

Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika – eine aktuelle Bestandsaufnahme

Dr. Jens Stuhldreier / Chantal Große-Peclum

Mitte 2013 wurde der EU-Kommission von den Mitgliedsstaaten der EU der Auftrag erteilt, mit den USA über den Abschluss eines Partnerschaftsabkommens zu verhandeln. Ausdrücklich umfasst das Verhandlungsmandat alle Fragen des gegenseitigen Marktzugangs im Handel, bei Dienstleistungen und für Investoren. Daraus resultiert auch die Bezeichnung „Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)“ für dieses Abkommen.

Beim geplanten transatlantischen Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA schwingt viel von dem allgemeinen Unbehagen gegenüber der Globalisierung mit. Zeit also, die Ratio sprechen zu lassen und statt Klein-Klein das große Ganze im Blick zu behalten. Der nachfolgende Artikel befasst sich zunächst mit der Ausgangslage und einer Definition des Freihandelsabkommen und erläutert dessen Zielsetzungen. Daraufhin wird auf zwei Kernpunkte der Verhandlungen, die Regulierungsaspekte und der Investitionsschutz, näher eingegangen. Zum Abschluss des Artikels werden sowohl Vor- als auch Nachteile des TTIP aufgezeigt. Der Artikel soll grundlegend in das geplante Freihandelsabkommen einführen, er erhebt nicht den Anspruch, sämtliche Facetten einer ambitionierten Thematik umfassend zu beleuchten (Diskussionsstand: Mitte September 2014).

I. Ausgangslage

Innerhalb von wenigen Jahren hat sich die Zahl der Freihandelsabkommen verdreifacht, mit steigender Tendenz. Insgesamt bestehen aktuell rund 380 aktive, bei der World Trade Organization (WTO) registrierte Übereinkünfte dieser Art. Mit insgesamt 40 Abkommen belegt die EU weltweit die Spitzenposition. Hingegen unterhalten WTO-Mitgliedstaaten im Durchschnitt 13. Im Ergebnis findet also inzwischen ein Sechstel der globalen Warenströme unter den Konditionen eines Präferenzabkommens statt. Präferenzen fördern den Handel zwischen den Abkommenspartnern.

So ist es auch für das geplante Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA prognostiziert. Ein guter Beleg für diese These ist das Abkommen zwischen der EU und Mexiko. Seit Inkrafttreten des Übereinkommens vor 14 Jahren ist das Handelsvolumen zwischen den Partnern von etwas über 20 Milliarden Euro auf das heutige Niveau von über 40 Milliarden Euro rasant gestiegen. Die Kehrseite von Freihandelsabkommen aber ist, dass die Beserstellung der Vertragspartner eine Schlechterstellung von Drittstaaten bedeutet. Damit kommt es zu Handelsumlenkungen. Länder, die nicht in den Freihandelszonen liegen, werden auf diesen Märkten benachteiligt. Zudem

Tab. 1: Freihandelsabkommen (Quelle: Eigene Darstellung)

1947	Schaffung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens
1957	Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft
1960	Gründung der Europäischen Freihandelszone
1967	Gründung der ASEAN Freihandelszone
1991	Gründung der MERCOSUR Freihandelszone
1994	Gründung der Welthandelsorganisation
1994	Gründung der Zollunion der Europäischen Gemeinschaft
1994	Gründung des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens
1994	Gründung der Zollunion COMESA
1998	Freihandelsabkommen EU - Tunesien
2004	Freihandelsabkommen EFTA-Staaten - Chile
2008	Freihandelsabkommen Pakistan - Malaysia
2009	Freihandelsabkommen EU - Kanada
2011	Freihandelsabkommen EU - Republik Korea
2013	Abkommen zum Handel mit Dienstleistungen (TiSA)
2015	Transatlantisches Freihandelsabkommen (TTIP)

steigt der Aufwand für die Prüfung und Einhaltung der jeweils geltenden Vorschriften beim Export oder bei Standortentscheidungen.

Bereits ausgehandelt, aber noch nicht ratifiziert ist das Freihandelsabkommen CETA zwischen der EU und Kanada. Hier steht die Abkürzung für Comprehensive Economic and Trade Agreement, übersetzt „Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen“. Es gilt als Blaupause für TTIP.

