

Masterarbeit/ Master's Thesis

Titel der Masterarbeit/ Title of the Master's Thesis

„Aktuelle und zukünftige Entwicklungen in der EU-China-
Handelspolitik“

Verfasst von/ Submitted by

Michael Mandl, BEd

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Education (MEd)

Wien, 2024/ Vienna 2024

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

UA 199 500 510 02

Studienrichtung lt. Studienblatt:
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Lehramt Sek (AB) Unterrichtsfach
Bewegung und Sport Unterrichtsfach
Geographie und Wirtschaftskunde

Betreuung/ Supervisor:

Mag. DDr. Josef Baum

Abstract

Die Handelsbeziehung zwischen China und der EU hat sich seit dem Beitritt Chinas in die WTO entwickelt und gewandelt. Ökonomische und geopolitische Entwicklungen der kommenden Jahre stellen die Handelsbeziehung zwischen der Union und der Volksrepublik vor Herausforderungen. Die zu Grunde liegenden Abhängigkeiten in der EU-China-Handelspolitik beinhalten neben wirtschaftlichen Potenzialen auch ökonomische Gefahren. Der gegenseitige Austausch von Know-how, sowie das Spielfeld der Investitionsmöglichkeiten, werden von beiden Handelspartner unterschiedlich interpretiert. Zukünftige Handlungsszenarien, unter Berücksichtigung der jeweiligen Interessen, zwischen der EU und China, könnten sich komplex gestalten, denn unter Anbetracht der zunehmenden globalen geopolitischen Spannungen, stellen stabile ökonomische Beziehungen zwischen Weltwirtschaftsmächten eine große Unbekannte dar. Soll auch in Zukunft partnerschaftlich auf wirtschaftlicher Basis zwischen der Union und der Volksrepublik kooperiert werden, müssen beide Parteien Kompromissbereitschaft an den Tag legen.

The trade relationship between China and the EU has developed and changed since China's accession to the WTO. Economic and geopolitical tendencies in the coming years pose challenges to the trade relationship between the Union and the People's Republic. The underlying interdependencies in EU-China trade policy contain economic potentials as well as economic dangers. The mutual exchange of know-how as well as the playing field of investment opportunities are interpreted differently by both trading partners. Future scenarios for action, taking into account the respective interests, between the EU and China could be complex, because in view of the increasing global geopolitical tensions, stable economic relations between world economic powers represent a major unknown subject. If the EU and the People's Republic of China are to continue cooperating on an economic partnership basis in the future, both parties will have to show a willingness to compromise.

Inhaltsverzeichnis

Abstract	2
1. Einleitung	5
2. Made in China 2025“ und die Wechselwirkungen auf die Europäische Union	7
2.1. Die KPC als Getriebene? Wie „Made in China 2025“ essentiell für das nationale & internationale wirtschaftliche Gleichgewicht ist und wie sich China an europäischen Strategien bedient	13
2.2. Chinas In- und Auslandsstrategie im Zuge der MIC25	15
2.2.1. Wie China die europäische Industrie aufmischt	16
3. Die strategische Partnerschaft zwischen der Europäischen Union und China – ein Rückblick	22
3.1. Die neue Seidenstraße als eurasischer Handelsweg	24
3.2. Chinas Strategieänderung seit 2017 – die Neue Seidenstraße wird zum „nationalen Projekt“	28
3.3. Chinas neue Ausrichtung der Seidenstraße als internationaler Erfolg? Wie eine „Digitale Seidenstraße“ entsteht	30
3.4. Die BRI und ihre Auswirkung auf Abhängigkeiten zwischen Europa und China – liefert sich die EU aus?	32
3.5. Win-Win Möglichkeiten für beide Parteien durch die Neue Seidenstraße	38
4. China als Handelspartner oder Systemwettbewerber?	43
4.1. Marktmanipulation zur Stärkung des eigenen Wirtschaftsstandorts?	43
4.2. Probleme in der Handelsbeziehung zwischen der EU und China	44
4.3. Preisdumping als großes Sorgenkind der EU	46
4.4. Schutzmechanismen im Umgang mit der Wettbewerbsverzerrung Chinas	47
4.5. Handelspolitische Schutzinstrumente der Europäischen Union	48
4.5.1. Lesser Duty Rule – die angezogene Handbremse der EU im Umgang mit Strafzöllen	50
4.5.2. Reformierung der EU-Schutzmaßnahmen gegen unlauteren Wettbewerb	51
4.5.3. Reformelemente zur Modernisierung der europäischen Schutzinstrumente	53
4.5.4. Bestehende Probleme und Herausforderungen der europäischen Schutzmechanismen	54
5. Die chinesisch-europäische Handelsbeziehung der Zukunft – wie eine mögliche Wirtschaftspartnerschaft aussehen könnte	58
5.1. Europäische Start-ups in China als Ausblick in zukünftige Innovationsmöglichkeiten	59

5.2. Die Integration Chinas am EU-Binnenmarkt, eine potentielle Gefahr oder ein zukünftiges Erfolgskonzept?	66
6. Geopolitische Vorkommnisse der letzten Jahre und deren Auswirkungen auf die EU-China-Handelsbeziehung	70
6.1. Die Coronakrise als Beginn einer Zeitenwende in Bezug auf Handelsbeziehungen mit Autokratien?	70
6.2. Europa im Systemwandel? Die Veränderungen der Covid-19 Pandemie auf das Wirtschaften in der europäischen Union	71
6.3. Die soziale Marktwirtschaft als Basis der Wirtschaftsmacht der europäischen Union	73
6.4. Stärkung der europäischen Prosperität vor dem Hintergrund der Corona-Nebenwirkungen	75
6.5. Chinas-Wirtschaft im Zuge der Null-Covid-Politik	77
6.6. Der doppelte Wirtschaftskreislauf als Chinas Antwort auf die Corona-Pandemie? Ein Systemwandel den es für Europa zu verstehen gilt	79
6.7. Der Ukraine-Russland-Krieg als Einflussfaktor auf die europäische und chinesische Wirtschaft	83
7. Ausblick in die EU-China-Handelsbeziehung der Zukunft: Kooperationen und Verflechtungen als Basis einer engeren Zusammenarbeit	85
7.1. Die Europäische Union und China – zwei Wirtschaftsmächte die auch zukünftig voneinander abhängig sind	85
7.2. Multilateralismus als Synonym für eine nachhaltige Handelsbeziehung zwischen EU und China der Zukunft	88
7.3. Regionale multilaterale Abkommen als Chinas Antwort auf die Relevanz internationaler Handelsbeziehungen	90
7.4. Multilateralismus und seine Ziele für die zukünftige Wirtschaftsentwicklung Chinas – was auf die EU zukommt	93
7.5. Chinas Multilateralismus kann gefährlich für die Europäische Union werden	96
8. Diskussion	101
9. Conclusio	103
10. Literaturverzeichnis	106
10.1. Internetquellen	111
11. Abbildungsverzeichnis	114
12. Abkürzungsverzeichnis	115

1. Einleitung

Die EU-China-Handelsbeziehung fußt auf einer vielschichtigen und umfassenden Wirtschaftsbasis der beiden Parteien. Ein zu gleichen Teilen gerechter und fairer Wirtschaftsfluss ist nicht garantiert. Insbesondere von Seiten der Volksrepublik werden aus europäischer Sicht häufig unlautere protektionistische Maßnahmen der eigenen Wirtschaft gegenüber angewandt, um nachhaltiges Wachstum und Schutz vor internationalen Industrien zu gewährleisten. Seit dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation (WTO) hat die Europäische Union ein stärkeres und klareres Einhalten handelspolitischer Spielregeln als Agenda, mit nur teilweise tatsächlichem Erfolg. China wiederum versucht sein Vorhaben als Weltwirtschaftsmacht der Zukunft globaler Dreh- und Angelpunkt zu werden, mit diversen Projekten und Strategien zu verwirklichen. Oftmals zum Leidwesen europäischer Unternehmer*innen, welche am chinesischen Markt partizipieren möchten. Da die EU und China, neben den USA, zu den global mächtigsten Wirtschaftsakteuren zählen, ist eine gesunde Handelsbasis entscheidend für eine zukünftig friedliche Weltordnung. Erschwert wird das Erreichen dieses Umstands durch kulturelle und politische Differenzen zwischen der EU und China. China versucht durch Handelsrouten und „Wirtschaftsstraßen“ Europa, und andere Teile der Welt, als Verbündete zu gewinnen, ihnen Zugang zum ostasiatischen Wirtschaftsraum zu verschaffen und sie langfristig miteinzubinden. Kritiker*innen merken an, dass dies nur zur Erfüllung des „Chinesischen Traums“ und seiner ökonomischen Alleinstellung auf globaler Bühne dienen soll.

Geopolitische Entwicklungen der letzten Jahre, wie die Covid-19 Pandemie oder der Ukraine-Krieg, brachten zusätzliche Spannungsfelder in die EU-China-Handelsbeziehung. In den letzten Jahren kam es im Zuge der Seidenstraßen-Initiative zu einer Erweiterung der ökonomischen Kooperationsbereitschaft Chinas um den regionalen asiatischen Raum, eine klare wirtschaftliche Abgrenzung zu Russland gibt es ohnedies nicht. Auch wurde die Covid-19 Pandemie mit anderen Mitteln bekämpft, ein Zugang der europäischen und asiatischen Wirtschaftsriesen durch diese globalen geopolitischen Thematiken erschwert. Aktuell erscheinen multilaterale Beziehungen zielführend für Handelsabkommen zwischen China und der Europäischen Union zu sein. Erstere lenkt immer noch staatsseitig die Wirtschaftsleistungen des Landes und greift dabei, laut Ansicht der Europäischen Union, mitunter zu unlauteren Mitteln. Letztere versucht, wiederum aus der Perspektive Chinas, weiterhin die chinesische Gesellschaft in das Korsett der europäischen Kultur unter Beachtung

der hiesigen Werte und Normen zu zwingen. Ein Einlenken beider Parteien wird notwendig sein, um wirklich konstruktiv und langfristig auf globaler Bühne wirtschaftlich zusammenarbeiten zu können.

Zur Beantwortung der Forschungsfragen wird ein hermeneutisches Forschungsdesign angewandt. Dabei werden auf Basis von wissenschaftlichen Texten und Artikeln, Büchern sowie Dissertationen die Sachverhalte analysiert, bewertet und interpretiert. Ziel dieser Masterarbeit ist eine kritische Gegenüberstellung von stichhaltigen Fakten, Argumenten und Aussagen, welche die Themenstellung behandeln. Ausgewählte literarische Quellen sollen dabei zur Bearbeitung der Masterarbeit beitragen. Da die Handelsbeziehungen zwischen China und der EU durch die Covid 19-Pandemie teilweise neu sondiert werden und diesbezüglich noch ein Mangel an literarischen Quellen besteht, sollen für die Abhandlung dieses Themenbereiches wissenschaftliche Artikel herangezogen werden. Aufgrund der unsicheren geopolitischen Situation, im Hinblick auf den Krieg in Osteuropa, sind zukünftige Auswirkungen und Veränderungen auf die Handelsbeziehung zwischen der EU und China während der Bearbeitung dieser Masterarbeit nicht ausgeschlossen.

Die behandelten Forschungsfrage mit dazugehörigen Unterfragen dieser Masterthesis lauten:

„Welche ökonomische Strategie verfolgt die EU in der Handelspolitik mit China und wie könnte diese zukünftig auf Basis geopolitischer Entwicklungen adaptiert werden?“

„Welchen Abhängigkeiten der chinesischen Wirtschaft ist die EU ausgesetzt und vice versa?“

„Welche potentielle ökonomische Gefahr besteht in der Absonderung Chinas vom europäischen Markt?“

„Welche Investitionsmöglichkeiten für europäische Unternehmen bestehen in China und wirken diese rückwirkend auf das wirtschaftliche Bestreben der EU?“

„Wie wirken sich die geopolitischen Vorkommnisse der letzten Jahre auf die künftige Zusammenarbeit aus?“

„Welche zukünftigen Szenarien im Bereich von Kooperationen und Handelsabkommen können zu einer gerechten Partizipation in der EU-China-Handelspolitik beitragen?“

2. „Made in China 2025“ und die Wechselwirkungen auf die Europäische Union

Bei „Made in China 2025“ handelt es sich um einen strategischen Plan der chinesischen Regierung, unter der Führung von Xi Jinping, bei welchem die Volksrepublik bis 2025 in unterschiedlichen Branchen die führende Rolle am Weltmarkt einnehmen soll. Angekündigt wurde der Plan 2015 von Xi Jinping selbst, betreffen soll es vor allem die Bereiche der Hightech-Branchen, mit Fokus auf die Künstliche Intelligenz, neue Energiefahrzeuge, Luft- und Raumfahrt, Mikrochips, Biotechnologie, medizinisches Equipment, Telekommunikationsforschung und -geräte und autonome Fahrsysteme (Liu & Woo 2018: 14). Ziel dieses Masterplans der chinesischen Regierung ist es, unter anderem, die Innovation am Technologiesektor weiter voranzutreiben und dabei nicht mehr auf ausländische Ressourcen angewiesen zu sein. Vielmehr soll in China produziert und entwickelt werden. Eine Fokusverschiebung von Quantität auf Qualität der Produkte miteinhergehend. Der „Made in China 2025“ Plan geht weit über das Jahr 2025 hinaus. Es soll ein langfristiger Aufstieg in unterschiedlichen Sektoren gelingen, mit welchem China zum globalen Marktführer in den Bereichen Erzeugung und Vertrieb bis zum Jahr 2049 avanciert (Mingtao Shi 2017: 71 f.).

Umgesetzt werden soll dieses Projekt in mehreren Schritten, welche in unterschiedlicher Gewichtung diverse wirtschaftliche Bereiche betreffen. Zunächst soll ein allgemeiner Imagewandel Chinas vollzogen werden, bei welchem das Land den Nimbus des „Ideenkopierers“ sowie des „Billigproduzenten“ ablegt. Deswegen wird auch von der chinesischen Regierung der Innovation und der Technologieentwicklung ein besonderes Hauptaugenmerk gewidmet. Im Bereich der fortschrittlichen Produktion steht der Ausbau der Digitalisierung in der Volksrepublik als wesentliche Agenda auf dem Programm. Der Digitalisierungsprozess im Bereich der Industrien soll bis zum Jahr 2025 abgeschlossen sein, ein Qualitätsanstieg in dieser Branche soll daraus resultieren. Bei der Umsetzung dieser Strategien, gibt die KPC (Kommunistische Partei Chinas) verschiedene Wirkungsbereiche vor, welche bearbeitet werden sollen. Alles auf das Ziel fokussiert, bis 2049 die führende Industrienation zu sein (Mingtao Shi 2017: 72 ff.). Die nachstehende Abbildung (Abb. 1)¹ verdeutlicht, in welchen Sektoren die wirtschaftspolitischen Strategien umgesetzt werden

¹ vgl. Talin, B. (2021): Chinas große Strategie – „Made in China 2025“ (MIC), <https://morethandigital.info/chinas-grosse-strategie-made-in-china-2025-mic25/>

sollen. Diese zehn Industriebereiche stellen gegenwärtige und zukünftig wichtige Sparten der nationalen Wirtschaft Chinas dar.

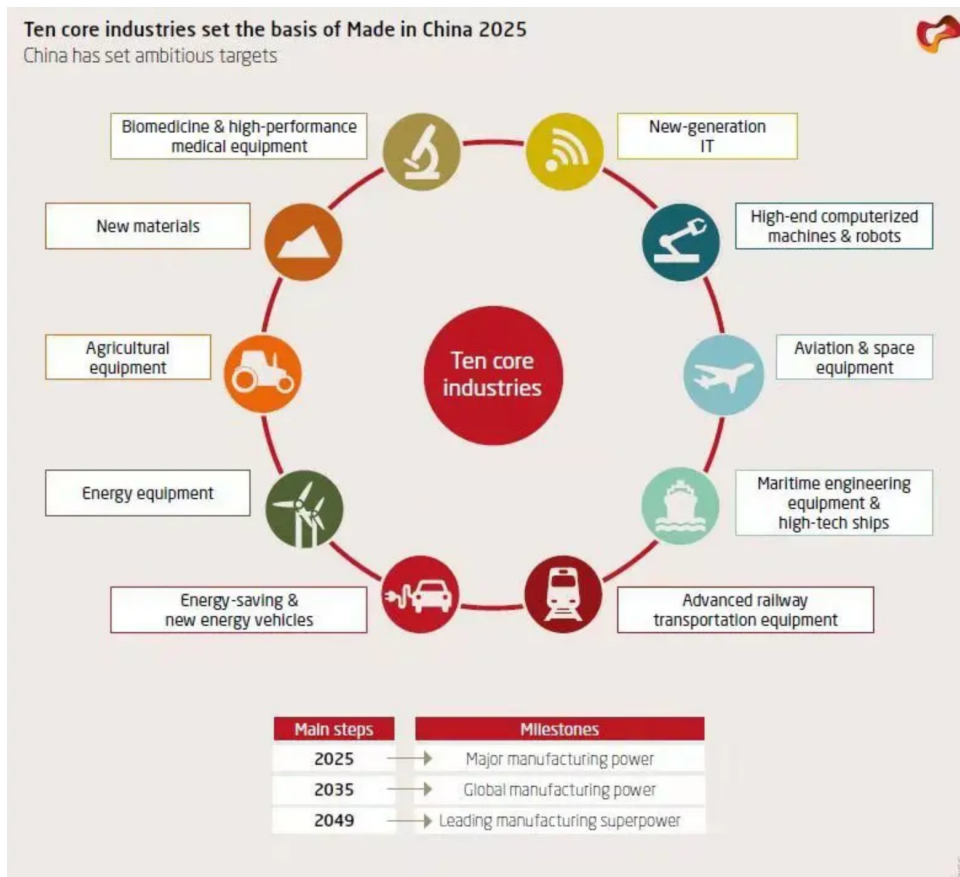


Abb. 1: Wirtschaftssektoren des „Made in China 2025“ Vorhabens

Die Auswirkungen des MIC25-Projekts auf die chinesische Bevölkerung sind weitreichend und wirtschaftlich nicht immer lohnend. Einerseits gehen durch Digitalisierungs- und Automatisierungsprozess zahlreiche Jobs verloren, in vereinzelt Fällen wird die Produktion in Billiglohnländer ausgelagert, in eben jenem Typus von Land, dessen Image man in China loswerden möchte. Andererseits wird beim Streben der chinesischen Regierung das BIP (Bruttoinlandsprodukt pro Kopf) zu steigern, keine Rücksicht auf Wirtschaftssektoren mit geringem Einkommen genommen. Primär werden Innovationen am Technologiesektor angestrebt, um sich global entfalten zu können. Politisch gesehen kann die KPC um Xi Jinping den MIC25-Plan strategisch langfristig verfolgen, eine Beschränkung der Amtszeit wurde 2018 in China aufgehoben (Liu 2018: 316 ff.).

Der Imagewandel weg vom Billigproduktionsstandort hat auch mit der Entwicklung der Arbeitsmarktsituation der letzten Jahre am Industriesektor zu tun. Die jährliche Wachstumsrate

des Durchschnittsgehaltes in China ist in jüngster Vergangenheit sukzessive angestiegen. „Billige Arbeitskräfte“ gehen durch die Auszahlung preiswerter Löhne somit Schritt für Schritt verloren. In diesem Prozess spielen auch demographische Faktoren eine Rolle, so sinkt, seit dem Jahr 2011, die Zahl der Menschen in China im erwerbsfähigen Alter. Eine zunehmende Nachfrage am Arbeitsmarkt ist die Folge (Liu 2018: 312 f.). Auch kam es in der Neuausrichtung des Arbeitsmarktes in China zu einem Strategiewechsel. Seit dem Jahr 2013 nehmen Hochtechnologieexporte nach China ab, ausländische Direktinvestitionen Chinas in diesem Sektor gehen zurück. Grund dafür ist, dass im Zuge der MIC25 Spitzentechnologie, vermehrt in China produziert werden soll. Man möchte langfristig im Konkurrenzkampf mit internationalen Firmen die ökonomische Oberhand gewinnen und Marktführer in diesem Gebiet werden. Im Zuge dieser Adaption kommt es zu verschlechterten Marktzugangsbedingungen für ausländische Unternehmer*innen. Einheimische Produzent*innen werden hierbei subventioniert und staatlich unterstützt (Li 2018: 3 ff.). Eine Vorgehensweise die internationalen Wirtschaftspartner*innen, darunter die Europäische Union, missfällt.

Verlagert man die Perspektive auf den europäischen Wirtschaftsraum, so kam es in den letzten Jahren vor der Corona-Pandemie zu vermehrten Investitionen von Seiten Chinas innerhalb der EU. Diese betreffen vorrangig Sektoren, welche für das „Made in China 2025“-Projekt einen wirtschaftlichen Anreiz darstellen. Abbildung 2² verdeutlicht, in welche Branchen China seit 2015, also seit dem Start der MIC25, die größten Summen an Kapital flossen. Vor allem die Bereiche „Gesundheit“, „Energie“ und „neue Materialien“ stellen für die chinesische Regierung im Rahmen der MIC25 ein spannendes Investitionsfeld in Europa dar. Die beiden Erstgenannten sind, aufgrund jüngster gesundheits- und geopolitischer Vorkommnisse, bis heute äußerst relevant, diese Thematik wird separat in dieser Arbeit behandelt (European Commission 2019: 40 f.).

² vgl. European Commission 2019: JRC-B7-SECRETARIAT@ec.europa.eu

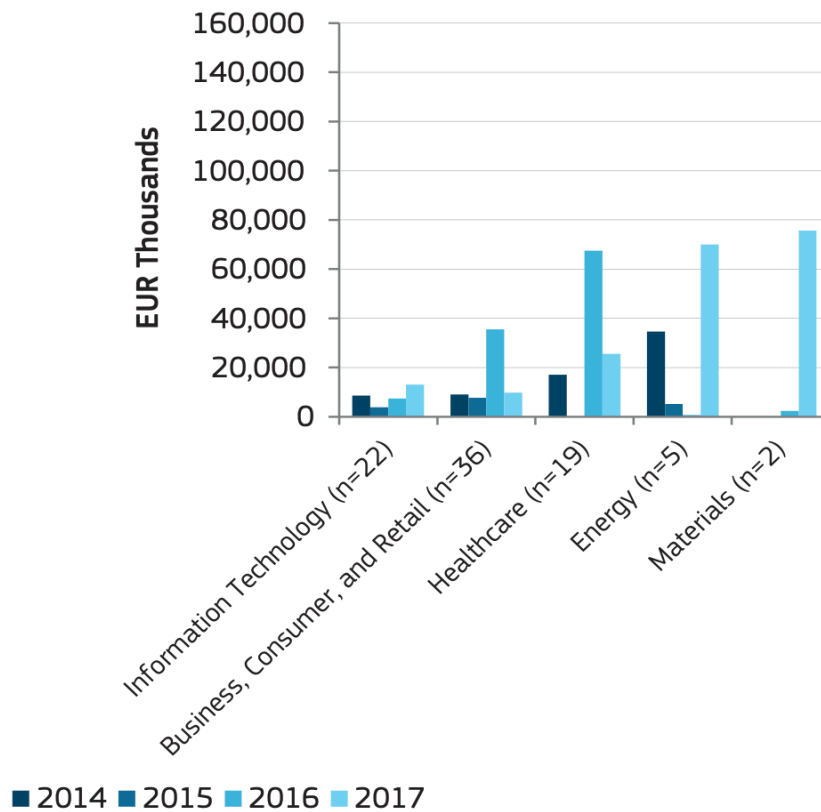


Abb. 2: Chinas durchschnittliche Investitionen in Europa aufgeschlüsselt nach Wirtschaftssektor

Die Fortschritte, welche China im Zuge ihrer „Made in China 2025“-Initiative vollbringt, sollten die Aufmerksamkeit innerhalb der Europäischen Union schärfen, denn in absehbarer Zukunft, kann sich China für die Union zu einem übermächtigen Gegner entwickeln, speziell was den Wirtschaftsbereich der Industrieprodukte betrifft. Mittlerweile ist man in Europa nicht mehr nur von den preiswerten Rohstoffen in China abhängig, auch auf den globalen Märkten wird die Volksrepublik zu einem immer stärkeren Konkurrenten für die Union. Diese Tendenz lässt sich auch auf den europäischen Märkten erkennen, vergleicht man beispielsweise Marktanteile zwischen China und Deutschland, dem am BIP gemessen wirtschaftsstärksten Land der EU. Chinas Anteil an allen Warenimporten der EU hat sich seit 2005 fast verdoppelt und betrug 2022 an die 9%, der Anteil Deutschlands wiederum verringerte sich um fast 3% und betrug 2022 12,5%. Diese Entwicklung verdeutlicht, welchen ökonomischen Einfluss China in Europa gewonnen hat, bedenkt man die Menge an deutschen Firmen und Subfirmen in Europa und deren Nähe und Zugehörigkeit zum Binnenmarkt. Ebenso ist in diesem Kontext interessant zu sehen, dass vor allem im Bereich der „anspruchsvollen Industrieprodukte“, wie Hightech-Güter oder Produkte, die mit viel Know-how gefertigt wurden, der chinesische Marktanteil

beinahe jenen Deutschlands erreicht hat. Abbildung 3 zeigt die Entwicklung der Importzahlen aus diesen sogenannten „anspruchsvollen Industrien“³.

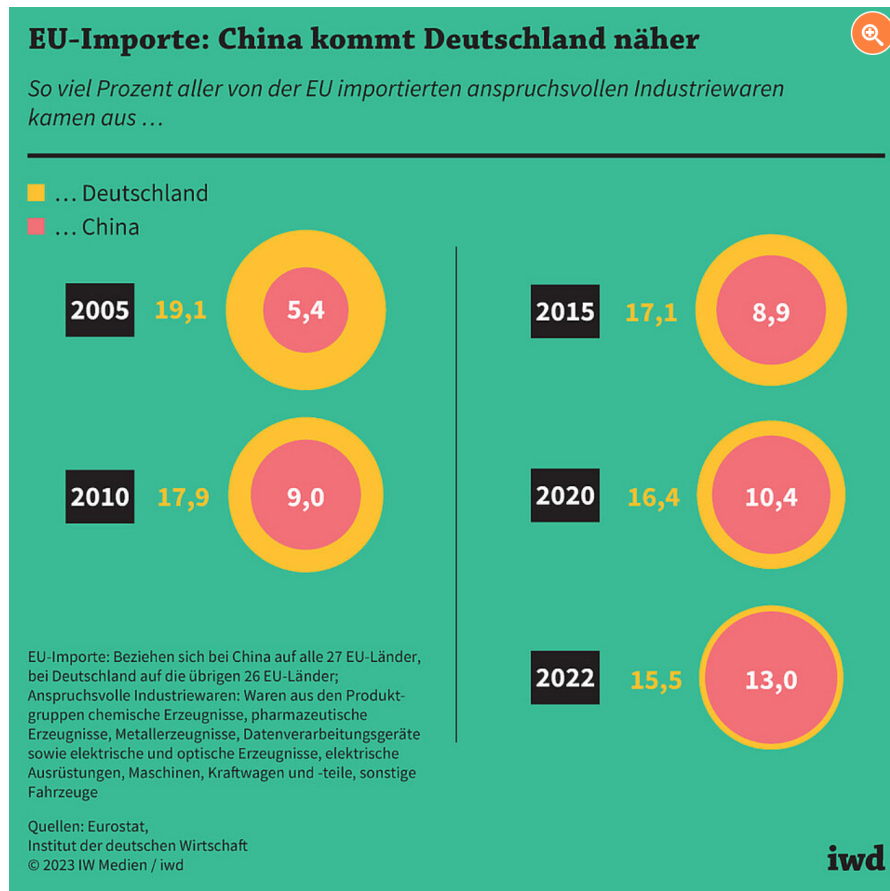


Abb. 3: Importzahlen der EU nach Jahr: Deutschland vs. China

War der Marktanteil Chinas innerhalb der EU im Jahr 2005 noch bei 5,4%, so beträgt er mittlerweile 13%. Insbesondere die Entwicklung, seit der Verkündung des „Made in China 2025“-Projekts im Jahr 2015 ist interessant, stieg der Prozentsatz der EU-Importe der Hightech-Produkte darauffolgend bis 2022 um über 4% an. Verdeutlicht wird der Einflussgewinn der chinesischen Industrie in Europa am Sektor der anspruchsvollen Industriewaren zusätzlich, wenn man eine genauere Aufschlüsselung nach Branchen in Betracht zieht (Abb. 4)⁴. Am Sektor der Datenverarbeitungsgeräte hat China mit 27,4% Marktanteil die EU mit 9,3% abgehängt. Auch im Bereich der elektrischen Ausrüstung ist China in Europa Marktführer mit 23,7%. Lediglich in der Branche der Kraftwagen und Kraftwagenteile war Deutschland europaweit unangefochten an der Spitze des Marktes und ließ damit auch China klar hinter sich. Dieser Umstand ist vor dem Hintergrund der Energieumstellung mit Vorsicht zu genießen,

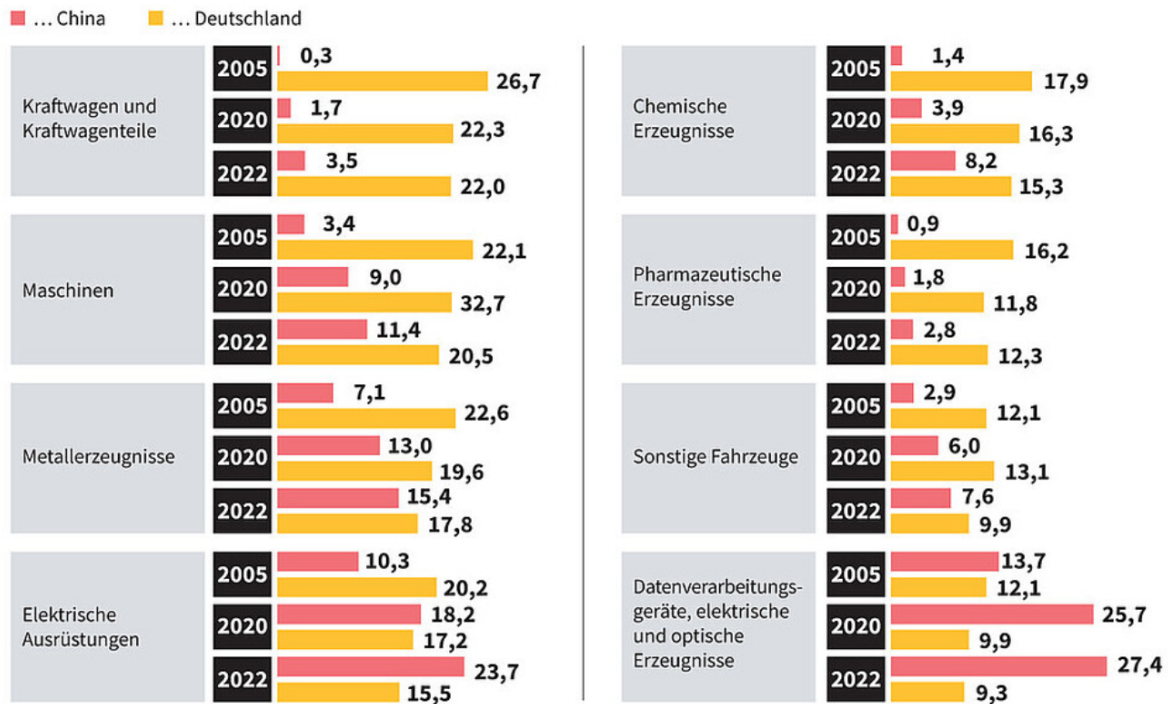
³ vgl. iwd (2023): www.iwd.de/artikel/eu-importe-china-holt-auf-595915/

⁴ vgl. iwd (2023): ebd.

China hat sich beim Umstieg auf Elektromobilität wesentlich besser positioniert als Deutschland (iwd – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft: 2023).

EU-Importe: Deutschland büßt zunehmend Marktanteile ein

So viel Prozent der von der EU importierten Waren dieser Produktgruppen kamen aus ...



EU-Importe: Beziehen sich bei China auf alle 27 EU-Länder, bei Deutschland auf die übrigen 26 EU-Länder; Produktgruppen: anspruchsvolle Industriegüter, auf die Deutschland spezialisiert ist und die einen besonders großen Anteil an den EU-Importen aus Deutschland ausmachen

Quellen: Eurostat, Institut der deutschen Wirtschaft
© 2023 IW Medien / iwd

iwd

Abb. 4: Marktanteile in der EU aufgeschlüsselt nach Branchen: Deutschland vs. China

Diese jüngsten Entwicklungen am europäischen Markt sollten die Union zu Vorsicht und Aufmerksamkeit im wirtschaftlichen Umgang mit China mahnen. Denn, wenn die „ökonomische Vorzeigeneration“ Deutschland zunehmend Probleme hat sich am eigenen Spielfeld gegen China durchzusetzen, wie soll dies nachhaltig auf globaler Bühne sowohl für wirtschaftsstärker und wirtschaftsschwächere Nationen der EU gelingen? Eine geeinte wirtschaftspolitische Haltung gegenüber der Volksrepublik wird immer wieder von Seiten der EU-Kommission gefordert, langfristig wird es jedoch mehr benötigen, um auf den globalen und lokalen Märkten nicht ins Hintertreffen zu kommen.

2.1. Die KPC als Getriebene? Wie „Made in China 2025“ essentiell für das nationale & internationale wirtschaftliche Gleichgewicht ist und wie sich China an europäischen Strategien bedient

„Die Falle der mittleren Einkommen“, so wird der Ausgangspunkt der massiven Investitionen Chinas in seine Wirtschaft von zahlreichen Ökonom*innen beschrieben. Zwar hat China seit Mitte der 1970er Jahre sein durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen verfünffacht, jedoch befindet man sich noch im Kreise der Länder mit „oberen mittlerem Einkommen“. Um diesen Fakt zu verändern, wurde unter anderem besagtes MIC25-Projekt ins Leben gerufen und dabei auf Wirtschaftsstrategien anderer asiatischer Länder geblickt, die den Sprung zu den „reichen Nationen“ der Welt bereits geschafft haben. Die Prozessfolge der Investitionen in Wissen, der Definition und Subventionierung relevanter Branchen und Industrien, sowie die „Formung“ der Gesellschaft für diese Belange, war in China die Folge. Jedoch sehen Wirtschaftsjournalist*innen wie Christian Geinitz (2022) noch andere Faktoren als die bloße Gier nach Macht als relevant an, um Chinas wirtschaftliches Aufbegehren zu verstehen. Eine gesellschaftliche und kulturelle Komponente kann hierbei als mitentscheidend für die Wirtschaftsstrategie Chinas gesehen werden. Besagte „Falle des mittleren Einkommens“, aus der man entkommen möchte, schnappt dann zu, wenn kein absehbarer Fortschritt bevorsteht. Dies hätte in China insofern Folgen, da sich die Bevölkerung über Jahrzehnte hinweg an den stetigen, wenn auch minimalen, finanziellen Aufstieg gewöhnt hat. Ein Ausbleiben der Prosperität in unmittelbarer Zukunft könnte also zu Instabilitäten innerhalb des Landes führen, was auch Auswirkungen auf die KPC haben könnte. Denn nach dem Massaker am Platz des Himmlischen Friedens 1989, kam es zu einem Pakt zwischen Politik und Bevölkerung, bei welchem letztere die staatliche Führung, und damit einhergehend Einschränkungen der Freiheit, in Kauf nimmt, solange erstere das Land eint und den Wohlstand des Einzelnen vermehrt. Vor diesem Hintergrund argumentieren Ökonom*innen, dass die chinesische Führung zum Handeln gezwungen sei und umfassende Wirtschaftsreformen wie die MIC25 eine unmittelbare Konsequenz sind (Geinitz 2022: 41 ff.).

„Die Partei (Anm.: KPC) setze alles daran das Versprechen von Prosperität zu erfüllen und ihre Legitimität weiterhin aufrechtzuerhalten.“ (MERICS in Geinitz 2022: 43)

Eine Stabilität zwischen Bevölkerung und Politik ist ebenso im Interesse des globalen Wirtschaftsmarktes und damit auch der Europäischen Union, denn China ist mittlerweile so

groß und systemrelevant, dass eine Krise im Land unmittelbaren Einfluss auf den Weltwirtschaftsmarkt und somit auf den globalen Wohlstand hat. Der Währungsfonds IWF und sein Schwesterinstitut die Weltbank prognostizierten vor der Corona-Pandemie einen Rückgang des Wirtschaftswachstums. Dies war u.a. ein Katalysator für die chinesische Regierung den Umbau der Wirtschaft noch schneller voranzutreiben. Statt Masse soll der Fokus auf Klasse gelegt werden, mit der „Made in China 2025“ Strategie als ihr Stützpfeiler. Im Zuge der wirtschaftlichen Planänderung übernimmt die Volksrepublik auch internationale Werbe- und Produktvermarktungsstrategien, um auf globaler Bühne nachhaltig Erfolg zu haben. Der Wandel auf globaler Bühne soll weg von „chinesischen Produkten“ und hin zu „chinesischen Marken“ vollzogen werden. Größe, Qualität und Schnelligkeit, in welcher in China produziert werden soll, ist bereits in den letzten Jahren gewachsen. Vorgaben des Staates werden unverzüglich umgesetzt. Die Betriebe im eigenen Land sollen fit gemacht werden, dem werden alle weiteren wirtschaftlichen Schritte untergeordnet. Eine expansive Auslandswirtschaft stellt zusätzlich einen weiteren Mosaikstein des MIC25-Konzepts dar. Um dem Ruf des „Billigproduzenten“ loszuwerden, wird nicht mehr nur die Produktion von Billigprodukten in andere Länder ausgelagert, auch sollen durch den Erwerb von hochqualifizierten aus- und inländischen Arbeitskräften der Wohlstand und die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert werden (Geinitz 2022: 44 ff.).

Durch eine Reihe von Auflagen in den Bereichen der industriellen Wertschöpfungskette, des Energieeinsatzes, der Produktivität, sowie der Digitalisierung, will die chinesische Regierung ihre Betriebe an die noch überlegene internationale Konkurrenz heranzuführen. Ökonom*innen thematisieren, dass die Herangehensweise Chinas sehr dem deutschen Konzept „Industrie 4.0.“ ähnelt, welches in Europa einen umfassenden Digitalisierungsprozess im Bereich der industriellen Produktion, sowie einem Ausbau des Hightech-Sektors beschreibt. Natürlich würde China solch einen Begriff nicht verwenden. Zu leicht könnte man ihn auf die europäischen Wettbewerber*innen zurückführen. „Smart Manufacturing“ wird in diesem Kontext häufig von der chinesischen Regierung als Beschreibung der Strategie verwendet. Ansatzpunkt, sowohl der europäischen als auch der chinesischen „technischen Revolution, ist es, das Arbeitsverhältnis zwischen Menschen und Maschine zu optimieren. Auch der Miteinbezug der Künstlichen Intelligenz (KI) in den Produktionsprozess wird mittlerweile forciert, effiziente und fehlerfrei Abläufe sollen daraus resultieren, welche in Wettbewerbsvorteile und gesteigerte Gewinne münden. Im Zuge dessen werden die Fertigungszyklen verkürzt und die Betriebskosten und Ausfallraten bei fehlerhafter

Produktion reduziert. Eine unweigerliche Konsequenz daraus ist, dass die menschliche Arbeitszeit reduziert wird und Arbeitsplätze abgebaut werden. Geinitz (2022) schreibt, dass durch diese Systemübernahme eines deutsch-europäischen Konzepts die chinesischen Hersteller zukünftig *„nicht mehr nur die Märkte für einfache Waren dominieren, sondern künftig auch für Hightech-Produkte.“* (Geinitz 2022: 46 f.)

