



Angriff auf Löhne, Soziales und Umwelt

Was steckt hinter dem transatlanti- schen Freihandelsabkommen TTIP?

Die Ideologie des freien Handels	2
Das Transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP).....	4
Die großen Versprechen	8
Gefahren und Risiken.....	11
Forderungen und Perspektiven.....	14

Erste Berichte über ein geplantes Freihandels-Abkommen zwischen der EU und den USA gab es bereits Anfang der 1990er Jahre. Aber erst im Februar 2013 hat US-Präsident Obama die Eröffnung von Sondierungsgesprächen bekannt gegeben. Seitdem wächst das Interesse an den konkreten Inhalten und möglichen Vor- und Nachteile eines solchen Abkommens. Auf der Website der EU-Kommission wird es als „das größte Handelsabkommen der Welt“ bezeichnet.

Europäische und amerikanische Verhandlungsführer betonen vor allem die positiven Wirkungen eines solchen Abkommens auf Wachstum, Preise und Arbeitsplätze. Kritiker befürchten dagegen weitreichende Einschränkungen der nationalen Souveränität und insbesondere eine erhebliche Beeinträchtigung der ordentlichen Gerichtsbarkeit durch einen umfassenden „Investorenschutz“. Investoren sollen vor eigenen Schiedsgerichten klagen können, wenn sie sich durch nationale Regulierungen in ihren Profiterwartungen geschädigt sehen. Dessen ungeachtet hat sich die Große Koalition darauf geeinigt, beim TTIP einen „zügigen Abschluss“ anzustreben.

Die Ideologie des freien Handels

Der Glaube, durch den freien Welthandel Wachstum und Wohlstand für alle Menschen zu fördern, ist so alt wie der Kapitalismus. In den Modellwelten der Ökonominnen und Ökonomen lässt sich das auch wunderbar darstellen. Die Realität sieht aber anders aus. Die wirtschaftlich Mächtigeren ziehen in der Regel den größten Vorteil aus einem weitgehend unregulierten Handel. Deshalb unterstützen auch vor allem große Unternehmen und ihre Verbände den Abbau sogenannter Handelsschranken. Dass diese oft auch dem Schutz von Beschäftigten, Sozialstaat und Umwelt dienen, bleibt unerwähnt. Spezifische Einzelinteressen werden als Allgemeininteresse verkauft.

Vom unregulierten Freihandel profitieren vor allem die Starken und Mächtigen.

In der Geschichte wechselten sich Phasen von Freihandel und mehr oder weniger starken Eingriffen von Staaten zur Lenkung des Außenhandels (Protektionismus) ab. Nachdem die Weltwirtschaftskrise 1929 eine liberale Phase des Welthandels beendet hatte, reagierten die meisten Staaten mit einer Politik des nationalen Protektionismus. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde zunächst im Rahmen der Bretton Woods-Verhandlungen ein System fester Wechselkurse mit dem US-Dollar als Ankerwährung geschaffen. Hierbei ging es um die Wiederherstellung Europas als Wirtschaftszentrum und als wichtiger Handelspartner der USA. Eine allmähliche Liberalisierung des Welthandels sowie regionale Wirtschaftsgemeinschaften wie die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft förderten vor allem das Wachstum in Europa und den USA. In diesem Prozess blieben die ehemaligen Kolonien bzw. die Wirtschaften der asiatischen

Länder, Lateinamerikas und Afrikas lange Zeit von der westlich dominierten Weltwirtschaft abhängig. Die Handelsbeziehungen waren von einseitigen Regeln zu ihren Lasten bestimmt.

Nach dem Ende der Systemkonfrontation und der Öffnung der Länder des „Ostblocks“ und Chinas für die kapitalistische Marktwirtschaft sollte durch die Welthandelsorganisation (WTO) der freie und unbegrenzte Handel mit Kapital, Waren und Dienstleistungen weltweit durchgesetzt werden. Allerdings blockierten sich die an den Verhandlungen beteiligten Länder lange Zeit und die WTO drohte in die Bedeutungslosigkeit abzusinken.

Ende 2013 ist es allerdings erstmals gelungen, im Rahmen der seit 2001 laufenden Doha-Runde zur Liberalisierung des Handels mit Gütern und Dienstleistungen in Bali ein Abkommen zu verhandeln, das von fast 160 Staaten angenommen wurde. Das sogenannte Bali-Paket beinhaltet Handelserleichterungen, den Abbau von Agrarsubventionen sowie Hilfen für Entwicklungsländer. Die Internationale Handelskammer (ICC) lobt das Abkommen als „historisch“, während etwa Attac Deutschland es als „ein Desaster für eine gerechte Welthandelsordnung“ sieht. Dieses Urteil hängt damit zusammen, dass die WTO seit langem als „handelsverzerrend“ bezeichnete Agrarsubventionen beseitigen will. Viele Entwicklungsländer subventionieren Grundnahrungsmittel, um die Ernährung ihrer Bevölkerung sicherstellen. Eine vorgeschlagene Abschaffung innerhalb von vier Jahren stieß auf den Widerstand der G33-Entwicklungsländer. Ein erneutes Scheitern drohte. Vereinbart wurde schließlich, dass die Subventionen weiter möglich sind, aber nur solange, bis eine dauerhafte Anpassung des Agrarabkommens beschlossen ist. Das Thema bleibt also weiterhin auf der WTO-Tagesordnung.

Die WTO ist einseitig auf freien Handel ausgerichtet. Die Rechte der Menschen drohen zu kurz zu kommen.

Demgegenüber haben die großen Industriestaaten keine Probleme, weiterhin umfassende Subventionen zur Sicherung ihrer eigenen Exporte einzusetzen, obwohl diese aus entwicklungs- und handelspolitischer Sicht besonders problematisch sind. Auch in Bali blockierten die EU und die USA den Versuch, zumindest eine Verringerung von Obergrenzen festzulegen. Deshalb profitieren vor allem die wirtschaftlich starken Länder und Wirtschaftsgebiete (USA, EU, Japan) von diesem Abkommen, während die Interessen der aufstrebenden Länder Lateinamerikas, Afrikas und Asiens kaum Gehör finden und ihre Politik immer wieder als „handelsverzerrend“ in Frage gestellt wird.

