



transform!
europe



Lucía Bárcena Menéndez & Pablo Sánchez

Handel und Investitionen

Die sozialen Bewegungen und ihr Kampf gegen
Freihandels- und Investitionsabkommen in
Europa heute – ein kleines Handbuch

Handel und Investitionen

Die sozialen Bewegungen und ihr Kampf gegen Freihandels- und Investitionsabkommen in Europa heute – ein kleines Handbuch

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort, <i>Roland Kulke</i>	3
Warum dieses Handbuch?	5
Abkürzungen	6
1. Freihandelsabkommen (FTAs) und Internationale Investitionsabkommen (IAAs) – eine Einführung	9
2. Worum geht es bei Freihandels- und Investitionsabkommen wirklich?	18
3. Die Welthandelsorganisation in der Krise – Reformen sind dringend notwendig. Aber die WTO ist gespalten. Mit welchen Folgen?	21
4. Folgen des derzeitigen internationalen Handelssystems	29
5. Was die Linke hierzu gesagt hat: kleine und große Siege	37
6. Welche Alternativen schlagen wir vor?	42
Fazit	46

IMPRESSUM

2018

transform! european network for alternative thinking and political dialogue

Square de Meeûs 25, 1000 Brüssel, Belgien

transform! europe wird teilweise durch Subventionen des Europaparlaments finanziert.

Die vorliegende Publikation steht unter der Creative-Commons-Lizenz „Namensnennung – Nicht-kommerziell – Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International“. Für eventuelle Genehmigungen, die über diese Lizenz hinausgehen, kontaktieren Sie bitte [office \(at\) transform-network.net](mailto:office(at)transform-network.net).

Layout: [sanja.at e.U.](mailto:sanja.at@e.u)

Cover-Foto: © [piccaya/depositphotos.com](https://www.piccaya.com)

ROSA LUXEMBURG STIFTUNG
BRUSSELS OFFICE

Finanziert durch das Deutsche
Bundesministerium für wirtschaftliche
Zusammenarbeit und Entwicklung

Vorwort

Winter 2018: Auf der politischen Ebene drängen sich zahlreiche wichtige Entwicklungen und Probleme auf. Kaum einer denkt dabei an Handelspolitik als eines der dringlichsten Themen. Denn als EU-Bürger_innen stehen wir tagtäglich vor einer ganzen Reihe Herausforderungen. Wer politisch aktiv ist, für den multiplizieren sich diese Herausforderungen. Nicht zuletzt betrachten wir das Erstarken rechtsextremer Parteien als zentrales Problem. *transform! europe* konzentriert sich in diesem Handbuch allerdings bewusst auf die Handelspolitik. Wir sind davon überzeugt, dass die Handels- und Investitionspolitik einen enormen Einfluss auf unser Leben und unser politisches Handeln haben. Viele unserer politischen Ziele sind zutiefst mit internationalen Handelsregeln verknüpft. Ob wir über Geschlechtergerechtigkeit sprechen, über die nachhaltige Produktion von Waren und Dienstleistungen, über den Handlungsspielraum von Bürger_innen in ihren Gemeinden oder ob wir stärkere staatliche Eingriffe in die Wirtschaft fordern: alle diese Bereiche stehen unter dem Einfluss internationaler Handelsregeln.

Die Handelsminister Japans und der USA gaben vor kurzem gemeinsam mit der EU-Handelskommissarin ein Statement heraus. Im Stil des autoritären Neoliberalismus kündigten sie darin an, gemeinsam weltweit gegen staatseigene Unternehmen, Industriesubventionen und Technologietransfers vorzugehen. Für linke Politik stellt die Europäische Union ohne Zweifel zwar ein enormes Problem dar; das wahre Problem allerdings sind die globalen Wertschöpfungsketten, beherrscht von internationalen Monopolen, getragen und gefördert von erstarkenden rechten und neoliberalen Kräften. Unsere Haltung dazu ist ganz klar eine andere: Aus unserer Sicht ist Handel lediglich ein Instrument für eine gerechtere Gesellschaft, er darf kein Selbstzweck sein und muss auf einer langfristigen Zukunftsperspektive beruhen. Wir haben konkrete Vorschläge, wie Handelspolitik so gestaltet werden muss, dass sie den Menschen und dem Gemeinwohl dient.

Unser Dank gilt der Verfasserin dieses Handbuchs, Lucía Bárcena Menéndez (Kampagne gegen Freihandelsabkommen in Spanien und aktives Mitglied von *Ecológicas en acción*), und Pablo Sanchez vom Europäischen Gewerkschaftsverband für den Öffentlichen Dienst (EPSU) für seine wichtigen Beiträge und die Redaktion. In diesem Handbuch finden Sie zuerst einen Leitfaden, der Sie durch den schiereren Urwald an Abkürzungen der sogenannten Freihandelsabkommen führt. Auch die zum Teil heiklen politischen Rahmenbedingungen solcher vermeintlich

technischer Abkommen werden beleuchtet. Das Handbuch erklärt weiter, warum diese Abkommen so gefährlich für unsere Demokratien sind. Doch auch die Erfolge sozialer Bewegungen im Kampf gegen diese Verträge kommen nicht zu kurz.

Dieses Handbuch wäre nicht ohne das Wissen anderer Expert_innen zustande gekommen: Deborah James (Leiterin der Abteilung International Programs des *Center for Economic and Policy Research CEPR* und *Our World Is Not For Sale*), das *Seattle to Brussels Network*, das *South Centre*, Ethan Earle (*RLS New York*), Manuel Pérez-Rocha vom *Institute for Policy Studies IPR* und Scott Sinclair (*Canadian Centre for Policy Alternatives*). Unser Dank gilt ebenfalls der Organisation *Ecologistas en Acción* für ihre Berichterstattung und der Plattform *Bilaterals.org* für die kontinuierlichen Updates. Des Weiteren möchten wir Andreas Thomsen und Arndt Hopfmann von der Rosa-Luxemburg-Stiftung Brüssel danken, die dieses Handbuch ermöglicht haben. Der größte Dank allerdings gilt all den Millionen Europäer_innen, die in den vergangenen Jahren gegen Abkommen wie TTIP, CETA und TiSA gekämpft haben. Sie sind auf die Straße gegangen und haben sich an Demonstrationen und Protesten beteiligt. Ohne diese Menschen wäre ein solches Handbuch sinnlos, daher danken wir vor allem ihnen.

Diese Publikation wurde von *transform! europe* herausgegeben. Die Ergebnisse, Einschätzungen und Schlussfolgerungen spiegeln nicht notwendigerweise die Meinung der *transform!* Mitgliedsorganisationen wieder.

Roland Kulke, transform! europe, Brüssel

Warum dieses Handbuch?

Dieses Handbuch ist für alle jene geschrieben, die wissen wollen, auf welchem Stand sich die Kampagnen gegen CETA, TTIP, TiSA und JEFTA und alle weiteren in den vergangenen Jahren verhandelten Freihandelsabkommen momentan befinden. Wir fassen dabei die Schlüsseldebatten rund um die aktuellen Handels- und Investitionsregimes zusammen und entwickeln Vorschläge, wie diese Fragen gelöst werden können. Unser Ziel ist, dass unsere Leser_innen verstehen, wie groß der Handlungsbedarf angesichts dieser neuen neoliberalen Offensive und wie groß die Gefahr einer Übernahme durch die Konzerne ist.

Der Kapitalismus greift immer mehr um sich und verlagert das Machtungleichgewicht immer stärker zugunsten von Großkonzernen und ausländischen Investoren – zulasten von demokratisch gewählten Institutionen auf lokaler, regionaler oder nationaler Ebene. Wir können förmlich dabei zusehen, wie sich gegenwärtig ein globales Unternehmensrecht durchsetzt, eng flankiert von Organisationen wie dem IWF, der Weltbank und der WTO – also nicht demokratisch gewählten, supranationalen Institutionen.

Gleichzeitig beobachten wir, dass rassistische, populistische und rechtsextreme Gruppierungen enormen Aufwind bekommen. Trump, Le Pen, Salvini und Orbán positionieren sich gegenüber der neoliberalen Politik der EU und den globalen Finanzinstitutionen zwar kritisch, attackieren mit ihrer rassistischen Rhetorik aber die Hälfte der Bevölkerung. Linke Politik muss in diesem Fall an zwei Fronten kämpfen: einerseits muss sie die rassistische und neofaschistische Politik der extremen Rechten kritisieren, andererseits gegen eine neoliberale Globalisierung vorgehen.

Die anhaltenden Debatten innerhalb der Trump-Administration und der sogenannte „Handelskrieg“ zwischen den USA und China (bzw. dem Iran) sind ein Abbild dieser Herausforderungen. Denn diese Auseinandersetzung bedeutet keineswegs, dass sich die US-Regierung nun urplötzlich von den Maximen des neoliberalen Kapitalismus abgewandt hätte, sondern muss als Ergebnis des Scheiterns kapitalistischer Politik gelesen werden.

Indes sieht sich ein wachsender Teil der Bevölkerung immer prekäreren Verhältnissen ausgesetzt und sieht sich abgehängt. Linke Politik muss diesen Bewegungen besondere Aufmerksamkeit schenken, muss progressive Vorschläge zur Verbesserung der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse machen. Beginn solcher progressiver Politik sollten Handels- und Investitionspolitik sein, zusammen mit progressiven und zukunftsfähigen industriepolitischen Konzepten.

Wir hoffen, dass unsere Leser_innen dieses Handbuch als Anstoß verstehen, um weiter für ein Wirtschaftssystem zu kämpfen, das der sozialen Mehrheit dient.

Abkürzungen

FTA (Free Trade Agreement): Unter Freihandelsabkommen versteht man einen weitreichenden Handelsvertrag, der Bestimmungen zu Zöllen, Steuern und häufig auch Investitions Garantien umfasst. Häufig gelten dabei die WTO-Regeln.

IIA (International Investment Agreement): Ein Internationales Investitionsabkommen ist ein Vertrag zwischen Staaten, der grenzübergreifende Investitionen regelt. Meist dient ein solches Abkommen dem Schutz, der Förderung und der Liberalisierung solcher Investitionen. Die meisten IIAs regeln ausländische Direktinvestitionen (Foreign direct investment), kurz FDI.

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade): Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen war ein rechtskräftiger Vertrag zwischen einer Gruppe von Staaten und verfolgte das Ziel, durch die Senkung bzw. Abschaffung von Handelsschranken wie Zöllen den internationalen Handel zu fördern. Das GATT-Abkommen wurde am 30. Oktober 1947 von rund 30 Staaten unterzeichnet, trat am 1. Januar 1948 in Kraft und blieb es bis zur Uruguay-Runde am 14. April 1994. Bei dieser Handelsrunde unterzeichneten 123 Staaten in Marrakesch den Vertrag, der am 1. Januar 1995 die Welthandelsorganisation (WTO) ins Leben rief.

WTO (World Trade Organization): Die Welthandelsorganisation ist eine zwischenstaatliche Organisation, die den internationalen Handel regelt und bildet die größte staatenübergreifende Wirtschaftsorganisation der Welt.

NAFTA (North American Free Trade Agreement): NAFTA ist ein Handelsabkommen zwischen Kanada, den USA und Mexiko und ist seit dem 1. Januar 1994 in Kraft. Durch NAFTA wird der nordamerikanische Kontinent zu einer Freihandelszone. Noch 2018 soll es durch das USA-Mexiko-Kanada-Abkommen USMCA abgelöst werden.

TPP (Trans-Pacific Partnership): Das TPP-Abkommen war eine Freihandelsinitiative zwischen Australien, Brunei, Kanada, Chile, Japan, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur, Vietnam und den USA. Eigentlich am 4. Februar 2016 unterzeichnet, wurde das TPP-Abkommen dann aber nicht wie erforderlich

ratifiziert und konnte nicht in Kraft treten, da die USA ihre Unterschrift wieder zurückzogen. Die verbleibenden Staaten verhandelten ein neues Handelsabkommen (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*), in das die meisten Bestimmungen aus dem TPP-Abkommen übernommen wurden und das am 30. Dezember 2018 in Kraft tritt.

TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership): Das TTIP war der Versuch der Europäischen Union und der USA, den multilateralen Handel in den beiden Wirtschaftsräumen weiter zu fördern. TTIP ist die bislang größte bilaterale Handelsinitiative, über die jemals verhandelt wurde. Nachdem Präsident Trump die Verhandlungen ausgesetzt hatte, begann ein Handelskonflikt zwischen den USA und der EU. Im Juli 2018 erklärte die EU diesen als teilweise beigelegt und nahm neue Verhandlungen auf, die den TTIP-Verhandlungen nicht unähnlich sind.

CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement): CETA ist ein Freihandelsabkommen zwischen Kanada, der EU und ihren Mitgliedstaaten. Es wird bis zur vollständigen Ratifizierung vorläufig angewandt, 98% der Zölle zwischen der EU und Kanada wurden bereits abgeschafft.

JEFTA (Japan-EU Free Trade Agreement): JEFTA ist ein Freihandelsabkommen zwischen Japan und der EU bzw. ihren Mitgliedstaaten. Die Verhandlungen zu diesem Abkommen endeten im Dezember 2017. Während der JEFTA-Verhandlungen wurde das Kapitel, das Investitionen regeln sollte, herausgestrichen, weshalb nur das EU-Parlament, nicht jeder Mitgliedstaat einzeln über das Abkommen abstimmen wird. Die Abstimmung findet voraussichtlich Ende 2018 statt.

TiSA (Trade in Services Agreement): TiSA ist ein ausverhandelter internationaler Handelsvertrag zwischen 23 Parteien: Australien, Kanada, Chile, Hong Kong, Island, Japan, Südkorea, Liechtenstein, Neuseeland, Norwegen, der Schweiz, Taiwan, den USA, der EU (28 Mitgliedstaaten), Kolumbien, Costa Rica, Mauritius, Mexiko, Panama, Peru, der Türkei, Pakistan und Paraguay. Ziel des Handelsabkommens ist die weltweite Liberalisierung von Dienstleistungen im Banken-, Gesundheits- und Transportwesen. Uruguay stieg im Zuge einer gesellschaftlichen Debatte über die Folgen eines solchen Abkommens aus den Verhandlungen aus.

Regulatorische Kooperation (Regulatory Cooperation): Bestimmungen, Vorschriften und Regeln werden einander angeglichen und damit nicht-tarifäre Handelshemmnisse beseitigt. Gegenwärtig schließt regulatorische Kooperation auch die Schaffung von Institutionen wie einen *Regulatory Cooperation Council* mit ein, der Standards mitbestimmt. Das schränkt den Handlungsspielraum für Regierungen, Standards selbst zu setzen, ein und hemmt demokratische Institutionen.