2.2. Chinas In- und Auslandsstrategie im Zuge der MIC25

Die Volksrepublik beschränkt sich im Zuge ihrer internationalen Wirtschaftsstrategie nicht nur auf die Umrüstung und Adaption der heimischen Produktion, auch wird die Vorgangsweise des Vermarktungsprozesses der Produkte angepasst. Dabei spielen ausländische Absatzmärkte eine große Rolle. Der Drang Chinas ins Ausland hat nicht nur ökonomische, sondern auch politische Hintergründe. Wirtschaftlich gesehen will Präsident Xi seine neuen chinesischen „Marken“ im Ausland bewerben und an internationalen Wertschöpfungsketten partizipieren. Eine Expansion des Vertriebs ist über die Grenzen Chinas hinweg auch notwendig, der heimische Markt ist in vielen Branchen gesättigt. Die bestehenden Überkapazitäten können so durch Diversifikation, auf beispielsweise europäischen Märkten, abgebaut werden. Das freie Wirtschaften im Ausland und die Erkundung neuer Märkte gehen mit der wirtschaftlich liberalen Haltung der Europäischen Union d'accord, jedoch stößt man als europäisches Unternehmen bei der potenziellen Erschließung einer Produktionslücke am chinesischen Markt auf reichlich Gegenwind. Häufig kommt es für internationale Betriebe zu einer Gängelung durch eine Reihe von Auflagen und Richtlinien, zu Benachteiligungen im Rahmen von staatlich gesteuerten Subventionierungen, sowie zur Beobachtung durch Polizei und Staat. Dies wird in einem späteren Kapitel dieser Arbeit genauer thematisiert. Geinitz (2022) beschreibt die Haltung Chinas gegenüber der „Made in China 2025“ Strategie treffend und spricht von einem angestrebten „Austausch“, bei welchem am heimischen Markt die ausländische Technik durch heimische ersetzt wird und gleichzeitig chinesische Technologien auf internationalen Märkten verbreitet werden (Geinitz 2022: 52 f.).

Diese Ambitionen Chinas im Ausland nachhaltig wirtschaftlichen Erfolg zu haben, wird unter dem Fachbegriff „Going-Out“-Strategie zusammengefasst. Die Intention dieser Strategie ist älter als die MIC25, wird jedoch seit Einführung letztgenannter politisch stärker unterstützt. Chinesische Betriebe sollen dabei ermutigt werden, im Ausland Fuß zu fassen. Dabei werden sie von Staatsseite subventioniert und gefördert. In diesem Kontext spielen die Staatskonzerne

(SOE) Chinas eine wesentliche Rolle, sie sind heute noch die treibende Kraft im Ausland. Zwar hat sich die Anzahl der sogenannten SOE in China durch Zusammenschlüsse reduziert, dennoch erbringen sie rund die Hälfte der chinesischen Wirtschaftsleistung. In Europa wurden verhältnismäßig wenig Auslandsengagements von Staatsseiten Chinas aufgezeichnet, dies hängt u.a. mit der, in Teilen, restriktiven Haltung der EU gegenüber China zusammen. Generell aber muss festgehalten werden, dass Unternehmen, die ein lukratives Produkt oder eine innovative Idee verkaufen, reichlich und tatkräftig von der chinesischen Regierung bei ihrem Auslandsprojekt unterstützt werden. Unterstützungen im Bereich der Geschäftsabläufe, sowie der Infrastruktur sind genauso wie Förderungen und Kreditvergabe von Seiten der großen chinesischen Banken auf Jahrzehnte angelegt. Um das Gelingen des „Made in China“-Projekts zu gewährleisten, wird von der chinesischen Regierung eine Vielfalt an Wirtschaftsstrategien entwickelt und umgesetzt. Bedenklich stimmt es aus Sicht der Europäischen Union, dass man bislang noch keine entgegengesetzte Strategie entwickelt hat um Chinas wirtschaftlichem Aufschwung entgegenzuwirken. Kritiker*innen interpretieren, dass das Reich der Mitte somit bislang fast ungehindert und ohne große Widerstände *„nach der wirtschaftlichen Weltmacht greifen“* kann (Geinitz 2022: 60 ff.).

Diese von Geinitz (2022) wiedergegebene These, China greife nach der „wirtschaftlichen Weltmacht“, stellt vielmehr eine Gemeinsamkeit mit anderen Wirtschaftsmächten wie den USA oder der Europäischen Union dar. Das China als bevölkerungsreichstes Land der Welt auch weltwirtschaftliche Ziele verfolgt, sollte niemanden verwundern. Meiner Meinung nach sollte das Ziel im Umgang mit den chinesischen Wirtschaftsvorhaben aus Sicht der EU, ein aufgeschlossener Weg sein. Denn im Bestreben ökonomisch zu wachsen, ist die Einnahme einer reinen Mahner- und Kritikerrolle durch die Union unpassend, vielmehr könnten durch geschickte Adaptionen chinesischer Handlungsprozesse sowie einer geöffneten und kooperativen Haltung gegenüber China Entwicklungs- und Produktionsfortschritte in Europa erzielt werden

2.2.1. Wie China die europäische Industrie aufmischt

Im Zuge der MIC25 und der Neuen Seidenstraße kam es in den letzten Jahren verstärkt zu ausländischen Direktinvestitionen (ADI) von Seiten Chinas in Europa. Dabei ist neben dem Aufkaufen alter europäischer Industrieunternehmen auch die strategische Investition in Hochtechnologiesektoren entscheidend. Ziel dieser strategischen Investitionen ist es,

Fachwissen zu generieren und technologische Lücken in der Produktionskette am Wirtschaftsstandort China zu schließen. Sie werden als Teilstück des „Made in China 2025“ Konzepts gesehen, bis aus eigener Kraft, in allen für die Volksrepublik relevanten Industriebereichen, selbstständig, „chinesisch“ produziert werden kann. Zenglein und Holzmann (2018) sprechen davon, dass die MIC25 Ausgangspunkt für verschärfte Marktzugangsbeschränkungen in Europa sei, da aggressive Investitionen der Volksrepublik am europäischen Markt im Zusammenhang mit Fällen der Industriespionage stünden und einen rigoroseren Umgang mit solchen Situationen erfordern (Zenglein und Holzmann 2018: 8).

Betrachtet man nun die europäische Industrielandschaft, so können unterschiedliche Branchen festgemacht werden, welche für chinesische Direktinvestitionen der letzten Jahre von Interesse waren. Bis einschließlich 2018 wurde das größte Volumen an Investitionskapital für die Sektoren Energie und Transport/ Logistik zur Verfügung gestellt. Diese breitflächigen Investitionsbemühungen von Seiten Chinas resultierten unter anderem in Beteiligungen an europäischen Hightech-Firmen. Am Energiemarkt sind speziell Öl und Erdgas von chinesischem Interesse (Felbermayr, Goldbeck & Sandkamp 2019: 31 f.). Seit der Coronapandemie hat sich Chinas Anstrengung zu den Hightech-Industrien und zur Gesundheitsbranche hin entwickelt. Generell kam es durch die Coronapandemie zur Ausbremsung chinesischer Unternehmer*innen in Europa. Der Transaktionswert von Unternehmensübernahmen und -beteiligungen im Vorkrisenjahr 2019 betrug in Europa 15,6 Mrd. Euro, im Jahr 2021 lediglich 11,2 Mrd. Euro (Bolen 2022). Das Interesse am europäischen Wirtschaftsraum hat sich seit Mitte der 2000er Jahre stark entwickelt. Abbildung 5 verdeutlicht diese Entwicklung anschaulich. Wurden 2008 nur rund 13% des chinesischen Investitionskapitals am europäischen Markt investiert, so stieg diese Zahl 2018 auf 42% an. In Europa beträgt die Zahl der chinesischen Direktinvestitionen seit 2005 rund 343 Mrd. US-Dollar. Davon entfallen 81 Mrd. US-Dollar auf Großbritannien (seit 2020 kein EU-Mitgliedsstaat mehr), 41 Mrd. US-Dollar auf Deutschland und 25 Mrd. US-Dollar auf Frankreich. Der Großteil dieser ADI flossen in Unternehmensübernahmen und -fusionen (Felbermayr, Goldbeck & Sandkamp 2019: 33 f.).

Anteil der Weltregionen am chinesischen Investitionsvolumen

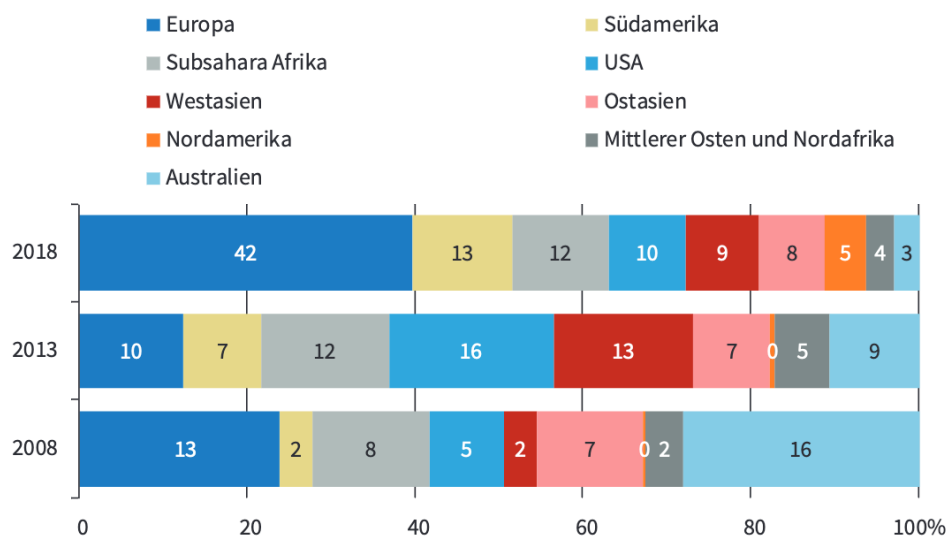


Abb. 5: Chinas Investitionsvolumen nach Weltregionen

Datenquelle: AEI (2019); Darstellung der Autoren

Dieser Anstieg an Investitionen, Übernahmen von Unternehmen und Fusionen zwischen europäischen und chinesischen Industrien, kann auf das MIC25-Projekt und auf die Belt and Road-Initiative und deren politische Unterstützung durch die KPC zurückgeführt werden. In den Jahren vor der Covid 19-Pandemie ist China vor allem in Osteuropa und Südosteuropa zu einem immer größeren Player geworden, seit der Weltgesundheitskrise sind Investitionsbemühungen von Seiten Chinas in dieser Region aber rückläufig. Das Aufkommen an ausländischen Direktinvestitionen der Volksrepublik nahm vor der Covid-Pandemie kontinuierlich zu, Kritiker*innen merken hierbei an, dass die EU durch stärkeres Engagement in diesen Regionen diesem Prozess entgegensteuern hätte können. Die wirtschaftliche Entwicklung in den Westbalkan-Ländern, auch jene welche nicht Mitglied der EU sind, könnte durch Investitionen von Seiten der Union angekurbelt werden. Diese Länder sind für eine Verbesserung der Arbeitsmarktverhältnisse auf ADI angewiesen, werden von der Europäischen Union diesbezüglich etwas vernachlässigt. Eine proaktive Geopolitik könnte in diesen europäischen Regionen verhindern, dass wichtige Infrastruktur und Industrien an China abgegeben werden, dies sollte im Interesse Brüssels sein. Ökonom*innen meinen, dass eine Politik, die auf endogenes Wachstum in Europa abzielt, durch aktiven wirtschaftlichen Zugang ermöglicht werden soll und nicht durch defensive Regularien und Gesetze gegenüber China⁵.

Im Jahr 2021 hat sich das chinesische Investitionsbemühen in der europäischen Industrie auf einem gleichbleibenden Niveau zu den Jahren vor Corona eingependelt. Abbildung 6

⁵ vgl. Industriemagazin (2022). China kauft mehr Unternehmen in Europa – füllt sich ein Vakuum?. [industriemagazin.at/fuehren/china-kauft-unternehmen-in-europa-fuellt-sich-ein-vakuum/](https://www.industriemagazin.at/fuehren/china-kauft-unternehmen-in-europa-fuellt-sich-ein-vakuum/)

verdeutlicht diese Entwicklung. Zu erkennen ist, dass China wieder vermehrt Transaktionswerte in den europäischen Markt investiert, diese aber weit unter den Boom-Jahren 2016 und 2017 liegen (Yi 2022: 4).

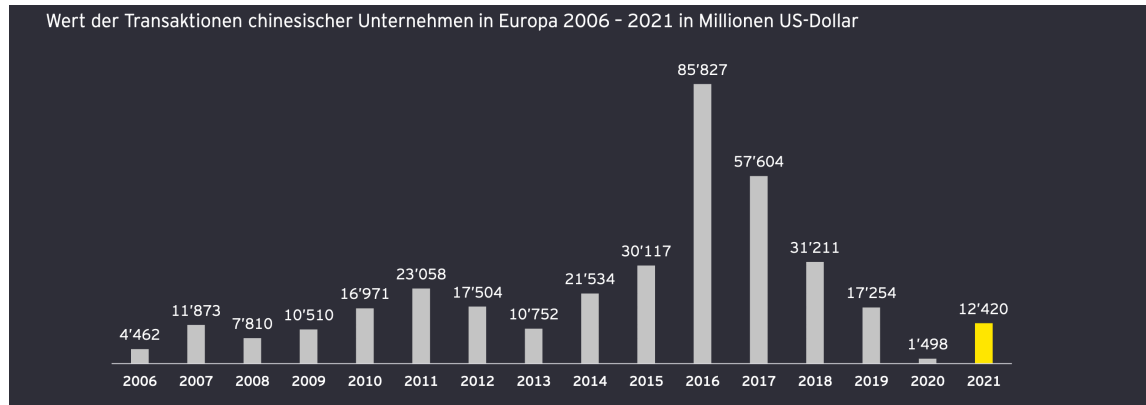


Abb. 6: Werte der Transaktionen von China nach Europa

Dies liegt zum einen am Einbruch der Investitionsbemühungen durch die Covid-Pandemie. Speziell im Jahr 2020 lässt sich eine Delle mit „nur“ ca. 1,5 Mrd. US-Dollar an Investitionskapital erkennen. Zum anderen können aus dieser Statistik Schlussfolgerungen gezogen werden, dass die Bemühungen Chinas im Rahmen der MIC25, sowie der Neuen Seidenstraße, bei welcher der eigene Produktionsstandort an Relevanz und wirtschaftlicher Potenz gewinnen soll, Wirkung zeigen. Denn laut der neuesten Studie der deutschen Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY ging der chinesische Transaktionswert in Europa im Jahr 2023 weiter zurück. Von 12,4 Mrd. US-Dollar, aus dem Jahr 2021, wurde die Summe auf 4,3 Mrd. US-Dollar reduziert⁶. Dies entspricht einem Absinken des Transaktionswerts um rund 65% und lässt meines Erachtens nach zwei Überlegungen zu. Einerseits, dass sich der chinesische Wirtschaftsstandort durch diverse Projekte und Abkommen im Aufwind befindet und man nicht mehr in dieser Frequenz auf den europäischen Markt zugreifen muss. Andererseits kann der Rückgang der Investitionszahlungen auf den europäischen Gegenwind der China entgegenschlägt, beispielsweise die Straf- und Zolllandschaft Europas, sowie auf lohnenswertere Investitionsstandorte für chinesische Unternehmen am Weltmarkt, zurückgeführt werden. Zudem kann der Faktor, dass es auch in anderen Regionen der Welt gute bzw. bei Gegenwind bessere Investitionsmöglichkeiten gibt, eine weitere Rolle spielen.

⁶ vgl. EY Studie (2023). https://www.ey.com/de_de/news/2023/02/weniger-chinesische-firmenuebernahmen-in-deutschland

Wenn man sich umgekehrt das Investitionsvolumen europäischer Firmen in China ansieht, lassen sich einige interessante Aspekte erkennen. Abb. 7 verdeutlicht, dass das Investment von EU-Firmen in China in den beiden Covid-Jahren 2020 und 2021 eingebrochen ist. Jedoch waren bereits im Pre-Coronajahr 2019 die Investitionsbemühungen europäischer Unternehmen in China rückläufig. So reduzierte sich die Investitionszahl von 10,4% aus dem Jahr 2018 um 29,9% und betrug im Jahr 2019 nur mehr 7,3%. Der Rückgang der Investments pre Corona kann unter anderem auf die unterschiedlichen Hürden welche ein Unternehmen bewältigen muss um Zugang zum chinesischen Markt zu bekommen, zurückgeführt werden. In der Pandemie-Zeit selbst hat die restriktive Null-Covid-Politik Chinas, Unternehmen ausgebremst. Die Sektoren in denen im Wesentlichen von Seiten Europas in China investiert wird, sind überschaubar. Auf die Automobilindustrie, die Lebensmittelverarbeitung, Pharmazeutika und Biotechnologie, Chemie, sowie die Konsumgüterherstellung entfielen rund 70% der europäischen Investitionskapazität. Im Jahr 2022 kam es zu einer Umkehr des Investitionstrends. Der Anstieg der Investitionen ist einerseits auf große Investments europäischer Konzerne in China zurückzuführen, beispielsweise die Mehrheitsbeteiligung BMWs an einem chinesischen Joint Venture. Andererseits deutet ein Anstieg des europäischen Investitionsvolumens darauf hin, dass Zugangsbeschränkungen zum chinesischen Markt schrittweise gelockert werden. Kritiker*innen mahnen, dass die Investitionswelle von einigen Großunternehmen aus wenigen wirtschaftskräftigen Ländern nach China überschwappt und deshalb keine Schlussfolgerung zulässig sei, ob europäische Unternehmen bessere Chancen in China durch deren Öffnungsschritte genießen. Sie kann allerdings sehr wohl auf das gesteigerte Interesse Chinas am Weltmarkt eine kräftigere und offenere Rolle spielen zu wollen, hindeuten (Chu & Laube 2023).⁷

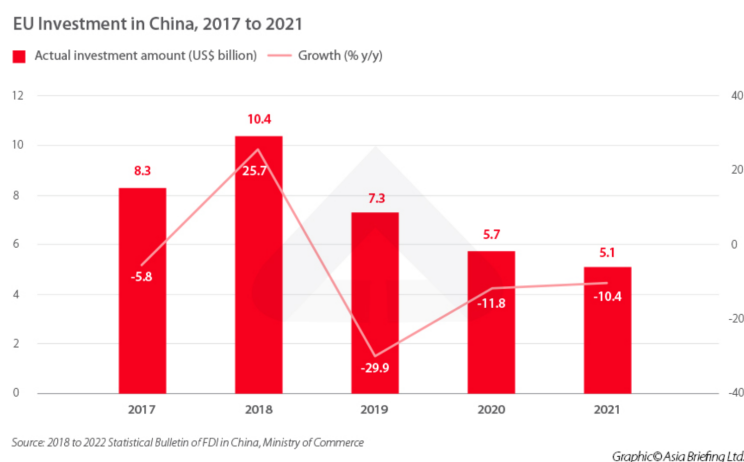


Abb. 7: EU-Investments in China von 2017-2021

⁷ vgl. China Briefing (2023). <https://www.china-briefing.com/news/perspektivenwechsel-im-jahr-2023-fur-europaische-unternehmen-in-china/>

Dass sich der globale Markt für die Volksrepublik in den kommenden Jahren günstig entwickeln könnte, verdeutlicht die Situation am europäischen Automobilmarkt. Das Aushängeschild der deutschen Industrie, und damit auch ein wesentlicher Aspekt der Wertschöpfung der Europäischen Union, muss sich mit der erstarkten chinesischen Konkurrenz auseinandersetzen. Die wirtschaftlichen Bemühungen chinesischer Automobilhersteller im Bereich der Elektromobilität, sowie das lange Festhalten der europäischen Politik am Verbrenner-Motor, haben dazu geführt, dass chinesische Großkonzerne ihre deutschen Gegenüber in Sachen Know-how und Technologie eingeholt und mittlerweile überholt haben. Speziell am chinesischen Markt, der für die europäische Autoindustrie wichtig ist, kam es zu einer ökonomischen Wachablöse. Umgekehrt drängen chinesische Hersteller im Bereich der E-Automobile auf den europäischen Markt. Dieses Szenario könnte auch schlagend werden, wenn die europäische Autoindustrie nicht gegensteuert. Deutsche Hersteller gehen mittlerweile sogar Partnerschaften mit ihren chinesischen Mitstreiter*innen ein, um Rückstände in der Entwicklung und Produktion von E-Autos aufzuholen⁸. Zweifelsfrei hat die angespannte Lage am europäischen Automarkt auch etwas mit der steigenden Inflation innerhalb der EU zu tun. Dennoch kann sie als Indikator für die wirtschaftliche Entwicklung des chinesischen Wirtschaftsmarktes dienen.

⁸ vgl. Frankfurter Rundschau (2023). <https://www.fr.de/wirtschaft/deutsche-autoindustrie-vw-volkswagen-audi-mercedes-china-schicksal-elektroauto-92499889.html>

3. Die strategische Partnerschaft zwischen der Europäischen Union und China – ein Rückblick

Ein erster Austausch zwischen der Europäischen Union (EU) und der Volksrepublik China fand 1975 statt. Damals handelte es sich um diplomatische Vertretungen, auf deren Basis eine wirtschaftliche Zusammenarbeit entstehen sollte. Anlass dieser formellen Beziehung war die Voraussetzung, dass China unter dem damaligen Präsidenten Deng Xiaoping seine Wirtschaft und Gesellschaft zu öffnen begann und später somit die Möglichkeit für europäische Unternehmen bestand, in die Volksrepublik zu investieren. Das erste Handels- und Kooperationsabkommen zwischen Europa und China wurde dann im Jahr 1985 unterzeichnet. Es bildet die Basis aller darauffolgenden wirtschaftlichen Aktivitäten zwischen den beiden Parteien. Seit den Anfängen in den 1970er und 1980er Jahren, stellt die ökonomische Zusammenarbeit die Grundlage der Beziehung zwischen China und der Europäischen Union dar. Diese Spezifizierung auf wirtschaftliche Belange hat unter anderem damit zu tun, dass gesellschaftliche und politische Faktoren die beiden Wirtschaftsmächte grundlegend unterscheiden. Hier kann exemplarisch die gewaltsame Unterdrückung der Demokratiebewegung in China in den späten 1980er Jahren genannt werden. Eine Haltung, die sich mit der öffnenden und freidenkenden Gesellschaft in Europa nur schwer vereinbaren lässt. Diese tiefgreifenden Unterschiede in gesellschaftlichen Werten und Normen differenzieren die Volksrepublik und das europäische Projekt bis in die Gegenwart. Die wertebasierte Außenpolitik der Union war in den 1990er Jahren zum Großteil dafür verantwortlich, dass sich die Beziehung zu China als schwierig herausstellte. Der gelebte Einparteienstaat Chinas macht es für die Etablierung europäischer Interessen schwer über das Spektrum der Wirtschaftlichkeit hinauszugehen und tiefergehend zusammenzuarbeiten. Die politische Kultur war grundverschieden. Kritik wurde von Seiten Europas an der autoritären Staatsform Chinas laut. Die Volksrepublik etablierte sich in dieser Zeit am Weltmarkt, die chinesische Wirtschaft war im Wachstum. Deshalb war es für die EU unausweichlich, wirtschaftliche Bestrebungen mit China zu intensivieren, wollte man am Weltwirtschaftsmarkt keine gesonderte Rolle einnehmen. Ende der 1990er und Anfang der 2000er Jahre kam es unter Jiang Zemin und Hu Jintao zu einer vorsichtigen Liberalisierungspolitik in China. Vor diesem Hintergrund wurden neben der wirtschaftlichen Beziehung auch politischen Agenden stärker von Seiten der Union verfolgt. Die strategische Partnerschaft, die mittels Abkommen im Jahr 2003 beschlossen wurde, kann somit als logischer Schritt angesehen werden. Ihr liegt ein Fundament zu Grunde, welches auf drei Säulen fußt, einer politischen, einer gesellschaftlichen sowie einer

wirtschaftlichen Säule. Zusätzlich sollte es im Rahmen dieser Partnerschaft zu einer vertiefenden Dialog-Kultur der beiden Parteien mit regelmäßigen Gipfeltreffen kommen. Dieser Öffnungsschritt von Seiten Chinas, wurde innerhalb der Europäischen Union als Chance aufgegriffen Themen anzusprechen, die über den wirtschaftlichen Aspekt hinaus gehen, beispielsweise Menschenrechte oder Umweltschutz. China wiederum hatte Anfang der 2000er Jahre schon ein verstärktes Interesse an Europa, wollte man einen Gegenpol zu den USA aufbauen und diese in ihrer Wirtschaftsmacht einschränken (Christiansen 2020: 179 f.).

Dieses gesteigerte Interesse Chinas am europäischen Markt, ergab für europäische Unternehmen eine Investitionschance in China. Die niedrigen Arbeitskosten, welche in China vorherrschten, sowie der große und vielfältige Absatzmarkt in der Volksrepublik, waren eine willkommene Chance für europäische Firmen. China wiederum suchte nach ausländischen Investitionen in Europa, um sich möglichst unabhängig gegenüber den USA zu machen. Die zunehmende Liberalisierung des chinesischen Marktes und die Ausweitung bilateraler und multilateraler Handelsabkommen, wurden speziell nach dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation (WTO) im Jahr 2003 vorangetrieben. Nach der globalen Finanzkrise im Jahr 2009, erlebte die Beziehung zwischen der EU und China einen neuen Aufschwung. Die Union suchte, aufgrund der Staatsschuldenkrise in der Eurozone, nach Absatzmöglichkeiten, welche der chinesische Markt aufgrund seiner nachlassenden Inlandsnachfrage bot. China wiederum erkannte die Möglichkeit verstärkt in europäische Länder zu investieren, welche mit einer Begünstigung des ausländischen Kapitals einherging. Der europäische Markt wurde in dieser Zeit auch von privaten Investoren als Chance verstanden, um Investitionen zu tätigen. Dieser Trend setzte sich, unter der von Xi Jinping ins Leben gerufenen Seidenstraße im Jahr 2013, fort. Diese hatte die Idee einer lukrativen und großflächigen Land- und Seeverbindung zur Erleichterung des Handelns als Grundlage und enorme Investitionen in Infrastruktur in Teilen Afrikas, Asiens und Europas zur Folge. In diesem Zeitraum wurde auch die Asiatische Infrastrukturinvestmentbank (AIIB) gegründet, welcher sich ein Großteil der EU-Mitgliedsstaaten trotz Einwänden der USA anschlossen. Die im Zuge der Belt and Road Initiative (BRI), der englische Fachterminus für Seidenstraße, vorangetriebene wirtschaftliche Austausch zwischen der EU und China, wurde zunächst speziell von Seiten der Union begrüßt. Jedoch tauchten nach und nach Probleme innerhalb der Wirtschaftsbeziehung auf, die bis heute zum Teil nicht gelöst wurden. Die Europäische Union beziffert beim Warenhandel ein strukturelles Defizit gegenüber China. Stand 2020 betrug dieses an die 200 Milliarden Euro pro Jahr. Zudem kommt es innerhalb der EU-Mitgliedsstaaten zu Ungleichverteilungen im Handel

mit China. Circa die Hälfte des EU-Handels entfällt nur auf Deutschland, eine innereuropäische gemeinsame Position gegenüber Chinas zu vertreten, fällt unter diesen Umständen schwer. Zusätzlich wird von Seiten europäischer Investor*innen kritisiert, dass ein fairer Wettbewerb in China mit einheimischen Unternehmer*innen kaum möglich sei. Hier wurde und wird bis heute der mangelnde Schutz geistigen Eigentums angeführt. Auf diesen Aspekt wird in dieser Thesis noch gesondert eingegangen. 2013 wurden diesbezüglich Verhandlungen begonnen, um Fehlentwicklungen entgegenzuwirken. Diese sind allerdings bis heute kaum vorangeschritten. Die jüngste Fehlentwicklung aus Sicht der Europäischen Union betrifft die kritische Infrastruktur. Chinesische Investitionen bewegen sich über den kommerziellen Aspekt hinaus und greifen Schlüsselunternehmen in wichtigen Branchen an. Dies hat zur Folge, dass deren Know-how von Europa nach China abwandert, dort in chinesische Unternehmen implementiert wird und schlussendlich die Produktion von Europa nach China auswandern könnte. Die Europäische Union sieht hier eine Gefährdung europäischer Interessen, gegen welche sie aktiv werden wird. Diese jüngsten Entwicklungen führen zu einem äußerst kritischen Bild Chinas innerhalb der Union. Mittlerweile sprechen Ökonom*innen davon, dass China als „potenzielle Bedrohung“ gesehen wird (Christiansen 2020: 180 f.). Dieses China-kritische Bild welches manchen Ökonom*innen proklamieren kann jedoch auch auf die Orientierung der Europäischen Union an den USA zurückgeführt werden. In diesem Kontext darf nicht unerwähnt bleiben, dass sich die Interessenslager der Union sehr an jenen der westlichen Welt orientiert und somit oft eine eigenständige Position im Umgang mit China verloren geht. Ob dieser „potentiellen Bedrohung“ von Seiten Chinas so entspricht und welche gegenseitigen Abhängigkeiten bzw. Chancen in der EU-China-Handelsbeziehung mitinbegriffen sind, wird im Laufe der Arbeit thematisiert.

3.1. Die neue Seidenstraße als eurasischer Handelsweg

Chinas Infrastrukturentwicklungen, im Zuge der Errichtung der sogenannten „Neuen Seidenstraße“, verdeutlichen die zukünftigen Absichten, welche die Volksrepublik am Weltmarkt vertritt. Die „Belt and Road Initiative“ (BRI) oder Neue Seidenstraße wurde 2013 ins Leben gerufen. Seither kam es unter chinesischer Führung zu einem massiven Aufrüsten von Straßen, Schienennetzen, Rohstoffpipelines und Häfen. Das Projekt erstreckt sich von Ostchina bis nach Westeuropa, einzelne Länder Afrikas sind miteingeschlossen. Diese Initiative, die von China ausgeht, bietet Chancen für den internationalen Handel. Europa erhofft sich die Errichtung einer friedlichen Weltordnung, China möchte auch inländische

Wirtschaftsinteressen vertreten, denn ein wesentliches Anliegen Chinas ist die Sicherung des eigenen Energiebedarfs durch die diversen Handelsrouten. Der Import von Rohöl und der Weg, den dieses von Teilen Europas und Afrikas zurücklegen muss, kann hier als Beispiel genannt werden. Kritiker*innen werfen der chinesischen Regierung vor, die Errichtung der Neuen Seidenstraße diene alleinig dem Zweck, den von Xi Jinping ausgerufenen Wirtschaftszielen bis 2049 nachzugehen, um China zur technologischen und politischen Supermacht werden zu lassen. Auf der anderen Seite muss allerdings auch erwähnt werden, dass ohne die, teils sehr undurchsichtige, Finanzierung Chinas, dieses Projekt gar nicht möglich wäre. Die Neue Seidenstraße bietet nämlich auch für die Europäische Union Chancen durch Erschließung und Erreichung neuer Märkte, sowie für Teile Afrikas, die durch wirtschaftliche Integration die Möglichkeit bekommen, ökonomisch partizipieren zu können. Die wesentlichen Geldgeber dieser Belt and Road Initiative sind eurasische Investmentbanken, chinesische Regierungsfonds und Staatsbanken der Volksrepublik China. Die Asean Infrastructure Investment Bank (AIIB), sowie der Staatsfonds China Investment Corporation (CIC), sind wesentliche Finanziere und Unterstützer. Europäische Geldgeber spielen hingegen kaum eine Rolle. (Kuhn 2019: 880). Einerseits kann der Mangel an europäischen Investor*innen auf ein geringes Interesse Europas an gemeinsamen Projekten mit China zurückgeführt werden. Andererseits bekräftigt China durch den tatkräftigen finanziellen Unterstützung ihr Interesse am Gelingen des BRI-Projekts. Eine verstärkte Repräsentation chinesischer Wirtschaftsinteressen im Zuge der Neuen Seidenstraße als Schlussfolgerung daraus, darf daher kaum verwundern.

Wie weitreichend das Infrastrukturkonzept der Neuen Seidenstraße, die als wirtschaftlicher Binnenweg zwischen Europa und Asien gesehen werden kann, ist, verdeutlicht die nachstehende Grafik⁹. Der „Gürtel“ der BRI umfasst sechs Landwege, welchen bestimmten Wirtschaftskorridoren zugeordnet werden können.

⁹ vgl. Kuhn, B. 2019: 881

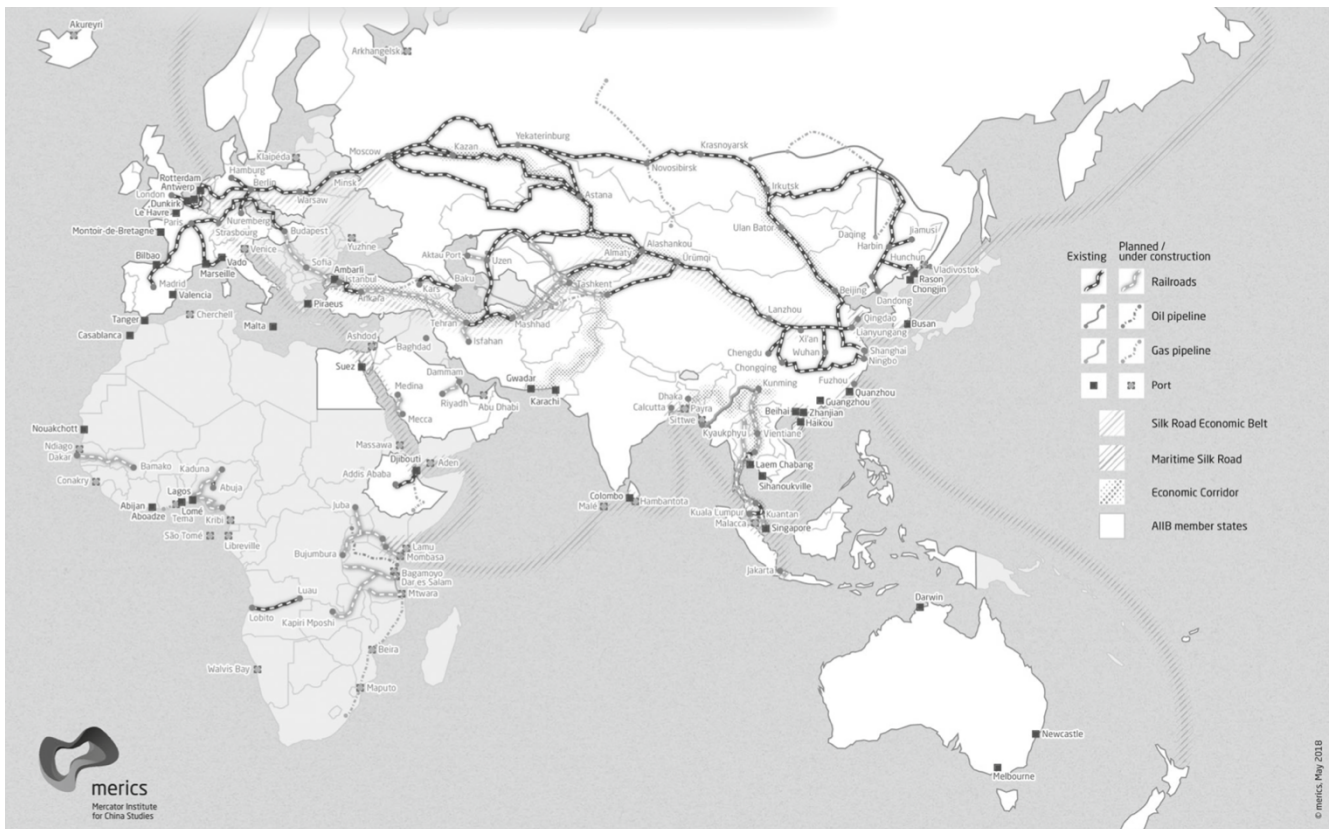


Abb. 8: Karte der Neuen Seidenstraße

Geographisch gesehen erstreckt sich die Neue Seidenstraße insbesondere über ganz Eurasien und über weite Teile der afrikanischen Ostküste. Der nördlichste Wirtschaftskorridor beläuft sich von Nordostchina in die Mongolei, nach Südsibirien und anschließend nach Russland und von dort aus nach Westeuropa. Die Hauptachse des nächsten Wirtschaftskorridors verläuft südlich davon durch Kasachstan. Eine der wesentlichen Seerouten erstreckt sich von Südchina über Myanmar nach Bangladesch und weiter in den Indischen Ozean. Die maritime Seidenstraße soll zahlreiche Häfen in Afrika beinhalten und in Europa vor allem den Hafen in Piräus (Griechenland) ansteuern. Dieser befindet sich in Betrieb einer chinesischen Reederei. Besondere Projekte, die durch die Seidenstraße verwirklicht werden sollen, sind unter anderem besser gesicherte Seerouten, ausgehend von Südchina über Myanmar nach Europa, der weitgehende Ausbau des Hochgeschwindigkeits- und Eisenbahnzugsystems, sowie die Entstehung von Rohstoffpipelines von Zentralasien nach China und Europa. Anhand des letzten Punktes lässt sich erkennen, welche politischen Motive mit der Neuen Seidenstraße verfolgt werden. Denn China nimmt mitunter „Umwege“ durch Länder und Regionen in Kauf, in denen die Volksrepublik politischen Einfluss gewinnen möchte, beispielsweise die Ex-Sowjetländer Usbekistan und Kirgistan (Kuhn 2019: 881).

Diese weitreichenden infrastrukturellen Entwicklungen in Zentralasien, Europa, China und im Osten Afrikas, führen auch zu einem Aufschwung des internationalen Handels. Durch den Ausbau der Landwege kommt es zu schnelleren Transportwegen, durch die Investitionen von China ebenso zu Entwicklungen des Wirtschaftsaufschwungs in ärmeren Staaten. Zudem ist ein weiteres Ziel der Neuen Seidenstraße der Abbau von Zollformalitäten. Dies ist speziell in der Beziehung zu der Europäischen Union ein zentrales Anliegen Chinas, kommt es doch zwischen den beiden Parteien immer wieder zu Problematiken bei der Wareneinfuhr und deren Verzollung. Befürworter*innen der Neuen Seidenstraße argumentieren zudem, dass durch Chinas Einsatz in struktur- und wirtschaftsschwachen Regionen der Welt, eine multipolare Weltwirtschaftsordnung gefördert wird. Es fließen auch tatsächlich zahlreiche Infrastrukturinvestitionen in unterentwickelte Staaten. Eine freundliche Gesinnung dieser Staaten gegenüber China kann allerdings nicht von der Hand gewiesen werden. Auf der anderen Seite merken Kritiker*innen an, dass die Neue Seidenstraße eine fragwürdige Rentabilität für China mit sich bringt. Vor allem von Seiten der USA und ihren Verbündeten werden immer wieder Bedenken geäußert, die sich über den wirtschaftlichen Kontext hinaus erstrecken und sicherheitspolitischer Natur sind (Kuhn 2019: 882). Hier darf jedoch angemerkt werden, dass die USA die Situation im Spiel um die globale Wirtschaftsmacht erkannt haben. China baut sich Schritt für Schritt ein neues Wirtschaftsnetzwerk um die Neue Seidenstraße mit entwicklungsschwachen Partnerstaaten auf und profitiert von diesen wirtschaftlich langfristig. Zudem verstärkt die Seidenstraße den ökonomischen Handel zwischen der EU und China, denn neben einer intensiveren Wirtschaftsbeziehung zu China, öffnen sich für die Europäische Union durch die Neue Seidenstraße auch Wege zu noch unbekannten Absatzmärkten. Die finanzielle Größenordnung, in welcher sich das Seidenstraßen-Projekt bewegt, wird durch eine Studie der Bertelsmann-Stiftung, erstellt durch die Universität Duisburg, verdeutlicht. Diese untersuchte im Zeitraum 2013-2018 die Ausgaben einzelner Volkswirtschaften für die Länder der Belt and Road Initiative. Die Schlussfolgerung ist, dass Industrienationen der Europäischen Union und anderer Länder außerhalb Europas ähnliche Summen in die Länder der BRI investieren wie China und seine Partner selbst. Laut der Studie flossen in besagtem Zeitraum 285 Milliarden Dollar von China entlang der Seidenstraßen-Route zu den jeweiligen Ländern. Auf der anderen Seite investierten Industrienationen rund 290 Milliarden Dollar in das Projekt. Die Studie beschreibt das chinesische BRI-Projekt zwar eher als „Marketingernfolg“, dem der „Westen selbstbewusst entgegentreten kann“. Bei einer genaueren Analyse können jedoch Zweifel an dieser Theorie aufkommen. Denn wird China, als eine separate Volkswirtschaft, mit dem „Westen“ als Bündel vieler Nationen der EU, Japans, Südkoreas, der Schweiz und anderer

Staaten verglichen. Viele dieser Staaten haben zwar nur einen unwesentlichen wirtschaftlichen Einfluss auf die BRI, dennoch lässt sich erkennen, dass Chinas Anstrengungen mit jenen zahlreichen Industrienationen des Westens verglichen werden können und sie damit an Wert und Relevanz gewinnen (Geinitz 2022: 254 f.).

