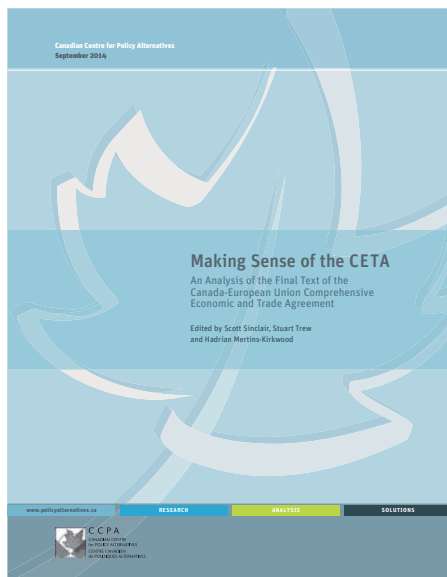


November 2014

Was steckt im EU-Kanada Freihandelsabkommen (CETA)?

Deutsche Zusammenfassung von „Making Sense of the CETA“.



WAS STECKT IM EU-KANADA FREIHANDELSABKOMMEN (CETA)? DEUTSCHE ZUSAMMENFASSUNG VON „MAKING SENSE OF THE CETA“.

Die vorliegende Kurzanalyse basiert im Wesentlichen auf der detaillierten englischen Analyse des CETA-Abkommens „Making Sense of the CETA“ vom 25. September 2014. Die Langfassung wurde vom kanadischen ThinkTank CCPA in Zusammenarbeit mit unter anderem PowerShift e.V. und dem Forum Umwelt & Entwicklung erstellt.

Sie bezieht sich auf den CETA Vertragstext, der kaum zwei Wochen nach Verkündung des Endes der Verhandlungen von CETA von dem Nachrichtensender ARD geleakt wurde.¹

Die hier vorliegende deutsche Kurzfassung behandelt die Kernthemen Investitionsschutz, Finanzdienstleistungen, Öffentliche Daseinsvorsorge, Regulatorische Kooperation, Landwirtschaft, ArbeitnehmerInnenrechte sowie Nachhaltigkeit und Umwelt.

MAKING SENSE OF THE CETA, SEPTEMBER 2014. AN ANALYSIS OF THE FINAL TEXT OF THE CANADA–EUROPEAN UNION COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT

Edited by Scott Sinclair, Stuart Trew, Hadrian Mertins-Kirkwood, September 25, 2014

Download unter:

<http://power-shift.de/?p=470> und

<https://www.policyalternatives.ca/publications/reports/making-sense-ceta>

1 „Freihandelsabkommen CETA ebnet Weg in Paralleljustiz.“ Tagesschau.de vom 14.08.2014.

WAS STECKT IM EU-KANADA FREIHANDELS ABKOMMEN (CETA)?

DEUTSCHE ZUSAMMENFASSUNG VON „MAKING SENSE OF THE CETA“.

Investitionsschutz im CETA-Abkommen

Anna Cavazzini und Peter Fuchs

CETA enthält ein Investitionsschutzkapitel, welches den umstrittenen Investor-Staat Klagemechanismus (ISDS/Investor-State Dispute Settlement) vorsieht. Das Kapitel dient nicht etwa der Regulierung der Geschäftspraktiken internationaler Investoren. Vielmehr legt es fest, welche Pflichten sich die Unterzeichnerstaaten auferlegen (Investitionsschutzstandards einhalten) und welche (Klage-)Rechte den Investoren gegeben werden (vor allem: ISDS). Mit CETA hofft die EU-Kommission, zum ersten Mal seit ihrer 2009 erhaltenen Kompetenz für Investitionsregeln einen internationalen Investitionsschutzvertrag abzuschließen. Dieser soll richtungsweisend auch für diverse weitere Investitionsabkommen – oder entsprechende Kapitel in Freihandelsverträgen – sein. Es geht also um eine Blaupause für Verträge mit China, Japan, Singapur, diverse Entwicklungs- und Schwellenländer sowie für das TTIP-Abkommen mit den USA.

In CETA werden die Begriffe „Investitionen“ (Vermögenswerte jeder Art) sowie „Investoren“ extrem weit gefasst. Geschützt werden z.B. auch

Portfolioinvestitionen, Konzessionen und so genannte „Geistige Eigentumsrechte“. Investoren aus Drittstaaten (wie den USA), die eine „substantielle Geschäftstätigkeit“ im Territorium einer Vertragspartei haben, können das Abkommen ebenfalls in Anspruch nehmen.