Soziale Rechte, wie sie in den Normen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) festgelegt sind, sind bis heute nicht im WTO-Abkommen verankert und werden ebenso wie Umweltstandards den Handelsinteressen untergeordnet. Dazu gehören u.a. das Verbot der Kinderarbeit, von Zwangsarbeit und das Recht auf freie gewerkschaftliche Betätigung.

Die langanhaltende Blockade der WTO-Verhandlungen hatte in der Vergangenheit dazu geführt, dass u.a. von den USA aber auch von der EU mit einzelnen Ländern und Wirtschaftsre-

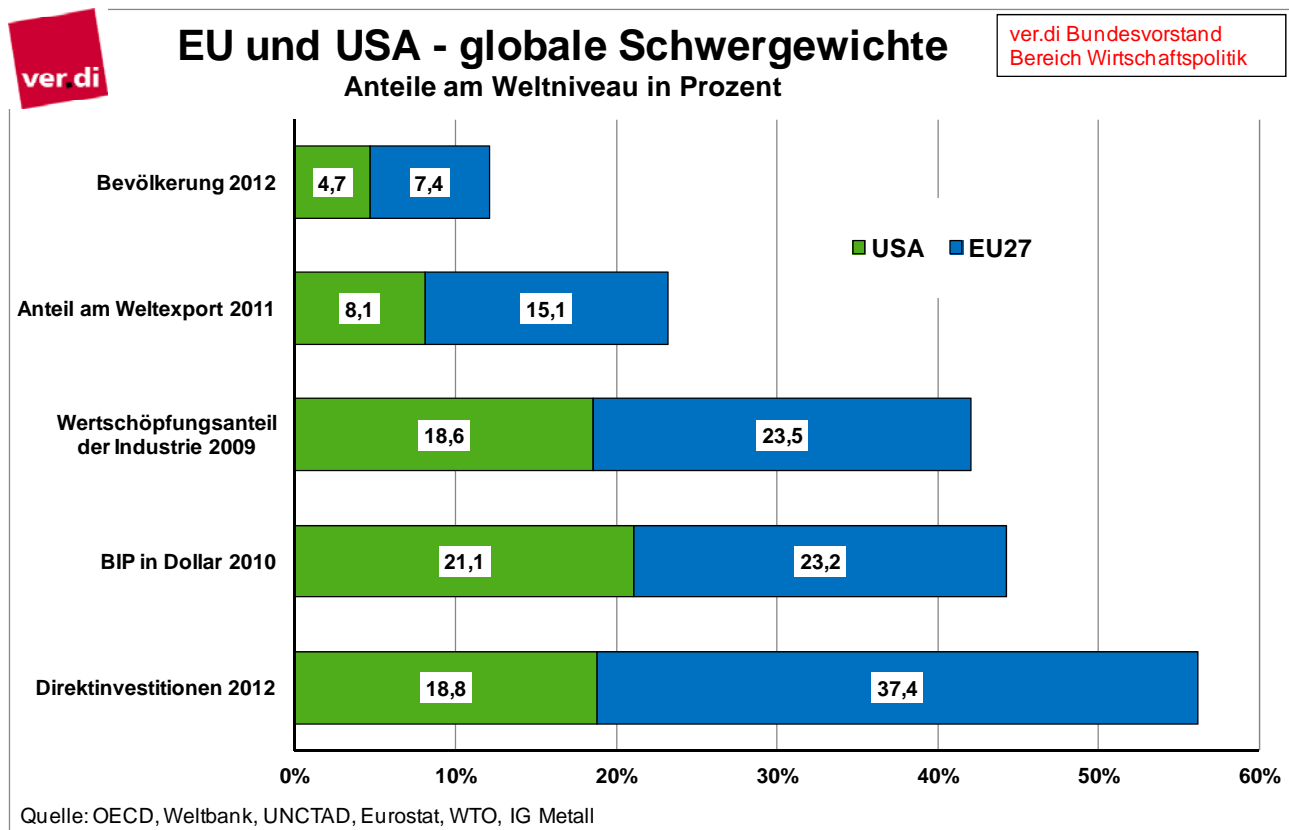
gionen Freihandelsabkommen vereinbart worden waren – z.B. das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (Nafta) der Länder USA, Kanada und Mexiko. Die wirtschaftlich fortgeschrittenen Länder drängen vor allem auf die Liberalisierung des Handels mit Waren und Dienstleistungen aber auch auf die Öffnung des jeweiligen öffentlichen Beschaffungswesens für Anbieter aus anderen Ländern. Soziale und ökologische Standards werden dabei kaum und wenn dann unzureichend verbindlich vereinbart.

Das Transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP)

Mit dem TTIP starten die USA und die EU nun einen weiteren Versuch, Liberalisierungen im Welthandel durchzusetzen. Handelserleichterungen, die bisher schon in der WTO sowie in anderen bilateralen Abkommen wie dem Nafta ausgehandelt wurden, sollen festgeschrieben und weiterentwickelt werden.

Ein faires und die Interessen aller Länder und Kontinente beachtendes Welthandelsabkommen geht anders!

Vor allem aber soll das Gewicht des neu entstehenden Handelsblocks der Wirtschaft enorme Wettbewerbsvorteile auf den Weltmärkten bringen und damit auch ihre politische Macht stärken. 44 Prozent der Weltproduktion, knapp 60 Prozent der ausländischen Direktinvestitionen, 42 Prozent der globalen industriellen Wertschöpfung finden in den USA und der EU statt, in denen aber nur gut 12 Prozent der Weltbevölkerung arbeiten und leben. Die Achsen



der Weltwirtschaft sollen zu Gunsten dieses Blocks verschoben werden. Aufstrebende Länder wie Brasilien, Russland, China und Indien werden sich den von diesem Block gesetzten Regeln anpassen müssen oder müssen mit erheblichen Nachteilen rechnen.