Prognosen für die Entwicklung der Belt and Road Initiative sind unterschiedlich. Besonders der Umgang Chinas mit seinen Partnerländern ruft Kritiker*innen hervor. Die neu errichtete Infrastruktur muss erhalten, der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg sichergestellt werden. Finanzielle und politische Risiken sind deshalb für Partnerländer des Projekts erheblich, die Konsequenz des Scheiterns eines Infrastrukturvorhabens der BRI ist eine mögliche Überschuldung. Generell gewinnt China durch die Neue Seidenstraße an Einfluss in seinen Partnerländern. Die Europäische Union ist diesbezüglich sehr vorsichtig und distanziert, die politische Kooperation mit der Volksrepublik ist in weiter Ferne. Jedoch ziehen nicht alle EU-Mitgliedsstaaten mit der gesellschaftspolitischen Haltung der „großen Länder“ der Union mit. Ungarn und Griechenland beispielsweise intensivieren ihre Kooperation mit China. Kuhn (2019) spricht bei der Neuen Seidenstraße von einem *„ehrgeizigen Projekt mit großen wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Auswirkungen“* und auch wenn die BRI wirtschaftlich auf Dauer vielleicht unrentabel sein könnte, gewinnt China ganz sicher an politischem und kulturellem Einfluss (Kuhn 2019: 883).

3.2. Chinas Strategieänderung seit 2017 – die Neue Seidenstraße wird zum „nationalen Projekt“

Der Start der Belt and Road Initiative im Jahr 2013 wurde zwar euphorisch von Seiten Chinas angepriesen, ein durchschlagender internationaler Erfolg blieb jedoch zunächst aus. Mitunter ein Grund dafür war, dass es keine detailliert ausformulierte Strategie zur Umsetzung und Rentabilität gab. Versprechungen und finanzielle Förderungskonzepte gab es von chinesischer Führung viele, welche an nationale und internationale Partner*innen weitergegeben wurden. An einer genauen Verteilung, bzw. an der Entwicklung von Vergabekriterien, waren jedoch mehrere Stellen beteiligt, was zur Folge hatte, dass das Projekt undurchsichtig erschien. Des Weiteren überlies Peking den Entscheidungsprozess untergeordneten Stellen in den jeweiligen Ministerien, in den Banken und in den Provinzen. Ein zentraler Führungsstil, den man sonst von Staatsseiten Chinas gewohnt ist, blieb zunächst aus. In diesen ersten Jahren wurde die Seidenstraße von Ökonom*innen oftmals nicht als „chinesische Großstrategie“ gesehen,

sondern vielmehr als „umfangreiche, kleinteilige Projektfinanzierung“. Die Schaffung eines gemeinsamen Rahmens des Projekts welcher gewisse Standards beinhaltet, begann von Regierungsseite begann demnach mit der Strategieänderung im Jahr 2017 (Geinitz 2022: 264 ff.)

„Die Belt-and-Road-Initiative ist aus einer Palette von ministeriellen Plänen und Projekten entstanden, die versuchen, die vagen Absichten der Führung mit Fleisch zu versehen.“ (Ryan Manuel in Geinitz 2022: 265)

Dem Ausrichtungswandel der BRI im Jahr 2017 liegen mehrere Faktoren zu Grunde. Einerseits war sie aufgrund der vielen regionalen Entscheidungskompetenzen für China zu wenig gewinnbringend. Andererseits schlug der Neuen Seidenstraße ein Gegenwind aus dem Ausland entgegen. Vor allem von Seiten der US-Regierung, unter dem damaligen Präsidentschaftskandidaten Donald Trump, kam die Rhetorik, China bereichere sich durch die BRI nur selbst, eine lukrative Zusammenarbeit im Rahmen des chinesischen Projekts sei nicht möglich. Die Volksrepublik reagierte darauf und entschloss sich, die Neue Seidenstraße im selben Jahr zum „Nationalen Projekt“ werden zu lassen. Darunter soll der Prozess verstanden werden, bei dem die Umsetzung der Ziele der BRI bis in regionale Kommunen festgeschrieben und verpflichtend ist. Eine zentralstaatliche Steuerung wird von Seiten Chinas dementiert. Ob dem auch in Wirklichkeit so entspricht, darf angezweifelt werden, denn durch die Vorgabe von Regeln, Umsetzungsmethoden und Richtlinien von Staatsseite, wird direkt auf regionale und überregionale Prozesse Einfluss genommen. China adaptierte jedoch nicht nur die Strukturen im eigenen Land, auch der Umgang mit Handelspartner*innen wurde angepasst und damit „offener“. Durch das „Belt and Road Forum“, bei welchem die wirtschaftlichen Führungskräfte von Ländern entlang der Seidenstraße eingeladen wurden, wurde versucht, diese Länder stärker miteinzubeziehen und etwaigen Interessent*innen zu vermitteln, dass das BRI-Projekt eine der gewinnbringenden Handelspartnerschaften der Zukunft sein wird. Im Zuge dieser „Nationalen Übernahme“ wurden von Regierungsseite eine Reihe von Versprechungen beworben. Diese beinhalteten u.a. eine „Null-Toleranz-Politik“ gegenüber Korruption, eine (weitere) Öffnung der Märkte, sowie den Abbau von Handelshindernissen (Geinitz 2022: 267 f.).

Kritik an der chinesischen Vorgehensweise kam auch von der Chefin der Europäischen Zentralbank, Christine Lagarde. Länder, die sich dem Seidenstraßenprojekt ausliefern, können durch Schuldenmacherei bei der chinesischen Nationalbank in Abhängigkeiten gegenüber

China geraten. Zunächst sehen Infrastruktur- und Bauprojekte lohnend für diese Länder aus, doch auch diese müssen bezahlt werden. Lagarde greift in diesem Kontext ebenfalls die Benachteiligung der lokalen Wirtschaft dieser Länder auf. Denn laut ihr und anderen Kritiker*innen haben lokale Arbeitsmärkte von BRI-Investitionen viel weniger als fernöstliche Firmen und ihre Angestellten. Der Tonus klingt diesbezüglich ähnlich, chinesische Unternehmen und ihre chinesischen Arbeitskräfte werden finanziert durch chinesisches Geld, welches durch Aufträge an der Neuen Seidenstraße produziert wird. Viele Ökonom*innen stellen sich die Frage, warum sich die Volksrepublik seit 2017 durch die nationale Steuerung so sehr für die wirtschaftlichen Bedürfnisse anderer Länder einsetzt. Denn durch die Belt and Road Initiative werden Unmengen an Geld, Eigenkapital, Investitionen und Personal von Seiten Chinas für die Entwicklung anderer Länder zur Verfügung gestellt. Die Antwort, die Beck (2022) darauf gibt, hat mit dem „Chinesischen Selbstverständnis“ zu tun. Das Projekt des „Chinesischen Traums“ wie es von Präsident Xi Jinping vorgegeben wird, beinhaltet eine Wiederbelebung der chinesischen Kultur und eine Neuausrichtung der chinesischen Nation. China möchte der EU, bzw. der westlichen Allgemeinheit, sein Know-how und seine „Manpower“ präsentieren. Zudem benötigt China internationale Beziehungen und Verflechtungen um sich nachhaltig und effizienter (weiter-)entwickeln zu können. Durch den Export chinesischer Produkte mittels chinesischer Transportmittel auf chinesischer Infrastruktur in weite Teile des Westens, nach Europa und damit auch in wirtschaftskräftige Länder der EU, dies soll internationales Prestige, politische Macht und ökonomische Potenz zur Konsequenz haben. Dies ist eine Entwicklung, welche die Union genau im Auge behalten sollte, um allfällige wirtschaftliche Maßnahmen einzuleiten, um im Wettbewerb mit China am globalen Markt nicht zweiter Sieger zu sein (Geinitz 2022: 270 ff.).

3.3. Chinas neue Ausrichtung der Seidenstraße als internationaler Erfolg? Wie eine „Digitale Seidenstraße“ entsteht

Durch den Wahlerfolg Donald Trumps in den USA im Jahr 2017 wurden veränderte wirtschaftliche Beziehungen auf internationaler Ebene sichtbar. Trump verfolgte eine klare „America first“ Politik, Handelsbeziehungen zur EU wurden oftmals hintangestellt. Diese Entwicklung wurde von China mit Argusauge verfolgt. In weiterer Konsequenz hat sich die Volksrepublik diese für eine neue, globale Ausrichtung der Seidenstraße zu Eigen gemacht. Präsident Xi Jinping thematisierte in Folge der Trump-Präsidentschaft vermehrt Themen der Globalisierung, der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, bei der alle profitieren sollten und sprach

auch Problemfelder des Klimaschutzes an. Internationale hochrangige Ökonom*innen, beispielsweise der WEF-Chef (Weltwirtschaftsforum) Klaus Schwab, postulierten, dass die *„Welt sich an China orientiere“*. Im Zuge des Aufschwungs auf globaler Bühne, bemüht sich China die BRI weiter neu auszurichten. Über die Grenzen des „nationalen Projekts“ hinaus soll die Neue Seidenstraße nun Standards setzen und formen, nicht mehr bloß kopieren und integrieren. Das Vorhaben war und ist, chinesische Normen und Standards entlang der Seidenstraße zu etablieren und sie für den Weltmarkt interessant zu machen. Dies gelang zu dieser Zeit auch speziell am Öl- und Gassektor oder in der Entwicklung neuartiger Netzwerktechnologien. China möchte den Ruf des „Technologie-Kopierers“ loswerden und ihn gegen das Leitbild eintauschen, neue Maßstäbe zu setzen (Geinitz 2022: 275 ff.).

Im Zuge dieses BRI-Vorstoßes aus dem Jahr 2019, wurde das Programm „China Standards 2035“ (CS2035) ins Leben gerufen. Ziel dieses Projekts ist es unter anderem, Standards entlang der Belt and Road Initiative zu „harmonisieren“. Speziell die Branchen Energie, Eisenbahn, intelligente Transporttechnologien, Umweltschutz und Biotechnologie werden dabei thematisiert – eine Überschneidung mit Aspekten von „Made in China 2025“ ist nicht von der Hand zu weisen. China möchte auf diese Weise den Handel und etwaige Investitionen entlang der Seidenstraße vereinfachen, die Konnektivität (Verbindung und reibungslose Zusammenarbeit) verbessern und die Standardisierung weiter vorantreiben. Die Europäische Union betrachtet die jüngsten Entwicklung Chinas Umgang mit der BRI betreffend kritisch. Denn im Zuge eines Normungs- und Standardisierungsprozesses profitiert primär jene Partei, die Normen und Standards vorgibt, in diesem Fall China. Nicht nur in der Volksrepublik wird es daher schwerer für westliche Unternehmen Zugriff auf den Markt zu bekommen, auch in Ländern entlang der Seidenstraße, welche die wirtschaftlichen Standards Chinas übernehmen, öffnet sich der Wirtschaftsmarkt nur schwer für anders gepolte Ausrichtungen der jeweiligen Industrien. In einem weiteren Schritt beschränkt sich China nicht mehr nur auf die Beeinflussung des Wirtschaftssystems entlang der BRI, auch in Punkto Personal werden neue Maßstäbe angestrebt. Aus- und inländische Ingenieur*innen und Wissenschaftler*innen werden in China für die passenden Arbeitsweisen geschult, um anschließend in ihre Heimatländer zurückzukehren. Dieser Kampf um technische Standards wird sich in Zukunft vor allem auf dem Spielfeld der Digitalisierung abspielen, Expert*innen sprechen deshalb davon, dass China den Aufbau einer „Digitalen Seidenstraße“ anstrebt. Diese Entwicklung bleibt von Seiten der EU nicht unbeobachtet.

„China räumt der technischen Standardsetzung hohe Priorität ein.“ (EU Kammer in einer Aussendung vom Dezember 2021, Geinitz 2022: 280)

Weiters wird in dieser EU-Aussendung thematisiert, dass Chinas Ambitionen technische Standards zu setzen, zukünftig nur noch stärker werden. Primär in den Wirtschaftsbereichen der Künstlichen Intelligenz (KI), der Mobilfunktechnologie (5G) oder bei den Elektroautos. Herausfordernd wird der Umgang mit der chinesischen Standardisierung, weil sie zentral von oben, also von der politischen Kaste, vorgegeben wird und sich Standards nicht mehr am freien Markt durchsetzen, so wie man es innerhalb der EU gewohnt ist. Dieser „freie Markt“ innerhalb Europas wird jedoch von Oligopolen bestimmt, welche Marktführer auf ihrem jeweiligen Gebiet sind. Wirtschaftsforscher*innen warnen, dass sich die nationalen chinesischen Normen gegenüber den internationalen Normen des Welthandels durchsetzen könnten. Die Union muss daher speziell im Umgang mit China auf dem Standpunkt der international vereinbarten, neuen Normen, vor allem im Bereich der Neuen Technologie, beharren. Dieses Unterfangen könnte sich als schwierig herauskristallisieren, wenn China durch die Verbreitung seiner wirtschaftlichen Normierung und Standardisierung entlang der BRI weiter an globaler Wirtschaftsmacht gewinnt (Geinitz 2022: 278 ff.).

3.4. Die BRI und ihre Auswirkung auf Abhängigkeiten zwischen Europa und China – liefert sich die EU aus?

Aus der Perspektive Chinas scheint die Belt and Road Initiative ein ehrgeiziges und erfolgsversprechendes Wirtschaftsprojekt der Gegenwart und Zukunft zu sein. Nimmt man die Position der Europäischen Union ein, so mahnen Kritiker*innen der BRI zur Vorsicht. Chinas eigentliches Ziel ist es, sich in der globalen Ordnung weiter nach oben zu orientieren, die Wirtschaft zu restrukturieren, zu modernisieren und sich international noch wettbewerbsfähiger aufzustellen. Sichtbar werden die chinesischen Interessen im Umgang mit lateinamerikanischen Staaten. Seit 2017 wird versucht diese in die Neue Seidenstraße zu integrieren, wodurch der Konflikt mit den USA dadurch verschärft wird (Cambero und Sherwood 2018). China und die Europäische Union verbindet auf Basis der Neuen Seidenstraße eine vielschichtige geopolitische Beziehung. Die EU nimmt in der BRI einen wesentlichen Platz ein, China orientiert sich an einigen Ländern der Union, vorwiegend an deren westlichen Staaten, um eine moderne und fortschrittliche Wirtschaftsbasis aufzubauen. Diese Länder Westeuropas stellen eine chinesische Quelle für Wissensbeschaffung und Innovation am Hightech-Sektor dar.

Diverse Länder Osteuropas, die zum Teil keine EU-Mitgliedsstaaten sind, bieten wiederum eine Investitionschance für China. Denn aufgrund des Mangels an Infrastruktur in diesen Regionen kann China hier wertschöpfend investieren und die Entwicklung dieser Wirtschaftsregionen vorantreiben. Expert*innen sehen den Kauf des Hafens von Piräus im Jahr 2016 als geopolitischen Strategieschritt von Seiten Chinas, um einen besseren „Zugriff“ auf Europa zu haben. Griechenland stellt für China einen signifikanten Teil der maritimen Straße der BRI nach Europa dar, von welchem auch Land- und damit Wirtschaftswege nach Osteuropa führen (von Hauff 2018). Nicht vergessen werden darf jedoch, dass die EU die griechische Regierung im Zug deren Staatsverschuldung zur Privatisierung des Hafens von Piräus getrieben hat, die chinesische Staatsfirma war Höchstbieter und so fiel der Hafen in „chinesische Hand“.

Einen weiteren Schritt den China setzt, um Europa und damit auch die Europäische Union langfristig in das Gefüge der Belt and Road Initiative zu „pressen“, ist das sogenannte 17+1-Format. Diese Bezeichnung steht für die diplomatischen Bestrebungen Chinas in 12 Mitgliedsstaaten der EU, sowie in den fünf Westbalkanstaaten (Serbien, Montenegro, Bosnien und Herzegowina, Albanien und Nordmazedonien), die kein Teil der Union sind, mit denen China allerdings wirtschaftliche Beziehungen führt. Ziel dieses Formats ist die Entwicklung eines großen Netzwerks, in dem es zu einem Produktions- und Wissensaustausch kommt und welches eine nachhaltige Unterstützung dieser Länder durch die Neuen Seidenstraße verspricht. Entstanden ist dieses Netzwerk im Jahr 2012 unter der führenden Regie der Volksrepublik China. Dieses 17+1-Netzwerk, welches nach top-down-Richtlinien geführt wird und sich selbst als „thinktank“ versteht, bei welchem neue wirtschaftliche Ideen, Kooperationen und Prozesse angestoßen werden sollen, wird häufig mit kritischen Blicken betrachtet. Nach außen hin soll der Eindruck entstehen, dass China über die BRI multilaterale Handelsbeziehung zur Europäischen Union und zu anderen Teilen Europas umsetzt. Kritiker*innen halten dies jedoch primär für eine Scheininitiative, die bilaterale Handelsabkommen zwischen China und einzelnen EU-Länder überdecken soll (Hillman und McCalpin 2019). Die „Europaerweiterungsstrategie“ Chinas im Rahmen des 17+1-Netzwerks, wird häufig als Teil des großen Gesamtkonzepts von Xi Jinping interpretiert. Zum einen möchte Chinas Präsident langfristig Wirtschaftszweige nach Europa aufbauen die primär zu Gunsten der chinesischen Wirtschaft liquide sind. Zum anderen wird das Konzept der Neuen Seidenstraße durch die stärkere Miteinbeziehung von europäischen Staaten zusätzlich gepusht. Mit Stand 2023 ist das Netzwerk von 17 auf 14+1 geschrumpft, denn Litauen (2021) und Estland, sowie Lettland (2022), sind aus dem Kooperationsabkommen ausgestiegen. Dieser 14+1 „thinktank“ führte in

den letzten Jahren immer wieder zu Spannungen auch innerhalb der Union. Wirtschaftskräfteige Mitgliedsstaaten, wie Deutschland oder Frankreich, sind von der engen Zusammenarbeit anderer Union-Staaten mit China nicht sonderlich begeistert. Speziell Ungarn kann hier immer wieder genannt werden, denn unter Ministerpräsident Viktor Orban wird eine innige Beziehung von Seiten Ungarns zu China gepflegt, welche sich teilweise gegen die Interessen der Europäischen Union stellt. Andere Mitgliedsländer der EU haben in den Jahren des 17+1-Abkommens zunehmend Zweifel am Projekt und den Interessen Chinas bekommen und distanzieren sich vermehrt von etwaigen Handelsbeziehungen im Rahmen dieses Projekts. Exemplarisch zu nennen sind hier Polen und die Tschechische Republik (Carboni 2020: 41 f.).

Die Antwort auf die Frage, warum einige EU-Staaten, neben den fünf Westbalkanstaaten Serbien, Bosnien & Herzegowina, Albanien, Montenegro und Nordmazedonien, die kein Teil der Union sind, sich auf die 14+1-Kooperation eingelassen haben, ergibt sich aus wirtschaftlichen und geographischen Gründen. Diese Zusammenarbeit mit China fokussiert sich auf die Bereiche der Infrastruktur, der Neuen Technologien und der Grünen Technologien. Erleichtert wird der chinesische Zugang zu den Mitgliedsländern der 14+1 durch die Seeroute, welche in den griechischen Hafen in Piräus mündet. Anschließend fließen über den Landweg große Teile der chinesischen Investition in besagte Ostbalkanstaaten. Die nachstehende Abbildung verdeutlicht die geographische Nähe der Länder des 14+1-Netzwerks. Estland, Lettland und Litauen gehören nicht mehr der Kooperation an. Gelb markiert sind die fünf Westbalkanstaaten, welche nicht der EU angehören (EUCNC 2020)¹⁰.

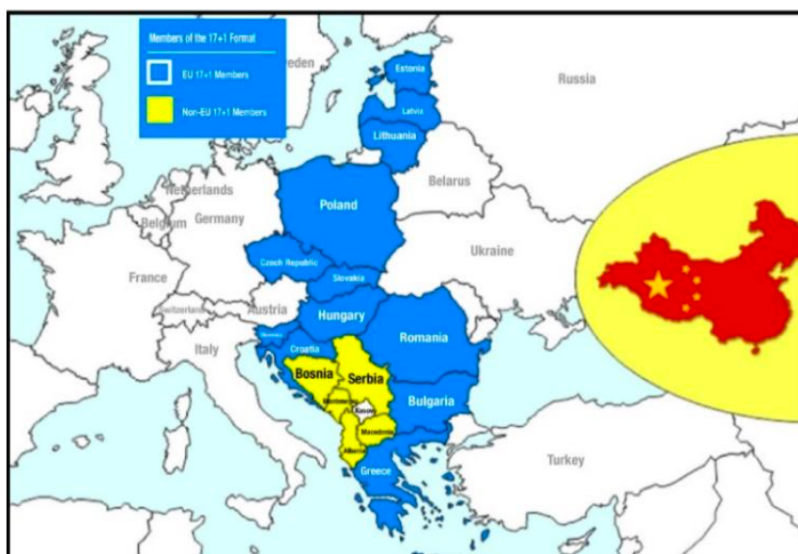


Abb. 9: Mitgliedsstaaten der 14+1-Kooperation Stand 2020

¹⁰ vgl. EUCNC, abgerufen am 3. Oktober 2023 unter <https://www.eu-cnc.org/>

Die Investitionen Chinas in diese Region Europas sind großflächig und lukrativ für die betreffenden Länder. Über 15 Milliarden US-Dollar wurden von der Volksrepublik u.a. in Bereiche des Transports, der Energieversorgung oder des Produktionsprozesses vor Ort investiert. Dabei unterscheidet die chinesische Regierung zwischen EU-Mitgliedsstaat und Nicht-EU-Mitgliedsstaat, denn 70% der monetären Zuflüsse erreichten, mit Stand 2020, die fünf Nicht-EU-Mitglieder. China hat an den EU-Ländern der 14+1-Kooperation ein anderes wirtschaftliches Interesse als an den big playern Deutschland und Frankreich. Während man sich von chinesischer Seite bei den Wirtschaftsmächten der Union primär für Wissen, Informationsbeschaffung und Innovation interessiert, werden in den Südostländern der EU große Infrastrukturprojekte umgesetzt, um den weiteren Ausbau der BRI zu forcieren. Ist diese Region Europas gut vernetzt und erreichbar, profitiert auch China davon. Diese Projekte die Entwicklung und den Ausbau von Straßenbahnnetzen, Straßen und Transportsystemen betreffen, werden von Kritiker*innen des 14+1 thinktanks als chinesischer Versuch politische Macht in Europa zu gewinnen, angesehen (Fritz 2019).

Der Europäischen Union wiederum gefallen die jüngsten Entwicklungen der 14+1-Kooperation kaum. Man spricht innerhalb der Union davon, dass China diese Initiative zwar als Paket zur Förderung der BRI verpackt, jedoch der eigentliche geopolitische Gedanke die innere Spaltung der Union ist. Erkenntlich wird diese Interessensdivergenz der einzelnen EU-Mitgliedsstaaten an den Beispielen Polen und Ungarn. Polen distanzierte sich in den letzten Jahren zunehmend von den bilateralen chinesischen Abkommen, Ungarn hingegen geht gesellschaftspolitisch und ökonomisch auf China zu. Deshalb kam die Europäische Union im Jahr 2016 zu dem Entschluss, dass alle bilateralen Handelsbeziehungen zwischen einem EU-Mitglied und China von Brüssel diskutiert und beobachtet werden, da laut Aussendungen der Union die *„eigenen Interessen gewahrt werden müssen“* (European Commission 2016). Seit 2017 hat die EU einen „Beobachtungsstatus“ innerhalb der 14+1 Handelsabkommen von EU-Staaten. Im Rahmen dieser Kooperation werden Abkommen mit China nun von der Union verifiziert. Die Haltung Italiens gegenüber China und der Neuen Seidenstraße war für die EU besorgniserregend und alarmierend. Italien schloss sich 2019 der BRI an. Einerseits aufgrund der günstigen geographischen Lage durch die maritime Verbindung zum Hafen von Piräus und dem Landweg von Italien nach Zentraleuropa, andererseits machte sich China Italiens finanzielle Verletzlichkeit, hervorgerufen durch die Finanzkrise 2008, zu Nutze. Diese bilaterale Beziehung zwischen Italien und China über den Kopf der Union hinweg, ließ letztere politisch und ökonomisch gegenüber China in die Defensive geraten (Carboni 2020: 44 ff.). Jüngsten

politischen Entwicklungen zu Folge, denkt Italien im Jahr 2023 über den Austritt aus der Neuen Seidenstraße und der bilateralen Zusammenarbeit mit China nach. Ministerpräsidentin Meloni kündigte an, aus den Abkommen die BRI betreffend aussteigen zu wollen, auch wenn sie meint, dass dies kein leichtes Unterfangen werde. Zu einseitig verlief die bisherige Handelsbeziehung zwischen Italien und China, Italien importiert noch immer Unmengen mehr Waren als das chinesische Gegenüber.¹¹ Ein ähnliches Szenario hat Carboni (2020) schon vor der jetzigen Idee des Ausstiegs von Seiten der italienischen Regierung thematisiert und angezweifelt, ob die bilateralen Handelsabkommen nachhaltig zum Erfolg für europäische Länder führten.

Der Umgang der EU mit China und der Neuen Seidenstraße ist vor dem Hintergrund der großen geopolitischen Ziele der chinesischen Regierung ein vielschichtiger. Alternativen wurden von Seiten der Europäischen Union gesucht und entwickelt, um mit der Neuen Seidenstraße in Wettbewerb zu treten. Einerseits soll dies durch die „Build Back Better World (B3W)“-Initiative gelingen die im Rahmen des G7-Gipfels 2021 beschlossen wurde. Ziel dieser Infrastruktur-Initiative ist es, die durch die Covid-19 Pandemie entstandenen Investitionslücken in Entwicklungsländer durch „hochwertige Partnerschaften“ zu schließen. Dies soll zur Folge haben, dass Länder mit kleinem und mittlerem Einkommen durch Investitionen einen Wirtschaftsaufschwung erleben und diese Länder somit eine „westliche Option“ gegenüber dem Seidenstraßenprojekt Chinas haben¹². Andererseits beschloss die Europäische Kommission im Dezember 2021 die „Global Gateway“-Initiative bei der Schwellen- und Entwicklungsländer in den Bereichen Digitales, Energie und Verkehr gestärkt werden sollen. Eine Zusammenarbeit dieser Initiative mit dem B3W-Projekt unter der Führung des aktuellen US-Präsidenten Joe Biden wurde bestätigt und soll als Komplex gegen die Erweiterungsstrategie der Neuen Seidenstraße entgegenwirken¹³. Die BRI stellt jedoch nicht nur eine potentielle Gefahr für den Wirtschaftsstandort Europa dar, sie bietet auch Chancen sich am Weltmarkt zukünftig auch geopolitisch stärker einzubringen. Beispielsweise können die liberalen wirtschaftspolitischen Werte der EU im Umkehrschluss zu den politischen Interessen Chinas ebenso auf globaler Bühne deponiert werden. Eine Stärkung und Entwicklung der liberalen europäischen Wirtschaftsform ist für die Europäische Union mit Sicherheit ein anzustrebendes Ziel. Im Umgang mit der BRI hört man von Seiten der Union immer häufiger das Wort „Einigkeit“. Diese Einigkeit innerhalb der EU soll in der

¹¹ vgl. Tagesschau (2023): <https://www.tagesschau.de/ausland/italien-seidenstrasse-102.html>

¹² vgl. Holland (2021): <https://www.reuters.com/world/g7-counter-chinas-belt-road-with-infrastructure-project-senior-us-official-2021-06-12/>

¹³ vgl. Europäische Kommission (2021): https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_21_6433

Außendarstellung von Brüssel vorgegeben und von den einzelnen Mitgliedsstaaten umgesetzt werden. Man möchte als EU eine klare Haltung gegenüber China und deren Projekt der Neuen Seidenstraße einnehmen. Karásková (2020) spricht in diesem Kontext davon, dass die Handelsstrategie im Umgang mit China für nachhaltigen Erfolg entscheidend sei. Diesbezüglich kann die ACT-Strategie (adapt, counter, target) als zielführend fungieren. Bei diesem Konzept wird im ersten Schritt die Akzeptanz Chinas am europäischen Markt beschrieben. China als global player wird vom Weltmarkt nicht einfach verschwinden, deshalb ist der konstruktive Umgang mit der Volksrepublik essenziell. Der zunehmende Einfluss in der 14+1-Region von Seiten Chinas stellt die betreffenden Nationen zwar vor Herausforderungen, jedoch bietet er auch wirtschaftliche Chancen. Im nächsten Schritt muss der Zusammenhalt der Staaten gewährleistet sein. Die Mitgliedsstaaten der 14+1-Kooperation haben bessere Verhandlungspositionen gegenüber China, wenn sie vereint und solidarisch für die eigenen ökonomischen Interessen eintreten. Hier kommt es häufig zu Zerwürfnissen zwischen den einzelnen Ländern, da unterschiedliche geopolitische Ziele verfolgt werden. Würde hier ein länderübergreifender Zusammenschluss in den wesentlichen Wirtschaftsfragen erfolgen, so würden die multilateralen Beziehungen zu den einzelnen Ländern von Seiten Chinas eher akzeptiert sowie die individuellen Wirtschaftsziele weniger heftig bekämpft werden. Eine klare Position und Haltung gegenüber China ist auch das, was die Europäische Union fordert. Dazu muss allerdings auch ein Schritt auf China zugegangen werden, so zumindest die Argumentation einiger Ökonom*innen. Eine Einigkeit innerhalb der 14+1 würde jedenfalls auch die Verhandlungsposition der EU-Mitgliedsstaaten innerhalb der Union stärken. Es scheitert diesbezüglich weniger an der Idee eines „gemeinsamen Europas“, sondern vielmehr an deren realpolitischen Umsetzung. Getreu dem Motto „Jeder ist sich selbst der Nächste“ erfolgt auch häufig der politische Austausch der einzelnen Staaten in Brüssel (Carboni 2020: 52 f.).

Im Umgang mit China, vor dem Hintergrund der neuen Herausforderungen durch die BRI gibt es für die EU noch andere Mittel und Wege, um nicht in Abhängigkeiten zu verfallen. Zunächst mangelt es an Transparenz bei Investitionen von Ländern außerhalb der Union, dieses Problem sollte deshalb behoben werden. Als nächsten Schritt sollte die Europäische Union Infrastrukturprojekte in strukturschwachen Regionen ankurbeln, um hier gegenüber China nicht hintan zu stehen. Ebenso bietet der finanzielle Hebel der EU die Möglichkeit, direkt auf die EU-Mitgliedsstaaten der 14+1-Kooperation Einfluss zu nehmen. Denn die Wichtigkeit der EU-Investments in diesen Regionen übersteigt jene der Volksrepublik. Dies muss nicht unbedingt

mit der Höhe der Investments von China oder der EU zusammenhängen, sondern vielmehr mit der wirtschaftlichen Stabilität. Hier proklamieren Ökonom*innen die Bewusstseins-schärfung bei den EU-Ländern der 14+1 in Bezug auf die Stabilität der Union und ihrer Unterstützung beim wirtschaftlichen Aufbau dieser strukturschwachen Länder. Ein Schulterschluss mit der EU und die Wahrung und Aufrechterhaltung ihrer liberalen politischen Kultur soll die Folge sein (von Hauff 2018). Über den finanziellen Horizont hinaus ist es entscheidend für die EU zu verstehen, warum so viele Länder sich in wirtschaftliche Beziehung zu China begeben. Von Hauff (2020) macht soziokulturelle Aspekte dafür verantwortlich, China gibt diesen struktur- und wirtschaftsschwachen Staaten „ein Gesicht“, da sie sich historisch oder gegenwärtig schlecht behandelt fühlen. Ein Beispiel hierfür ist der Umgang Chinas mit Griechenland und dessen Haltung gegenüber der Union. Abschließend kann festgehalten werden, dass die Rolle der EU innerhalb der Neuen Seidenstraße noch keine eindeutige ist. Eine geeinte Union dürfte der Schlüssel sein, um auf Dauer gewinnbringend an der BRI, am Umgang mit China und am Weltmarkt partizipieren zu können.

“If there is no ‘periphery’ and no ‘core’ to divide, Beijing, with or without the framework of the BRI, is likely to play a constructive, beneficial role, engaging Europe as a fellow global player within this century’s emerging multipolar order”. (von Hauff 2020)

3.5. Win-Win Möglichkeiten für beide Parteien durch die Neue Seidenstraße

Die Frage drängt sich nun auf, wie sowohl die Europäische Union wie auch China gewinnbringend an der Neuen Seidenstraße partizipieren können. Lässt man die Kritik westlicher Ökonom*innen und Journalist*innen außen vor, so gibt es zahlreiche Ansätze wie sowohl China als auch andere Nationen die an der BRI liegen von dieser profitieren können. Wang & Wang (2017) beispielsweise sprechen davon, dass China auf globaler Ebene mit ihrer BRI-Initiative zahlreiche Risiken und Herausforderungen bewältigen wird müssen, dies aber durch stetige Verbesserung des Programms sowie durch Kooperationen mit anderen Ländern möglich ist. Dabei können think tanks (Denkfabriken) eine wesentliche Rolle spielen. Mit dem Wissen dieser chinesischen think tanks sollen Handlungsabläufe, die jeweilige Rechtslage des Landes sowie politische, wirtschaftliche und soziale Gegebenheit besser verstanden werden und etwaigen Unternehmer*innen bei ihrer Investition in die BRI unterstützen. Resultieren soll dies auf wirtschaftlicher Basis in der gezielten Risikokontrolle beim Einstieg in das Seidenstraßen-Projekt sowie in der Optimierung von Handel- und Investmentmöglichkeiten.

Übergeordnet soll es zu einem besseren Verständnis zwischen den verschiedenen Facetten Chinas und dem Rest der, vor allem westlichen, Welt kommen. Häufige Informationsbarrieren zwischen China und der EU sollen dabei reduziert werden um im Endeffekt eine Kooperationsbasis zu finden bei der sich kompetitive Wirtschaftsinteresse ausbalancieren und Gewinnmöglichkeiten über die chinesische Grenze hinaus ergeben (Wang & Wang 2017: 4 ff.).

Zhang (2023) wiederum greift aktuelle globale geopolitische Probleme auf und zeigt Möglichkeiten auf wie eine Win-Win-Konstellation vor diesem Hintergrund zu Stande kommen kann. Er führt hierbei die Digital Silk Road mit ihrem technologischen Aufschwung entlang der Seidenstraße sowie die Health Silk Road welche im Zuge der Covid-19 Pandemie entwickelt und gefördert wurde. Die BRI soll somit nicht nur der Förderung regionaler und überregionaler Handelsbeziehungen dienen, auch die Lebensqualität und der Gesundheitsaspekt der Menschen soll sich durch die Neue Seidenstraße verbessern. Ungehinderten Handel auf der Basis eines besseren Verständnisses von Richtlinien, Regularien und der einfacheren Koordination und Kooperation der Unternehmen untereinander soll den Markt entlang der BRI für alle partizipierenden Parteien öffnen. Speziell der Begriff des „unimpeded trade“, also des ungehinderten Handels fällt immer wieder. Befürworter*innen der BRI meinen, dass China bei seiner neuen Ausrichtung der Seidenstraße sehr wohl den „Trend der Zeit“ erkannt hat und sich an den Bedürfnissen der Bevölkerung aller Ländern orientiere. Die finanzielle Integration dieser Länder in die BRI sowie die Wissensübertragung von chinesischen Fachkräften entlang der BRI sind dabei Teilkomponenten (Zhang 2023: 9ff.).

Die Frage des „International Rule Settings“ im globalen Wirtschaftssystem rückt durch die chinesische BRI-Initiative vermehrt in den Fokus. Denn wie soll ein weltweites kooperieren zwischen Wirtschaftsmächten funktionieren, wenn jede von ihnen die bestimmende Kraft was Regeln und Standards betrifft, sein möchte. Während westliche Ökonom*innen und Journalist*innen den Standpunkt vertreten, die Neue Seidenstraße sei die Idee Chinas „die Weltordnung zu verändern“, gibt es auch Stimme die einen anderen Konsens suchen. Brockova (2021) beispielsweise thematisiert wie sich die Belt and Road Initiative auf dieses internationale Regulieren auswirkt. Laut der Professorin für Ökonomie bestimmt China durch die BRI aktiv an der globalen Wirtschaftspolitik mit und versucht eigene Konzept als Standards zu etablieren. Dies ist Wirtschaftsmächte im Allgemeinen jedoch kein unüblicher Prozess und kann genauso auf die Vorgehensweise der USA und der EU umgelegt werden. Jedoch versucht China durch seine wirtschaftliche Öffnung der BRI auf die „internationale Weltordnung“ zuzugehen, einen

gemeinsamen Konsens zu finden und die Neue Seidenstraße so global attraktiv zu machen (Brockova in Hrubec 2021: 187 ff.).

„The official explanation of the Chinese government is that the country is a committed supporter of the existing international order.“ (Brockova in Hrubec 2021: 189)

Westliche Politiker*innen und Ökonom*innen fürchten, dass durch die Neue Seidenstraße ökonomische Vernetzungen zwischen Europa, Asien und Afrika die geopolitische Ausrichtung und globale Weltordnung verändert wird. Durch den Ausbau der maritimen Handelsrouten wird ein Verlust der Kontrolle der westlichen „See-Macht“ prognostiziert. In der Argumentation orientiert sich die Europäische Union dabei sehr oft an der Haltung der USA gegenüber China, der Schutz westlicher Werte, Normen und Regeln gilt dabei als gemeinsames Interesse der beiden Parteien. Brockova (2021) merkt hierzu an, dass die BRI keine Veränderung der geoökonomischen und geopolitischen Weltordnung sei, sondern sie vielmehr gerechter und ausbalancierter machen würde, speziell für Entwicklungsländer. Die Neue Seidenstraße sei demnach nur die „Hardware“, quasi das wirtschaftliche Korsett. Die „Software“ bilden multilaterale Handelsbeziehungen der einzelnen Nationen untereinander, bei der nicht nur das westliche Wirtschaftssystem partizipiert, sondern auch die chinesische BRI-Initiative (Brockova in Hrubec 2021: 189 ff.).

