

Senti, Richard: Geschichte der internationalen Handels- und Investitionsabkommen. Jedes Abkommen schreibt seine eigene Geschichte. Nomos: Baden-Baden 2022. XVII, 175 S. ISBN 978-3-7560-0409-6. € 50.-

Der Leser dieses (zugleich im Dike Verlag, Zürich/St. Gallen) erschienenen, recht preiswerten Buches aus der Feder des „Mister WTO Schweiz“ sollte sich bewusst machen, dass der Autor kein Jurist, sondern Volkswirt ist und dass er offenbar anstrebt, die wesentlichen Erkenntnisse seiner jahrzehntelangen Befassung insbesondere mit internationaler Handelspolitik einem breiteren Publikum zu vermitteln. Diese Intention zeigt sich nicht nur in der auszugsweisen, teils wörtlichen Wiedergabe diverser Abkommenstexte, sondern auch in dem kurzen Glossar (S. XVII) mit zentralen, aber nicht alphabetisch geordneten Begriffen sowie durch Zitate aus deutschen wie englischen Wikipedia-Artikeln. Überwiegend wird in den insgesamt knapp 400 Fußnoten aber auf rechtswissenschaftliche und makroökonomische Literatur sowie auf Jahres- und andere Berichte Internationaler Organisationen Bezug genommen. Die vier Teile der Arbeit, denen ein kompakter Ausblick folgt („Integrationsabkommen und Welthandelsordnung“), haben ihren Schwerpunkt (über 85 % der Seiten) beim grenzüberschreitenden (Waren-)Handel, was bereits das Vorwort vermuten lässt. Diesem zufolge will der Autor aufzeigen, „wie im Verlaufe der Geschichte“, beginnend mit den Verträgen zwischen Karthago und Rom aus dem 6. bzw. 4. Jahrhundert v. Chr. (S. 1 ff.), „zwischenstaatliche Handelsverträge entstanden sind, welche staats- und handelspolitischen Absichten die Abkommenspartner verfolgten und welche Vor- und Nachteile die Vertragsparteien mit dem Abschluss von internationalen Abkommen erzielt und erlitten haben“ (S. V).

Teil I behandelt nach der vorchristlichen Zeit das Mittelalter (vornehmlich den Handelsvertrag Venedig-Granada aus dem Jahr 1400) und – je anhand von drei Beispielen – die Epochen des Merkantilismus und des Wirtschaftsliberalismus. Für das 18. Jahrhundert ausgewählt werden Methuen-, Utrecht- und Eden-Vertrag, der erste zwischen England und Portugal, die beiden anderen zwischen Großbritannien und Frankreich. Für das 19. Jahrhundert stehen der Deutsche Zollverein und (auch wegen des atypischen Zustandekommens) der Cobden-Chevalier-Vertrag (Großbritannien / Frankreich) sowie, als Fall der von einer der Vertragsparteien hierzu geschlossenen Zusatzverträge, das Abkommen zwischen Frankreich und der Schweiz. Wichtig ist dem Autor das Meistbegünstigungsprinzip, das im Text immer wieder (S. 24 f., 27, 33, 35, 54 ff.), im (ohnehin kargen) Stichwortverzeichnis allerdings nur einmal versteckt auftaucht; auch Inländergleichbehandlung wird erwähnt (S. 44), bei den Ausführungen zum Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) (S. 108) und zu Freihandelsabkommen (S. 112) aber nicht weiter vertieft.