CETA verpflichtet die Vertragsländer zur Einhaltung des Schutzstandards der „gerechten und billigen Behandlung“ (FET/Fair and Equitable Treatment) und enthält hierzu sehr investorenfreundliche Formulierungen. Der FET-Standard ist der gefährlichste und wichtigste Investitionsschutzstandard, da er am häufigsten und erfolgreichsten eingesetzt wird, um staatliche Maßnahmen zur Regulierung im öffentlichen Sinne anzugreifen.

Bemerkenswert ist, dass im CETA auf Druck der EU eine Ausweitung des FET-Standards vorgenommen wurde, die über die Regelungen im Rahmen des nordamerikanischen Freihandelsvertrags (North American Free Trade Agreement zwischen den USA, Kanada und Mexiko) hinausgeht und zugunsten der Investoren verschiebt. CETA ermuntert zukünftige Tribunale ausdrücklich dazu, sich bei der Feststellung einer möglichen Verletzung des FET-Standards auf die so genannten „legitimen Erwartungen“ von Investoren zu berufen. Hier liegt eine klare Gefahr für das Regulierungs- und Verwaltungshandeln der Staaten: Notwendige Politikwechsel können zukünftig noch leichter als Verstöße gegen Investoren-Erwartungen beklagt und schadensersatzpflichtig gemacht werden.

Trotz der von der EU-Kommission stolz verkündeten „Reformen“ in CETA hinsichtlich der prozeduralen Vorgaben für Investor-Staat-Verfahren wurden die eigentlichen zentralen Schwächen von ISDS keineswegs beseitigt. Zwar soll die Transparenz der Verfahren entsprechend der neuen Transparenzregeln der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL/United Nations Commission on International Trade Law) verbessert werden: Anhörungen wären öffentlich, Dokumente zugänglich und Stellungnahmen Dritter möglich. Vertrauliche Dokumente blieben jedoch weiter unter Verschluss – und die Entscheidung hierüber bleibt den Schiedstribunalen überlassen. Vor allem aber werden die viel substantielleren Probleme der Schiedsverfahren nicht im Geringsten adressiert: Es bleibt bei fehlender richterlicher Unabhängigkeit, Ungleichgewicht zwischen Rechten und Pflichten der Konzerne sowie mangelhafter prozeduraler Fairness in den Verfahren (alle Betroffenen außer den Investoren bleiben außen vor).

Weitere Kritikpunkte: Das Recht der Staaten auf Regulierung (right to regulate) ist nicht im Investitionskapitel (und auch sonst nicht eindeutig) verankert – es wird vielmehr den Einschränkungen und Interpretationen der ISDS-Schiedsrichter unterworfen. CETA erlaubt es weiterhin, unmittelbar die Sondergerichte anzurufen, ohne zuvor den nationalen (oder europäischen) Rechtsweg der Gastländer ausgeschöpft zu haben. So entsteht eine Paralleljustiz für Konzerne. Eine Berufungsinstanz über den Schiedstribunalen wird nur als vage Möglichkeit erwähnt, aber nicht verbindlich geregelt. Ferner fehlt es an jedweden verbindlichen Pflichten für Investoren (statt nur Rechte) und der kanadische Wunsch nach Ausnahmen vom Investor-Staat-Klagemöglichkeiten bei Fragen des geistigen Eigentums wurde von der EU abgelehnt.

Die Ausnahmeregelungen des CETA-Textes (samt der dazu gehörigen Anhänge) bleiben unvollständig und teilweise interpretationsabhängig; sie bieten keinen ausreichenden und sicheren Schutz für Regulierungen im öffentlichen Interesse.