Die Verhandlungen

Die Verhandlungen zum TTIP wurden in Kooperation mit Wirtschaftslobbyisten und unter strengster Geheimhaltung vorbereitet. Die EU und die USA beauftragten dazu den 2007 von dem damaligen US-Präsidenten George W. Bush, Bundeskanzlerin Angela Merkel und dem EU-Kommissionspräsidenten José Manuel Barroso gegründeten transatlantischen Wirtschaftsrat (Transatlantic Economic Council) mit der Organisation einer Arbeitsgruppe. Mitglieder der daraufhin eingesetzten „Hochrangigen Arbeitsgruppe für Arbeitsplätze und Wachstum“ (High Level Working Group) waren u.a. die Bertelsmann Stiftung, Business Europe, der European American Business Council und der Transatlantic Business Dialogue (TABD). NGOs oder Gewerkschaften hatten auf die Vorbereitungen der Verhandlungen keinen Einfluss.

Nachdem im Mai 2013 das Europäische Parlament und der US-Kongress mit einigen Auflagen die Verhandlungsmandate gebilligt hatten, begann am 8. Juli 2013 in Washington die erste Verhandlungsrunde. Inzwischen läuft die Dritte. Verhandlungspartner sind der EU-Kommissar für Handel und der US-Handelsminister. Gebildet wurden 32 Arbeitsgruppen zu den einzelnen Fragekomplexen.

Bei den Verhandlungen zum TTIP hatten Gewerkschaften oder Umwelt- oder Verbraucherverbände keine Mitsprachemöglichkeit.

Hinter verschlossenen Türen wurde über Dienstleistungen, Investitionen, Energie, Rohstoffe und Regulierungsmaßnahmen verhandelt. Nach der ersten Verhandlungsrunde wurden die Vertreter der Wirtschaft, der Gesellschaft wie Gewerkschaften und NGOs, Umwelt- und Verbraucherschützer als sogenannte Stakeholder angehört, ebenso ein Ausschuss des EU-Parlaments. Beteiligt wurden sie aber nicht. Hinter den Kulissen hat jedoch vor allem die Wirtschaft die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen. Laut Bericht der Süddeutschen Zeitung vom 11.12.2013 dürfen mehr als 600 Vertreter der Wirtschaftslobby ihre Positionen und Vorschläge einbringen. Sie hätten auch Zugang zu wichtigen Dokumenten, die noch nicht einmal den Regierungen der einzelnen EU-Länder vorlägen.

Gegenstand der Verhandlungen

Ziel des TTIP ist es, nicht nur tarifäre Handelsbarrieren, also Zölle und Quoten, sondern insbesondere die nicht-tarifären Handelshemmnisse auf ein Minimum zu reduzieren. Letztere sind in erster Linie Vorschriften, die Unternehmen oder Investoren den Zugang zum jeweils anderen Markt erschweren können. Dazu gehören Qualitätsstandards, Verpackungsvorschriften,

Herkunftsangaben und technische oder rechtliche Anforderungen an importierte Produkte. Auch die Förderung eigener Exporte zum Beispiel durch Steuervorteile gehört hierzu.

Die Zölle zwischen Europa und den USA sind mit Durchschnittswerten von 5,2 Prozent in der EU und 3,5 Prozent in den USA bereits sehr niedrig. Lediglich in einigen Branchen finden sich noch hohe Spitzenzölle. So schützt die EU ihre Landwirtschaft mit Zöllen von bis zu 205 Prozent, die USA erhebt dagegen hohe Zölle auf einige Industriegüter (Textilien 42 Prozent, Bekleidung 32 Prozent sowie Leder und Schuhwerk 56 Prozent).

Durch wegfallende Kontroll- und Genehmigungsverfahren und vereinheitlichte Standards und Regelungen werden dem Verbraucher sinkende Preise versprochen.

Angesichts der insgesamt niedrigen Zollschranken schätzt man die Herabsetzung nicht-tarifärer Handelshemmnisse als ungleich wirkungsstärker ein. Allerdings unterscheiden sich diese nicht-tarifären Regulierungen zwischen den USA und der EU mitunter erheblich. Dies bedeutet für Unternehmen, die auf beiden Märkten agieren, oft zusätzlichen Kosten durch z.B. doppelte Kontroll- und Genehmigungsverfahren. Bereits der Wegfall dieser Kosten würde zu sinkenden Preisen führen, so das Versprechen der Befürworter.

Im sogenannten „initial position paper“ der Kommission¹, die auf Seiten der EU die Verhandlungen führt, ist als Ziel festgelegt, Vergleichbarkeit von Regelungen herzustellen und auf ihre gegenseitige Anerkennung hinzuwirken, sowie langfristig Regelungen und Standards anzugleichen und gemeinsame Richtlinien zu entwickeln. Dabei ist vorgesehen, dass Regulierungsinstitutionen beider Seiten in Zukunft stärker kooperieren und bereits im Vorfeld neuer Rechtssetzungen umfassende Konsultationsprozesse stattfinden, um eine zunehmende Einheitlichkeit der Regelungen zu gewährleisten.

Ein weiterer wichtiger Punkt in den Verhandlungen ist die Liberalisierung des Dienstleistungssektors. In Übereinstimmung mit dem *Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen* (GATS) soll hier das höchste Maß bereits vereinbarter Liberalisierungen festgeschrieben und verbliebene Barrieren abgebaut werden. Im Fokus steht dabei auch die Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens. US-Amerikanische Firmen müssten demnach bei der Vergabe öffentlicher Aufträge in einem EU-Land die gleichen Chancen haben wie einheimische Unternehmen (und umgekehrt). Die Gleichberechtigung ausländischer Anbieter beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen soll auf allen Ebenen der staatlichen Institutionen, also auch auf regionaler und kommunaler Ebene verwirklicht werden.

