



Freihandelsabkommen und die geheimen Begleiter

Investitionsschutz als Werkzeug zum Umverteilen von Geld und Schulden

Kurzfassung

Freihandel strebt nach freiem Handel zwischen völkerrechtlich anerkannten Staaten. Diese politische Dimension von Freihandel will daher alle staatlich kontrollierbaren Handelshemmnisse vollständig abbauen. Es gibt aber auch eine wirtschaftliche Dimension von Freihandel, mit dem global agierende Unternehmen alle Behinderungen eines freien Handelns ebenfalls vollständig abbauen wollen. Diese Konzerne wollen dabei ebenfalls als völkerrechtlich agierende Einheiten gelten, um so die nationalstaatlichen Vorgaben und Gesetze umgehen zu können. Der Ausdruck Freihandel kann daher durchaus vieldeutig gelesen werden!

Internationaler Handel erfordert von den jeweiligen Akteuren immer Investitionen. Diese sollen als solche geschützt werden. Um dies unabhängig von national unterschiedlichen Rechtssystemen zu erreichen, wurden auf völkerrechtlicher Grundlage Abkommen zum Investitionsschutz entwickelt, die oft mit Freihandelsabkommen verknüpft sind. Solche Abkommen sollen ein parallel zu nationalen Gesetzen geltendes Recht sein.

Auch die Inhalte von Freihandels- und Investitionsschutzabkommen haben sich immer weiter entwickelt. Zur Zeit werden dabei grundlegende Schutzstandards beschrieben, an die sich dann die Vertragspartner binden. Verschiedene Bevölkerungen und die entsprechenden Regierungen haben aber unterschiedliche Anforderungen an die jeweiligen Themen, sodass Standards in der Sache grundsätzlich nur einen eher schlechten Kompromiss darstellen können. Zudem ist die wissenschaftliche Diskussion um die Inhalte solcher Abkommen nicht abgeschlossen und es gibt einige juristisch noch ungeklärte offene Themen.

Werden Klagen über ein Verletzen einer Investitionsschutzpflicht angestrebt, gibt es international etablierte Regeln, nach denen solche Verfahren ablaufen. Die bisherige Praxis zeigt in vielen Beispielen, dass solche Verfahren auch Auswirkungen auf innerstaatliche Prozesse in den jeweils beklagten Gaststaaten haben. Dennoch werden weitere Verhandlungen für künftig geplante Abkommen geführt oder vorbereitet. Beispiele hierfür sind die geplanten Abkommen TTIP, TTP und TISA.

Wie die Anzahl der Abkommen steigen neben der Anzahl der Verfahren auch die Verfahrenskosten und die aus den Schiedssprüchen entstehenden Entschädigungskosten immer weiter an. Diese Abkommen erzeugen daher inzwischen Belastungen in volks- und in finanzwirtschaftlich relevanten Größenordnungen. Daher werden hier auch die Fragen nach der Herkunft des erforderlichen Geldes, nach der Lastverteilung in den betroffenen Bevölkerungen und nach der globalen monetären Gesamtbilanz zur Verteilung von Geld und Schuld gestellt. Die aufgrund der Begleitvereinbarungen von Freihandelsabkommen durch Schiedssprüche entstehenden Belastungen sollen von den Gemeinwesen der beklagten Staaten getragen werden. Sie führen damit zur weiteren Umverteilung von Geld und Schulden.

Übersicht

Kurzfassung

1. Freihandelsabkommen

Zur geschichtlichen Entwicklung des Freihandels

Zur Definition von Freihandel

Zur Wirkung von Freihandelsabkommen



2. Die Verknüpfung von Freihandel und Investitionsschutz

3. Investitionsschutzabkommen

Zur geschichtlichen Entwicklung des Investitionsschutzes

Zur Definition des modernen Investitionsschutzes

Zur wissenschaftlichen Diskussion offener Themen

Zur Verfahrensweise bei Klagen über das Verletzen einer Investitionsschutzpflicht

Zur Wirkung von modernen Investitionsschutzabkommen

Zur Planung künftiger Abkommen

4. Die wirtschaftliche Dimension der Abkommen

Es gibt immer mehr Schiedsverfahren

Derzeit erzeugen Schiedssprüche ständig höhere Belastungen

5. Die gesellschaftliche Dimension der Abkommen

Wer soll die Belastungen durch einen Schiedsspruch tragen?

Woher kommt das Geld mit dem Zahlungen für Schiedssprüche geleistet werden?

Werden die Belastungen für solche Schulden gerecht verteilt?

*Die Welt wird von ganz anderen Personen regiert als diejenigen es sich vorstellen,
die nicht hinter den Kulissen stehen.*

Benjamin Disraeli (1804 – 1881), Britischer Staatsmann und Romanschriftsteller

Die Wirtschaft soll dem Menschen dienen, nicht der Mensch der Wirtschaft!

Konrad Adenauer (1876 -1967), erster Bundeskanzler der Bundesrepublik Deutschland

Freihandel ist kein Grundsatz, sondern ein Notbehelf!

Benjamin Disraeli (1804 – 1881), Britischer Staatsmann und Romanschriftsteller

[Zurück zur Übersicht](#) 

1. Freihandelsabkommen

Solange es internationalen Handel und die begleitenden Zölle gibt, solange gibt es auch die Idee des Freihandels, der als Handel nicht mit Zöllen oder Abgaben belastet ist. Ein Umsetzen dieser Idee war allerdings erst viel später möglich.

[Zurück zur Übersicht](#) 

Zur geschichtlichen Entwicklung des Freihandels

Der Gedanke des Freihandels entwickelte sich aus der Beobachtung, dass ein Erheben von Zöllen und Wegezöllen an Grenzen und an spezifischen Orten wie Brücken, Pässen, Talpassagen oder Stadttoren oft die einzigen Möglichkeiten für die lokalen Obrigkeiten darstellte, Einnahmen zu generieren. Dieses Erheben von Zöllen stellte im Mittelalter ein allgemeines Handelshindernis dar.

Im Jahr 1353 kam es dann zu einem ersten Handelsvertrag auf Gegenseitigkeit zwischen England und Portugal, in dem wechselseitige Handelsfreiheit für Kaufleute vereinbart wurde. Dieser Vertrag wurde noch während seiner 50 jährigen Laufzeit im Jahre 1386 erweitert und zeigte schon die Grundkonzepte des Freihandels und späterer



Freihandelsabkommen einschließlich der ergänzenden bilateralen Investitionsschutzabkommen. Dazu gehörten der gegenseitige Freiverkehr für alle Waren und die Zusicherung, sich gegenseitig keinen Schaden zu zufügen. Eventuelles Unrecht sollte von den jeweiligen Regenten wieder korrigiert und entsprechend entschädigt werden. Einzelne Vertragsverletzungen sollten keinen Vertragsbruch nach sich ziehen. Durch eingereichte Klagen sollten einer geschädigten Partei keine Kosten entstehen.

In einer nachfolgenden Periode wurde der Außenhandel zwischen Staaten als Nullsummenspiel betrachtet. Was ein Partner dabei gewinnt muss der andere Partner verlieren. Diese Betrachtungen unterschiedlichster Art wurden unter dem Oberbegriff Merkantilismus zusammengefasst. In diesem geschichtlichen Abschnitt etablierten sich verschiedene wirtschaftliche Systeme, die heute zum derzeit modernen Wirtschaftssystem gehören: Die Börsen, das moderne Bankensystem und die Versicherungswirtschaft. Die gedanklichen Strömungen des Merkantilismus waren auch umstritten. Eine durchdachte Wirtschaftstheorie, die nicht mehr die Produktion, sondern den Konsum als Motor von Wirtschaftswachstum betrachtete, beendete diesen geschichtlichen Abschnitt. Adam Smith hat dabei 1776 in seinem grundlegenden Werk „Der Wohlstand der Nationen“ die Grundsätze der klassischen Nationalökonomie beschrieben.

Ein Beispiel für das Entstehen von Freihandelszonen mit gleichartigen Binnenregeln in der nachfolgenden Geschichtsperiode und innerhalb der vertraglich beschriebenen Geltungsregionen ist das Entstehen des Deutschen Zollvereins. So gab es etwa um 1790 - zur Zeit der Französischen Revolution – in Deutschland etwa 1.800 verschiedene Zollgrenzen und eine eher unüberschaubare Anzahl an unterschiedlichen Zolltarifen. Beispielsweise wurden Waren auf dem Weg von Königsberg nach Köln etwa 80 Mal kontrolliert. Der Zollverein trat als Zusammenschluss von Staaten des Deutschen Bundes mit dem Unterzeichnen des Zollvereinungsvertrags 1834 in Kraft. Er sollte in seinem Geltungsbereich einheitliche zollfreie Binnenmärkte als Basis für einen gemeinsamen Wirtschaftsraum schaffen. Schon damals brachten diese Verträge hauptsächlich den industriell organisierten Wirtschaftsbereichen Preußens und Sachsens viele Vorteile. Die überwiegend kleinbetrieblich organisierte Wirtschaft in Süddeutschland war dabei eher benachteiligt.

Im Jahre 1860 wurde der „Chobden-Chevalier-Vertrag“ als Handelsvertrag zwischen England und Frankreich abgeschlossen. Im Handelsverkehr beider Länder wurde dabei die Meistbegünstigung vereinbart. Handelsvorteile, die ein Vertragspartner errang, sollten dabei allen Vertragspartnern gewährt werden. Die Grundidee des komparativen Vorteils wurde von David Ricardo entwickelt und 1817 publiziert. Damit begann ein vom Freihandel geprägter geschichtlicher Abschnitt, der als Freihandelsperiode bis zum Beginn des ersten Weltkriegs 1914 andauerte. Das Prinzip der Meistbegünstigung ist heute ein grundlegendes Konzept für alle Verträge der Welthandelsorganisation.