Wie ebenfalls schon im Vorwort angesprochen, schreiben auch nicht realisierte „Abkommensvorschläge“ (S. V) Geschichte. Schon der Utrecht-Vertrag trat letztlich nicht in Kraft; andere „im 19. und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts landauf, landab diskutierte Integrationsentwürfe“ (S. V) werden in Teil II als „Reformvorschläge“ betrachtet. Sieben davon, vom geplanten französisch-belgischen Zollverein bis hin zu „Mitteleuropa“-Konzeptionen (etwa von *F. Naumann*) während des Ersten Weltkrieges, werden etwas genauer erläutert; erst bei weiteren Projekten reicht der Blick über Europa hinaus, z. B. wird auch das Vorhaben einer panamerikanischen Wirtschaftsgemeinschaft genannt (S. 85). Der ausführlichste und letzte Teil (III) widmet sich den „Abkommen der Neuen Welthandelsordnung“, die durch GATT (1947) und später die Welthandelsorganisation (WTO) geprägt ist; dies erklärt die Abschtung zwischen (Waren-)Handels- und Dienstleistungsabkommen ebenso wie die Unterteilung zwischen Zollunion, Freihandelszone und (eingehender erläuterten, s. S. 113 ff.) Präferenzabkommen. Solche Verträge entstanden zusätzlich zu historischen Präferenzen im GATT (S. 98 ff.) ab den 60er Jahren im Umfeld der Forderungen nach einer „Neuen Weltwirtschaftsordnung“, als spezifisch motivierte Durchbrechungen des Meistbegünstigungsgrundsatzes. Freilich zeigen auch die beiden Beispiele für geltende „Dienstleistungsvereinbarungen“, dass diese regelmäßig Teil eines umfassenderen (meist bilateralen oder auch regionalen) Wirtschafts- bzw. Integrationsabkommens (S. 89) sind, wofür beispielsweise das TISA-Projekt angeführt wird (S. 135 f., 149). Gleiches gilt etwa seit der Jahrtausendwende aber auch für Investitions(schutz)regelungen, denen sich Teil IV des Buchs zuwendet. Überaus gerafft wird zunächst die „Investitionssicherheit im Verlauf der Zeit“ skizziert, beginnend mit den Freundschafts-, Handels- und Schifffahrtsverträgen des späten 18. Jahrhunderts, auch mit den USA. Die Gegenposition der (meist erst nach 1945 souverän gewordenen) Entwicklungsländer, aber auch schon lateinamerikanischer Staaten im 19. Jahrhundert wird ebenso angerissen wie das Scheitern von Projekten im Rahmen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und WTO (über das Agreement on Trade-Related Aspects of Investment Measures [TRIMS] hinaus). Im zweiten Kapitel dieses Teils werden „drei Generationen“ von „internationalen Investitionsordnungen“ unterschieden: weitgehende Schutzlosigkeit im Hinblick auf fehlendes Vertrags- und rudimentäres Gewohnheitsrecht unmittelbar nach Ende des Zweiten Weltkriegs, „Investor-Gaststaat-Abkommen“ (in bzw. ab den 50er Jahren) mit Stabilisierungsklauseln (S. 153 f.) und schließlich bis heute fast ausschließlich bilaterale Völkerrechtsverträge zwischen Staaten. Nicht nur zeitlich weit auseinander liegen hier der weltweit erste „moderne“ Investment Protection Treaty zwischen Deutschland und Pakistan (1959) und das Comprehensive Economic

and Trade Agreement (CETA) zwischen Kanada und der Europäischen Union (EU) sowie deren Mitgliedsländern. Wie in anderen regionalen Integrationsabkommen des 21. Jahrhunderts bilden hier „Investitionen“ (wofür die CETA-Definition herangezogen wird, S. 143) nur einen, wenn auch wichtigen Abschnitt des Vertragswerks insgesamt. Speziell hierfür werden Streitbeilegungsmechanismen geschaffen, wird klar zwischen Investor State und State State Disputes unterschieden und sind jene zunehmend gerichtsförmiger ausgestaltet. Der Autor betont insoweit mehrfach den Unterschied zum WTO Dispute Settlement Mechanism (S. 107 f., 152, 162); überhaupt weist er immer wieder auf divergierende Streitschlichtungsvorkehrungen hin (im Stichwortverzeichnis jedoch wieder kaum), wie sie schon im 18. Jahrhundert vorgesehen wurden (etwa S. 28, 33). Die existierenden Institutionen wie die Internationale Handelskammer (ICC) (S. 155) und insbesondere das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID) (S. 157) werden freilich nur gestreift.