In diesem Zusammenhang sollen vor allem die Investorenrechte gestärkt werden. Geplant ist ein Streitschlichtungsmechanismus der es den Investoren erlaubt, gegen staatliche Vorschrif-

¹ „Initial papers“ der EU-Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=943>

ten zu klagen, wenn diese diskriminierend wirken bzw. die geplante Rendite negativ beeinflussen.

Streitpunkte

Auf beiden Seiten des Atlantiks sind über die Jahre hinweg komplexe, völlig unterschiedliche Regulierungssysteme gewachsen. Für Streit dürfte vor allem das ewige Sorgenkind des Freihandels – die Landwirtschaft – sorgen. Die EU und die USA könnten hier mit Blick auf die Standards und Regelungen kaum unterschiedlicher sein. Beispielsweise ist es in den USA normal, das Fleisch hormonbehandelter Tiere zu essen. Die EU verbietet dagegen die Einfuhr.

Im Unterschied zu den USA müssen hierzulande Lebensmittel, die gentechnisch veränderte Pflanzen enthalten, gekennzeichnet sein.

Auch in Punkto Finanzprodukte- und Dienstleistungen sind die regulatorischen Diskrepanzen enorm. Allerdings sind die strengeren Regeln in diesem Fall auf Seiten der USA zu finden.²

Die USA fordern zusammen mit großen Konzernen noch mehr Exklusivrechte an „geistigem Eigentum“. Zivilgesellschaftliche Gruppen und andere Kritiker fürchten daher die Rückkehr des abgelehnten *Anti-Counterfeiting Trade Agreement* (ACTA)³ zum Urheberrechtsschutz unter dem Deckmantel des TTIP. 2012 wurde das ACTA-Abkommen von einer Welle der öffentlichen Empörung gestoppt. Es hätte der Medienindustrie umfangreiche Monopolrechte und die Kontrolle des Internets beschert.

Die Liste der Diskrepanzen und Streitpunkte ließe sich von Datenschutzrichtlinien bis hin zu Richtlinien für Chemikalien beliebig fortsetzen. Einzig die audiovisuellen Medien sind auf Drängen Frankreichs bis auf Weiteres aus den Verhandlungen ausgeklammert, um die kulturelle und sprachliche Vielfalt Europas zu schützen.

² Als Reaktion auf die Finanzkrise wurde im Rahmen des Dodd Frank Act in den USA eine Art Trennbankensystem eingerichtet, welches den Eigenhandel von Banken einschränkt und deren Beteiligungen an Hedge- und Investmentfonds weitgehend unterbindet. Die Ratingagenturen wurden der Finanzaufsicht unterstellt und können für grobe Fehleinschätzungen leichter auf Schadensersatz verklagt werden. Damit geht der Dodd Frank Act strukturelle Probleme an, die in der EU noch nicht gelöst sind. Die hiesigen Regulierungsmaßnahmen konzentrieren sich bisher eher auf höhere Eigenkapitalanforderungen und eine Koordinierung der nationalen Finanzaufsichten.

³ Das ACTA (Anti-Counterfeiting Trade Agreement) ist ein multilaterales Handelsabkommen, welches durch internationale Standards zum Schutz geistigen Eigentums gegen Produktpiraterie und Urheberrechtsverletzungen vorgehen soll. Vom Europäischen Parlament wurde ACTA jedoch wegen massiver öffentlicher Proteste 2012 abgelehnt.

Die großen Versprechen

Wachstumsgewinne?

Die EU und die USA werben für das Abkommen mit den Aussichten auf eine ganze Reihe positiver Effekte. Diese großen Versprechen haben Tradition. Im Vorfeld freihandelspolitischer Bestrebungen wurde nie mit optimistischen Prognosen gespart. Ihre Treffsicherheit ist jedoch sehr gering. Vor Schaffung des EU-Binnenmarkts versprach der so genannte Cecchini-Report umfangreiche Wachstums- und Beschäftigungsgewinne. Letztere konnten jedoch nie realisiert werden.

Jetzt könnte sich Geschichte wiederholen. Laut einer von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebenen Studie des *Center for Economic Policy Research* könnte das TTIP bis 2027 wegen sinkender Kosten unter anderem aufgrund wegfallender Prüf- und Genehmigungsverfahren oder Produktionsvorgaben (z.B. Verbot von Gentechnik) zu einem Wachstumszuwachs von 0,5 Prozent in der EU und 0,4 Prozent in den USA führen.⁴ Obwohl dies gerade einmal ein zusätzliches Wachstum pro Jahr von 0,034 Prozentpunkten für die EU und von 0,028 Prozentpunkten für USA darstellen würde, wird das TTIP zum kräftigen Konjunkturpaket hochstilisiert.

Prognostizierte minimale Wachstumssteigerungen werden zum großen Konjunkturpaket hochgejubelt.

Hinzu kommt, dass die auf das Jahr herunter gerechneten sehr bescheidenen Wachstumsprognosen der CEPR-Studie auch noch auf einem optimistischen Szenario beruhen. U.a. werden ein völliger Zollabbau und ein sehr weitreichender Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse vorausgesetzt. Gelingt das nicht im vollen Umfang oder in einem längeren Zeitraum als angenommen, würde die Steigerung der Wirtschaftsleistung selbst in diesem Szenario noch geringer ausfallen.