Meistbegünstigungsklausel oder ‚A most favoured nation clause‘: Die Meistbegünstigungsklausel ist eine Vertragsbestimmung, nach der Verkäufer_innen und Lizenzgeber_innen Käufer_innen bzw. Lizenznehmer_innen die gleichen Bedingungen garantiert, die auch alle anderen Käufer- oder Lizenznehmer_innen erhalten. Es handelt sich dabei um eine WTO-Grundregel, die jedes Land im Rahmen multinationaler Verträge dazu verpflichtet, Unternehmen aus den unterschiedlichen Staaten gleich zu behandeln.

1. Freihandelsabkommen¹ (FTAs) und Internationale Investitionsabkommen (IAAs) – eine Einführung

Die Gründung der Welthandelsorganisation am 1. Januar 1995 fußte auf dem GATT-Abkommen und hatte ein exponentielles Wachstum internationaler Handels- und Investitionsabkommen zur Folge. Im Zeitraum von 1989 bis 2009, also zwischen dem Fall der Mauer und der Banken- und Wirtschaftskrise, wuchs der Welthandel erheblich und setzte damit einen Wachstumstrend fort, der 1973 begonnen hatte². Im Moment hat der Handel ein noch nie da gewesenes Liberalisierungsniveau erreicht. Zwischen den Jahren 1830 und 1870, eine Zeitspanne, die man als erste richtige Globalisierungswelle bezeichnen kann, erreichte der Welthandel erste Hochphasen, ebenso zwischen Mitte der 1970er Jahre und 2007. Während der Interimsphasen, also der sogenannten *ersten Globalisierung* (1870-1913) und während des sogenannten *Goldenen Zeitalters* nach dem Zweiten Weltkrieg stagnierte der Welthandel weitgehend. Und auch während der Weltwirtschaftskrise von 1929 brach der Welthandel auf das Niveau von Mitte des 19. Jahrhunderts ein³.

Die Uruguay-Handelsrunde von 1986 bis 1994 beschleunigte die Öffnung neuer Märkte wesentlich und änderte die Regeln für eine Welthandelsarchitektur, in die rund die Hälfte der Weltbevölkerung eingebunden wurde. Das wirkte sich natürlich auch auf die Handelsregeln aus. Mit dem Vertrag von Maastricht wurde 1992 der Europäische Binnenmarkt geschaffen – mit entsprechenden Auswirkungen auf den europäischen Binnenhandel. Und seit 1992 schloss die Europäische Union mit den meisten Staaten weltweit eine ganze Reihe von Wirtschafts- und Handelsabkommen ab, meist mit dem Ziel, nicht nur Zölle zu senken, sondern auch eine Liberalisierungsagenda voranzutreiben, die vor allem Partikularinteressen dient.

1 Wir verwenden den aus dem Englischen übersetzten Begriff „Freihandel“ (Free Trade), auch wenn es in Wahrheit um deregulierten Handel geht.

2 Vgl. M. Roberts. 2016. The Long Depression. Haymarket Books. Kapitel 5.

3 Vgl. <https://voxeu.org/article/world-trade-historical-database>.

DIE 80ER SIND WIEDER DA! UND ZWAR NICHT NUR, WAS DIE MODE ANGEHT, SONDERN AUCH IN DEN INTERNATIONALEN BEZIEHUNGEN: DIE TRIADE

Während der 1970er- und 1980er-Jahre übernahm die sog. „Triade“ die Führungsrolle der fordistischen exportorientierten Kapitalfraktionen. Die Triade besteht aus den Wirtschaftsräumen USA, Japan und der EU. Nachdem der große Wachstumsschub nach dem 2. Weltkrieg in den 1980er-Jahren abgeklungen war, war auch die große Zeit der Triade vorbei. Umso überraschender, dass diese Staaten-gruppe 2017 bei der WTO-Ministerkonferenz in Buenos Aires wieder eine Art Comeback feierte und einem nicht benannten Gegner eine Kriegserklärung machte: China. Jedoch erwähnen Japan, die USA oder die EU China in den eigenen Papieren oder Berichten nur selten, wenn überhaupt. Die Triade gab am 26. September 2018 eine gemeinsame Erklärung heraus: Aus ihrer (!) Sicht sind im internationalen Handel derzeit drei hochgefährliche Entwicklungen zu beobachten: staats-eigene Unternehmen, Industriesubventionen und nicht zuletzt den aufgezwungenen Technologietransfer. Als Übeltäter machen sie dabei offensichtlich China aus. Aber nicht nur China wird von den Gegenmaßnahmen der Triade-Gruppe betroffen sein, sondern alle Länder des Globalen Südens. Die Wirtschaftsräume in Entwicklungsländern können ohne staatliche Subventionen, gut funktionierende staatliche Betriebe und Technologietransfer – also die Anwendung neuer Technologien – nicht wachsen.

Auch die Industriestaaten werden ein großes Problem bekommen, wenn wir erst einmal verstehen, dass wir nicht immer nur von einer nachhaltigen Wirtschaftsweise reden können, sondern auch zügig handeln müssen: Eine wie auch immer gestaltete ökologische Transformation unseres Wirtschaftssystems wird nicht möglich sein ohne öffentliche Unternehmen, ohne eine grundlegende Reform der geistigen Eigentumsrechte (die im Moment die Weitergabe von Wissen blockieren) und ohne massive Subventionen für alle möglichen Industrien. Die Triade-Gruppe, insbesondere die EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström sowie die japanischen und US-amerikanischen Handelsminister, spielt dabei ein gefährliches Spiel und arbeitet letztendlich gegen die Herausforderungen, denen wir zu Beginn 21. Jahrhunderts gegenüberstehen.

Um diese Herausforderungen zu lösen, war es seit der Banken- und Wirtschaftskrise 2008 nicht gerade hilfreich, dass sich in der internationalen Handelspolitik vor allem der Trend zu Mega-Handelsabkommen zwischen großen Wirtschaftsräumen durchgesetzt hat. Diese Megaverträge decken große Handels- und Investiti-

onsströme ab, und zwar zwischen mehr als nur zwei Staaten. Beispiele dafür sind das RCEP (*Regional Comprehensive Economic Partnership*), das TPP (*Trans-Pacific Partnership*), TiSA (*Trade in Services Agreement*) und TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*).

FREIHANDELSABKOMMEN (FTAS)

In der Logik der Welthandelsorganisation WTO gibt es zwei Arten von Freihandelsabkommen: bilaterale und multilaterale. Diese basieren auf der Annahme, dass freier Handel und die Aufhebung von Investitionsbeschränkungen zu Wirtschaftswachstum führen und gleichzeitig Armut reduzieren. Zudem steige der Lebensstandard und Arbeitsplätze würden geschaffen.

Es ist jedoch mehr als hinreichend bekannt, dass diese Arten von Freihandelsabkommen das Gegenteil zur Folge haben: Sie eröffnen transnational agierenden Unternehmen (TNCs) noch bessere Möglichkeiten, Arbeitnehmer_innen auszubeuten und die nationalen und globalen Wirtschaftsräume nach eigenem Interesse zu gestalten. Oberflächlich betrachtet könnte man zwar davon ausgehen, dass Arbeiter_innen und die Gesellschaft als Ganzes von den Gewinnen multinationaler Konzerne profitieren, dass also ein so genannter *Trickle-Down-Effekt* zum Tragen kommt und Gewinne „nach unten“ weitergegeben werden. Tatsächlich profitiert aber nur eine kleine Minderheit der Bevölkerung von den Vorteilen, die durch Handel entstehen: Diese Minderheit hat Zugang zu den Massenmedien und verfügt über immensen politischen Einfluss. Dadurch entsteht ein verzerrtes Bild. Laut der UNCTAD, der UN-Organisation für Handel und Entwicklung, gibt es keinen kausalen Zusammenhang zwischen der Anzahl an Investitionsabkommen, die ein Staat abgeschlossen hat und einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts. Dieses Thema muss also erst noch näher analysiert werden.

Bilaterale Abkommen sind – in Europa – üblicherweise Abkommen mit Nachbarstaaten und werden zum Zweck der Zusammenarbeit auf regulatorischer Ebene abgeschlossen. Dadurch soll der Handelsaustausch gefördert werden. Normalerweise werden diese Abkommen zwischen mittel- und osteuropäischen Ländern (MOE-Länder) abgeschlossen bzw. zwischen der EU und EU-Beitrittsländern. CETA ist ebenfalls ein bilaterales Abkommen.

Multilaterale Abkommen sind Abkommen, die gemäß den WTO-Regeln zwischen drei und mehr Staaten oder geschlossen werden Zollunionen (also TiSA z.B.). Bei diesen Abkommen geht es um die Senkung von Zöllen, um Unternehmen Im- und Exporte aus den und in die Staaten zu erleichtern, die ebenfalls Unterzeichner sind. Da sich häufig mehr als zwei Staaten beteiligen, gestalten sich die Verhandlungen oft schwierig und erfordern ein großes Maß an politischem Konsens. Alle Vertragsparteien verpflichten sich, den Mitunterzeichnern die gleichen Bedingungen zu garantieren.⁴

INTERNATIONALE INVESTITIONSABKOMMEN (IIAS)

Internationale Investitionsabkommen (IIAs) sind Abkommen zwischen zwei Staaten, die Investoren in den beiden Staaten besondere Rechte einräumen. Diese Investitionsabkommen sind meist Teil größerer und umfassenderer Freihandels- oder Wirtschaftsabkommen oder sogenannter Wirtschaftspartnerschaften wie dem CEFTA-Abkommen oder auch TTIP. Diese Abkommen umfassen auch den Handel mit Waren und Dienstleistungen. In manchen Fällen umfassen IIAs nur Investitionen. Die global am stärksten verbreitete Form solcher Investitionsabkommen werden bilateral geschlossen, sogenannte *Bilateral Investment Treaties* oder BITs. Im Moment gibt es weltweit 2363 unterzeichnete und rechtswirksame BITs sowie zusätzlich rund 310 Handels- oder Wirtschaftsabkommen, die Regeln zu Investitionen enthalten.⁵ Rund 1810 entfallen dabei auf die EU oder die EU-Mitgliedstaaten.

Internationale Steuerabkommen bzw. Doppelbesteuerungsabkommen (DTTs) werden ebenfalls zu den IIAs gezählt, da Steuerpolitik für Auslandsinvestitionen nicht unwichtig ist. Das ist insbesondere für die globale Steuerpolitik der Zukunft und die gegenwärtigen Debatten um globale Besteuerung oder länderbezogene Berichterstattung bzw. das sogenannte Country-by-Country-Reporting höchst relevant.

Die UN-Konferenz für Handel und Entwicklung UNCTAD bezeichnet die Bilateralen Investitionsabkommen als „wichtigsten Schutz für ausländische Investitionen“. Dieses

4 Meistbegünstigungsklauseln gewähren einem Staat die bestmöglichen Handelsbedingungen bei einem Handelspartner. Unternehmen sparen Prozesskosten, wenn sie für jedes Land dieselben Regeln anwenden. Länder können mit mehr als einem anderen Land auf einmal über Handelsabkommen beraten. Handelsabkommen unterlaufen eine sorgfältige Prüfung.

5 Vgl. UNCTAD Investment Policy Hub, hier verfügbar: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>.

System von Investitionsschutz allerdings gewährt Investoren aus dem Ausland weitreichende Rechte und Befugnisse für ihre ausbeuterischen Praktiken. Der Schutz gilt vor allem für transnational agierende Unternehmen, die die globale Ökonomie bereits stark dominieren. Ein erklärter Zweck von IIAs und BITs ist es, dass Investoren, die sich in einem Vertragsstaat niedergelassen haben, im Fall von Rechtsstreitigkeiten die WTO-Regeln im Rahmen internationaler Schiedsgerichte anwenden können.

Um Streitigkeiten zwischen Staaten und ausländischen Investoren beizulegen, gibt es den sogenannten ISDS-Mechanismus oder nur: ISDS (Investor-State Dispute Settlement). Die Möglichkeit, diesen Mechanismus anzuwenden, enthalten rund 90% aller BITs. Ursprünglich war das System der internationalen Schiedsgerichte im Investitionsrecht auf Drängen der westlichen Staaten geschaffen worden. Sie behaupteten, dass solche Streitschlichtungsmechanismen notwendig seien, um für ihre Investitionen im Ausland Rechtssicherheit zu schaffen. Die Erfahrung hat aber ganz klar gezeigt, dass es sich beim ISDS um eine parallele Konzernjustiz handelt. Sie ermöglicht es großen Konzernen und Investoren, Regierungen zu verklagen, wenn diese neue Gesetze einführen oder die bestehende Gesetzgebung in einer Weise ändern, die sich negativ auf ihre Gewinne – aktuelle und zukünftige – auswirken könnte. Ein Beispiel: Eine Regierung führt ein neues Gesetz oder eine Gesetzesänderung ein, um das Gesundheitssystem, die Arbeits- und Sozialstandards oder den Klimaschutz zu verbessern. Der Investor geht davon aus, dass diese Regelung den eigenen Gewinnen schadet bzw. die zukünftig erwirtschafteten Gewinne einschränkt und kann das ISDS-System nutzen, um die Regierung zu verklagen. Häufig genügt schon die Androhung einer ISDS-Klage, dass Regierungen bzw. der Gesetzgeber es sich gut überlegen, ob sie ein neues Gesetz einführen oder eine bestehende Regulierung verschärfen. So etwas nennt man den *regulatory chill*, man nutzt also die abschreckende Wirkung einer solchen Klage, um das Risiko einer Forderung in Millionenhöhe zu vermeiden.⁶

In den vergangenen Jahren ist die Zahl der ISDS-Klagen signifikant angestiegen. 2017 wurden laut UNCTAD 65 neue ISDS-Fälle auf der Grundlage von Handelsabkommen angestrengt. Damit beläuft sich die Zahl der bekannten ISDS-Klagefälle auf insgesamt 855.⁷ Investoren gewannen, so die Statistik Ende 2017, rund 60% dieser Verfahren. Das bedeutet, in rund 60% der Fälle wurden Entschädigungen, also Millionen an Steuergeldern, an Investoren und Unternehmen bezahlt. Für die

6 Weitere Informationen finden sich auf Englisch, Spanisch und Französisch unter <http://www.bilaterals.org>.

7 Vgl. <http://investmentpolicyhub.unctad.org/News/Hub/Home/1588>.

Nutznieser einer solchen Schiedsindustrie ist die wachsende Zahl von ISDS-Klageverfahren ein äußerst lukratives Geschäft. Durchschnittlich liegen die Rechts- und Prozesskosten für ein ISDS-Verfahren bei rund 8 Millionen US-Dollar und können in einigen Fällen bis zu 30 Millionen US-Dollar betragen.⁸

Doch es gibt gute Neuigkeiten: Aufgrund öffentlicher Proteste und dadurch, dass einige Staaten begonnen haben, das System in Frage zu stellen, ist ISDS zunehmend in die Kritik geraten. Eine wachsende Zahl von Ländern überarbeitet die eigenen Investitionsabkommen. Zudem sorgen Staaten wie Italien, Ecuador, Venezuela, Bolivien, Südafrika und Indonesien für ein grundlegendes Umdenken bei den Investitionsregeln und haben zahlreiche Verträge wieder gekündigt. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) urteilte, dass EU-interne bilaterale Investitionsverträge, die einen ISDS-Mechanismus enthalten, gekündigt werden müssen. Hier sind die Konsequenzen dieses Urteils noch gänzlich unklar. Denn der EuGH hat ebenfalls geurteilt, dass die Bestimmungen zu ICS, wie sie im CETA-Abkommen enthalten sind, mit EU-Recht vereinbar sind, obwohl ICS nur eine Neubezeichnung von ISDS darstellt. Aus dem EU-Australien-Abkommen und dem Abkommen mit Neuseeland könnte ISDS gänzlich herausgestrichen werden.