Die Tabelle 1 auf Seite A1 liefert einen Überblick über bereits abgeschlossene Freihandelsabkommen.

Die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft, kurz TTIP, ist ein geplantes Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA, dessen Verhandlungen seit Juli 2013 laufen. Seit diesem Zeitpunkt fanden bereits sechs Verhandlungsrunden statt und es sind weitere Verhandlungsrunden für Oktober und Dezember 2014 geplant. Ende des Jahres 2015 soll das Freihandelsabkommen abgeschlossen sein. Die Verhandlungen für die EU führt die Generaldirektion Handel der EU-Kommission, vertreten durch Ignacio Garcia Bercero als Hauptverhandlungsführer (BMWI 2014).

Bei TTIP geht es um ein Handelsabkommen, das beiden Partnern Vorteile bringen soll. Im Fokus der Verhandlungen stehen Erleichterungen für Handel und Investitionen auf beiden Seiten des Atlantiks

- durch den Abbau von Marktzugangshindernissen bei Zöllen, Ursprungsregeln, Dienstleistungen, Investitionen und Beschaffungswesen

- durch regulatorische Zusammenarbeit zum Abbau technischer Handelshemmisse in den Sektoren Auto, Chemie, Pharma, Medizinprodukte, Kosmetik, und
- durch Handelsregeln, die Maßstäbe im globalen Rahmen setzen können bei geistigem Eigentum, Rohstoffen, Energie, Wettbewerb, Nachhaltigkeit, KMU und Streitbeilegung (BMWI 2014, S. 1).

Die USA sind für Deutschland der wichtigste außereuropäische Wirtschaftspartner. Mit gut 88 Milliarden Euro (2013) sind sie der zweitwichtigste deutsche Exportmarkt und mit rund 49 Milliarden Euro der viertwichtigste Importmarkt. Beide Länder sind zudem intensiv durch Direktinvestitionen miteinander verbunden. Der Bestand an mittelbaren und unmittelbaren deutschen Direktinvestitionen in den USA beträgt nach Angaben der Deutschen Bundesbank 266 Milliarden Euro (2012), der der amerikanischen Direktinvestitionen in Deutschland fast 54 Milliarden Euro.

Kennzeichnend für das USA-Geschäft ist zudem, dass sich ein Großteil innerhalb verbundener Unternehmen vollzieht. Das betrifft rund 54 Prozent des deutschen Exports von chemischen Erzeugnissen in die USA, 45 Prozent der Textilexporte und 34 Prozent des Exports von elektrischen und elektronischen Erzeugnissen. Anders ausgedrückt: Ein TTIP-Abkommen zwischen der EU und den USA würde sich auf 50 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung, auf 45 Prozent des Welthandels und auf 53 Prozent der empfangenen Direktinvestitionen auswirken. Es wäre damit von zentraler Bedeutung für eine so exportstarke Nation wie Deutschland, für die EU und die Weltwirtschaft insgesamt (IHK Düsseldorf 2014, S. 15 ff.). In der nachfolgenden Tabelle 2 wird der EU-Handel mit den USA, nach Produktgruppen differenziert, in den letzten drei Jahren aufgezeigt:

Tab. 2: EU Handel mit den USA nach Produktgruppen (Quelle: Generaldirektion Handel der EU-Kommission)

in Millionen Euro	2013			2012			2011		
	Export	Import	Differenz	Export	Import	Differenz	Export	Import	Differenz
nicht landwirtschaftliche Waren	272.863	186.208	86.655	277.709	198.121	79.588	250.719	183.825	66.894
Maschinen	122.750	74.406	48.343	121.156	78.629	42.526	104.633	71.789	32.843
Chemische Erzeugnisse	62.107	43.467	18.640	66.830	44.038	22.793	62.185	40.635	21.549
Andere	60.527	38.903	21.623	59.291	45.019	14.273	54.614	43.263	11.351
Brennstoffe	22.371	25.009	-2.638	25.422	25.886	-464	24.908	23.521	1.387
Landwirtschaftliche Waren	15.376	9.782	5.595	15.106	8.370	6.736	13.336	8.152	5.184
Lebensmittel und Rohstoffe	15.939	12.769	3.170	15.666	11.438	4.228	13.933	11.419	2.514
Textilien und Bekleidung	4.546	1.434	3.112	4.450	1.482	2.968	3.783	1.349	2.433

II. Ziele des Freihandelsabkommens TTIP

Ziele dieses Handelsabkommens sind zum einen die Erleichterung des Kaufs und Verkaufs von Waren und Dienstleistungen und zum anderen wirtschaftlicher Wachstum und Schaffung von Arbeitsplätzen. Weiterhin sollen die Märkte auf beiden Seiten des Atlantiks für Dienstleistungen, Investitionen und öffentlicher Vergabeverfahren geöffnet werden.