Ohnehin wird die wirtschaftliche Entwicklung sowohl in der EU als auch in den USA in erster Linie von der Binnenwirtschaft und nicht von der Exportwirtschaft bestimmt. Die Handelsbeziehungen zwischen den Vertragspartnern sind zwar seit jeher eng, haben jedoch im letzten Jahrzehnt zugunsten der Schwellenländer, insb. der BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika), an Bedeutung verloren. Hatten die USA 1999 noch einen Anteil von 22,3 Prozent an den Gesamteinfuhren der EU, so ist er bis 2012 auf 11,5 Prozent gefallen. Ähnlich bei den Ausfuhren der EU. 1999 gingen noch 27,4 Prozent der Gesamtausfuhren in die USA, 2012 nur noch 17,3 Prozent⁵.

⁴ Europäische Kommission (2013): Transatlantic Trade and Investment Partnership. The economic analyses explained, S. 2.

⁵ Stephan, S./Löbbing, J. (2013): Außenhandel der EU27. Eine regionale und sektorale Analyse, in: IMK Report 83.

Und schließlich ist zu berücksichtigen, dass im transatlantischen Handel bisher vor allem Industriegüter dominieren. Da die Zölle hier ohnehin schon niedrig sind, können von einer weiteren Reduktion keine signifikanten Handels- und Wachstumsschübe erwartet werden.

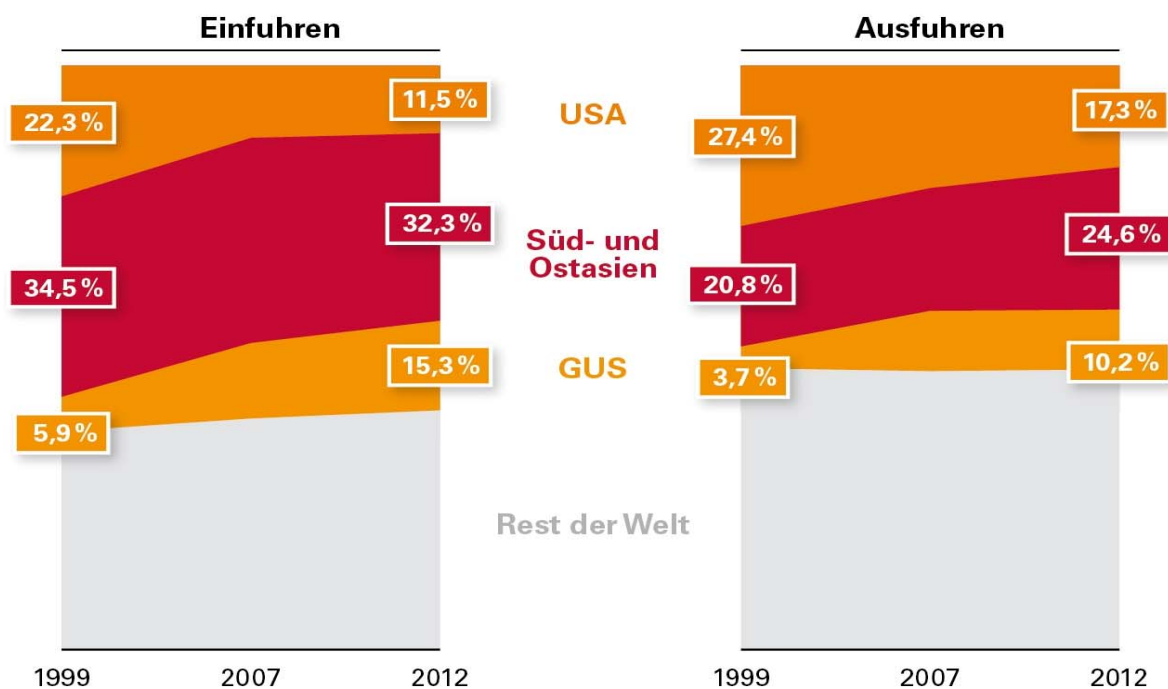
Als weiteres Versprechen wird angeführt, dass aufgrund sinkender Preise als Folge des erhöhten Wettbewerbs und geringerer Kosten das reale Einkommen eines durchschnittlichen Europäischen Haushaltes jährlich um zusätzliche 500 Euro steigen soll. Doch auch dieser Wert ergibt sich ausschließlich aus Modellrechnungen. Erfahrungen mit Freihandelsabkommen der Vergangenheit zeigen, dass das versprochene Ausmaß von Preissenkungen nie eingetreten ist.

Positive Effekte sollen sich auch global ergeben. Wenn die USA und die EU ihre gleichermaßen hohen Arbeits-, Sozial-, und Umweltstandards harmonisieren – so das Argument – hätte dies eine positive Auswirkung auf Drittstaaten, die sich über kurz oder lang an diesen dann angeblich immer noch hohen Standards orientieren würden.

Profitieren würden Staaten außerhalb des Bündnisses auch von der Reduktion nicht-tarifärer Handelshemmnisse, die ihnen den Zugang zu beiden Märkten vereinfachen könnten. Denn auch Drittstaaten müssten, wenn sie in die EU und die USA exportieren, zum Beispiel keine zusätzlichen Kosten für zwei verschiedene Prüf- und Genehmigungsverfahren aufwenden.

Umverteilung bei den Handelspartnern

Beim Außenhandel der Europäischen Union betrug der Anteil der ...



Quelle: IMK 2013 | © Hans-Böckler-Stiftung 2013

Beschäftigungsgewinne?

Darf man den Befürwortern glauben, bringt das TTIP sowohl den USA als auch der EU neben mehr Wachstum und höheren Einkommen auch mehr Arbeitsplätze. Eine Studie der Bertelsmann-Stiftung prophezeit die Schaffung von über zwei Millionen Arbeitsplätzen, davon knapp über eine Million in den USA und ca. 181.000 in Deutschland prognostiziert.⁶ Da sich dieser Zuwachs an Beschäftigung aber erst im Verlauf der nächsten 10 bis 20 Jahre ergeben soll, ist dieser Effekt kaum der Rede wert.