Leichte Verbesserungen gegenüber früheren Investitionsverträgen lassen sich im CETA-Text zur so genannten ‚Meistbegünstigungsklausel‘ (MFN/Most-Favoured-Nation Treatment) sowie zum enger definierten Begriff der entschädigungspflichtigen Enteignung finden. Außerdem können die ISDS-Klagemöglichkeiten nicht für den Bereich des Marktzugangs (also bereits vor Tätigkeit einer Investition) genutzt werden. Dennoch bleiben auch bei diesen Themen Unsicherheiten, wie CETA zukünftig entweder von privaten, profit-orientierten Investitionsschiedsrichtern oder in Staat-zu-Staat-Streitschlichtungsverfahren ausgelegt wird. Fest steht, dass die CETA-Verpflichtungen im Bereich des Marktzugangs die bisher in der World Trade Organization (WTO) vereinbarten Marktöffnungen übertreffen und daher nicht unterschätzt werden dürfen.

Finanzdienstleistungen

Markus Henn

Die CETA-Bestimmungen zu Finanzdienstleistungen setzen die Deregulierung fort, die in die Finanzkrise geführt hat. Die Regulierung der Finanzmärkte wird erschwert. Zwar gibt es einige wenige positive Punkte, die auf die Initiative Kanadas zurückzuführen sind, das dank seiner Regulierung von der Finanzkrise weitgehend verschont blieb. Dennoch hat sich die EU überwiegend mit ihren Liberalisierungswünschen durchgesetzt.

Der Anwendungsbereich von CETA reicht weit: Staatsanleihen – und damit Rettungsmaßnahmen bei Staatsüberschuldungen – sind als Investitionen erfasst. Der Sonderteil zu Finanzdienstleistungen gilt neben Banken, Börsen und Fonds auch für soziale Sicherungssysteme, sofern es einen Wettbewerb mit privaten Anbietern gibt. Ausnahmen von der Liberalisierung sind nur in einer so genannten Negativliste aufgeführt, was bedeutet, dass alle nicht gelisteten Gesetze und Regelungen nun CETA unterworfen sind. Deutschland hat als einziges EU-Land einen Schutz seiner sozialen Sicherungssysteme auf die Liste geschrieben.

Der Sonderteil zu Finanzdienstleistungen folgt der Liberalisierung aus dem Welthandelsrecht, vor allem durch die Gleichbehandlung kanadischer und europäischer Unternehmen und den freien Marktzugang. Zwar wurde beim Marktzugang erstmals klargestellt, dass bestimmte Rechtsformen vorgeschrieben werden können, so wie es zum Beispiel bei Banken-Trenngesetzen der Fall ist. Aber umgekehrt sind dadurch viele andere nicht genannte Maßnahmen infrage gestellt. Auch wurde bei der Ausnahme für Aufsichtsmaßnahmen („prudential carve-out“) klargestellt, dass Maßnahmen zur Rettung einzelner Banken und Verbote von Finanzprodukten legitim sind. Dennoch ist die Ausnahme weiterhin eng gefasst und Aufsichtsmaßnahmen bleiben eine Ausnahme von der Regel der Liberalisierung. Dadurch könnten zum Beispiel die gerade in der EU beschlossenen Handelsgrenzen für Rohstoffspekulanten als unzulässige Mengenbegrenzung gelten. Oder die völlige Abtrennung von Bankgeschäften, wie sie sich inzwischen in einigen Gesetzen findet, könnte als unzulässige Größenbegrenzung eines Anbieters gelten. Stärker als im bislang gültigen Welthandelsrecht werden in CETA innerstaatliche Regulierungen auf ihre Konformität mit dem Abkommen geprüft.

Besonders bedenklich ist die Anwendung der Investor-Staat-Klagen auf Finanzmärkte, zumal – anders als im NAFTA – fast alle Investitionsschutzstandards in den Finanzdienstleistungsteil übernommen wurden. Angeblich soll übermäßigen Klagen durch einen Filter-Mechanismus vorgebeugt werden. Aber die Entscheidung in dem dafür zuständigen Ausschuss muss – wieder anders als in NAFTA – einstimmig erfolgen, ein Vertragspartner alleine kann also keine Klage verhindern. Das heißt, dass sämtliche Rettungsmaßnahmen in einer Finanzkrise, aber auch sonstige Regulierungen unter dem Damoklesschwert einer Investorenklage stehen.