Bei der Neuverhandlung des NAFTA-Abkommens USMCA zwischen den USA, Mexiko und Kanada wurde ISDS für Kanada und die USA ausgeschlossen und lediglich für Mexiko in bestimmten Bereichen des Abkommens freigegeben. Das System des Investitionsschutzes ist also weltweit unter Druck geraten. Dabei geht es gegenwärtig darum, das System im Rahmen der UNCTAD bzw. der OECD zu reformieren. Allerdings muss sich die Debatte auch auf die Grundlage des Investitionsschutzes konzentrieren, denn ein solches System ist in Gänze überflüssig. Die Versuche vonseiten der Europäischen Kommission, ISDS einfach unter neuem Namen und nach einigen prozeduralen Anpassungen weiterzuverwenden, müssen als Trick gesehen werden. Denn das System ist keinesfalls verbessert worden.⁹

8 Zum Weiterlesen empfehlen wir die Publikation „Profiting from Injustice: how law firms, arbitrators and financiers are fuelling an arbitration boom“, die hier heruntergeladen werden kann (auf Englisch): <https://www.tni.org/files/download/profitfrominjustice.pdf>

9 Vgl. The zombie ISDS, rebranded as ICS, rights for corporations to sue states refuses to die. Published by Corporate Europe Observatory (CEO), Association Internationale de Techniciens, Experts et Chercheurs (AITEC), AttacAustria, Campact, ClientEarth, Ecologistas en acción, Forum Umwelt & Entwicklung, Instytut Globalnej Odpowiedzialności (IGO), PowerShift, Seattle to Brussels Network (S2B), Traidcraft, Transnational Institute (TNI), Umanotera, Védegylet, Vrijschrift, War on Want, 11.11.11., hier verfügbar: <https://corporateeurope.org/international-trade/2016/02/zombie-isds>

WIE ISDS ZUR „GIFTIGSTEN ABKÜRZUNG EUROPAS“ WURDE (Zitat Cecilia Malmström)

Im Jahr 2015 stellte die EU-Kommission die Ergebnisse einer öffentlichen Konsultation darüber vor, ob ISDS in den Investitionsabkommen des TTIP-Abkommens erhalten bleiben sollte. Mehr als 97% der 150 000 Teilnehmer_innen lehnten ISDS im TTIP-Abkommen ab, da ISDS privaten Investoren nur noch weiterreichende Rechte gewähren würden. Gleichzeitig unterschrieben mehr als 3 Millionen EU-Bürger_innen eine selbstorganisierte Bürger_innen-Initiative gegen CETA und TTIP.

Kritik gegen ISDS kam aus ganz unterschiedlichen Richtungen: von Expert_innen und Unternehmensverbänden, aus der Zivilgesellschaft und den Gewerkschaften, von Klimaschutzorganisationen, aber auch von Richter_innen und Anwalt_innen, die sich öffentlich gegen die Privatisierung des Justizsystems wandten. Viele EU-Mitgliedstaaten selbst äußerten Bedenken zu dem umstrittenen System.

Weil das Thema politisch so heikel wurde, sah sich die EU-Kommission gezwungen zu handeln. Daraufhin kündigte sie an, alle laufenden Verhandlungen zu Investitionsabkommen einer Überprüfung zu unterziehen. Als Ergebnis dieser Überprüfung stellte die Kommission einen Vorschlag für eine Neufassung des ISDS-Mechanismus vor, den ICS (Investment Court System). Bei ICS handelt es sich lediglich um eine Neubenennung von ISDS. Der ICS-Mechanismus wurde daraufhin in das EU-Kanadaabkommen CETA sowie in das EU-Vietnam-Abkommen aufgenommen.

Der jüngste Vorschlag der Kommission sieht nun vor, bereits geschaffene und zukünftige ISDS-Mechanismen in den sogenannten Multilateralen Investitionsgerichtshof oder MIC zu überführen. Damit könnten einige prozesstechnische Probleme zwar angegangen werden, jedoch bleibt das problematische System in seinem Kern weiterhin bestehen – die ungerechtfertigten Privilegien für internationale Großkonzerne inbegriffen.

Dennoch macht es der EuGH der Europäischen Union mit seinen jüngsten Entscheidungen nicht gerade leicht, dieses gefährliche System privater Schiedsgerichte weiterhin zu verteidigen. Mit dem Gutachten 2/15 über das EU-Singapur-Abkommen legte der EuGH fest, dass Abkommen, die einen ISDS-Streitschlichtungsmechanismus enthalten, von allen 38 nationalen Parlamenten in der EU ratifiziert werden müssen. Und auch das EuGH-Urteil zum

Fall des Unternehmens Achmea gegen die Slowakei stellt fest, dass EU-interne bilaterale Investitionsverträge mit ISDS gekündigt werden müssen. Zudem muss der EuGH noch über das Gutachten 1/2017 entscheiden und die Kompatibilität von ISDS im CETA-Abkommen mit EU-Recht überprüfen.

ISDS-KLAGEVERFAHREN: EINIGE BEISPIELE

Gabriel Resources Ltd. vs. Rumänien

Seit der Römerzeit bzw. sogar noch früher werden in Rumänien Bodenschätze abgebaut. Bevor Rumänien 2006 der EU beitrug, wurde die letzte staatliche Goldmine jedoch geschlossen. Das kanadische Unternehmen Gabriel Resources Ltd. versuchte 2010, eine neue Mine zu eröffnen, sah sich aber einer enormen Protestbewegung gegenüber. Die Menschen befürchteten zurecht negative Auswirkungen auf die Umwelt und ihre Gesundheit.

Das Nationalparlament Rumäniens, das Parlamentul României, stoppte das Projekt im Juni 2014 schließlich. Zudem wurde Roșia Montană, die betroffene Kommune in West-Transsylvanien, durch einen Beschluss des Kultusministeriums im Dezember 2015 zu einem historischen Ort mit besonderer öffentlicher Bedeutung erklärt. Jegliche industrielle Aktivität ist dort verboten.

Nachdem Tausende Rumän_innen eine illegale Goldmine verhinderten, versucht Gabriel Resources nun mittels eines Handelsabkommens, die rumänische Regierung auf 4 Milliarden US-Dollar zu verklagen wegen entgangener Gewinne. Die Zivilgesellschaft ist vom Verfahren ausgeschlossen und mobilisiert nun weiter, um die Öffentlichkeit zu informieren.

Vattenfall vs. Deutschland

Der schwedische Energieversorger Vattenfall hat Deutschland im Rahmen des Energie-Charta-Vertrags bereits zwei Mal verklagt. Mit der zweiten Klage bezieht sich Vattenfall nun auf die Abschaltung zweier Atommeiler, die im Rahmen des vom Bundestag beschlossenen Atomausstiegs vom Netz genommen wurden. Wegen entgangener Profite klagt Vattenfall nun auf Schadenersatz in Höhe von 3,7 Milliarden € (4,4 Milliarden €).

Veolia vs. Ägypten

Das internationale Energie- und Dienstleistungsunternehmen Veolia verklagte 2012 Ägypten und verlangte 110 Millionen US-Dollar Schadenersatz. Ägypten

ten hatte das Arbeitsrecht geändert und dabei den Mindestlohn angehoben. Das Verfahren läuft gegenwärtig noch auf Grundlage des BITs zwischen Frankreich und Ägypten.

Eureko vs. Polen

Im Jahr 1999 veröffentlichte die polnische Regierung eine Ausschreibung zum Verkauf von 30% des Anlagenkapitals am staatlichen Versicherungsunternehmen PZU. Als Käufer wurden Eureko und Big Bank Gdanki S.A. ausgewählt. Daraufhin plante Eureko, die Anteilsbeteiligung von den ursprünglich ausgeschriebenen 30% auf 51% zu erhöhen. Die polnische Regierung lehnte eine vollständige Privatisierung von PZU jedoch ab, da Eureko damit größter Anteilseigner des Unternehmens geworden wäre. Daraus erwuchs ein Rechtsstreit: Der Kläger Eureko behauptete, dass der Staat gegenüber früheren Zusagen einen Rückzieher gemacht habe. Polen jedoch argumentierte, dass sich Eurekos Forderungen auf vertragliche Ansprüche aus einer Kaufvereinbarung beziehen würden und damit nicht zulässig seien. Das Schiedsgericht urteilte, dass die polnische Regierung die Verpflichtungen aus dem bilateralen Abkommen zwischen Polen und den Niederlanden gebrochen habe. Die Klage endete im Jahr 2005 mit einer Einigung, Polen zahlte 2 Milliarden € an den Investor.

Quelle: <https://isds.bilaterals.org/>

2. Worum geht es bei Freihandels- und Investitionsabkommen wirklich?

Ist ein Bilaterales Investitionsabkommen erst einmal unterzeichnet, erhalten Investoren und große Unternehmen in den jeweiligen Staaten regelrechte „Superrechte“. Damit können transnational agierende Unternehmen ihre Rechte absichern und ihre Aktivitäten mit einer privaten Justiz à la ISDS durchsetzen. Ein solches globales Unternehmensrecht bedient sich der internationalen Gerichtsbarkeit, um die Rechte von Konzernen durchzusetzen – nicht Menschenrechte oder etwa Klimaschutz. Dabei wird staatliche Macht – der Grundbaustein demokratischer Systeme – hin zu transnational agierenden Kapitalfraktionen verschoben¹⁰. ISDS ist dafür nur ein Instrument unter vielen, die die Handlungsfähigkeit von Regierungen in einem globalen Unternehmensrecht einschränken.

DIE „SPERRKLINKEN- UND STILLHALTE-KLAUSELN“

Diese beiden Bestimmungen sind Beispiele für das, was Stephen Gill „*new constitutionalism*“ nennt. Politiker_innen, die Handelsabkommen mit sogenannten Sperrklinken-Klauseln unterzeichnen, fesseln damit ihre Regierung an die Bestimmungen in diesen Verträgen und handeln letztendlich gegen die Interessen ihrer Wähler_innen. Die Definition der Europäischen Kommission lautet wie folgt: „Die Sperrklinken-Klausel ist eine Vertragsbestimmung, die die Vertragsparteien dazu verpflichtet, bei künftigen, einseitig beschlossenen Marktöffnungen in einem bestimmten Sektor dieses Liberalisierungsniveau nicht mehr rückgängig zu machen; in einem solchen Fall kann die Marktöffnung nicht wieder zurückgenommen werden.“¹¹

Ebenso gibt die EU ebenso offen und ehrlich zu, was die sogenannte „Stillhalte-Klausel“ in Handelsabkommen für den politischen Gestaltungsspielraum von demokratischen Systemen bedeutet: „Eine Stillhalte-Klausel in einem Handelsvertrag bedeutet, dass die Vertragsparteien alle Handelsbarrieren, die zum Zeitpunkt der Unterzeichnung bestehen, auflisten. Nachträglich können keine weiteren Handelsschranken eingeführt werden.“¹²

10 Vgl. Hernández Zubizarreta, J. and Ramiro, P. 2018. La mercantilización de la Democracia.

11 Vgl. Europäische Kommission. April 2016. Services and investment in EU trade deals – Using ‘positive’ and ‘negative’ lists.

12 Europäische Kommission. 26. September 2016. Trade in Service Agreement (TiSA), Fact-sheet.

„DEEP INTEGRATION“ UND REGULATORISCHE KOOPERATION – LOBBYARBEIT ALS OFFIZIELLER TEIL DES GESETZGEBENDEN PROZESSES

Bei den Freihandelsabkommen des 21. Jahrhunderts geht es längst nicht mehr um den Abbau von Zöllen, sondern darum, die technischen Produktions- und Vertriebsstandards einander global anzugleichen. In der perfekten kapitalistischen Dystopie gäbe es nur noch eine übergeordnete Behörde, die Standards festlegt, sodass transnational agierende Unternehmen in allen Lieferketten global dieselben Regeln anwenden könnten. Das Ergebnis wären stark fallende Preise und viel einfacherer Produktionsverlagerungen da Produkte nicht mehr an nationale Standards angepasst werden müssten. Glücklicherweise sind es noch immer die jeweiligen Parlamente der einzelnen Staaten, die Regeln, Normen und Standards gemäß den eigenen Leitlinien festsetzen – zum Leidwesen transnationaler Unternehmen. Um die nationale Souveränität trotzdem möglichst weitgehend zu unterminieren, enthält die „neue Generation“ von Handelsabkommen einen Mechanismus für sogenannte regulatorische Kooperation. Dem Konzept der regulatorischen Kooperation liegt die Idee zugrunde, dass „Interessensgruppen“, also in Realität die Kanzleien, die die großen Konzerne und Unternehmen vertreten, Vorschläge für die notwendigen Produktnormen machen und diese dann in den Gesetzgebungsprozess mit einbringen. Damit ist regulatorische Kooperation ein Paradebeispiel für die Begriff der „*deep integration*“. Als ein weiterer Aspekt von tiefer Integration sind die Versuche zu sehen, die variierenden Normen in einzelnen Ländern schneller einander anzugleichen. Regulatorische Kooperation ist eher als eine Art Langzeitstrategie zu betrachten. Die gegenseitige Anerkennung der Gleichwertigkeit von Regulierungen hätte einen sofortige Effekt und käme transnationalen Kapitalfraktionen daher sehr entgegen. Für Bürger_innen und Verbraucher_innen hätte dies negative Auswirkungen, da die gegenseitige Anerkennung von Standards und Regeln direkt einen „Wettbewerb nach unten“ zu Folge hätte und sich die niedrigsten Produktstandards durchsetzen würden. Der Staat mit den niedrigsten Umwelt- oder Arbeitsstandards hätte dabei einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Handelspartnern. Gleichzeitig würde ein großer Druck entstehen, die eigenen Gesetze ebenfalls zu lockern.