Gewinner werden vor allem multinationale Konzerne sein. In den USA sind es die großen Dienstleistungsanbieter, die sich Zugang zum Europäischen Markt erhoffen, der bisher weit weniger liberalisiert ist, als der Dienstleistungsmarkt der USA. Besonders US-amerikanische Anbieter von Transport-, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen könnten von einem Abbau der Handelsbarrieren profitieren. Aber auch europäische Dienstleistungsanbieter bestimmter Branchen beispielsweise der Luft- und Schifffahrt, sowie Kurierdienste spekulieren auf Marktzuwächse in den USA. Auf europäischer Seite würden darüber hinaus insbesondere die Industrieexporteure (z.B. Automobilhersteller) von den Harmonisierungsbestrebungen bezüglich qualitativer und technischer Standards profitieren. Auf beiden Seiten erhoffen sich große Konzerne außerdem aus der Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens neue Geschäftsfelder und daraus resultierende Gewinne. Hier waren die Zugänge u.a. aufgrund des „Buy American Acts“ (Verpflichtung zum Kauf amerikanischer Waren) bisher vielfach beschränkt.

Die Gefahren und eigentlichen Profiteure des TTIP werden bewusst verschleiert.

Von Freihandelsabkommen profitieren insbesondere exportorientierte Unternehmen, während Unternehmen auf dem Binnenmarkt durch die verstärkten Importe verstärkt unter Druck geraten. Kommt es aufgrund des verschärften Wettbewerbs zu Konkursen, wechseln laut Theorie diese Beschäftigten einfach in boomende Exportbranchen. Dass es hierbei zu erheblichen Zeitverzögerungen und Problemen aufgrund nicht passender Qualifizierung, Kultur- und Sprachdifferenzen kommen kann, bleibt im Modell ebenso unberücksichtigt wie die Bewältigung der Folgen umfassender Wanderungsbewegungen. Selbst eine Entvölkerung ganzer Regionen ist im Modell kein Problem, in der Realität aber mit erheblichen sozialen und strukturellen Verwerfungen verbunden.

In den Modellen werden Beschäftigte zu Nomaden. Immer auf der Suche nach Arbeitsplätzen und Einkommen.

⁶ Bertelsmann-Stiftung (Hrsg.) (2013): Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP). Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil 1: Makroökonomische Effekte, S. 41.

Gefahren und Risiken

Investorenschutz schlägt Demokratie?

Die Europäische Kommission will, dass Investoren stärker vor direkter und indirekter Enteignung geschützt werden sollen. Der Begriff „indirekte Enteignung“ eröffnet dabei einen relativ weiten Interpretationsspielraum. Theoretisch könnten darunter alle politischen Maßnahmen verstanden werden, die Profite oder lediglich zukünftig erwartete Profite von Konzernen negativ beeinträchtigen. Mit Hilfe des Investoren/Staat-Streitschlichtungsmechanismus können ausländische Investoren Staaten auf Schadenersatz verklagen, wenn bestimmte Gesetze, die zum Schutz der Bürgerinnen und Bürger, der Beschäftigten oder der Umwelt dienen, ihren erwarteten Gewinn beeinträchtigen. Privaten Unternehmen wird hiermit die Möglichkeit gegeben, gegen einen Staat zu klagen. So wird beispielsweise befürchtet, dass auf diese Weise das „fracking“, also die Ausbeutung sogenannter „unkonventioneller“ Gasvorkommen, gegen den Willen von Staaten und ihren Einwohnern durchgesetzt werden könnte.

Investoren/Staat-Schiedsgerichte sind völlig intransparent und finden im Geheimen statt. Sie widersprechen demokratischen Verfahren.

Die Schiedsgerichte selbst sind keine Institutionen des demokratischen Rechtsstaats, sondern agieren auf der Basis von Handels- und Investitionsschutzverträgen außerhalb nationalstaatlicher Rechtssysteme. Entscheidungsträger bzw. Richter sind hier drei Juristen, von denen der erste vom Unternehmen/Investor, der zweite vom Staat und der dritte im Konsens beider Parteien, oder von einer anderen Institution nominiert werden. Berufungsverfahren oder eine höhere Instanz, die solche Entscheidungen widerrufen könnte, gibt es nicht.

Beispiele solcher Verfahren, die wegen der Zusammensetzung der „Gerichte“ meist zugunsten der Investoren entschieden werden, gibt es zur Genüge – weltweit bereits mehr als 500. Auch der Schwedische Konzern Vattenfall hat den deutschen Staat wegen Einbußen aufgrund des Atomausstiegs auf Schadenersatz in Höhe von 3,7 Milliarden Euro verklagt. Der Ausgang dieses in Washington anhängigen Verfahrens ist offen. Solche Klagemöglichkeiten führen dazu, dass Gesetze zum Schutz von Bürgerinnen und Bürger wie von sozialen Standards profit geleiteten Unternehmerinteressen zum Opfer fallen und damit der Rechtsstaat unterlaufen wird.

Transatlantisches Lohn- und Sozialdumping?

Hinsichtlich der Auswirkungen des TTIP auf Löhne und Sozialstaat ist alarmierend, dass die USA bisher nur zwei der acht ILO-Kernarbeitsnormen ratifiziert haben. In den USA ist deshalb die Vereinigungs- und Kollektivverhandlungsfreiheit teilweise beträchtlich eingeschränkt. Dadurch wird die Arbeit insbesondere von Gewerkschaften erheblich erschwert. Ein Beispiel dafür ist der Konzern T-Mobile USA, der gewerkschaftliche Interessenvertretung zu verhindern

versucht. In den USA gibt es in den Betrieben und Verwaltungen vordemokratische Verhältnisse.

Zwar ist im Mandat der Kommission festgehalten, dass nationale Arbeits- und Sozialstandards erhalten bleiben sollen, nichtdestotrotz besteht die Gefahr, dass es im Rahmen einer transatlantischen Freihandelszone zu einer Abwärtsspirale bei den Standards kommt, und Konzerne die unterschiedlich hohen Standards so ausnutzen, dass für sie nur die niedrigsten angewandt werden. Auf diese Weise könnten nationale Regelungen ebenfalls umgangen werden.