Öffentliche Daseinsvorsorge und öffentliche Beschaffung

Markus Henn

CETA nimmt negativen Einfluss auf öffentliche Dienste und erschwert Re-kommunalisierungen. Wie die meisten Handelsabkommen lässt auch CETA nur wenige staatliche Aktivitäten völlig außen vor – nämlich die „in Ausübung hoheitlicher Gewalt“. Das umfasst üblicherweise nur Polizei, Justiz und ähnliches, nicht aber den Großteil der öffentlichen Dienste. Diese sind erst einmal prinzipiell den Regeln des Abkommens wie Meistbegünstigung, Inländerbehandlung und Marktzugang unterworfen. Letzteres umfasst auch ein Verbot von Monopolen oder Sonderrechten für einzelne Unternehmen. Davon betroffen sein können – sofern keine Ausnahme vorliegt – zum Beispiel öffentliche Monopolbetriebe wie ein Wasserwerk oder Versorgungspflichten für die Allgemeinheit wie die der Deutschen Post, wofür sie im Gegenzug eine Mehrwertsteuerbefreiung genießt.

Für öffentliche Dienste im weiteren Sinne gibt es nur Ausnahmen in den Anhängen des Abkommens. Die EU hat dort bestimmte öffentliche Einrichtungen („public utilities“) ausgenommen, jedoch hat die konkrete Formulierung schon bei früheren Handelsabkommen die Frage aufgeworfen, welche Dienste genau erfasst sind. Außerdem bezieht sich diese Ausnahme nur auf den Marktzugang, nicht aber die Inländerbehandlung oder die

Meistbegünstigung. Gleiches gilt für eine andere Ausnahme und zwar für Umweltdienstleistungen wie die Abwasser- oder Abfallentsorgung. Die Inländerbehandlung ist jedoch nicht auf öffentliche Subventionen anwendbar.

Durch den Negativlistenansatz fallen alle nicht gelisteten Dienste unter das Abkommen. Zudem wird es durch mehrere Klauseln unmöglich, Liberalisierungen wieder rückgängig zu machen. Und selbst wo dies aufgrund der zuvor genannten Schutzklauseln möglich bleibt, werden Investoren eine Klage auf Basis des Investor-Staat-Klagemechanismus in CETA einreichen. Das könnte den Rückkaufpreis in die Höhe treiben und damit die Kommune oder den Staat sogar von einer Rückkehr zum öffentlichen Betrieb abhalten.

Von den festgeschriebenen Ausnahmen sind auch nicht alle wichtigen Dienste erfasst, zum Beispiel verzichtet die EU auf die Nennung von Energie oder Telekommunikation. Deutschland hat sich immerhin – als einziges EU-Land – eine Regulierung der sozialen Sicherungssysteme komplett vorbehalten. Bei der kanadischen Post, die noch immer stark reguliert ist, hat Kanada auf einen starken Schutz verzichtet und außerdem eingewilligt, erfolgte Liberalisierungsschritte nicht rückgängig zu machen.

Durch CETA wird der Einkauf durch die öffentliche Hand weiter liberalisiert. Alle staatlichen Aufträge und Dienstleistungen, die in der EU für private Unternehmen geöffnet sind und europaweit ausgeschrieben werden müssen, werden nun auch für kanadische Unternehmen geöffnet. Umgekehrt hat Kanada erhebliche Zugeständnisse gemacht und fast den gesamten Markt für europäische Firmen geöffnet. Dadurch können in den meisten Fällen keine Anforderungen zu lokalem Wertschöpfungs- oder Ausbildungsanteil mehr verlangt werden, was insbesondere in Kanada bislang noch oft der Fall ist. Dies gilt auch für öffentlichen Nahverkehr, für den nur zwei kanadische Provinzen eine Ausnahme erreicht haben. Das Beschaffungskapitel hat außerdem offensichtlich einen sehr weiten Anwendungsbereich, so dass sogar für eigentlich geschützte Bereiche wie die Wasserversorgung in bestimmten Konstellationen eine Liberalisierung forciert werden könnte.

Risiken und Gefahren im CETA-Kapitel zu Regulatorischer Kooperation

Alessa Hartmann

Das CETA-Kapitel zur regulatorischen Kooperation ist vor dem Hintergrund der Position der EU-Kommission zu regulatorischer Kooperation in den Verhandlungen um das Handels- und Investitionsabkommen TTIP zwischen EU und USA zu betrachten.¹ Insgesamt bleibt das Kapitel zur regulatorischen Kooperation im CETA in weiten Teilen recht vage, lässt aber gerade dadurch Raum für eine weitreichende Auslegung (durch die EU-Kommission).