Erreicht werden sollen diese Ziele durch den Abbau von gegebenen Handelshemmrisiken. Zu diesen Handelshemmrisiken gehören unter anderem die Zölle. Daher wird ein branchenübergreifender Zollabbau geplant. Denn obwohl die Zölle an amerikanischen Grenzen im Vergleich relativ niedrig sind, würde durch die Größe und Vielzahl der Handelsströme selbst eine kleine Zollerleichterung eine große Hebelwirkung haben. Die Zölle sind weitgehend aus den EU/USA-Beziehungen verschwunden. Im Schnitt liegen die Einfuhrzölle der EU und der USA in der Industrie nur noch bei gut drei Prozent, im Agrarsektor bei fünf (EU) beziehungsweise acht Prozent (USA). Diese Durchschnittsbetrachtung verdeckt aber, dass nach Berechnungen des Ifo-Instituts fast 80 Prozent aller Produktlinien im Textil- und Bekleidungsbereich, 70 Prozent in der Lebensmittelherstellung, 60 bis 70 Prozent in der Kunststoff- und Chemieindustrie und rund 50 Prozent im Fahrzeug- und Maschinenbau von US-Zöllen betroffen sind. In diesen Sektoren wären folglich die Erleichterungen durchaus spürbar.

Noch viel größer sind die Handelshemmisse bei den nicht-tarifären Regelungen. Dahinter verbirgt sich so ziemlich alles von unterschiedlichen Normen über Recycling- und Umweltschutzanforderungen, Test- und Zulassungsverfahren, der Anerkennung von Berufsabschlüssen und Qualifikationen bis hin zu Regeln für das staatliche Beschaffungswesen. Nach Schätzungen des Ifo-Instituts entsprechen diese Anforderungen in den USA im Maschinenbau einem Zoll von gut 45 Prozent und im Fahrzeugbau von gut 36 Prozent. Noch viel höher sind die Zugangshürden zum Dienstleistungssektor in den USA. Hier schätzt das Ifo-Institut, dass die Wirkungen der nicht-tarifären Handelshemmisse in der

Bauindustrie einem Zoll von fast 100 Prozent, bei Finanzdienstleistungen zwischen 40 und 50 Prozent und im Handel von über 60 Prozent entsprechen. Unternehmen, die geschäftlich mit den USA verbunden sind, kennen diese Probleme zur Genüge. Einige Beispiele:

- Die technischen Normungs- und Zulassungssysteme sind sehr unterschiedlich und bestehen oftmals parallel nebeneinander. Wer auf beiden Märkten tätig sein will, muss folglich zwei unterschiedliche Zulassungen durchlaufen oder unterschiedliche Produktvarianten berücksichtigen.
- Wer Nahrungsmittel in die USA exportieren möchte, muss sich bei der „Food and Drugs Administration“ registrieren und bedarf hierzu eines Agenten mit Sitz in den USA.
- Beschaffungen staatlicher Organisationen sind auf lokaler und einzelstaatlicher Ebene regelmäßig mit der Auflage des „Buy American“-Prinzips verbunden, was bedeutet, dass ohne entsprechende Wertschöpfung in den USA ausländische Anbieter keine Chance für eine Auftragerteilung besitzen.
- Die Entsendung von Mitarbeitern in die USA etwa für technische Wartungsarbeiten an eigenen Produkten und Anlagen oder für die Leitung der eigenen Niederlassung geht nur mit entsprechenden Visa, die aber oftmals schwierig und nicht mit der nötigen Schnelligkeit zu erhalten sind.