„The BRI in itself would not challenge the rules of the game...it would rebalance the connectivity of the world.“ (Brockova in Hrubec 2021: 190)

Wang (2016) wiederum spricht davon, dass die BRI für die Europäische Union eine Chance ist sich von der wirtschaftlichen Ausrichtung der USA zu lösen. In diesem Prozess spielt der eurasische Kontinent eine bedeutende Rolle. Bis zu 3 Milliarden Menschen werden laut Prognosen den asiatischen und europäischen Kontinent bis zum Jahr 2050 bevölkern, ein gigantischer Markt den es nicht nur für China als Wirtschaftsmacht zu nutzen gilt. Die Neue Seidenstraße kann nämlich dabei helfen, eine Konnektivität zwischen der EU und Nationen Afrikas und Asiens aufzubauen sowie Handelsbeziehungen zu entwickeln. Zudem kann die Partnerschaft zwischen der Europäischen Union und China durch die BRI verbessert werden. Konkret werden hier fünf Bereiche genannt, in welchen es zu einem stärkeren Austausch zwischen den beiden Wirtschaftsmächten kommen soll. Neben politischen Richtlinien und Transportsystemen sollen auch face to face-Kontakte und Wissensaustausch sowie

Handelsabkommen und die Stärkung der Währungen entlang der Seidenstraße wachsen. Europa als Wirtschaftsstandort hat die Chance, durch eine neutrale und offene Kooperationsbasis gegenüber China einen Paradigmenwechsel einzuleiten. Dieser kann im Aufschwung des eurasischen Wirtschaftskreislaufs, in der Stärkung der globalen Position sowohl der EU wie auch China und schlussendlich in der wirtschaftlichen Progression europäischer und chinesischer Unternehmen resultieren (Wang 2016: 65 ff.). Europa sollte die progressive Vorgehensweise Chinas im Rahmen der BRI-Initiative nicht als Herausforderung sondern vielmehr als Möglichkeit aufgreifen. Das Infrastruktur- und Logistiksystem der Neuen Seidenstraße wird fast zur Gänze von der Volksrepublik finanziert, europäische Versäumnisse diesbezüglich könnten durch europäisch-chinesische Kooperationen ausgeglichen werden. Speziell in Bezug auf den maritimen Seeweg bietet die BRI eine Chance für die EU neue Märkte zu erschließen. Die Verfrachtung von Produkten über die Meere ist für die Europäische Union der wesentliche Handelsweg, die „marine highways“, wie die Seewege der Neuen Seidenstraßen von Ökonom*innen genannt werden, können so zu einer globaleren Vernetzung der Union am Weltmarkt mithelfen, ein Win-Win-Szenario könnte sich daraus ergeben (Wang 2016: 69).

„Those who have Europe have it all, and those who have China have it all.“ (Wang 2016: 69)

Dieses Zitat soll verdeutlichen, dass beide Parteien wirtschaftlich gewinnbringend im Zuge der Neuen Seidenstraße agieren können und zwar nicht nur nebeneinander, sondern auch miteinander. Bilaterale Handelsabkommen zwischen der EU und China haben das Potential, den Weltmarkt weiterzuentwickeln und neue Märkte zu gewinnen. Durch Globalisierungsprozesse und Expansionskonzepte könnte somit der eurasische Wirtschaftsstandort zum kräftigsten weltweit werden (Wang 2016: 70).

Grundlage der Aufwertung des eurasischen Wirtschaftskomplexes ist eine zukünftige, verbesserte Kommunikation zwischen chinesischen und europäischen Unternehmen. Dies betrifft nicht nur den Wissens- und Informationsfluss der kommunizierenden Unternehmen, auch die Berücksichtigung der kulturellen und sozialen Gegebenheiten der jeweiligen Länder sowie der Zugang zu Bildung spielen hierbei eine Rolle. Die Neue Seidenstraße soll dabei helfen, dass Öffnungs- und Inklusionsprozesse bei Unternehmen divergenter Kulturkreise angestoßen werden und diese auf der Grundlage eines besseren Verständnisses der lokalen Ökonomie und der sozialen Anforderungen der jeweiligen Bevölkerung gewinnbringen

miteinander wirtschaften können. Liu (2017) spricht davon, dass die Etablierung von Informationsinstituten in Zentraleuropa dabei helfen könnte das gegenseitige Verständnis und die Akzeptanz dem Handelspartner gegenüber weiterzuentwickeln. In weiterer Konsequenz kann es durch Wissensströmungen zur Entstehung von sogenannten „competitive products“ durch chinesische und europäische Firmen kommen. Diese sollen das volle Potential und die Ressourcenkapazität des eurasischen Wirtschaftsstandorts ausschöpfen und am internationalen Markt repräsentieren (Liu in Wang 2017: 84 f.).

Zhu (2018) spannt den Bogen weiter als die europäisch-asiatische Handelspartnerschaft und spricht davon, dass die Belt and Road-Initiative eine globale ökonomisch Chance für ein faires, transparentes und modernes Handelsnetzwerk bietet. Die BRI kann die ökonomische Struktur schaffen, durch welche „verkrustete Wirtschaftsgefüge“ aufgebrochen werden und neue Partnerschaften entstehen. Wie Liu den Begriff der „competitive products“ wiederholt thematisiert und als relevant in der Umsetzung der Neuen Seidenstraße anspricht, so fokussiert sich Zhou auf den Begriff der „cooperative development“. Diese „gemeinsame Entwicklung“ soll u.a. durch den Ausbau und die vereinfachte Zugänglichkeit von Infrastruktur ermöglicht werden, beispielsweise durch Verbindungen bei Land- und Seewegen oder bei gemeinsamen Stadtprojekten auf wirtschaftlicher Basis. Ein weiterer Baustein der „cooperative development“-Eigenschaft der BRI ist Förderung der Industrie in den jeweiligen Ländern auf Grundlage einer Kooperationsbereitschaft zwischen diesen Ländern. Dabei werden wichtige Industriezweige der Zukunft bestimmt und diese durch Handelspartnerschaften auf globaler Ebene weiterentwickelt. Ziel dieser Art „neuer industrieller Revolution“ ist es, Entwicklungsmöglichkeiten wahrzunehmen, neue Absatzmärkte zu schaffen und einen wirtschaftlichen Aufschwung zu generieren. Speziell die Branchen der nachhaltigen Energieversorgung und der Elektromobilität können hier als Handlungsschwerpunkte genannt werden (Zhu 2018: 320 f.).

„China will build an open platform for cooperation, uphold and develop a more open world economy[...].“ (Zhu 2018: 322)

4. China als Handelspartner oder Systemwettbewerber?

Die Handelsbeziehung der EU zu China hat in den letzten Jahren und Jahrzehnten ihr ökonomisches Gesicht verändert. China ist ein wichtiger Handelspartner der europäischen Union, doch beschränkt sich das „Reich der Mitte“ in seinen wirtschaftlichen Anstrengungen nicht auf eine kooperierende Rolle. Vielmehr ist China als zunehmender Systemwettbewerber anzusehen, welcher die Europäische Union als Wirtschaftsstandort beschneidet. Zahlreiche Expert*innen äußern sich speziell über die Methoden Chinas, welche zu dem rasanten ökonomischen Wachstum beitragen, kritisch. Immer häufiger wird China ökonomische Wettbewerbsverzerrung, unlauterer Eingriff in den freien Markt sowie ungleiche Marktzugangsbedingungen im eigenen Land vorgeworfen. Die Zeiten, in welchen China als günstiger Produktionsstandort angesehen werden konnte, sind für Billigproduktionen vorüber. Die Facetten des wirtschaftlichen Agierens von Seiten Chinas sind vielschichtig. Sowohl auf nationaler, als auch auf internationaler Ebene, fand in den letzten Jahren ein Wandel in der Kommunikation nach außen, Interaktionen mit Handelspartner*innen untereinander und aktiver Wirtschaftspolitik miteinander statt. Unter dieser Robustheit des Vertretens der eigenen Interessen leidet zusehendes das kooperative Miteinander mit dem Westen. Das abgekühlte, ökonomische Verhältnis zwischen Ost und West wird aus der Sicht der EU unter anderem von der Verweigerung der Einhaltung spezifischer WTO-Regeln von Seiten Chinas proklamiert. Die EU-China-Handelsbeziehung steuert auf unsichere und ungewisse Gewässer zu, die Ursachen der voranschreitenden Entfremdung sind vielfältig (Matthes 2020: 6 ff.).

4.1. Marktmanipulation zur Stärkung des eigenen Wirtschaftsstandorts?

In der Analyse der chinesischen Wirtschaftsstruktur fällt immer wieder der Begriff der „staatsgesteuerten Wirtschaft“. Diese unterscheidet sich von demokratischen Marktwirtschaften dahingehend, dass der Staat verstärkt in wirtschaftliche Prozesse eingreift. Häufig wird in der Literatur für diese Form des Wirtschaftens der Begriff der „gelenkten Volkswirtschaft“ verwendet. Vorwiegend westliche Wirtschaftsexpert*innen lehnen das Vorgehen des verstärkten staatlichen Eingriffs in das Alltags- und Wirtschaftsleben ab. Der Einfluss konzentrierte sich demnach nur auf die Interessen der mächtigen Personen und nicht auf den ökonomischen Wohlstand der Bevölkerung.

4.2. Probleme in der Handelsbeziehung zwischen der EU und China

Das wirtschaftliche Wachstum Chinas der letzten Jahre und Jahrzehnte versetzte viele Mitgliedsstaaten der EU in Alarmbereitschaft. Ein mächtiges Wirtschaftswachstum, welches zur Folge hätte, dass sich etwaige Positionen in Wirtschaftsverhandlungen zwischen der Europäischen Union und China zu Gunsten letzterer verschieben würden, wurde befürchtet. China als neuer big global player? Ein realistisches Szenario das einzelne Mitgliedsstaaten der Union gerne vermeiden würden. Der deutsche Politiker Helmut Scholz wirft einen kritischen Blick auf die ambivalente Beziehung zwischen der EU und China. Grundlage seiner Überlegungen war die geplante Einstufung Chinas als „Marktwirtschaft“, welche nach deren Einstieg in die Welthandelsorganisation (WTO) 15 Jahre zuvor unter der Erfüllung gewisser Auflagen, bevorstand. Eine veränderte internationale Wettbewerbssituation, welche enorme Überkapazitäten an Produktion, sowie Ungleichgewichte in der globalen Wertschöpfungskette zur Folge hätte, rief Stimmen hervor, welche die Anerkennung Chinas als Marktwirtschaft kritisch betrachteten. Dass China den wichtigsten Handelspartner der EU darstellt, sowohl auf Import- als auch auf Exportseite, wird hierbei teilweise vergessen. Denn ein zunehmend schlechtes Klima in der Verhandlungsposition wirkt sich unweigerlich auf den ökonomischen Austausch zwischen China und der Union aus. Scholz mahnt hier zum Nachdenken, schließlich wurden erst *„Computer, Smartphones und Flachbildfernseher durch die niedrigen Produktionskosten in China erschwinglich für viele Haushalte in der EU“* (Scholz 2016).

Europäische Stimmen schreien nun auf, dass heimische Arbeitsplätze durch den wirtschaftlichen Aufschwung Chinas verloren gingen. Hier wird die Kehrseite der Medaille häufig vergessen. „Leistbare“ Technologien werden in vielen Fällen nur durch billige Produktionskosten ermöglicht. Der „Billigproduktionsstandort“ China ist damit der geeignete Boden für viele Tech-Firmen. Kauft sich eine Person nun auf Mikroebene ein Apple iPhone, unterstützt sie damit auf Makroebene die „Billigproduktion“ in China und in Folge dessen die wirtschaftliche Potenz. Gleichzeitig schwächt diese Person auch den Produktionsstandort Europa und macht ihn für etwaige Firmen der Technologiebranche zunehmend unattraktiv. Dass China immer noch als kostengünstiger Erzeugungsstandpunkt fungiert, ist vor dem Hintergrund der politischen Beschlüsse der chinesischen Regierung Mitte der 2010er Jahre spannend, denn die Mindestlöhne wurden Mitte der 2010er Jahre um 12% gesteigert und die Verbesserung des Lebensstandards war eines der zentralen Ziele. Zudem war die voranschreitende Modernisierung im Erzeugungsprozess ein Konzept, welches weiterhin

intensiv verfolgt wurde. Im Bereich des Verkaufs am Absatzmarkt sollte die Binnennachfrage in China gestärkt werden. Die neugewonnene Kaufkraft der chinesischen Bevölkerung diente als Mittel zur Steigerung lokaler, regionaler und folglich nationaler Vertriebszahlen inländischer Produkte. Die Strategiewendigkeit der chinesischen Regierung Mitte der 2010er Jahre beinhaltete zudem eine zukunftsorientierte Komponente. Ein schonenderer Ressourcenumgang war eines der zentralen Anliegen. Dieser sollte zum Teil durch technologische Entwicklungen in der Produktion umgesetzt werden. Die wirtschaftliche Zukunftsfähigkeit war und ist immer noch von zentraler Bedeutung bei der Auswahl und Umsetzung künftiger Wirtschafts- und Handelsbeziehungen (Matthes 2020: 9 ff.).

Die Konzepte und Ideen der chinesischen Politik wurden in Europa mit Argusaugen beobachtet. Eine Aufwertung des Wirtschaftsstandorts Chinas mit gleichzeitigem Anstieg der Arbeitnehmer*innen in den unterschiedlichen Branchen, wirkt sich unmittelbar auf den europäischen Arbeitsmarkt aus. Laut Studie, die im Bericht von Scholz veröffentlicht wurde, könnten bis zu 3,5 Millionen Arbeitsplätze in der Europäischen Union gefährdet sein. Ein Austausch der Fachkräfte zwischen China und der Union erfolgt zwar, laut einer Studie veröffentlicht von der Europäischen Kommission (2017), jedoch ist der exportierte Wert an Arbeitsproduktivität von der EU um das sechsfache höher als jener von China. Die nachstehende Abbildung verdeutlicht, dass diese Arbeitsproduktivität der EU im Jahr 2014 bei rund 69,4 Euro pro Arbeitsplatz lag. Im Vergleich dazu betrug jener Wert in China nur 10,5 Euro pro Arbeitsplatz. Diese Grafik zeigt, dass europäische Arbeitsplätze die Ausfuhren nach China enthalten, um das 6,6 fache produktiver sind als chinesische Arbeitsplätze die Ausfuhren nach Europa beinhalten (Europäische Kommission 2017: 27).

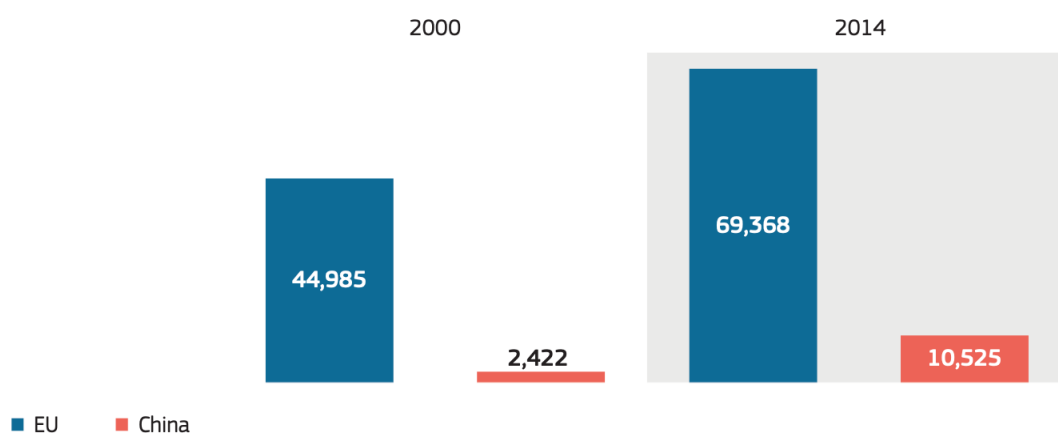


Abb. 10: Inhalt der Arbeitsproduktivität der EU und China von 2000-2014

Der Faktor der Arbeitsproduktivität Chinas hat sich von 2000 bis 2014 zwar um mehr als das Vierfache erhöht, eine Angleichung des Werts an die Arbeitsproduktivität der EU ist jedoch nicht gelungen. Allgemein meinen Ökonom*innen, dass die Facetten für den wirtschaftlichen Aufschwung Chinas breit gefächert seien.

4.3. Preisdumping als großes Sorgenkind der EU

Von Preisdumping im Allgemeinen wird gesprochen, wenn auf den Exportmärkten niedrigere Preise verlangt werden als auf den Inlandsmärkten (Scholz 2016: 17 f.). Im konkreten Fall der EU-China-Handelspolitik befürchten Wirtschaftssprecher*innen der Europäischen Union, dass sie sich gegen ein etwaiges Verkaufen von Produkten aus China innerhalb der Union zu Preisen, die unter dem Produktionspreis liegen, nicht mehr wehren können. Diese Art des Vorgehens wird von der EU scharf kritisiert. Zudem soll mit Strafzöllen diesem Prozess entgegengewirkt werden. Scholz wiederum analysiert kritisch, die EU vergleiche chinesische Preise gerne mit jenen aus den USA. Dabei werden laut Scholz *„volkswirtschaftliche Gegebenheiten in Beziehung zueinander gebracht, die oftmals keinen realen Bezug zueinander haben“*(.). Dies kann in weiterer Konsequenz dazu führen, dass China die Importbestimmungen für Produkte aus der EU verschärft, sowie Produktionsauflagen für Unternehmen aus der Union einführt. Ein Handelskonflikt zwischen der EU und China könnte in diesem Berührungspunkt die Folge sein. Scholz mahnt an, dass die Union oftmals zu vorschnell bei der Vergabe von Strafzöllen handle. Diese sollten ein Mittel der Ultimo Ratio sein (Scholz 2016: 18 f.).

Scholz plädiert in seiner abschließenden Stellungnahme seines Essays für eine faire Handelsbeziehung zwischen den beiden Parteien. *„Es geht jetzt darum, Wege zu finden, die auf längere Sicht die Koexistenz und wachsende Verbundenheit der Wirtschaftsräume der Europäischen Union und der Volksrepublik China intelligent sichern und regulieren“* (Scholz 2016: 18). Seine Ideen, wie ein solch „fairer Handel“ zu Stande kommen kann, scheinen auf den ersten Blick nicht sonderlich innovativ und verfolgen Ansätze, die von diversen Wirtschaftsexpert*innen proklamiert werden. Regeln des gemeinsamen Wettbewerbs werden als ein zentraler Ansatz in diesem Essay beschrieben, welche dabei helfen sollen, die Handelspolitik zwischen EU und China auf stabile Beine zu stellen und ihr eine nachhaltige Perspektive zu eröffnen. Ebenso werden von Scholz politische Beschlüsse eingefordert, welche Regulierungen für globale Produktions- und Wertschöpfungsketten beinhalten und umsetzen. Das Schaffen eines gemeinsamen Ausblicks für europäische und chinesische

Wirtschaftsunternehmen liest sich meiner Meinung nach auf dem Papier recht gut, einen einheitlichen Lösungsansatz für diese Strategie zu finden, fällt schwer. Zu different sind die gesellschaftlichen und politischen Auffassungen der beiden Parteien. Der Ansatz die Zusammenarbeit weg von der Konfrontation, beispielsweise überschießende Strafzölle auf Importprodukte, hin zu einer multilateralen Handelsbeziehung zu legen ist unterstützenswert, kann aber nur durch beidseitiges Einlenken erfolgen.

4.4. Schutzmechanismen im Umgang mit der Wettbewerbsverzerrung Chinas

Immer häufiger werden von Expert*innen handelspolitische Schutzinstrumente der EU gefordert, um sich gegen die staatskapitalistische Volkswirtschaft Chinas abschirmen zu können. Eine zweiteilige Reform des Antidumping- und Antisubventionsrechts der Union im Jahr 2019 war die Folge. Diese Reform bezieht sich speziell auf Schutzzölle und wie diese real geopolitisch umgesetzt werden. Einerseits sollen im Allgemeinen etwas höhere Schutzzölle als üblich erhoben werden, nach Beispiel der amerikanischen Regularien. Andererseits sollen in Bezug auf China Schutzzölle gegenüber gedumpten Importen etwas gesenkt werden. Nötig wurden diese Reformierungen laut Matthes (2019) durch die lückenhaften Vorgaben der WTO. Die Regeln der Welthandelsorganisation Subventionen betreffend, sind zum einen so gestaltet, dass die Verfahren von Schutzinstrumente schwierig durchzuführen sind. Zum anderen werden Mitgliedsstaaten der WTO dazu animiert ihrer Pflicht die eigenen Subventionen vollständig und zeitnah zu melden, nur unzureichend nachzukommen. Dem Aspekt der Wettbewerbsverzerrung durch Dumping am Dienstleistungssektor wird laut Matthes von Seiten der Welthandelsorganisation gar nicht nachgegangen. Wirtschaftssprecher*innen der EU fordern deshalb eine Reform der multilateralen WTO-Regeln. China sträubt sich jedoch dieser Reform zuzustimmen und befürwortet den Status Quo (Matthes 2019: 4 ff.). Lücken im WTO-Subventionsregelwerk sollen unter anderem durch Abkommen unter den beteiligten Staaten vermindert werden. Um eine Regeldisziplin bei Staatsunternehmen einzuführen, sollen diese Abkommen Einflussnahmen durch den Staat sowie erzeugte Marktverzerrungen stärker belangen (Bown 2018).

Prinzipiell sieht ein handelspolitisches Schutzinstrument der EU vor, durch Schutzzölle auf Produkte aus Ländern, welche Preisdumping betreiben, bzw. welche Subventionen im Herkunftsland verhängen, eine Art Ausgleich zu schaffen. Ziel der Union ist es, unlauteren

Wettbewerb zu verhindern und Wettbewerbsgleichheit zu garantieren. Um Handelskonflikten mit China vorzubeugen, verhängt die EU, anders als die USA, verhältnismäßig niedrige Zölle auf Importe aus China. Diese liberale Haltung der EU kann als überholt betrachtet werden, wenn man sich die Entwicklung der Weltwirtschaft der letzten Jahre vor Augen hält. Protektionistische Instrumente werden immer beliebter, der Schutz der nationalen Ökonomie wird immer höher eingestuft. Schwellenländer mit billigen Produktionsstandorten gewinnen zunehmend an Bedeutung. Billige Produktion, gefördert durch Staatsinvestitionen, resultieren oftmals in hohen Exportzahlen. Das staatskapitalistische Wirtschaftsmodell Chinas wird hierbei auf unterschiedlichen Ebenen kritisch betrachtet. Marktwirtschaftliche Prinzipien und freie Preise gibt es kaum, ein mögliches Preisdumping sowie vielfältige Subventionen von Staatsseite können vorgenommen werden. Obendrein ist die Subventionslandschaft Chinas äußerst unübersichtlich, auch für die WTO. Zudem beschränkt China den Zugang für ausländische Investoren, das erschwert ihnen die Produktion im chinesischen Inland. Die Europäische Union sieht sich auf die Forderung Chinas als Marktwirtschaft eingestuft werden zu wollen, vor Herausforderungen gestellt. Eine Reform der handelspolitischen Schutzinstrumente in zwei Schritten war die Konsequenz. (Matthes 2019: 7 ff.)

4.5. Handelspolitische Schutzinstrumente der Europäischen Union

Um der Wettbewerbsverzerrung einzelner Staaten entgegenzuwirken, hat sich die Europäische Union dazu entschlossen, handelspolitische Schutzinstrumente wirksam geltend zu machen. Speziell in der komplexen Handelsbeziehung zu China werden solche Schutzmechanismen des Öfteren schlagend. Kritiker*innen merken an, dass die Ausprägung der Strafverhängung oftmals zu gering ausfalle. Ein liberaler Weg in der ökonomischen Kommunikation wird jedoch von der EU bewusst angestrebt, um wirtschaftspolitische Netzwerke aufrecht zu erhalten. Die, aus der Sichtweise der Europäischen Union, problematische Vorgehensweise Chinas in Bezug auf dessen Produkte und deren Vermarktung lässt sich in zwei Säulen teilen. Einerseits vergibt China vielfältigste Subventionen an einheimische Firmen, welche Steuervorteile mit sich bringen - die Subventionslandschaft Chinas ist äußerst unübersichtlich und erschwert es, Antisubventionsverfahren wirksam einzusetzen. Andererseits verhält sich China rigoros im Umgang mit potentiellen Investor*innen am chinesischen Markt. Dieser ist teils stark durch Auflagen beschränkt und bevorteilt laut Kritiker*innen lediglich den Innovationsaustausch von dem fast ausschließlich einheimische Firmen profitieren (Matthes 2019: 5 f.).

Ein Ziel der Europäischen Union, neben der Effizienzsteigerung der EU-Produktion selbst, ist es nun, Schädigungen eines europäischen Wirtschaftszweiges durch ausländische Produktimporte zu verhindern. Häufig passiert dies durch Verhängung von Strafzöllen auf besagte Produkte. (Europäische Kommission, 2018) Innerhalb der EU gibt es drei mögliche handelspolitische Instrumente zum Ausgleich einer Schädigung.

- I. Antidumping-Maßnahmen sind das meistgenutzte Mittel. Sie sollen Niedrigpreisprodukte aus Nicht-EU-Staaten durch eine Aufschlagszahlung preislich ausgleichen.
- II. Anti-Subventionsmaßnahmen richten sich gegen Produkte, welche im Produktionsland durch preisverzerrende Subventionen an die produzierenden Firmen, hergestellt wurden.
- III. Als dritte Option kann die Europäische Union auch Schutzmaßnahmen unabhängig von wettbewerbsverzerrenden Wirtschaftseingriffen verhängen. Werden enorme Menge eines Produkts importiert, können Schutzzölle gegenüber diesen Einfuhren auferlegt werden. Diese Möglichkeit kann für alle Import-Herkunftsländer außerhalb der EU geltend gemacht werden.

Einer Beliebigkeit in der Nutzung dieser handelspolitischen Maßnahmen durch die EU soll durch ein enges Korsett an Voraussetzungen vorgebeugt werden. Etwaige Verstöße im Bereich des Preisdumpings oder der Subventionierung durch das Produktionsland müssen belegt werden. Ebenso muss eine akute Gefährdung eines Wirtschaftszweigs der Europäischen Union vorliegen. In weiterer Folge muss die direkte Korrelation der beiden erstgenannten Komponenten belegt werden. Das heißt, nur wenn durch den Überschuss an Importen eines Produkts unmittelbar die Produktion innerhalb der EU und damit dessen Wirtschaftsbereich bedroht ist, darf ein handelspolitisches Schutzinstrument Anwendung finden (Matthes 2019: 6 f.).

Als ein zentraler Streitpunkt im „Regelbuch“ der Europäischen Union kann der Aspekt der Interessenswirksamkeit gesehen werden. Denn eine Verhängung etwaiger Zölle muss „*im Interesse der Union*“ vollzogen werden. Damit werden auch die Konsument*innen dieser Produkte und deren Interessen mit einbezogen. Die Auswirkungen der strafenden europäischen Hand haben in erster Linie die Endverbraucher*innen dieser Produkte zu tragen, da sie zukünftig auf besagte Produkte höhere Preise zahlen müssen (Europäisches Parlament und Rat, 2018).

4.5.1. Lesser Duty Rule – die angezogene Handbremse der EU im Umgang mit Strafzöllen

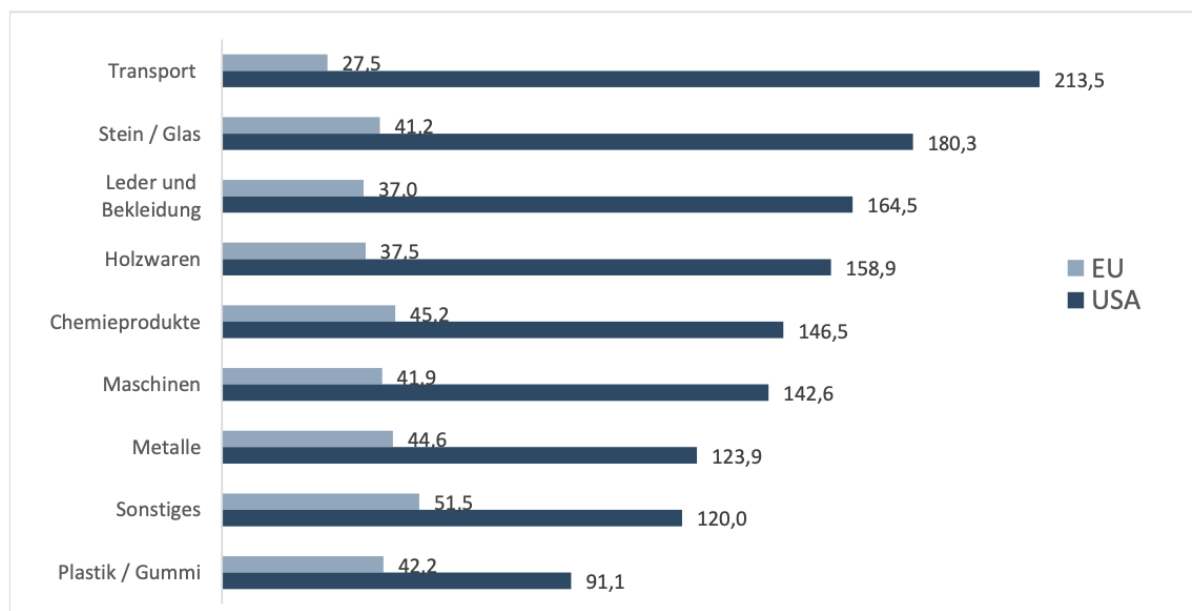
Die Handelsregeln der Welthandelsorganisation (WTO) sehen eine Handlungsspanne im Umgang mit Verstößen gegen gesetzliche Vorgaben vor. Im konkreten Fall der Antidumping-, Antisubventions- oder Schutzmaßnahmen haben somit die Mitgliedsstaaten der WTO einen gewissen Handlungsspielraum in der Verhängung von Strafzöllen und damit einhergehend in der Größenordnung, in welcher diese Strafen ausfallen sollen. Die EU sieht in diesem Zusammenhang jedoch vor, die „lesser duty rule“, also die „Regel des niedrigen Zolles“ anzuwenden. Diese Regel besagt, dass innerhalb einer bestimmten Spannweite mit einer maximalen Obergrenze Zölle verhängt werden dürfen. Im Falle der Anwendung auf Endprodukte wird eine Schädigungsspanne errechnet, welche durch den Realwert des Produktes häufig geringer ausfällt als jener Wert des vorgegebenen Strafzolls. Dieser errechnete Wert der Schädigungsspanne der Europäischen Union wird häufig als Referenzwert für die Höhe des Schutzzolls herangezogen (Matthes 2020: 38 ff.). Betrachtet man diese Vorgehensweise aus rein wirtschaftlicher Perspektive, so könnte man zur Ansicht kommen, dass die EU mit dieser moderaten Strafberechnung potenzielle Handelspartner nicht zu sehr verschrecken möchte. Einerseits ist diese mögliche Denkweise der Union an sich nachvollziehbar, ist man doch sehr vom ökonomischen Austausch mit anderen wirtschaftlichen Großmächten abhängig. Liefert man sich andererseits Wirtschaftsmächten aus, begibt sich in eine gefährliche Abhängigkeit und schwächt seine Matchposition auf Handelsebene.

Um im nachfolgenden Abschnitt den Umgang mit der „Regel des niedrigen Zolles“ besser verstehen zu können, sind zwei zentrale Begriffe entscheidend. Die Begriffe der Dumpingsspanne und der Schädigungsspanne werden nachstehend prägnant beschrieben.

- I. *„Die Dumpingsspanne ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Normalwert und dem niedrigeren (gedumpten) Ausführpreis eines Produkts.“.* Die Bestimmung des Normalwerts ist durch die Regularien der EU definiert. Lässt sich kein geeigneter Inlandspreis innerhalb der EU eines importierten Produktes definieren, so werden häufig Preise und Kosten aus anderen, höherpreisigen Ländern herangezogen (Matthes 2020: 47). Diese Handlungsweise kann kritisch gesehen werden, denn so besteht die Möglichkeit Produkte gezielt mit Strafzöllen zu belegen, da der Produktionswert und Verkaufspreis des exportierenden Staates (z.B. China) besagte Werte aus Ländern mit höherem Preisniveau nicht erreicht.

II. „Die Schädigungsspanne ergibt sich in der Regel aus der Differenz zwischen einem Zielpreis eines EU-Unternehmens und dem niedrigeren (gedumpten) Ausführpreis für das betreffende Produkt.“ (Matthes 2020: 47). Beim Zielpreis ist es üblich eine Gewinnmarge hineinzurechnen, welche in Konsequenz direkten Einfluss auf die Differenzspanne der Berechnung nimmt.

Wendet die Europäische Union nun die „lesser duty rule“ auf Produkte aus dem Ausland an, so verfolgen die USA eine andere Herangehensweise. Im Vergleich zur EU ist der Umgang mit China ein wesentlich stringenterer, was Strafzölle betrifft. Die nachfolgende Abbildung verdeutlicht, wie sehr die Strafhöhen zwischen der EU und den USA auf Produkte aus China divergieren (Bown 2016).



Durchschnittliche Angaben für Firmen ohne Marktwirtschaftsstatus. Zeitraum EU: 1981 bis 2013, USA: 1989 bis 2014.
Quellen: Bown, 2015 (Global Antidumping Database der Weltbank); EPRS, 2018

Abb. 11: Antidumpingzölle der EU gegenüber China und der USA

4.5.2. Reformierung der EU-Schutzmaßnahmen gegen unlauteren Wettbewerb

Im Zuge der „milden“ Vergabe von Strafzöllen durch die EU, sowie vor dem Hintergrund der Disparität in der Auslegung und Anwendung der „lesser duty rule“, hat sich die Union dazu entschlossen ihre Schutzinstrumente zu reformieren. In den Jahren 2017 und 2018 kam es in zwei Schritten zu einer Anpassung der Schutzmechanismen. Im Speziellen wurden Antidumpingmaßnahmen reformiert und ihre Vollzugsrahmen erweitert. Teilweise wurden

Antisubventionsverfahren auf internationaler Ebene in ihrem Strafvollzug verschärfend angeglichen (Matthes 2020: 47 ff.).

Dieser zweiteilige Reformierungsprozess der Europäischen Union befasst sich zunächst mit dem großen Paket der Antidumpingmaßnahmen. Einerseits wurde die Berechnung der Dumpingspanne angepasst, um international-übliche Strafhöhen verhängen zu können. Andererseits können Antidumpingschutzinstrumente nun auch auf Produkte von anerkannten Marktwirtschaften verhängt werden, jener Status, den auch China anstrebt. Vor der Reformierung konnten lediglich Produkte aus Nicht-Marktwirtschaften mit dem Antidumpingrecht belegt werden. Ziel dieses Reformpakets war es de facto höhere Strafzölle auch für Marktwirtschaftsländer zu ermöglichen. Der Reformationsprozess im Bereich der Antidumpingmaßnahmen umfasst des Weiteren eine breit angelegte Modernisierung der Schutzinstrumente. Hierbei wurde speziell die zollsenkende Wirkung der „lesser duty rule“ überarbeitet um gegenüber anderen Wirtschaftsmächten wie den USA in der Verhängung von Strafzöllen nicht nachzustehen. Endergebnis der überarbeiteten „lesser duty rule“ ist eine höhere Schadensspanne, welche die EU auf Produkte aus dem Ausland bei etwaigen Dumpingprozessen im Herkunftsland verhängen kann. Weitere Teilbereiche des ersten Reformaktes sind die verbesserte Zugangs- und Informationsmöglichkeit für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), ein schnellerer Abwicklungsprozess bei der vorläufigen Erhebung von Schutzzöllen sowie eine Rückerstattungsmöglichkeit für Zollzahlungen, welche sich im Review-Prozess als vorschnell und ungerechtfertigt herausgestellt haben. Im zweiten Teil der europäischen Reform kam es im Bereich der Antisubventionsmaßnahmen zu einigen Änderungen. Das methodische Vorgehen während der Strafzollbelegung stand hierbei im Zentrum des Erarbeitungsprozesses. Neu ist hier unter anderem, dass Subventionen, welche erst im Laufe der Untersuchungen bekannt werden, direkt in die schon verhängte Sanktionierung miteinfließen und diese Sanktionen rückwirkend anpassen. Ebenso wurde die „lesser duty rule“ im Bereich der Subventionierungen international weitestgehend abgeschafft. Sie kann jedoch von der EU weiterhin angewandt werden, wenn sie im Interesse der Union gelegen ist (European Commission 2018 & Matthes 2020: 22 ff.). Meiner Meinung nach war dieser Reformprozess, die Antidumping- und Antisubventionsmaßnahmen betreffend, dringend notwendig. Auch wenn handelspolitische Beziehungen mitunter unter den Strafverschärfungen leiden, ist eine Strafanpassung auf ein international übliches Niveau dringend notwendig, um gegenüber anderen Wirtschaftsmächten nicht abzufallen und gleichzeitig unlauterem Wettbewerb vorzubeugen. Betrachtet man das weitestgehende Aussetzen der „lesser duty rule“

bei gleichzeitiger Verhängung höherer Zölle, exemplarisch praktiziert durch die USA und China, so hat sich die wirtschaftliche Handelsbasis anscheinend in Richtung strafen und sanktionieren der großen Mitbewerber entwickelt. Ob diese Entwicklung wünschenswert ist, bleibt dahingestellt, jedoch ist diese Vorgehensweise zwischen den Global Player Usus geworden.

4.5.3. Reformelemente zur Modernisierung der europäischen Schutzinstrumente

Ziel der Reformierung war es die Schutzzölle, bei gleichzeitiger Aufweichung der „lesser duty rule“, zu erhöhen. Im Gegensatz zur Reform der Antidumpinggesetze blieb die Überarbeitung der Vorschriften zur Berechnung der Dumpingspanne weitestgehend unberührt. Die Reform im Bereich der Antisubventionsmaßnahmen besteht aus mehreren Elementen, die in diesem Abschnitt der Arbeit näher ausgeführt werden sollen. Dabei werden sie einerseits in ihrer inhaltlichen Thematik beschrieben, andererseits in ihrer Anwendung kritisch hinterfragt. Die einzelnen Elemente sind, für die zu ermittelnde Höhe der Antidumpingzölle, relevant.

Das Aussetzen der „lesser duty rule“ im Interesse der Union ist aus dem vorhergehenden Kapitel bekannt. Kommt es konkret zu so einem Fall, wird nunmehr die Dumpingspanne und nicht die Schädigungsspanne zur Festlegung der Höhe des Antidumpingschutzmechanismus herangezogen. Ein Ausfall der „lesser duty rule“ ist allerdings an ein genaues Prozedere gebunden. Im Rohstoffsektor beispielsweise müssen *„mindestens 17 % der Herstellungskosten der betreffenden Ware auf einen einzelnen unverarbeiteten oder verarbeiteten Rohstoff — einschließlich Energie —, bei dem eine Verzerrung festgestellt wird, entfallen“* (Europäisches Parlament und Rat, 2018). Falls die „lesser duty rule“ jedoch anzuwenden ist, wird durch eine Änderung der Berechnung der Schädigungsspanne eine Anpassung, also Erhöhung, der Schutzzölle forciert. Die Berechnungsänderung erfolgt durch eine Abänderung der Berechnungsmethode des Zielpreises. Der Zielpreis wiederum setzt sich zusammen aus Zielgewinnspanne sowie Herstellungskosten. Auch bei der Angabe der Zielgewinnspanne adaptiert die Union ihre Gesetze. Die Rentabilität wird stärker berücksichtigt, welche zur Deckung sämtlicher Kosten und Investitionen sowie für Forschung und Entwicklung notwendig ist (Bown 2018).

Der Reformkatalog der Europäischen Union ist umfassend, detailliert und klar beschrieben. Die Stärkung des Wirtschaftsstandorts Europa durch Entzerrung des unlauteren Wettbewerbs soll

das Resultat der Reformierung sein. Wie transparent einzelne Änderungen dann umgesetzt werden, bleibt abzuwarten. Die Einigkeit innerhalb der EU, ein solches Reformvorhaben auch wirklich in die Tat umzusetzen kann dabei strapaziert werden. Expert*innen meinen, man habe einen guten Mittelweg sowohl für liberale, welche wenige Einschränkungen gutheißen, und auch für weniger liberale Mitgliedsstaaten gefunden.

