

## Freihandelsabkommen



*Sofern über einen von staatlichen Handelsabgaben befreiten Handel zwischen verschiedenen Staaten das Handelsvolumen vergrößert werden kann, wird auch der Warentransport zunehmen. Das Bild zeigt einen Containerfrachter, der von Schleppern zu seiner Anlegeposition geschleppt wird*

In der Hoffnung, durch einen Verzicht auf staatliche Einnahmen aus Handelsabgaben einen intensiveren Handel und damit insgesamt höhere Staatseinnahmen zu ermöglichen, sind viele Staaten dazu bereit, oft zum Nachteil der Staatsbürger auf diese Einnahmequellen ganz oder teilweise zu verzichten. Dazu werden häufig Verträge zwischen zwei beteiligten Staaten abgeschlossen, in denen auf bestehende Einnahmen verzichtet wird. Der Handel zwischen den Vertragspartnern soll durch den Verzicht auf Zölle und andere Handelshindernisse erleichtert und damit intensiviert werden. In solchen bilateralen Abkommen zwischen zwei souveränen Staaten soll insgesamt ein

von staatlichen Auflagen und von sonstigen Zusatzkosten befreiter Handel zwischen den Handelspartnern aus diesen Staaten vereinbart werden. Inzwischen werden in solchen Freihandelsabkommen aber nicht mehr nur die direkten staatlichen Handelsauflagen betrachtet. Dennoch wird zunächst vertraglich festgeschrieben, dass die Vertragspartner auf das Erheben von Abgaben auf den Handel zwischen diesen Staaten verzichten. Viele Beispiele zeigen jedoch, dass die Staaten und ihre Bürger nur selten solche Vorteile erkennen können. Meist liegen die Vorteile solcher Abkommen allein auf der Seite von internationalen Konzernen, die auf dem Weg zu solchen Handelsabkommen den jeweiligen Vertragspartner oft mit einem hohen Einsatz an Lobbyisten „unterstützt“ haben. Inzwischen wird der Frage nach Zöllen oder ähnlichen Abgaben oft nur noch eine untergeordnete Bedeutung beigemessen.

Sofern es aber nicht die staatlichen Auflagen sind, die als Handelshindernisse gewertet werden, stellt sich die Frage danach, was als ein störendes Hindernis den künftigen Handel beeinträchtigen kann. Hierbei zeigt sich, dass viele Handelsgüter in jeder Gemeinschaft oft mit stark unterschiedlichen gesellschaftlichen Gegebenheiten verknüpft sind. Solche Gegebenheiten können einerseits Auflagen für die Herstellung eines Handelsguts, Auflagen im Bereich des Arbeitsrechts oder durch Tarifverträge, Auflagen mit Bezug zur Umwelt des Herstellungsorts, Auflagen zu Lagerung und Transport der Handelsgüter, Auflagen aus dem Handelsrecht oder aus anderen gesetzlichen Bestimmungen sowie andere Vorgaben sein, die im Sinne der Bürger eines Staates auf die Herstellungs- oder die Handelsprozesse einwirken und diese erschweren könnten. Zunehmend werden solche Gegebenheiten ebenfalls als „Handelshindernisse“ definiert. Sie sollen weitgehend in den Vertragsverhandlungen benannt und im Vertrag abgeschlossen werden. Daher ist es inzwischen üblich, für alle denkbaren „Handelshindernisse“ in den Verträgen Standards zu definieren, die dann als vertraglich vereinbarter Standard keine Handelshindernisse mehr darstellen können. Je größer die entsprechenden Unterschiede zwischen den Kulturen der Vertragspartner sind, desto wahrscheinlicher wird es, dass der jeweils akzeptierbare kleinste gemeinsame Nenner als Verhandlungsergebnis zu den Standards vertraglich festgeschrieben werden soll. Dies kann bedeuten, dass hieraus ein Einfluss auf die gesellschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten eines Vertragspartners resultiert. Unter solchen Umständen ist denkbar und in manchen Fällen auch erkennbar, dass multinationale Konzerne solche Abkommen dazu benutzen, in ihrem Sinne Einfluss auf die Gesetzgebung von Gaststaaten auszuüben.

Dies kann bedeuten, dass nationale gesellschaftliche Standards, die sich in einem Staat aus einem historischen Prozess heraus entwickelt haben, auf irgendeine Weise von einem Vertragspartner als handelsstörend betrachtet werden. Sollen sie dann zum Vorteil von multinationalen Konzernen als Handelshindernisse abgebaut werden dürfen? Es würde bedeuten, kulturelle Errungenschaften eines Landes als Handelsware zu betrachten, um sie wegverhandeln zu können.