Die in dem Kapitel dargelegten Pläne stellen Handelsinteressen über öffentliche Interessen. Als Ziele werden die Beseitigung von Handelshemmnissen für einen verbesserten Wettbewerb und Gewinnmaximierung genannt. Oft sind diese sogenannten Handelshemmnisse aber Regeln und Standards zum Schutz von VerbraucherInnen, ArbeitnehmerInnen und der Umwelt. Eine stärkere Berücksichtigung dieser Interessen findet wiederum keine Erwähnung.

Eines der Kernelemente des Kapitels ist die Einrichtung eines neuen Gremiums, des sogenannten Regulatory Cooperation Forums (RCF). Die Ausgestaltung dieser Institution wird nur sehr schemenhaft beschrieben, klar wird allerdings, dass sie keine eindeutige Rechenschaftspflicht hat und der EU-Kommission somit einen weiten Auslegungsspielraum gewährt.

Die Formulierungen dieses Kapitels bieten außerdem ein Einfallstor für VertreterInnen der Wirtschaft “[...] The Parties may together invite other interested parties to participate in the meetings of the RCF.” Problematisch ist in diesem Zusammenhang auch der Artikel zu “Consultations with Private Entities”. Dieser öffnet Tür und Tor für eine institutionalisierte Konsultation mit VertreterInnen der Wirtschaft. Gleichzeitig wird offen gelassen, wie die Zusammensetzung der „interested persons“ sein muss, was die Gefahr birgt, dass Verbraucher- und UmweltschützerInnen außen vor gelassen, und ihre Belange nicht berücksichtigt werden.

¹ Vgl. “TTIP: Cross-cutting disciplines and Institutional provisions.” Position paper. Corporate Europe Observatory. <http://corporateeurope.org/sites/default/files/ttip-regulatory-coherence-2-12-2013.pdf>

Des Weiteren kann das Kapitel zu regulatorischer Kooperation gegebenenfalls Hindernisse und Verzögerungen für die Einführung neuer Regulierungen bedeuten. Zwar wird die regulatorische Kooperation als „freiwillig“ beschrieben, dennoch müssen die Akteure, wenn sie die Zusammenarbeit verweigern, Gründe angeben. Dieser Schritt der Rechenschaft bedeutet de facto eine erhöhte Hemmschwelle für die Akteure regulatorische Harmonisierung zu verwehren.

Die EU und Kanada sollen außerdem “sharing proposed technical or sanitary and phytosanitary regulations that may have an impact on trade with the other Party at as early a stage as possible so that comments and proposals for amendments may be taken into account.” Das bedeutet, dass Entwürfe über zukünftige Rechtsakte mit dem Vertragspartner geteilt werden muss. Dieser kann Anmerkungen und Ergänzungen machen, bevor demokratisch gewählte Parlamente einen Entwurf überhaupt zu Gesicht bekommen.

Einen tatsächlichen Angriff auf das Vorsorgeprinzip bedeutet die Anforderung an die beiden Vertragspartner “establish, when appropriate, a common scientific basis”. Dies könnte die EU-Umweltgesetzgebung schwächen und die EU daran hindern neue Regeln und Gesetze zum Schutz der Umwelt durchzusetzen. Schließlich wird das europäische Vorsorgeprinzip, von kanadischer und amerikanischer Seite oftmals als „nicht wissenschaftlich“ kritisiert. Es schützt aber viel stärker die Interessen und die Sicherheit von VerbraucherInnen und Umwelt, da der Erzeuger, bevor ein Produkt auf den Markt gelassen wird, beweisen muss, dass es nicht schädlich für Umwelt und VerbraucherInnen ist.

Ein Handelsabkommen darf nicht dazu genutzt werden, um über Regeln, Standards und Gesetze zu entscheiden, dies ist definitiv demokratisch gewählten Parlamenten vorbehalten!