Doppelte Zulassungen, doppelte Prüfungen oder das Vorhalten zweier unterschiedlicher Produktvarianten bedeuten überflüssige Kosten. Nachteile beim Marktzugang bedeuten verringerte Geschäftschancen. Dies soll TTIP vermeiden durch eine Gleichbehandlung von inländischen und ausländischen Unternehmen sowie eine Harmonisierung oder gegenseitige Anerkennung von Normen, Zulassungen, Zeugnissen und so weiter. Des Weiteren muss der Missbrauch des Systems verhindert werden, indem ungerechtfertigte und un seriöse Klagen direkt zurückgewiesen werden können und Parallelverfahren ausgeschlossen werden.

III. Regulierungsaspekte

Ziel des TTIP ist eine verbesserte regulative Abstimmung und Zusammenarbeit zwischen der EU und den USA, um so gesetzliche Regelungen kompatibler zu gestalten. Durch den Abbau von unnötiger Bürokratie würden die Kosten der transatlantischen Geschäftsbeziehungen deutlich verringert werden und durch die Zusammenarbeit bei Regulierungstätigkeiten würde diese an Wirksamkeit gewinnen, da die Regulierungsstellen von einander lernen können und ihre Kosten senken. „*Aus einschlägigen Untersuchungen geht hervor, dass zwischen zwei Dritteln und vier Fünftel der aus einem künftigen Abkommen resultierenden Gewinne auf den Abbau bürokratischer Hindernisse und eine bessere Koordinierung zwischen den Regulierungsbehörden zurückzuführen wären.*“ (EU-Kommission 2014)

Praktisch soll bei bereits geltenden Rechtsvorschriften eine bessere Abstimmung erfolgen und bei künftigen zu verabschiedenden Gesetzen soll die Koordinierung verbessert werden. Bei den geltenden Rechtsvorschriften gibt es drei Möglichkeiten sich besser abzustimmen.

Eine Möglichkeit wäre, dass formal anerkannt wird, dass Rechtsvorschriften im Wesentlichen die gleiche Wirkung haben. Ein Beispiel hierfür sind Regelungen zur Kraftfahrzeugsicherheit. Obwohl in den USA und der EU unterschiedliche Sicherheitsnormen herrschen, erreichen beide Länder das gleiche Sicherheitsniveau. Trotzdem kann ein in den USA zugelassenes Fahrzeug nur auf europäischen Straßen verfahren, wenn ein spezielles europäisches Genehmigungssystem durchlaufen wurde. Würde die ausländische Norm anerkannt werden, könnten viele Kosten gespart werden.

Eine weitere Möglichkeit ist eine Annäherung von internationalen Regelungen. Ein Beispiel für diese Möglichkeit ist die Regulierung bei chemischen Stoffen. Die EU und die USA haben hier sehr unterschiedliche Verfahren, um die Sicherheit der Stoffe zu gewährleisten. Einigen sich die Regulierungsstellen jedoch auf eine Koordinierung ihrer Unbedenklichkeitsprüfung für dieselben chemischen Stoffe, muss keine erneute Prüfung stattfinden und

der Unternehmer spart eine Menge Zeit und Geld.

Herrschen große Unterschiede bei den vorhandenen Regelungen sollen die Regulierungsstellen gemeinsam prüfen, wie die Regelungen praktisch umgesetzt werden können. Einfacher ist die Abstimmung bei künftigen zu verabschiedenden Gesetzen. Hier sollen sich die Regulierungsstellen von Anfang an besser abstimmen und zusammen arbeiten.