4.5.4. Bestehende Probleme und Herausforderungen der europäischen Schutzmechanismen

Um Abhängigkeiten zwischen den Wirtschaftsmächten China und Europa verstehen zu können, ist ein Blick über die rein ökonomische Komponente hinaus entscheidend. Kulturelle Unterschiede prägen oftmals die Verhandlungsbasis zwischen chinesischen und europäischen Unternehmen. China ist geographisch gesehen ein so großes Land, oftmals unterscheiden sich Regionen innerhalb der Staatsgrenzen. Unterschiedliche Auffassungen von Wirtschaft, politischem Verständnis und Handelsbeziehungen sind dann die Konsequenz. Europa als ganzheitliches Konstrukt betrachtet, differenziert sich ebenfalls bei einer Analyse der einzelnen Mitgliedsstaaten. So können am innereuropäischen Wirtschaftsmarkt zwischen den einzelnen Ländern unterschiedliche Herangehensweisen der zu leistenden Arbeit für ein gesundes Wirtschaftswachstum festgestellt werden. Im Sinne einer eurasischen Wirtschaftszusammenarbeit sollte es Voraussetzung sein, das gegenseitige kulturelle Verständnis zu begreifen und zu respektieren. Die Verhandlungsebene sollte geeint sein, um gleiche Ziele verfolgen zu können. Die Neue Seidenstraße als Handelsweg stellt die physische Komponente der Handelsbeziehungen dar, jedoch hängen erfolgreiche Vertragsverhandlungen häufig von Individuen und deren Verhandlungsgeschick bei gemeinsamen Treffen ab. Man erhofft sich durch die Belt and Road Initiative eine Schaffung neuer Investitionsmöglichkeiten für beide Parteien EU und China. Durch den daraus resultierenden angeregten Wettbewerb erhofft sich die europäische Position neue Absatzchancen am weltgrößten Binnenmarkt China (Holler in Loitsch 2021:29).

In der sozialen Interaktion der Verhandlungspartner gibt es ebenfalls kulturelle Unterschiede zwischen West und Ost. Möchte man als europäisches Unternehmen im chinesischen Raum wirtschaftlich aktiv werden, Kooperationen schließen oder seinen Vertriebsmarkt expandieren, so ist das Verständnis der kulturellen Eigenheiten Chinas ein wichtiger Teil des Verhandlungsgeschickes. Prinzipiell ist festzuhalten, dass, nach chinesischem Verständnis, nur

Unterschriften und Verträge mit einem roten Stempel bindende Wirkung haben. Wird eine Arbeitsübereinkunft mit einem roten Stempel gekennzeichnet, so hat dies eine bindende Wirkung ähnlich einer Unterschrift im europäischen Kulturkreis. Diese Stempel werden von Unternehmen selten vergeben und können somit als Zeichen der chinesischen Wertschätzung gesehen werden (Holler in Loitsch 2021: 31ff.).

Bei der Formulierung und Ausgestaltung von Verträgen gibt es ebenfalls Differenzen in der realen Umsetzung zwischen Verhandler*innen von EU-Unternehmen und jenen ihrer chinesischen Gegenüber. Ist ein Detail in einer Abmachung nicht verschriftlicht, da sie theoretisch aus dem Kontext gefolgert werden kann, gibt dieses Detail eine mögliche Angriffsfläche für chinesische Firmen aus dem Vertrag frühzeitig auszusteigen oder sie in ihrem Sinne auszulegen. Betrachtet man die Vorgangsweise chinesischer Unternehmen rein aus wirtschaftlicher Sicht, so kann zurecht die Frage gestellt werden, inwiefern bei dieser Handhabung und Abwicklung eine Vertrauensbasis entstehen soll. Gute Sitten und der gegenseitige Respekt treten bei Verhandlung zwischen EU und China häufig in den Hintergrund, die bedingungslose Vertretung wirtschaftlicher Interessen wiederum in den Vordergrund. Erweitert man seinen Betrachtungshorizont als europäisches Unternehmen jedoch über die reine Verhandlungsbasis hinaus und lässt kulturelle Inputs in seine Verhandlungsstrategie einfließen, so können schon vorab der Gespräche Adaptionen im Handelsgeschick vorgenommen werden, um ein wohlwollendes Verhandlungsgespräch beginnen zu können. Auf der anderen Seite ist es auch für chinesische Unternehmen lohnenswert sich mit der europäischen Verhandlungskultur auseinander zu setzen um ihrerseits produktive Verhandlungen führen zu können.

Generell ist es für europäische Investor*innen in China häufig ein schwieriges Unterfangen, um dort ein Wirtschaftsstandbein aufzubauen. Vorschriften und Regeln werden für europäische Unternehmen teils strenger ausgelegt als für einheimische. Deshalb ist es in vielen Fällen von der Geschäftsidee abhängig wie offen der chinesische Markt einem gegenüber steht. Um den Bogen rein vom Verhandlungsgeschick weg und hin zur kulturellen Komponente zu lenken, ist die passende Art und Weise der Präsentation in vielen Fällen ausschlaggebend wie sehr ein Projekt bei chinesischen Investor*innen Anklang findet. Große und bunte Darstellungen des Vorhabens kommen im chinesischen Kulturkreis besonders gut an. Ein wohl durchdachter Businessplan ist ebenfalls erforderlich, jedoch wird diesem nicht immer der Stellenwert beigemessen, wie beispielsweise im europäischen Kulturkreis. Zahlen, Fakten und Tabellen

kommen bei der Bewerbung einer Businessidee in China häufig nur in Kombination mit bunten und schmuckvollen Vorstellungen an. Eine weitere wesentliche Komponente in der Kreditvergabe Chinas für potenzielle Projekte ist die Verfolgung strategischer Ziele. Tragen Projekte zur Erfüllung übergeordneter Wirtschaftsziele Chinas bei, so kann in solchen Fällen eher eine finanzielle Unterstützung erfolgen. Diese spezifischen Einheiten betreffen nicht nur die Handelsbeziehungen zwischen der Europäischen Union und China, auch im Binnenmarkt erfolgt die Selektion der Kreditvergabe nach diesem Muster. Die Größe und Vielfalt Chinas Wirtschaftslandschaft ist enorm, der Wettbewerb, in dem chinesische Investor*innen zueinanderstehen, ist brutal. Eine strategische Auswahl der Kreditvergabe gibt es allerdings auch in Europa, nur ist der chinesische Markt so groß und vielfältig das eine Selektion der Wirtschaftsvorhaben häufig strenger ausfällt als in der EU. Hinzu kommt, dass Beziehungen auf zwischenmenschlicher Ebene bei der Vergabe von Subventionen und Krediten den Entscheidungs- und Vergabeprozess direkt beeinflussen. „Freunderlwirtschaft“ ist auch im europäischen Raum ein gängiger Begriff, der in der Realwirtschaft gerne praktiziert wird. Beziehungen zu Politiker*innen und Vorständen von Finanzregierungsinstitutionen werden einerseits für eigene Zwecke missbraucht, um finanzielle Unterstützung zu generieren, andererseits handeln öffentliche Institutionen in China auf Grundlage der Entwicklung des Wirtschaftsstandortes China und fördern so strategisch relevantere Projekte eher als Geschäftsideen die eine potentielle Marktlücke füllen würden (Holler in Loitsch 2021: 34f.).

Abschließend bleibt festzuhalten, dass eine Auseinandersetzung mit der chinesischen Kultur für europäische Investor*innen einige Vorteile mit sich bringt. Verhandlungsergebnisse können besser verstanden werden, Verhandlungsstrategien dadurch adaptiert werden und das Resultat der Verhandlungen im Endeffekt gezielt beeinflusst werden. Umgekehrt können auch chinesische Firmen durch ein genaueres Verständnis der europäischen Herangehensweise an Verhandlungen profitieren.

„Wer sich mit der Kultur und der Denkweise von chinesischen Partnern ernsthaft auseinandergesetzt hat, kann zu denen gehören, die als Unternehmer erfolgreich in diesem größten Binnenmarkt der Welt wirken können.“ (Holler in Loitsch 2021: 41)

Im europäischen Raum übliche Sitten, Gebräuche und Gepflogenheiten stellen selten einen kulturellen Aspekt der chinesischen Gesellschaft dar. Eine einseitige Anpassung von West nach Ost mag zwar aus europäischer Sicht wie ein „demütiges Anpassungsszenario an die

Wirtschaftsmacht China“ wirken, möchte man allerdings internationale Handelsbeziehung mit den Chinesen auch zum Profit europäischer Unternehmen pflegen, wird man nur schwer um dieses Verhaltensmuster herumkommen. Man kann eine Orientierung an der chinesischen Verhandlungskultur auch als Chance zu sehen, den östlichen Markt besser zu verstehen und ihn in letzter Konsequenz wirtschaftlich mehr zu vereinnahmen.

5. Die chinesisch-europäische Handelsbeziehung der Zukunft - wie eine mögliche Wirtschaftspartnerschaft aussehen könnte

Ein wesentlicher Teil der chinesischen Wirtschaftsentwicklung wird laut Piech (2021) die technologische Entwicklung darstellen. Der Drang nach ökonomischem Zuwachs im Hightech-Bereich ist gegenwärtig präsent und schreitet immer weiter voran. Ausländische Investor*innen sind stark am Technologiemarkt interessiert, laut neuesten Studien spiegeln ausländische Investitionen im Hightech-Sektor rund ein Drittel des Geldzustroms Chinas wider. Diese ausländischen Unternehmer*innen erhoffen sich durch Direktinvestitionen in Hightech-Produkte einerseits gewinnbringende Technologien für den eigenen wirtschaftlichen Gebrauch, andererseits eine Vernetzung in den chinesischen Wirtschaftsmarkt. Diese kann wiederum in Wissensaustausch und Handelsbeziehungen münden. China wird deshalb auf dieser Hightech-Schiene weiterfahren um zukünftig noch mehr (ausländisches) Kapital generieren zu können. Piech führt die chinesische Kompetenz im Technologiesektor zum Teil auf die kulturelle Ausprägung der chinesischen Bevölkerung zurück. Laut dem Ökonomen herrscht in Chinas Bevölkerung eine „*starke Disziplin in Bezug auf Bildung und Selbstbeherrschung*“, sowie die Bereitschaft zu „*harter Arbeit und Selbstverbesserung*“. Dieses Arbeitsethos hat zur Folge, dass in hochkomplexen Wirtschaftsbereich wie dem Technologiesektor schnell, effizient und gewinnbringend gearbeitet wird (Piech in Loitsch 2021: 221 ff.).

Der nachhaltige technologische Aufstieg Chinas bringt für europäische Marktführer zukünftig einige Risiken und Gefahren mit sich. Zum einen wird es für Investor*innen in absehbarer Zukunft schwieriger werden, „überlegene Produkte“ auf dem chinesischen Markt anzubieten, zu schnell entwickeln sich chinesische Unternehmen vom Low-End-Marktsegment hin zum hochwertigen Sektor. Zum anderen stellt China genügend Know-how zur Verfügung, um mit europäischen Großunternehmen Schritt halten zu können. Piech (2021) spricht in diesem Kontext davon, dass der Wettbewerb nicht mehr „*auf zwei Ebenen stattfindet*“, sondern viel mehr davon, dass die chinesische Technologieproduktion häufig auf Augenhöhe mit weltweiten und europäischen Marktführern agiere. Um auch weiterhin und zukünftig als europäisches Technologieunternehmen am chinesischen Markt präsent zu sein, benötigt es Entwicklungs- und Reflexionskompetenz für ausländische Unternehmen, um sich selbst und die hergestellten Produkte neu zu erfinden und somit eine innovative Alternative zum chinesischen Markt darzustellen (Piech in Loitsch 2021: 223).

Die Innovationsmacht Chinas wird gegenwärtig immer stärker, mittlerweile ist sie an einem Punkt angekommen, an dem chinesische Großunternehmen eine ernstzunehmende Konkurrenz für westliche Marktführer darstellen. Den Titel der weltweiten Innovationskraft strebt China zukünftig weiterhin an, dies kann zur Folge haben, dass „überlegene Produkte“ nicht mehr aus dem Westen, primär aus Amerika aber auch aus Teilen Europas, am chinesischen Markt angeboten werden, sondern dass wir in Zentraleuropa bald von der östlichen Produktkonkurrenz überrannt werden. Piech merkt hierbei an, dass chinesische Unternehmen zukünftig zu „Weltmarktführern auf ihrem Gebiet“ werden und diese Unternehmen durch staatliche Förderungsstrategien „ihr volles Potential ausschöpfen können“ (Piech in Loitsch 2021: 223 f.). Diese Prognose sollte europäische Unternehmen wachsam stimmen, um weltweit nicht hintan zu stehen. Denn wenn man am Technologiesektor auch zukünftig mit China und in China handeln und verkaufen möchte, sollte die Handlungsbeziehung auf Augenhöhe stattfinden, um auch in den Augen Chinas ein relevanter und ernstzunehmender Player zu sein.

5.1. Europäische Start-ups in China als Ausblick in zukünftige Innovationsmöglichkeiten

Im Jahr 2023 ist es zur wirtschaftlichen Realität geworden, dass Start-ups nicht mehr nur in lokaler Umgebung produzieren, sondern vielmehr ihre jeweiligen Geschäftsmodelle weitgehend expandieren. Möchte man als europäisches Start-up in China zukünftig Fuß fassen, so sind eine Reihe von ökonomischen und kulturellen Eigenheiten Chinas zu beachten. Betrachtet man gegenwärtig die Erfolgchancen europäischer Start-up Unternehmen in China, so kann man zu der Conclusio kommen, dass in vielen Fällen das Scheitern überwiegt. Nach Ablauf eines sogenannten Accelerator-Programms, ein Markteintrittsprogramm bei welchem das Produkt vor Ort verankert wird und Kontakte zu potenziellen Kund*innen und Investor*innen geknüpft werden, setzten nur rund ein Drittel der dokumentierten Investor*innen ihr Start-up Vorhaben in China fort (Wörner in Loitsch 2021: 234). Der deutsche Entrepreneur Kevin Wörner führt dies zu einem Großteil auf die Diskrepanz der beiden Start-up Ökosysteme zurück. Sowohl in der innerbetrieblichen Strukturierung als auch in der kulturellen Herangehensweise unterscheiden sich europäische und chinesische Unternehmen nachhaltig. Zahlreiche europäische Investor*innen gehen in dem Glauben, man könne bestehende, lokale Geschäftsmodelle mit kleineren Adaptionen im chinesischen Wirtschaftsraum anwenden in den Expansionsprozess. Tatsächlich ist laut Wörner ein signifikanter Aufwand zu betreiben, um Adaptionenprozesse durchzuführen und so eine reelle

Chance als europäisches Start-up am chinesischen Markt zu haben. Diese Adaptionen können unterschiedlich ausfallen und erstrecken sich über ein breites Spektrum an ökonomischen Teilfaktoren. In manchen Fällen kommt es zu einer falschen Einschätzung des Konsument*innenverhaltens. Eine Anpassung der Produktinformation sowie der Vertriebsmöglichkeiten ist hier eine der möglichen Konsequenzen. In anderen Fällen gibt es auf dem Produktionsgebiet des europäischen Start-ups bereits bestehende lokale und regionale einheimische Konkurrenz, von welcher vor Investitionsbeginn nichts bekannt war. Dieser Faktor wirkt sich wiederum auf den Zugang zu den Konsument*innen aus, denn bestehende Kund*innen anderer, branchengleicher Unternehmen, zu gewinnen, ist harte Arbeit. Ebenfalls ein Hindernis stellt oftmals die technische Infrastruktur Chinas für europäische Unternehmen dar. Diese kann unweigerlich Umstellungen im Produktionsprozess zur Folge haben (Wörner in Loitsch 2021: 234 ff.).

Um als europäisches Start-up in China nachhaltig gewinnbringend wirtschaften zu können, hat das Unternehmen XNode, eine globale Innovationsplattform, die sich mit der Vernetzung von Großunternehmen sowie mit dem Rating und der Beschreibung von Wirtschaftsstandorten beschäftigt, ein Framework entwickelt welches, den chinesischen Markt anhand von fünf Parametern analysiert und beschreibt. Diese sollen europäischen Unternehmen als Grundlage in der Bewertung einer möglichen Gründung oder Expansion in den Osten dienen. Zudem können sie als Charakterisierung des chinesischen Markts herangezogen werden und sollen als ökonomische Darstellung des Wirtschaftsraums Chinas fungieren.

I. China als Land mit einer schier unerschöpflichen Ressourcenvielfalt

Sprechen Ökonom*innen von der ausgeprägten Ressourcenvielfalt Chinas meinen sie nicht unbedingt natürliche Ressourcen, wie beispielsweise Rohstoffe. Vielmehr ist die Rede von gut ausgebildeten Wirtschaftskräften, welche in den unterschiedlichsten Branchen tätig sind. Laut einer Studie des World Economic Forums aus dem Jahr 2016, absolvierten in China 4,7 Millionen Student*innen ein Studium mit STEM-Abschluss, einem Abschluss aus den Bereichen Science, Technology, Engineering und Mathematik¹⁴. Diese Zahl ist insofern beeindruckend, da Absolvent*innen aus diesen Bereichen das Know-how für eine zukünftige,

¹⁴ vgl. <https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2017/02/02/the-countries-with-the-most-stem-graduates-infographic/?sh=4aa63b6f268a>

langfristige Prägung und Entwicklung des Wirtschaftsstandortes China mitbringen. Neben bereits ansässigen Unternehmen und Start-ups in China, welche auf die Dienstleistungen dieser Fachkräfte zurückgreifen möchten, sind speziell Investor*innen die an einer Unternehmensgründung am chinesischen Markt interessiert sind auf junge Akademiker*innen angewiesen. Durch Absolvent*innenzahlen in dieser Größenordnung ergibt sich zwangsläufig ein Innovationsvorteil für den chinesischen Markt, der auf lange Sicht in einen Wettbewerbsvorteil resultieren kann. Der chinesische Wirtschaftsmarkt ist in vielen Facetten unerschöpflich. Europa ist diesbezüglich viel kleiner und hat bei weitem nicht diesen Ressourcenpool wie China. Diese Diskrepanz bietet laut Wörner jedoch Chancen für europäische Investor*innen in China. Um Vorteile am chinesischen Markt zu nutzen, ist eine gründliche Vorinformation über lokale Modalitäten unumgänglich, dann kann die Grundlage für ein gewinnbringendes Wirtschaften gelegt werden (Wörner in Loitsch 2021: 235 ff.).

II. Die chinesische Regierung als zentraler Teil der Wirtschaftsmacht

Die enge Beziehung zwischen der chinesischen Wirtschaft und ihrer Regierung ist hinlänglich bekannt und wurde in dieser Arbeit bereits thematisiert. Ein Aspekt der teilweise noch kaum behandelt wurde, ist der Blickwinkel europäischer Unternehmen in China und ihr Verhältnis zur chinesischen Regierungsagenda im Bereich Ökonomie. In China wird im Vergleich zur westlichen Welt ein völlig anderer Ansatz in weiten Teilen der wirtschaftlichen Entwicklung geprägt. Hängen europäische Unternehmen den Begriff des „geistigen Eigentums“ wie ein Schutzschild für die jeweilige Firmenidee über ihre Produktion, Entwicklung und ihren Vertrieb, so wird in China ein konträrer Ansatz gelebt. Europäische Gründer*innen sprechen von „kommunistischer Prägung“ am chinesischen Markt. Wörner bezeichnet die Herangehensweise als „*autoritären Kapitalismus*“, der als Pendant zum „*europäischen/ westlichen Kapitalismus*“ steht. In China ist der rechtliche Schutz des geistigen Eigentums durch, beispielsweise Patente, nicht einfach, jedenfalls soll der freie Markt Zugang zu innovativen Produkten und Know-how bringen. Die rechtliche Lage ist u.a. deshalb so schwer zu durchblicken, da auf Basis einer Innovationsidee oftmals von anderen Firmen Produkte kopiert, leicht abgeändert und weiterentwickelt werden. Die chinesische Regierung verteilt Steuererleichterungen und Entwicklungshilfen an (Groß-)Unternehmen, die im Gegenzug ihre Lösungen und Fortschritte anderen Unternehmen der selben Branche zur Verfügung stellen. Diese „Deals“ zwischen Unternehmen und Staat sind zwar vertraglich geregelt, jedoch kommt es in manchen Fällen zu Interessenskonflikten. Möchte man als Unternehmer*in nicht auf

diesen „Deal“ eingehen, so werden einem mitunter Großaufträge nicht vermittelt. Als Unternehmen arbeitet man also an einem Projekt, bei welchem man von der chinesischen Regierung unterstützt und finanziert wird, um die Lösung dann als „open source“ Konzept für den freien Markt zugänglich zu machen. Wörner deklariert dies als *„stark marktfördernder Prozess, der die Innovationskraft stärkt“* (Wörner in Loitsch 2021: 238).

Für einen potenziellen europäischen Investor stellt diese Vorgehensweise einen möglichen „Kulturschock“ dar, gibt es in weiten Teilen Europas diese staatlichen Marktregulierungsprozesse nicht. Sie können für zukünftige Start-ups eine Chance darstellen, da vorhandenes Wissen genutzt werden und man auf Basis dieses Know-hows sein Kapital in die Weiterentwicklungen investieren könnte. Andere Gründer*innen schreckt dieser „autoritäre Kapitalismus“ möglicherweise ab. Für den chinesischen Wirtschaftsmarkt kann festgehalten werden, dass durch diese staatlichen Regulierungen und den „offenen Wissensaustausch“ ein beträchtliches Ressourcenspektrum und eine starke Innovationsvielfalt geschaffen wurde, der weltweit seines Gleichen sucht.

III. Adaptionen- und Innovationsgeschwindigkeit als chinesischer Pluspunkt im weltweiten Vergleich

Nicht nur bei den Produzent*innen und deren Entwicklungsgeschwindigkeit, sondern auch bei den Endnutzer*innen, welche eine hohe Affinität gegenüber neuen Produkten an den Tag legen. Laut einer Studie des globalen Netzwerks KPMG vertrauen 53% der befragten Chines*innen neuen Technologien und erwerben diese unmittelbar nach deren Veröffentlichung. Im weltweiten Vergleich beträgt dieser Anteil lediglich 29%¹⁵. So leicht Überzeugungsarbeit bezüglich neuer Technologien bei der chinesischen Bevölkerung ankommt, so schwer ist es als westlicher Investor einen Geldgeber aus China vom eigenen Produkt zu überzeugen. Speziell im High-Tech-Bereich, in welchem es eine enorme Produzent*innenvielfalt in China gibt, laufen Innovationen europäischer Start-ups häufig schwer an. Setzt sich eine Adaption oder Innovation nachhaltig durch, so ist die Produktions- und Verbreitungsgeschwindigkeit im Anschluss äußerst schnell. Vor allem neue Technologien, wie Künstliche Intelligenz oder „Smart Home“-Geräte erfreuen sich großer Marktb Beliebtheit. Die Marktpenetration ist durch

¹⁵ vgl. <https://home.kpmg/cn/en/home/news-media/press-releases/2018/11/china-consumers-lead-in-adopting-technology-finds-kpmg-survey.html>

die Innovationsvielfalt Chinas im internationalen Vergleich durch den Adaption- und Innovationsvorsprung wesentlich höher (Wörner in Loitsch 2021: 239 f.)

Ein gewinnbringendes Anlaufen von neuen Produkten am chinesischen Markt erfolgt jedoch oftmals schleppend, die Konkurrenz ist hoch und die Bereitschaft der chinesischen Bevölkerung neue Produkte auszuprobieren ebenso. Neugründungen klagen oft über schlechte Traktion, ein Begriff, der in der Wirtschaft die Fähigkeit wie gut oder schlecht ein Produkt am Markt Fuß fasst. Die Aussicht auf Innovations- und Entwicklungsgeschwindigkeit lockt dennoch potenzielle Investoren an. Wörner (2021) empfiehlt deshalb neuen Unternehmen Adaptionraten verschiedener Altersgruppen und Industriebereiche im Auge zu behalten. Hier herrschen am innerchinesischen Markt große Disparitäten, welche Branchen sich eher für die Nutzung eines Produkts eignen und welche weniger, in welchen Dienstleistungssektoren High-Tech-Produkte bei den Konsument*innen vermehrt zum Einsatz kommen und in welchen Bereichen deren Einsatz noch ausbaufähig ist.

IV. Die Haltung der chinesischen Bevölkerung gegenüber Datenschutz

Dieser Punkt steht unweigerlich in direktem Kontakt zur beschriebenen Adaption- und Innovationsgeschwindigkeit in Punkt 3. Die Erhebung persönlicher Daten wird immer essenzieller, um sein Produkt an die Bedürfnisse der Konsument*innen anpassen zu können. Bei der Datenerhebung kann dabei zwischen zwei Punkten unterschieden werden. Zum einen die Menge und Qualität der Daten, zum anderen die anschließende Verarbeitung der Daten. Die Verarbeitung der Daten resultiert häufig in Entwicklungsschritten eines Produkts, welche einen Optimierungsprozess darstellen. Die Menge und Qualität der Daten sind, speziell in China, reichlich vorhanden. Zunächst ist es einleuchtend, dass ein Land mit 1,4 Milliarden Einwohner*innen leichter große Mengen an Benutzer*innendaten erheben kann als beispielsweise Deutschland, als Land in Europa, mit circa 80 Millionen Einwohner*innen. Hinzu kommt, dass die sogenannte „Conversion Rate“, also die Rate von verfügbaren Daten, die zu erfassten Daten umgewandelt werden, wesentlich höher ist als in westlichen Ländern. Dies ist teils kulturell bedingt, die chinesische Bevölkerung geht in vielerlei Hinsicht „lockerer“ mit ihren persönlichen Daten, um als wir es in Zentraleuropa gewohnt sind. Deshalb ist es für chinesische Unternehmen, oder Unternehmen, die in China ihr Produkt vermarkten, einfacher das Einverständnis der Nutzer*innen zu bekommen, ihre Daten zu erheben und auszuwerten. Das Verständnis von Privatsphäre und Datenschutz ist innerhalb der chinesischen Bevölkerung

ein anderes als in westlichen Kulturkreisen. Wörner (2021) merkt hierzu an, dass Gründer*innen aus westlichen Ländern diesen „Vorteil“ bzw. die neue Menge an Daten oftmals unmittelbar nicht zu nutzen wissen. Häufig stehen die Anpassung des Produkts an den chinesischen Markt sowie die Traktion im Vordergrund. Die „chinesische Freizügigkeit“ im Umgang mit Daten stellt für europäische Unternehmensneugründungen teilweise eine Herausforderung dar, die es als Chance aufzugreifen gilt und unweigerlich Einfluss auf die Entwicklung eines Produkts am chinesischen Markt nimmt (Wörner in Loitsch 2021: 240f.)

V. Copy & Paste wird China nicht mehr gerecht – Entwicklungsmodelle als Grundlage für europäische Start-ups

Der gesellschaftliche Tenor der westlichen Wirtschaftswelt, dass China nur auf „copy & paste“ aus sei und ihre Wirtschaftsmacht auf dieser Grundlage erbaut wurde, ist größtenteils eine veraltete Sichtweise. Auf dem chinesischen Markt spricht man mittlerweile von unterschiedlichen Entwicklungsmodellen, die verfolgt werden, um Produkte effizient voranzutreiben und weiterzuentwickeln. Die Innovationsfähigkeit Chinas hat sich gewandelt, weg von „copy & paste“ und hin zu „copy & integrate“. Diese Entwicklungswandlung kann man gut in der social media Welt erkennen, primär am Beispiel WeChat. Bei WeChat handelt es sich um das asiatische Pendant zum westlichen WhatsApp. Dabei gehen die Funktionen von WeChat über jene von WhatsApp weit hinaus. Durch gezielte Grundlagenforschung der Produktionsfirma Tencent wurden verschiedenste Funktionen von anderen digital features übernommen, entwickelt und durch nutzer*innenorientierte Adaptionen verbessert. Um beim Beispiel WeChat zu bleiben, wurden hier exemplarisch die Chat-Funktion von WhatsApp, die Bezahlfunktion von ApplePay und die Feed-Funktion von Facebook Feed miteinander verknüpft. Dieser Prozess beschreibt den „copy“-Part von „copy & integrate“. Integriert wurden im zweiten Teil Feature-Komponenten, die über Funktionen der westlichen Social-Media-Unternehmen hinausgehen, beispielsweise Kontakte zu erstellen ohne ID oder Telefonnummer. Die nachstehende Grafik verdeutlicht den Nutzer*innenzustrom von WeChat von 2011 bis 2023¹⁶.

¹⁶ vgl. Statista (2023). <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/311381/umfrage/anzahl-der-monatlich-aktiven-nutzer-von-wechat-weltweit/>

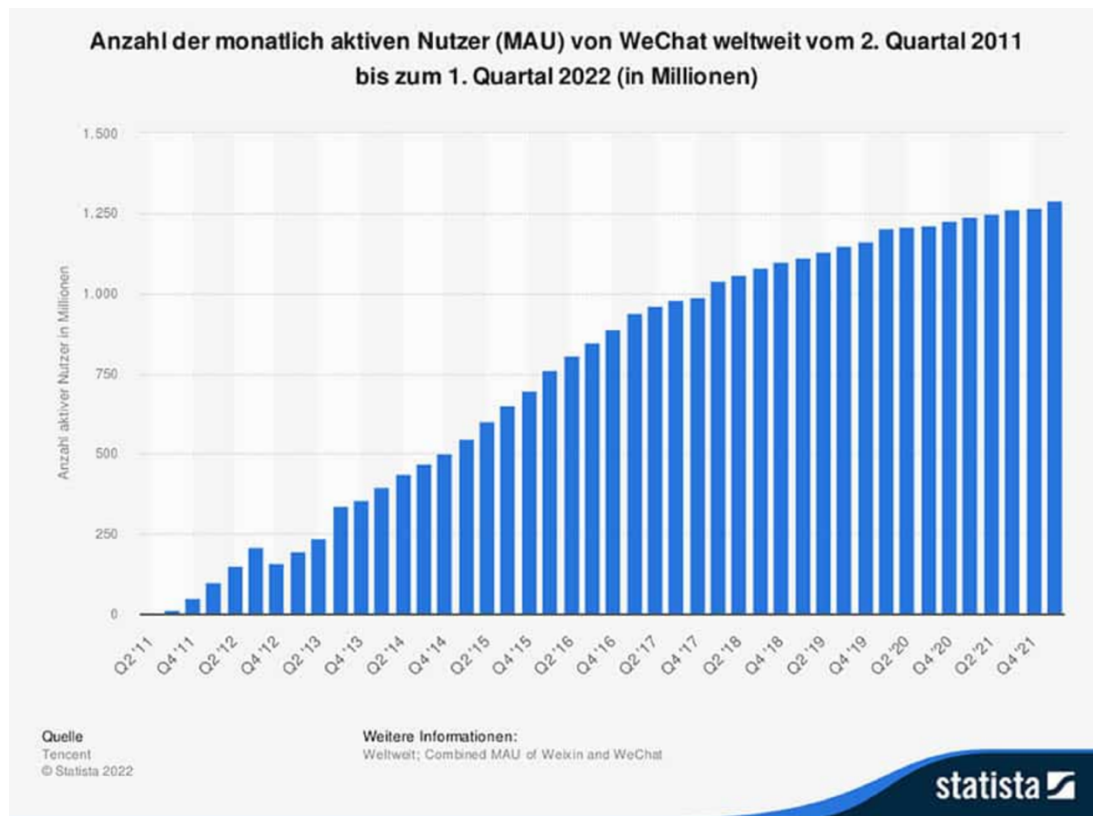


Abb. 12: Anzahl der monatlichen Nutzer von WeChat von 2011-2022

Ebenjene Entwicklungen, wie im Fall „WeChat“, verdeutlichen das Potential, welche „copy & integrate“ Modelle entwickeln können und setzen westliche Unternehmen gleichzeitig unter Zugzwang. Diese müssen mit aktuellen Entwicklungen Schritt halten, möchten sie am Weltmarkt nicht an Relevanz einbüßen (Wörner in Loitsch 2021: 236 f.).

Das zweite Entwicklungsmodell welches zusehends an Bedeutung im chinesischen Wirtschaftsraum gewinnt, ist jenes des „copy & improve“. Bei diesem Ansatz werden zunächst technologische Prozesse aus dem Ausland übernommen und diese in weiterer Folge adaptiert und verbessert. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Etablierung des Hochgeschwindigkeit-Zugsystems in China und dessen stetige Verbesserung. Mittlerweile wurde auf diesem Wirtschaftssektor ein so hoher Grad an technischer Autonomie erreicht, dass man auf ausländische Expertise nicht mehr angewiesen ist. Für europäische Investor*innen am chinesischen Markt ist es in Folge essenziell, dass sie diese Entwicklungssysteme verfolgen und analysieren. Auf Basis dieser Analysen sollen in weiterer Konsequenz Handlungspotenziale für das eigene Unternehmen entwickelt werden, welche sich gewinnbringend auf Produktion und Vertrieb auswirken sollen (Wörner in Loitsch 2021: 237). Persönlich sehe ich die beiden Entwicklungsmodelle des „copy & integrate“ sowie des „copy & improve“ kritisch, denn die Grundlage beider Modelle bildet immer noch das Kopieren

fremder Ideen. Das Bild, welches die chinesische Wirtschaft im westlichen Raum häufig vermittelt, ändert sich durch die neuen Entwicklungsansätze kaum, nämlich jenes der ideenkopierenden Ökonomie. Der Begriff „paste“ aus „copy & paste“ ist nicht jener, der negativ assoziiert wird. Vielmehr kann unter „paste“ auch die Umsetzung und Anwendung eigener Ideen verstanden werden. Durch die beiden beschriebenen Entwicklungsmodelle ersetzt man lediglich den Terminus der Anwendung und „verschönert“ ihn durch Begriffe wie Integration und Innovation. Natürlich mag es stimmen, dass China sich in den letzten Jahren zur Selbständigkeit hin entwickelt hat. Die Kernkritik westlicher Ökonom*innen am chinesischen Wirtschaftssystem, man sei auf die Ideen anderer angewiesen, konnte in vielen Branchenbereichen noch nicht widerlegt werden.

5.2. Die Integration Chinas am EU-Binnenmarkt, eine potentielle Gefahr oder ein zukünftiges Erfolgskonzept?

Die stärker werdende Rolle der chinesischen Wirtschaft erzeugt am Weltmarkt, und damit auch in Brüssel, Skepsis. Möchte man wirtschaftlich und in weiterer Folge auch gesellschaftlich und politisch intensiver mit China kooperieren oder lässt die aktuelle Rollenverteilung am globalen Wirtschaftsmarkt kein anderes Szenario zu? Der Schutz der eigenen Wirtschaftsleistung rückt vor dem Hintergrund des rasanten Aufstiegs des „Reichs der Mitte“ immer mehr in den Fokus. Deutschland, als wirtschaftskräftigstes Land der Union, erließ 2018 eine Novelle, bei welcher der Kauf von Unternehmensanteilen durch ausländische Investor*innen im Bereich der kritischen Infrastruktur einer strengeren Überwachung unterliegt und reagiert damit unweigerlich auf die Europaerweiterungsstrategie der chinesischen Regierung. Aufgrund der tiefgehenden Handelsverflechtungen zwischen der EU und China stellt sich die Frage, welche Auswirkungen die chinesische Außenpolitik auf den EU-Binnenmarkt hat. Aus diesem Grund stellte das ifo- Institut, ein Wirtschaftsforschungsinstitut aus München, eine Unternehmensbefragung auf die Beine, bei welcher vorwiegend deutsche Unternehmer*innen zur chinesischen Konkurrenzsituation am EU-Binnenmarkt befragt wurden. Das Ergebnis verdeutlicht eine branchenspezifische Differenzierung in der Wahrnehmung der chinesischen Konkurrenz. Speziell innerhalb der produzierenden Gewerbe gab jedes zweite Unternehmen an, mittlere oder große Konkurrenz gegenüber chinesischen Erzeuger*innen zu spüren (vgl. Abb. 13). Ebenso geht aus dieser Studie hervor, dass der Handel und das Gastgewerbe als zusammengefasster Sektor mit fast 40% sowie der Dienstleistungssektor mit ca. 30% einen mittleren oder hohen Konkurrenzdruck von Seiten Chinas verspüren. Interessant ist, dass sich

diese Zahlen in den jeweiligen Branchen auch an anderen Faktoren orientieren. So zeigt sich unter anderem, je höher die Beschäftigungszahl des europäischen Unternehmens ist, desto eher verspürt man eine gestiegene Konkurrenzintensität. Dies lässt sich auch auf den Faktor des Auslandsumsatzes des jeweiligen Unternehmens umlegen. Exporteur*innen mit hohen Auslandsumsatzzahlen konkurrieren eher mit chinesischen Mitbewerber*innen am europäischen und am globalen Markt. Firmen und Unternehmen, die primär nur für das Inland produzieren, trifft dies weit weniger stark (Garnitz, Rathje und Hannich 2020: 27 f.).

Konkurrenz chinesischer Produkte im EU-Binnenmarkt auf Sektorenebene

Frage: Stufen Sie chinesische Unternehmen bzw. deren Produkte als Konkurrenz im EU-Binnenmarkt für Ihr Unternehmen ein?

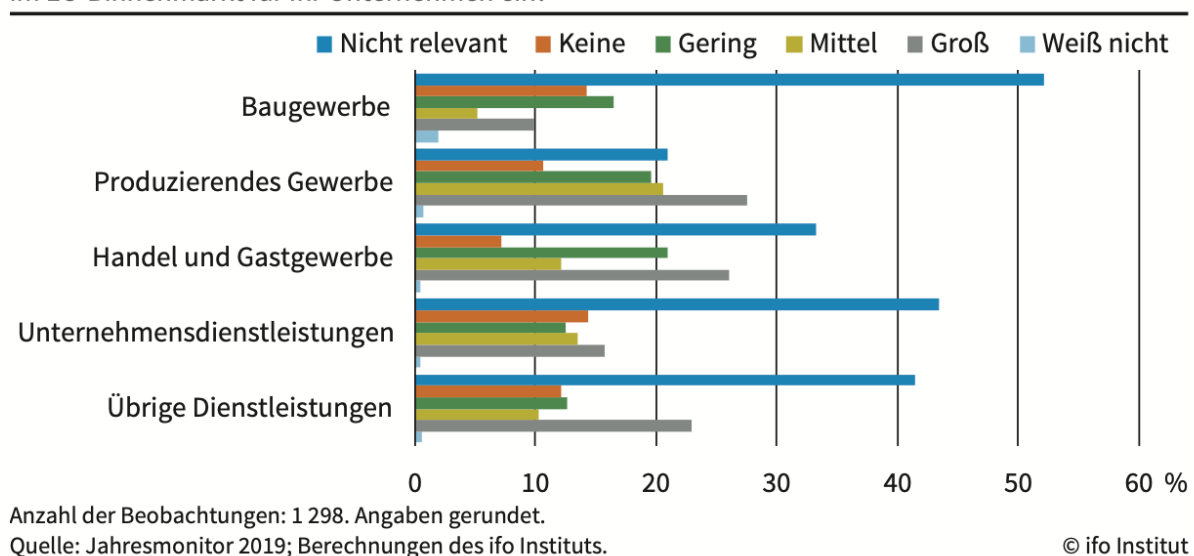


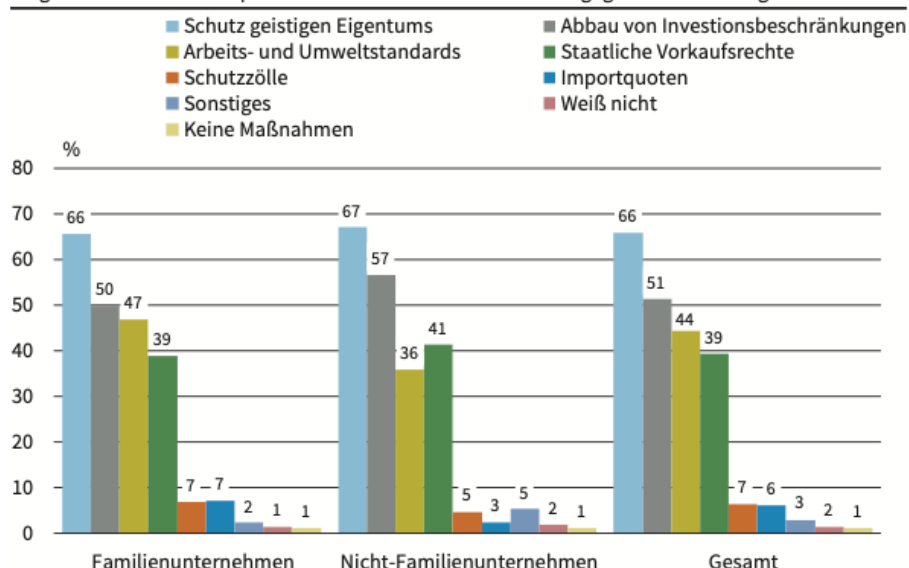
Abb. 13: Befragung des ifo Instituts nach der Konkurrenz chinesischer Produkte am EU-Binnenmarkt gegliedert nach Branchen

Die Europäische Union wiederum nahm die jüngsten Entwicklungen am EU-Binnenmarkt seit den 2010er Jahren zum Anlass, eingreifend auf die wirtschaftliche Vorgehensweise Chinas zu reagieren. Die hohen Investitionssummen, die über die BRI von China nach Europa fließen, welche zudem unterschiedliche Sektoren betreffen (Automobil-, Finanz- oder Technologiesektor), erhöhen das Misstrauen innerhalb der Union gegenüber der Volksrepublik. Chinas Strategie in Europa, seine Investitionen zu diversifizieren und neue Kund*innen sowie Lieferketten sicherzustellen, wird innerhalb der Union zum Teil als „Angriff auf die marktwirtschaftliche Grundordnung“ verstanden. Eine Verschärfung und Adaption der Überwachungsrichtlinien der kritischen europäischen Infrastruktur war die Folge. Beabsichtigt wird von Seiten der Union eine Einschränkung der Investitionsbemühungen, die aus China nach Europa schwappt. Befürworter*innen meinen, dass dieses Maßnahmenkonzept bereits

anschlägt, fielen die chinesischen Transaktionen vom Höchststand aus dem Jahr 2016 mit 37,2 Mrd. Euro auf 17,3 Mrd. Euro im Jahr 2018 ab. Eine zusätzliche Einschränkung weiterer chinesischer Investitionen wird von einigen Mitgliedsstaaten angestrebt. Um von Seiten der EU geeignete Maßnahmen zu setzen, ist die Unternehmensperspektive am EU-Binnenmarkt ein wesentlicher Aspekt. Diesbezüglich befragte das ifo Institut Familien- und Nicht-Familienunternehmen, was aus ihrer Sicht notwendige Maßnahmen in der EU-China-Handelsbeziehung wären. Wie aus der Abbildung 14 herauszulesen ist, fordern 66% der befragten Unternehmen einen verbesserten Schutz des geistigen Eigentums. Damit geht diese Befragung mit dem Hauptkritikpunkt der Union d'accord und verdeutlicht den unerlaubten Ideenfluss von Europa nach China. Mit 51% als zweitstärkste Maßnahme wird der Abbau von Investitionsbeschränkungen für europäische Unternehmen am chinesischen Markt angegeben. Dies deckt sich ebenso mit der EU-Linie, welche eine Reduktion der Investitionsbeschränkungen sowie gleiche Wettbewerbsbedingungen und gerechte(re) Marktzugangsmöglichkeiten fordert. Der drittstärkste Ansatzpunkt für Maßnahmen von Seiten der Union ist die Einhaltung von Arbeits- und Umweltschutzstandards chinesischer Unternehmen am EU-Binnenmarkt mit 44%, gefolgt von der Forderung von staatlichen Vorkaufsrechten bei chinesischen Investitionen in europäische Unternehmen mit 39%. Letztgenannte Maßnahmen soll den Wissens- und Technologieabfluss von Europa nach China eindämmen (Garnitz, Rathje und Hannich 2020: 29).