In der geschichtlichen Periode zwischen den beiden Weltkriegen kam es wieder zu einem großen Vertrauensverlust zwischen den Nationalstaaten. Dies führte in ein Klima des gegenseitigen Misstrauens und damit zum Einschränken des zwischenstaatlichen Handels. Infolge der wirtschaftlichen Isolationspolitik verschiedener Staaten kam es zur Weltwirtschaftskrise. Diese globale Wirtschaftskrise war daher die Folge einer Vertrauenskrise zwischen den am Handelsgeschehen beteiligten Nationen.



Adam Smith hatte in den Gütern, den Menschen und den wirtschaftlichen Institutionen die Grundlagen des Wohlstands gesehen. Diese Gedanken wurden später von John Maynard Keynes abgelehnt. Er sah in der Geldmenge, der jeweiligen Außenhandelsbilanz, in den Zinssätzen und in der Güterproduktion die für eine Volkswirtschaft entscheidenden Parameter. Mit diesen Ideen, die J. M. Keynes in seiner klassischen Abhandlung „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ beschrieb, widersprach er der Theorie von der „Selbstheilungskraft“ der Märkte. Daraus entwickelten sich nachfolgend erfolgreiche Programme zur Förderung der Wirtschaft durch staatliche Investitionen.

Nach dem zweiten Weltkrieg begannen die Staaten der sich etablierenden westlichen Welt wieder mehr Vertrauen zueinander aufzubauen. Dementsprechend wurde - zumindest unter den westlichen Staaten - wieder eine offenere Außenhandelspolitik betrieben. Dennoch wurden dabei auch merkantilistische Grundgedanken umgesetzt. Nach dem Krieg und nach bestimmten Krisen gab es zum Initiieren wirtschaftlicher Prosperität sowohl lokale und regionale, als auch große nationale Beschäftigungsprogramme. Dabei können durchaus auch einzelne protektionistische Vorgaben aufgestellt worden sein. Mit einem Vertrauenseinbruch, sowie dem Vertrauensbruch durch Großbritannien und Frankreich, der zur Abkehr vom Goldstandard und nachfolgend zum Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems führte, gab es wieder Rückschläge und wirtschaftliche Krisen. Auch die künstliche Verknappung von Energierohstoffen während der Ölkrise erschütterte das neu entstandene System der Weltwirtschaft wieder. Über das Vereinbaren verschiedener Freihandelszonen wie die EWG (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft - 1957), der EFTA (1960), der ASEAN (1967) und nachfolgender Organisationen wurde der Freihandel insgesamt erweitert. Aus dem „Allgemeinen Zoll und Handelsabkommen“ (GATT) heraus wurde 1994 die WTO (Welthandelsorganisation) gegründet, die sich als internationale Organisation für die weitere Liberalisierung des Welthandels einsetzen soll.

Die fortschreitende Liberalisierung des globalen Handels ist eine Grundlage der Globalisierung. Diese ist stark umstritten, da viele Menschen von den vorgestellten Freihandelsvorteilen nicht profitieren können. Außerdem glauben die Menschen den Beschreibungen nicht mehr, die große Vorteile durch Freihandelsverträge versprechen. So wird in einer Studie der Weltbank aus dem Jahr 2005 beschrieben, dass durch eine vollständige Liberalisierung des Welthandels jährlich bis zu 250 Mrd. € an zusätzlichem Einkommen realisiert werden könnten. Leider bleiben dabei die Fragen offen, ob ein solches zusätzliches Einkommen allen Bürgern eines Staates zugute kommt, welche Einrichtungen es realisieren können und wie die entsprechend erforderliche öffentliche Transparenz hergestellt werden kann.

[Zurück zur Übersicht](#) 

Zur Definition von Freihandel

Die Idee des Freihandels betrifft den internationalen Handel zwischen völkerrechtlich anerkannten souveränen Staaten. Sie wird durch eine entsprechende Wirtschaftspolitik befördert und gründet auf den Prinzipien des klassischen Wirtschaftsliberalismus. Unter dem angestrebten Zustand freien Handels soll zusätzlich für die Wirtschaft aber auch für



die handelnden Unternehmen der Zustand eines freien Handelns erreicht werden. Der Ausdruck Freihandel kann daher durchaus zweideutig gelesen werden.

Für die engere politische Dimension von Freihandel wird daher in einem ersten Schritt angestrebt, alle staatlich kontrollierbaren Handelshindernisse möglichst vollständig abzubauen. Dazu gehören beispielsweise Zölle, Import- und Exportverbote oder Kontingentregelungen für bestimmte Warengruppen. Dies kann durch völkerrechtliche Verträge zwischen Staaten erreicht werden. Diese Verträge werden als Freihandelsabkommen geschlossen und sind oft der erste Schritt hin zu einer wirtschaftlichen Integration zwischen verschiedenen Volkswirtschaften. Werden solche Verträge zwischen mehreren Staaten oder als multilaterale Verträge geschlossen, stellen sie häufig die Grundlage zum Errichten von regionalen Freihandelszonen dar.

Der jeweilige Handel innerhalb völkerrechtlich anerkannter Staatsgebilde wird dabei nicht betrachtet. Dieser bleibt als Binnenhandel oder als Binnenmarkt den jeweils lokalen Handelsgesetzen der einzelnen Staatsgebilde unterworfen.

[Zurück zur Übersicht](#) 

Zur Wirkung von Freihandelsabkommen

Freihandelsabkommen zum Erleichtern zwischenstaatlichen Handels werden daher immer von der in einem Staatsgebilde zusammengefassten Gemeinschaft mit der Absicht abgeschlossen, damit insgesamt Vorteile zu erkaufen. Sie sind allerdings zunächst immer mit Einnahmeverlusten für die vertragsschließenden Gemeinschaften verbunden, da auf die Einnahmen aus Zöllen oder anderen handelsbezogenen Einnahmequellen verzichtet wird.

Dies geschieht natürlich immer mit der Absicht, die Einnahmeausfälle durch höhere Steuereinnahmen aus den steigenden Umsätzen der beteiligten Unternehmen kompensieren zu können. Für die vertragsschließenden Staaten sollten bei solchen Abkommen daher immer die Fragen im Vordergrund stehen, welche Vorteile damit für die Mehrheit der beteiligten Rechtssubjekte eines Staates erreicht werden können. Dies würde die oft einseitige Betrachtung von Vorteilen für Handel und Industrie korrigieren, da in fast allen Rechtsstrukturen auch die Bürger und Gemeinden eines Staates als Rechtssubjekte definiert sind. Diese Betrachtungen werden in der bisherigen Literatur über Freihandel und in den bereits bestehenden oder geplanten Abkommen meist nicht angesprochen.

Insgesamt betrachtet sind die völkerrechtlichen Verträge vor allem dort unvollständig, wo es um Regelungen zum Verteilen der angepriesenen zusätzlichen Gewinne für die einzelnen Mitglieder der beteiligten Volkswirtschaften geht. Die zusätzlich erwarteten Steuereinnahmen müssen bei global operierenden Konzernen nicht unbedingt den beteiligten Volkswirtschaften zufließen. Sie könnten auch über jeweils konzerninterne Handlungsvorgaben und entsprechende Buchungswege den beteiligten Volkswirtschaften vorenthalten werden. In solchen Fällen würden dann die jeweiligen Staaten oder Gemeinschaften durch ein Abschließen von Freihandelsabkommen wirtschaftlich geschwächt werden.

In der bisherigen Entwicklung der Struktur von Freihandelsabkommen spiegelt sich auch wider, dass es immer nur einzelne Gesellschaftsmitglieder waren, die solche Abkommen



befürwortet haben. Wurden die Abkommen dann realisiert, gab es in der Folge meist auch größere gesellschaftliche Umwälzungen vor allem in Gesellschaftsbereichen, denen die Befürworter nicht angehörten. Dabei hat sich in der geschichtlichen Analyse auch immer wieder gezeigt, dass sich diese Einflüsse nachhaltig auf nachfolgende Entwicklungsperioden ausgewirkt haben. So führten beispielsweise die für eine kleinbetrieblich organisierte Wirtschaftsstruktur nachteiligen Einflüsse des deutschen Zollvereins nachfolgend zu einer Massenauswanderung aus Südwestdeutschland. Auch bei Verhandlungen zu künftig geplanten Freihandelsabkommen sollte daher immer darauf geachtet werden, dass solche Aspekte und Auswirkungen bedacht und entsprechend berücksichtigt werden müssen.

[Zurück zur Übersicht](#) 

2. Die Verknüpfung von Freihandel und Investitionsschutz

Solange es den internationalen Handel gibt, der auch unternehmerische Investitionen in entsprechenden Staatsgebilden unter verschiedenartigen nationalen Gesetzen erfordert, solange wird von den Investoren auch danach gefragt werden, wie sicher die Investitionen sind und wie gut sie an den jeweiligen Standorten geschützt werden können.

Diese Betrachtungen zeigen, dass Freihandelsabkommen und Investitionsschutz auf verschiedenartige Weise miteinander verknüpft sind. Insgesamt betrachtet sollen Freihandel und Investitionsschutz den internationalen Handel dadurch fördern, dass Hindernisse abgebaut und Risiken für die jeweiligen Investoren im Gaststaat minimiert werden.

Aus diesen Gedanken resultiert derzeit eine eher einseitige Betrachtung der Schutzbedürftigkeit von Handelspartnern. Es werden immer nur die zu schützenden Investitionen von international tätigen Industrieunternehmen gesehen. Die Notwendigkeit von schützenswerten Zuständen in den bestehenden Gemeinschaften eines Gaststaats, wird derzeit in den bestehenden Abkommen nicht berücksichtigt. Desweiteren fehlen in den derzeitigen Abkommen auch die Berücksichtigungen möglicher Gefährdungen der natürlichen Umgebung durch die Investoren. Diese können durch ihre Aktivitäten auch Schäden an der Landschaft, an den natürlichen Ressourcen des Landes oder an der natürlichen Umgebung eines Standorts erzeugen. Diese Lasten sollen dann von den Gemeinschaften des Gastlandes als selbstverständliche Aufgabe übernommen und für den Investor kostenfrei bearbeitet werden. Die derzeitigen Investitionsschutzabkommen können so als Freibrief zum Zerstören der lokalen Umwelt im jeweiligen Gaststaat missbraucht werden.