IMMER MEHR DEREGULIERUNG

Es sind vor allem arbeits- und umweltrechtliche Standards, die in den Verhandlungen und bei der Umsetzung von Handels- und Investitionsabkommen am heftigsten

ten unter Druck geraten und zur Disposition gestellt werden. Der Handlungsspielraum für aktuelle und zukünftige Regierungen, diese und andere Bereiche von großem öffentlichen Interesse weiter zu regulieren, wird durch die Zustimmung zu einem Internationalen Investitionsabkommen enorm eingeschränkt.

Finanzkräftige Unternehmen lassen sich nämlich nicht gern von Regierungen vorschreiben, wie sie zu agieren haben. Zudem verlangen ausländische Investoren von Regierungen genau dieselben günstigen Bedingungen für ihre Investitionen, wie die Regierungen sie auch lokalen Investoren und ihren Investitionen gewährt. Viele transnationale Unternehmen sowie einige der mächtigen Regierungen, mit denen sie zusammenarbeiten, sind der Ansicht, dass progressive Gesetzgebung den Unternehmensrechten entgegensteht und für Investoren ein Klima der Unsicherheit schafft. Mittels internationaler Verträge wie z.B. bilateraler Investitionsabkommen, versuchen sie also, bindende und einklagbare Rechte (und nebenbei, keinerlei Pflichten) durchzusetzen und gleichzeitig Regierungen davon abzuhalten, Investitionen stärker zu regulieren.

NOCH MEHR PRIVILEGIEN FÜR INVESTOR_INNEN

Internationale Abkommen enthalten häufig sehr breite Definitionen für Begriffe wie „Investor_in“ und „Investition“. Somit bieten sie Investor_innen auch einen sehr breiten und umfassenden Schutz. Von den rund 3000 existierenden Investitionsabkommen enthalten bereits rund 90% einen ISDS-Mechanismus (siehe voriges Kapitel). Treten Megaverträge wie CETA oder TiSA in Kraft, weitet das die Superrechte und Privilegien von Investor_innen enorm aus. Gleichzeitig steigt das Risiko für Staaten für ISDS-Klageverfahren. Wenn die EU alle Abkommen, die sie gegenwärtig verhandelt, abschließt, wird das ISDS-System weltweit ebenfalls enorm ausgeweitet. Zudem erhält eine ganze Reihe von weiteren Konzernen damit Zugang zu diesem System. Anstatt diese Paralleljustiz weiter auszubauen, brauchen wir jedoch verbindliche Regeln für transnational agierende Konzerne, damit Menschenrechte eingehalten und Unternehmen für Fehlverhalten zur Verantwortung gezogen werden.

3. Die WTO ist in der Krise. Was sind die Folgen?

Progressive Akteur_innen waren natürlich nie große Freunde der WTO. Aber seit einigen Jahren finden sich nun auch Verfechter progressiver Politik in der merkwürdigen Situation wieder, die WTO immer öfter gegen den Trend hin zu unilateralen Lösungen verteidigen zu müssen. Doch stand die WTO weder jemals für progressive oder gerechte Politik, noch bietet sie eine Antwort auf die Lösung unserer globalen Herausforderungen.

Ebenso korrekt ist, dass sich die WTO und das multilaterale Handelssystem in einer tiefen Krise stecken. Da sich USA der Benennung neuer WTO-Richter_innen widersetzt haben, könnte das 2019 zu einem Zusammenbruch des Streitschlichtungsmechanismus der WTO führen. Aber nicht nur die WTO-Justiz ist beinahe handlungsunfähig: auch die Legislativorgane der WTO sind seit einigen Jahren blockiert und es gab keine „gesetzgebenden“ Verfahren, weil die Verhandlungen nicht weiter fortgesetzt wurden. Doch wem kommt am Ende ein System zugute, das keine Konflikte mehr löst? Aus unserer Sicht werden sich in diesem gnadenlosen Wettbewerb vor allem die großen, mächtigen Staaten durchsetzen.

In letzter Zeit sind die Verwerfungen zwischen den großen kapitalistischen Staaten und den Institutionen, die sie kontrollieren, mit besonderer Härte offenbar geworden. Im Falle der WTO zeigen sich diese neuen Spannungen aber wohl besonders deutlich. Denn vor allem seit der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008 haben sich die politischen Kräfteverhältnisse sehr stark verschoben. Die Parteien und Politiker_innen, die früher vor allem eine neoliberale Politik verfolgten, sind es offenbar überdrüssig, weiterhin den Abschluss von Freihandelsabkommen im Stil der 1990er- und 2000er-Jahre voranzutreiben. Besonders deutlich wird dies in der aktuellen Debatte um die WTO-Reform: Die Europäische Union würde mit einer Reform gern die jetzigen Kräfteverhältnisse beibehalten, die USA jedoch wollen, um es mit den Worten Donald Trumps zu sagen, „*America first!*“

Der aktuelle WTO-Generaldirektor, Roberto Acevêdo, erinnert häufig genug daran, dass die WTO, der China und Russland erst kürzlich beigetreten waren, ursprünglich dazu gegründet wurde, um den „freien Handel“ voranzutreiben. Er rief die Staats- und Regierungschefs öffentlich dazu auf, das „multilaterale Handelssystem“ gegenüber protektionistischer Politik zu verteidigen. Es entsteht eine künstliche Trennung der politischen Eliten in die Verfechter_innen des demokratischen, aber unregulierten Handels wie Justin Trudeau, Emmanuel Macron und

Angela Merkel einerseits und die Vertreter_innen protektionistischer und undemokratischer Politik im Stil von Erdoğan, Orbán, Salvini, Bolsonaro und Trump andererseits. Globalisten gegen Nationalisten, wie es Teile der liberalen Presse gerne beschreiben.

Die Linke muss entschieden gegen diese Darstellung angehen, denn sie suggeriert, dass man sich nur zwischen zwei Möglichkeiten entscheiden könnte: neoliberaler Globalist oder national orientierter Protektionist.

Während die oben genannten Staats- und Regierungschefs die Erhaltung des „multilateralen Handelssystems“ befürworteten, gaben sie ironischerweise gleichzeitig zu, dass das „Handelssystem ‚nicht perfekt‘ ist, aber die großen Anstrengungen der Regierungen während der letzten 70 Jahre widerspiegelt, im Bereich Handel zusammenzuarbeiten. Entgegen der kürzlich getroffenen Aussage Azevêdos behauptete die WTO nämlich, dass das WTO-System einwandfrei funktioniere und alternativlos sei. Dabei braucht die WTO eine grundlegende und allumfassende Reform der eigenen Funktionsweise, insbesondere vor dem Hintergrund der Klimakrise.

Kurz nachdem Cecilia Malmström, die EU-Handelskommissarin, vor einem Zusammenbruch des WTO-Systems gewarnt hatte, stellte die EU-Kommission einen Vorschlag für eine WTO-Reform vor. Und auch Japan und die USA stellten einen allgemeinen Reformvorschlag vor – auch wenn Trump sich bereits aus dem TPP-Abkommen zurückgezogen hatte. Eine weitere Reformoption wurde von Kanada präsentiert. Hervorzuheben ist, dass diese vier Länder (oder Wirtschaftssubjekte wie die EU) zu den am stärksten entwickelten Industrienationen gehören, und damit auch wirtschaftliche Interessen in allen Teilen der Welt haben. Uns sind keine Reformvorschläge aus Bolivien, Ecuador, Bhutan oder Mali bekannt. Allein dieser Umstand zeigt bereits, in welche Richtung sich die WTO weiterentwickeln wird.

Ebenso ist folgendes für das Verständnis wichtig: Die Politik von Institutionen wie der WTO, der OECD, des IWF und anderen wird für diejenigen Länder maßgeschneidert, die diese Institutionen finanzieren. Die sich einander widersprechenden Standpunkte einiger Staaten und ihrer Institutionen können auch als eine Art der Auseinandersetzung um eine Neuanpassung beziehungsweise als interne Debatte zwischen den unterschiedlichen Lagern der Verfechter_innen des Freihandels sowie der neoliberalen Eliten gesehen werden.

Die Tatsache, dass einige Länder als „zunehmend protektionistisch“ eingestuft werden, sollte uns nicht darüber hinwegtäuschen, dass diese Länder nicht ebenso eine neoliberale Agenda und die Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen

verfolgen, den Klimawandel leugnen und Arbeitnehmer_innenrechte aushöhlen. Die Bereitschaft zu einer Reform kann eher als Versuch gesehen werden, interne wirtschaftliche Probleme und Arbeitslosigkeit zu exportieren und stellt keine grundlegende Kritik am alten Paradigma des Neoliberalismus dar.

WELCHE FREIHANDELS- UND INVESTITIONSABKOMMEN PLANT DIE EU?

Noch in dieser Legislaturperiode will die EU neun neue Freihandels- und Investitionsabkommen beschließen. Zusätzlich zu diesen recht komplizierten Vereinbarungen steht der EU mit dem Brexit vermutlich noch ein Abkommen mit dem Vereinigten Königreich ins Haus. Insgesamt hat die Europäische Union mehr als 1.000 derartige Verträge, ob nun Freihandels-, Wirtschaftspartnerschafts- oder andere Abkommen, mit den allermeisten Mitgliedsstaaten der WTO.

Die wichtigsten Abkommen, die in den nächsten Monaten dazukommen sollen, sind:

CETA: Das Abkommen zwischen der EU und Kanada (das „umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen“ englisch „Comprehensive Economic Trade Agreement“) findet seit dem 21. September 2017 vorläufig Anwendung. Die meisten Bestimmungen des Vertrages können also bereits verwendet werden. Der noch nicht abgeschlossene Ratifizierungsprozess führt jedoch zu Unsicherheiten in Bezug auf das Abkommen mit Kanada. Die meisten Mitgliedsstaaten haben das Abkommen noch nicht ratifiziert und eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs über die Vereinbarkeit der ISDS mit gängigem europäischen Recht steht ebenfalls noch aus.

JEFTA: Das Freihandelsabkommen EU-Japan wurde im Dezember 2017 von der Europäischen Kommission und dem japanischen Premierminister unterzeichnet. Danach hat die Kommission vorgeschlagen, das Abkommen unter die ausschließliche Zuständigkeit der EU fallen zu lassen. Somit ist keine parlamentarische Ratifizierung durch die Mitgliedsstaaten vorgesehen. Im Juli 2018 wurde das Abkommen vom Europäischen Rat unterzeichnet und wartet nun auf die im Dezember 2018 geplante Abstimmung im europäischen Parlament. JEFTA würde sowohl in Japan als auch in Europa den Großkonzernen eine nie dagewesene Macht verleihen. JEFTA umfasst einen Abschnitt zur Zusammenarbeit in Regulierungsfragen, der transnationalen Konzernen Einfluss auf die nationale Regulierung gibt. Die EU hat ISDS aus dem JEFTA-Abkommen herausgenommen und schlägt jetzt ein getrenntes Investitionsabkommen vor, was einer Investor-Staat-Streitbeilegung aber ziemlich gleichkommt. Außerdem haben sich die Vertragspartner auf eine

Negativliste für die Liberalisierung von Dienstleistungen geeinigt: Jede Dienstleistung, die nicht ausdrücklich vom Abkommen ausgenommen ist, kann liberalisiert werden.

EU-Mexiko: Die Europäische Union und Mexiko haben sich im April 2018 „politisch geeinigt“, dass vor 20 Jahren unterzeichnete und heute noch geltende Handelsabkommen zu „modernisieren“. Ziel dieser Einigung war es, die Verhandlungen über TTIP und CETA zu begleiten. Angesichts der vielen unklaren Faktoren bei TTIP ist derzeit nicht klar, wie es mit dem Abkommen mit Mexiko weitergehen wird.

EU-Mercosur-Vertrag: Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay bilden zusammen den Mercosur (die Mitgliedschaft Venezuelas ist derzeit suspendiert), den für die Europäische Union interessantesten Teil Südamerikas. Die Verhandlungen sind schon sehr weit fortgeschritten, auch wenn einige kontroverse Themen noch geklärt werden müssen. Dazu gehören jetzt auch die Beziehungen zum derzeitigen Präsidenten von Brasilien. Die Verhandlungen sind in der 36. Runde und zu den Hauptstreitpunkten, dem Seeverkehr und dem Im- und Export von Autos, Fleisch und Biotreibstoff wurde immer noch kein „entscheidender Fortschritt“¹³ gemacht.

TiSA: Das ist das Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (engl. Trade in Services Agreement). Unter den bisherigen Abkommen ist das TiSA vielleicht das komplizierteste. Glücklicherweise liegen die Verhandlungen derzeit auf Eis. Das TiSA ist ein Abkommen zwischen 23 Parteien (22 Ländern und der EU). 2014 hat Wikileaks einen geheimen Entwurf des Anhangs zu Finanzdienstleistungen veröffentlicht.¹⁴ Das Abkommen umfasst etwa 70 % des weltweiten Dienstleistungssektors, zum Beispiel in Branchen wie dem Bank-, Gesundheits- oder Transportwesen. Der Dienstleistungssektor ist eine Schlüsselbranche, in der in den USA 75 % der Wirtschaftsleistung erwirtschaftet werden und auf die beinahe 75 % der Beschäftigung und des Bruttoinlandsproduktes der EU zurückgehen.

