2022

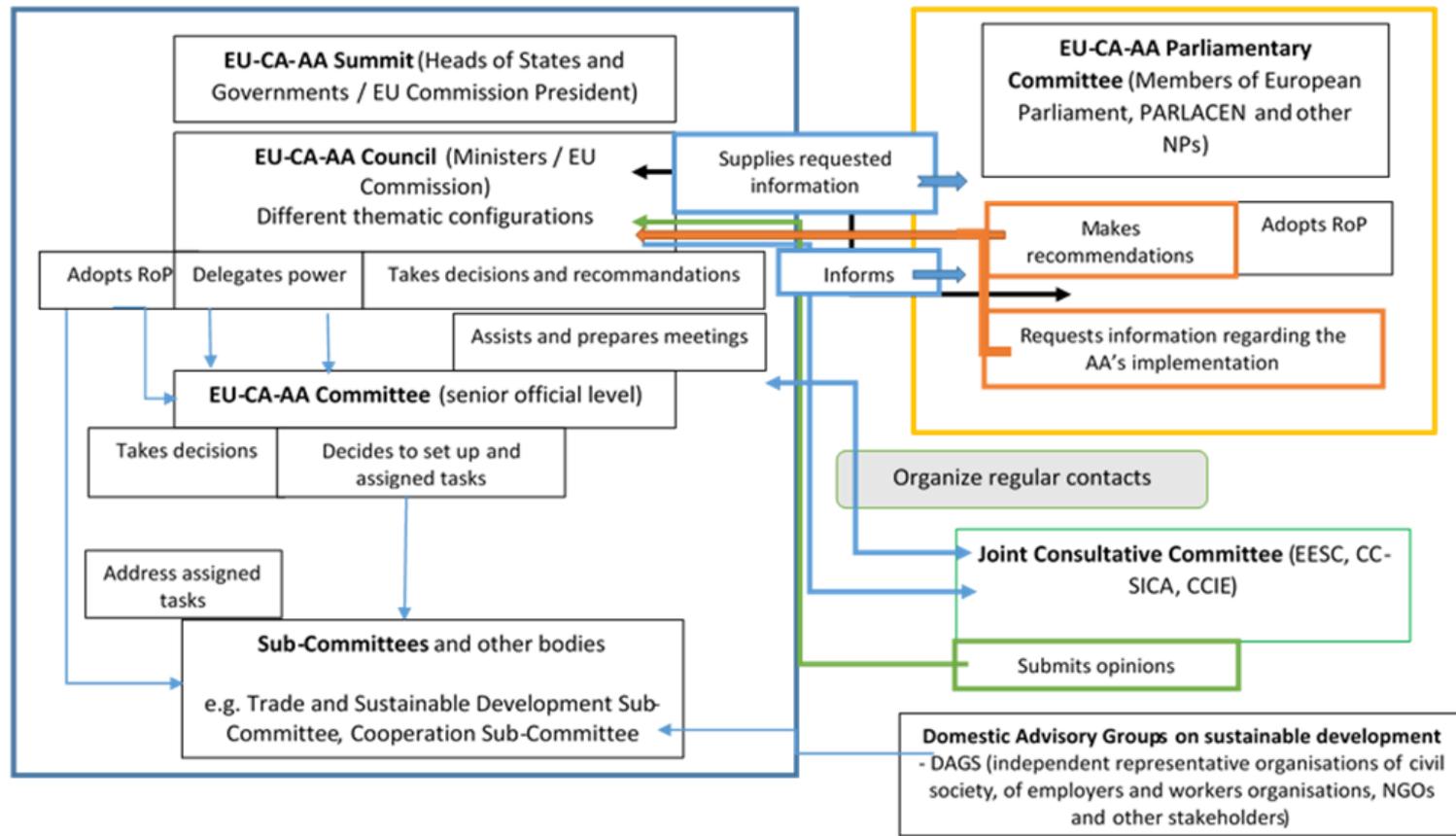


Note: Notifications of RTAs: goods, services & accessions to an RTA are counted separately. The cumulative lines show the number of RTAs/notifications that were in force for a given year. The notifications of RTAs in force are shown by year of entry into force and the notifications of inactive RTAs are shown by inactive year.
 Source: RTA Section, WTO Secretariat, December 2022.

