

zfsö

ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALÖKONOMIE

- Wolfgang Kessler **3** Chlor-Hähnchen für alle und andere Folgen eines Freihandelsabkommens zwischen den USA und der EU
- Johann Walter **6** Überschussliquidität: Ursachen, Folgen und mögliche Antworten der Geldpolitik
- Felix Fuders **15** Indexierte Währungen und Recheneinheiten als Mittel gegen Inflation und Finanzkrisen?
- Axel Thorndorff und Tobias Schütze **25** Geldschöpfung und Zins – heute und morgen
- Thomas Betz **38** Geldschöpfung, Vollgeld und Geldumlaufsicherung
- Dirk Löhr **47** Unmoralische Steuerhinterziehung in einem unmoralischen Steuersystem
- Elisabeth Meyer-Renschhausen **49** Von der Bodenfrage zum "Reclaim the Commons"
- Bijan Kafi **55** Gemeinschaft gestalten aus Erfahrung: Die ägyptische SEKEM-Initiative
- 59** Personalien – Berichte – Bücher

Chlor-Hähnchen für alle und andere Folgen eines Freihandelsabkommens zwischen den USA und der EU

Wolfgang Kessler *

Hinter verschlossenen Türen verhandeln Amerikaner und Europäer über ein Freihandelsabkommen. Was so abstrakt klingt, könnte konkrete Folgen haben: für die Demokratie, für den Klimaschutz und für die Gesundheit der Verbraucher. Zugegeben, es fehlt eine Vision für die Zukunft der westlichen Welt. Wenn jedoch ein Traum aus dem 20. Jahrhundert als großer Entwurf für das 21. Jahrhundert ausgegeben wird, dann ist Vorsicht geboten. Genau dies gilt für das „Freihandelsabkommen zwischen den USA und der Europäischen Union“, das US-Präsident Barack Obama am 13. Februar vergangenen Jahres in seiner Rede an die Nation ankündigte. Bundeskanzlerin Angela Merkel sprang sofort auf Obamas Zug auf: „Nichts wünschen wir uns mehr als ein Freihandelsabkommen zwischen Europa und den Vereinigten Staaten.“ Mehr Handel soll mehr Wohlstand bringen. Doch die Kosten für Mensch und Umwelt werden gerne ignoriert.

Seit Juli 2013 verhandeln die zuständigen Politiker beider Kontinente. Doch was bisher aus den fest verschlossenen Sälen dringt, klingt alles andere als visionär. Im Gegenteil. Dahinter verbirgt sich ein Machtkampf zwischen transnationalen Konzernen, Politik und Verbrauchern.

Was wollen die Freihändler wirklich? Dass es um mehr gehen muss als um die Abschaffung von Zöllen auf Waren, zeigten schon die überraschend verhaltenen Reaktionen von Unternehmern und Ökonomen, die eigentlich glühende Verfechter des Freihandels sind. Natürlich gibt es jene, die von einem grenzenlosen Handel mit möglichst gerin-

gen Zöllen und mit möglichst wenig Bürokratie höhere Gewinne, mehr Investitionen, billigere Produkte, mehr Arbeitsplätze und mehr Wirtschaftswachstum erwarten. So prognostiziert die EU-Kommission „Hunderttausende neuer Arbeitsplätze“, wenn mehr Waren in die USA exportiert werden. Eine Studie der Bertelsmann-Stiftung und des Münchner Ifo-Instituts errechnete ein zusätzliches Wachstum von 0,5 Prozent im europäisch-amerikanischen Handel mit zwei Millionen neuen Jobs, davon 1,1 Millionen in den USA und rund 180 000 in Deutschland.

Dagegen ist der Chefvolkswirt des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, Volker Treier, deutlich zurückhaltender. Er erwartet von einem Freihandelsabkommen nur einen Zuwachs von 0,25 Prozent. Seine Begründung: Für die meisten Produkte verlangten die USA und Europa schon heute keine Zölle mehr oder nur noch geringe. Entsprechend klein sei der Effekt, wenn diese abgeschafft würden. Zudem würden viele deutsche Unternehmen in den USA produzieren und US-amerikanische Konzerne in Europa, sodass diese von Zöllen im Außenhandel nicht betroffen seien. Lohnt sich der Aufwand von 18-monatigen Verhandlungen auf höchster diplomatischer Ebene für ein Freihandelsabkommen, das so wenig bringen wird?

Wer in Brüssel recherchiert, erfährt rasch, was die US-amerikanische Seite und die Lobby der global operierenden Konzerne mit der avisierten „Transatlantischen Handels- und Investitions-Partnerschaft“ (TTIP) – so der Fachbegriff für das Freihandelsabkommen – wirklich wollen: nämlich die Beseitigung sogenannter nichttarifärer Hemmnisse für Investitionen, damit höhere Gewinne möglich sind. Unter nichttarifären Hemmnissen verstehen Fachleute zum Beispiel Regeln für die

* Dieser Beitrag erschien zuerst in den Ausgabe 1/2014 der Zeitschrift „Publik-Forum, kritisch – christlich – unabhängig“. Wir danken dem Autor und dem Verlag für die freundlichen Erlaubnis zum Nachdruck. Vgl. auch das Buch „Zukunft statt Zocken – Gelebte Alternativen zu einer entfesselten Wirtschaft“ von Wolfgang Kessler.

