

TTIP: Internationale Megakonzerne verhindern die soziale und ökologische Gestaltung der Globalisierung

Die geplante „Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft“ zwischen den USA und der EU ist heftig umstritten. Das Kürzel TTIP (Transatlantic Trade- and Investmentpartnership) taucht bereits auf den Plakaten nicht nur der Globalisierungskritiker auf. Zwei Positionen stehen sich ziemlich unversöhnlich gegenüber. Die Befürworter eines entgrenzten Freihandels betonen die Wohlfahrtsgewinne für alle durch sinkende Preise, mehr an Wirtschaftswachstum und neue Arbeitsplätze. Die Kritiker dieser Globalisierung mit abgeschmolzenen arbeits- und verbraucherbezogenen, sozialen sowie ökologischen Mindeststandards befürchten den Machtgewinn internationaler Konzerne gegenüber dem Schutz von Verbraucherinnen und Verbrauchern und Beschäftigten. Die modellhaft skizzierbaren Vorteile einer grenzüberschreitenden Liberalisierung der Märkte durch den Abbau protektionistischer Hürden und damit sinkender Preise werden durchaus gesehen. In der Realität der international monopolistischen Konkurrenz dominieren jedoch die einzelwirtschaftlichen Gewinninteressen zu Lasten breiter Wohlstandsgewinne.

Wie ist die erst einmal durch die EU ausgesetzte transatlantische Öffnung der Märkte zu bewerten? Gibt es zu dieser Globalisierung, die durch die Interessen der internationalen Konzerne zum Wegkonkurrieren von Mindeststandards vorangetrieben wird, eine Alternative?

Die Schwerpunkte der geplanten USA-EU-Märkteöffnung

Worum geht es? Innerhalb der transatlantischen Megazone sollen die Regelungen von ausländischen Investoren in deren Heimatland im Gastland gelten. Fallen die Standards im Heimatland niedriger aus, dann müssen diese im Partnerland anerkannt werden. Der geplante Abbau der Handelsbarrieren durch Zölle, Quoten und teure grenzüberschreitende Mehrfachkontrollen steht auch auf der Agenda. Da sich die relevanten Zölle zwischen USA und EU durchschnittlich in der EU auf 5,2 Prozent und in den USA auf 3,5 Prozent belaufen, ist abgesehen von wenigen höheren Zöllen (EU- Agrarprodukte bis zu 205 Prozent, USA Textilien 42 Prozent, Schuhe und Leder 56 Prozent) der Liberalisierungsbedarf vergleichsweise niedrig. Im Zentrum der Grenzöffnung stehen vielmehr die sogenannten nicht tariflichen Handelshemmnisse. Dazu zählen politisch gewollte Regulierungen zur Produktqualität und zu den Produktionsbedingungen. Die Beispiele unterschiedlicher Standards reichen von Airbags über pharmazeutische Produkte, Lebensmittel und unterschiedliche Produkthaftung. In der deutschen Diskussion dominieren die Beispiele vom US-Export des hormonbehandelten Fleisches sowie der mit Chlor desinfi-

zierten Hühner. Würde das Zulassungsverbot in der EU aufgehoben, ist in der ersten Runde mit einem die Kosten senkenden Angebot aus den USA zu rechnen. Wegen der dann nicht mehr geltenden EU-Qualitätsstandards würde das US-Produkt zu niedrigen Preisen angeboten. Zu erwarten sei ein Wettbewerb, innerhalb dessen die geschützten teureren Produkte in der EU verdrängt würden. Für die EU-Produzenten würden schließlich die Verbote aufgehoben, zumindest reduziert. Der Preis für dann insgesamt billigeren Produkte wären die gesundheitlichen Risiken. Dieses Herunterkonkurrieren von Produktstandards wird auch vor arbeitsrechtlichen, sozialen und ökologischen Mindestregulierungen der Produktion nicht Halt machen. Ein Beispiel: Produkte mit niedrigen Preisen infolge tariflich nicht geschützter Beschäftigter aus den USA drohen deutsche Güter und Dienstleistungen auf der Basis von höheren Tarifabschlüssen zu verdrängen. Allerdings gerät die USA auch in einigen Bereichen, in denen deren Regulierungen stärker als in der EU ausfallen, unter den Druck, die Standards abzusenken (Bankensektor). Die strategisch handelnden Großkonzerne werden unter dem Regime der monopolistische Konkurrenz ohne Grenzen am Ende die binnenwirtschaftlich und regional agierenden kleinen und mittleren Unternehmen massiv massiven Druck setzen. Wo bleiben die Verfechter einer dezentrierten, sozialen Marktwirtschaft als Leitbild der Globalisierung?