Landwirtschaft, Agrar-Business und Ernährungssouveränität

Berit Thomsen

Die bereits in den vorhergehenden Analysen skizzierten Instrumente ISDS und Regulatorische Kooperation sind aus landwirtschaftlicher Perspektive als kritisch einzustufen. Diese Instrumente könnten genutzt werden, um bestehende bäuerliche Standards künftig abzubauen. Durch sie wird es der Industrie möglich gemacht, notwendige Umwelt- und Gesundheitsgesetze im Landwirtschaftssektor abzuwenden oder zu verwässern. Die daraus resultierende Gefahr wird besonders klar, wenn man in den CETA-Texten nach Hinweisen zur Stärkung von bäuerlichen und Verbraucher-Standards sucht. Es gibt keine Hinweise darauf, dass Standards wie Biodiversität, gentechnikfreie Erzeugung, standortangepasste Sorten, ressourcenschonende landwirtschaftliche Systeme oder artgerechte Tierhaltung geschützt oder gestärkt werden sollen.

Auch in anderen Textstellen des CETA-Vertrages finden sich Gefahren für die Landwirtschaft. Im Marktzugangskapitel sind für besonders sensible Produkte zollfreie Quoten ausgehandelt worden. Das bedeutet beispielsweise, dass die EU ihren Markt im Fleischsektor für kanadische Produkte öffnen muss, wenn diese ohne den Einsatz von Wachstumshormonen produziert wurden. Die zollfreie EU-Importquote für Schweinefleisch aus Kanada soll laut CETA-Text auf 80.549 Tonnen steigen (schrittweise Erhöhung über sechs Jahre nach Vertragsbeginn). Aktuell beläuft sich die zollfreie Quote auf 5.549 Tonnen. Somit bedeutet CETA eine Erhöhung der Quote um das Sechszehnfache. Bei Rindfleisch soll sich die Quote auf mindestens 50.000 Tonnen erhöhen. Die aktuelle länderspezifische Quote liegt für Rindfleisch bei 4.160 Tonnen, also eine Erhöhung um das Zehnfache. Diese enormen Quotenerhöhungen sind u.a. damit zu erklären, dass die EU den Import von mit Hormonen gemästetem Fleisch verbietet. Die Online-Zeitung *Global Meat news.com* meldet, dass Kanada aufgrund von CETA die Produktion von hormonfreiem Fleisch für den Export ausbauen wolle. Dafür bieten die hohe EU-Importquote für Fleisch nun offenbar ausreichend Ansätze. Die Erzeugerpreise von Schweinefleisch sind in Kanada deutlich niedriger als in der EU. Die vorhandenen Rindfleisch-

und Schweinefleischmengen auf dem EU-Markt üben bereits erheblichen Preisdruck aus, der durch weitere Importmengen erhöht würde.

Der Druck auf unsere Qualitäten und Standards wird durch CETA steigen, wie das Beispiel der Oberflächenbehandlung von Schlachtkörpern verdeutlicht. Während in Kanada Schlachtkörper mit chemischen Zusätzen gereinigt werden, sind in der EU die Anforderungen an die Schlachtwege qualitativ hochwertiger. Dennoch hat die EU die Reinigung von Rindfleisch mit Milchsäure im vergangenen Jahr erlaubt, auch wenn es in der Praxis noch nicht angewendet wird. Das ist eindeutig eine Vorleistung der EU in diesem Bereich Standards abzubauen. Eben diese Vorleistung ist auch in TTIP-Dokumenten zu finden. Davon profitiert aber nicht nur die Schlachtindustrie in Kanada (oder in den USA), sondern auch in Europa. Die europäischen großen Schlachtunternehmen haben ebenfalls ein Interesse, solche Verfahren anzuwenden, denn dadurch können auch hier Schlachtwege weiter industrialisiert werden. Der Standardabbau läuft im Hintergrund auf Hochtouren. Die zum Teil höherwertige Prozessqualität in Europa soll durch eine chemisch herbeigeführte Produktqualität ausgetauscht werden.

Im Milchsektor ist für die europäische Industrie eine Erhöhung des Marktzugangs für zollfreie Exportquoten nach Kanada ausgehandelt worden. Damit werden die kanadischen Milcherzeuger unter Druck gesetzt. Sie verfügen über ein Marktregulierungssystem, das den Milcherzeugern kostendeckende Preise ermöglicht. In der EU soll im kommenden Jahr die Marktregulierung ersatzlos auslaufen, weshalb die europäischen Milchüberschüsse steigen und die Erzeugerpreise in der Tendenz weiter sinken werden. Damit wird das hochpreisige und auf nationale Versorgung ausgerichtete kanadische Marktsystem gegen das weltmarktorientierte europäische System ausgespielt. Das zeigt einmal mehr, dass CETA, genau wie TTIP, nicht nur eine Auseinandersetzung zwischen europäischen und kanadischen oder US-amerikanischen Standards ist, sondern eben auch zwischen der bäuerlichen Bewegung und der Agrar- und Lebensmittelindustrie. In verschiedenen Artikeln im CETA ist der Abbau von Standards in der Lebensmittelerzeugung und für den Verbraucherschutz sowie der Druck auf bäuerliche Wirtschaftsweisen verankert – auf beiden Seiten des Atlantiks.