Institutional Structure of EUMEAA



Institutional Structure of EU-CA-AA



Vor Lissabon wurde die Handelspolitik der EU gemäß Artikel 133 (EGV) von den Exekutivakteuren verwaltet und beinhaltete keine Beteiligung des Europäischen Parlaments (EP) oder der nationalen Parlamente.

Der Vertrag von Lissabon brachte eine kleine Revolution:

- Erstens unterliegen die **handelspolitischen Regelungen nunmehr dem OGV**
- Zweitens ist eine Folge der Einführung des OGV, dass die **Zustimmung des EP zu allen Handelsabkommen** erforderlich ist. Infolgedessen verfügt das Europäische Parlament nunmehr sowohl über Legislativbefugnisse als auch über ein Vetorecht gegen die Handelspolitik. Auf der anderen Seite hat das **EP gegenüber der Kommission kein Mandatsrecht**, um die Verhandlungsrichtlinien zu genehmigen. Dieses Recht verbleibt beim Rat (= den Regierungen der Mitgliedstaaten).
- Drittens muss die Kommission dem EP über die Verhandlungen über den internationalen Handel "in jeder Phase der Verhandlungen" Bericht erstatten.
- → ROTE LINIEN DES EP im Bereich Nachhaltigkeit, Umwelt, Menschenrechte!!!
Kerninstrument der Eigeninitiativberichte, die seitens der KOM wie „Ko-Mandate“ gehandhabt werden.
- → Mehrheiten hierüber schwanken; die Konfliktlinien ziehen sich quer durch die beiden großen Fraktionen!!



	Korea	Japan	ACTA	TTIP	CETA	Australia	Singapore	Colombia/ Peru
Parliamentary questions (written and oral)	53	65	85	376	148	14	18	51
Adopted resolutions and declarations	5	3	5	3	2	2	2	7
Hearings	1	1	1	8	1	1	0	4
Plenary debates	6	3	1	2	2	2	1	7
Ratification	yes	yes	no	no	yes	ongoing	yes	yes

Ausblick

1. Kommission

1. Formal: WTO vor Plurilateral vor Bilateral – Real: Bilateral+Interregional (EPAs+Multilateral)
2. Kein einfacher Transaktionalismus!!!
3. WTO-Reform – gegen USA! – mit ASEAN, Kanada, NZ, Japan, Central America
4. ISDCourt: Initiative mit Kanada
5. Separierung „EU-only“ und „Mixed“ (Modell Japan FTA aufgrund ISDC-Problem)

2. Ministerrat gespalten

1. MERCOSUR: F, IRL, AT gegen Ratifikation (Landwirtschaft + Ultrarechte Regierungen in LA)
2. Tendenz eher zu mixed agreements

3. EP gespalten

1. EVP – DE, FR, IRL, AT weitgehend für FTAs
2. S&D – FR, AT für streng konditionierte FTAs
3. Renew - ?????????? Keine eindeutige Haltung
4. EKR – für FTAs
5. Grüne – bisher eher gegen FTAs
6. KVEL/NGL – gegen FTAs
7. ID – gegen FTAs, aber taktischer Schulterchluss mit der EVP



Knappe Mehrheiten
bei Ratifikation von
FTAs,

Schwache EP-
Mehrheiten in der
autonomen HP

2019-2024 vor Brexit			
"Mitte-Links"	Kumulative Koalitionsstärke	"Mitte-Rechts"	Kumulative Koalitionsstärke
S&D	20,51	EVP	24,23
+ Grüne	30,50	+ EKR	32,49
+ RE	44,88	+ RE	46,87
50% und mehr			
+ KVEL/NGL	50,34	+ ID + Grüne	55,75 56,86
2019-2024 nach Brexit			
"Mitte-Links"	Kumulative Koalitionsstärke	"Mitte-Rechts"	Kumulative Koalitionsstärke
S&D	20,99	EVP	26,52
+ Grüne	30,64	+ EKR	35,31
+ RE	44,40	+ RE	49,07
50% und mehr			
+ KVEL/NGL	50,07	+ ID + Grüne	59,85 58,72