Gemeinsame Interessen der internationalen Konzerne aus den USA und der EU an der transatlantischen Marktöffnung

Die Kritik an dem geplanten Abkommen über Freihandel und Investitionspartnerschaft fällt aus deutscher Sicht oftmals recht einseitig aus.¹ Es entsteht der Eindruck, als seien beispielsweise die wichtigen Standards in den USA niedriger als in der EU. Mit der transatlantischen Liberalisierung würden daher die hier geltenden Mindestanforderungen an die Produktion und Produkte durch niedrige Herstellungskosten der US-Konzerne herunter konkurriert. Durch diese unzulässige Reduktion auf unterregulierte USA-Märkte wird von den Zuständen in der EU und der dort beheimateten Megakonzerne abgelenkt. Von der Harmonisierung von Standards wollen Konzerne diesseits und jenseits des Atlantiks profitieren. Aus der EU dominiert das doppelte Interesse: In den USA hinderliche Standards abzubauen sowie den eigenen Markt vor USA-Investoren zu schützen. Zur wechselseitigen Suche nach Handelsvorteilen der USA- sowie der EU-Unternehmen einige Beispiele:

- Im EU-Vergleich gelten in den USA deutlich höhere Standards bei der Arzneimittelzulassung zugunsten der Verbraucherinnen und Verbraucher. Um Zugang mit den eigenen Produkten auf den USA-Märkten zu erhalten, fordern die europäischen Pharmariesen wie Merck in Deutschland und Sanofi -Aventis in Frankreich deren Abbau. Aber auch die Pharmakonzerne in den USA wollen vom Abbau der bisherigen Regulierungen auf ihrem Heimatmarkt profitieren.

¹ Zu den nachfolgenden Beispielen der Interessen aus den USA und der EU hat mich die Kritik von Jens Berger in den „Nachdenkseiten“ vom 13. 2. 2014: <http://www.nachdenkseiten.de/?p=20685>

- Nach der Finanzmarktkrise fallen in den USA gegenüber der EU die Regulierungen der Banken und Investmentfonds deutlich strenger aus.

Allerdings sind ursprünglich noch schärfere Standards für Banken und Finanzmarktprodukte geplant gewesen. Die Finanzmarktlobby hat erfolgreiche Arbeit geleistet. Wo am Ende die Angleichung im transatlantischen Raum landet, ist am Ende wegen deren Übermacht für die Mega-Finanzindustrie der USA nicht entscheidend.

- Auch die EU plant, Branchen aus der TTIP von vorneherein herauszuhalten. So sollen die Filmindustrie, für deren Schutz sich vor allem Frankreich einsetzt sowie die Agrarmärkte weiterhin abgeschottet bleiben. Dagegen setzt sich Frankreich für die Abschaffung des Verkaufsverbots von Käse à la Roquefort mit Schimmelpilzen ein.
- In den USA ist wiederum das Interesse der US-Lebensmittelkonzerne groß, den Zugang zum EU-Markt durch den Abbau von Regulierungen zum Schutz vor gesundheitlichen Belastungen nutzen zu können. Dazu zählt der noch verbotene Export von chlorbehandelten Hühnern sowie Hormonfleisch aus den USA. Dagegen sind die französischen Geflügelfarmen längst dabei, die mit Chlor desinfizierten Hühner in die USA zu exportieren. Die Forderung der US-Konzerne nach Marktzugang kommt jedoch auch den deutschen Hühnerbaronen und Mega-Fleischproduzenten zugute. Der Druck auf die Liberalisierung zu Lasten der Gesundheitsstandards steht auf deren Programm. Heute schon ist Schokolade mit genbehandelten Lebensmitteln bei einem entsprechenden Hinweis auf der Verpackung zulässig. Der Druck deutscher Konzerne, auch diese Auszeichnungspflicht zu Fall zu bringen, ist groß. Derzeit setzt die Bundeskanzlerin die EU unter Druck, den Anbau von genmanipuliertem Mais auf deutschen Feldern zuzulassen. Damit soll der Weg für umfassenden Gen-Anbau frei gemacht werden.
- Innerhalb der EU sowie der USA gerät durch das transatlantische Abkommen auch der öffentliche Sektor ins Visier. Der Logik dieser Liberalisierung folgend, soll den transatlantischen Unternehmen der Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen erleichtert werden. In den USA gerät die derzeitige „Local Content“-Klausel, mit der bei öffentlichen Aufträgen den dortigen Firmen Vorrang eingeräumt wird, ins Visier. In der EU wird der Druck auf öffentliche Unternehmen im Bereich der Versorgung mit öffentlichen Gemeingütern wie Wasser, Gesundheit und Bildung in Richtung Privatisierung zunehmen.
- Zu den nichttarifären Handelshemmnissen zählen die unterschiedlichen Anforderungen an Schadensersatzzahlungen im Rahmen der Produkthaftung. Da die Standards in den USA vergleichsweise hoch sind, müssen beispielsweise deutsche Maschinenbauer bei ihrem US-Geschäft hohe Rücklagen für Schadensersatzzahlungen aus der Produkthaftung bilden. Da kommt das transatlantische Abkommen mit dem Ziel, durch Angleichung Standards abzusenken, gerade recht.