Geforderte wirtschaftspolitische EU-Maßnahmen gegenüber China

Frage: Welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen sollte die EU gegenüber China ergreifen?



Anzahl der Beobachtungen: 1 296. Angaben gerundet. Mehrfachantworten möglich (maximal zwei).
Quelle: Jahresmonitor 2019; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 14:
Maßnahmen der EU
gegenüber China aus
der Perspektive von
Unternehmer*innen

Analysiert man die Unternehmens-Befragung wie von (Garnitz, Rathje und Hannich 2020) dargestellt, so stechen zwei Aspekte hervor. Zunächst der Umstand, dass protektionistische Maßnahmen von Seiten der Unternehmen gegenüber China kaum gefordert werden. Damit weicht man von der EU-Linie, welche mit Strafzöllen oder Importquoten agiert, ab. Daraus kann das Interesse an einer langfristigen und nachhaltigen Zusammenarbeit mit China geschlossen werden, welche Maßnahmen beinhaltet, die das gemeinsame Wirtschaften unterstützen und keine Strafe für eine Partei darstellen. Ebenso ist der Schutz des geistigen Eigentums ein zentrales europäisches Anliegen, sowohl von politischer als auch von produktioneller Seite. Die besondere Bedeutung des geistigen Eigentums für Unternehmen der Europäischen Union lässt sich darauf zurückführen, dass sich viele Branchen an weltweiten Technologiegrenzen bewegen und fortschrittlich agieren. Eine gemeinsame innereuropäische Haltung gegenüber China ist hier entscheidend (Garnitz, Rathje und Hannich 2020: 29 f.).

Eine Abschottung des europäischen Binnenmarktes gegenüber China ist nicht zielführend, sondern vielmehr eine gut regulierte Öffnung. Fuest (2019) stellt dabei den Vorschlag in den Raum, dass die Regularien sollen sich an jenen orientieren, die für europäische Unternehmen in China gelten.

„Der Zugang chinesischer Investoren und Unternehmen zum europäischen Binnenmarkt sollte sich an den Regelungen orientieren, die für europäische Unternehmen in China gelten.“ (Fuest 2019: 5)

Ökonom*innen sprechen davon, die Investitionsbeziehungen zu China auf ausgewogene Beine zu stellen, sich gegenüber China nicht zu verschließen, bzw. nicht voreingenommen in Sondierungsgespräche zu treten, und gleichzeitig auf die Ausgewogenheit der Handelspartnerschaft zu pochen (Garnitz, Rathje und Hannich 2020: 30). Verhandlungen über ein umfassendes Investitionsabkommen zwischen China und der Europäischen Union begannen im Jahr 2013 und wurden 2020 abgeschlossen. Die Ratifizierung durch das Europäische Parlament steht allerdings noch aus. Inhaltlich thematisiert dieses Abkommen die Öffnung des chinesischen Binnenmarkts gegenüber Investor*innen aus der EU. Ebenso sollen Direktinvestitionen aus der EU nach China geschützt werden. Generell steht eine ausgewogenere Investitionsbeziehung zwischen China und der EU im Mittelpunkt.

6. Geopolitische Vorkommnisse der letzten Jahre und deren Auswirkungen auf die EU-China-Handelsbeziehung

Im folgenden Abschnitt wird die EU-China-Handelsbeziehung auf Grundlage jüngster geopolitischer Ereignisse untersucht. Primär im Fokus stehen dabei die Entwicklungen, welche durch die Covid-19 Pandemie ausgelöst wurden, sowie aktuelle Probleme und Herausforderungen, die durch den Krieg in der Ukraine entstehen. Im Erarbeitungsprozess soll sowohl ein kritischer Blick aus der Perspektive der europäischen Union als auch aus jener der chinesischen Wirtschaftspolitik erfolgen und analysiert werden.

6.1. Die Coronakrise als Beginn einer Zeitenwende in Bezug auf Handelsbeziehungen mit „Autokratien“?

Die durch die Coronakrise entstandenen Engpässe in der Produktion vieler Erzeugnisse führte zu einer Neubewertung diverser Handelsbeziehungen. Ziel einer gesunden Handelspolitik zwischen der Europäischen Union und China sollte sein, den Austausch von Waren und Dienstleistungen gewinnbringend und effizient abzuwickeln. In der westlichen Welt verspricht man sich nebenbei auch die Implementierung politischer Ziele, wie beispielsweise die Beachtung von Menschenrechten, das Voranschreiten des Demokratisierungsprozesses sowie das Aufbrechen verkrusteter Wirtschafts- und Politikformen im Osten. Im Laufe der Covid-19 Pandemie kam zudem das Ziel der „Lieferketten-Stabilisierung“ hinzu, Rohstoffe und Produkte des täglichen Gebrauchs sollen bei globalen Krisen in Zukunft rasch abrufbar sein. Wirtschaftspolitiker*innen sprechen davon, wie sehr die Politik auf Handelsbeziehungen zwischen Wirtschaftsmächten Einfluss nehmen kann und wie dieser Einfluss aussehen soll. Westliche Expert*innen proklamieren hierbei die Sinnhaftigkeit internationaler Rahmenbedingungen, beispielsweise durch eine Dachorganisation wie die WTO, die Reduktion des Informationsmangels durch eine Stärkung des Informationsaustausches sowie eine gezielte Diversifizierung der Handelsbeziehung. Die Auswirkungen, die eine Pandemie haben kann, können vielfältig sein. Klammert man den gesundheitlichen Aspekt aus und betrachtet die Coronakrise rein aus ökonomischer Sichtweise, so können Beziehungen schnell zu Abhängigkeiten werden. Verdeutlicht wurde dieser Wandel beispielsweise durch die Rohstoffknappheit im europäischen Raum. Durch die sprunghaft gestiegene Nachfrage nach medizinischen Erzeugnissen wie Schutzmasken, kam es am europäischen Markt zu Engpässen.

Der Markt konnte in weiterer Konsequenz nicht mehr von europäischen Firmen bedient werden. Politik und Wirtschaft in Europa waren deshalb auf chinesische Produktionen angewiesen, man begab sich in eine gewisse Abhängigkeit gegenüber der chinesischen Wirtschaft die jedoch zur Stabilisierung der Preise am europäischen Markt beitrug. Befürworter*innen einer gesunden EU-China-Handelspolitik sprechen deshalb auch davon, Abhängigkeiten nicht am Begriff der Autokratie festzumachen. Es wird immer wieder vorkommen, dass sich eine Wirtschaftsmacht von einer anderen durch Direktinvestitionen, Exporte, Importe oder Rohstoffe abhängig macht. Aus marktwirtschaftlicher Sicht sollte eine „autokrate“ Wirtschaftsform, wie sie aus westlichem Blickwinkel in China vorherrscht, kein Ausschlusskriterium für Handelsbeziehungen darstellen. Der Einfluss der Politik, bzw. die Wichtigkeit wirtschaftspolitischer Entscheidungen und Haltungen, sollte in Handelsprozessen mit China nicht zu kurz kommen, denn um geoökonomische Risiken muss sich gekümmert werden, beispielsweise den Klimawandel. Strategisch wichtige Initiativen von Seiten der Politik können in der Aufarbeitung dieser Risiken einen wesentlichen Part einnehmen (Fuest et al. 2022: 65 ff.)

6.2. Europa im Systemwandel? Die Veränderungen der Covid-19 Pandemie auf das Wirtschaften in der Europäischen Union

Die Coronakrise, die 2020 begann, betraf nicht nur die Menschen und ihr tägliches Leben, auch die weltweite Ökonomie war unweigerlich von der Gesundheitskrise betroffen. In unterschiedlicher Ausprägung und zu verschiedenen Zeitpunkten standen Betriebe und Unternehmen in Europa und Asien durch Lockdowns und Ausgangssperren still. Durch rapide Fortschritte am Gesundheitssektor, die in der Herstellung und Anwendung von schützenden Impfstoffen resultieren, kann mit Stand 2023 in den meisten Branchen wieder in normalen Umfängen produziert werden. Ökonom*innen, die das Wirtschaften auf Makroebene der Europäischen Union betrachten, sprechen teils von einer neuen Normalität des wirtschaftlichen Lebens, welche seit 2020 Einzug gehalten hat. Ein weltweiter Systemwettbewerb zwischen verschiedenen Wirtschaftsformen findet statt, die soziale Marktwirtschaft in Europa steht auf dem Prüfstand. Die durch die Pandemie von der Politik argumentierten staatlichen Freiheitsbeschränkungen, könnten sich über den Gesundheitssektor auch auf Teile der europäischen Wirtschaft erstrecken. Der Bedeutungsgewinn staatlichen Handelns hat seit Corona stark zugenommen. Nun thematisieren geopolitische Themen im 21. Jahrhundert nicht mehr nur ökonomischen Aspekten, vielmehr rücken die Ökologie und deren Nachhaltigkeit

immer mehr in den Mittelpunkt der politischen Entscheidungsträger*innen. Die EU verfolgt beispielsweise das Ziel der Klimaneutralität bis zum Jahr 2050. Diese Vorgabe wird unweigerlich Einfluss auf das wirtschaftliche Handeln innerhalb der Union haben. Zudem ist mit Veränderungen in der Handelsbeziehung mit Wirtschaftsmächten wie China zu rechnen. Es wird sich also zukünftig für Politik und Wirtschaft die Frage stellen, welche Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung unter den Bedingungen des 21. Jahrhunderts angemessen ist (Schmidt 2021: 83 f.)

Die durch die Covid-19 Krise verdeutlichte Vulnerabilität des Wirtschaftssystems benötigt klare geopolitische Antworten. Die immer weiter voranschreitende Globalisierung trägt ihren Teil zu Gesundheitskrisen und deren Folgen bei. Denn der weltweite wirtschaftliche Aufschwung der vergangenen Jahrzehnte, bei welchem hunderte Millionen Menschen aus der Armut geführt wurden, ist zwar eine große Errungenschaft, ermöglicht wurde dies jedoch auch durch die internationale Arbeitsteilung, eben jene Arbeitsteilung, die durch den Bedeutungsverlust internationaler Grenzen möglich ist und retrospektiv enorm unter der Corona-Pandemie gelitten hat. Speziell der jüngste Aufschwung des Wirtschaftsstandorts China kann auf die immer enger miteinander lebende Gesellschaft und den damit einhergehenden Wissensaustausch zurückgeführt werden. Schmidt (2021) mahnt unter Berücksichtigung all dieser Aspekte zur Vorsicht. Er spricht davon, dass man als Wirtschaftsstandort Europa weiterhin in einem Systemwettbewerb zu anderen Wirtschaftsmächten wie China stehe und dieser durch die Corona-Krise präsent wie nie zuvor sei. Der Globalisierungsprozess lässt internationale Handelsbeziehungen immer mehr ins Zentrum des ökonomischen Handelns rücken. Die Gefahr regionale und nationale Branchen zu gefährden, da multinationale Konzerne stetig wachsen, ist vorhanden. Der Schutz der heimischen Prosperität als nachhaltiger Wirtschaftspfad sollte deshalb ebenfalls auf der wirtschaftspolitischen Agenda stehen, wie der Ausbau der internationalen Handelsbeziehungen (Schmidt 2021: 84). Die Frage die sich die Europäische Union in Zukunft wird stellen müssen ist, wie man mit diesem Systemwettbewerb zur Wirtschaftsmacht China umgeht. Ob eine Kooperation in unterschiedlichen wirtschaftlichen Bereichen nicht sinnvoller erscheint um gemeinsame ökonomische Ziele zu verfolgen, oder ob man sich immer weiter vom chinesischen Markt entfernt und den „westlichen Weg“ der USA einschlägt. Win-Win-Szenarien am eurasischen Kontinent können stattfinden, ein beidseitiges Einlenken und ein aufeinander Zugehen wird dafür notwendig sein.

Der gesellschaftliche Aufschwung der letzten Jahrzehnte bringt jedoch auch Probleme und Herausforderungen mit sich. Expert*innen sprechen davon, dass die stetig wachsende Bevölkerung, vor allem im asiatischen Raum, in Kombination mit dem progressiven Wirtschaftswachstum der Länder sowie dem Pro-Kopf-Einkommen der dortigen Bevölkerung dazu beiträgt, dass der Planet ökologisch nachhaltig geschädigt wird. Diese Entwicklung jedoch nur auf die chinesische Bevölkerung zu reduzieren kommt zu knapp, auch in Europa besteht in Sachen Nachhaltigkeit dringend aufholbedarf.

„Ein 21. Jahrhundert der weltumspannenden materiellen Prosperität und ökologischen Nachhaltigkeit erfordert die freiwillige und vertragstreue Kooperation ganz unterschiedlich organisierter Nationen.“ (Schmidt 2021: 85)

Dieses Zitat verdeutlicht die Komplexität des Unterfangens, die wirtschaftlichen Bestrebungen einzelner Nationen und deren Bevölkerung mit den veränderten ökologischen Anforderungen unseres Planeten in Einklang zu bringen. Schmidt spricht in diesem Kontext von „freiwilliger“ und „vertragstreuer“ Kooperation, zwei Begriffe, die zueinander in Widerspruch stehen. Speziell auf ökologischer Basis bei der Umsetzung von Klimazielen ist man zum Großteil auf die freiwillige Bereitschaft der Umsetzung von Konzepten durch große Nationen angewiesen. Anreize sollen dabei helfen, dass Klimaziele nachhaltig erfüllt werden. Denn nur anreizkompatible, vertragliche Regelungen in Kombination mit gesetzlichen Regulierungen können Ziele aus Ökonomie und Ökologie gemeinsam erfüllen (Schmidt 2021: 84 f.).

6.3. Die soziale Marktwirtschaft als Basis der Wirtschaftsmacht der Europäischen Union

Die soziale Marktwirtschaft kann und wird von vielen Expert*innen als Grundlage für den ökonomischen Aufstieg der Europäischen Union gesehen. Sie hat erheblich zum Wohlstandswachstum der europäischen Gesellschaft beigetragen und, vergleicht man sie mit vorherrschenden Systemen anderer Wirtschaftsmächte wie den USA oder China, für eine vergleichsweise gerechte Koordination der Einkommensverteilung gesorgt (Petersen und Garcia Schmidt 2018: 21 ff.). Das zentrale Prinzip der sozialen Marktwirtschaft baut auf mehreren Füßen auf. Zum einen verbindet sie marktwirtschaftliche Effizienz unter der Sicherstellung eines möglich breiten Spektrums der Gesellschaft, die an dieser Effizienz teilhaben kann. Zum anderen vereinigt sie die Kernelemente eines gesunden Marktorganismus,

nämlich unternehmerische Freiheit, dass durch das Haftungsprinzip gebundene Privateigentum sowie der durch staatliche Interventionen gegen Machtkonzentrationen geschützte Wettbewerb (Empter und Esche 2018: 9 ff.). Bausteine, wie sozialer Ausgleich durch Steuer- und Transfersysteme, sowie die soziale Teilhabe am Wirtschaftsprozess, welche die soziale Aufstiegsmöglichkeit beinhaltet, stellen einen wichtigen Teil der Charakteristika der sozialen Marktwirtschaft dar (Schmidt 2021: 86).

Während der Corona-Pandemie wurde eben jenes System der sozialen Marktwirtschaft in der Europäischen Union auf die wirtschaftliche Probe gestellt. Durch die Gesundheitskrise wurden sowohl die Angebots- als auch die Nachfragenseite der europäischen Volkswirtschaft stark angegriffen. In Deutschland beispielsweise, als führendes Wirtschaftsland der EU, brach das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im zweiten Quartal des Jahres 2020 um fast 10% ein. Das System der sozialen Marktwirtschaft hatte mit diversen Herausforderungen zu kämpfen. Kontaktreduktion auf der Nachfragenseite bei den Kund*innen, Einkommensverluste bei den Mitarbeiter*innen durch, im Beschäftigungsausmaß reduzierte und abgebaute Arbeitsplätze sowie Unterbrechungen in internationalen Lieferketten, waren wesentliche Problemfelder. Anpassungsprozesse waren von Nöten, um einen Teil der monetären und sozialen Verluste aufzufangen. Es kam unweigerlich zur Anpassung der Produktionsprozesse, exemplarisch durch die Implementierung von Schichtarbeiten, Home-Office-Regelungen und Lieferservice-Dienste. Ohne ein Eingreifen der politischen Verantwortungsträger*innen wäre eine einigermaßen reibungsfreie Abwicklung der Krise für viele Wirtschaftsakteure nicht möglich gewesen. Liquiditätshilfen durch Kredite sowie Geldzuschüsse während der Kurzarbeit rettete vielen Unternehmen das Überleben. Kritiker*innen merken an, dass sich umsatzschwache Wirtschaftsträger*innen auf Kosten staatlicher Förderungen saniert hätten und es bei diesen nur eine Frage der Zeit sei, bis der Konkurs drohe. Einzelne Parameter der sozialen Marktwirtschaft haben dennoch dazu beigetragen, dass sich die Wirtschaft in der Europäischen Union nach Beendigung des ersten Lockdowns Mitte 2020 relativ rasch erholt hat. Speziell die „Gewährung unternehmerischer Freiheit“, ohne große staatliche Eingriffe, ist hier positiv zu erwähnen. Einerseits durch bereits erwähnte Anpassungen der Produktions- und Vertriebsabläufe, andererseits durch Innovationsprozesse in der Produktentwicklung und -weiterverarbeitung (Schmidt 2021: 86 f.).

Wenn die Covid-19 Pandemie dem europäischen Wirtschaftssystem eines verdeutlicht hat, dann ist es die Fragilität des materiellen Wohlstands. Eine Sensibilisierung hat bei Politiker*innen,

Ökonom*innen und weiten Teilen der Bevölkerung stattgefunden, Wirtschaftsleistung nicht als gegeben hinzunehmen, sondern stetig zu verbessern und zu entwickeln. Vor allem das erste Corona-Jahr 2020 hat gezeigt, dass ein Stillstand des Wirtschaftslebens mit dem Verlust des Wohlstands einhergeht und dies auch im Kosmos der sozialen Marktwirtschaft der Europäischen Union. Schmidt (2021) spricht in diesem Kontext davon, dass Wirtschaftsleistung allein nicht entscheidend sei, sondern es darauf ankäme, wie diese Leistung innerhalb der Gesellschaft verteilt sei. Der soziale Aspekt der europäischen Wirtschaft soll ein krisenfester Faktor sein, der soziale Ausgleich gewährleistet werden und den Schwächsten durch Krisen wirksam geholfen werden (Schmidt 2021: 88).

6.4. Stärkung der europäischen Prosperität vor dem Hintergrund der Corona-Nebenwirkungen

Neben dem Rückgang der Wirtschaftsleistung, sowie einer ansteigenden Inflation verursacht durch die Gesundheitskrise, begleiten die Corona-Pandemie noch andere Nebenerscheinungen welche den europäischen Wirtschaftsstandort und mit ihm die soziale Marktwirtschaft als sein Dogma zukünftig beeinflussen werden. Da für viele Unternehmen in den Covid-Jahren der Überlebenskampf größer war als der Innovationsprozess, kam letztgenannter häufig zu kurz. Dies kann dazu führen, dass Europa für potenzielle Investor*innen an Attraktivität verliert und gleichzeitig China durch deren progressive Innovationspolitik sowie durch ihre enorme Nachfrage am riesigen chinesischen Markt für europäische Unternehmen interessant wird. In diesem Kontext müssen auch jene Unternehmen angesprochen werden, welche sich aufgrund einer langanhaltenden wirtschaftlichen Durststrecke im Zuge der Covid-19 Pandemie durch Stützungsmaßnahmen saniert haben, jedoch kaum bis gar keinen Innovationsanspruch stellen und wenig zur zu einer revitalisierenden Wirtschaftsleistung beitragen (Schmidt 2021: 88 f.).

Eine weitere Corona-Nebenwirkung ist die Schädigung des Humankapitals. Zum einen gingen aufgrund der Kontaktbeschränkungen zahlreiche Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor verloren. Zum anderen war die Gesundheitskrise Auslöser für eine rasant voranschreitende Digitalisierungswelle, welche neue wirtschaftliche Geschäftsmodelle erlaubt und auf den unmittelbaren Einfluss von Humankapital nicht angewiesen ist. Der europäische Wirtschaftsstandort ist auf eine Stärkung der Prosperität post Corona angewiesen um im internationalen Vergleich gegenüber anderen Wirtschaftsmächten wie China ökonomisch nicht ins Hintertreffen zu geraten. Dies kann unter anderem nur dann gelingen, wenn eine gute

Balance zwischen wirtschaftlicher Effizienz und Widerstandsfähigkeit herrscht (Kagermann et al. 2021). Anders als beim Wirtschaftsschema in China, bei welchem der Staat eine lenkende Rolle einnimmt, liegt die Wirtschaftlichkeit im Ökosystem der europäischen sozialen Marktwirtschaft zu großen Teilen bei den Unternehmen selbst. Deshalb ist laut Schmidt (2021) auch die Resilienz und deren Gewährleistung bei den europäischen Unternehmen selbst zu suchen. Eine Reduktion der Verletzlichkeit des europäischen Wirtschaftsmarktes vor zukünftigen Krisen liegt in der Verantwortung der Unternehmer*innen. Die Rolle des Staates soll sehr moderat und nur in speziellen Situationen eingreifend wirken.

„Ein lenkender Eingriff des Staates lässt sich nur dann rechtfertigen, wenn die privaten Interessen der Unternehmen an der Sicherstellung ihrer Funktionsfähigkeit von den gesellschaftlichen Interessen einer Absicherung gegen Krisen abweichen.“ (Schmidt 2021: 89)

Pandemische Krisen tragen in ihrer Auswirkung unmittelbar dazu bei, dass gesellschaftliche Interessen immer wichtiger werden und unternehmensinterne Belange zunehmend über den gesellschaftlichen Mehrwert gestellt werden. Eine Art ökonomischer Überlebenskampf tritt ein. Den Vorstellungen der sozialen Marktwirtschaft entsprechen solche Wirtschaftshandlungen nur zum Teil, sie sind auf Standort- und Innovationspolitik ausgerichtet und sollen eine gesunde Basis für sich verändernde Strukturen sowie für unternehmerische Handlungen bilden. Um dem Vorteilsgewinn durch Vergabe gezielter staatlicher Förderungen durch einzelne Volkswirtschaften, wie beispielsweise China, entgegenzuwirken und den Wirtschaftsstandort Europa zu stärken, wurden seit der Covid-19 Pandemie Aktivitäten in den Sektoren Innovation, Forschung, und Wissenstransfer gepusht. Diese Sektoren sollen im System der sozialen Marktwirtschaft staatliche Förderungen erhalten. Eine vertikale Förderungskultur wird hierbei angestrebt, die im Gegensatz zur horizontalen Förderungsdynamik Chinas steht, welche den Fokus auf die Unterstützung einzelner Unternehmen legt. Diesbezüglich hat, Europa im Allgemeinen und die soziale Marktwirtschaft im Speziellen, im Zuge der Corona-Krise dazugelernt. Ein gewisses Umdenken hat stattgefunden. Das Eingreifen des Staates auf Ebene einzelner Sektoren ist zur Beantwortung „strategischer Fragen“ von Bedeutung geworden. Die Vulnerabilität des europäischen Wirtschaftsstandortes wurde durch die Corona-Krise verdeutlicht, eine Art Strukturwandel, so Schmidt (2021), war die Folge. Meiner Meinung nach passt der Begriff der Systemanpassung besser zu der veränderten Sichtweise auf staatliches Handeln innerhalb sozialer Marktwirtschaften in Europa. Das Kernanliegen des Staates, die

gesellschaftlichen Interessen vor den Interessen einzelner Unternehmer*innen zu schützen, soll auch zukünftig übergeordnet behandelt werden (Schmidt 2021: 89 ff.).

6.5. Chinas-Wirtschaft im Zuge der Null-Covid-Politik

Betrachtet man den Einfluss der Covid-19 Pandemie auf die chinesische Wirtschaft, so können sowohl Parallelen als auch Unterschiede zur europäischen Entwicklung erkannt werden. Im Allgemeinen war die chinesische Konjunktur stark von der Pandemie betroffen. Die strikte Null-Covid-Politik des Landes trug zu einem langfristigen Rückgang der Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) bei und bremste die wirtschaftliche Aktivität aus. In China herrschte im Vergleich zu vielen Ländern der Europäischen Union ein noch radikaleres Anti-Corona-Maßnahmenpaket. Mobilitätsbeschränkungen und Lockdowns wurden rasch und großflächig bei leicht ansteigenden Infektionszahlen beschlossen, es kam, bedingt durch das Lockern und Verschärfen der Beschränkungen, zu einer Art Stop-and-Go-Konjunktur. Die Abbildung 15 verdeutlicht die Schwankungen in den BIP-Quartalsdaten aus dem Jahr 2022. Gingen die Werte im zweiten Quartal noch aufgrund der Infektionsregularien zurück, führte ein Auflockerung der Anti-Corona-Bestimmungen zu einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts im dritten Quartal um fast 5%.

Bruttoinlandsprodukt China

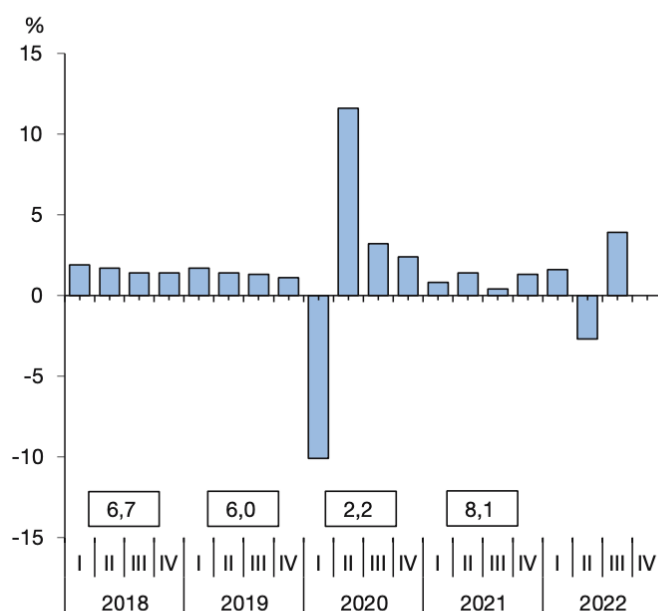


Abb. 15: Bruttoinlandsprodukt Chinas vor dem Hintergrund der Null-Covid-Politik

Quartalsdaten, Veränderung gegenüber dem Vorquartal. Gerahmt: Jahresdaten, Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %.

Quelle: National Bureau of Statistics, China.

Seit Dezember 2022 ist die strenge Null-Covid-Politik Chinas gelockert und das, obwohl die Infektionszahlen in den Wintermonaten anstiegen. In- und ausländische Reiseverbote wurden weitestgehend aufgehoben, Covid-Massentestungen ausgesetzt. Das politische Verständnis Chinas hat sich vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Entwicklungen verändert. Gern und Reents (2023) sprechen von einem Risiko, aber auch von einer Chance für die chinesische Ökonomie. Die Abkehr von der Null-Covid-Politik bringt nämlich positive und negative Nebenwirkungen mit sich. Einerseits herrscht in China eine, vergleichsweise geringe, Durchimpfungsrate der Bevölkerung, Personen aus den vulnerablen Gruppen sind in ihrem Anteil nur zu etwa 40% dreifach geimpft. Auch herrscht eine anhaltende gesundheitspolitische Spannung in China. Die Bevölkerung ist gegenüber Krankheiten, Symptomen und Ansteckungen sensibilisiert. Eine Erhöhung der Krankenstände ist unweigerlich die Folge. Diese Faktoren sind zum Teil auch von Entscheidungsträger*innen beeinflusst. Denn durch strikte und restriktive Null-Covid-Politik wird eine gewisse Art an Unsicherheit gegenüber Corona in der Bevölkerung entwickelt, zudem sind viele ausländische Impfstoffe noch immer nicht zugelassen. Andererseits kann sich durch die Beendigung der Null-Covid-Politik die chinesische Produktion erholen, mit Produktionseinbrüchen wird nicht mehr gerechnet. Dies sind auch für die europäisch-chinesischen Handelsbeziehungen gute Nachrichten. Lieferketten und Exporte/ Importe sollte wieder liquider abgewickelt werden können. Ein Problem für den innerchinesischen Konsum könnte die anhaltende Immobilienkrise werden. Rund 70% des Haushaltsvermögens der chinesischen Bevölkerung wird durch Immobilienwerte gehalten, der Rückgang an Bauvorhaben um fast 25% sowie die anhaltenden hohen Mietpreise wirken sich daher negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus und beeinflussen direkt die Konjunktur. Der Staat hat zur Bewältigung dieses Problems einen 16-Stufen-Plan erlassen, der sich mit zentralen Problemen in der Immobilienbeschaffung befasst. Ob eine kurzfristige Erholung auf diesem Sektor eintritt, bleibt abzuwarten, sie würde jedoch direkt mit einem konjunkturellen Aufschwung einhergehen (Gern und Reents: 2023).

6.6. Der doppelte Wirtschaftskreislauf als Chinas Antwort auf die Corona-Pandemie? Ein Systemwandel den es für Europa zu verstehen gilt

Im Zuge der Covid-19 Pandemie und der von der chinesischen Regierung veranschlagten Null-Covid-Politik, fand in wirtschaftspolitischen Kreisen zusehends ein Umdenken die ökonomische Ausrichtung des Landes betreffend, statt. Præ-Corona ließ sich die wirtschaftliche Entwicklung Chinas in zwei Phasen einteilen. Einerseits zunächst in die Phase,

welche einen starken Außenhandel forcierte, eine Belebung des Exportsektors war die Folge. Die zweite Phase folgte auf die erste und ihr zu Grunde lag eine Förderung des Binnenmarktes. Der innere Wirtschaftskreislauf Chinas sollte die Hauptsäule der Ökonomie sein. Ihr zur Folge wurden umfassende Investitionsvorhaben und Fördermaßnahmen von der Regierung verabschiedet. Das Resultat war ein Anstieg der Binnennachfrage und der Beschäftigungsrate (Mingrui 2021: 95).

Aufbauend auf diesen beiden Kreisläufen entwickelten wirtschaftspolitische Expert*innen in China ein System, welches die ökonomische Entwicklung aus der Corona-Krise heraus die nächsten Jahre sicherstellen soll. Herausforderungen der Gesundheitskrise sollen dabei als Chance für den Wirtschaftsstandort verstanden werden und Instabilitäten und Unsicherheiten schrittweise abgebaut werden. Eine Beschleunigung des Wirtschaftskreislaufs der, auch bedingt durch die Null-Covid-Politik, an Fahrt verloren hat, soll ein Teilvorhaben des dualen Systems sein. Dieser „doppelte Wirtschaftskreislauf“ hat den inneren Kreislauf als tragende Säule vorgesehen und es sollen sich der innere und internationale Kreislauf gegenseitig fördern. Der starke Fokus auf den Binnenmarkt kann auch auf die Einschätzung vieler Expert*innen zurückgeführt werden, welche die Weltwirtschaftslage als ungünstig für Außenhandelsbeziehung einschätzen und sich dies negativ auf die multilateralen Handelsbeziehungen Chinas auswirkt. Protektionismus ist nicht zuletzt seit der Pandemie im Aufwind, Globalisierungsprozesse hingegen stagnieren. Nicht zuletzt aufgrund dieser Entwicklung legt die chinesische Regierung das Hauptaugenmerk auf den nationalen Wirtschaftsmarkt als zentralen Baustein eines zukünftigen Aufschwungs (Mingrui 2021: 95 f.).

Ein Teilbereich der ökonomischen Konzentration auf den inneren Kreislauf ist progressive Innovationspolitik, die als Ziel die Unabhängigkeit gegenüber westlichen Unternehmen und deren Technologien sowie Know-how verfolgt. Chinesische Expert*innen rechnen mit einer Investitionswelle in Forschung und Bildung, einer Ausweitung des internationalen Kooperationsnetzwerks sowie mit einer gezielten Förderung des Hightech-Sektors. Nun kommt die politische Entscheidung den Binnenmarkt in China zu stärken nicht von ungefähr, man war in den Jahren vor Corona schon von hohen Wachstumsraten am inländischen Markt abhängig, um schnelles Wirtschaftswachstum zu erreichen. Der Präsident der Volksrepublik Xi Jinping spricht von einer Stärkung des Binnenmarktes, um nachhaltiges Wachstum generieren zu können. Eine Systemanpassung in diese Richtung kann unmittelbar mit den Faktoren Covid-19 und Ukrainekrieg (siehe nächster Abschnitt) zusammenhängen. Eine, durch Maßnahmen der

USA mitgetragene, geringere Verbindung Chinas zum westlichen Weltmarkt, sowie der Aufbau eines eigenen globalen Wirtschaftskreislaufs mit neuen Handelsbeziehungen und -verhältnissen, kann nicht ausgeschlossen werden. Ursächlich für dieses Umdenken in der strategischen Ausrichtung der chinesischen Wirtschaft war die allgemeine Schwächung der Weltwirtschaft mit Beginn der Corona-Pandemie 2020. Die Kommunistische Partei Chinas (KPC) verstand dies als Chance, da der Außenhandel Chinas Einbußen erlebte und somit die eigenständige Entwicklung zunehmend von Wichtigkeit ist. Man macht sich bei dieser Strategie der Wirtschaftsentwicklung auch demographische Gegebenheiten zu Nutze, leben mittlerweile über 1,4 Milliarden Menschen in der Volksrepublik wobei jede*r als Mikrokosmos mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Interessen verstanden werden kann. In den letzten Jahren kam es zu einem sukzessiven Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens, dieses ist unmittelbar mit der einhergehenden Kaufkraftsteigerung in Verbindung zu setzen. Wirtschaftspolitische Investitionen in die Infrastruktur sowie in die Ausbildung der Arbeitskräfte machen sich zudem immer mehr bezahlt, der Modernisierungsvorgang der Industrie schreitet unweigerlich voran. Betrachtet man diese Faktoren, herrschen günstige Rahmenbedingungen für eine systematische Interessensverschiebung, weg von der Förderung internationaler Außenbeziehungen und hin zur Stärkung inländischer Wirtschaftsmärkte (Mingrui 2021: 96 f.).

Zur chinesischen Wahrheit gehören allerdings auch hemmende Faktoren, welche den inneren Kreislauf in seinem ökonomischen Wachstum beschränken. Es herrschen weiterhin große Einkommensgefälle zwischen unterschiedlichen sozialen Schichten. Mobilitätshindernisse im Inland sind ebenso weiterhin gegeben, diese werden zusätzlich durch Gebühren und Barrieren im Personen- und Warenverkehr erschwert. Chinesische Expert*innen fokussieren sich daher in der Problemlösung wirtschaftspolitischer Hemmnisse primär auf den inneren Kreislauf und welche Lösungen den Wirtschaftskreislauf in China verbessern können. Im Zuge der Pandemie wurde eine Reihe von wirtschaftspolitischen Adaptionsvorschlägen von Wirtschaftsexpert*innen formuliert, welche als Ziel die Stärkung des Binnenmarktes haben. (Zhang 2022). Zunächst sollen Barrieren beim Transfer von Wirtschaftsfaktoren wie Arbeitskräfte oder Kapital beseitigt werden. Zudem wird ein Ausgleich der Einkommensdisparitäten zwischen verschiedenen sozialen Schichten durch politische Orientierungen angestrebt, bei gleichzeitiger Erhöhung des Einkommensniveaus in vielen Bereich des Landes. Von dieser Maßnahme erhofft man sich einen weiteren Anstieg des Konsumniveaus. Im Zuge dieses Prozesses werden vor allem Reformen des Wohn- und Landbesitzrechtes angestrebt, bei welchen die Landbevölkerung Chinas einen Einkommens-

und Vermögensaufschwung erleben soll. Ebenso wird von einer Anpassung in der Gleichstellung zwischen Privatunternehmen mit den staatlichen Unternehmen gesprochen. Dies mag auf den ersten Blick verwundern, da die chinesische Regierung durch staatliche Subventionierung und Steuererleichterungen große Teile des Wirtschaftsaufstiegs getragen hat. Jedoch sprechen Ökonom*innen davon, dass Privatunternehmen mittlerweile zur tragenden Säule der chinesischen Wirtschaft geworden sind. Betrachtet man einzelne Faktoren, so kann man zu dieser Conclusio kommen, denn private Unternehmen sind für rund 50% der Steuereinnahmen Chinas verantwortlich und tragen zu 90% bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze bei. Dennoch ziehen sie im Vergleich zu staatlichen Unternehmen oftmals den Kürzeren, beispielsweise bei der Vergabe von Krediten. Als weiterer Punkt wird die Stabilisierung inländischer Produktionsketten, sowie die Erhöhung der Wertgehalte dieser Produkte, durch technologische Fortschritte genannt. Im Zuge dessen soll es zu einem Ausbau der Hightech-Bereiche mit einer flächendeckenden Intensivierung der Grundlagenforschung kommen, zudem soll laut Expert*innen der Schutz des Patentrechts strikter vollzogen werden. Letztgenannter Aspekt ist ebenfalls atypisch für China, wie sehr die chinesische Regierung in Form der KPC auf diese Vorschläge eingeht bleibt abzuwarten (Mingrui 2021: 97 f.).