Das Buch endet mit einem Zitat aus dem Kleinen Prinzen: „Rien n'est parfait“. Der Satz davor ist ernüchternd: „Im Bemühen um eine weltweit einheitliche, offene und nichtdiskriminierende Handels- und Investitionsordnung stehen die Handelspartner dort, wo sie vor über einem halben Jahrhundert gestanden haben, mit dem Unterschied, dass die damalige Wirtschaftsordnung zwischen knapp zwei Dutzend Partnern auszuhandeln war, wogegen heute (im Jahr 2022) insgesamt 164 WTO-Mitglieder mit über 300 in Kraft stehenden internationalen Handelsvereinbarungen und gut 200 länderspezifischen internationalen Investitionsabkommen aufeinander abzustimmen wären“ (S. 164). Es ist derzeit auch wenig wahrscheinlich, dass zumindest ein „plurilateraler“ regionaler Vertragsrahmen entstehen kann, weil – auch darauf macht *Senti* aufmerksam (etwa S. 6, 12 f., 22) – dafür zunächst konfligierende (geo)politische Interessen in Einklang gebracht werden müssten. Klimawandel und andere Umweltphänomene sowie das übergeordnete, global relevante Postulat der nachhaltigen Entwicklung haben die gravierenden Divergenzen zwischen „Nord“ und „Süd“ – wobei keineswegs eine einheitlich aufgestellte „(Dritte) Welt“ existiert – zwar überlagert und treffen alle. Das allein gewährleistet aber weder einen fairen Handel noch umwelt- und sozialverträgliches Investieren. Insoweit lässt sich wohl auch wenig aus der Geschichte der beiden Abkommenstypen (Handel bzw. Investitionen) lernen. Andererseits zeigt das Buch in anschaulicher und auch für das breite Publikum verständlicher Weise, dass bestimmte wirtschaftliche Konflikte und zu ihrer (oft nur vermeintlichen) Lösung genutzte Instrumente immer wieder auftreten und sich Erkenntnisse auch hier oft erst auf lange Sicht und unter Rückschlägen realisieren. Dies wird etwa durch den nach wie vor zu konstatierenden Einsatz von (Schutz- oder auch Antidumping-)Zöllen

auf Warenimporte als Mittel eines „Handelskriegs“ in den letzten Jahren belegt.

Die eine oder andere Passage wirkt redundant; auch wären einige längere Ausführungen in Fußnoten (etwa S. 128, 149, 156) besser in den Haupttext eingebunden worden. Schreibfehler bei (Jahres-)Zahlen (S. 55 f., 81, 160) lassen sich verschmerzen, ebenso bei einzelnen Namen (S. 78) und Wörtern (S. 124, 126). Zuweilen geraten Formulierungen missverständlich, etwa dass Finanzdienstleistungen von der WTO nicht angesprochen würden (S. 109) – das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) tut dies sehr wohl – oder dass die Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) einen „Streitbeilegungsauftrag“ habe (S. 157). Auch der Vorbehalt zugunsten günstigerer Investitions(schutz)verträge einer Partei mit Drittstaaten ist regelmäßig nicht ein Ausschluss der Meistbegünstigungsklausel (S. 159), sondern mit dieser verknüpft und sichert so auch Kapitalanlagen und Investoren der anderen Partei die dort vereinbarten Vorteile.

Das Buch ist kein Lehrbuch, aber durch seine Bewertungen und Verknüpfungen zwischen formal langen und teils weiterhin getrennten Hauptsektoren grenzüberschreitender Wirtschaftsbeziehungen mehr als ein bloßer Abriss einiger wichtiger Ereignisse; es ist ein nützliches Werk, das auch für (Handels-)Politiker lesenswert ist: Es hilft, aus Fehlern der Vergangenheit zu lernen, es über eine bloße Korrektur hinaus insgesamt im 21. Jahrhundert besser zu machen. Ein Weg dorthin führt über inhaltlich umfassendere, plurilateral-offen konzipierte, immer mehr Partner einbeziehende und dann auch regionsübergreifend geschlossene Verträge. Derartige Regelungen sollten zudem Streitbeilegung auch für direkt Betroffene eröffnen – und überdies nicht nur für Investoren, sondern ebenso für die von deren Projekten beeinträchtigte Bevölkerung.

Ludwig Gramlich, Münster (Hessen)

Das große Werk des deutschen Verfassungsrechts.

Neu im Oktober 2022:

Alle 4 Bände gleichzeitig mit
insgesamt rund 5.000 Seiten

Das Kompendium des gesamten Staatsrechts

Der »Stern« hat als eines der bedeutsamsten Werke des deutschen Staatsrechts Maßstäbe gesetzt. Die **vollständig neu verfasste 2. Auflage** baut konzeptionell darauf auf und führt dieses fort:

Band 1 widmet sich den Grundlagen und Grundbegriffen des Staatsrechts und stellt zugleich die Strukturprinzipien der Verfassung dar.