IV. Investitionsschutz

Neben den Regulierungsaspekten spielt auch der Investitionsschutz im TTIP eine große Rolle. Der Investitionsschutz ist Teil des Handelsabkommens, da Investitionen ein Faktor für Wachstum und Beschäftigung sind, denn sie sind unerlässlich für den Erhalt von Unternehmen und Arbeitsplätzen. Aus diesem Grund sollen Investitionen durch das Handelsabkommen gefördert werden. Ziel des Investitionsschutzes ist die Sicherstellung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen dem Regulierungsrecht der Staaten und dem notwendigen Schutz der Investoren. Des Weiteren muss auch das Schiedsverfahren über jeden Zweifel erhaben sein. Das Problem bei Auslandsinvestitionen sind die Risiken für das Unternehmen. Es besteht die Gefahr der Enteignung durch Diskriminierung, Entzug der Gewerbeerlaubnis oder generelle Missstände im Gastland. Daher sollen die Schutzbestimmungen Gleichbehandlung der Investoren garantieren. Diese Schutzbestimmungen setzen sich aus vier Schlüsselgarantien zusammen. Die erste ist der Schutz vor Diskriminierung. Die zweite ist der Schutz vor Enteignung, die nicht dem Gemeinwohl dient oder angemessen entschädigt wird. Des Weiteren soll der Schutz vor ungerechter oder ungleicher Behandlung vor dem Schiedsgericht gewährleisten sein. Und die letzte Schlüsselgarantie ist der Schutz der Möglichkeit des Kapitaltransfers.

Weiterhin ist eine Regelung zur Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten im Investitionsschutzabkommen vorgesehen. Diese Regelung soll dem Investor die Möglichkeit geben, seine Ansprüche gegenüber den Behörden des Gastlandes direkt beim internationalen Gericht geltend zu machen, aber nur bei Verletzungen einer der vier Schlüsselga-

rantien. Grund für diese zusätzliche Regelung ist, dass das Investitionsschutzabkommen in vielen Ländern vor Gericht nicht unmittelbar durchsetzbar ist. Neben diesen neuen Investitionsschutzbestimmungen müssen die bereits vorhandenen überarbeitet werden, da sie unzulänglich sind und zu viel Interpretationsspielraum bieten. Ziele der EU sind daher zum einen die Klarstellung und Verbesserung von Investitionsschutzbestimmungen und zu anderen die Verbesserung der Funktion des Streitbeilegungsverfahrens. Durch diese Klarstellung soll vor allem sichergestellt werden, „*dass Unternehmen nicht erfolgreich gegen Rechtsvorschriften von Staaten klagen können, wenn diese zum Wohle der Allgemeinheit erlassen werden.*“ (EU-Kommission 2014) Beim Regulierungsrecht der Staaten soll es keine Abstriche geben.

V. Vorteile des Freihandelsabkommens

Die Auswirkungen des Freihandelsabkommens könnten für Deutschland erheblich sein. Deutschland ist der wichtigste Handelspartner der USA innerhalb der EU und deshalb hat jede Erleichterung des Warenaustausches und Abbau von Handelshemmnnissen eine erhebliche positive wirtschaftliche Wirkung. Bereits heute ist die USA der zweitwichtigste Absatzmarkt Deutschlands mit steigender Tendenz. Branchen die eine besonders hohen Anteil am Export haben sind die Automobilbranche, der Maschinenbau und der Pharma- und Chemiesektor.

„Um 119 Milliarden Euro pro Jahr könnte die TTIP die europäische Wirtschaft ankurbeln – dies entspricht einem jährlichen Zusatzeinkommen von etwa 500 Euro pro Haushalt in Deutschland“ (EU-Kommission 2014)

Des Weiteren könnte das Bruttoinlandsprodukt um 0,5 – 1 % wachsen. Besonders die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die weniger Ressourcen zur Verfügung haben, können von dem Abkommen profitieren, da sie durch den Abbau von Handelshemmnnissen Zeit und Kosten sparen können. Auch im Dienstleistungssektor, in dem deutsche Unternehmen besonders wettbewerbsfähig sind, können durch einen verbesserten Marktzugang große Vorteile entstehen.

Da Deutschland Ende des Jahres 2011, mit einem Gesamtvolume von rund 164 Mrd. Euro, zu den Top fünf der wichtigsten Investoren in den USA gehörte, haben deutsche Investoren ein besonderes Interesse daran ihre Investitionen zu schützen.

Auch die deutschen Bau- und Logistikunternehmen könnten durch die Öffnung des amerikanischen Beschaffungsmarktes vom Freihandelsabkommen profitieren, da sie sich nun auch an Ausschreibungen von großen Infrastrukturprojekten beteiligen könnten.