Führen zwei Staaten solche Verhandlungen für ein Freihandelsabkommen miteinander durch, gelten die Verträge für alle Firmen aus beiden Staaten. Multinationale Konzerne

mit Handels- oder auch Fabrikationsniederlassungen in einem, oder sogar in beiden Staaten haben dann ein natürliches Interesse an Lösungen, die ihnen die größtmöglichen Vorteile bieten. Dabei muss berücksichtigt werden, dass diese Niederlassungen grundsätzlich zum Vorteil der möglicherweise gemeinsamen Konzernmutter handeln. Solche Konzerne akzeptieren dabei nur die lokalen Standards des Landes, in dem die Konzernzentrale sitzt – multinationale Konzerne und deren lokale Niederlassungen werden daher immer versuchen, alle Regeln, die als „Handelshindernis“ betrachtet werden können, über eine Tarifregelung zu taxieren, um so ein entsprechendes Handelsrecht erwerbbar zu machen. Multinationale Konzerne haben eben viele Nationalitäten.

Alle diese Vorgänge und Zusammenhänge deuten eine Entwicklung an, dass in künftigen Freihandelsabkommen immer mehr Themen angesprochen und geregelt werden sollen. Dementsprechend werden künftige Verträge eine wachsende Zahl an spezifischen Zusatzkapiteln beinhalten, die sich auf verknüpfte Zusatzabkommen beziehen. Dort werden spezifische Themen geregelt werden, für die auch eine von nationalen Gesetzen unabhängige Rechtsgrundlage angestrebt wird – denn multinationale Konzerne misstrauen nationalstaatlichem Recht. Hier wird eine Rechtsanbindung an völkerrechtliche Regelungen angestrebt. Dies macht es erforderlich, dass die angestrebten Schiedssprüche internationaler Schiedsgerichte auf völkerrechtlicher Basis von den entsprechenden Staaten durch lokale Zustimmungsgesetze für die nationale Ebene vollziehbar gemacht werden.

Gleichzeitig wird es erforderlich werden, entsprechende Dienste von Spezialisten für das internationale Recht teuer einzukaufen. Auch dazu haben sich schon ansatzweise verschiedenartige Spezialdienste entwickelt, deren Bestreben es ist, solche Prozesskosten möglichst risikofrei zu finanzieren. Dabei entsteht die Gefahr, dass sich eine Art industrieller Dienste entwickelt, deren Bestreben es sein könnte, möglichst viele Schiedsprozesse zu ermöglichen, um entsprechend die eigenen Gewinne zu steigern und zu optimieren. Aufgrund der Struktur solcher Klagen und solcher Prozesse kann dies dann nur zu Lasten der verklagten Gaststaaten geschehen. Hier entsteht daher eine Industrie, die um des eigenen Vorteils willen gezielt gegen eine für die Bürger von Gaststaaten vorteilhafte gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung arbeitet.

Alle diese Entwicklungen führen nicht zuletzt dahin, dass solche Freihandelsabkommen und das Lösen der in einem Streitfall anhängigen Rechtsfragen auch zu einer zusätzlichen finanziellen Belastung für die jeweiligen Vertragspartner führen können.

## **Hinweise auf Literaturquellen**

Bode, Th. (2015): Die Freihandelslüge. Warum TTIP nur den Konzernen nützt – und uns allen schadet. – ISBN 978-3-421-04679-6, Deutsche Verlags-Anstalt, München

Brinnel, P. (2015): TTIP & Co. - ISBN 978-3-945542-01-9, LöwenStern Verlag, Frankfurt am Main –

<https://www.loewenstern-verlag.de/104/wirtschaft/ttip-co>

Brinnel, P. (2015): Geheime Begleiter der Freihandelsabkommen - ISBN 978-3-945542-02-6, LöwenStern Verlag, Frankfurt am Main –

<https://www.loewenstern-verlag.de/105/wirtschaft/geheime-begleiter>

Brinnel, P. (2015): Diktatur der Spekulanten - ISBN 978-3-945542-07-1, LöwenStern Verlag, Frankfurt am Main –

<https://www.loewenstern-verlag.de/239/wirtschaft/diktatur-der-spekulanten>

-----

**FiWiSo-Allianz**

**rnl im August 2018**

Bilder: copyright rnl