Insgesamt fehlt derzeit eine ausgewogene Betrachtung von Kriterien, mit denen schützenswürdige Werte für beide Vertragspartner definiert werden könnten. Der Begriff Investitionsschutz muss daher weiter gefasst werden und auch den Schutz bestehender Werte vor einer Investition und die möglichen Folgen durch die Investition betrachten!

[Zurück zur Übersicht](#) 

3. Investitionsschutzabkommen

Mit dem Freihandel entwickelte sich auch das Bedürfnis von Investoren, die getätigten Investitionen gegen Zugriffe aus dem Gastland zu schützen. Ob die dazu beschrittenen



Wege und die dabei verwendeten Mittel auch immer den Rahmen der jeweils lokal geltenden Gesetze akzeptieren, muss inzwischen stark bezweifelt werden.

[Zurück zur Übersicht](#)

Zur geschichtlichen Entwicklung des Investitionsschutzes

Schon im ersten Freihandelsvertrag zwischen England und Portugal wurden 1353 die Grundlagen des Investitionsschutzes verhandelt und festgelegt: Man wollte sich gegenseitig keinen Schaden zufügen. Ein eventuelles Unrecht sollte von den jeweiligen Regenten wieder korrigiert und entschädigt werden. Einer geschädigten Partei sollten durch eingereichte Klagen keine Kosten entstehen. Dies waren die ersten vereinbarten Grundlagen investitionsschützenden Charakters. Die Ideen des Investitionsschutzes wurden dann im Handelsbereich der Hanse weiter entwickelt.

Ein weiteres Merkmal des Investitionsschutzes ist das Einsetzen von Schiedsgerichten. Bereits 1794 wurde die erste Kommission zum schiedsgerichtlichen Klären auch von wirtschaftlichen Streitpunkten eingesetzt. Dies war im „Jay-Vertrag“ zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika und dem Vereinigten Königreich von Großbritannien vereinbart worden. Noch heute werden die Schiedsgerichte nach dem im „Jay-Vertrag“ vorgesehenen Muster zusammengesetzt.

In nachfolgenden Verträgen wurden diese Grundlagen um weitere Aspekte ergänzt. Solche Verträge konnten Handelsverträge, Seefahrtsabkommen, regionale Wirtschaftsabkommen oder auch Freundschaftsverträge sein, die auch Abschnitte über Handel und Transport von Wirtschaftsgütern beinhalten. Dabei standen immer die bereits getätigten Investitionen im Fokus der Schutzregelungen.

Erst nach dem zweiten Weltkrieg wurden in den 1950er Jahren von der aufstrebenden Exportnation Bundesrepublik Deutschland die modernen Investitionsschutzabkommen entwickelt und typischerweise zunächst zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern abgeschlossen. Ein Beispiel ist der erste bilaterale Investitionsschutzvertrag, der 1959 zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Pakistan vereinbart worden war. Die maßgeblichen Impulse zur Gestaltung solcher Verträge gingen dabei nicht von der Politik aus. Sie kamen schon 1958 über die „Abs-Shawcross Draft Convention on Investment Abroad“ über den Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Bank und den Direktor der Shell AG aus der Privatwirtschaft.

Das „Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID)“ wurde 1966 gegründet, um solche zwischenstaatlichen Abkommen zu registrieren. Dieses Verfahren wird bisher von mehr als 150 Staaten angewendet.

Da Investitionsschutzbestimmungen inzwischen auch in weitere internationale Abkommen und Verträge einbezogen werden, ist es nicht mehr möglich, eine Gesamtübersicht aller Abkommen und Bestimmungen zu erhalten. Von etwa 1985 an wird in den weiter entwickelten bilateralen Investitionsschutzverträgen auch die Individualklage eines Investors gegen den jeweiligen Gaststaat als Möglichkeit vorgesehen. Ein Versuch, im Rahmen der OECD mit einem multilateralen Abkommen, dem „Multilateral Agreement on Investment (MAI)“ eine Gesamtübersicht über die bestehenden Verträge zu errei-



chen, ist gegen Ende der 1990er Jahre gescheitert. Inzwischen gibt es auch eine zur Weltbankgruppe gehörende „Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)“, die Schutzinstrumente für Direktinvestitionen in Entwicklungsländern anbietet.

In der weiteren Entwicklung hat sich auch der Inhalt solcher Abkommen verändert. Standen bisher die bereits getätigten Investitionen im Fokus der Schutzbestimmungen, wurde dies in den neueren Verträgen um weitere Gesichtspunkte ergänzt. So rückte beispielsweise die Frage des Marktzugangs immer stärker in das Interesse der Investoren. Diese Praxis ist vor allem in den Abkommen zu beobachten, die mit den USA abgeschlossen wurden. Da der Begriff „Marktzugang“ sehr weit gefasst ist, kommt es immer mehr darauf an, welche Marktzugangsaspekte dabei auf welche Weise als Eingriff in den Schutz einer Investition im Gastland des Investors verstanden werden sollen.

Aufgrund des inzwischen globalen Auftretens großer Unternehmen kommt es vor, dass ein Konzern Niederlassungen in beiden Staaten eines solchen Investitionsschutzabkommens hat. Damit wird denkbar, dass die Juristen eines solchen Konzerns untersuchen, auf welche Weise die größtmöglichen Vorteile für den Gesamtkonzern errungen werden können. Welche Niederlassung einer solchen multinationalen Struktur kann mit welchen Argumenten gegen welchen Staat als Gastland klagen, um auf diese Weise im eigenen Interesse auch aktive Industriepolitik zu betreiben? Die Frage nach der Staatsangehörigkeit eines globalen Konzerns ist völkerrechtlich nicht abschließend geklärt.

Inzwischen hat die Bundesrepublik Deutschland mehr als 130 bilaterale Investitionsschutzabkommen („Bilateral Investment Treaties – BITs“) geschlossen. Weltweit gibt es zwischen den verschiedenen Staaten bereits mehr als 3.500 solcher Abkommen.

[Zurück zur Übersicht](#) 

Zur Definition des modernen Investitionsschutzes

Die Vereinbarungen zum Investitionsschutz werden als Investitionsschutzabkommen zwischen völkerrechtlich anerkannten Staaten abgeschlossen. Es sind daher völkerrechtliche Verträge, die den Direktinvestitionen ausländischer Investoren im jeweiligen Gaststaat rechtlichen Schutz gegen eigentumsbeeinträchtigende Maßnahmen bieten. Die Investoren erhalten ein Klagerecht vor einem internationalen Schiedsgericht. Das jeweils zuständige Schiedsgericht wird im Investitionsschutzabkommen benannt. Dessen institutioneller Rahmen kann beispielsweise dem Regelungsrahmen des ICSID („International Centre for Settlement of Investment Disputes“) folgen, welches mit der Weltbank-Gruppe zusammen arbeitet.

Die völkerrechtliche Basis der Verträge der Investitionsschutzabkommen erlaubt es, dass diese Verträge selbständig und unabhängig neben dem lokalen Recht des Gaststaats bestehen. Dies bedeutet, dass die Bestimmungen des Vertrags auch unabhängig von den einzelnen Bestimmungen der Gesetze des Gaststaates gelten. Damit soll verhindert werden, dass ein Gaststaat dem ausländischen Investor den Klageweg und das Durchsetzen eines Rechtsanspruchs durch lokale oder nationale Gesetze oder Verordnungen erschweren oder verhindern könnte. Es kann vorkommen, dass verschiedene Bestimmungen des Investitionsschutzabkommens lokalen und nationalen Gesetzen eines Gaststaats widersprechen. Kommt es dann zu einer Klage vor einem Schiedsge-



richt, wird das entsprechende Urteil - dem vereinbarten Verfahren gemäß - gültig und muss umgesetzt werden. Dies gilt auch dann, wenn dabei gegen rechtliche Bestimmungen des Gaststaats verstoßen, oder gegen politische Entscheidungen oder Abstimmungen im Gaststaat gehandelt werden muss. Investitionsschutzabkommen sind daher per Definition ein parallel zu den nationalen Gesetzen gültiges eigenes Rechtssystem, in dem es allerdings nur das Schiedsgericht als einzige Instanz gibt.

Völkerrechtliche Verträge können zwischen all den Rechtssubjekten abgeschlossen werden, die als völkerrechtsfähig anerkannt sind. Dabei ist es auch möglich, dass bestimmten Rechtssubjekten im Rahmen eines Vertrags eine partielle Völkerrechtsfähigkeit zuerkannt wird. Dies ist im Rahmen von Investor-Staat-Verträgen möglich. Auf diese Weise können Unternehmen auch direkt als völkerrechtliche Vertragspartner von Gaststaaten auftreten.