EU-UK, das Post-Brexit-Abkommen: Im Brexit werden viele Herausforderungen des derzeitigen kapitalistischen Handelssystems gebündelt wie in einer Lupe. Einerseits könnte die Störung internationaler Wertschöpfungsketten zu einer Wirtschaftskrise führen, die unweigerlich Arbeiter_innen, ihre Familien und die betroffenen Regionen treffen wird. Andererseits lässt sich auch die Meinung ver-

13 Vgl. Politico Morning Trade, 22.11.2018. Hier verfügbar: <http://www.europarl.europa.eu/ep-live/en/committees/video?event=20181120-1430-COMMITTEE-INTA>.

14 Vgl. <https://wikileaks.org/tisa-financial/analysis.html>.

treten, dass die politischen Ziele von Jeremy Corbyns Labour Party sich außerhalb der EU-Regularien leichter erzielen lassen: Ein stärkerer Staat, der sich für die Reindustrialisierung des englischen „Hinterlands“ einsetzt sowie eine Renationalisierung strategischer Wirtschaftszweige. So oder so wird nach Ende des komplizierten Austritts Großbritanniens aus der EU wohl ein neues Handelsabkommen entstehen, das seiner Art nach ungefähr dem CETA-Abkommen entsprechen dürfte. Der Handelskrieg, den die USA mit ihren Zöllen auf Aluminium und Stahl derzeit führen, kann sehr unterschiedliche Folgen haben: So kann er zum Beispiel zur Unterzeichnung eines Abkommens führen, das entweder die neoliberale Sicht auf den Multilateralismus stärkt und die vollmundigen Versprechen der Brexiteers auf Arbeitsplatzverlagerung aufgibt oder aber zu einem Abkommen, das auf dem Versprechen einer neu überdachten Handelspolitik des Landes beruht, wie sie Labour-Führer Jeremy Corbyn vorschwebt. Die Brexit-Verhandlungen zeigen, dass sowohl der Freihandel der EU als auch Trumps falschverstandener Protektionismus die Kommodifizierung vorantreiben.

Zusätzlich zu diesen 8 laufenden und 1 anstehenden Abkommen hat die EU eine Vielzahl von Abkommen mit ihren Anrainerstaaten, die zusammen die Europäische Nachbarschaftspolitik ausmachen.

EU-Ukraine: Das Assoziierungsabkommen zwischen der EU und der Ukraine regelt die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und ihrem östlichen Nachbarn Ukraine. Das Abkommen trat am 1. September 2017 in Kraft und fand vorher schon vorläufig Anwendung. Die niederländische Regierung war gezwungen, ein nichtbindendes Referendum durchzuführen, in dem die Bevölkerung sich gegen das Abkommen aussprach. Angesichts der derzeitigen Spannungen zwischen der EU und Russland ist das Abkommen von hoher geopolitischer Bedeutung. Dieses Abkommen geht Hand in Hand mit einem Stabilisierungsprogramm des IWF, das die Privatisierung öffentlicher Leistungen und die „Ökonomisierung“ des Gesundheitswesens vorangetrieben hat. Beide Vertragspartner, also die EU und die Ukraine, wollen in vielen Bereichen ihre Wirtschaftspolitik, Gesetzgebung und Regulierung harmonisieren. Zu diesen Bereichen gehören gleiche Rechte für alle Arbeitnehmer_innen, Schritte zur Einführung der Visafreiheit, der Austausch von Informationen und Personal im Justizwesen, die Modernisierung der ukrainischen Energieinfrastruktur und der Zugang zur Europäischen Investitionsbank. Tatsächlich setzt die EU eine ganze Reihe Maßnahmen durch, vergleichbar etwa mit der Troika in Griechenland. Darüber hinaus etabliert das Abkommen eine „vertiefte und umfassende Freihandelszone“ zwischen den Partnern. In der Ukraine sehen einige hierin eine Vorstufe zu einem Beitritt zur Europäischen Uni-

on. Das Abkommen verpflichtet außerdem zu einer schrittweisen Annäherung an die Gemeinsame Sicherheits- und Verteidigungspolitik der EU vor.

STABILISIERUNGS- UND ASSOZIIERUNGSABKOMMEN

Mit dem Abkommen mit der Ukraine vollendet die EU ihre Handelspufferzone, einer „regulatorischen“ Pufferzone zwischen den EU-Mitgliedsstaaten samt Beitrittskandidaten¹⁵ auf der einen und dem Rest der Welt auf der anderen Seite. Diese Zone erhält einen besonderen Zwischenstatus und ist für Themen wie den Umgang mit Migration von besonderer Bedeutung.

Die beiden Bereiche, in denen die EU über den Handel eine sogenannte „Stabilisierungspolitik“ verfolgt, sind:

Erstens die Union für den Mittelmeerraum (UfM), eine zwischenstaatliche Organisation aus den 28 EU-Mitgliedsstaaten und 15 Mittelmeeranrainern aus Nordafrika, Westasien und Südeuropa. Sie wurde am 13. Juli 2008 auf dem Pariser Gipfel für den Mittelmeerraum gegründet, mit dem Ziel, die Europa-Mittelmeer-Partnerschaft EUROMED zu stärken. 1995 als „Barcelona-Prozess“ ins Leben gerufen, konnte sie allerdings auf deutschen Druck hin nie wirklich politischen Einfluss gewinnen. Das Generalsekretariat befindet sich im spanischen Barcelona. Die UfM hat das Ziel, Stabilität und Integration im Mittelmeerraum zu fördern. Sie wurde gegründet als ein Forum, in dem regionale strategische Themen besprochen werden können und wo (zukünftig) eine Mittelmeerfreihandelszone aus der Taufe gehoben werden kann, um die Stabilität der Region zu sichern. Der „Arabische Frühling“ und der Zusammenbruch verschiedener Regimes haben der Hoffnung auf einen stabilen Handelsraum ein jähes Ende bereitet. Auch wenn die Infrastruktur der UfM noch existiert, drängt die EU derzeit auf individuelle Abkommen mit denjenigen Ländern, die Investitionsmöglichkeiten bieten.

Die Östliche Partnerschaft ist gewissermaßen das nördliche Pendant zur Mittelmeerunion. Mindestens insoweit, als dass sie einen institutionalisierten Rahmen bietet, in dem mit den östlichen Nachbarn der EU über Abkommen für Visafreiheit, Freihandel und strategische Partnerschaften verhandelt werden kann, ohne gleichzeitig das schwierige Thema der Mitgliedschaft verhandeln zu müssen. Geografisch umfasst diese Partnerschaft Armenien, Aserbaidschan, Belarus, Georgien, Moldau und die Ukraine. Anders als die Union für den Mittelmeerraum hat die östliche Partnerschaft kein eigenes Sekretariat, sondern wird direkt von der

15 Albanien, die ehemalige jugoslawische Republik Mazedonien, Montenegro, Serbien und Türkei gehören zu den Beitrittskandidaten.

Europäischen Kommission gesteuert. Es ist eine Art zweite Liga, in der der Gewinner die Chance hat, in die erste aufzusteigen, wenn die EU sich dafür entscheidet. Seit ihren Anfängen vor 25 Jahren im Vertrag von Maastricht ist die EU ein überzeugter Vertreter von Freihandelsabkommen. Seit dem Zusammenbruch der realsozialistischen Systeme hat die EU Abkommen mit all ihren Nachbarn gefördert, mit der Aussicht darauf, diese so weit wie möglich in den Binnenmarkt zu integrieren, sei es als assoziierte Staaten oder in Form wirtschaftlichen Abhängigkeit. Ihre Außenpolitik ist eng mit der Handelspolitik verzahnt, was wie bereits gesagt darauf zurückzuführen ist, dass es eines der wenigen Werkzeuge ist, die die Europäische Kommission einsetzen kann, ohne die Mitgliedsstaaten fragen zu müssen.

THEMENWECHSEL: HANDEL UND DIE DIGITALE REVOLUTION

Digitaldaten sind das „moderne Gold“ der globalen, postfordistischen, kapitalistischen Weltwirtschaft. Je mehr Daten gesammelt werden können, desto relevanter werden sie für die Algorithmen. „Big Data“ kann nur mit riesigen Datenmengen wirklich funktionieren, egal ob für Überwachung, Prognose oder künstliche Intelligenz. Das ist zum Beispiel für Deutschland ein sehr großes Problem: Der Markt ist einfach zu klein für das erforderliche Datenvolumen. Entsprechend drängt Deutschland nachdrücklich auf einen gemeinsamen digitalen Markt, von dem seine Wirtschaft als zentrales Glied der Wertschöpfungsketten der EU am meisten profitieren würde. Innerhalb der EU muss die deutsche Wirtschaft Rohdaten aus der Peripherie aufsaugen. Man stelle sich vor, mit welchen schier ungeheuren Datenmengen da hantiert wird. Das „Ernten“ der Daten ist nicht das Problem, gut konditionierte Verbraucher_innen stellen sie fortlaufend zur Verfügung und überlassen sie gedankenlos den Unternehmen. Und wieder sind die Staaten, die Grenzen und die Regularien das relevante Problem. Hier gibt es keine natürlichen, physischen Grenzen, nur politische. Es ist nur die nationale Souveränität, die zwischen den internationalen datenverarbeitenden Konzernen und dem endlosen Datenmeer steht. Es ist also kein Wunder, dass GAFAM (das steht für „Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft“ und bezeichnet die aktuell größten datenverarbeitenden Firmen der Welt) in den letzten Jahren große Anstrengungen unternommen hat, um jede weitere Regulierung zu unterbinden. Die genannten Unternehmen – und natürlich ist die Liste nicht erschöpfend – zeichnen sich im Augenblick als die Monopole im kommenden Zeitalter des Datenkapitalismus ab. Sie sind alle amerikanisch und genießen den ausgesprochen soliden Schutz des amerikanischen Staates und Militärs. Was ist ihr Ziel? GAFAM will internationale Handelsabkommen, die sich verpflichten, alle zukünftigen Beschränkungen auf



Datentransfer und -verarbeitung zu unterbinden und das Recht auf Privatsphäre aufzugeben. Die Politik muss erst noch lernen, den sich in der Entwicklung befindenden Markt zu regulieren, weshalb der Zeitpunkt für die großen, internationalen Monopole günstig ist, um jegliche Regulierung ihrer Märkte zu beenden. Wenn sie mit dieser Strategie Erfolg haben, sind alle Versuche von Drittweltländern, ihre Wirtschaft zu entwickeln, zum Scheitern verurteilt, denn sie haben ja keinen Zugriff auf das wichtigste der zukünftigen Handelsgüter: Daten.

4. Folgen des derzeitigen internationalen Handelssystems

KANN HANDEL TATSÄCHLICH DIE ARMUT VERHINDERN?

Eines der hauptsächlichen Argumente der Vertreter von Freihandels- und Investitionsabkommen (FTAs und IIAs) ist, dass sie einen Weg aus der Armut darstellen können. Handel schafft immer neue Möglichkeiten und Entwicklungen, weshalb er die Armut mindert – so das Argument. So hat Christine Lagarde am 11. Oktober 2018 in den *Financial Times*¹⁶ argumentiert, dass der Handel Millionen aus der Armut befreit hat. Aber hat er das tatsächlich?

Vor wie nach der Finanz- und Wirtschaftskrise hatte das Wirtschaftswachstum v.a. einen Effekt: Die Reichen wurden reicher. Wir haben ein paar Beispiele zusammengestellt, die zeigen, wie Handels- und Investitionsabkommen gewirkt haben:

ARGENTINIEN

Ende 2001, während der Wirtschaftskrise des Landes, war Argentinien bei der Rückzahlung von Krediten im Gesamtwert von 132 Milliarden Dollar im Verzug. Das Bruttoinlandsprodukt fiel um 28 %, 57,5 % der Argentinier_innen lebten in Armut und die Arbeitslosenquote stieg sprunghaft auf über 20 % an. Das war eine direkte Folge der Öffnung der Wirtschaft.

Unfähig, die Gläubiger_innen zu bedienen, hat Argentinien in zwei Verhandlungsrunden seine Schulden umstrukturiert. Zum Paket gehörten einerseits eine Abwertung der Anleihen um 2 Drittel und andererseits ein Mechanismus, der nach einer Erholung der nationalen Wirtschaft weitere Zahlungen versprach. Eine breite Mehrheit der Anleihegläubiger_innen (93 %) nahm das Angebot an. Zu der kleinen Minderheit, die ablehnte, gehörten Investor_innen, die große Teile ihrer Anleihen zu deutlich niedrigeren Preisen erworben hatten, und zwar nachdem das Land zahlungsunfähig war und sogar nach der ersten Umschuldungsrunde. Diese Investor_innen nennt man heute „Geierfonds“.

Die Grundsätze der UN zur verantwortungsvollen Kreditvergabe und -aufnahme¹⁷ besagen, dass „Kreditgeber_innen willens sein sollen, in gutem Glauben mit dem Schuldner bzw. der Schuldnerin und anderen Gläubiger_innen nach einer für alle zufriedenstellenden Lösung zu suchen“ (Übersetzung von uns).

16 Vgl. <https://www.ft.com/content/a83bef10-cd19-11e8-b276-b9069bde0956>.

17 Vgl. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gdsddf2012misc1_en.pdf.

Zwischen 1992 und 1999, unter der Regierung Menem, einer Zeit der Liberalisierung, häufte Argentinien ein Defizit von 22 Milliarden US-Dollar an. Allein das Leistungsbilanzdefizit erreichte 1998 inklusive Zinsen auf Auslandsschulden und Defizite im Handel mit Dienstleistungen eine Rekordhöhe von 14 Milliarden US-Dollar¹⁸. Um die Leistungsbilanz auszugleichen, verließ das Land sich auf großzügige ausländische Investitionen. Die blieben aber hinter den Erwartungen zurück und die Zentralbank sah sich erneut gezwungen, Anleihen auszugeben, um den Wert des Pesos vor diesem Druck zu schützen (hauptsächlich Gleihtzinsanleihen, die zu der Zeit in den Entwicklungsländern sehr beliebt waren). Die Öffnung der argentinischen Wirtschaft half also ganz offensichtlich nicht aus der Armutsfalle. Im Gegenteil: In der Folge dieser Öffnung stiegen Arbeitslosigkeit und Armut in der Bevölkerung stark an.

ERFRISCHUNGSGETRÄNKE IN MALI, DEM SENEGAL, GABUN U.A.

