

Strategie zum Handelsabkommen zwischen EU und USA (TTIP)

Gewerkschaften und Arbeitgeber in der Industrie unterstützen den Abschluss eines Handelsabkommens zwischen EU und USA, da dies unserer Auffassung nach Schwedens Wettbewerbsfähigkeit stärkt und die Chancen erhöht, Arbeitsplätze in Schweden zu erhalten und zu schaffen.

Gewerkschaften und Arbeitgeber in der Industrie haben sich auf dieses Strategiepapier als Beitrag zu den Verhandlungen zwischen EU und USA verständigt.

Einleitung

Der Wert eines freien und offenen Handelsverkehrs ist für Schweden als Nation und für die schwedische Industrie von großer Bedeutung. Gewerkschaften und Arbeitgeber in der Industrie sind der grundsätzlichen Auffassung, dass es für die schwedische Wirtschaft am besten ist, wenn sich der Verkehr von Waren und Dienstleistungen zwischen Staaten frei entwickeln kann. Dies bedeutet, dass das Handelsabkommen Protektionismus entgegenwirken muss.

Unserer Ansicht nach gibt es starke Argumente für ein Handelsabkommen zwischen EU und USA, u.a. weil die Verhandlungen über ein neues multilaterales Abkommen im Rahmen der WTO stagnieren. Ein Handelsabkommen zwischen EU und USA führt auf transatlantischer Ebene zu mehr Handel und mehr Investitionen, u.a. durch mehr Zusammenarbeit bei internationalen Bestimmungen und Standards.

Wir sind jedoch der Auffassung, dass es zum Schutz nationaler Handlungsfreiheit und Arbeitsrechte bestimmter Einschränkungen bedarf. Wir sehen ferner einen Bedarf für einen freien Markt für das öffentliche Beschaffungswesen sowie für einen Investitionsschutz als Teil des Handelsabkommens, um einen reibungslosen Ablauf des Freihandels zu gewährleisten.

Nationale Handlungsfreiheit

Es ist wichtig, dass ein neues Handelsabkommen das Recht der Gesetzgebung im Hinblick auf Maßnahmen in den Bereichen Gesundheit, Umwelt und Sicherheit und deren Priorität bestätigt. Positiv nehmen wir zur Kenntnis, dass die Erarbeitung eines umfassenden Abschnitts zur Nachhaltigkeit in dem Abkommen ein normiertes Verfahren für Einhaltung und Kontrolle verlangt. Das Abkommen muss ferner gewährleisten, dass der Prozess zur Verabschiedung von Gesetzen und Standards offen ist und keine Seite diskriminiert. Für Legislative und Öffentlichkeit beiderseits des Atlantik muss der Zugang zu Informationen über vorhandene und künftige Regelwerke transparent sein. Änderungen sind deutlich mitzuteilen, und deren Umsetzung muss in Übereinstimmung mit den Grundprinzipien der WTO erfolgen.

Ein neues Handelsabkommen muss einen langfristigen Plan für die Koordination sektorenspezifischer Gesetze und Standards zwischen EU und USA enthalten, wenn möglich ohne Senkung des gegenwärtigen Anforderungsniveaus in den Bereichen Gesundheit, Umwelt und Sicherheit. Das Abkommen ist so zu formulieren, dass neue sektorale Abkommen zu den derzeit verhandelten Abkommen über Fahrzeuge, Chemikalien, Kosmetika, Textilien und medizintechnische Produkte hinzugefügt werden können. Das Abkommen muss ferner Formen der Zusammenarbeit in neuen Bereichen regeln, z.B. in der Nanotechnik, wo derzeit ein umfassender rechtlicher Rahmen fehlt.

Es ist üblich, dass europäische und amerikanische Gesetze und Standards denselben Zielsetzungen folgen, beide Seiten jedoch unterschiedliche Methoden und Mittel einsetzen, um diese zu erreichen. Hier besteht ein großes Potenzial für die Koordination von Regelwerken zur Eindämmung zusätzlicher Kosten für Unternehmen, Erleichterung des Zugangs zu neuen Märkten und die weltweite Durchsetzung der in der EU und den USA bestehenden relativ hohen Anforderungen in den Bereichen Gesundheit, Umwelt und Sicherheit.

Arbeitsrecht

Freihandel und gestiegene Investitionen müssen Innovationskraft und Effektivierungsvermögen stimulieren und nicht zur rücksichtslosen Ausbeutung von Menschen führen.

Daher sind wir der Ansicht, dass es das Recht und die Pflicht jedes einzelnen Landes ist, im Rahmen der internationalen Verpflichtungen dieses Landes über die Regulierung des Arbeitsmarktes zu entscheiden.

Gewerkschaften und Arbeitgeber in der Industrie unterstützen die Kernarbeitsnormen der ILO. Wir stellen fest, dass das Verhandlungsmandat der Europäischen Kommission Formulierungen enthält, die sicherstellen sollen, dass das Abkommen Mechanismen zur Berücksichtigung des Begriffs der menschenwürdigen Arbeit („decent work“) vorsieht und damit auf die Erklärung der ILO von 1998 über grundlegende Rechte und Pflichten bei der Arbeit verweist. Für uns ist wesentlich, dass das Abkommen die Mitgliedstaaten der Europäischen Union nicht an der Sicherstellung der ILO-Kernarbeitsnormen auf nationaler Ebene hindert.