Die Inhalte der derzeit gültigen modernen Investitionsschutzabkommen unterscheiden sich oft stark. Diese Abkommen werden fast alle in englischer Sprache verfasst. Dies bedeutet, dass auf die Auswahl des verwendeten Vokabulars großer Wert gelegt werden muss. Es muss verhindert werden, dass an dieser Stelle durch die Wortwahl für das Benennen oder das Beschreiben von Vertragseigenschaften Inhalte mit unterschrieben werden, die nicht mit vereinbart werden sollten. Dennoch können gewisse Schutzstandards benannt werden, mit denen prinzipielle Schutzmechanismen beschrieben sind. Dazu gehören:

- Der Schutz vor unrechtmäßigen Enteignungen
Dabei wird allerdings nur der Wert und nicht der Bestand des jeweiligen Eigentums geschützt. Die Bedingungen werden beschrieben, die eine Enteignung im Sinne des Abkommens definieren. Dazu gehören auch das Einhalten eines ordnungsgemäßen Verfahrens und das sofortige Zahlen einer adäquaten und effektiven Entschädigung.
- Eine gerechte und billige Behandlung
Dabei wird untersucht, ob der Gaststaat durch widersprüchliches Verhalten im Vergleich mit zuvor gegebenen Zusicherungen berechnete Erwartungen des fremden Investors enttäuscht hat. Die Definitionen der hier gewählten Begriffe müssen – vor allem in der englischen Sprache – sehr genau untersucht und zusätzlich beschrieben werden. Mit diesem sehr weit gefassten Begriff werden sehr oft Verletzungen von Investitionsschutzabkommen angezeigt.
- Ein umfassender Schutz und umfassende Sicherheit
Da ein Gaststaat nicht für alle von seinem Territorium ausgehenden Gefahren haften kann, wird mit diesem Schutzstandard eine Garantenpflicht für den Gaststaat gegenüber dem Investor eingeführt. Damit kann auch das Unterlassen einer erforderlichen Handlung für den Gaststaat zu einer Vertragsverletzung führen. Mit diesem Standard wird daher die dem jeweiligen Gaststaat mögliche und zumutbare Aktion eingefordert.
- Die Schirmklausel
Mit einer Schirmklausel wird ein Versprechen des Gaststaats gegenüber dem Heimatstaat des Investors festgeschrieben. Der Gaststaat verpflichtet sich damit, alle auftretenden und bestehenden Verpflichtungen gegenüber dem Investor einzuhalten. In



einer solchen Klausel ist immer die Gefahr verborgen, dass jede kleine Verletzung eines unter dem Schirm stehenden Vertrags zu einer Verletzung des gesamten Abkommens aufgewertet werden kann.

- Das Recht zum Gewinntransfer

Der Investor soll über diesen Standard im Gaststaat auch das Recht erhalten, die Gewinne aus der Investition in einen anderen Staat zu transferieren. Damit werden der Gesellschaft des Gaststaats zusätzliche Steuereinnahmen aufgrund eines Freihandelsabkommens mit angegliederten Investitionsschutzbestimmungen verwehrt.

- Die Inländergleichberechtigung

Mit diesem Standard soll sichergestellt werden, dass im Gaststaat jeder ausländische Investor faktisch und rechtlich genauso behandelt wird, wie jeder inländische Investor. Aufgrund der völkerrechtlichen Klagemöglichkeiten jedes ausländischen Investors bestimmt dieser Standard aber auch, dass jeder ausländische Investor faktisch besser behandelt wird, als jeder inländische Investor.

- Die Meistbegünstigung

Über diesen Standard soll erreicht werden, dass der ausländische Investor im Gaststaat das Recht hat, faktisch und rechtlich genauso behandelt zu werden, wie jeder Investor aus einem anderen Heimatstaat, wenn die Regelungen aus dem entsprechend anderen Investitionsschutzabkommen für den Investor größere Vorteile bieten würden. Diese Bestimmung ist vor allem dann umstritten, wenn es zwar ein anderes Abkommen mit vorteilhafteren Regelungen für einen Investor, aber keinen Investor zu dem entsprechenden Abkommen gibt.

Als weitere Bestandteile von Investitionsschutzabkommen können Streitbeilegungsklauseln, Stabilisierungsklauseln und Ausnahmeklauseln vereinbart werden. Deren Inhalte können so spezifiziert sein, dass sie nicht mehr als Schutzstandard betrachtet werden. Außerdem ist es möglich, dass in solchen bilateralen Verträgen immer auch zusätzliche und auf die jeweiligen Partner spezifisch zugeschnittene Zusatzklauseln enthalten sind.

[Zurück zur Übersicht](#) 

Zur wissenschaftlichen Diskussion offener Themen

In den letzten Jahren zeigte sich, dass die investitionsschutzrechtlichen Schiedsgerichte mit Themen befasst waren, die offenbar in der wissenschaftlichen Diskussion um die Inhalte solcher Abkommen noch nicht eindeutig geklärt werden konnten. Zu diesen noch offenen Themen gehören folgende Fragen:

- Wie ist die Staatszugehörigkeit eines multinationalen Unternehmens eindeutig zu bestimmen, welches als Investor und als Kläger auftritt?

Dabei kann die rechtliche Situation entstehen, dass Staatsangehörige des Heimatstaats eines Investors, über eine im Gaststaat des Investitionsabkommens inkorporierte juristische Person, gegen den eigenen Heimatstaat klagen. Es kann auch die Situation entstehen, dass ein Unternehmen über eine lokale Niederlassung gegen den Staat klagt, in dem es ursprünglich gegründet wurde.



- Inwieweit darf der Standard der gerechten und billigen Behandlung eines Investors dazu führen demokratische Prozesse des Gaststaats zu unterbinden?

Dabei kann die rechtliche Situation auftreten, dass ein Gaststaat durch den Investitionsschutz gezwungen wird, seine innerstaatliche Rechtsordnung zumindest zeitweise einzufrieren. Demokratisch beschlossene rechtsstaatliche Prozesse müssten dann im Sinne des Investors und gegen den Willen des Volkes unterbunden werden, um den Vorgaben des Investitionsschutzes zu genügen.

- Inwieweit darf in einem Mehrebenensystem des Rechts ein Rechtssubjekt durch Bestimmungen einer Rechtsebene gezwungen sein, Gesetze einer anderen Rechtsebene verletzen zu müssen?

Dabei kann die rechtliche Situation entstehen, dass die Bedingungen des Investitionsschutzes nur dann erfüllt werden können, wenn der Gaststaat selbst gegen Bestimmungen oder Gesetze seiner innerstaatlichen Rechtsordnung handelt. Gleichzeitig kann dabei auch der Zwang entstehen, gesetzliche Vorgaben einer übergeordneten Rechtsordnung verletzen zu müssen, um die Vorgaben des Investitionsschutzes zu erfüllen.

- Inwieweit darf Investitionsschutz die Gefahren missachten, die von einer Investition für das Land, die Umwelt und die Bevölkerung in einem Gaststaat ausgehen können?

Dabei kann die rechtliche Situation auftreten, dass Schäden, die von einer Investition im Gaststaat verursacht werden, nicht auf den Verursacher zurückgeführt werden dürfen, sofern dieser durch vertragliche Vorgaben einer parallel bestehenden Rechtsordnung geschützt ist. Dann gäbe es keinen belastbaren Verursacher und damit keine entsprechend erforderliche Schadensregulierung. Die erzeugten Schäden und die entsprechenden Kosten würden durch den Investitionsschutz auf die Gemeinschaft im Gaststaat abgewälzt werden. Dies kann auch bedeuten, dass sie möglicherweise nicht bearbeitet oder behoben werden.

Da die Schiedsgerichtsbarkeit immer auf den Einzelfall bezogen ist, muss hier auch die Frage danach gestellt werden, ob es mit Hilfe der schiedsgerichtlichen Praxis im Investitionsschutz überhaupt möglich ist, einheitliche Rechtsstandards zu entwickeln.

[Zurück zur Übersicht](#)

Zur Verfahrensweise bei Klagen über das Verletzen einer Investitionsschutzpflicht

Bei bisher insgesamt mehr als 3.500 Investitionsschutzabkommen und zusätzlich mehr als 500 Investor-Staat-Verträgen gibt es, für alle global oder international operierenden Konzerne, inzwischen weitreichende Klagerechte in einem parallelen, internationalen Rechtssystem. Unter Berufung auf diese Abkommen können ausländische Investoren inzwischen gegen jede Art von Politik im jeweiligen Gaststaat klagen. Sie müssen dabei lediglich eine Bedrohung ihrer Eigentumsansprüche und der geplanten Gewinne aus ihren Investitionen geltend machen – sie müssen ihre unternehmerische Freiheit so beschreiben, als würde sie durch die Gesetzgebung im Gaststaat eingeschränkt!

Bei Verstößen gegen einen Vertrag oder ein Abkommen soll sich das entsprechende Gastland einem Streitschlichtungsverfahren unterwerfen. Dabei werden Schiedsgerichte



eingesetzt. Diese Schlichtungskammern können sich aufgrund der völkerrechtlichen Eigenschaften der Verträge und Abkommen, sowohl über nationalstaatliche Gesetze des Gaststaats, als auch über Maßnahmen der Regierungen des Gaststaats hinwegsetzen. Dazu ist es erforderlich, dass die jeweiligen Verträge und Abkommen durch ein entsprechendes Gesetz, in der Form eines Zustimmungsgesetzes, im Gaststaat vollziehbar gemacht werden. Da die Bundesrepublik Deutschland stark an der Entwicklung moderner Investitionsschutzabkommen interessiert und auch beteiligt ist, dürfte dies - zumindest in Deutschland – kein großes Problem sein. Leider wird dabei offenbar auch eine stark regulierte Informationspolitik betrieben. Über solche Gesetze und ihre Auswirkungen gibt es fast keine öffentliche Berichterstattung!

Die Verfahren zum Zusammensetzen eines solchen Schiedsgerichts unterscheiden sich bei verschiedenen Schiedsgerichtsorganisationen nur wenig. Grundlage ist immer noch das im britisch-amerikanischen Jay-Vertrag vorgesehene Muster. Inzwischen gibt es weltweit auch Kooperationsvereinbarungen zwischen sieben großen Schiedsgerichtsorganisationen. Auch die „Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS)“ kooperiert mit der zur Weltbankgruppe gehörenden ICSID.

Die ICSID schlichtet Investitionsstreitigkeiten zwischen Regierungen und ausländischen Investoren nach den Regeln des ICSID-Verfahrens. Die ICSID hat ihren Sitz in den USA in Washington DC. Diese Verfahren werden daher auch überwiegend dort und in englischer Sprache durchgeführt. Nachdem 2005 der Kooperationsvertrag mit der deutschen DIS abgeschlossen war, können solche Verfahren auch im „Frankfurt International Arbitration Center (FIAC)“ in Frankfurt am Main durchgeführt werden. Das FIAC ist im Gebäude der Frankfurter Börse angesiedelt.