Castel, ein transnationaler Konzern, ist mit 571 Millionen Flaschen der drittgrößte Weinerzeuger der Welt und der zweitgrößte Hersteller von Erfrischungsgetränken in Afrika. 1990 erwarb das französische Unternehmen in Benin, Algerien, Marokko, Madagaskar und der demokratischen Republik Kongo den staatlichen Monopolisten BGI (Brasseries et Glacières Internationales). Das Unternehmen gedieh dank der Politik der Handelsliberalisierung und kürzte gleichzeitig Tausende von Stellen. Danach kaufte es die regionale Zuckererzeugung und setzte in der zentralafrikanischen Wirtschafts- und Währungsgemeinschaft CEMAC ein Zuckermopol durch, dass durch Einfuhrzölle geschützt wird, welche Importe nahezu unmöglich machen. Das alles kann in einem Bericht der WTO nachgelesen werden¹⁹. Dieses Unternehmen kann Entscheidungen von Regierungen beeinflussen und der Regionalmarkt ist komplett abhängig von Entscheidungen, die in der Firmenzentrale in Paris getroffen werden. Die IWF-Politik und die eigene Gewohnheit, Wettbewerber_innen durch die finanzielle Unterstützung regierender Politiker_innen zu unterbinden, erlauben es dem französischen Unternehmen, jedes Jahr Millionen Euro an Gewinnen aus Afrika nach Europa zu verlagern²⁰.

Niemand will leugnen, dass der Handel historisch betrachtet genau wie die Migration für die Menschheit einige positive Folgen hatte. Aber so wird hier nicht

18 Vgl. <https://www.nytimes.com/2016/04/01/opinion/how-hedge-funds-held-argentina-for-ransom.html>.

19 Vgl. https://www.wto.org/french/tratop_f/tp_f/tp385_crc_f.htm.

20 Vgl. <https://www.monde-diplomatique.fr/2018/10/BLAMANGIN/59159>.

argumentiert. Das Problem des sogenannten Freihandels ist seine starke Reglementierung zugunsten der mächtigsten Länder und innerhalb dieser Länder zugunsten der regierenden Eliten. Wir sollten anfangen, Ross und Reiter zu benennen: Vom Handel profitieren die Reichsten. Die wenigen ausgewählten Beispiele zeigen, wie der Handel zugunsten multinationaler Konzerne und der Länder, wo ihre Firmenzentralen sind, verzerrt wird.

DER INTERNATIONALE HANDEL VERSCHÄRFT DIE ÖKOLOGISCHE KRISE

Am 1. Januar 1994 trat das Nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA in Kraft, das Kanada, die USA und Mexiko umfasst. Zum ersten Mal enthielt ein Handelsvertrag ein Kapitel mit Empfehlungen zur nachhaltigen Entwicklung. In der Folge fügten WTO und EU allen Handels- und Investitionsabkommen Empfehlungen über den Bedarf nach nachhaltiger Entwicklung hinzu. Mehr als 20 Jahre später und zu Zeiten, wo die Handelsströme größer sind als je zuvor, ist eine nachhaltige Entwicklung nicht in Sicht. Stattdessen deutet alles darauf hin, dass sich die Situation in die entgegengesetzte Richtung entwickelt. Trotzdem hat die Europäische Kommission für die derzeit anstehenden FTAs bzw. IIAs erneut eine Strategie vorgeschlagen, die im Kapitel zur nachhaltigen Entwicklung Ausdruck findet und doch nur die nicht nachhaltige Handelspolitik legitimiert. Der Inhalt dieser Abschnitte, die in alle zukünftigen Freihandelsabkommen Eingang finden sollen, ist gekennzeichnet durch die völlige Freiwilligkeit der Empfehlungen, die an die Mechanismen zur sozialen Verantwortung der Unternehmen erinnern. Zwingende Maßnahmen und bindende Mechanismen sucht man vergebens.

Die neue Generation der Handels- und Investitionsabkommen enthält neue Gefahren. Das liegt daran, dass eines der erklärten Hauptziele die Schwächung oder Abschaffung jeglicher Regulierung ist. In vielen Fällen ist die Regulierung der einzige Schutz der Natur vor der zerstörerischen Kraft des weltweiten Kapitalismus, der immer mehr Ressourcen und Raum braucht.

Internationaler Handel führt unweigerlich zu einer schnelleren Verschlechterung der Umweltsituation, weil er zwangsweise zu einem Ausbau der Infrastruktur und längeren Transportwegen führt. Im Ergebnis wird mehr Energie verbraucht und es werden mehr Treibhausgase frei. Das allein zeigt deutlich, dass der internationale Handel nicht nachhaltig ist und die einzig sinnvolle „Nachhaltigkeitsklausel“ eine starke Einschränkung des Welthandels ist.

Der wachsende Welthandel erhöht den Druck auf natürliche Ressourcen und führt zu mehr zerstörten Lebensräumen und Raubbau an Arten. Neuen Forschungser-

gebnissen zufolge steht mindestens ein Drittel der weltweiten Bedrohungen für die Biodiversität in Zusammenhang mit der Weltmarktproduktion von Handelsgütern und etwa 11 % des zutage geförderten Grundwassers wird zur Bewässerung von für den Export bestimmten landwirtschaftlichen Produkten verwendet²¹. Außerdem führt er zu einem stärkeren Verbrauch fossiler Brennstoffe, ohne die der zunehmende Langstreckengütertransport nicht zu bewerkstelligen ist. Das führt direkt zu höheren Treibhausgasemissionen, die wiederum zerstörerische Folgen für das Klima haben.

Der zunehmende Langstreckentransport hat auch deutliche Auswirkungen auf die ökologische Krise. 2001 gingen 5,3 der 22 in die Atmosphäre entlassenen Gigatonnen CO₂ aus dem internationalen Handel²² zurück. Obwohl es keine neuen Zahlen gibt, die den CO₂-Ausstausch im Gütertransport für den internationalen Handel getrennt ausweisen, wissen wir, dass die internationale Luft- und Seefahrt 4-8 % der weltweiten Emissionen verursachen und dass dieser Anteil ohne Kurskorrektur bis 2050 auf beinahe 40 % ansteigen könnte²³.

Die Europäische Union muss Maßnahmen ergreifen, um die Folgen der wirtschaftlichen Globalisierung zu beschränken. Sie muss die Verlagerung von Produktionsprozessen stoppen und einen Wandel in Produktion und Konsum fördern. Diese Maßnahmen müssen geeignet sein, den ökologischen Fußabdruck und die Umweltschulden der EU zu verringern und einen Beitrag im Kampf gegen die ökologische Krise leisten. Die Union argumentiert an dieser Stelle, dass JEFTA das erste Handelsabkommen wird, dass sich auf das Übereinkommen von Paris bezieht – obwohl es keine dahingehenden bindenden Verpflichtungen enthält. Uns ist nicht klar, wie ein Abkommen, dass den Austausch von Gütern zwischen Ländern, die über 9.000 Kilometer voneinander entfernt liegen, zu einer Verringerung der CO₂-Emissionen beitragen soll.

21 Moran, Daniel; Kanemoto, Keiichiro. 2016. Environ. Res. Lett.11094017. Hier verfügbar: <http://iopscience.iop.org/article/10.1088/1748-9326/11/9/094017/pdf>.

22 Peters G.P. et al. 2012. A synthesis of carbon in international trade. Biogeosciences. Hier verfügbar: <https://www.biogeosciences.net/9/3247/2012/bg-9-3247-2012.pdf>.

23 Transport and Environment. April 2016. Globium: the basis for Bio-fuel policy post-2020. Hier verfügbar: <https://www.transportenvironment.org/publications/globium-basis-biofuel-policy-post-2020>.

DIE MACHT DER KONZERNE UND DER VERLUST AN DEMOKRATIE UND SOUVERÄNITÄT

Wir haben wiederholt Beispiele gebracht, die zeigen, wie Handels- und Investitionsabkommen es transnationalen Konzernen ermöglichen, ihre „Rechte“ zu sichern und ihre Interessen mit eigenen Werkzeugen wie der Investor-Staat-Streitbeilegung zu schützen. Dieses weltweite Gesellschaftsrecht nutzt internationale Zuständigkeiten, um Großkonzerne zu schützen, nicht Menschen oder den Planeten. Durch die Übertragung staatlicher Macht an das große transnationale Kapital zerstört es letztendlich die Demokratie.

Die meisten Abkommen werden von Expert_innen verhandelt, die kein Mandat haben, die von ihnen getroffenen Entscheidungen auch rechtsgültig zu machen. Die Erfahrung zeigt, dass die meisten europäischen Länder die Fähigkeit verloren haben, den Verhandlungen im Detail zu folgen (wie bereits gesagt verhandelt die EU derzeit 9 weitreichende Abkommen und überwacht Hunderte weitere.) Meist konzentrieren sie sich auf ein oder zwei Themen von nationaler Bedeutung und überlassen den Rest der EU-Kommission und Unternehmenslobbyist_innen.

So werden ohne die Bevölkerung grundlegende Entscheidungen getroffen. Die sieht sich dann vor der Wahl, das Abkommen anzunehmen oder abzulehnen. Und das mit sehr wenigen Informationen oder unparteiischen Studien zu Risiken und Vorteilen. Das Beispiel der CETA-Ratifizierung in der Wallonischen Region Belgiens ist recht bezeichnend. Das Wallonische Parlament hat hunderte Stunden über das CETA-Abkommen diskutiert und dabei Befürworter und Gegner des Vertrages zwischen der EU und Kanada gehört. Während der gesamte Text erst verstanden und dann geprüft wurde, hatten sogar moderate Christdemokrat_innen Probleme mit dem Abkommen. Der belgische Föderalismus erfordert, dass eine derartige Souveränitätsabtretung von allen Regionen ratifiziert werden muss. Erinnern wir uns daran, dass die Unterzeichnung eines derartigen Vertrages dazu führt, dass ein Nationalstaat außenpolitische Hoheit verliert. Um ihre Zustimmung zu einer vorläufigen Anwendung zu gewinnen, musste dem Vertrag eine (nichtbindende) Zusatzklärung hinzugefügt werden. Das ist ein gutes Beispiel dafür, was derartige Abkommen für innerstaatliche und regionale Einheiten mit sich bringen. Regionen und Metropolen können strikt gegen ein derartiges Abkommen sein und dabei einen Großteil ihrer Bevölkerung hinter sich haben, aber eine Zentralregierung oder sogar die Europäische Union können anders entscheiden. Die Art, wie dieses Abkommen der europäischen Bevölkerung gegenüber „durchgeboxt“ wurde, ist ein weiteres Beispiel: Und nicht etwa ein Bekenntnis zum Handel, sondern ein Zeichen

der Geringschätzung, die Großunternehmen und viele Politiker_innen gegenüber weiten Teilen der Bevölkerung empfinden.

DAS DOGMA DER SCHAFFUNG VON ARBEITSPLÄTZEN, DIE GEWERKSCHAFTEN UND DIE ARBEIT

Die Frage nach der Beziehung von Arbeit und Handel ist eine Schlüsselfrage, die sorgfältig diskutiert werden will. Die gesamte Diskussion zwischen der DG Handel (der für den Handel zuständigen Direktion der Europäischen Kommission) und verschiedenen, gegen TTIP eingestellten Gewerkschaften drehte sich um genau diese Frage. Handelsverhandlungen beruhen auf WTO-Modellen und alle Berechnungen zu den Vorteilen der Mitgliedschaft in einer Handelszone oder der Unterzeichnung eines Abkommens beruhen auf ökonomischen Modellen, also Hochrechnungen. Entsprechend müssen diejenigen Modelle, die auf der Annahme beruhen, dass Handel Arbeitsplätze schafft, überdacht werden. An einem Punkt der Verhandlungen hieß es, dass TTIP Millionen Arbeitsplätze schaffen würde, später (nachdem mehrere Studien diese Modelle infrage gestellt haben) wurden diese Erwartungen auf 50.000 Arbeitsplätze pro Jahr gesenkt.²⁴ Also: wenig Einfluss auf den Arbeitsmarkt, viel Liberalisierungsgefahr.

Natürlich kann Handel Arbeitsplätze schaffen, aber es muss unbedingt darauf hingewiesen werden, dass er auch Arbeitsplätze vernichtet. Die wirkliche Frage ist, welche Art von Arbeitsplätzen Handelsabkommen schaffen und welche Art verloren geht.

Schaut man sich das im Detail an, lässt sich besser verstehen, warum bestimmte Gewerkschaften eher für den Handel sind, während andere sich eher dagegen aussprechen. Auch wird klar, warum manche Länder weniger Schwierigkeiten mit Handelsabkommen haben als andere.

Wenn ein Handelsabkommen zum Beispiel den Straßentransport und den städtischen Personenverkehr liberalisiert, ermöglicht es Uber, sich als Alternative zu Taxen zu etablieren. Uber ist sehr schlecht reguliert (und zahlt an den Orten, wo die Leistungen tatsächlich erbracht werden, so gut wie keine Steuern), während Taxen üblicherweise strengen Auflagen unterliegen und für die lokale oder regionale Körperschaft, in deren Gebiet sie genutzt werden, normalerweise hohe Einnahmen erwirtschaften. Auf diese Weise zwingen uns FTAs, *gesellschaftliche* Ent-

24 The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability, hier verfügbar: http://ase.tufts.edu/gdae/policy_research/TTIP_simulations.html.

scheidungen zu treffen. Mit Blick auf Arbeitsplätze und Gewerkschaften ist also die Frage: Berücksichtigen diese Freihandelsabkommen die Vorgaben der internationalen Arbeitsorganisation ILO? Treffen sie Regelungen über Arbeit, betreffen sie Gewerkschaften? Gibt es einen Mechanismus, um den Missbrauch schlecht bezahlter Arbeit zu verhindern? Die Antwort auf diese drei Fragen ist nein. Diese Tatsache sollte ein grundlegender Faktor in weiteren Überlegungen zur Zukunft der Arbeit und der Freihandelsabkommen sein.

BESTEHT ECHTE CHANCENGLEICHHEIT FÜR ALLE? EINE KURZE ANALYSE AUS FEMINISTISCHER SICHT

Neben der Abschaffung von Zöllen haben FTAs und IIAs auch den Zweck, nichttarifäre Handelshemmnisse abzubauen, also auch all die anderen Probleme, die einen freien Güterverkehr behindern. Das können Arbeitnehmer_innenrechte sein, die Lebensmittelsicherheit oder Fortschritte hinsichtlich der Geschlechtergerechtigkeit. Die Abkommen fördern die Privatisierung und die Kommodifizierung öffentlicher Leistungen wie Gesundheit und Bildung, aber auch in anderen Bereichen aus dem Dienstleistungssektor und der Care-Ökonomie²⁵. Freihandelsabkommen müssen im patriarchalischen kapitalistischen System verortet werden, denn dieses System beruht auf Akkumulation durch Enteignung und umfasst die üblicherweise unsichtbare Arbeit im Pflege- und Fürsorgebereich.