Eine demographische Chance, welche die chinesische Regierung im Zuge ihrer Inlandspolitik aufgreift, ist die Bildung sogenannter Wirtschaftszentren. Aufgrund der Ressourcendisposition bestimmter Regionen werden an bestimmten Standorten im Land diese ökonomischen Zentren und ihre „natürliche“ Formierung gefördert. Sie bilden einen wichtigen Baustein der chinesischen Wirtschaft und wirken sich positiv auf das Wachstum aus. Denn einerseits werden viele Arbeitskräfte absorbiert, auch aus infrastrukturellen Nachbarregionen können viele Arbeiter*innen mit Beschäftigung versorgt werden. Andererseits bieten diese Zentren als Ballungshotspot für Know-how eine Chance im Bereich der selbstständigen technologischen Entwicklung, beispielsweise das Hightech Zentrum in Shenzhen. Das Spektrum an Maßnahmen zur Stärkung und Entwicklung des inneren Kreislaufs sind vielfältig, die komplizierte internationale Lage aufgrund der Corona-Pandemie hat diesen Prozess zusätzlich beschleunigt. Damit das Prinzip der gegenseitigen Förderung zwischen innerem und internationalem Kreislauf funktionieren kann, muss ein Teil der Aufmerksamkeit auf internationale Handelsbeziehungen sowie den Außenhandel fallen. Eine einseitige Fokussierung auf den chinesischen Markt kann zu Hindernissen in der Außenpolitik mit Ländern führen, die für bi- und multilaterale Kooperationen wirtschaftsstrategisch wichtig sind. Auch wenn das

Hauptaugenmerk auf der Stärkung der inländischen Entwicklung liegt, so ist ein gesunder internationaler Wirtschaftskreislauf für China von Bedeutung (Mingrui 2021: 98).

Für die Europäische Union ist es als Konsequenz aus den wirtschaftspolitischen Entwicklungen mit der Etablierung des dualen Wirtschaftskreislaufs in China wichtig zu verstehen, dass Veränderungen auf die Handelsbeziehungen zukommen können. Eine Adaption im Umgang mit China auf Basis bilateraler Kooperation, sowie ein verstärkter Austausch von Liefer- und Personalabkommen, könnte zwar die gegenseitige Abhängigkeit verfestigen und langfristig ökonomische Strukturen zwischen der EU und China verhärten. Jedoch besteht vor dem Hintergrund der potentiellen globalen Spaltung am Wirtschaftsmarkt verursacht durch geopolitische Extreme, wie die Covid-Pandemie oder den Ukrainekrieg die Gefahr, dass sich die Union bei einer Intensivierung der Handelsabkommen in ein einseitiges Abhängigkeitsverhältnis gegenüber China begibt, da die Volksrepublik vermehrt auf den eigenen Wirtschaftskreislauf mit seinen Bedürfnissen sowie auf Wirtschaftsbeziehungen zu anderen Großmächten, wie exemplarisch Indien, Wert legt.

6.7. Der Ukraine-Russland-Krieg als Einflussfaktor auf die europäische und chinesische Wirtschaft

Der Angriffskrieg Russlands in der Ukraine verursacht, neben gesellschaftlichem Leid und globalen, politischen Veränderungen, auch Einschnitte in das wirtschaftliche Konstrukt der Europäischen Union und Chinas. Auf Makroebene sind einzelne Staaten der Union unterschiedlich schwer von den Nebenwirkungen des Ukrainekriegs betroffen, auf Mikroebene beeinflusst es den Großteil der Bevölkerung sowohl auf dem europäischen wie auch auf dem asiatischen Kontinent. Dadurch, dass Russland als bedeutender Produzent von Öl und Gas auf dem Weltmarkt eine führende Rolle einnimmt, kommt es am Rohstoffsektor zu großen Veränderungen. Zum einen durch das Unterbrechen von Lieferketten, zum anderen durch die Beteiligung zahlreicher Staaten an den Sanktionierungen gegenüber Russland. Speziell die Europäische Union ist von den Energiesanktionen am Gas- und Ölsektor stark betroffen, führt sie als Teilfaktor zu einer höheren Inflation als beispielsweise in China, das sich gegen Sanktionierungen Russland betreffend ausspricht. Nicht nur auf dem Energiesektor kommt es durch den Angriffskrieg in der Ukraine zu Einschnitten, auch auf den globalen Agrarmärkten werden Engpässe offensichtlich. Die Ukraine und Russland sind weltweit die größten

Getreideexporteure mit einem Weltmarktanteil von zusammen ca. 30%. Beide Länder zählen zu den wichtigsten Getreidelieferanten in Europa und in China. Die ansteigende bzw. gestiegene Inflation, die Unterbrechung von Lieferketten sowie ein etwaiger Warenmangel lassen die Versorgungsnot von ärmeren Ländern steigen. Ökonom*innen wie der Deutsche Robert Kappel greifen den Ukrainekrieg vor dem Hintergrund globaler geopolitischer und wirtschaftlicher Veränderungen auf (Kappel 2022: 244).

„Russlands Vernichtungskrieg in der Ukraine wird die Weltlage grundlegend verändern.“
(Kappel 2022)

Diese Veränderungen werden durch unterschiedliches politisches Handeln im Umgang mit dem Ukrainekrieg verstärkt. Die BRICS-Länder (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) beteiligen sich nicht an der Sanktionspolitik gegenüber Russland, es könnte in weiterer Folge zu einer Spaltung auf dem globalen Wirtschaftsmarkt zwischen diesen Ländern sowie großen Teilen Europas, den USA und Japan kommen. Dies hätte auch weitreichende Folgen für die EU-China-Handelsbeziehung, ist man doch zurzeit sehr vom gegenseitigen Austausch und strategischen Kooperationen abhängig. Schreckensszenarien einer zweigeteilten Weltwirtschaftsordnung, sowie einer neuen Wirtschaftspolitik, nehmen aufgrund der verstärkten Bündnisse einzelner Wirtschaftsmächte vor dem Hintergrund des Ukraine Konflikts zu, Kappel (2022) merkt hierzu jedoch an, dass eine mögliche Abspaltung Chinas vom Welthandel mit einem großen Fragezeichen versehen ist. Die Europäische Union und China sind wirtschaftlich verkoppelt, der Globalisierungsprozess wird von beiden im aktiven Austausch gelebt. Ob daher ein langfristiges wirtschaftliches Abkommen mit Russland von Seiten Chinas aufgrund der angespannten Situation in Europa zustande kommt, kann angezweifelt werden. Aus wirtschaftspolitischer Sicht muss diesem Szenario von Seiten der Europäischen Union dennoch hohe Beachtung geschenkt werden (Kappel 2022: 244 f.)

Dass der Angriffskrieg Russlands in der Ukraine zu Spannungen am globalen Wirtschaftsmarkt führt, verdeutlicht die innereuropäische Diskussion um die Gasversorgung in der Union durch russisches Erdgas. Der, durch Sanktionen veranlasste, Wirtschaftskrieg der EU gegenüber Russland wird zur Zerreißprobe durch unterschiedliche Interessen einzelner Mitgliedsstaaten. Dieser Umstand ist zu großen Teilen selbstverschuldet, hat man sich als Wirtschaftsstandort Europa über die letzten Jahrzehnte zusehends von russischen Energielieferungen abhängig gemacht. Das industrielle System großer, westlicher Staaten der EU, wie beispielsweise

Deutschland, war über Jahre hinweg sehr von den Energielieferungen Russlands abhängig. Das man als Union nun gegen den Angriffskrieg Russlands Stellung bezieht, diesen verurteilt und sanktioniert ist geopolitisch nachvollziehbar, wirtschaftspolitisch wird jedoch die Achillesferse Europas sichtbar. Denn über den wirtschaftlichen Aspekt der fehlenden Versorgung für Betriebe und Unternehmen hinwegbetrachtet, entsteht ein gesamtgesellschaftliches Problem für weite Teile der europäischen Bevölkerung. Ein Öl- und Gasmangel können unweigerlich zu Ausfällen in der Energieversorgung europäischer Haushalte in den Wintermonaten führen. Dieser Umstand führt zu Spannungen innerhalb der EU, da sich politische Entscheidungsträger*innen, wie beispielsweise der ungarische Premierminister Viktor Orban, aktiv gegen die Sanktionspolitik der Union aussprechen. Bei einem wirtschaftlichen Sanktionsvorhaben, wie es die EU gegenüber Russland fährt, sollte Einigkeit und Harmonie unter den Mitgliedsstaaten herrschen, denn innereuropäische Diskrepanzen werden auch in China registriert und bestärken die wirtschaftspolitischen Absichten Chinas in der Zusammenarbeit mit Russland (Luhmann 2022: 102).

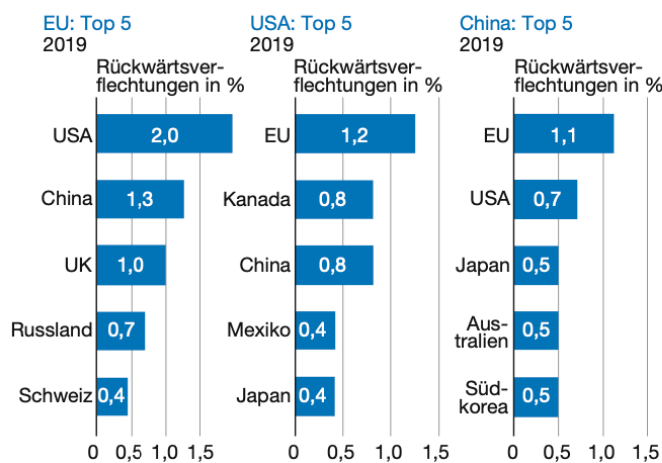
7. Ausblick in die EU-China-Handelsbeziehung der Zukunft: Kooperationen und Verflechtungen als Basis einer engeren Zusammenarbeit

Im letzten Abschnitt dieser Arbeit wird ein Ausblick in eine mögliche Zukunft der EU-China-Handelspolitik geworfen. Dabei sollen aktuelle und potenzielle wirtschaftliche Verknüpfungen, Interessen und Herausforderungen analysiert werden. Die Frage, welche diesem Abschnitt zu Grunde liegt, bezieht darauf, wie eine möglichst gerechte ökonomische Partizipation beider Wirtschaftsmächte möglich ist und welche Handelsabkommen sowie Kooperationen dies ermöglichen.

7.1. Die Europäische Union und China – zwei Wirtschaftsmächte, die auch zukünftig voneinander abhängig sind

Zwischen der EU und China herrschen enge wirtschaftliche Verbindungen. Vor dem Hintergrund einer zunehmend komplexeren geopolitischen Weltlage, stellt sich die Frage, wie diese Verbindungen zukünftig aussehen werden. Im Umgang mit China als aufstrebende Wirtschaftsmacht der letzten Jahre braucht die Union eine klare strategische Ausrichtung in den vorherrschenden, tiefgreifenden Handelsbeziehungen. Wie essentiell beide Wirtschaftsmächte füreinander sind, verdeutlicht die Zahl der Zulieferung von Zwischenprodukten. Für die EU ist China nach den USA der zweitwichtigste Zulieferer von Zwischenprodukten, für China ist die EU sogar der wichtigste.

Rückwärtsverflechtungen der EU, USA und China



Quelle: Flach et al. (2021a).

Abb. 16: Abhängigkeiten zwischen China und der EU als gegenseitige Zulieferer

Abbildung 16 verdeutlicht, dass rund 1,3% der Vorleistungen aus China zur Produktion von Finalgütern in der europäischen Union beitragen. Umgekehrt sind es 1,1% der Vorleistungen aus der EU, die zur finalen Produktion in China herangezogen werden (Flach et al. 2021).

Es bestehen also wechselseitige Lieferabhängigkeiten zwischen der EU und China. Wie vulnerabel solche Lieferbeziehungen sein können, hat speziell die Corona-Pandemie verdeutlicht. Besonders in der Elektroindustrie oder in Bereichen des Maschinenbaus sowie der Metallproduktion kam es zu Unterbrechungen in der Lieferkette von chinesischen Unternehmen in die Europäische Union. Um zukünftig diesen Abhängigkeiten ein wenig an Gewicht zu nehmen, werden Diversifizierungen der Lieferketten angestrebt. Sowohl die EU wie auch China suchen ständig nach Import- und Exportalternativen, um sich ökonomisch auf breitere Füße zu stellen. Dieses Unterfangen ist nicht immer einfach, natürliche Ressourcen sind häufig nur in einer begrenzten Anzahl von Ländern vorhanden. Großflächige Importe einer natürlichen Ressource können daher geographisch nur schwer ausgedehnt werden. Sowohl die Volkswirtschaft als auch die Union haben in Bezug auf Ressourcenabhängigkeiten und deren beinhaltende Lieferketten, die Identifizierung und Überwachung letztgenannter als entscheidend erachtet. Unterstützung in diesem Bereich können Unternehmen beispielsweise durch staatliche Mechanismen, wie die Förderung technologischer Mittel zur Risikoüberwachung, erhalten. Risikomanagement und vertragliche Handelsabkommen sind die beiden wesentlichen Säulen, um Lieferketten in ihrer Liquidität zu schützen, sowohl für die EU wie auch für China (Flach und Teti 2021: 849 f.).

Die Möglichkeit, dass sich China immer weiter vom Welthandel zurückziehen muss, ist vorhanden, speziell unter der Betrachtung aktueller geopolitischer Entwicklungen, wie Corona oder des Ukrainekrieges. Abhängigkeiten am globalen Weltmarkt sollen reduziert, Schwachstellen des exponentiell wachsenden Wirtschaftssystems beseitigt werden. Chinas ökonomische Ausrichtung auf ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum, produziert durch die eigene Bevölkerung, könnte für die Europäische Union aus zweierlei Perspektiven Probleme mit sich bringen. Einerseits werden europäische Innovationen und Wissen nicht mehr in einer ähnlich lukrativen Menge nachgefragt wie aktuell. Andererseits würde für die westlichen Wirtschaftsriesen Europa und USA der Zugang zu chinesischen Waren erschwert werden, was sich wiederum auf die Inflation in diesen Ländern auswirken würde. Flach und Teti (2021) merken hierbei eine mögliche Verschiebung in den Wirtschaftspartnerschaften Chinas an. Hauptaugenmerk soll dabei auf eine gesunde Kooperation und Handelsbeziehung zu den

unmittelbaren asiatischen Nachbarn gelegt werden. Indiz für erste Bestrebungen Chinas in diese Richtung ist die Unterzeichnung des RCEP-Abkommens im Jahr 2020. Teil dieses Handelsabkommens, das auf eine intensiviertere zukünftige Zusammenarbeit ausgelegt ist, sind unter anderem die Länder China, Japan, Südkorea sowie Australien und Neuseeland. Zusammen vereinigen alle RCEP-Mitgliedsstaaten rund ein Drittel der Weltwirtschaftsleistung. Es darf daher zurecht als „mächtiges Wirtschaftsabkommen“ bezeichnet werden. In den Bemühungen Chinas mit Japan und Südkorea den Handel voranzutreiben werden Handelsbarrieren sukzessive abgebaut. Zölle sollen künftig um 8% sinken, nicht tarifäre Handelsbarrieren weiter reduziert werden. Eine ausschließliche Fokussierung der chinesischen Regierung auf den internen Kreislauf ist nur bedingt vorhanden, denn überregional soll die wirtschaftliche Integration des asiatischen Raums vorangetrieben werden. Expert*innen sprechen davon, dass China ökonomische Risiken zu diversifizieren versucht, neue Handelspartner zu gewinnen anstrebt und bestehende Machtstrukturen verändert sehen möchte. Dieses breite Spektrum an Handelsbeziehungen, welches die chinesische Regierung gegenwärtig anstrebt, behandelt jedoch vorwiegend handelspolitische Agenden mit kleineren Volkswirtschaften. Diese profitieren vom großen chinesischen Markt, befinden sich aufgrund ihrer geringen wirtschaftlichen Potenz in einer schwachen Verhandlungsposition und begeben sich schlussendlich in ein einseitiges Abhängigkeitsverhältnis (Flach und Teti 2021: 850 f.).

Die Handelspolitik zwischen China und der Europäischen Union ist primär auf multilaterale Vereinbarungen gestützt, welchen China bei ihrem Beitritt zur WTO 2001 zugestimmt hat. Dass die beiden Wirtschaftsmächte ihre wirtschaftliche Basis nicht auf enge und „freundschaftliche“ Basis stellen, verdeutlicht die Erhebung der jeweiligen Zölle. Dabei erhebt China im Durchschnitt fast doppelt so hohe Zölle auf europäische Produkte wie die EU selbst. Besonders schützenswerte Produkte, sowohl für China als auch für die Europäische Union, sind Textilien und Agrargüter. Vor allem im Agrarsektor stellt sich die Union schützend hinter ihre Produzent*innen. Dieser Wirtschaftsbereich wird durch Subventionen und Einfuhrbeschränkungen verstärkt gestützt. Ebenso werden Antidumpingzölle erhoben, um sich gegen die chinesische Agrarkonkurrenz zu schützen. Befürworter*innen einer tiefergreifenden Handelsbasis zwischen China und der EU merken hierbei an, dass eine intensivere Handelspolitik mit einer Reduktion der Handelskosten für beide Seiten einherginge. Ähnliche Ansichten vertritt die EU-Kommission in einer Aussendung aus dem Jahr 2021 bei der sie *„einen Aufbau einer fairen und regelbasierten Wirtschaftsbeziehung mit China von vorrangiger Bedeutung“* einräumt (European Commission 2021).

Jedoch kann dieses Unterfangen kritisch in seiner Umsetzung gesehen werden, zu verschieden sind die beiden Wirtschaftsmächte. Diese Differenzen beschränken sich nicht bloß auf ökonomische Ansichten und bestehende Regularien wie beispielsweise Marktzugangsbeschränkungen oder der Schutz geistigen Eigentums. Auch kulturelle Aspekte erschweren eine bilaterale Zusammenarbeit, als Stichwort kann hier die unterschiedliche Interpretation von Menschenrechte genannt werden. Diese fundamentalen Unterschiede erfordern alternative Möglichkeiten eines zukünftigen wirtschaftliche Handelsprozesses (Flach und Teti 2021: 851 ff.).

7.2. Multilateralismus als Synonym für eine nachhaltige Handelsbeziehung zwischen EU und China der Zukunft

Nachdem sich bilaterale Handelsbeziehungen mit China aus Sicht Europas bisher als schwieriges Unterfangen erwiesen haben, besteht ein zukünftiger Umgang mit dem „Reich der Mitte“ möglicherweise in multilateralen Handelsabkommen. Anstoß eines solchen Vorhabens ist eine WTO-Reform, welche die marktverzerrenden Praktiken Chinas zum Thema hat und sie einschränken soll. Generell wird von den großen Wirtschaftsländern der Europäischen Union (Frankreich und Deutschland) eine restriktivere Überprüfung der Handelspraktiken Chinas durch die WTO gefordert. Nun soll der Multilateralismus eine nachhaltige Handelsbeziehung der beiden Wirtschaftsmächte gewährleisten. Nachdem bilaterale Wirtschaftsabkommen einen Anstieg der Zahl protektionistischer Maßnahmen weltweit mit sich bringen und diese laut Global Trade Alert im Jahr 2019 die liberalisierenden Maßnahmen um das 3,7-fache übertrafen, wird von Wirtschaftsexpert*innen eine WTO-Reform bezüglich multilateraler Beziehungen begrüßt (Evenett und Fritz 2020). Zur Wahrheit gehört jedoch auch, dass nicht nur China mit seinem unlauteren Wettbewerb und verzerrenden Wirtschaftsmaßnahme einlenken muss, auch die EU sollte ihre politischen Instrumente, sowie ihre Subventionsagenden, überdenken. Ein beiderseitiges Entgegenkommen wird für eine faire Handelspolitik erforderlich sein (Flach und Teti 2021: 852).

Der drastische Wirtschaftsaufstieg Chinas der letzten Jahre führte dazu, dass politisch ein Umdenken stattfand. Präsident Xi Jinping spricht vom „Chinesischen Traum“, wohl eine Anspielung an den „Amerikanischen Traum“ den man größer, besser und effizienter umsetzen möchte. In diesem Szenario des chinesischen Traums sollen kulturelle, politische und soziale Besonderheiten Chinas in deren Außendarstellung mit einfließen. Ein Paradigmenwechsel soll

vollzogen werden, und zwar nicht nach der Vorstellung der westlichen Demokratie, sondern nach einer Demokratie der „chinesischen Charakteristika“. Diese vorgegebene Marschroute nimmt unmittelbar Einfluss auf den Multilateralismus und dessen Implementierung in die chinesische Wirtschaft (Li 2014: 69). Denn China versucht sehr wohl international mit mehreren Handelspartnern eine gesunde ökonomische Basis zu bilden. Seit dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation wird versucht in der ökonomischen Außenpolitik eine Basis und ein „standing“ aufzubauen und sich als gesunder Handelspartner zu präsentieren. Kritiker*innen werfen China teilweise Scheinheiligkeit vor, es ginge nur um die inländischen Interessen und wie diese geschickt durch Handelsbeziehungen befriedigt werden können (Yuan 2021: 131).

Im Kontext der chinesischen Rolle innerhalb der WTO (Welthandelsorganisation) begann sich, eine wirtschaftsstrategische Adaption in China durchzusetzen. Multilaterale Handelsabkommen mit anderen WTO-Mitgliederstaaten werden durchaus als wichtig erachtet, um friedlich wirtschaften zu können. Diese Haltung stellt mittlerweile einen wichtigen Teil der Außenhandelspolitik Chinas dar. Jedoch kommt es, auch innerhalb der WTO, zu Auseinandersetzungen, beispielsweise der Wirtschaftskrieg zwischen den USA und China. Noch sind für die EU keine großen Einschränkungen diesbezüglich festzustellen, denn China möchte im Umgang mit Handelspartnern wie der Europäischen Union seine Vorteile und einen Nutzen daraus ziehen. Neben den Preisreduktionen bei der Erhebung von Zöllen, sollen der systemische Austausch innerhalb von Branchen, eine intensivere Wissensverknüpfung im Bereich der Entwicklung, sowie eine gut funktionierende politische Kooperation positive Entwicklungseffekte, eine multilaterale Handelsbeziehung zu Mitgliedsstaaten der Union generieren. Die zunehmenden Spannungen innerhalb der WTO führen allerdings dazu, dass sich China am regionalen Markt immer weiter nach attraktiven Handelspartnern umsieht (Yuan 2021: 131 f.)

„Multilateralism practiced by China serves the purpose of realizing China’s strategic goals in different periods in ways acceptable to the international society and manageable by China.“ (Yuan 2021: 132)

Dieses Zitat soll verdeutlichen, dass China in seiner wirtschaftlichen Außenpolitik restriktiv die eigenen Interessen umsetzen möchte und für diese Umsetzung auch neue Wege findet, beziehungsweise neue Handelsabkommen, welche gerade einen Mehrwert für die

Volksrepublik darstellen, eingeht. Kritisch kann man hinterfragen, inwiefern sich dies von etwaigen ökonomischen Handlungsmustern der USA oder der Europäischen Union unterscheidet. Bei dem Abschluss von Verträgen ist es in der Regel so, dass sich alle beteiligten Parteien größtmöglichen Erfolg für sich selbst versprechen. Die restriktive Umsetzung der chinesischen Interessen mag zwar Kritiker*innen aus dem westlichen Wirtschaftsraum hervorrufen, jedoch ist der Grundgedanke solcher Verträge bei allen globalen Wirtschaftsmächten ähnlich, nämlich die Verwirklichung eigener wirtschaftlicher Bedürfnisse. Dieses gezielte Verfolgen der eigenen Interessen kann jedoch dazu führen, dass China auch zukünftig als schwieriger Handelspartner gesehen wird, mit dem man auf bilateraler Ebene kaum Abkommen schließen kann. Eine Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen kann vor dem Hintergrund der kulturellen Unterschiede zwischen der westlichen Welt und China als wenig lohnenswert erachtet werden und hemmt möglicherweise den chinesischen Wirtschaftsaufstieg am internationalen Markt.

7.3. Regionale multilaterale Abkommen als Chinas Antwort auf die Relevanz internationaler Handelsbeziehungen

Um sich vom internationalen Handelsmarkt und großen Wirtschaftsbündnissen, wie der Welthandelsorganisation abzuhaben, hat China den ökonomischen Austausch am asiatischen Markt in den letzten Jahren intensiviert. Dieser „regionale Multilateralismus“ soll regionale Wirtschaftskräfte mobilisieren und dem asiatischen Wirtschaftsraum zum Aufstieg verhelfen. Insgeheim stellt der regionale Handelsweg Chinas ein Gegenbild zur Internationalisierung der USA dar, welcher globale Beziehungen und Globalisierungsprozesse vorantreibt. Um mit diesen großflächigen internationalen Handelsbeziehungen Schritt halten zu können, ist die Einbindung regionaler Handelspartner für China eine interessante Alternative. So können regionale Entscheidungsprozesse auf diversesten Ebenen unmittelbar „vor Ort“ gehalten werden und müssen nicht an die internationale Konkurrenz weitergegeben werden. Als Beispiel kann hier ASEAN + 3 genannt werden. Bei diesem Abkommen beteiligen sich die zehn ASEAN-Staaten plus China, Südkorea und Japan. Ziel dieses Abkommens ist, neben der Stabilisierung politischer Beziehungen, auch das Vertreten gemeinsamer, regionaler wirtschaftlicher Interessen am globalen Markt, man möchte Ostasien eine Stimme verleihen. Diese Verknüpfung von multilateralen Handelsbeziehungen am regionalen Markt wird von China als Chance verstanden eine neue asiatische Wirtschaftsmacht zu formen (Yuan 2021: 132 ff.).

Dieser regionale Zugang von Seiten Chinas, welcher die Intensivierung der Handelsbeziehungen mit den Nachbarländern zur Folge hat, wirkt sich auch auf außenpolitische Entwicklungen aus. Chinas Präsident Xi Jinping spricht davon, dass die Diplomatie am asiatischen Markt an Wichtigkeit gegenüber jener von „großen internationalen Beziehungen“ übertrifft. Der Ansatz des regionalen Multilateralismus wird also aktiv von der Volksrepublik China gelebt und vorangetrieben. Wichtig dabei zu erwähnen ist, dass China im Falle von ASEAN + 3 das finanzielle Problem der gesunden ökonomischen Außenpolitik einzelner Länder aufgegriffen hat, dieses zum zentralen Thema macht, und so versucht eine Einigkeit in der Vertretung der Interessen zu formen. Dass diese Interessen hauptsächlich an der chinesischen Wirtschaft und an deren Stärken und Schwächen orientiert sind, merken Kritiker*innen wiederholt an. Des Weiteren vertritt China im Umgang mit den regionalen Partnern das sogenannte Top-Down-Prinzip. Als stärkste Wirtschaftskraft werden chinesische Problematiken im Bündnis der ASEAN + 3 zuerst aufgegriffen. Chinas nationale Interessen in der Region werden also priorisiert behandelt. Zudem ist der Entscheidungsfindungsprozess innerhalb des ostasiatischen Bündnisses kaum transparent (Yuan 2021: 133).

Ein entscheidender Vorteil, welchen China in der Realisierung seiner wirtschaftlichen Interessen im Zuge von regionalen multilateralen Handelsbeziehungen genießt, ist, dass die Anliegen von Entwicklungsländern im regionalen Kontext eher aufgegriffen werden als im globalen Gefüge der Welthandelsorganisation. Diese Korrekturen von regionalen Hemmnissen macht sich China zu Nutze und treibt somit das ostasiatische Wirtschaftsbündnis voran. Beispielsweise durch den Erlass von Zöllen auf Importe wird von Seiten Chinas auf die Bedürfnisse der Entwicklungsländer von ASEAN + 3 eher eingegangen als durch die WTO. Diese Reduktion der Preise am regionalen Markt führt auch dazu, dass der regionale Wirtschaftsstandort zunehmend an Bedeutung gewinnt. Einerseits durch den verstärkten Handel, andererseits durch den Wirtschaftsaufschwung in betreffenden Entwicklungsländern. Diese Wachstumseffekte nutzt China durch regionale multilaterale Handelsbeziehungen aus (Yuan 2021: 133 ff.). Dabei unterscheidet sich die Ideologie der regionalen Handelspolitik Chinas von jener der Europäischen Union oder der USA, nicht nur in ihrer wirtschaftlichen Struktur, auch die politische Ebene wird durch Wirtschaftsbündnisse in Ostasien anders gelebt als beispielsweise in der EU. Wichtige Themen des Wirtschaftsbündnisses der EU, wie der voranschreitende Demokratisierungsprozess, politische Verwaltung, soziale und politische Reformen oder der hohe Anspruch an Werten und Normen, werden kaum oder gar nicht in regionalen multilateralen Abkommen behandelt (Keukeleire und Petrova 2014: 266 f.). Der

Fokus des chinesischen regionalen Multilateralismus bezieht sich nicht auf die Entwicklung neuer Wirtschaftspfade, sondern vielmehr auf die Verbesserung bestehender Abkommen mit den jeweiligen Mitgliedsstaaten. Darin besteht auch ein Problempunkt für die Europäische Union im Umgang mit dem ostasiatischen Multilateralismus. Man möchte das europäische Wertesystem möglichst getreu auf den asiatischen Kulturraum umlegen, ein nahezu unmögliches Unterfangen. Wirtschaften mit China heißt deren Ansprüche, Bedürfnisse und Handlungsformen zu verstehen und zu akzeptieren, sonst wird eine nachhaltige und gesunde Wirtschaftsbeziehung schwer funktionieren. Ein potenzieller Versuch der EU den chinesischen Markt in ein bestimmtes politisches oder ökonomisches Korsett zu drücken, kann und wird krachend scheitern. Deshalb sind bilaterale Abkommen auf Basis der WTO auch so schwer zwischen der EU und China umzusetzen. Häufig treffen grundverschiedene Ideale und Prinzipien, auf welchen eine Verhandlungsbasis aufzubauen ein herausforderndes Unterfangen darstellt. Die chinesische Regierung sieht es als fragwürdig an, Handelsbeziehungen zu anderen Staaten aufgrund deren politischer Lage zu beurteilen. Dieses Kategorisieren eines Landes aufgrund ihres Regimes, sei es demokratisch oder autoritär, geht gegen die Auffassung der chinesischen Außenhandelspolitik und ist somit grundlegend konträr zur europäischen Anschauung (Wang und Wu 2010: 15 ff.). China spricht hierbei sogar von Ansichten Europas, die der Zeit des „Kalten Kriegs“ entsprechen und nicht mehr zeitgerecht sind. Zudem handelt China aktiv mit autoritären Staaten Zentralasiens um einen Gegenpol zur „farbigen Revolution“ des Westens darzustellen (Yuan 2021: 135). Diese Aussagen und Ansichten der chinesischen Politik lassen Teile der EU vorsichtig im Umgang mit China werden, sowohl auf politischer als auch auf wirtschaftlicher Ebene. Aktuelles Beispiel ist Chinas Umgang mit Russland, die aktive Zusammenarbeit trotz des Ukrainekriegs und der damit einhergehende Unmut Europas. Nicht vergessen werden darf hierbei, dass Länder der Europäische Union ebenfalls mit autoritärgeführten Nationen wirtschaftliche Abkommen schließen. Ganz aktuell kann hier Österreich als Beispiel genannt werden, welches eine Flüssiggas aus Katar importiert¹⁷.

¹⁷ vgl. Bundeskanzleramt Österreich (2022):

<https://www.bundeskanzleramt.gv.at/bundeskanzleramt/nachrichten-der-bundesregierung/2022/03/bundeskanzler-nehammer-oesterreich-baut-auf-gruenen-wasserstoff-aus-den-emiraten-und-auf-fluessiggas-aus-katar.html>

7.4. Multilateralismus und seine Ziele für die zukünftige Wirtschaftsentwicklung Chinas – was auf die EU zukommt

Möchte man aus Sicht der Europäischen Union die Langzeitstrategie Chinas und deren Zusammenhang mit einer breitflächigen multilateralen Handelsbasis verstehen, so spielen eine Reihe von wesentlichen Punkten dabei eine entscheidende Rolle. Denn die multilateralen Handelsbeziehungen, welche China bereits pflegt, bzw. zukünftig intensivieren möchte, haben langfristige Wirtschaftsziele und nachhaltiges Wirtschaftswachstum zur Grundlage.

- Zunächst ist es der chinesischen Regierung ein Anliegen, die Energieversorgung für das Land auf absehbare Zeit zu gewährleisten. Nicht nur wegen der Produktionsprozesse in diversen Industriebereichen, auch können gesellschaftliche Interessen befriedigt werden. Vor dem Hintergrund der aktuellen Ukraine Krise ist eine stabile Energieversorgung keine Selbstverständlichkeit mehr, speziell was Öl und Gas aus Russland betrifft. Deshalb kann innerhalb einer Bevölkerung mit Maßnahmen zum Schutz dieser Energieressourcen positive Stimmung erzeugt werden. Zieht man zusätzlich den Aspekt der aufrechten Verhandlungsbasis mit autoritär geführten Staaten wie Russland unter der Prämisse, dass dies gesellschaftlich und kulturell geduldet wird, hinzu, so sind multilaterale Energieabkommen und die Sicherung der dafür benötigten Transportwege auch mit in Krieg befindlichen Nationen keine Abnormalität und dienen als Mittel zum Zweck. Zwar sprechen Geopolitiker*innen davon, dass China seine Strategien überdenkt, ob es schlussendlich zu einer Handlungsadaption kommt, bleibt fraglich (Yuan 2021: 137)
- Als nächsten wesentlichen Aspekt, den China zukünftig verstärkt durch strategische Partnerschaften forcieren möchte, ist die Internationalisierung der eigenen Währung zu sehen. Die chinesische Politik will den Yuan am internationalen Währungsmarkt etablieren und mit ihm eine echte Alternative zum Dollar oder zum Euro heranwachsen lassen. Neben einem Statusgewinn am Weltwirtschaftsmarkt, verspricht sich China eine Reduktion der Risiken durch Finanzkrisen. Die dadurch gewonnene Unabhängigkeit vom US-Dollar soll die dominante Rolle des Westens am Weltmarkt reduzieren.
- Im Zuge der nachhaltigen Versorgung der Volksrepublik am Energiesektor soll gleichzeitig die „Macht der Meere“ gestärkt werden. Maritime Handelsrouten sollen ausgeweitet und verstärkt werden (Zhou und Yu: 2014, 66 ff.). Inwiefern dies mit Klimazielen vereinbar ist, darf hinterfragt werden. Hier wird jedoch kaum mit europäischem Widerstand im Zuge von Handelsbeschränkungen zu rechnen sein,

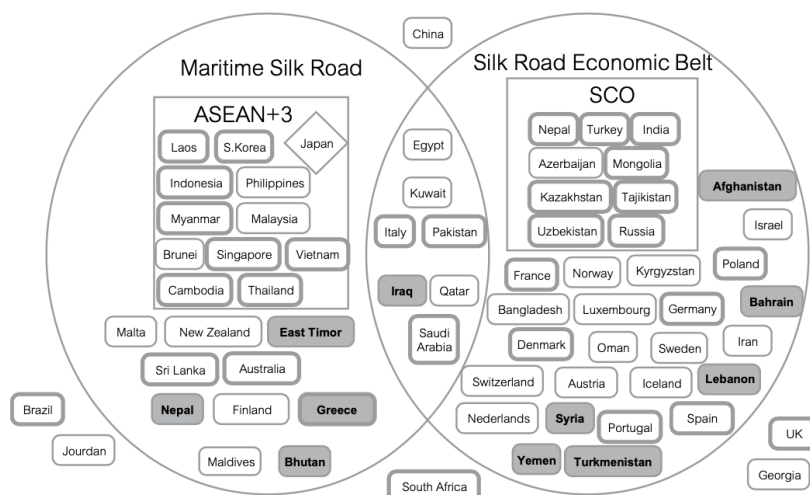
pflegen doch die beiden Parteien mittels der neuen Seidenstraße einen produktintensiven Austausch über die Seerouten.

- Die obenstehenden Punkte beschreiben im Wesentlichen wie mittels Handelsbeziehungen ausländische Mechanismen genutzt werden, um für das eigene Land einen wirtschaftlichen Vorteil zu generieren. Jedoch möchte China durch den Multilateralismus ebenso die inländische Wirtschaft stärken. Dies soll gelingen zum einen durch die Stärkung von wirtschaftsschwachen Regionen und zum anderen durch die gezielte Förderung der Produktivität in ohnehin schon gewinnbringenden Sektoren. Diese beiden Aspekte sollen durch infrastrukturelle Anpassungen gezielt miteinander verbunden werden. Übergewinne aus einem Branchenbereich sollen zur Entwicklung ökonomisch schwächerer Regionen herangezogen werden. In diesen Entwicklungsregionen wiederum, werden gezielt große Projekte durch Handelspartnerschaften, beispielsweise mit Unternehmer*innen aus der Europäischen Union, gestartet, welche den Wirtschaftskreislauf dieser Region ankurbeln (Yuan 2021: 137 f.).

Die thematisierten Aspekte sollen zur Wirtschaftsentwicklung Chinas in der Zukunft beitragen, sie werden als politisch relevant erachtet. Grundlage dieser Prozesse bilden multilaterale Handelsbeziehungen, auch mit der EU.

Die Umsetzung dieser Projekte hat eine breite multilaterale Basis an Partnerschaften als Grundlage. Die Teilhabe Chinas an unterschiedlichen Organisationen ist dabei ein Puzzlestück um großflächig Handelsbeziehungen knüpfen und pflegen zu können. Neben dem bereits thematisierten ASEAN + 3-Abkommen ist auch die Shanghaier Organisation für Zusammenarbeit (SOZ) ein gutes Beispiel für den gepflegten Multilateralismus Chinas. Dieser internationalen Organisation gehören unter anderem Indien, Russland, Iran und Kasachstan an, die SOZ beschäftigt sich vor allem mit Fragen der Sicherheit, aber auch mit Wirtschafts- und Handelsfragen und soll für nachhaltige Stabilität der betroffenen Regionen sorgen. China nutzt diese Organisation primär zur Sicherstellung der Energieversorgung, vor allem im Umgang mit Russland. Würde man die SOZ aus Chinas Perspektive rein auf das Wirtschaften mit den Mitgliedsstaaten reduzieren, so entspricht dies nicht dessen größeren Gesamtbild. Denn ein Teil der chinesischen Strategie ist es, über Organisationen wie ASEAN + 3 oder SOZ die Handelspartnerschaften zum Westen hin zu intensivieren. Kritiker*innen merken an, dass in diesem Prozess primär chinesische Interessen vorrangig vertreten werden sollen, beispielsweise

die Stärkung des Yuans am Weltwährungsmarkt durch Internationalisierungsprozesse innerhalb der SOZ oder der ASEAN + 3. Die neue Seidenstraße soll dabei die Koordination der Bedürfnisse, Anliegen sowie Interessen Chinas darstellen. Sie vereinigt sowohl ASEAN + 3, die Shanghaier Organisation für Zusammenarbeit sowie zahlreiche Mitgliedsstaaten der Welthandelsorganisation. Ziele, welche durch die neue Seidenstraße Chinas Interessen verfolgen, sind unter anderem die Etablierung und Festigung neuer Handelsbeziehungen, finanzieller Austausch, Entwicklung nachhaltiger natürlicher Ressourcen sowie den Aufbau einer weitläufigen Infrastruktur (Zhou 2015: 128). Um dieses vielschichtige und großangelegte Projekt zu entwickeln, fördert China den Ausbau der Infrastruktur in Entwicklungsländern, welche an der Seidenstraße hängen durch finanzielle Unterstützung. Im Gegenzug gehen Projekte zum Ausbau der Infrastruktur an chinesische Unternehmen. Ist der Ausbau dieser Infrastruktur abgeschlossen, werden darauf bevorzugt chinesische Produkte in diese Entwicklungsländer, transportiert. In die andere Richtung wandern vor allem Energieressourcen und natürliche Produktionsgüter, welche in China nicht auffindbar sind (Yuan 2021: 138 f.).