Die eingesetzten Schiedsgerichte bestehen meist aus drei Juristen. Diese arbeiten häufig im privatrechtlichen Bereich für Firmen, die gegen Regierungen klagen. Die Schiedsrichter kommen meist aus einem engen Zirkel von Rechtsanwälten. Nur etwa 15 Kanzleien waren bisher mit mehr als 50% aller Investitionsschutzklagen gegen Staaten befasst. Da in den Schiedsgerichtsverfahren keine Berufungsmöglichkeiten gegen die Entscheidungen der Schiedsgerichte vorgesehen sind, fehlt hier auch jede Kontrollmöglichkeit für die betroffenen Institutionen. Dies kann dazu führen, dass über die Spezifizierung einzelner Kanzleien eine spezielle und starke Machtposition dieser Juristen aufgebaut wird. Es stellt sich die daher Frage, für welche oder wessen Interessen dies vorteilhaft sein kann.

Um ein Schiedsgericht für einen Streitfall auszuwählen, benennt zunächst jede Streitpartei ein Mitglied des Schiedsgerichts. Der dritte Schiedsrichter ist dann der Vorsitzende des Schiedsgerichts. Er wird entweder im Konsens der streitenden Parteien, oder gemeinsam durch die zuvor benannten Schiedsrichter ausgewählt. Im derzeit modernen Verfahren zur Auswahl der Schiedsgerichte wird zusätzlich eine ernennende oder bestimmende Autorität (eine „appointing authority“) festgelegt, die einen Vorsitzenden des Schiedsgerichts dann ernennt, wenn sich die Parteien oder die benannten Schiedsrichter nicht auf einen Vorsitzenden einigen können.

[Zurück zur Übersicht](#) 



Zur Wirkung von modernen Investitionsschutzabkommen

Aufgrund bisheriger Abkommen haben ausländische Investoren in verschiedenen Fällen schon Entschädigungen für eine „indirekte Enteignung“ gefordert. Dabei ging es um Entschädigungsforderungen mit einem Bezug zu folgenden staatlichen Anforderungen, die primär dem Schutz der Bevölkerung dienen:

- Erfordernisse beim Verbraucherschutz mit Vorgaben zu den Gesundheits- und Sicherheitsstandards von Konsumgütern,
- Erfordernisse bei gesetzlichen Vorgaben zum Umweltschutz und zur Flächennutzung,
- Erfordernisse bei gesetzlichen Vorgaben zum Wasser- und Grundwasserschutz, sowie zur Einschränkung von Rohstoff-Abbaumaßnahmen,
- Erfordernisse bei staatlichen Maßnahmen zum Klimaschutz und zur Energiepolitik,
- Erfordernisse bei der Ausschreibung staatlicher Projekte.

Zu den oben benannten Auswirkungen auf innerstaatliche Prozesse in den Gaststaaten und auf die jeweiligen Bevölkerungen der Gaststaaten seien, stellvertretend für viele weitere Fälle, folgende Beispiele aufgeführt:

- Derzeit werden ein peruanisches Gesetz zur Kontrolle toxischer Emissionen und die Vorgabe zum Anheben der ägyptischen Mindestlöhne von den USA und den Staaten der EU angefochten.
- Im Bereich des NAFTA-Abkommens wurden Klagen über Garantiepreise für das Einspeisen erneuerbarer Energien und ein Moratorium gegen die das Ablehnen der Methode des Fracking eingereicht.
- Ebenfalls im Bereich des NAFTA-Abkommens strebt ein US-Pharmakonzern eine Klage gegen ein Verfahren zum Lizenzieren von Arzneimitteln nach nationalen Kriterien an. Dieses Verfahren soll es ermöglichen, dass in Kanada für alle Bürger die Medikamente erschwinglich bleiben.
- Ein internationaler Tabakkonzern hat auf der Grundlage eines Schweizer Abkommens über seine Niederlassung in der Schweiz Klage gegen fortschrittliche Antirau- chergesetze in Uruguay und Australien eingereicht. Zuvor wurden entsprechende Prozesse geführt, die vor nationalen Gerichten in den Gaststaaten nicht erfolgreich waren. Beide Staaten wollen verlangen, dass Warnhinweise auf Zigarettenpackungen gedruckt werden müssen.
- In Deutschland strebt der schwedische Energiekonzern Vattenfall eine Klage gegen die Bundesrepublik an, um eine Entschädigung für den Gewinnverlust zu erstreiten, der aufgrund von Bestimmungen zur geplanten Energiewende erwartet wird. Dabei werden einschränkende Bestimmungen beim Betrieb von Kohlekraftwerken und die gesetzlichen Vorgaben zur schrittweisen Einstellung des Betriebs von Atomkraft- werken als eigentumsbedrohend verklagt.
- Ein britischer Rohstoffkonzern klagt gegen den Gaststaat Indonesien wegen des Streichens einer gefälschten Konzession, mit der ein Kohleabbau in einem Natur- schutzgebiet betrieben werden sollte.



- Ein internationaler Ölkonzern aus den USA erstritt in einem Schiedsverfahren gegen den Gaststaat Ecuador eine Entschädigung von 1,7 Milliarden US\$ als Gegenwert für die Einschränkung einer Bohrkonzession im Amazonasbecken.

Eine UN-Statistik über die Ergebnisse solcher Schiedsverfahren zeigt, dass im Jahr 2012 etwa 70 % aller Fälle im Sinne der klagenden Unternehmen entschieden wurden. Daher wollen viele Unternehmen auch den einfacheren und schnelleren Weg über ein völkerrechtlich anerkanntes Schiedsgericht gehen. Er scheint mehr Erfolg und einen höheren Ertrag zu versprechen. In Deutschland wählt auch der schwedische Energieerzeuger Vattenfall diesen Weg. Die in Deutschland heimischen Konzerne wie E-on und RWE müssen dagegen den komplexeren und teureren Weg über das Verfassungsgericht gehen.

Es scheint, dass die internationalen Konzerne inzwischen die politisch und demokratisch getroffenen Entscheidungen der Volksvertreter in den Parlamenten über die Besprechungszimmer von spezialisierten Anwaltskanzleien angreifen. Dieses Vorgehen wird dabei auch noch durch ein Rechtssystem gedeckt, das die Öffentlichkeit meidet und sich gegen jede Transparenz ausspricht.

Anhand der benannten Beispiele wird verständlich, dass immer mehr Staaten gegenüber einem Vertragsabschluss eine abwartende Haltung einnehmen. Dabei zeigt sich außerdem, dass einzelne Abschnitte oder Klauseln solcher Abkommen nicht verlängert werden sollen. Insgesamt betrachtet scheint sich ein politischer Widerstand gegen solche einseitigen Abkommen zu formieren, bei denen nur die internationalen Konzerne als Investoren und die entsprechenden Notare profitieren können.

[Zurück zur Übersicht](#)

Zur Planung künftiger Abkommen

Derzeit werden erste Verhandlungen über weitere Abkommen durchgeführt, durch die einerseits große Freihandelsbereiche entstehen sollen, die aber andererseits über angekoppelte Investitionsschutzabkommen für einige Weltregionen große Risiken beinhalten. Einige Beispiele dazu zeigen die mögliche Brisanz, die in diesen Themen enthalten sein kann:

TTIP-TAFTA – Das Freihandelsabkommen zwischen Europa und den USA

Obwohl es kaum noch Zollbarrieren zwischen diesen Handelsgroßmächten gibt, sollen mit dem Argument der Handelserweiterung möglichst alle Handelsbarrieren abgebaut werden. Die noch erzielbaren Steigerungen werden von Kritikern auf maximal 0,3 % des BIP (Bruttoinlandsprodukt) der EU geschätzt. Für die Bürger Europas kann dies bedeuten, dass für diese geringfügige Wachstumsprognose transatlantische Handelsstandards vereinbart und bestehende Verbraucherschutzregeln abgebaut werden sollen. Dabei ist es denkbar, dass dann auch Fleisch von hormonbehandelten Tieren, Lebensmittel aus gentechnisch veränderten Pflanzen, weniger verbraucherfreundliche Verfahren für Finanzdienstleistungen und andere, bisher als unsicher oder gefährlich eingestufte Produkte, im Rahmen von Handelsstandards in Europa angeboten werden können. Im Rahmen dieses geplanten Abkommens ist es ebenso denkbar, dass auch die nach-



folgend aufgeführten, von den entsprechenden Verbänden beklagten „Fortschritthindernisse“ auf dem Weg über ein Investitionsschutzabkommen abgebaut werden sollen:

- Die Zulassungsbeschränkungen für genveränderte Produkte,
- Die in Europa strengen Datenschutzregeln,
- Die gesetzlichen Bestimmungen für Rohstoffgewinnungsverfahren,
- Die gesetzlichen Vorgaben für die Lebensmittelsicherheit,
- Die Bestimmungen über klimapolitische Abgaben wie den Emissionshandel,
- Die geplanten Abgaben zum freien Kapitalverkehr,
- Die Bestimmungen zum geistigen Eigentum und zum Buchhandel,
- Die Bestimmungen zu innenpolitischen Freiräumen für die kommunalen Dienstleistungen in den Bereichen Verkehr, Wasser- oder Energieversorgung und weiteren kommunalen oder lokalen Bereichen.

Mit einem solchen Abkommen könnten tausende von Unternehmen, die beidseitig des Atlantiks Geschäfte abschließen, alle staatlichen Gesetze zum Schutz von Gemeinschaftsinteressen angreifen, um individuelle Vorteile zu erringen. Mehr als 75.000 mögliche Kläger wären dann in der Lage, ein politisches System auszuhöhlen, auf das sich die Bürger bisher verlassen haben: Die demokratischen Grundlagen der Staaten wären gefährdet!

TTP – Ein Freihandelsabkommen zwischen den USA und den Pazifikanrainerstaaten

Dieses Abkommen soll mit den Handelspartnern der USA aus dem pazifischen Raum vereinbart werden. Es soll ähnlich strukturiert werden, wie das TTIP-TAFTA-Abkommen, welches derzeit zwischen den USA und der EU verhandelt wird. Damit würden die Interessen der mächtigsten globalen Kapitalgruppen zementiert und juristisch so abgesichert, dass kein politischer Widerspruch mehr möglich wäre. Auf diese Weise könnten die wichtigsten Welthandelsströme zwischen der atlantischen und der pazifischen Region kontrolliert werden.