Aber nicht nur Deutschland und Europa können einen Nutzen aus dem TTIP ziehen, auch die Weltwirtschaft wird die Auswirkungen zu spüren bekommen. Die Nachfrage nach Rohstoffen, Bauteilen und anderen Vorleistungen, die von anderen Ländern produziert werden, wird durch den Ausbau des Handels zwischen der EU und den USA steigen. Die Weltwirtschaft könnte um weitere 100 Mrd. Euro wachsen. „*Auch die Harmonisierung der Normen zwischen EU und USA könnte durchaus zur Grundlage weltweiter Normen werden. Auf diese Weise müssten Unternehmen Güter nur noch gemäß einem Regelwerk herstellen und der Welthandel würde dadurch einfacher und billiger.*“ (EU-Kommission 2014)

VI. Kritik am Freihandelsabkommen

Am geplanten Freihandelsabkommen mit den USA gibt es von verschiedenster Seite, teilweise erhebliche Kritik (vgl. dazu exemplarisch www.campact.de und www.ttip-unfairhandelbar.de). „Die Grünen“ kritisieren unter anderem, dass die Verhandlungen geheim und nicht transparent sind. Selbst das Verhandlungsmandat, das der EU-Kommission vom Handelsministerrat erteilt wurde und das die Kommission an die Vorgaben der EU Mitgliedsstaaten bindet, wurde nicht offiziell veröffentlicht. Hier hält die EU-Kommission jedoch entgegen, dass Verhandlungen ein gewisses Maß an Vertraulichkeit erfordern. Würde man die Verhandlungsziele und Verhandlungsstrategien vorab veröffentlichen wären sie wertlos. Die Bundesregierung und die EU-Kommission sind trotzdem an einer hohen Transparenz der Verhandlungen interessiert. Aus diesem Grund informieren sie regelmäßig Wirtschaftsverbände, Nichtregie-

rungsorganisationen, Gewerkschaften und Vertreter weiterer gesellschaftlicher Gruppen über das geplante Abkommen. Sie informieren jedoch nicht nur, sie erfragen Einschätzung und Positionen, die auch in den weiteren Verhandlungen mit aufgenommen werden können. Neben dieser Informationsweitergabe gibt es während den Verhandlungen auch ein sogenanntes „Stakeholder Forum“, in dem Verbände und Zivilgesellschaften ihre Meinung dazu äußern können. Gewerkschaften wie „ver.di“ kritisieren jedoch die mangelnde Beteiligung von Gewerkschaften und Umwelt- oder Verbraucherverbänden, wohin entgegen die Wirtschaft Einfluss auf die Verhandlungen nehmen kann. Generell wird eine breite öffentliche Diskussion gefordert. (Forum Umwelt und Entwicklung 2013)

Diese Intransparenz führt jedoch zum Hauptkritikpunkt der Gegner des TTIP. Da keine genauen Informationen zu den Verhandlungen öffentlich gemacht werden, die EU-Kommission keine klare Position vertreten und selbst der Mandatsentwurf nur vage formuliert ist, werden die Ängste der Menschen immer weiter gestärkt. Eine Befürchtung, die besonders im Fokus steht, ist die, dass die Verbraucher-, Arbeitnehmer- und Umweltschutzstandards abgebaut werden und in Deutschland demnächst auch Lebens- und Futtermittel und Saatgut, das gentechnisch veränderte Organismen enthält, zugelassen werden. Der Agrarhandel stellt einen der größten Interessenskonflikte zwischen den Handelspartnern dar. Im Vordergrund steht dabei immer wieder das sogenannte Chlorhühnchen und das Hor-

monfleisch, das in den USA erlaubt und in der EU untersagt ist. Deshalb fordern unter anderem „Die Grünen“, dass der Agrarsektor bei den Verhandlungen ausgeklammert wird und dass beide Handelspartner dazu verpflichtet sind, die höherwertigen Standards in verschiedenen Bereichen anzuerkennen.

Die Gewerkschaften kritisieren vor allem den machtvollen Lobbyismus der Investoren, die Geheimhaltungspolitik, die Orientierung auf exklusiven Investor-Schutz, die Öffnung der Märkte auch für Kultur und Dienstleistungen der Daseinsvorsorge sowie den drohenden Unterbietungswettbewerb zu Lasten von Umwelt und Sozialstandards durch fehlende Regulierungen.