Finanzmärkte ebenso wie Gesetze und Auflagen zum Schutz von Arbeitnehmern, Gesundheit, Klima und Umwelt. Natürlich sagt niemand offen, dass er Schutzgesetze beseitigen will. Stattdessen verstecken marktliberale Politiker und Konzernvertreter ihre wirklichen Interessen hinter wohlklingenden Begriffen wie „Harmonisierung“ oder „Rechtssicherheit“.

Hormonfleisch und Gentechnik

Wie sehr die „Harmonisierung“ von Vorschriften missbraucht werden kann, um den Schutz der Verbraucher zu untergraben, zeigt das Beispiel der Lebensmittel. An sich könnte die Harmonisierung von Vorschriften beider Kontinente ein Vorteil sein: dann, wenn sie sich harmonisch auf das höchste Schutzniveau verständigen. Leider sind die europäische und die amerikanische Kultur in Schutzfragen völlig unterschiedlich. Europa folgt dem Vorsorgeprinzip: Wenn nicht sicher ist, ob Verfahren oder Stoffe gefährlich sind, werden sie verboten. In den USA ist es umgekehrt: Solange nicht zweifelsfrei nachgewiesen ist, dass Stoffe oder Verfahren schaden, sind sie erlaubt. Die Amerikaner halten Hähnchen, die mit Chlor gereinigt sind, Hormonfleisch oder Genmais für ungefährlich. Die Europäische Union verweigert chloreinigtes Hähnchen, hormonbehandeltem Fleisch und fast allen genveränderten Produkten bisher die Einfuhr.

Wie bei einer „Harmonisierung“ dieser Kulturen letztlich geringe Schutzstandards herauskommen können, erklärt der britische Journalist Glyn Moody, Autor von „The Guardian“ und „Financial Times“, am Beispiel eines Reinigungsverfahrens für Hähnchen, bei dem Chlor eingesetzt wird, was in Europa verboten ist: „Wenn Sie das harmonisieren wollen, dann gibt es drei Möglichkeiten: 1. Man erlaubt Chlor, dann ist es eine Absenkung des Schutzniveaus. 2. Man erlaubt Chlor nicht mehr – das würde bedeuten, dass in den gesamten USA die Verfahren geändert werden müssten, wozu es sicher nicht kommen wird. Oder 3. man einigt sich auf eine gegenseitige Anerkennung der bestehenden Standards. Das bedeutet dann: Alle machen weiter wie bisher, aber die Amerikaner können ihre

Chlor-Hähnchen in Zukunft in Europa verkaufen. Auch dann kommt eine Absenkung der Standards heraus.“ Genau dies wollen die Amerikaner, damit sie künftig chlorierte Hähnchen, hormonbehandeltes Fleisch oder genveränderte Produkte auf dem europäischen Markt verkaufen können, was heute verboten ist.

Auch in anderen Bereichen ist das Schutzbefürfnis der US-Amerikaner und das der Europäer offenbar völlig unterschiedlich. Im Datenschutz herrschen in Europa strengere Regeln als in den USA – nicht wenige Datenschützer befürchten durch das Freihandelsabkommen eine Lockerung. Und verschärfen damit die Angst vieler Unternehmen, die US-Konkurrenten schon heute der Ausspähung ihrer Daten verdächtigen. Letzteres könnte künftig einfacher werden. Ähnliche Befürchtungen gibt es im kulturellen Bereich: Wird das Abkommen die europäische Filmförderung gefährden – zugunsten von Hollywood?

Mehr Rechte für die Konzerne

Neben der „Harmonisierung“ zeigt auch der Begriff der „Rechtssicherheit“ für Unternehmen, dass wohlklingende Forderungen nicht immer dem Gemeinwohl dienen. Damit keine Missverständnisse aufkommen: Natürlich brauchen Unternehmen Rechtssicherheit. Besonders wichtig ist sie in Ländern, in denen instabile oder diktatorische Verhältnisse ihr Eigentum bedrohen. Milliarden schwere Konzerne werden nicht Hunderte Millionen Dollar investieren, wenn sie um ihr Eigentum fürchten müssen. So weit, so gut.

Für Glyn Moody geht es den Konzernen bei dem geplanten Freihandelsabkommen aber weniger um Rechtssicherheit als um mehr Macht über die Politik: „Sie wollen einen Mechanismus zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen dem Investor und dem Staat. Bei diesem Verfahren haben Unternehmen das Recht, Regierungen von Staaten zu verklagen, wenn deren Politik für sie Gewinneinbußen bringt.“ Im Klartext könnte dies heißen: Wenn ein Staat Umweltgesetze verschärft oder neue strengere Arbeitsschutzregeln einführt, könnte ein Unternehmen die Regierung vor Gericht zerren – mit der Begründung, die Gesetze schmälerten die künftigen Gewinne.