TISA – Ein Abkommen zum Handel mit Dienstleistungen

Mit diesem Abkommen sollen nationale Dienstleistungsmärkte für ausländische Investoren geöffnet werden. Bisher ist dieser Handel in einem Grundlagendokument der WHO geregelt. Da die Reform dieses WHO-Dokuments („General Agreement on Trade in Services – GATS“) derzeit nicht fortschreitet, haben sich 21 Staaten zu Verhandlungen getroffen, um außerhalb der WHO ein Abkommen abzuschließen. Die BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) haben sich bereits gegen eine derart geplante generelle Liberalisierung dieses Handels außerhalb der WHO ausgesprochen.

Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien

Die Verhandlungen für dieses Abkommen haben bereits 2007 begonnen. In Indien werden etwa 80% aller globalen Generika hergestellt und exportiert. Indien ist damit der Hauptversorger der Dritten Welt mit bezahlbaren Arzneimitteln. Über dieses Abkommen verspricht sich Indien aber auch einen leichteren Zugang zum europäischen Arbeitsmarkt. Vor allem im IT-Umfeld kann Indien viele Dienstleistungen exportieren. Eine Kon-



trolle der Generikaproduktion in Indien würde vor allem alle Entwicklungsländer treffen. Dann würden die Preise für erschwingliche Arzneimittel für alle stark ansteigen.

Mercusor – Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Brasilien

Mercusor ist ein gemeinsamer Wirtschaftsraum in Südamerika, zu dem Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela gehören. Die Verhandlungen über dieses Freihandelsabkommen verlaufen seit 1999 eher schleppend. Es gibt zur Zeit auch keine einheitliche Haltung der Mercusor-Staaten zu diesem Thema. Derzeit ist am ehesten Brasilien an einem schnelleren Abschluss interessiert. Ob dies dazu führen kann, mehrere bilaterale Abkommen mit den einzelnen Mercusor-Staaten anzustreben, kann derzeit nicht abgeschätzt werden.

Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und China

Die Verhandlungen für ein solches Freihandelsabkommen haben im November 2013 begonnen. Ein Investitionsschutzabkommen und ein Kapitalschutzabkommen zwischen Deutschland und der Volksrepublik China bestehen in ihrer derzeit gültigen Fassung seit dem November 2005.

Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan

Die Verhandlungen über dieses Abkommen haben im März 2013 begonnen. Weitere Einzelheiten sind derzeit nicht publiziert.

CETA - Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada

Mit diesem Abkommen sollen 99% der Zölle zwischen beiden Wirtschaftsräumen wegfallen. Die seit 2009 laufenden Verhandlungen konnten vor kurzem beendet werden, indem die noch strittigen Punkte aus dem Vertrag gestrichen wurden. Aufgrund der komplexen Ratifizierungsprozeduren in Europa, wird mit dem Inkrafttreten dieses Abkommens erst gegen Ende 2015 gerechnet.

Bilaterale Abkommen zwischen der EU und den einzelnen ASEAN-Staaten

ASEAN ist eine internationale Organisation von Staaten aus Südost-Asien, die auch Mitglieder der gleichnamigen Freihandelszone (englisch: AFTA - Asean Free Trade Area) Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und AFTA existiert nicht. Von 2009 an werden mit einzelnen ASEAN-Staaten Verhandlungen über bilaterale Abkommen geführt.

Mit Singapur wurde im September 2013 ein Abkommen paraphiert. Die Verhandlungen mit Malaysia, Vietnam und Thailand haben später begonnen und sind noch nicht beendet.

Verschiedene Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit Staaten aus Afrika

Die EU-Kommission will mit verschiedenen Staaten aus Afrika, aus der Karibik und aus dem pazifischen Raum (AKP-Länder) Wirtschaftspartnerschaftsabkommen schließen. Bisher liegen noch keine Daten über einen Abschluss vor. Es ist lediglich bekannt, dass mit einigen der aufgeführten Staaten über solche Abkommen verhandelt wird.

[Zurück zur Übersicht](#) 



4. Die wirtschaftliche Dimension der Abkommen

Aufgrund des Lissabon-Vertrags ist ausschließlich die EU für die Außenhandelsverträge zuständig. Daher hat sie von den Mitgliedsstaaten die Zuständigkeit für etwa 1.200 Freihandelsabkommen und die entsprechenden Investitionsschutzverträge geerbt. Etwa ein Drittel dieser Abkommen betreffen Verträge zwischen den EU-Mitgliedsstaaten.

Bei Uneinigkeiten zwischen Firmen und Gaststaaten ist es in vielen Fällen für die entsprechenden Firmen und deren Anwälte günstiger und oft auch erfolgreicher, ein Schiedsverfahren mit einem völkerrechtlich anerkannten Schiedsgericht anzustreben. Internationale Konzerne behindern auf diese Weise immer häufiger politisch gewünschte Veränderungen. Die Details dieser Verfahren sind grundsätzlich geheim und werden nur dann veröffentlicht, wenn beide Streitparteien dem zustimmen.

Inzwischen wurden 84 Schiedsgerichtsverfahren gegen die Mitgliedsstaaten der EU beantragt. Ob und inwieweit es durch innereuropäische Regelungen möglich sein kann, dabei auch die Verfahren eines europäischen Unternehmens gegen einen EU-Mitgliedsstaat zu verhindern, ist nicht geklärt. Grundsätzlich ist dabei die Frage zu stellen, ob und inwieweit multinationale Konzerne auf diesem Weg auch europäisches Recht und die nur in Teilbereichen bestehende politische Struktur Europas unterlaufen können. Gleichzeitig kann beobachtet werden, dass die Streitwerte solcher Verfahren in der letzten Zeit immer größer werden. Dies bedeutet auch, dass – je nach Größe der entsprechenden Volkswirtschaft - die wirtschaftliche Bedeutung solcher Abkommen derzeit zunimmt.

[Zurück zur Übersicht](#) 

Es gibt immer mehr Schiedsverfahren

Die Anzahl der Schiedsverfahren ist im Laufe der letzten Jahre stark angewachsen. Dabei zeigt sich, dass etwa 70% der Verfahren mit einem Vergleich oder mit einer Verurteilung des jeweils verklagten Gaststaates - und damit zugunsten der Kläger - enden. Die ICSID gibt an, dass es derzeit 461 eröffnete Schiedsverfahren im Rahmen von Investitionschutzabkommen gibt. Davon werden zum Jahresbeginn 2014 noch 182 als laufende Verfahren benannt. Dies stellt aber nur den über die ICSID bekannten Teil der Verfahren dar. Die globale Gesamtanzahl solcher Verfahren konnte im Rahmen dieses Aufsatzes nicht ermittelt werden.

Den Angaben der UN-Organisation für Handel und Entwicklung (UNCTAD) entsprechend, gab es bis Anfang 2013 im Rahmen von Investor-Staat-Verträgen insgesamt 514 öffentlich bekannte Schiedsverfahren. Da nicht alle Fälle veröffentlicht werden, dürfte die tatsächliche Anzahl wesentlich größer sein. Auch wird dabei mit einem ständigen Ansteigen der Anzahl solcher Verfahren gerechnet. Dies drückt sich in der Verdoppelung der Anzahl neuer Klagen im Laufe von zehn Jahren aus. Auch diese Tatsachen zeigen, dass allein aufgrund der Anzahl solcher Schiedsverfahren deren wirtschaftliche Bedeutung zunimmt.

Dabei stellt sich die Frage, ob und inwieweit diese Art der Verfahren und die völkerrechtliche Paralleljustiz als neues Werkzeug einer zusätzlichen und global wirkenden Umver-



teilung von Vermögenswerten genutzt werden soll. Im Falle eines Schiedsspruchs für den Kläger und gegen den Gaststaat erfolgt immer eine Umverteilung von den nationalen öffentlichen Haushalten hin zu den privatwirtschaftlichen Haushalten großer multinationaler Konzerne.

[Zurück zur Übersicht](#)

Derzeit erzeugen Schiedssprüche ständig höhere Belastungen

Durch Schiedsgerichtsverfahren entstehen für die streitenden Parteien verschiedenartige Kosten: Die Verfahrenskosten, die jede Partei für sich trägt und die Entschädigungs- oder Vergleichskosten aufgrund des gefällten Schiedsspruchs. Beide Kostentypen scheinen derzeit großen Kostensteigerungen zu unterliegen.

Die Verfahrenskosten steigen, da die oben angesprochenen Rechtsanwaltskanzleien offenbar nur noch an Verfahren mit entsprechend hohen Streitwerten interessiert sind. In der Literatur werden inzwischen Mindestnormen von 100 Millionen US\$ angesprochen. Die spezialisierten 15 Anwaltskanzleien nehmen nur noch die Fälle wirklich ernst, bei denen mindestens 350 Millionen US\$ eingeklagt werden sollen.

Aus den gefällten Schiedssprüchen entstehen die Entschädigungskosten, oder es werden im Rahmen eines Vergleichs die Vergleichskosten vereinbart. Dabei ist zu beobachten, dass diese Urteile in den letzten Jahren immer höhere Entschädigungssummen benennen. Ob und inwieweit hierfür die entsprechend komplexeren Abkommen und die damit steigenden Streitwerte als einzige Ursache betrachtet werden können, kann im Rahmen dieses Aufsatzes nicht untersucht werden. Hier bleibt zunächst nur festzuhalten, dass diese Kosten für den jeweils verurteilten Gaststaat in den letzten Jahren ständig angestiegen sind. Da in vielen Fällen sowohl der Streitwert, als auch Urteilsinhalte und Vergleichsbeträge als geheim betrachtet werden, sind hier nur schwer exakte Zahlen zu ermitteln. Aus den verfügbaren Angaben können folgende Daten kurz zusammengefasst werden:

Bis zum Jahr 1995 gab es weltweit nur drei Schiedsurteile, bei denen der Wert für die Entschädigung größer als eine Milliarde US\$ betragen hatte. Allein im Jahr 2012 sind 50 Fälle in dieser Größenordnung dazu gekommen.