Laut „ver.di“ sichern die Investoren/Staat-Streitschlichtungsmechanismen einseitig nur die Privilegien für Investoren. Sie schützen ihre Profite und bewahren sie vor den Kosten von notwendigen sozialen und ökologischen Veränderungen in den Vertragsstaaten. Diese Mechanismen seien außerdem nicht notwendig, da durch die Rechtsordnungen in beiden Wirtschaftsräumen ein ausreichender Schutz für Investoren gewährleistet ist (so auch in Zeit-Online vom 27.03.2014, vgl. auch Deutscher Städetag 2014).

Im Zentrum der Kritik steht außerdem die drohende Liberalisierung durch TTIP. Der Bundesverband Öffentliche Dienstleistungen (bvöd) kritisiert, dass die uneingeschränkten Marktzugangsverpflichtungen im TTIP den demokratisch legitimierten nationalen und

Tab. 3: Vor- und Nachteile des TTIP auf einen Blick (Quelle. Eigene Darstellung)

Vorteile	Nachteile (Kritik)
Wirtschaftswachstum: 119 Mrd. Euro im Jahr; BIP + 0,5 % - neue Wachstumsimpulse	Zweifel am versprochenen Wirtschaftswachstum -> Langzeiteffekt -> jährlicher Wachstum nur 0,034 %
besserer Schutz der deutschen und amerikanischen Investoren	Mögliche Blockade zukünftiger Gesetze durch Klagemöglichkeit der Investoren, rechtl. Rahmen unzureichend
Beteiligung von deutschen Unternehmen an großen Projekten im Ausland	möglicher Abbau von Verbraucher-, Arbeitnehmer- und Umweltschutzstandards
Harmonisierte Normen könnten Grundlage weltweiter Normen werden	Intransparenz im Verhandlungsprozess
Große Wirtschaftsräume sind robuster und stabiler	Absenkung der sozialen und arbeitsrechtlichen Standards
Neue Chancen für kleine und mittlere Unternehmen – Erschließung neuer Märkte	Aushöhlung des demokratischen Rechtsstaats
	Zerstörung der bäuerlichen Landwirtschaft bzw. der regionalen Ökonomie

europeischen Rechtsrahmen in Frage stellen, da die Organisationshoheit der Gebietskörperschaften und die Vielfalt der Erbringungsformen als Ausdruck des kommunalen Selbstverwaltungsrecht gefährdet würden. Ein Beispiel hierfür wäre die kommunale Wasserversorgung. In diesem Sektor würde durch eine Liberalisierung die Aufgabenübertragung nur unter wettbewerblichen Voraussetzungen möglich sein. Wasser ist als natürliches Monopol anerkannt und die Orientierung am Gemeinwohlinteresse und Nachhaltigkeit wird über die Anbindung an die kommunale Ebene ermöglicht. Durch eine Privatisierung könnte die kommunale Entscheidungsfreiheit über die Wasserversorgung jedoch stark eingeschränkt werden.

Die Tabelle 3 auf Seite A6 stellt einige Vor- und Nachteile zusammenfassend gegenüber..

VII. Fazit

In Ergänzung der voran gegangenen Kritik muss ebenso kontrovers diskutiert werden, ob das TTIP überhaupt das Wirtschaftswachstum mit sich bringt, wie immer versprochen wird. Die Hans-Böckler-Stiftung hat mehrere Simulationsstudien mit einander verglichen und aufgezeigt, was diese Ergebnisse wirklich bedeuten. Eine Studie vom "Center for Economic and Policy Research" (CEPR) geht davon aus, dass das BIP der EU durch das Freihandelsabkommen um 0,48 % steigt. Dieser Effekt ist jedoch ein Langzeiteffekt und tritt erst nach 15 Jahren ein. Rechnet man dieses Wachstum durchschnittlich auf ein Jahr hinunter, bedeutet dies nur einen Zuwachs um 0,034 Prozentpunkte im Jahr. Und selbst dieser minimale Zuwachs beruht auf dem optimistischen Szenario (vgl. Hans-Böckler-Stiftung 2013). Da stellt sich die Frage: Lohnen sich die Risiken des

TTIP für diesen geringen Effekt?