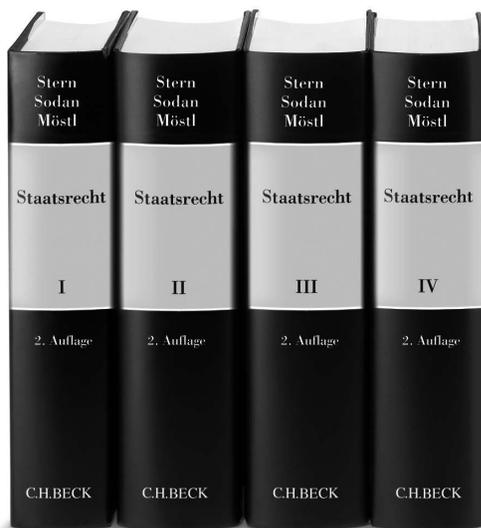
Band 2 befasst sich mit den Staatsorganen, Staatsfunktionen und dem Finanzwesen.

Band 3 enthält eine Darstellung der Allgemeinen Lehren der Grundrechte.

Band 4 behandelt die einzelnen Grundrechte.

Von herausragenden Staatsrechtlerinnen und Staatsrechtlern

Die Herausgeber und **50 Autorinnen und Autoren** der Neuauflage haben ihr Fachwissen zu einer homogenen Gemeinschaftsleistung verbunden. Sie bieten eine **höchsten Ansprüchen genügende**, konzise Gesamtdarstellung des deutschen Staatsrechts, die den Stand von Wissenschaft, Rechtsprechung und Praxis zu Beginn der 2020er Jahre verlässlich wiedergibt und namentlich den Entwicklungen seit der Ursprungsauflage des Werks – wie etwa dem **Fortgang der europäischen Integration** – umfassend Rechnung trägt.



Stern/Sodan/Möstl
**Das Staatsrecht der Bundesrepublik Deutschland
im europäischen Staatenverbund**

In vier Bänden. Es gilt Gesamtabnahmeverpflichtung für alle Bände.
2. Auflage, 2022. Rund 5.000 Seiten.
In Leinen € 749,-
ISBN 978-3-406-77510-9

☰ beck-shop.de/32392770

Erhältlich im Buchhandel oder bei: beck-shop.de | Verlag C.H. BECK oHG · 80791 München | kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 174586
Facebook.com/verlagCHBECK | [linkedin.com/company/verlag-c-h-beck](https://www.linkedin.com/company/verlag-c-h-beck) | twitter.com/CHBECKRecht


C.H. BECK



4 Wochen
kostenlos
testen!

testen.beck-online.de

Europarecht

Rechtssicheres Know-how garantiert.

Schnell, sicher & smart – mit den Fachmodulen von beck-online gestalten Sie Ihre Fallbearbeitung noch rascher, effektiver und zuverlässiger. Einmal mit beck-online gearbeitet, wollen Sie nie mehr darauf verzichten – garantiert!

Europarecht PLUS

Die ideale Grundausstattung für Ihre tägliche Arbeit: Führende aktuelle Kommentare zu den europäischen Verträgen, wie z.B. die große Sammlung von **Grabitz/Hilf/Nettesheim, Das Recht der Europäischen Union**, oder **Callies/Ruffert, EUV/AEUV**, maßgebende Kommentierungen zum Europäischen Sekundärrecht sowie zum Kartell- und Wettbewerbsrecht, zu Beihilfen, Grundrechten und Rechtsschutz, umfangreiche und aktuelle Rechtsprechung im Volltext, dazu EuZW, EuR, euvr und ZaöRV, aktuelle Vorschriften und vieles mehr, intelligent und komfortabel verlinkt.

ab € 110,-/Monat* | Infos: beck-shop.de/29410

Europarecht PREMIUM

Für komplexe Herausforderungen und ein breiteres Meinungsspektrum: Dieses PREMIUM-Modul kombiniert die aktuellen Kommentierungen mit weiterführender Literatur zum europäischen Primärrecht und ausgewählten Bereichen des Sekundärrechts. Mit Highlights wie **Schwarze/Becker/Hatje/Schoo (Hrsg.) EU-Kommentar (Nomos)** oder **Ehlermann, Bieber, Haag, Handbuch des Europäischen Rechts – HER (Nomos)** u. a. m.

ab € 186,-/Monat* | Infos: beck-shop.de/27708265

* Preise für bis zu 3 Nutzer, zzgl. MwSt., 6-Monats-Abo

PLUS

PREMIUM