Fazit: USA- und EU-Konzerne eint das Interesse, im transatlantischen Raum die Regulierungsunterschiede zugunsten einer Harmonisierung auf niedrigerem Niveau durchzusetzen. Getreu der neoliberalen Doktrin wird mit der Märkteliberalisierung auf sinkende Kosten, die am Ende den Verbraucherinnen und Verbrauchern über niedrige Preise weitergegeben werden soll, gesetzt. Die Wirklichkeit der monopolistischen Konkurrenz zwischen international agierenden Unternehmen lässt eine umfassende Weitergabe der Kostenvorteile über die Preise nicht erwarten. Der gewisse Preis sind demontierte, gesellschaftlich gewollte Standards in der EU sowie in den USA.

Politische Regulierungen als „Investitionsbremsen“: Undemokratische Schiedsgerichte richten²

Das geplante transatlantische Abkommen geht jedoch über die Öffnung der tarifären und nicht-tarifären Hemmnisse weit hinaus. Sprachlich auf Sympathiegewinn angelegt wird eine transatlantische „Investitionspartnerschaft“ hinzugefügt. Zum Schutze der ausländischen Investoren im Gastland wird zwischen der „direkten“ und „indirekten“ Enteignung von ausländischen Investoren im jeweiligen Gastland unterschieden. Während im direkten Fall der Staat ein Unternehmen enteignet, fühlt sich ein Unternehmen durch die staatlich gewollte Einschränkung seiner Entscheidungsautonomie „indirekt“ enteignet. So wird beispielsweise durch beschäftigungsbezogene, soziale und ökologische Produktionsauflagen die Verfügungsgewalt über das unternehmerische Eigentum bewusst politisch-demokratisch eingeschränkt. Als Klagetatbestand zählt auch ein Politikwechsel, der zu Veränderung der bisherigen Geschäftsgrundlagen ausländischer Konzerne führt. So sieht sich Vattenfall durch den deutschen Ausstieg aus dem Atomstrom „indirekt enteignet“ und klagt deshalb gegen dieses Land auf Schadensersatz. Auch in Deutschland räumte das Bundesverwaltungsgericht dem RWE-Konzern einen Schadensersatz in dreistelliger Millionenhöhe für das Abschalten des AKW Biblis ein. Es ist durchaus auch mit Schadensklagen wegen des Verbots von Fracking, mit dem Gas oder Flüssigkeiten aus dem Gestein mit hohen Risiken für die Natur ausgepresst werden, zu rechnen. Die Klage des US-Ölkonzerns „Lone Pine Resources“ wegen des Verbots der Schiefergaserzeugung durch die Provinz Quebec beläuft sich auf Schadensersatz in Höhe von 250 Millionen US \$.