Arbeitsstandards, ArbeitnehmerInnenrechte und die Mobilität von Beschäftigten

Hans Thie

Gute Arbeit („decent work“) und die Einhaltung der ILO-Kernarbeitsnormen werden im CETA-Vertragstext als Ziele genannt. Im Kapitel „Trade and Labour“ fehlt es allerdings an Mechanismen, um das Ziel guter Arbeit gegenüber Investoren wirksam durchzusetzen. Im Streitfall ist ein mehrstufiges Verfahren vorgesehen. Zunächst sollen die EU und Kanada auf direktem Wege und mit Regierungskonsultationen versuchen, den Streit zu schlichten. Gelingt das nicht, kann ein Expertengremium berufen werden. Letztlich sind Konflikte über Arbeitsstandards im Konsens zu lösen. Für den Fall des Verstoßes gegen die in CETA proklamierten Ziele guter Arbeit sind im Vertragstext keine Strafen vorgesehen, und zwar auf Wunsch der EU, wie der kanadische Chef-Unterhändler Steve Verheul am 8. Oktober 2014 dem Wirtschaftsausschuss des Bundestages mitteilte. Die genannten Ziele sind folglich eher „weiche Ziele“ und unverbindliche Appelle.

Verbindlich geregelt sind dagegen im Kapitel „Temporary Entry“ die Unternehmensinteressen an vermehrter Mobilität ihrer eigenen Beschäftigten und ihrer Auftragnehmer, insbesondere von Dienstleistern. Auf insgesamt 40 Seiten wird sehr detailgenau beschrieben, für welche Berufsgruppen das Recht auf einen vorübergehenden, zeitlich begrenzten Arbeitsaufenthalt gelten soll. Die Freiheit, Beschäftigte und Subunternehmer temporär „mitzunehmen“, erhalten kanadische Unternehmen in der EU und umgekehrt EU-Unternehmen in Kanada vor allem für diese vier Berufsgruppen: a) Führungskräfte (Investoren, Schlüsselpersonen für Investitionsprojekte sowie Fach- und Führungspersonal, das an einen neuen Standort innerhalb eines Unternehmens wechselt); b) vertraglich gebundene Dienstleister etwa für Ingenieurs- oder Consultingleistungen, c) unabhängige FreiberuflerInnen und d) Geschäftsleute mit Kurzfrist-Aufenthalt. Das Aufenthaltsrecht gilt in der Regel auch für die jeweiligen Angehörigen.

Die für bestimmte Berufsgruppen erleichterte Mobilität ist nicht im Sinne eines Rechts der Betroffenen definiert. Vielmehr steht das Geschäftsinteresse derjenigen Unternehmen im Vordergrund, die ihr Personal oder die von ihnen beauftragten Dienstleister flexibel ins Ausland „mitnehmen“ wollen. Immerhin gelten für die temporär entsandten Fachkräfte die

Arbeitsgesetze des jeweiligen Gastlandes. Ob damit ausgeschlossen ist, dass niedrigere Arbeitsstandards in ein Land mit höheren Arbeitsstandards „exportiert“ werden, bleibt abzuwarten.

In den Anhängen, die zum Kapitel „Temporary Entry“ gehören, finden sich Dutzende Ausnahmen von zuvor definierten Bestimmungen. Diese Ausnahmen wurden vor allem zugunsten einzelner EU-Länder geregelt, während Kanada sich einer weitgehenden Liberalisierung des Aufenthaltsrechts temporär Beschäftigter auf seinem Territorium verschrieben hat.