Die Gefahr einer solchen Abwärtsspirale hat sich bei anderen Freihandelsabkommen bereits bestätigt. Mit Blick auf die EU wird beispielsweise sichtbar, wie schwache bzw. fehlende Sozialstandards im liberalisierten Binnenmarkt zu einem Anstieg prekärer Arbeitsverhältnisse, steigenden Einkommensunterschieden und verstärktem Druck auf Löhne und Arbeitsbedingungen führen. So gelten etwa gemäß der europäischen Dienstleistungsrichtlinie für Dienstleistungserbringer die rechtlichen Bestimmungen ihres Herkunftslandes (sog. Herkunftslandprinzip). Seitdem arbeiten in Deutschland Arbeiter aus Osteuropa in großer Zahl zu Billiglöhnen und unter miserablen sozialen Bedingungen u.a. in deutschen Schlachthöfen. Entweder sind sie bei ausländischen Leiharbeitsfirmen angestellt oder die deutschen Schlachthöfe haben Werkverträge mit ausländischen Subunternehmen abgeschlossen. In vielen Betrieben der deutschen Schlachtindustrie gibt es heute kaum noch fest angestellte Beschäftigte.

Fehlende verbindliche Vorgaben im TTIP können zu einer Abwärtsspirale bei Arbeits- und Sozialstandards führen.

Werden also in den TTIP-Verhandlungen keine verbindlichen Absprachen zu Arbeitsstandards getroffen, besteht die Gefahr, dass Unternehmen die niedrigeren Standards einiger Länder ausnutzen. Lohndumping, Steuerflucht und die Aushöhlung gewerkschaftlicher Einflussmöglichkeiten wären die Folge.

Einschränkung des Umwelt-, Verbraucher- und Klimaschutzes?

Zwar hat die EU-Kommission versichert, in den Verhandlungen einen ehrgeizigen Kurs zu verfolgen und vorhandene Standards nicht zu unterlaufen. Amerikanischen und europäischen Lobbyisten sind jedoch die europäischen Vorschriften zum Umwelt-, Verbraucher- und Klimaschutz ein Dorn im Auge. Nicht nur die europäischen Nachhaltigkeitsstandards bei Biokraftstoffen, auch die angeblich zu langsame Zulassung und Kennzeichnung von Gentechnik-Lebensmitteln, die Weiterentwicklung der EU-Chemikalienrichtlinie REACH und der EURO-Norm für Auto-Emissionswerte laufen den US-Exportinteressen zuwider. Unternehmen und Interessenvertreter der Wirtschaft üben somit Druck auf das in den EU-Verträgen festgelegte Vorsorgeprinzip aus. Eine entscheidende Rolle könnte hier auch das Investoren/Staat-Streitschlichtungsverfahren spielen, indem es Firmen die Möglichkeit bietet gegen Umwelt- und Klimaschutzvorschriften zu klagen.

Privatisierungen der öffentlichen Daseinsvorsorge?

Die weitgehende Liberalisierung und Privatisierung von gesellschaftlich notwendigen Gütern wie Wasser, Bildung und Gesundheit stellt schon lange ein besonderes Interesse vieler privatwirtschaftlicher Dienstleistungsanbieter dar. Im Zuge des TTIP könnte es daher auf Druck solcher Unternehmen zu Regelungen kommen, die Privatisierungen forcieren. Die profitorientierte Vermarktung z.B. von Bildung und Gesundheit birgt die Gefahr von Qualitätseinbußen, Preissteigerungen und einer Ausgrenzung einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen.

Ähnlich stellt sich das Problem im Hinblick auf die Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens dar. Wenn ausländische Firmen bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen völlig gleichbehandelt werden müssen, sind Bund, Länder und Kommunen kaum mehr in der Lage lokale Wirtschaften anzukurbeln oder bestimmte Wirtschaftszweige gezielt zu unterstützen. Auch könnten Entscheidungen von Kommunen bestimmte öffentliche Dienstleistungen in eigener Regie anzubieten, von privaten Unternehmen zum Gegenstand von Schiedsverfahren gemacht und so möglicherweise vereitelt werden. Damit besteht die Gefahr, dass dann die Deckung öffentlicher Bedarfe angesichts privater Profitinteressen nicht mehr gewährleistet ist. Es ist auch fraglich, ob es den jeweiligen Behörden weiterhin möglich sein wird, Aufträge auf Grundlage sozialer und ökologischer Kriterien zu vergeben. Ihnen wird auf diese Weise ein wichtiges Instrument genommen, um auf regionale Wirtschaftsentwicklungen Einfluss zu nehmen. Auch der Bayerischer Städtetag warnt vor einer Bedrohung der kommunalen Daseinsvorsorge durch das TTIP: Die EU-Kommission könnte in Zukunft mit Hinweis auf internationale Abkommen eine Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in Europa durchsetzen. Damit drohe ein weiterer Privatisierungsschub bei Bildung, Kulturförderung, Gesundheit, sozialen Dienstleistungen, Abwasser- und Müllentsorgung, Energie, Verkehr und Wasserversorgung.

Die Einflussmöglichkeiten von Bund, Ländern und Kommunen auf die regionale Wirtschaftsentwicklung sind massiv bedroht.

Angriff auf die Demokratie?

Freihandelsabkommen und WTO-Verhandlungen stehen seit jeher wegen Intransparenz und geringer Beteiligungsmöglichkeiten in der Kritik. Das TTIP bildet keine Ausnahme.