Im Falle der „indirekten Enteignung“ sollen aus- und inländische Konzerne in der EU und USA zumindest auf Schadenersatz klagen können. Dadurch wehren sich privatwirtschaftliche Megainvestoren aus dem Ausland gegen nationalstaatliche bzw. auf EU-Ebene demokratisch vereinbarte Produktionsregeln für Unternehmen. Wie heute schon viele Konflikte zeigen, ist mit einer Flut von Prozessen zu rechnen. Im transatlantischen Bündnis entscheidet jedoch nicht die nationale Gerichtsbarkeit oder die

² Die Einrichtung bilateraler „Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren (ISDS) gibt es schon seit vielen Jahrzehnten. Bereits 1959 hatte Deutschland mit Pakistan ein Investitionsschutzabkommen abgeschlossen. Bis heute werden über 130 bilaterale Verträge zum Schutze deutscher Investoren gezählt.

EU-Justiz über die Klagen. Vielmehr sind eigenständige justizfreie Schiedsgerichte vorgesehen. Der Logik dieser Schiedsgerichtsbarkeit zufolge stehen die Lohnfindung mit dem deutschen Tarifvertragssystem, die Mindestlöhne, ja die unternehmerische Mitbestimmung unter dem Verdacht, für die USA-Investoren ein „Investitionshemmnis“, gegen das geklagt wird, zu sein. Notorische Kritiker dieser Regulierungen in Deutschland und der EU, die sich mit ihrer Forderung nach neoliberaler Marktentfesselung nicht durchsetzen konnten, schöpfen große Hoffnungen auf diese Öffnung über den Umweg der transatlantischen Marktöffnung.

Bei Lichte besehen führt der Schutz der ausländischen Megainvestoren vor indirekter Enteignung zu einer Enteignung der nationalstaatlichen Demokratie. Das zeigt sich an der geplanten Einrichtung von Schiedsstellen zur vorgesehenen Konfliktregulierung. Diese außerhalb des nationalen und internationalen Rechts stehenden Schiedsstellen sollen mit einem Vertreter des betroffenen Konzerns, einem Repräsentanten des Staats sowie einem neutralen Dritten gebildet werden. Hinzu kommt ein vernetztes System von Rechtsanwaltsbüros. Die über 500 Schiedsstellen, die seit den letzten Jahren bereits weltweit tätig sind, haben sich verselbständigt und dienen Investoren im aggressiven Wettbewerb.

Versprochene Wohlfahrtseffekte vernachlässigbar

Selbst der mit dem Thema wenig Befasste erkennt die großen Risiken dieser Liberalisierung. Deshalb wird massiv versucht, die Wohlstand mehrenden Effekte durch höheres Wirtschaftswachstum und mehr Arbeitsplätze herauszustreichen. Allerdings zeigen die vielen makroökonomischen Studien im Auftrag der EU und der USA, dass selbst bei optimistischer Sicht die Wohlfahrtseffekte extrem gering ausfallen. Das durch die EU-Kommission beauftragte Forschungsinstitut „Center for Economic Policy Research“ (CEPR) in London kommt zu auffallend geringen Wachstums- und Beschäftigungseffekten.³ Auf den Zeitraum von 15 Jahren hochgerechnet wird der Langfristwachstumseffekt mit zusätzlichen 0,48 Prozentpunkten (durchschnittlich pro Jahr ca. 0,034) beim Bruttoinlandsprodukt in der EU. In den USA wird ein Produktionszuwachs um 0,39 Prozentpunkte (Jahresdurchschnittlich 0,028) erwartet. Durch die im Zuge des Abbaus von Standards reduzierten Produktkosten, die in Preissenkungen weitergewälzt werden sollen, wird der Anstieg des realen Einkommens der privaten Haushalte im Durchschnitt mit jährlich zusätzlich 500 Euro angegeben. In einer Studie der Bertelsmannstiftung wird der Arbeitsplatzzuwachs in Deutschland in 15 Jahren auf 181 092 neue Jobs (pro Jahr 12 935) geschätzt.⁴ Der Gesamtzuwachs fällt nach der makroökonomischen Studie des Ifo-Instituts mit nur 68 590 neuen Jobs

³ Kurzfassung der Studie vorgelegt von der European Commission „Transatlantic and Investment Partnership – The Economic Analysis explained“: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf. Basis: J. Francois et al (2013) Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment (Centre for Economic Policy Research im Auftrag der EU-Kommission).