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie hat das ifo Institut München ein Forschungsgutachten zum Thema „Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA“ erstellt. Ziel der Studie war es, sektorale und gesamtwirtschaftliche Wachstums- und Beschäftigungseffekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens zu bewerten. Zu einer grundsätzlichen Dämonisierung von TTIP, wie kürzlich in der Welt am Sonntag unter der Überschrift „Tod eines Handelsabkommens“ (WamS 2014, S. 25) verkündet wurde, besteht auch vor diesem Hintergrund allerdings kein Anlass. Immerhin hat die EU bereits mit rund 50 anderen Staaten Freihandelsabkommen abgeschlossen, ohne dass dies größere Diskussionen zur Folge hatte. Und auch die Entwicklung der EU selber, die von einer Freihandelszone über einen gemeinsamen Markt zu einer Union zusammengewachsen ist und damit weit über die Ziele von TTIP hinausgeht, liefert nach den Befürwortern des Abkommens keine Argumente für die gegenüber TTIP laut werdenden Stimmen.

Die noch folgenden Handelsgespräche zwischen der EU und den USA können dann Vorteile bringen, wenn sie dazu genutzt werden, eine fundamentale neue Ausrichtung der Handelspolitik voranzutreiben, die auch globale Standards für eine gerechte Gestaltung der Globalisierung setzt. Dabei muss es auch darum gehen, zusätzlichen Wohlstand breiten Bevölkerungsschichten zukommen zu lassen, wirtschaftliche, soziale und ökologische Standards zu verbessern, sowie faire Wettbewerbs- und gute Arbeitsbedingungen zu etablieren (vgl. in Anlehnung an DGB-Bundesvorstand 2014).

Literaturhinweise

BMWI (Hrsg.): <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/transatlantische-handels-und-investitionspartnerschaft-ttip.property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, abgerufen am 01.8.2014.

BMWI (Hrsg.): <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/S-T/ttip-abkommen-ziele-und-bedingungen-schutzstandards.property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, abgerufen am 01.08.2014.

Deutscher Städtetag 2014: Vorbericht für die 115. Sitzung des Ausschusses für Wirtschaft und Europäischen Binnenmarkt am 09./10. Oktober 2014, TOP 3: Freihandelsabkommen TTIP und TISA.

DGB-Bundesvorstand: Freihandelsverhandlungen mit den USA aussetzen – Kein Abkommen zu Lasten von Beschäftigten, Verbrauchern oder der Umwelt, 20. Parlament der Arbeit, DGB-Bundeskongress, Berlin 11.-16.05. 2014.

EU-Kommission (Hrsg.): http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152274.pdf, abgerufen am 01.08.2014.

EU-Kommission (Hrsg.): http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151788.pdf, abgerufen am 01.08.2014.

EU-Kommission (Hrsg.): http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc_151995.pdf, abgerufen am 01.08.2014.

EU-Kommission (Hrsg.): http://ec.europa.eu/deutschland/pdf/131003_country_fiche_de.pdf, abgerufen am 01.08.2014.

Forum Umwelt und Entwicklung (Hrsg.): „TTIP NEIN DANKE!“, Juni 2013.

Greire, M.: „Tod eines Handelsabkommens“, in: Welt am Sonntag, 20.07.2014, S. 25-27.

Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.): „TTIP – Wagnis für wenig Wachstum“, 15.10.2013.

Häusling, M.: Positionspapier von den Grünen „ Freihandelsabkommen USA – EU“, 22.04.2013

IHK Düsseldorf (Hrsg.): Mythos und Realität – Das „Transatlantic Trade and Investment Partnership“-Abkommen („TTIP“), IHK-magazin, 07/2014.

Ver.di (Hrsg.): „Angriff auf Löhne, Soziales und Umwelt“, Dezember 2013.

Zeit-Online v. 27.03.2014: Wie Konzerne Staaten vor sich hertreiben.

Impressum

Duisburger Kurzbeiträge zur Statistik und Stadtforschung

Hrsg.: Stadt Duisburg, Der Oberbürgermeister, Stabsstelle für Wahlen, Europaangelegenheiten und Informationslogistik

Bismarckplatz 1, 47198 Duisburg, Telefon 02066 / 21-32 74, Telefax 02066 / 21-44 04

Internet: <http://www.stadt-duisburg.de>

e-mail: stabsstellei-03@stadt-duisburg.de

Verantwortlich: Burkhard Beyersdorff