Öffentliches Beschaffungswesen

Unserer Ansicht nach muss zwischen EU und USA im öffentlichen Beschaffungswesen das Prinzip der nationalen Gleichbehandlung gelten. Die beschaffende Stelle hat das Recht, bei der Ausschreibung unter Einhaltung gleicher und bekannter Wettbewerbsbedingungen Vorgaben zu formulieren. Diese müssen deutlich und direkt in der Veröffentlichung der Ausschreibung formuliert sein und dürfen europäische oder amerikanische Bieter nicht diskriminieren.

Öffentliche Ausschreibungen sind offen durchzuführen und müssen Bestechung in jeder Form verhindern.

Investitionsschutz

Wir sind der Auffassung, dass ein Handelsabkommen zwischen EU und USA einen starken Investitionsschutz und den Schutz der Rechte des geistigen Eigentums, z.B. Urheber- und Patentrecht, beinhalten muss.

Schweden hat derzeit 67 Handelsabkommen, die allesamt irgendeine Form von Investitionsschutz enthalten.¹ Der Investitionsschutz im Handelsabkommen darf das Recht der Länder, Gesetze zu erlassen oder im Interesse der Allgemeinheit Verstaatlichungen durchzuführen, nicht provozieren. Der Schutz muss vielmehr gewährleisten, dass alle Investoren eine marktübliche Entschädigung erhalten, wenn ein Land die Verstaatlichung eines Sektors beschließt. Ferner ist die Gleichbehandlung in- und ausländischer Investoren zu garantieren. Unserer Ansicht nach muss das Handelsabkommen ferner einen sog. Streitschlichtungsmechanismus enthalten, d.h. Richtlinien zur Entscheidung von Streitfällen zwischen Staaten und Investoren. Die Konstruktion dieses Streitschlichtungsmechanismus muss die Prüfungsmöglichkeiten für kleine und mittel-

ständische Unternehmen besonders berücksichtigen.

Unserer Ansicht nach muss der Streitschlichtungsmechanismus von drei wichtigen Prinzipien ausgehen:

- 1) Ein Streitschlichtungsmechanismus bedeutet nicht die Möglichkeit für ein Unternehmen oder Privatpersonen, das Gesetzgebungsrecht einzuschränken oder demokratische Entscheidungen diesbezüglich zu ändern,
- 2) Unternehmen, die Opfer öffentlicher Entscheidungen werden, die deren gewerbliche Möglichkeiten beschränken, müssen gemäß allgemein anerkannten Prinzipien die Möglichkeit zur Prüfung ihres Rechtes auf einen Ausgleich haben, und
- 3) eine solche Prüfung muss im Rahmen eines juristischen Verfahrens unabhängig von den Streitparteien, rechtssicher, zügig, kosteneffektiv und transparent erfolgen können.

Ein Handelsabkommen zwischen EU und USA wird als Modell für zukünftige Vereinbarungen in und mit anderen Teilen der Welt fungieren. Daher ist die umfassende und sorgsame Formulierung des Abkommens von größter Wichtigkeit. Es wird schwer werden, für einen starken Investitionsschutz und zuverlässige Streitschlichtungsmechanismen in zukünftigen Handelsabkommen zu argumentieren, wenn diese nicht in dem nun zu verhandelnden Abkommen verankert werden.

Per Ahl
SveMin

Jonas Hagelqvist
Innovations- och
kemiindustrierna i Sverige

Per Hidesten
Förbunden inom
Industriarbetsgivarna

Carina Håkansson
Skogsindustrierna

David Johnsson
Trä- och Möbelföretagen

Katarina Novák
Skogs- och
Lantarbetsgivarförbundet

Arne Sehlström
Byggnadsämnesförbundet

Åke Svensson
Teknikföretagen

Marie Söderqvist
Livsmedelsföretagen

Lena-Liisa Tengblad
Grafiska Företagens Förbund

Anders Weihe
TEKO Sveriges Textil- &
Modéföretag

Ulf Bengtsson
Sveriges Ingenjörer

Cecilia Fahlberg
Unionen

Anders Ferbe
IF Metall

Über schwedische Im- und Exporte

Schweden ist weltweit eines der am stärksten von Exporten abhängigen Länder. In den letzten zehn Jahren (2004-2013) entfielen im Schnitt 53 Prozent des BNP auf den Export. 1995 lag der Exportanteil bei 40%, 1970 bei 25%.

Im Rahmen des Handels mit den USA sind der Export von Industrieprodukten und der Import von Unternehmensdienstleistungen am wichtigsten für die schwedische Wirtschaft. Ein großer Teil der Importe besteht aus Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen für schwedische Unternehmen, um deren Kompetenz zu stärken. Eine weitere Öffnung des Handels mit den USA dürfte zu einer Steigerung der schwedischen Exporte in die USA um 17% führen.

Die Industrie ist für Schweden von extremer Bedeutung. Mehr als drei Viertel des gesamten schwedischen Exports entfallen auf Industriewaren und sog. industrienahen Dienstleistungen. Auf die Industrie entfallen ca. 20% des BNP. Hier sind ca. eine Million Menschen beschäftigt, was mehr als 20% der Beschäftigungsverhältnisse entspricht.