Nachhaltigkeit und Umwelt

Hans Thie

Das Kapitel „Sustainable Development“ enthält nur dreieinhalb Seiten. Besser als nichts, könnte man sagen – aber eben auch nicht viel mehr. Denn das Kapitel bleibt durchgehend unverbindlich und verwendet Begriffe, die niemanden tatsächlich zur Nachhaltigkeit verpflichten. Dialog, Konsultation, Förderung, Bemühen, freiwillige Labels, Prüfungen und Berichte, Transparenz und öffentliche Beteiligung – das sind die Vokabeln im Vertragstext, wenn es um Nachhaltigkeit geht. Die beiden etwas deutlicheren Begriffe Naturschutz und Nachhaltigkeits-Management tauchen nur im Zusammenhang mit Forst- und Fischereiwirtschaft auf – und das wiederum nur mit Appellen, nicht mit verbindlichen Regelungen. Die harten Brocken – wie etwa Bergbau, Energiesektor und Transportsystem – werden unter dem Gesichtspunkt Nachhaltigkeit gar nicht erwähnt.

Das Kapitel „Trade and Environment“ ist etwas ausführlicher, aber in seiner Sprache und seinen Zielsetzungen ähnlich schwach formuliert wie das Kapitel „Sustainable Development“. Auch hier finden sich keine harten und durchsetzbaren Pflichten zum Umweltschutz. Die Vertragsstaaten sollen zumindest nicht, wie es im Vertragstext heißt, ihre Umweltgesetze aufweichen, um sich einseitig Vorteile als Handels- oder Investitionsstandort zu sichern. Aber selbst diese Aussage, die eine umweltpolitische Selbstverständlichkeit sein sollte, ist mit keinerlei Garantie und mit keinem har-

ten, von den Vertragsparteien im Konfliktfall auch zu erzwingenden Mechanismus verbunden.

Die Bestimmungen der beiden Umweltkapitel sind nicht mittels verbindlicher ISDS-Verfahren durchzusetzen, sondern sehen einen rein konsultativen und im Konsens zu entscheidenden Prozess zwischen den beiden Vertragsparteien vor. Der ISDS-Verzicht ist zu begrüßen, aber angesichts der weichen Umwelt-Ziele auch nur konsequent. Denn von unverbindlicher Öko-Rhetorik ist kein Investor bedroht.

Beide CETA-Kapitel beschäftigen sich zwar mit Nachhaltigkeit und Umwelt, aber eben nur in der Sprache unverbindlicher Absichtserklärungen. Jenseits der beiden Kapitel sind Umweltbelange in vielfältiger Weise indirekt und potenziell schwerwiegend von anderen CETA-Bestimmungen betroffen. Weil alles, was nicht explizit vom CETA-Geltungsbereich ausgeschlossen oder von bestimmten CETA-Regeln ausgenommen ist, Liberalisierungsgeboten unterliegt und vor Schiedsgerichten auch eingeklagt werden kann, ist die Gefahr eines „vorbeugenden“, konfliktvermeidenden Verzichts auf Umweltpolitik durchaus groß.

Ebenso könnten bei der staatlichen Beschaffungs- und Vergabepolitik ökologische Kriterien noch weniger beachtet werden als heute. Es dürfte künftig schwieriger werden, staatliche Aufträge mit Umweltauflagen zu versehen und ökologisch sinnvollere Güter zu bevorzugen.

IMPRESSUM

WAS STECKT IM EU-KANADA FREIHANDELS ABKOMMEN (CETA)? DEUTSCHE ZUSAMMENFASSUNG VON „MAKING SENSE OF THE CETA“.

Herausgeber:

PowerShift – Verein für eine ökologischsolidarische Energie- & Weltwirtschaft e.V.

Greifswalder Str. 4 (Haus der Demokratie & Menschenrechte), 10405 Berlin

Tel.: +49-(0)30-420 85 295

Email: Peter.Fuchs@power-shift.de

<http://power-shift.de>

Layout entsprechend „Making Sense of the CETA“ von Tim Scarth und Reinzeichnung:

Tilla Balzer | balzerundkoeniger.de

Redaktion: Nelly Grotefendt

Berlin, November 2014

Danksagung: Für Beiträge, Kommentare und Anregungen geht ein besonderer Dank an
Anna Cavazzini, Peter Fuchs, Alessa Hartmann, Markus Henn, Hans Thie und Berit Thomsen.

© **POWERSHIFT E.V.**