In Schiedssprüchen um Bohrkonzessionen wurden beispielsweise schon 1,5 – 1,7 Milliarden US\$ oder auch € als Schadensersatz verlangt. Bei der Verstaatlichung einer ganzen Rohstoffindustrie waren es bis zu 30 Milliarden US\$. In besonderen Fällen wurden anstelle von Geldsummen auch prozentuale Anteile am BIP (Bruttoinlandsprodukt) eines Gaststaats verlangt.

Im Bereich der Energieversorger gab es für Betriebsauflagen einiger Kraftwerke aus Gründen des Umweltschutzes auch schon Urteile in der Höhe von mehr als einer Milliarde €. Die aktuelle Forderung des Energieversorgers Vattenfall gegen die Bundesrepublik Deutschland aufgrund der Begrenzung der Betriebslaufzeit für ältere Kernkraftwerke beläuft sich derzeit auf 3,7 Milliarden €.

Der Gesamtstreitwert der bei der ICSID offenen Verfahren beläuft sich am Anfang 2014 auf mehr als 25 Milliarden US\$. Bei den öffentlich bekannten Verfahren aus dem Be-



reich der Investor-Staat-Verträge sind derzeit Klagen mit einem Gesamtstreitwert von mehr als 14 Milliarden US\$ anhängig. Diese Verfahren beziehen sich auf Klagen aus der Haftung für Umweltschäden, aus der Arzneimittelzulassung oder aus der Gesetzgebung bei neuen Klimaschutz- und Energiegesetzen.

Diese Daten zeigen, dass die Frage nach einer neuen Art der Umverteilung berechtigt ist. Im Falle eines Schiedsspruchs gegen die jeweils beklagten Gaststaaten erfolgt immer eine Umverteilung aus den nationalen öffentlichen Haushalten hin zu den privatwirtschaftlichen Haushalten großer multinationaler Konzerne. Bezieht man den hohen Anteil an Schiedssprüchen, die für die Kläger entschieden wurden, in diese Betrachtung mit ein, zeigt sich auch hier die wirtschaftliche Dimension solcher Verfahren!

[Zurück zur Übersicht](#)

5. Die gesellschaftliche Dimension der Abkommen

Die Klagen richten sich grundsätzlich gegen entsprechende Gaststaaten. Letztendlich trägt daher die jeweilige Gemeinschaft der steuerpflichtigen Rechtssubjekte des Gaststaates die durch Schiedssprüche entstehenden Belastungen. Inwieweit dabei in einem Gaststaat nur die Bürger als natürliche Personen, oder ob auch die juristischen Personen in der Form steuerpflichtiger Unternehmen mit herangezogen werden die erforderlichen Steuerzahlungen zu leisten, wird im jeweiligen Gaststaat über die Steuergesetze geregelt. Bisher ist allerdings keine Regelung bekannt, mit der ein Gaststaat durch seine Steuergesetze die Bürger vor einem Zugriff internationaler Konzerne auf die Steuereinnahmen des Staates schützt.

Dazu bedürfte es einer Steuer, mit der ein Staat die möglichen Belastungen aus abgeschlossenen Investitionsschutzabkommen gegenfinanziert. Mit dem gesetzlichen Anerkennen der völkerrechtlichen Verträge könnte für das Abtreten von Rechtshoheit eine entsprechend strukturierte Steuer angedacht werden. Leider ist bisher noch keine Steuergesetzgebung bekannt, in der festgelegt wird, eine Art **Rechtsabtretungssteuer** zu erheben. Sie könnte in jedem Staat erhoben werden, der als Gaststaat lokale Rechte an völkerrechtlich anerkannte Rechtspersonen abtreten soll, um damit zur Kostendeckung und zur Gegenfinanzierung für solche Schiedsgerichtsurteile beizutragen!

In einem Gaststaat sollte eine solche Steuer nur von den Rechtssubjekten erhoben werden, die als Stellvertreter für international tätige Unternehmen steuerpflichtig sind. Um dies feststellen zu können, sollte in den entsprechenden Steuergesetzen auch die jeweils entsprechende Eigentümerstruktur der Firmen beachtet werden. Auch das Betreiben von Tochterfirmen in den Ländern, mit denen Freihandels- und Investitionsschutzabkommen bestehen, müsste dafür berücksichtigt werden. Diese Daten sollten daher in einer Steuererklärung der Firmen mit erfasst werden.

[Zurück zur Übersicht](#)

Wer soll die Belastungen durch einen Schiedsspruch tragen?

Zwischen Geld und Schuld gibt es einen elementaren Zusammenhang: In der gesellschaftlichen Gesamtbilanz steht der Summe aller Geldvermögen die Summe aller Schulden gegenüber! Dieses grundlegende Konzept gilt sowohl innerhalb eines Staates, als



auch im globalen weltwirtschaftlichen Maßstab. Damit diese Bilanz ausgeglichen ist, müssen den ständig zunehmenden Geldvermögen entsprechend zunehmende Schuldsommen gegenüberstehen. Hier können die Schiedssprüche und die damit für die jeweiligen Gaststaaten erzeugten Belastungen den für die monetäre Gesamtbilanz erforderlichen Ausgleich unterstützen. Die Tatsache, dass dabei gleichzeitig eine Umverteilung von Vermögen aus den Staatshaushalten hin zu den Vermögensaggregaten der großen multinationalen Konzerne geschieht, ist schon im System der Investitionsschutzklagen angelegt und daher beabsichtigt.

Zunächst muss daher festgehalten werden, dass die bestehenden - und über die Zinsezinsen exponentiell zunehmenden - Geldvermögen alle Marktteilnehmer dazu zwingen, gleichzeitig für den erforderlichen Bilanzausgleich eine entsprechende Gesamtschuldenmenge zu erzeugen. In der Konsequenz führt dies dann dazu, Werkzeuge zum Erzeugen von Schulden zu erfinden, die gleichzeitig diese Schulden auch entsprechend adressieren können. Diese Anforderungen erfüllen die Investitionsschutzabkommen vollständig! Sie tragen daher zur Stabilisierung der bestehenden Geldordnung bei, indem sie den im System bestehenden Wachstumszwang unterstützen.

Auch dieses Ergebnis von Investitionsschutzabkommen unterstützt die langfristigen Ziele der Kläger. Diese bezwecken die Umverteilung von Vermögen und Geld von den staatlich organisierten Gemeinwesen hin zu den privatwirtschaftlich fundierten Konzernen. Sie erreichen damit ein Konzentrieren der Geldvermögen in wenigen privaten Händen und ein Sozialisieren der Schulden in der Öffentlichen Hand und bei der Mehrheit der Bürger und Verbraucher. Damit wird deutlich, dass die durch Schiedssprüche entstehenden Belastungen grundsätzlich allein von den gesellschaftlichen Gemeinwesen und ihren Mitgliedern getragen werden sollen.

[Zurück zur Übersicht](#) 

Woher kommt das Geld mit dem Zahlungen für Schiedssprüche geleistet werden?

Diese Frage wird in der bisher publizierten Literatur zum Thema Freihandel und Investitionsschutz nicht gestellt. In einigen Artikeln aus Tageszeitungen wird kurz angesprochen, dass der Steuerzahler zahlt. Dabei stellt sich ebenso die Frage, ob davon alle Steuerzahler eines Gaststaats betroffen sind, oder ob über Ausnahmeregelungen nur die Bürger als Steuerzahler dafür aufkommen sollen.

Die Frage nach der Herkunft des entsprechenden Geldes bleibt dennoch bisher unbeantwortet. Es sind verschiedene Wege denkbar, wie ein verurteilter Gaststaat das erforderliche Geld beschaffen kann:

- Der Verurteilte, ein Staat mit einer eigenen Zentralbank, kann das entsprechende Geld über diese Zentralbank schöpfen. Dies wäre ein erlaubter Geldschöpfungsvorgang. Die Zentralbank oder ein gesetzlich zugelassener Stellvertreter eröffnet bei der Zielbank - einer Geschäftsbank, bei der der Kläger ein Konto führt – ebenfalls ein Konto. Das derart geschöpfte Geld kann dann diesem Konto gutgeschrieben und dann innerhalb der Zielbank auf das Konto des Klägers überwiesen werden.

Dieses Vorgehen würde die Geldmenge M1 des beklagten Gaststaats erhöhen, ohne dass Geschäftsbanken zusätzlich die Möglichkeit hätten, über eine Kreditvergabe an



den Gaststaat auch noch die Geldmenge M3 über die nicht rechtskonforme Schuldgeldschöpfung einer Geschäftsbank zu vergrößern. Ob und inwieweit bei diesem Vorgehen auch die Gefahr besteht, die Inflation beim angeklagten Gaststaat zu erhöhen, hängt sicher auch von den Daten jedes einzelnen Falles ab.

Eine weitere Möglichkeit für die Zentralbank des Gaststaates ist es, für den entsprechenden Betrag eine Offenmarktpolitik zu betreiben und Wertpapiere zu kaufen. Dabei kann durchaus auch angedacht werden, für den entsprechenden Fall Wertpapiere oder Aktien des Klägers zu kaufen, um auf diese Weise über mögliche Gewinne den aufzubringenden Geldbetrag (den im Schiedsspruch benannten Geldbetrag) für die Gemeinschaft des Gaststaats zu verkleinern.

- Der Verurteilte, ein Staat mit einer eigenen Zentralbank, kann einen Teil des entsprechenden Geldes über diese Zentralbank schöpfen. Dies wäre ein erlaubter Geldschöpfungsvorgang. Die Zentralbank stellt dieses Geld einer oder mehreren Geschäftsbanken als Mindestreserve für Kredite zur Verfügung. Der Gaststaat nimmt dann bei den entsprechenden Geschäftsbanken die erforderlichen Kredite auf, um den aufzubringenden Geldbetrag zu erhalten.