Die vermarktete Arbeitskraft und überhaupt die gesamte kapitalistische Produktion beruhen auf der Arbeit, mit der Privathaushalte geführt werden, meist von Frauen. Ohne diese Arbeit wäre eine kontinuierliche Erwerbsarbeit unmöglich. Erstens ist es diese Heimarbeit, die das menschliche Leben aufrechterhält. Damit ist sie für die Erneuerung der Arbeiterschaft von grundlegender Bedeutung. Zweitens sind nur, weil diese Arbeit meist unentgeltlich erledigt wird, Löhne möglich, die die Kosten hierfür nicht ebenfalls mit abdecken. Kapitalistische Unternehmen sind nicht in der Lage, die Kosten für die Erneuerung der Arbeiterschaft zu tragen. Drittens und letztens führt die Tatsache, dass diese Arbeit nicht als gesellschaftliche Aufgabe betrachtet und stattdessen privat meist von Frauen übernommen wird, zu einer fehlenden Verantwortung von Männern, Staaten und Unternehmen. Zwischen 2006 und 2008 hat der lateinamerikanische Arm des *International Gender and Trade Network*, das *Capítulo Latinoamericano*, eine Studie in Auftrag gegeben, die die Art von Arbeitsplätzen untersucht, die der internationale Handel für

25 Die Care-Ökonomie wird von der ILO folgendermaßen definiert (auf Englisch): <https://www.ilo.org/global/topics/care-economy/lang--en/index.htm>.

Männer und Frauen in Argentinien, Brasilien, Kolumbien, Chile, Mexiko und Uruguay fördert. Die Studie kam zu dem Ergebnis, dass es keinen direkten positiven Zusammenhang zwischen Freihandelsabkommen und Arbeitsplätzen für Frauen gibt. Hauptsächlich liegt das daran, dass die Arbeitsplätze sich stark auf bestimmte Wirtschaftszweige konzentrieren, die üblicherweise eher männlich dominiert sind, wohingegen die Wirtschaftsöffnung eher gut oder mindestens ausreichend gebildete Frauen betraf.²⁶

Entstandene Arbeitsplätze liegen meistens im Dienstleistungssektor, insbesondere seit sich in den 90ern Freihandelsabkommen in Lateinamerika verbreitet haben. Diese beziehen natürlich Frauen ein und einige konnten auch Verbesserungen feststellen (zum Beispiel im Bereich Finanzdienstleistungen tätige Frauen), aber in den meisten Fällen wurden die Arbeitsplätze noch weiter prekariert und schlechter bezahlt als in der Industrie. Ein bemerkenswertes Beispiel ist Mexiko mit seiner Verbreitung der *maquilas* und schlechten Arbeitsbedingungen für Frauen, nur damit das transnationale Kapital seine Gewinne erhöhen kann.

Wir müssen im Auge behalten, dass die Interessen und Profite der mächtigen Konzerne ermöglicht werden durch Ausbeutung und Akkumulation durch Enteignung natürlicher Rohstoffe sowie bezahlter wie unbezahlter Fürsorgearbeit, welche hauptsächlich von Frauen geleistet wird. Dieser Prozess ist nicht einfach eine Folge der Verträge, sondern ein grundlegender Teil des Systems. Schon der Aufbau dieser Verträge befördert die Ausbeutung der Arbeit und die Prekarität der unbezahlten Fürsorgearbeit, ohne die das die Abkommen umgebende kapitalistische System nicht existieren könnte.

26 Espino, A. 2009. América Latina: Equidad de género, Comercio Internacional y Desarrollo. Hier verfügbar (auf Spanisch): http://www.presupuestoygenero.net/images/biblioteca/espino_equidad_genero.pdf.

5. Was die Linke hierzu gesagt hat: kleine und große Siege

Der Widerstand gesellschaftlicher Bewegungen und Gemeinschaften steht vor der Aufgabe, gegen dieses brutale und autoritäre Modell aufzubegehren und Alternativen zu entwickeln, in denen die durch dieses politisch-wirtschaftliche Modell Marginalisierten einbezogen werden.

Als vor 25 Jahren der Sowjetblock zusammenbrach und in Europa immer mehr sozialdemokratische Regierungen die Macht übernahmen, gab es Hoffnung auf eine Renaissance der Sozialpartnerschaft der Nachkriegsjahre. Stattdessen kam die Ära der Globalisierung und mit ihr das politische Ende der Sozialdemokratie und vor allem das Ende des in den späten 80ern aufgekommenen Dritten Weges.

In Teil II haben wir hervorgehoben, was die wirtschaftlichen Eliten und Finanzinstitutionen über den derzeitigen Stand der Dinge und den Freihandel zu sagen haben. Aber welche Position beziehen diejenigen, die den gerechten Handel fordern?

POLITISCHE PARTEIEN

Wir wollen hier keine vollständige Liste aller linken Parteien aufstellen (sozialdemokratisch, grün oder radikale Linke), sondern mit einem kurzen Blick auf die Positionen der Akteur_innen und wichtigsten Interessenvertreter_innen aus diesen Parteien aufzeigen, welche Alternativen wir haben.

Seit Beginn der Kampagnen gegen TTIP und CETA haben Mitglieder der GUE/NGL und der Europäischen Grünen die Bemühungen auf verschiedene Weise unterstützt. Sie haben eine Reihe Texte und Berichte verfasst sowie Seminare veranstaltet. Die GUE/NGL hat sogar sehr früh einen Bericht zu den Folgen von JEFTA verfasst und damit als eine der ersten das Thema angegangen²⁷. Zweifellos waren diese Gruppen auf europäischer wie nationaler Ebene eine große Hilfe.

Bei der Abstimmung über CETA haben alle Europaabgeordneten dieser Gruppen bei erheblichen Änderungen geschlossen gegen den Vertrag gestimmt. Auf nationaler Ebene war die Reaktion ähnlich.

Die neoliberale Handelsagenda ist natürlich noch nicht tot, steht aber durch die Flüchtlingskrise und das Erstarken xenophobischer Parteien des rechten Spektrums vor großen Herausforderungen. Jetzt ist für linke Parteien die Zeit gekommen, bei der Handelsagenda das Heft in die Hand nehmen und Alternativen

27 Weitere Informationen unter <https://twitter.com/TTIPBeware>.

aufzuzeigen. Es gilt, Hand in Hand mit zivilgesellschaftlichen Akteur_innen den globalisierten Neoliberalismus anzugreifen.

Der Franzose Mélenchon zum Beispiel hat während des Präsidentschaftswahlkampfes den Ausstieg aus TTIP und CETA als eine von 10 politischen Prioritäten formuliert. In den anstehenden Wahlen bekennt seine Partei sich zum selben Ziel. Der Unterschied ist, dass seine Position eine Absage an und Nichteinhaltung von ratifizierten Abkommen umfasst. Andere, wie Unidos Podemos (eine Gemeinschaftskandidatur aus PODEMOS und Izquierda Unida) sprechen sich ebenfalls gegen TTIP und CETA aus, bringen aber zusätzlich ein Netzwerk von Regierungen ins Spiel, die sich gegen die derzeit in der WTO vorherrschende Meinung stellen, als Zwischenschritt auf dem Weg zu einer Reform oder Neugründung.²⁸

Die Sozialdemokrat_innen sind bei der Diskussion weit im Rückstand, denn die Mehrheit stellt das derzeitige Wirtschaftssystem nicht in Frage. Für sie bringen Freihandelsabkommen Arbeitsplätze. Sie wollen eine Art progressiver FTAs erreichen. Die Sozialdemokratie hat das Kapitel zur nachhaltigen Entwicklung als einen Ansatz für moderne Abkommen dargestellt. Dieser Kontext ändert sich natürlich gegebenenfalls auf nationaler Ebene. Der bekannteste Widerstand aus sozialdemokratischen Reihen kommt aus der Partei Wallonia PS in Belgien. Dort hat nach über 100 Stunden parlamentarischer Prüfung die Regionalregierung beschlossen, die Ratifizierung CETAs nicht zuzulassen, wenn nicht eine Zusatzerklärung aufgenommen wird. Paul Magnette, der sozialistische Präsident der Region, stand kurz davor, den Vertrag abzulehnen, da eine sorgfältige Begutachtung stattgefunden hatte. Während der TiSA-Verhandlungen hat sich in Uruguay etwas Ähnliches abgespielt. Nach einer sorgfältigen Untersuchung der Folgen des Abkommens für die Wirtschaft hat die Regierung (eine linksorientierte breite Koalition, die Frente Amplio) beschlossen, sich aus TiSA zurückzuziehen.

Die Linke muss dringend eine offene und konstruktive Debatte über die eigene Position zum Handel anstreben. Mit den progressiven Kräften (Sozialist_innen, Radikale Linke und Grüne) finden wir genug Mitstreiter_innen für eine starke Opposition, aber es gibt noch keine umfassende alternative Agenda.

ZIVILGESELLSCHAFT, SOZIALE BEWEGUNGEN, NGOS

Zivilgesellschaftliche Organisationen haben sich des Themas angenommen und bei der Entwicklung einer echten nationalen und europaweiten Mobilisierung ge-

²⁸ Vgl. <https://lasonrisadeunpais.es/wp-content/uploads/2016/06/Podemos-Programa-Electoral-Elecciones-Generales-26J.pdf>, Seite 86.

gen CETA, TTIP und TiSA eine große Rolle gespielt. In vielen Ländern haben hunderte Mitglieder dieser Organisationen mobilisieren können, bis hin zur Schaffung von Plattformen, die sich gegen die Abkommen aussprechen und einer selbstverwalteten Europäischen Bürgerinitiative, die über 3 Millionen Stimmen gesammelt hat. Einige der wichtigsten Mobilisierungen fanden zwischen 2015 und 2017 statt. In Deutschland kam es im Oktober 2015 zu Massendemonstrationen mit bis zu 250.000 Teilnehmer_innen. Viele andere europäische Städte haben sich an die Massenproteste gegen TTIP und CETA angeschlossen. Die europäische Bürokratie war durchaus erstaunt, sich angesichts eines Themas, das normalerweise in Europa wenig Aufmerksamkeit erregen würde, einer solchen Wut gegenüberzusehen. Ohne diese Volksbewegungen wäre TTIP völlig ohne nähere Betrachtung geblieben und CETA viel schneller ratifiziert worden. Wir würden nicht darauf warten, dass der Europäische Gerichtshof über die Gesetzmäßigkeit des Vertrages entscheidet. Die Kampagnen bzw. Plattformen gegen Freihandelsabkommen oder für Handelsgerechtigkeit versuchen immer noch sehr engagiert, die Ratifizierung CETAs zu stoppen (Italien, Deutschland) oder die Abstimmung über JEFTA zu verhindern (Frankreich, Deutschland, Spanien).

Leider fehlen im europaweiten Kampf gegen die aktuell verhandelten Freihandelsabkommen einige der großen Umwelt-NGOs.

GEWERKSCHAFTEN

Für die Gewerkschaften ist internationaler Handel seit Jahren ein echtes Dilemma. Die verschiedenen Haltungen innerhalb der internationalen Gewerkschaftsbewegung gehen auf grundlegende polit-ökonomische Differenzen zurück. In den letzten Jahrzehnten haben Gewerkschaften international, aber auch auf regionaler Ebene, einen Vereinigungsprozess durchlaufen. Das geschah allerdings, ohne dass Schlüsselfragen wie zum Beispiel Handelsfragen gründlich diskutiert wurden. Im Ergebnis haben wir jetzt eine ähnliche Spaltung, wie wir sie in politischen Parteien beobachten können.

Vor einigen Jahren stand der Europäische Gewerkschaftsbund EGB auf dem folgenden Standpunkt: „Handel kann Arbeitsplätze schaffen. Die europäischen Staaten sind Handelsnationen [...] Europa kann mit den Besten mithalten, solange echte Wettbewerbsgleichheit herrscht. Wir stellen uns gegen die protektionistischen Ansätze beider Extreme des politischen Spektrums, insbesondere in der aktuellen Legislaturperiode. Sie sind wirtschaftlich kontraproduktiv und grenzen an Fremdenfeindlichkeit. Außerdem weisen wir eine Handelsideologie von uns, die unsere im europäischen Sozialmodell zusammengefassten kollektiven Vorlie-

ben missachtet.“ Diese Position ließ außer Acht, dass die „Wettbewerbsgleichheit“ gleichbedeutend mit Privatisierung und die Liberalisierung eine Katastrophe für öffentliche Leistungen ist. Es ist also kein Wunder, dass unter den Kämpfern gegen CETA, TTIP, TiSA und JEFTA das Europäische Gewerkschaftskomitee für Bildung und Wissenschaft ETUCE, der Europäische Gewerkschaftsverband für den öffentlichen Dienst EPSU und die Europäische Transportarbeiter-Föderation ETF eine Vorreiterrolle einnehmen. Zusammen mit einigen nationalen Gewerkschaften haben sie auf europäischer Ebene Druck auf den Staatenbund aufgebaut, mehr Konfrontation zu wagen. Interessanterweise hat die Europäische Kommission eine Expertengruppe geschaffen, um zu sehen, wie ihre Vorschläge zum Handel bei den Gewerkschaften ankommen, wobei keine der genannten oppositionellen Gewerkschaften gefragt wurde. Der Gewerkschaftsverband IndustriALL hingegen, der die Metall- und Chemiearbeiter_innen vertritt, wurde eingeladen. In den USA lässt sich eine ähnliche Spaltung beobachten. Die AFL-CIO ist im Vergleich zu den Teamsters (die sich 2005 von der AFL-CIO abgespalten haben) relativ zufrieden. In den reichsten (und exportbasierten) Ländern Europas, in Skandinavien und den Niederlanden, stehen die Gewerkschaften Freihandelsabkommen zwiespältig gegenüber, wobei serviceorientierte Gewerkschaften eher für Abkommen sind oder ihnen bestenfalls neutral gegenüberstehen, während Gewerkschaften aus dem öffentlichen Sektor eher abgeneigt sind. Der Dachverband LO Sverige erklärte 2016, dass Freihandelsabkommen mit den USA wichtig sind, wenn wir in Schweden mehr wettbewerbsfähige Arbeitsplätze haben wollen. Weder die schwedische Regierung noch der schwedische Dachverband sind der Meinung, dass die Verhandlungen über TTIP, das Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA, gescheitert sind oder abgebrochen werden sollten.²⁹