¹⁸ vgl. Yuan, F. 2021: 139

Die Länder in den eckigen Umrandungen befinden sich in Organisationen mit China, im linken Kästchen sind die Mitgliedsstaaten der ASEAN + 3 abgebildet, im rechten Kästchen die Mitgliedsstaaten der SOZ. Die Länder in den grauen Boxen sind Mitglieder der neuen Seidenstraße, jedoch keine Gründungsmitglieder der Asiatischen Infrastrukturinvestmentbank (AIIB). Japan ist das einzige Mitgliedsland der ASEAN + 3, jedoch nicht der neuen Seidenstraße.

Die Abbildung zeigt, wie großflächig multilaterale Handelsbeziehung von China forciert werden. All diese Staaten stellen einen Baustein in Chinas zukünftiger Wirtschaftspolitik dar. Betrachtet man die Länder, welche der neuen Seidenstraße angehören, sowohl am Seeweg wie auch über das Festland, so können weitreichende Verflechtungen von China mit Mitgliedsstaaten der Europäischen Union erkannt werden. Die Verbindung dieser europäischen Staaten mit Mitgliedsstaaten der ASEAN + 3 und der SOZ, mit der Errichtung der Neuen Seidenstraße, ist dies ein wesentliches Ziel Chinas, um den chinesischen Wirtschaftsmarkt zu expandieren (Hettne und Ponjaert 2014: 124).

„China is building a horizontal institutionalized structure rooted in organized regions linked to each other.” (Yuan 2021: 138)

Chinas Handelsbeziehungen zu den zahlreichen Mitgliedsstaaten der ASEAN + 3, der SZO sowie der neuen Seidenstraße sind unterschiedlich. Während man mit Entwicklungsländern eher bilaterale Abkommen pflegt, schließt man mit wirtschaftskräftigen Nationen, speziell im Falle der Europäischen Union, eher multilaterale Abkommen ab. Durch die Entwicklung der neuen Seidenstraße erhofft sich China zudem, regionale Interessen, die den chinesischen Wirtschaftsstandort stärken, nach Europa tragen zu können. Der Aufschwung des Regionalisierungsprozesses in Zentral- und Ostasien soll mit einem Internationalisierungsprozess in Europa in Einklang gebracht werden (Yuan 2021: 138).

7.5. Chinas Multilateralismus kann gefährlich für die Europäische Union werden

Die große Vielfalt an Handelspartnern und der Ausbau der neuen Seidenstraße stellen für China enorme Chancen dar, welche über den Horizont der wirtschaftlichen Zusammenarbeit hinausgehen. Da man in der Volksrepublik unter Präsident Xi Jinping, im Vergleich zu

europäischen Staaten, eine andere Herangehensweise in außenpolitischen Belangen vertritt, ergeben sich für China neue Potentiale, die von EU-Ländern so nicht ergriffen bzw. nicht in Betracht gezogen werden. Man nutzt von Seiten der chinesischen Regierung die Erweiterung der Seidenstraße auch, um bessere Beziehungen zum Mittleren Osten pflegen zu können. Vor allem in Saudi Arabien und im Iran wurde Mitte der 2010er-Jahre von Seiten Chinas begonnen multilaterale Handelsabkommen zu beschließen. Kulturelle Differenzen oder Probleme mit Terrorismus werden häufig von Seiten Chinas nicht als Hindernis gesehen, um Wirtschaftsbeziehungen in diese Regionen zu expandieren. Mit Saudi Arabien, dem Iran und mit Ägypten wurden eine Reihe von Verträgen unterzeichnet, welche den Anschluss dieser Länder an die Belt and Road Initiative beinhalten und für China ökonomischen Mehrwert besitzen. Speziell im Bereich der Energieversorgung, sowie beim Export von Waren in diese Länder, hat China ein umfassendes Handelsparket verabschiedet (Yuan 2021: 141).

Betrachtet man nur den Sektor der Energieversorgung, so kann man das übergeordnete Ziel Chinas, welches durch multilaterale Handelsabkommen erreicht werden soll, gut erkennen. Abbildung 18¹⁹ zeigt die größten Energieversorger Chinas mit Öl und Erdgas. Erkennbar ist unter anderem, dass die Energieversorgung Chinas auf mehreren Standbeinen fußt, dies ist ein wesentliches Anliegen der multilateralen Beziehungen. Zudem sind einige der Länder, beispielsweise Russland oder Saudi Arabien, als Handelspartner für die EU wenig attraktiv. Russland, seit kurzem durch den Angriffskrieg, Saudi Arabien speziell durch die Menschenrechtsverletzungen.

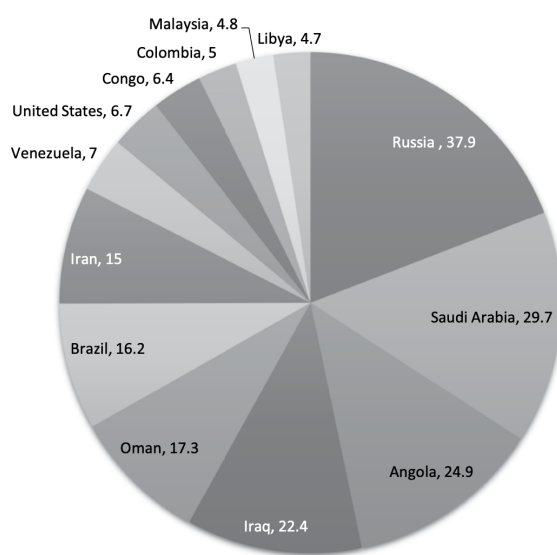


Abb. 18: Chinas Ölimporte aus dem Jahr 2018 aufgelistet nach den jeweiligen Ländern

¹⁹ vgl. Yuan, F. 2021: 141

Die Handelsbasis Chinas mit dem Mittleren Osten soll sich nicht nur auf Energieversorgung beschränken. China möchte zunehmend Technologien und Investitionen im Mittleren Osten vornehmen, die neue Seidenstraße soll dabei als Verbindungsweg dienen. Man möchte von chinesischer Seite die Beziehungen von der ökonomischen Position auf eine politische Ebene erweitern, ein Vorhaben, welches die Europäische Union hellhörig stimmen sollte. Denn gewinnt China an politischen Einfluss könnte dies die Verhandlungsbasis der EU im Umgang mit China einschränken. Dieses proaktive Ausweiten multilateraler Abkommen über den asiatischen Raum hinaus verdeutlicht, wie weitreichend Chinas zukünftige Vorhaben sind (Yuan 2021: 141f.). Die Herangehensweise ähnelt im Mittleren Osten jener in Zentral- und Ostasien. Am Beginn steht der Aufbau eines partnerschaftlichen Netzwerks, dann folgt die Pflege der gegenseitigen Bedürfnisse und anschließend eine wirtschaftliche Zusammenarbeit die zu einer Abhängigkeit gegenüber China führen kann.

Es stellt sich für die Europäische Union vor diesen Aspekten die Frage, wie eine zukünftige Handelsbeziehung zu China gelingen kann. Zunächst muss erwähnt werden, dass seit der veränderten US-Außenpolitik unter Donald Trump sich auch die Beziehung zwischen der EU und China auf unterschiedliche Weise geändert hat. Durch den Ausstieg der USA aus globalen multilateralen Institutionen, ist es ein Anliegen der Europäischen Union und Chinas dieses wirtschaftliche Vakuum zu schließen. Eine vorübergehende Annäherung der beiden Parteien kann die Folge sein. Die EU bekennt sich zu einer multilateralen Außenpolitik, welche breitflächige Wirtschaftsbeziehungen beinhaltet. China verfolgt ebenfalls multilaterale Interessen in seinen wirtschaftlichen Bestrebungen. Die Union steht jedoch vor dem Dilemma, sich im Wirtschaftskrieg zwischen der USA und China über kurz oder lang für eine Seite entscheiden zu müssen, der eigene europäische Weg der oftmals von Entscheidungsträger*innen gefordert wird konnte aufgrund wirtschaftlicher Versäumnisse der letzten Jahre noch nicht realisiert werden. Wollen die europäischen Staaten auch zukünftig von den Vorteilen der transatlantischen Handelsbeziehungen profitieren, oder vertiefen sie die wirtschaftlichen Beziehungen zu China? Festgestellt werden kann, dass die Haltung Europas gegenüber China schon vor Trump und seiner Wirtschaftspolitik abgekühlt ist. Die Gründe für die distanziertere Haltung der EU gegenüber China sind vielfältig. Die Menschenrechtspolitik und -verfehlungen in Ostasien, die Unterdrückung pro-demokratischer Demonstrationen im großchinesischen Raum oder der Wettbewerb um Entwicklungsländer in Afrika sind hier zu nennen. Zudem können jüngste Entwicklungen im Mittleren Osten von der Europäischen Union nicht gutgeheißen werden (Christiansen 2020: 182).

Zwar verdeutlicht die Verabschiedung der EU-Strategie aus dem Jahr 2016 den Willen zu einer nachhaltigen und zukünftigen Zusammenarbeit, eine verschärfte Position gegenüber europäischen wirtschaftlichen Interessen geht aus dieser Erklärung ebenfalls hervor. Der „Ritt auf der Rasierklinge“, zwischen dem Schutz und der Wahrung der eigenen Interessen, sowie einer gesunden Handelsbeziehung gegenüber China zu gewährleisten, ist für die Europäische Union kein einfacher. Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie, welche eine wirtschaftliche Rezession mit sich brachte und bringt, wurden chinesische Abhängigkeiten der EU verdeutlicht. Zieht man zudem die jüngsten Entwicklungen der chinesischen Wirtschaftspolitik in Betracht, welche einen multilateralen Regionalisierungsprozess bei gleichzeitiger Erschließung neuer Märkte (Mittlerer Osten) vorantreibt, so muss sich die Europäische Union die kritische Frage stellen, ob ein Ausbau der multilateralen Beziehungen zu China zielführend ist oder ob man sich nicht weiter in Abhängigkeiten begibt. Ein kooperativer Weg zwischen China und Europa wäre wünschenswert, Konfrontation und ein weiteres Abkühlen der wirtschaftlichen Beziehung kann nicht im beidseitigem Interesse sein. Expert*innen gehen davon aus, dass die Covid-19 Pandemie sowie der Ukraine Konflikt einen De-Globalisierungsprozess weiter vorantreiben. Ein erstes Anzeichen dieses Prozesses kann durch die Investition Chinas in einen großflächigen Regionalisierungsprozess erkannt werden. Die Europäische Union wiederum intensiviert ihre Beziehungen zu den USA, ein aktuelles Beispiel ist hier die Entwicklung eines Netzwerks zur Einfuhr von Flüssig-Erdgas, welches im Zuge der Russland-Sanktionen Notwendigkeit wurde. Es ist daher davon auszugehen, dass auch China und die EU weiter auseinanderdriften (Christiansen 2020: 183).

Die Europäische Union muss darauf Acht geben, dass sie nicht an Relevanz am internationalen Wirtschaftsmarkt verliert. Man kann das Gefühl bekommen, dass die Union als Spielball im Wirtschaftskrieg zwischen den USA und China benutzt wird. Denn man begibt sich nicht nur in Abhängigkeiten gegenüber China, auch transatlantische Bündnisse werden als Druckmittel von Seiten der USA zum Boykott gegenüber China verwendet. Um auch in Zukunft ein wichtiger Global Player zu sein, wird man als Europäische Union nicht herumkommen, multilaterale Beziehungen zu den USA wie auch zu China abzuschließen. Wichtig wird jedoch sein, dass man eigene Interessen und Anliegen schützt und vertritt, noch rigoroser als dies bisher der Fall war. Der Schutz des geistigen Eigentums, die Repräsentation der europäischen Werte und Normen, oder die Herstellung eines wirtschaftlichen Gleichgewichts, müssen hier primär genannt werden. Es bleibt abzuwarten, wie sehr sich die Union auf diese Zielsetzungen einlässt und wie sie diese im Austausch mit China umsetzen kann. Dass sich der chinesische

Wirtschaftsmarkt weiterentwickelt, und nicht nur auf europäische Interessen angewiesen ist, sollte die EU nachdenklich stimmen und dies vielleicht als Anstoß nehmen, sich in eine ähnliche Richtung zu entwickeln.

8. Diskussion

Die Handelsbeziehung zwischen der Europäischen Union und China ist komplex, vielschichtig und bietet zukünftig für die einzelnen Parteien Chancen und Risiken. Chinas „Wirtschaftserweiterungsstrategie“ welche sie im Rahmen der Neuen Seidenstraße vorantreibt, verfolgt neben ökonomischen auch geopolitische Ziele. Diese Ziele stehen oft in Widerspruch mit „westlichen“ Werten und Normen der EU, nicht nur in Bezug auf Wirtschaft und Handelspolitik sondern auch gesellschaftspolitisch. Deshalb ist es mitunter nicht verwunderlich, dass neben Wirtschaftsbeziehungen auf bilateraler und multilateraler Basis, auch Subventionierung, Regulierung und „Bestrafung“ die EU-China-Handelspolitik prägen. Europa räumt dem Schutz des eigenen Wirtschaftsraums hohe Bedeutung ein, „schützt“ den europäischen Markt durch Zölle und Auflagen vor einer übergreifenden Investitions- und Importwelle aus China und orientiert sich an „alternativen Wirtschaftswegen“ des Westens. China wiederum versucht seinen Markt zu öffnen, sich weltwirtschaftlich gesehen an die Spitze zu hieven. Dabei kam es auch zu einem Paradigmenwechsel innerhalb der chinesischen Produktion, weg von den Billigproduktionen und hin zu Innovation und High-Tech. Fortschrittliche Produkte sollen die Zukunft der chinesischen Wirtschaft darstellen, die MIC-25-Strategie der Grundstock dieses Unterfangens sein. Dass im Zuge dieses Vorhabens staatliche Eingriffe, größere Subventionsbestrebungen für staatliche Firmen und mitunter „unlautere“ Methoden gegenüber der internationalen Konkurrenz angewandt werden, darf nicht unausgesprochen bleiben. Im Umgang mit Europa strebt China u.a. eine verstärkte Inklusion des europäischen Wirtschaftsraums in die BRI an. Der „eurasische Wirtschaftsraum“ soll einerseits gestärkt werden, andererseits den „westlichen Weg“ der USA untergraben. Bi- und multilaterale Beziehungen zwischen China und der EU können nachhaltig funktionieren, ein Umdenken im beidseitigem Umgang miteinander muss dafür bei den Parteien stattfinden. Win-Win-Szenarien sind nicht nur leere Floskeln von Ökonom*innen, sie können durch ökonomische Handlungskonzepte, wirtschaftliche und kulturelle Anpassungsprozesse sowie politisches Einlenken der Entscheidungsträger*innen gelingen, jedoch sind sie aktuell kaum realistisch. Eine fehlende Einigkeit kann schon innerhalb der EU ausgemacht werden, das mitunter geringe europäische Vertrauen gegenüber China ist retrospektiv betrachtet durch ungewollte „Wissens- und Technologieströmungen“ von West nach Ost nicht unbegründet.

Wenn man bestehende Tendenzen der Wirtschaftsbeziehung auf zukünftige Entwicklungen der EU-China-Handelspolitik projiziert, ist eine Entspannung am Weltmarkt nicht abzusehen.

Speziell vor dem Hintergrund aktueller gesundheitspolitischer sowie kriegerischer Auseinandersetzungen die den Weltwirtschaftsmarkt nachhaltig beeinflusst haben und beeinflussen werden. Die EU und China haben hier völlig differente Umgangs- und Herangehensweisen. Während Europa stringent den Weg der wirtschaftlichen Ausgrenzung gegenüber „Autokratien“ verfolgt, zumindest gegenüber jenen, die einen Angriffskrieg initiieren, stellt China den eigenen wirtschaftlichen Mehrwert über soziale und politische Fragen. Diese unterschiedliche Auffassung des nationalen wirtschaftlichen Stellenwerts unterscheidet beide Protagonisten grundlegend. Chinas klare Agenda an ökonomischer Relevanz zu gewinnen und dabei verschiedenen Konzepte zu evaluieren und realwirtschaftlich umzusetzen, unterscheidet sich vom europäischen Weg. Dieser ist durch keine klare Linie gekennzeichnet, die Mitgliedsstaaten der EU haben unterschiedliche Auffassungen zu wirtschaftlichen Zielen und geopolitischen Thematiken, so auch zum Ukrainekrieg und zur Covid-Pandemie. Eine klare europäische Struktur welche in eine eindeutig außenpolitischen und wirtschaftlichen Haltung resultiert, würde die Verhandlungsposition der EU mit anderen Wirtschaftsmächten stärken und den europäischen Wirtschaftsstandort aufwerten. Ob dies gelingt wird primär von der künftigen politischen Kaste abhängen, ein Szenario wie in Europa droht in China auf absehbare Zeit nicht, die KPC unter Xi Jinping kann als „Monopol“ am politischen Feld fast uneingeschränkt schalten und walten, deshalb ist mit einer Änderung des wirtschaftlichen Kurses auch nicht zu rechnen.

9. Conclusio

In der abschließende Conclusio dieser Master-Thesis werden die zentralen Inhalte die in dieser Arbeit erhoben werden anhand der Beantwortung der Forschungsfragen kurz und prägnant zusammengefasst.

„Welche ökonomische Strategie verfolgt die EU in der Handelspolitik mit China und wie könnte diese zukünftig auf Basis geopolitischer Entwicklungen adaptiert werden?“

Ein klare und eindeutige Strategie wie die Europäische Union mit China wirtschaftlich umgeht, gibt es nicht. Zu verschieden sind die ökonomischen Interessen der einzelnen Mitgliedsstaaten, ein Umstand der Brüssel alarmieren sollte und Prozesse der Entgegenwirkung beinhaltet. Die BRI kann als „eurasischer Wirtschaftsweg“ verstanden werden, jedoch benötigt es bei der Umsetzung ein aufeinander Zugehen der EU und China. Europa beschäftigt sich mit alternativen Konzepten wie der „B3W“ oder der „Global-Gateway“-Strategie um den „westlichen Weg“ fortzusetzen, eine „amerikanische Wirtschaftshaltung“ wird dabei von der Union angenommen. Es gibt jedoch auch Konzepte europäischer Ökonom*innen, welche Strategien für ein Miteinander mit China beinhalten,

„Welchen Abhängigkeiten der chinesischen Wirtschaft ist die EU ausgesetzt und vice versa?“

Lieferketten, Wirtschaftsabkommen, Wissensaustausch und Ressourcenverfügbarkeit sind wesentliche Abhängigkeiten zwischen der EU und China. In der Auseinandersetzung mit diesen Wirtschaftsfaktoren ist es jedoch entscheidend, auf welcher Verhandlungsbasis ein Austausch stattfindet. Möchte einerseits die EU weiterhin von chinesischen Produkten und Infrastruktur profitieren, wird eine restriktive Geopolitik gegenüber China wenig förderlich sein. Ein Blick über kulturelle und soziale Aspekte hinaus auf den ökonomischen Mehrwert gerichtet würde der EU im Umgang mit China häufig gut zu Gesicht stehen. Andererseits sollte es im Interesse Chinas sein, den Zugang zur „westlichen Welt“ und zum europäischen Markt nicht einzuschränken und bi- sowie multilaterale Handelsbeziehungen mit der EU voranzutreiben. Ein Einlenken Chinas und eine schrittweise Öffnung chinesischer Märkte wird Teil dieses Prozesses sein.

„Welche potentielle ökonomische Gefahr besteht in der Absonderung Chinas vom europäischen Markt?“

Durch die BRI sowie durch das MIC25-Projekt versucht China auf globaler Bühne eine wirtschaftlich noch essentiellere Rolle zu spielen, als sie dies ohnehin schon tun. Die Entwicklung im eigenen Land, weg vom „Billigproduzenten“ und hin zur Qualitätssteigerung der Produkte in zukunftsrelevanten Branchen soll nicht nur den chinesischen Wirtschaftsstandort ankurbeln, sondern auch auf ausländische Standorte überschwapen. Dabei hat China die EU schon in vielen Branchen, beispielsweise E-Automobil-Industrie, überholt und abgehängt. Ein gegensteuern der Union und die Entwicklung einer ganzheitlichen wirtschaftlichen Strategie wird entscheidend sein, um am Weltmarkt von der Wirtschaftsmacht China nicht abgehängt zu werden. Die Gefahr besteht also weniger in der Absonderung Chinas vom EU-Wirtschaftsmarkt, sondern in einer Verringerung der Wettbewerbsfähigkeit durch mangelnde Investitionen.

„Welche Investitionsmöglichkeiten für europäische Unternehmen bestehen in China und wirken diese rückwirkend auf das wirtschaftliche Bestreben der EU?“

Europäische Start-Ups und Unternehmen sehen sich häufig erschwerten Investitionsbedingungen am chinesischen Markt ausgesetzt. Einerseits durch die Wirtschaftsstrategien Chinas den eigenen Markt und die eigenen Unternehmen zu puschen, zum Teil durch Protektionismus und Subventionierung. Andererseits fehlt es europäischen Unternehmen oftmals an Know-how und Planungskonzepten um sich gegen chinesische Firmen am chinesischen Markt durchzusetzen. China lenkt zwar im Rahmen des Investitionsabkommens mit der EU aus dem Jahr 2013 ein wenig ein und zeigt Interesse an einer ausgewogeneren Handelsbasis. Jedoch ist es für die Europäische Union mitunter vom Vorteil eine „innereuropäische Haltung“ einzunehmen und einen vereinendes Wirtschaftskonzept vorzulegen, welches auch wirtschaftsschwächere Länder der EU beinhaltet, um den Wirtschaftsstandort Europa weiterzuentwickeln und weniger vom chinesischen Markt abhängig zu sein.

„Wie wirken sich die geopolitischen Vorkommnisse der letzten Jahre auf die künftige Zusammenarbeit aus?“

Die Covid-19 Pandemie und auch der Ukraine-Krieg haben zu Veränderungs- und Adaptionsprozessen in der EU und in China geführt. Während man in Europa die Stärken und die Vulnerabilität der Sozialen Marktwirtschaft verdeutlicht bekommen hat, wird in China

durch den dualen Wirtschaftskreislauf speziell der innere Kreislauf, also der chinesische Binnenmarkt, wirtschaftlich gefördert. In Europa wurde erkannt, dass in globalen Krisen das „Leiten des Staates“ für wirtschaftliche Belange in manchen Szenarien helfen kann, während in China neben dem Fokus auf den Binnenmarkt ebenso stabile internationale Beziehungen angestrebt werden. Der russischen Sanktionspolitik weiter Teile der EU steht die offene Haltung Chinas gegenüber, die beiden Parteien verfolgen im Umgang mit dem Ukraine-Krieg verschiedene Ansätze. Jedoch wird es aufgrund tiefgehender wirtschaftlicher Verflechtungen zwischen der EU und China notwendig sein, Differenzen so gut es geht aus dem Weg zu räumen und eine stabile Wirtschaftsbeziehung anzustreben.

„Welche zukünftigen Szenarien im Bereich von Kooperationen und Handelsabkommen können zu einer gerechten Partizipation in der EU-China-Handelspolitik beitragen?“

Bilaterale Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union und China sind realwirtschaftlich aktuell schwer umzusetzen, zu verschieden sind die beiden Parteien. Eine breite Basis an multilateralen Handelsbeziehungen scheint der Weg der nahen Zukunft für die EU-China-Handelspolitik zu sein. Wobei China sein Konzept umfangreicher und breitflächiger aufstellt, den regionalen Multilateralismus lebt und Entwicklungsländer verstärkt partizipieren lässt. Europa verfolgt einen „westlichen Weg“, stellt politische und moralische Ansprüche teilweise über wirtschaftlichen Mehrwert und orientiert sich an globalen Handelsbündnissen. Eine kulturelle und ökonomische Öffnung, die zum Teil von China schon eingeläutet wird, beider Parteien ist von Nöten, um eine einigermaßen gerechte Partizipation der EU-China-Handelsbeziehung in Zukunft zu ermöglichen. Doch wie so häufig wenn Wirtschaftsmächte miteinander interagieren, stehen eigene Interessen im Vordergrund der potentiellen Verwirklichung wirtschaftlicher Beziehungen.

10. Literaturverzeichnis

- Baldarrain, X. G. (2019). China. Challenges and prospects from an industrial and innovation Powerhouse. European Commission. [doi:10.2760/445820](https://doi.org/10.2760/445820)
- Bolen, L. (2022). China kauft mehr Unternehmen in Europa – füllt sich ein Vakuum?. Industriemagazin.
- Bown, C. P. (2016). Global Antidumping Database, The World Bank.
- Bown, C.P. (2018). Testimony before the U.S.-China Economic and Security Review Commission: Hearing on U.S. Tools to Address Chinese Market Distortions.
- Brockova, K. (2021). China's Active Participation in International Rule-setting: The Case of the „17+1 Cooperation“ within the Belt and Road Initiative-Framework. In: Hrubec, M. (2021). Global China. Opening up and the Belt and Road Initiative. Peking.
- Carboni, A. C. (2020). China's Belt and Road Initiative in Europe and its impact on the EU. Wien.
- Christiansen, T. (2020). EU-China-Beziehungen. Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, doi.org/10.1007/978-3-658-24455-2_42
- Empter, S., & Esche, A. (2018). Die Soziale Marktwirtschaft weiter denken. – In: Bertelsmann Stiftung (Hrsg.). Soziale Marktwirtschaft weiter denken: Bausteine für eine zukunftsfähige Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. 9–17. Gütersloh.
- European Commission, (2016). European Commission Takes Action to Open Up International Procurement Markets, Press Release, 29.1.2016, Brüssel.
- European Commission, (2017). On Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigations, 483, Brüssel.

European Commission, (2018) China – Certain Measures on the Transfer of Technology, Request for Consultations by the European Union, Brüssel.

Europäisches Parlament und Rat, (2018). Verordnung (EU) 2016/1036 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2016 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Union gehörenden Ländern, kodifizierter Text mit Änderungen durch die Reformen vom 12. Dezember 2017 und 30. Mai 2018, Brüssel.

European Commission, (2021). Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy, Communication to the European Parliament, European Commission Press Release, 18. Februar.

Evenett, S. und Fritz, J. (2020). The Global Trade Alert Database Handbook, Manuscript 14 Juli. St. Gallen.

Felbermayr, G., Goldbeck, M. & Sandkamp, A. (2019). Feindliche Übernahme? Chinas Auslandsinvestitionen unter der Lupe. Ifo Schnelldienst, 72(8), 27-39.

Flach, L. & Teti, F. (2021). Die Zukunft der EU-China-Handelspolitik: Herausforderungen angehen und eigene Handelsinteressen selbstbewusst vertreten. Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 11, 849-853. [doi: 10.1007/s10273-021-3042-y](https://doi.org/10.1007/s10273-021-3042-y)

Fuest, C. (2019). Zäsur in der europäischen Wettbewerbs- und Industriepolitik: Freie Fahrt für europäische Champions?. Ifo Schnelldienst 72(8), 3–5.

Fuest, C. (2022). Klimawandel, Corona, Krieg – steht die Soziale Marktwirtschaft vor einer Zeitenwende?. Ifo Schnelldienst, 11, 63-69.

Garnitz, J., Rathje, A.-N. & Hannich U. (2020). China – Fair Play oder große Konkurrenz?. Ifo Schnelldienst 2, 27-31

- Geinitz, C. (2022). Chinas Griff nach dem Westen – Wie sich Peking in unsere Wirtschaft einkauft. München.
- Gern, K.-J. & Reents, J. (2023). China nach dem Ende der Null-COVID-Politik. Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 103(1), 71-72.
[doi: 10.2478/wd-2023-0020](https://doi.org/10.2478/wd-2023-0020)
- Hettne, B. & Ponjaert, F. (2014). Interregionalism and World Order: The Diverging EU and US Models. – In: Telò, M. (Hrsg.). European Union and New Regionalism: Competing Regionalism and Global Governance in a Post-Hegemonic Era. 115–141. London.
- Holler, B. (2021). Seidenstraße – Chance oder Risiko für Europa? Ich entscheide mich für die Chance! – In: Loitsch, T. (2021). China im Blickpunkt des 21. Jahrhunderts. Dresden.
- Kagermann, H., Süßenguth, F., Körner, J., Liepold, A., & Behrens, J. H. (2021). Resilienz als wirtschafts- und innovationspolitisches Gestaltungsziel. München.
- Kappel, R. (2022). Globale Ordnung verschiebt sich. Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 102(3), 244. [doi: 10.1007/s10273-022-3144-1](https://doi.org/10.1007/s10273-022-3144-1)
- Keukeleire, S. & Petrova, I. (2014). The European Union, the Eastern Neighbourhood and Russia: Competing Regionalisms. – In: Telò, M. (Hrsg.). European Union and New Regionalism: Competing Regionalism and Global Governance in a Post-Hegemonic Era. 263–279. London
- Kuhn, B. (2019). Chinas Neue Seidenstraße. Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 12, 880-882. [doi: 10.1007/s10273-019-2544-3](https://doi.org/10.1007/s10273-019-2544-3)
- Li, H. (2014). China's New Diplomatic Idea: Shaping Community of Shared Destiny and Promoting Peace and Development of the Whole World. Journal of Southwest Jiaotong University, 15(5), 67–72.

- Li, L. (2018). China's manufacturing locus in 2025: With a comparison of "Made-in-China 2025" and "Industry 4.0". *Technological Forecasting and Social Change*, 135, 66–74. doi.org/10.1016/j.techfore.2017.05.028
- Liu, K. (2018). Chinese Manufacturing in the Shadow of the China-US Trade War: Chinese Manufacturing in the Shadow of the China-US Trade War. *Economic Affairs*, 38(3), 307–324. doi.org/10.1111/ecaf.12308
- Liu, T., & Woo, W. T. (2018). Understanding the U.S.-China Trade War. *China Economic Journal*, 11(3), 319–340. doi.org/10.1080/17538963.2018.1516256
- Liu, Z. (2017). How will „16+1 Cooperation“ promote the „Belt and Road Initiative“. In: Wang, W. (2021). *Belt and Road Initiative: Exploring a New Mode of Globalization*.
- Luhmann, H.-J. (2022). Stopp der Gaslieferungen spaltet EU. *Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 102(6), 419. [doi: 10.1007/s10273-022-3203-7](https://doi.org/10.1007/s10273-022-3203-7)
- Matthes, J. (2019). Handelspolitische Schutzinstrumente zum Umgang mit Wettbewerbsverzerrungen durch China: Status Quo und Perspektiven. *Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft*, 12, 3-28.
- Matthes, J. (2020). Die europäische Handelspolitik und China: Schritte zu einer neuen Balance mit fairem Wettbewerb. *Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft*, 138, 5-83.
- Mingrui, Q. (2021). China: Corona, „das landesweit einheitliche System“ und „der doppelte Wirtschaftskreislauf“. *Pragana*, 30(2), 88-106.
- Mingtao, S. C. (2017). „Made in China 2025“: Chinas Vision zu Industrie 4.0. Heidelberg.
- Petersen, T., & García Schmidt, A. (2018). Herausforderungen und Handlungsfelder für eine zukunftsfähige Soziale Marktwirtschaft. – In: Bertelsmann Stiftung (Hrsg.), *Soziale Marktwirtschaft weiter denken: Bausteine für eine zukunftsfähige Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung*. 21–54. Gütersloh.

- Piech, S. (2021). China im Jahr 2050. – In: Loitsch, T. (2021). China im Blickpunkt des 21. Jahrhunderts. Dresden.
- Schmidt, C.-M. (2021). Die Soziale Marktwirtschaft nach der Corona-Krise: Fit für den Systemwettbewerb im 21. Jahrhundert. List Forum, 47, 83-96.
doi.org/10.1007/s41025-021-00226-3
- Scholz, H. (2016). Ein Sturm zieht auf - Probleme in den Handelsbeziehungen zwischen China und der EU. WeltTrends – das außenpolitische Journal, 116, 17-20.
- Von Hauff, L. (2018). China's Silk Road Initiative and the European Union: Prospects for the future. München.
- Von Hauff, L. (2020). China, the West, and Democratization. London.
- Wang, L. & Wang, L. (2017). The Belt and Road towards Win-Win Cooperation. Peking.
- Wang, S. & Wu, H. (2010). A General Introduction to Economic Collaboration Development Situation in North- eastern Asia. – In: Wang, S. (Hrsg.). Development Report of Northeast Area, 15–24.
- Wang, Y. (2016). The Belt and Road Initiative. What will China offer the world in it's rise. Peking.
- Wörner, K. (2021). Chancen und Herausforderungen für europäische Start-ups in China. – In: Loitsch, T. (2021). China im Blickpunkt des 21. Jahrhunderts. Dresden.
- Yi, S. (2022). Chinesische Unternehmenskäufe in Europa. EY-Studie, 2-13.
- Yuan, F. (2021). China and Multilateralism. From Estrangement to Competition. New York.
- Zenglein, M. & Holzmann, A. (2018). Made in China 2025: Gekommen, um zu bleiben – Ausländische Regierungen und Unternehmen müssen sich flexibel auf die Innovationsoffensive einstellen. Ifo Schnelldienst, 71(14), 3-20.

Zhang, D. (2023). Ten Years into the Belt and Road Initiative. What it has brought to the World.

Zhu, M. (2018). The Chinese Economy Emerging On The Global Horizon. Peking.

Zhou, Y. & Yu, J. (2014). Security of Maritime Energy Channels and the Development of China's Sea Power. Pacific Journal, 22(3), 66–76.

10.1. Internetquellen

Cambero, F. & Sherwood, D. (2018). China invites Latin America to take part in One Belt, One Road. Abgerufen am 13. September 2023, von:

<https://www.reuters.com/article/idUSKBN1FB37K/>

China Briefing (2023). Perspektivenwechsel im Jahr 2023 für europäische Unternehmen in China. Abgerufen am 22. November 2023, von

<https://www.china-briefing.com/news/perspektivenwechsel-im-jahr-2023-fur-europaische-unternehmen-in-china/>

EY (2023). Chinesische Firmenübernahmen in Deutschland und Europa rückläufig.

Abgerufen am 28. September 2023, von

https://www.ey.com/de_de/news/2023/02/weniger-chinesische-firmenuebernahmen-in-deutschland

Forbes (2017). The countries with the most stem graduates. Abgerufen am 12. Oktober 2022,

von <https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2017/02/02/the-countries-with-the-most-stem-graduates-infographic/?sh=4aa63b6f268a>

Frankfurter Rundschau (2023). Deutsche Autoindustrie steht vor bösem Schicksal – und ist China deutlich unterlegen. Abgerufen am 29. September 2023, von

<https://www.fr.de/wirtschaft/deutsche-autoindustrie-vw-volkswagen-audi-mercedes-china-schicksal-elektroauto-92499889.html>

- Fritz, P. (2019). Chinas „17 plus 1“-Angriff auf Europa. Abgerufen am 21. Oktober, von https://www.welt.de/print/welt_kompakt/print_politik/article198624433/Chinas-17-plus-1-Angriff-auf-Europa.html
- Hillman, J. E. & McCalpin, M. (2019). Will China's '16+1' Format Divide Europe?. CSIS Center for Strategic & International Studies. Abgerufen am 20. Oktober 2023, von <https://www.csis.org/analysis/will-chinas-161-format-divide-europe>
- Industriemagazin (2022). China kauft mehr Unternehmen in Europa – füllt sich ein Vakuum?. Abgerufen am 10. Juni 2023, von <https://industriemagazin.at/fuehren/china-kauft-unternehmen-in-europa-fuellt-sich-ein-vakkum/>
- IWD (2023). EU-Importe: China holt auf. Abgerufen am 14. August 2023, von <https://www.iwd.de/artikel/eu-importe-china-holt-auf-595915/>
- Karásková, I. (2020). Engaging China in 17+1: Time for the ACT Strategy. The Diplomat. Abgerufen am 20. Oktober 2023, von <https://thediplomat.com/2020/04/engaging-china-in-171-time-for-the-act-strategy/>
- KPMG (2018). China consumers lead in adopting technology finds. Abgerufen am 23. November 2022, von <https://home.kpmg/cn/en/home/news-media/press-releases/2018/11/china-consumers-lead-in-adopting-technology-finds-kpmg-survey.html>
- MoreThanDigital (2021). Chinas große Strategie – „Made in China 2025“ (MIC25). Abgerufen am 17. August 2023, von <https://morethandigital.info/chinas-grosse-strategie-made-in-china-2025-mic25/>
- Statista (2023). Anzahl der monatlich aktiven Nutzer (MAU) von WeChat weltweit vom 2. Quartal 2011 bis zum 2. Quartal 2023. Abgerufen 22. August 2023, von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/311381/umfrage/anzahl-der-monatlich-aktiven-nutzer-von-wechat-weltweit/>

Tagesschau (2023). Wir waren nur Marionetten. Abgerufen am 4. September 2023, von <https://www.tagesschau.de/ausland/italien-seidenstrasse-102.html>

11. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Wirtschaftssektoren des „Made in China 2025“ Vorhabens	8
Abbildung 2: Chinas durchschnittliche Investitionen in Europa aufgeschlüsselt nach Wirtschaftssektor	10
Abbildung 3: Importzahlen der EU nach Jahr: Deutschland vs. China	11
Abbildung 4: Marktanteile in der EU aufgeschlüsselt nach Branchen: Deutschland vs. China	12
Abbildung 5: Chinas Investitionsvolumen nach Weltregionen	18
Abbildung 6: Werte der Transaktionen von China nach Europa	19
Abbildung 7: EU-Investments in China von 2017-2021	20
Abbildung 8: Karte der Neuen Seidenstraße	26
Abbildung 9: Mitgliedsstaaten der 14+1-Kooperation Stand 2020	34
Abbildung 10: Inhalt der Arbeitsproduktivität der EU und China von 2000-2014	45
Abbildung 11: Antidumpingzölle der EU gegenüber China und der USA	51
Abbildung 12: Anzahl der monatlichen Nutzer von WeChat von 2011-2022	65
Abbildung 13: Befragung des ifo Instituts nach der Konkurrenz chinesischer Produkte am EU-Binnenmarkt gegliedert nach Branchen	67
Abbildung 14: Maßnahmen der EU gegenüber China aus der Perspektive von Unternehmer*innen	68
Abbildung 15: Bruttoinlandsprodukt Chinas vor dem Hintergrund der Null-Covid-Politik	78
Abbildung 16: Abhängigkeiten zwischen China und der EU als gegenseitige Zulieferer	85
Abbildung 17: Handelspartner Chinas und ihre Verknüpfungen	95
Abbildung 18: Chinas Ölimporte aus dem Jahr 2018 aufgelistet nach den jeweiligen Ländern	97

12. Abkürzungsverzeichnis

ADI	<i>Ausländische Direktinvestition</i>	WEF	<i>Weltwirtschaftsforum</i>
BRI	<i>Belt and Road Initiative</i>	CS2035	<i>China Standards 2035</i>
EU	<i>Europäische Union</i>	KMU	<i>Klein und Mittelunternehmen</i>
KPC	<i>Kommunistische Partei Chinas</i>	MIC25	<i>Made in China 2025</i>
WTO	<i>Welthandelsorganisation</i>	IWF	<i>Internationaler Währungsfonds</i>
KI	<i>Künstliche Intelligenz</i>	SOE	<i>State-owned enterprises</i>
BIP	<i>Bruttoinlandsprodukt</i>	CIC	<i>China Investment Corporation</i>
AIIB	<i>Asean Infrastructure Investment Bank</i>		
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations</i>		
STEM	<i>Science, Technology, Engeneering and Mathematics</i>		
ACT	<i>adapt, counter, target</i>		
SOZ	<i>Shanghaier Organisation für Zusammenarbeit</i>		