Dieses Vorgehen würde die Geldmenge M1 des beklagten Gaststaats erhöhen und gleichzeitig auch die nicht rechtskonforme Schuldgeldschöpfung der Geschäftsbanken erfordern. Damit würde auch die Geldmenge M3 vergrößert. Auch hierbei muss die Gemeinschaft des Gaststaats mit einer Tendenz zu einer erhöhten Inflationsrate rechnen.

Ob und inwieweit diese zusätzlichen Staatsschulden sich dann auch auf die zu erbringenden Steuern auswirken, ob diese auf alle Gemeinschaftsmitglieder verteilt werden sollen, oder ob es für bestimmte gesellschaftliche oder wirtschaftliche Bereiche Ausnahmen geben soll, hängt sicher ebenso vom jeweiligen Einzelfall ab.

- Der Verurteilte Gaststaat hat in seiner Steuergesetzgebung festgeschrieben, dass völkerrechtlich begründete Schiedsgerichtsurteile über eine entsprechende Rechtsabtretungssteuer gegenfinanziert werden müssen. Das dabei eingenommene Steuergeld wird von der Zentralbank verwaltet und in entsprechender Form dort angelegt, wo es für die Bürger der staatlichen Gemeinschaft den größtmöglichen Nutzen bringt. Im Falle eines entsprechenden Schiedsspruchs wird das Geld dann dazu verwendet, die entsprechende Zahlung auszuführen, oder sie so zu unterstützen, dass die Belastungen der Bürger des Gaststaats auf das geringstmögliche Maß reduziert werden kann.

Mit der völkerrechtlichen Verurteilung der verklagten Gaststaaten werden auch die jeweiligen gesellschaftlichen Gemeinschaften dieser Staaten dafür bestraft, dass sie für ihr Staatswesen eigene gesellschaftliche Strukturen und Regeln bestimmt haben, die den Vorstellungen anderer Staaten oder denen der internationalen Konzerne nicht entsprechen. Dabei scheint es unbedeutend, ob sich diese Strukturen und Regeln auf der Grundlage demokratischer und freiheitlicher Prozesse herausgebildet haben. In diesen völkerrechtlichen Auslegungen gilt offenbar nur das ungeschriebene Gesetz, dass beim Geld auch die Demokratie keine Grundlage mehr sein kann!



Mit solchen Urteilen werden auch ursächliche Eigenschaften aller bisheriger menschlicher Gemeinschaften bekämpft: Die Regeln der Gastfreundschaft zwischen Staaten und Völkern werden dem Kommerz, dem wirtschaftlichen Vorteil und der Herrschaft des Geldes untergeordnet!

[Zurück zur Übersicht](#)

Werden die Belastungen für solche Schulden gerecht verteilt?

Im Falle einer derzeit noch offenen Klage des schwedischen Energieversorgers Vattenfall gegen die Bundesrepublik Deutschland könnten die Lasten in der gesellschaftlichen Gemeinschaft auch ungleich verteilt werden. Die Instrumente dafür existieren schon. Da es sich im angesprochenen Fall um eine Folge des gesellschaftlich gewünschten Energiewandels handelt, könnten die eventuell anstehenden Milliardenzahlungen auch auf die Energiepreise umgelegt werden. Dies würde bei gleichem Muster einer zusätzlichen Energiewendeumlage, zu einer zusätzlichen Ungleichverteilung der entsprechenden Lasten führen. Einen vergleichbaren Fall gibt es bereits bei der bereits bestehenden Regel zur Kostenverteilung und zu den gesetzlich festgelegten Ausnahmeregelungen bei der umstrittenen EEG-Umlage. Dabei würden dann Konzerne durch ihre Klage einerseits diese Zusatzbelastung der Bürger verursachen, und andererseits durch innerstaatliche Regelungen auch noch von diesen Kosten als energieintensive Nutzer befreit werden können.

Nicht nur im oben benannten Beispiel muss darauf geachtet werden, dass solche zusätzlichen Belastungen der Staatshaushalte von Gaststaaten nicht zu einer weiteren denkbaren Umverteilung des Geldes und der Vermögen in einer Gesellschaft führen. Es muss dabei auch bedacht werden, welchen Einfluss solche völkerrechtlichen Urteile auf die Binnenstruktur von Gaststaatgesellschaften haben können. Dies führt zu den bisher nicht beantworteten Fragen danach, wie weit ein solcher äußerer Einfluss auf innerstaatliche Prozesse der Gaststaaten überhaupt sinnvoll und auch rechters ist.

[Zurück zur Übersicht](#)

Literaturhinweise

Printmedien – Fachbücher und gedruckte Artikel

Brichta, R., Voglmaier, A. (2013): Die Wahrheit über Geld. – ISBN 978-3-86470-126-9; 309 S.; Börsenbuchverlag, Kulmbach

Diederich, R., Löhlein, G. (2009): Entfesselte Wirtschaft – Gefesselte Demokratie. – ISBN 978-3-939816-11-9, 255 S.; Nomen-Verlag, Frankfurt am Main

Eberhardt, P. (2013a): Eine transatlantische Verfassung der Konzerne. – ISSN 1864-0982, 13-14; Rundbrief 3/2013, Forum Umwelt und Entwicklung, Berlin

Huber, J. (2013): Monetäre Modernisierung. – ISBN 978-3-89518-952-4, 258 S.; Metropolis Verlag, Marburg



Keller, S. (2013): Bilaterale Freihandelsabkommen auf dem Vormarsch. - ISSN 1864-0982, 11-12; Rundbrief 3/2013, Forum Umwelt und Entwicklung, Berlin

Keynes, J., M. (2009): Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. - ISBN 3-428-07985-X, 343 S.; 11. Auflage, Duncker & Humblot, Berlin 2009 (Erstausgabe 1936).

Koesters, P.-H. (1983): Ökonomen verändern die Welt.- ISBN 3-570-07015-8; 272 S.; Stern-Buch im Verlag Gruner + Jahr, Hamburg

Krajewski, M. (2012): Wirtschaftsvölkerrecht. – 311 S.; ISBN 978-3-8114-9666-8; C. F. Müller, Verlagsgruppe HJR, Heidelberg, München, Landsberg, Berlin.

Kreiß, C. (2013): Profitwahn. – ISBN 978-3-8288-3159-9; 232 S.; Tectum Verlag, Marburg

Ricardo, D. (1817): Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung. - in Kurz, H.D. & Gehrke, C. [Hrsg.] (2006): Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung. – ISBN 978-3-895-18540-3; 560 S.; Metropolis Verlag, Marburg

Riesbeck, P. (2013): Die Gefahr der Schattengerichte. – Frankfurter Rundschau vom 19. Dez. 2013

Seiffert, H. (2012): Geldschöpfung. – ISBN 978-3-00-039769-1, 196 S.; Verlag Horst Seiffert, Nauen

Smith, A. (2009): Der Wohlstand der Nationen. – ISBN 978-3-8615-0955-4; 1063 S.; Verlag Zweitausendeins, Leipzig (Erstausgabe 1776)

Tietje, C (2010): Internationales Investitionsschutzrecht im Spannungsverhältnis von staatlicher Regelungsfreiheit und Schutz wirtschaftlicher Individualinteressen. – Beiträge zum transnationalen Wirtschaftsrecht, H. 93; 29 S.; ISBN 978-3-86829-218-3; Institut für Wirtschaftsrecht, Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht; Martin Luther Universität Halle-Wittenberg, Halle (Saale).

Wallach, L. (2013): TAFTA – die große Unterwerfung. – Le Monde diplomatique; Nr. 10255 vom 8. Nov. 2013; 866 Z.; taz Entwicklungs-GmbH, Berlin

Online – Im Internet publizierte Bücher und Artikel

Berger, J. (2013): TAFTA – eine weitere Hintertür für neoliberale Reformen. – Online: <http://www.nachdenkseiten.de/?s=TAFTA&Submit.x=13&Submit.y=9>

Eberhardt, P. (2013b): Konzerne versus Staaten: Mit Schiedsgerichten gegen die Demokratie. – Online: [Politik im Spiegel > Konzerne versus Staaten: Mit Schiedsgerichten gegen die Demokratie](#)

Germany Trade And Invest (2011): „Hilfe, ich werde enteignet!“ - Abkommen schützen Auslandsinvestitionen. – Online: http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2011/08/pub201108268001_16060.pdf

GHZ-Team (Feb. 2014): Für Freihandel ist Demokratie ein Hindernis! – Online: http://geldhahn-zu.de/wissen-ist-macht/download-pdf/ghz-dp_fuer-freihandel-ist-demokratie-ein-hindernis

Wikipedia (am 23. 12. 2013): Freihandelsabkommen

Wikipedia (am 23. 12. 2013): Freihandel

Wikipedia (am 23. 12. 2013): Investitionsschutzabkommen

Wikipedia (am 27. 12. 2013): Merkantilismus

Online: <http://de.wikipedia.org/wiki/...>

Internetseiten – Seiten zur weiteren Information

<http://italaw.com/>

Übersicht über viele Abkommen und Urteile mit Bezug auf bestehende und geplante Investitionsschutzabkommen mit Links zu vielen weiteren Organisationen.

https://www.stuttgart.ihk24.de/international/Internationales_Wirtschaftsrecht/Internationale_Liefergeschaefte/967592/Internationale_Schiedsgerichtsbarkeit.html

Informationen der IHK-Stuttgart zu Geschäften deutscher Unternehmen mit Firmen im Ausland.

<http://www.geldhahn-zu.de>

Verschiedene Informationen zu den Themenbereichen Gesellschaft, Recht, Wirtschaft, etc. und weitere GHZ-Papiere zum hier angesprochenen Thema.

[Zurück zur Übersicht](#) 

(GHZ-Redaktionsteam, Mai 2014)