TTIP- UND CETA-FREIE ZONEN

Während der Kampagnen zu CETA und TTIP haben sich über 2000 Städte, Stadträte und Regionen zu CETA- und TTIP-freien Zonen erklärt. Gemeinden in Großbritannien, Belgien, den Niederlanden, Frankreich, Spanien, Italien, Österreich, Irland, Griechenland, Portugal, Deutschland und Bulgarien haben sich zu TTIP-/CETA-/TiSA-freien Zonen erklärt oder ihre Bedenken zu den Verträgen zum Ausdruck gebracht. Auch wenn diese Selbsterklärungen hauptsächlich demonstrativen Charakter hatten, zeigen sie doch das Ausmaß der Kampagnen vor Ort und

29 Vgl. The Swedish Trade Union Confederation – TTIP for growth and jobs, hier verfügbar: http://www.lo.se/english/news/sweden_needs_ttip_for_jobs.

auch, dass Regionalpolitiker_innen, die meist nicht mit wirtschaftlichen Schlüsselinteressen in Verbindung stehen, mit dem schönen Schein der kapitalistischen Globalisierung Befürchtungen verbinden. Der Stadtrat von Barcelona schuf 2016 ein europäisches Städtenetz, um gegenüber den Nationalregierungen und den europäischen Institutionen Einfluss geltend zu machen. Dieses Netzwerk hat bisher zwei europaweite Veranstaltungen organisiert.³⁰

Die Europäische Union hat zum Schutz großer Unternehmen viele Verordnungen erlassen, die gleichzeitig die Rechte der gesellschaftlichen Mehrheit verletzen. Zu den grundlegenden, Freihandelsabkommen betreffenden Sorgen regionaler Körperschaften gehört die Möglichkeit zur Regulierung (die schon sehr eingeschränkt ist). Die öffentliche Beschaffung regionaler Verwaltungen macht etwa 20 % des europäischen Inlandsproduktes aus. Entsprechend ist die öffentliche Beschaffung für Investor_innen und transnationale Konzerne besonders attraktiv. Die Beschaffungspolitik wird jeweils von der öffentlichen Verwaltung reguliert und kann deshalb einen wichtigen Beitrag zur sozialen Gerechtigkeit leisten. So hat zum Beispiel die Stadt Madrid 2015 zwei große Änderungen in ihren Beschaffungsregeln vorgenommen. Im Ergebnis werden jetzt Unternehmen mit sozialen Prinzipien und der faire Handel bevorzugt, Organisationen, die besonders schwache Bevölkerungsgruppen in den Arbeitsmarkt eingliedern, haben einen Sonderstatus. Es scheint nur logisch, dass ein internationales Wirtschaftssystem, das das Private allem Anderen vorzieht, von diesen Veränderungen nicht besonders erfreut ist. Mit der Unterzeichnung von internationalen und bilateralen Investitionsabkommen könnten diese Regularien in Investor-Staat-Streitbeilegungsprozessen angefochten werden, auf Grundlage von „Diskriminierung“ oder eines Verstoßes gegen die Bestimmungen zur „fairen und gleichberechtigten Behandlung“, die die Abkommen enthalten.

Das wäre ein bedeutendes Hindernis auf dem Weg zu einer progressiven Kommunalpolitik, die dem Neoliberalismus etwas entgegensetzen will, indem sie zum Beispiel Airbnb-Begrenzungen einführt, den Wohnungsmarkt stabilisiert oder die öffentliche Beschaffung auf erneuerbare Energien beschränkt.

30 Vgl. <https://www.ttip-free-zones.eu/node/35>.

6. Welche Alternativen schlagen wir vor?

Heute haben wir einige Beispiele internationaler, nationaler und regionaler Gesetze, die durch die Regulierung von transnationalen Konzernen den unternehmerischen Missbrauch beenden wollen. Auch wenn einige recht neu sind und nicht alle gleichermaßen relevant, lohnt doch ein kurzer Blick auf diese Beispiele, um weiter auf die Schaffung bindender Regelungen und größerer Gerechtigkeit hinwirken zu können.³¹

USA: GESETZ ZUR TRANSPARENZ IN DEN LIEFERKETTEN (2000)

Dieses Transparenzgesetz zwingt alle in Kalifornien tätigen Unternehmen mit Jahreseinnahmen von über 100.000 USD dazu, Informationen zur gesamten Lieferkette bereitzustellen. Auch wenn es hier speziell um Transparenz geht, verpflichtet das Gesetz Unternehmen doch dazu, Berichte anzufertigen und alle Zulieferer zu auditieren. Außerdem sind Unternehmen gezwungen, diese Berichte der Generalstaatsanwaltschaft zuzuschicken, die, wenn sie verdächtige Vorgänge findet, weitere Schritte einleiten kann.

VEREINIGTES KÖNIGREICH: GESETZ ZUR MODERNEN SKLAVEREI (2015)

Das Gesetz zielt darauf ab, alle Formen der Sklaverei, der Zwangsarbeit und des Menschenhandels zu unterbinden. Es umfasst eine Klausel namens TISC (Transparency in Supply Chains, zu Deutsch: Transparenz in den Lieferketten) und wie das Gesetz aus Kalifornien zwingt es Unternehmen, die im Vereinigten Königreich tätig sind, über Aktivitäten ihrer Subunternehmen und aller anderen Unternehmen in ihren Lieferketten überall auf der Welt Rechenschaft abzulegen. Doch dieses Gesetz hat viele Fehler. So sind ihm zum Beispiel Unternehmen mit Firmensitz im Land gar nicht unterworfen. Dennoch ist es erwähnenswert, da Großbritannien ja ein Zentrum des neoliberalen globalisierten Wirtschaftssystems ist.

FRANKREICH: GESETZ ÜBER DIE UNTERNEHMERISCHEN SORGFALTSPFLICHTEN (2017)

Die französische Nationalversammlung hat das „loi sur le devoir de vigilance“ beschlossen. Das Gesetz beinhaltet einen Mechanismus für das Suchen und Aus-

³¹ Weitere Informationen zu verschiedenen Beispielen sind hier zu finden (auf Englisch): www.CETIM.org.

findigmachen von Gefahren für die Menschenrechte, die möglicherweise von großen Unternehmen ausgehen. Diese sollen so verhindert werden können. Unternehmen müssen verdeutlichen, mit welchen Maßnahmen Menschenrechtsverletzungen vermieden werden sollen. Das gilt nicht nur für französische Unternehmen, sondern all ihre Tochtergesellschaften und andere Unternehmen, die zur Lieferkette gehören oder mit den es Geschäftsvereinbarungen gibt. Für den Fall, dass verdächtige Vorgänge beobachtet werden, beinhaltet das Gesetz Sanktionsmöglichkeiten.

DAS BINDENDE INTERNATIONALE RECHTSINSTRUMENT DER UN

Im Juni 2014 hat der Menschenrechtsrat der Vereinten Nationen (UNHRC) die Resolution 26/9 verabschiedet, die die Ausarbeitung eines international bindenden Rechtsinstruments zur Regulierung der Tätigkeiten transnationaler Unternehmen und anderer Wirtschaftsunternehmen hinsichtlich der Menschenrechte regelt. Hierfür wurde eine zwischenstaatliche Arbeitsgruppe geschaffen. Seitdem unterstützen zivilgesellschaftliche Organisationen und vor allem die „weltweite Kampagne zum Niederreißen von Konzernmacht und Beendigung der Straffreiheit von Unternehmen“, kurz „Global Campaign“ den Vorgang, indem sie konkrete Vorschläge zum Vertrag unterbreitet haben.³² Zu diesen Vorschlägen gehört, dass der Vertrag:

- 1) sich auf transnationale Unternehmen konzentriert
- 2) die Pflicht transnationaler Unternehmen zur Wahrung aller Menschenrechte bekräftigt
- 3) die Pflicht von Staaten bekräftigt, vor Menschenrechtsverletzungen durch transnationale Unternehmen zu schützen und ihre diesbezüglichen Pflichten über die eigenen Landesgrenzen hinaus gesetzlich regelt
- 4) erneut verdeutlicht, dass Menschenrechtsstandards eine höhere Bedeutung zukommt als Handels- und Investmentverträgen und spezifische staatliche Verpflichtungen hierzu ausarbeitet
- 5) die zivil- und strafrechtliche Verantwortung transnationaler Konzerne und ihrer Manager_innen festschreibt wie auch die Mitverantwortung transnationaler Konzerne für Vorgänge bei ihren Tochtergesellschaften, Zulieferern, Lizenznehmern und Subunternehmern
- 6) Bestimmung zu den Pflichten internationaler und regionaler Finanz- und Wirtschaftsinstitute beinhaltet

32 Vgl. <https://www.stopcorporateimpunity.org/>.

7) auf internationaler Ebene Mechanismen schafft, um den Vertrag durchzusetzen und seine Umsetzung zu überwachen

8) vor dem Zugriff der Unternehmen gesichert wird

2017 wurde ein fertiger Vertragsentwurf vorgestellt und am 20. Juli 2018 hat der Vorsitz der Arbeitsgruppe den ersten Entwurf des bindenden Vertrages der UN vorgelegt, der in der vierten Sitzung der Arbeitsgruppe vom 15.–20. Oktober 2018 diskutiert wurde. Die Verhandlungen werden im nächsten Jahr fortgesetzt.

EINE ALTERNATIVE ZU DEN AKTUELLEN FREIHANDELSABKOMMEN. WIR SPRECHEN UNS DAFÜR AUS, DASS ALLE HANDELSABKOMMEN:

1. Ohne geheime Verhandlungen auskommen. Da internationales Recht über nationalem Recht steht, haben diese Abkommen schwerwiegende Folgen für unsere Verfassungen und müssen deshalb ähnlich behandelt werden wie nationale Verfassungsänderungen.
2. Ohne Investor-Staat-Streitbeilegung-Mechanismen auskommen. Stattdessen fordern wir die Öffnung von Handelsabkommen für breitere gesellschaftliche Interessen und ein Klagerecht für die Zivilgesellschaft.
3. Einen „**smarten Protektionismus**“ erlauben, um Arbeitsplätze zu erhalten und zu schaffen. Diese Politik muss gleichzeitig von Mechanismen begleitet werden, die sicherstellen, dass die im Zuge dieser Politik erwirtschafteten Mittel der Öffentlichkeit zugutekommen und nicht von Industriellen vereinnahmt werden.
4. „**Klimatests**“ umfassen und so sicherstellen, dass die Abkommen das Übereinkommen von Paris einhalten und seine Umsetzung nicht behindern.
5. Barrieren für die **Verbreitung grüner Technologien** abbauen, statt Rechte an geistigem Eigentum zu stärken.
6. Den **Emissionshandel** anpassen und so Emissionen aus Luft- und Seeverkehr senken. Steuern auf den Emissionshandel sollten zum verstärkten Klimaschutz und für den Ausbau klimaverträglicher Arbeitsplätze verwendet werden.
7. Vor allem das Übereinkommen von Paris fördern: Deshalb sollen alle Handelsabkommen **durchsetzbare Verpflichtungen zur Umsetzung nationaler Umweltpolitiken** enthalten, um das Weltklima zu schützen.
8. Das „**bindende Rechtsinstrument für Wirtschaft und Menschenrechte**“ der UN anerkennen, um die Konzernmacht einzuschränken und die Straffreiheit von Unternehmen zu beenden.

9. Dem Handel mit klimaschädlichen **fossilen Brennstoffen** entgegenwirken.
10. Großzügige **Ausnahmen zur Wahrung des öffentlichen Interesses**, zum Beispiel in den Bereichen wirtschaftliche Entwicklung, Klima- und Arbeitspolitik umfassen, damit staatliche Maßnahmen in diesen Bereichen nicht den Bedingungen des Vertrags unterworfen sind.
11. Die Schaffung einer lokalen bzw. regionalen **dezentralen nachhaltigen Energieerzeugung** ermöglichen.
12. **Währungsabwertungen** und für aufstrebende Volkswirtschaften sogar Währungsmanipulationen ausdrücklich erlauben, die immer eines der wichtigsten Werkzeuge nationaler Wirtschaftsförderung waren.

Fazit

Tausende Aktivist_innen auf europäischer, nationaler, regionaler und lokaler Ebene sehen sich immer komplizierteren Handelsfragen gegenüber gestellt. Wie wir gezeigt haben, basiert die Handelspolitik der Europäischen Union auf einem doktrinärem Prinzip und hat eine Reihe laufender Verhandlungen vor sich. Wir müssen dem globalisierten Neoliberalismus auf den Straßen entgegentreten und gleichzeitig valide Alternativen aufzeigen.

Wir befinden uns im Streit um die wirtschaftliche und politische Hegemonie und haben die Aufgabe, ein System zu entwerfen, das sich an die ökologischen Kapazitäten der Erde anpasst, soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten minimiert, ein politisches System erschafft, das Märkte und Großkonzerne entmystifiziert und Leben und Menschen ins Zentrum aller Betrachtungen und Entscheidungen rückt.

Wir müssen an den Alternativen arbeiten und weiterhin nationale Gesetze durchsetzen, die das transnationale Kapital regulieren. Gleichzeitig müssen die sozialen Bewegungen alle Regelungslücken auf tun, um den Freibeuter_innen und Profiteur_innen (die die Freihandelsabkommen verteidigen) das Leben schwerer zu machen.

Wir müssen Partnerschaften schaffen und die Debatte zu denen tragen, die die Meinung teilen, dass das derzeitige System für die arbeitende Bevölkerung wie etwa für Selbstständige, Arbeitslose und Kleinbauern und Kleinbäuerinnen nicht funktioniert. So können wir progressive Alternativen zur aktuellen Situation schaffen.

Unser Text gibt einige Denkanstöße, die aber natürlich noch ergänzt werden können. Wir müssen weiter an einem gemeinsamen Narrativ arbeiten, das uns auch deutlich vom populistischen rechten Flügel und ihren opportunistischen, auf einer engstirnigen, nationalistischen Weltsicht beruhenden Lösungen unterscheidet.

Wir hoffen, dass dieser kleine Beitrag helfen kann, das Verständnis der vielen Probleme der internationalen Handelspolitik zu verbessern und Zusammenschlüsse progressiver Organisationen zu erleichtern, um eine alternative Handelsvision für Europa zu erreichen.

Dieses Arbeitsdokument dient als Diskussionsgrundlage und soll in Zukunft erweitert werden.



transform!
europe

www.transform-network.net