Dokumente aus den Verhandlungen oder von Konsultationsprozessen mit Interessenvertreterinnen und Vertreter der Wirtschaft sind nicht zugänglich. Es ist daher kaum nachvollziehbar, welche Lobbygruppen in den Verhandlungen angehört werden, wie groß deren Einfluss ist und welche Inhalte besprochen werden. Ohnehin scheint ein erhebliches Ungleichgewicht der Interessenvertretung im Konsultationsprozess zu bestehen. Zwar werden auf Druck des EU-Parlaments und der Öffentlichkeit zunehmend auch Akteure der Zivilgesellschaft konsultiert,

privilegierte Informations- und Beratungszugänge der Unternehmenslobbyisten bleiben jedoch bestehen.

Die TTIP-Verhandlungen finden hinter verschlossenen Türen statt. Welche Lobbygruppen Zugang und Einfluss haben ist undurchsichtig.

Hier erweist sich bereits das Mandat der Kommission als problematisch. Der Inhalt dieses vom Europäischen Rat verliehenen, weitreichenden Verhandlungsmandats sollte ebenso wie die Inhalte der Verhandlungen vor der Öffentlichkeit geheim gehalten werden. Dies muss schon deswegen kritisiert werden, weil das ganze Verfahren nicht demokratischen Standards entspricht, die Vertragsinhalte des TTIP aber „auf allen Ebenen vollständig bindend“ sein sollen, d.h. auf nationaler, regionaler und kommunaler Ebene. Gleichzeitig haben weder die Vertreterinnen und Vertreter der Nationalstaaten noch subnationaler Ebenen direkten Einfluss auf die Verhandlungsergebnisse. Auf diese Weise können im Rahmen des TTIP Einigungen getroffen werden, die nationale, demokratische Gesetzgebung aushebeln, ohne dass die Betroffenen Gestaltungsmöglichkeiten haben. Auch die Tatsache, dass das Europäische Parlament das TTIP ratifizieren muss, kann dieses Demokratiedefizit nicht heilen. Ähnlich wie bei WTO-Verhandlungen kann dem Ergebnis nur als Gesamtpaket zugestimmt werden. Damit hat auf die konkrete Ausgestaltung einzelner Regelungen auch das Europäische Parlament keinen Einfluss. Zudem wäre das TTIP, einmal abgeschlossen, praktisch nie wieder zu verändern. Weil dafür alle Vertragspartner zustimmen müssen, können die USA oder schon ein einziges EU-Land jede Änderung blockieren.

Forderungen und Perspektiven

Die Gewerkschaften haben sich von Beginn der Verhandlungen an klar positioniert.⁷ An erster Stelle steht die Forderung nach völliger Transparenz und umfassender Beteiligung der Parlamente, der Zivilgesellschaft und der Gewerkschaften an den Verhandlungen. Die Regierungen der EU-Mitgliedsstaaten müssen ihren Parlamenten und den Organisationen der Zivilgesellschaft alle relevanten Dokumente zugänglich machen und umfassend über die Verhandlungen informieren. Das gilt erst Recht für die EU-Kommission.

Im Einzelnen fordern ver.di, der DGB und die Europäischen Gewerkschaften:

- Soziale und ökologische Ziele müssen gleichrangig mit den wirtschaftlichen Zielen verfolgt werden. Das heißt: Anpassung von Umweltvorschriften und Standards jeweils auf dem höchsten Niveau, vollständige Ratifizierung aller ILO-Sozialstandards in der EU wie

⁷ Vgl. die Stellungnahme des DGB unter <http://www.dgb.de/themen/++co++aaaa4dc-bc 89-11e2-bf0d-00188b4dc422>; des Europäischen Gewerkschaftsbundes unter <http://www.etuc.org/a/11025>. Auch zivilgesellschaftliche Organisationen wie Attac und Campact beschäftigen sich mit dem geplante Abkommen und haben Positionen formuliert und Protestaktionen gestartet, siehe unter <http://www.attac.de/index.php?id=71050>; <https://www.campact.de/ttip/>.

in den USA, Sicherung von Mitbestimmungs- und Arbeitnehmerrechten in transatlantischen Unternehmen auf höchstem Standard. Wenn Beschäftigten zur Arbeit in die USA oder nach Europa entsandt werden, dann muss das Ziellandprinzip gelten: Gleicher Lohn für gleiche Arbeit am gleichen Ort.

- Die Rechte von Verbraucherinnen und Verbraucher müssen ebenfalls auf höchstem Niveau geschützt werden. Der Schutz von persönlichen Daten und der Schutz von Urheberrechten muss gewährleistet werden.
- Öffentliche Dienstleistungen sind aus dem Abkommen auszuklammern. Bisherige EU-Vereinbarungen zum Schutz öffentlicher Dienstleistungen dürfen nicht durch die Hintertür durch das TTIP bedroht werden. Das in der EU geltende Subsidiaritätsprinzip, wonach Kommunen, Länder und Mitgliedsstaaten ihre Daseinsvorsorge weitgehend selbst gestalten, muss strikt beachtet werden. Auch für das öffentliche Beschaffungswesen dürfen keine Regelungen erfolgen, die zu weiterer Liberalisierung oder Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen führen.
- Investoren/Staat-Streitschlichtungsmechanismen sichern einseitig die Privilegien für Investoren. Sie schützen ihre Profite und bewahren sie vor den Kosten von notwendigen sozialen und ökologischen Veränderungen in den Vertragsstaaten. Deshalb lehnen wir Investoren/Staat-Streitschlichtungsverfahren im TTIP ab. Die Rechtsordnungen beider Wirtschaftsräume bieten ausreichenden Schutz für Investoren.
- Die Entscheidung der EU nicht über audiovisuelle Dienstleistungen als Träger kultureller Vielfalt zu verhandeln, muss ebenso Bestand haben wie die UNESCO-Konvention zum Schutz der Vielfalt der Kultur.

Wenn diese Mindestanforderungen an ein transatlantisches Freihandelsabkommen nicht erfüllt werden, dann bleibt nur die Ablehnung. In den nächsten Monaten wird ver.di gemeinsam mit seinen Bündnispartnern das TTIP zum Gegenstand gesellschaftlicher Auseinandersetzungen machen.