Damit die Gerichte auch wirklich ihren Interessen folgen, wollen die Konzerne solche Streitigkeiten nicht etwa von nationalen Gerichten entscheiden lassen, sondern von speziellen Streit-schlichtungskammern, die mit internationalen Juristen besetzt sind. Ganz nach dem Vorbild bereits bestehender Freihandelsabkommen. Was das bedeuten kann, zeigt ein Streit um Patente in Kanada: Dort hat die Regierung zwei Patente auf Medikamente des US-Pharmakonzerns Eli Lilly für ungültig erklärt, damit die Kranken nicht weiter so hohe Preise für diese Medikamente zahlen müssen. Da Eli Lilly mit diesen Patenten jedoch hohe Gewinne machen wollte, verklagt der Konzern nun den kanadischen Staat auf Schadenersatz. Möglich wird dies durch das Nord-amerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA). Nach dem gleichen Muster klagen andere Firmen ebenfalls unter Berufung auf das NAFTA-Abkommen gegen Garantiepreise für erneuerbare Energien und gegen ein Moratorium für die Fracking-Technologie zur Ausbeutung von Gas.

Von einem Freihandelsabkommen erhoffen sich multinationale Konzerne mehr Macht über nationale Regierungen. Zwar warnt der zuständige EU-Handelskommissar, der Belgier Karel de Gucht, vor voreiligen Schlüssen. Andererseits kann er nicht erklären, warum die Öffentlichkeit nichts über den Stand der Verhandlungen über das Abkommen erfahren soll, während „600 offizielle Berater der Großkonzerne privilegierten Zugang zu den Dokumenten und zu den Entscheidungs-trägern haben“, wie die US-Verbraucheranwältin Lori Wallach erfahren hat.

Politik wird an den Rand gedrängt

Wenn die Vorstellungen der transnationalen Unternehmen und ihrer Lobby Wirklichkeit werden, dann wird die Politik auch in anderen Bereichen weiter an den Rand gedrängt. So wollen die Lobbyisten der Finanzbranche unter dem Slogan „Freiheit für Dienstleistungen“ die Regulierung des Finanzsektors aushebeln. Ein besonderer Dorn im Auge ist ihnen die Finanztransaktionssteuer auf alle Finanzgeschäfte, die elf Mitgliedsländer der Europäischen Union 2015 einführen wollen. Diese Steuer wollen sie mithilfe des Freihandelsabkom-

mens ebenso verhindern wie angedachte Beschränkungen für riskante Formen der Spekulation oder für riskante Finanzprodukte.

Mindestens so gefährlich kann das geplante Abkommen für den Klimaschutz werden. Lori Wallach zufolge soll die „Klimapolitik liquidiert werden“. So hat der größte Verband der US-Luftfahrtbranche eine Liste „unnötiger Vorschriften“ veröffentlicht, „die unsere Branche erheblich behindern“. Dazu zählen auch die Pläne der Europäer, nach denen Fluggesellschaften für den Ausstoß des Treibhausgases Kohlendioxid bezahlen sollen. Diese Pläne wollen die Luftfahrtgesellschaften mithilfe des Freihandelsabkommens torpedieren.

Hinzu kommt: Die Anhänger des Freihandels ignorieren bisher völlig die Wirkung des von ihnen angestrebten verstärkten Wirtschaftswachstums auf das Klima und auf den Verbrauch endlicher Ressourcen. Mehr Handel bedeutet mehr Verkehr in der Luft, auf den Meeren und auf Straßen – und damit höhere Kosten für die Umwelt.

Zwar verspricht die EU-Kommission immer wieder, dass europäische Grundregeln von einem Freihandelsabkommen mit den US-Amerikanern nicht angetastet würden. Was dieses Versprechen wert ist, werden jedoch erst die Verhandlungen zeigen, die bis Ende dieses Jahres abgeschlossen werden sollen. Die Machtdemonstration der US-Regierung in der NSA-Überwachungsaffäre lässt allerdings schon heute erahnen, wer hinter den verschlossenen Türen die besseren Karten haben dürfte.

Ob das Europäische Parlament und die nationalen Regierungen mehrheitlich den Mut aufbringen werden, dieses Abkommen abzulehnen, ist ebenfalls zweifelhaft. Viel aussichtsreicher ist dagegen der Widerstand von Sozialverbänden, Umweltgruppen, Verbraucherinitiativen, Parteien und Gewerkschaften gegen die Verhandlungen hinter verschlossenen Türen. erinnert sei nur an die 1990er Jahre. Da verhandelten Vertreter der Industriestaaten ab 1995 hinter verschlossenen Türen schon einmal über ein Abkommen zur Stärkung der Rechtssicherheit von unternehmerischen Investitionen (MAI). Dann wuchs der Widerstand, immer mehr Einzelheiten drangen nach draußen, die Massenmedien berichteten, der Ärger wuchs. Im Jahre 1998 wurde das MAI begraben.

- siehe auch Seite 58 -