⁴ G. Felbermayr et al (2013), Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP). Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen (Studie im Auftrag der Bertelsmannstiftung)

(pro Jahr 1801) deutlich niedriger aus. Bereits die unterschiedliche Bandbreite an Ergebnissen der Untersuchungen zu den Wachstums- und Jobeffekten zeigt, dass hier eine große Schätzunsicherheit besteht. Die Schätzbasis bei der CEPR-Studie bildet ein „angewandtes Gleichgewichtsmodell“, dessen Veränderungen durch die Umsetzung der TTIP-Liberalisierungsmaßnahmen zu erfassen versucht werden.

Dieses Gleichgewichtsmodell ist durch Vereinfachungen und unrealistische Abstraktionen gekennzeichnet. Es werden systematisch die Verluste an Jobs durch die Verdrängung bisheriger Produktion nicht angemessen erfasst. Schließlich steckt im Zugewinn an gesamtwirtschaftlicher Produktion ein wichtiger Qualitätsverlust: Hormonbehandeltes Fleisch verdrängt über den niedrigen Preis die bisher nach Gesundheitsanforderungen regulierten Produkte. Quantitatives Wachstum geht mit Qualitätsverlusten für die Verbraucherinnen und Verbraucher einher. Der Preis für die gesamtwirtschaftlich versprochenen Wohlfahrtseffekte aus der transatlantischen Partnerschaft ist durch den damit erzeugten Qualitätsverlust viel zu hoch.

Wer sind die Verlierer, wer die Gewinner?

Die Verlierer und Gewinner sind eindeutig zuordenbar. Verlierer sind die Beschäftigten, die Verbraucherinnen und Verbraucher sowie die Umwelt und der außerhalb der Konkurrenz stehende öffentliche Sektor. Den Verlierern stehen einzig und allein die multinationalen Konzerne als Gewinner gegenüber. Sie setzen auf allerdings riskante riesige Absatzmärkte. Dazu gehört die Möglichkeit der grenzenlosen Direktinvestitionen im transatlantischen Handels- und Investitionsraum. Die hier verfolgte einseitige Interessenpolitik gegen soziale und ökologische Schutzrechte erklärt auch den Ausschluss von Gewerkschaften, Verbraucher- und Umweltverbänden sowie anderer Nicht-Regierungsorganisationen aus den Entscheidungszentren. Ihre Rolle ist auf das Anhörungsrecht reduziert. Mangelnde demokratische Legitimation, Intransparenz und machtvolle Geheimnistuerei haben bisher die Entscheidungsfindung geprägt. Die hoch offiziellen Beratungen werden von über 600 Vertretern der Wirtschaftslobby zusammen mit politischen Repräsentanten vorangetrieben. Angestrebt wird also eine Globalisierung, bei der die Großinvestoren die Produkt- und Produktionsbedingungen dominieren. Arbeitsbezogene, soziale und ökologische Standards werden als Kostenfaktoren zu dezimieren versucht.

Globalisierung: Gestaltung statt Entfesselung der Märkte

Gegen diese Globalisierung unter dem Druck monopolistischer Konkurrenz steht das politisch gestaltende Modell des fairen Handels und Investierens über die Grenzen hinweg. Hier wird die Harmonisierung von Arbeits-, Sozial- und Umweltrechten auf hohem Niveau für die Weltwirtschaft angestrebt. Die Schaffung einer Weltmarktordnung ist höchst schwierig, jedoch unvermeidbar. In einem ersten Schritt sollten einheitliche Mindeststandards, die von keinem Land unterschritten werden dürfen, festgelegt werden.

Die EU hat auch nach der massiven Kritik das Projekt gestoppt. Dieser Stopp, den auch DIE GRÜNEN sowie die LINKE in Deutschland fordern, reicht jedoch nicht aus. Das Projekt profitwirtschaftlicher Deregulierung der Weltmärkte, das vor allem den Megakonzerne dient, schafft schwerwiegende Belastungen bis hin zu Demokratiedemontage. Den vernachlässigbaren gesamtwirtschaftlichen Schäden steht der Gewinn aus der Weiterentwicklung des Welthandels zur Steigerung der ökologischen, gesundheitsbezogenen, sozialen und beschäftigungsorientierten Qualität in allen Ländern gegenüber. Die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft verdient das Schicksal des „Multilateralen Investitionsabkommen“ (MAI). Der Versuch der OECD von 1996, mit einem Abkommen zum Schutz der profitablen Investoren nationalstaatlich demokratisch legitimierte und international gesetzte Regelungen bis hin zur Mitbestimmung zu demontieren, ist erfolgreich gescheitert.

17. Februar 2014