

Nicht der Wettbewerb ist problematisch

Im Dezember jährt sich der Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation WTO zum zwanzigsten Mal. Der Handel zwischen China und Deutschland hat seit Ende 2001 beständig zugenommen. Die Vorzeichen unserer Wirtschaftsbeziehungen ändern sich aber immer mehr.

Politische und wirtschaftliche Entwicklungen der vergangenen drei bis fünf Jahre legen nahe, dass das kommende Jahrzehnt nicht mehr nur durch Wachstum, sondern vermehrt durch Wettbewerb zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen und den Herausforderungen systemisch unterschiedlicher Wirtschaftsräume in China und Europa geprägt sein wird. In der Balance zwischen Wachstumschancen und Wettbewerb überwogen in den letzten Jahren bei Weitem die Chancen. Das kommende Jahrzehnt wird viel stärker durch Wettbewerb geprägt werden.

Chinas Integration in den Weltmarkt und die globalen Lieferketten sind vor allem in den ersten zehn Jahren seit dem Beitritt zur WTO schnell vorangegangen, haben aber auch im zweiten Jahrzehnt den positiven Wachstumstrend fortgesetzt. Für den Gesamtzeitraum lässt sich das am Anteil Chinas an den Weltexporten von Waren und Dienstleistungen ablesen, der laut OECD von 3,2 Prozent im Jahr 2000 auf 10,8 Prozent im Jahr 2019 gewachsen ist. Deutschlands Anteil ist im selben Zeitraum insgesamt stabil geblieben, er lag 2000 bei 7,7 Prozent und 2019 bei 7,4 Prozent. Auch der Anteil Chinas an der globalen Wertschöpfung in der industriellen Produktion ist stetig gewachsen, von unter zehn Prozent nach der Jahrtausendwende auf über 28 Prozent im Jahr 2018.

Der Handel mit Waren und Dienstleistungen zwischen China und Deutschland hat sich ebenfalls über die Jahrzehnte positiv entwickelt. Das bilaterale Handelsvolumen lag 2020 bei über 210 Milliarden Euro, mehr als ein Drittel des gesamt-

Wang Yi, chinesischer Außenminister, bei einem Treffen mit Ngozi Okonjo-Iweala, WTO-Generaldirektorin, am 30.10.2021 in Rom.



Foto: IMAGO / Xinhua

ten Handelsvolumens der EU und Chinas (2020: 586 Milliarden Euro). China war auch im Krisenjahr 2020 zum fünften Mal in Folge Deutschlands größter Handelspartner außerhalb des europäischen Binnenmarktes. Für ein umfassendes Bild ist es aber wichtig, über die reinen Zahlen hinaus auch auf die sich ändernden qualitativen Entwicklungen im Handel zu schauen. Lange Zeit standen Exporte Chinas und Deutschlands in einem komplementären Verhältnis zueinander. Darauf weisen auch höchste Regierungsvertreter auf chinesischer Seite immer wieder hin, in Verbindung mit der Information, dass China in seiner wirtschaftlichen Entwicklung doch immer noch mehr aufzuholen als voraus habe. Ziel scheint es, die wachsenden Sorgen um eine chinesische Konkurrenz zu nehmen. Allerdings wird genau dieses zunehmende Konkurrenzverhältnis gerade auf Drittmärkten immer sichtbarer, wenn sich deutsche und chinesische Anbieter um Aufträge bewerben. Vor allem für Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau wird dies auch aufgrund ungleicher Wettbewerbsbedingungen immer mehr zu einer Herausforderung.

Es ist wichtig, hier noch einmal festzuhalten: Es ist nicht der Wettbewerb an sich, der für deutsche Unternehmen problematisch ist. Es sind die Verzerrungen, die im Wettbewerb durch eine parteistaatlich gesteuerte Hybridwirtschaft, den erstarkten Staatssektor und eine staatlich dominierte Banken- und Forschungslandschaft in China entstehen.

Chinas Wirtschaft und Industrie haben in den vergangenen zwanzig Jahren technologisch aufgeholt. „Made in China“ ist längst nicht mehr zwingend gleichbedeutend mit billiger Massenware. In der ersten Dekade der WTO-Mitgliedschaft Chinas waren die Hauptexportgüter Chinas überwiegend Produkte aus dem Konsumgüter- und Elektronikbereich, während Deutschland vor allem hochwertige Investitionsgüter aus dem Maschinen- und Anlagenbau und der Elektronikindustrie nach China exportierte. Hinter dem oft verwendeten Bild Chinas als Werkbank der Welt standen günstige Lohn- und Produktionskosten für arbeitsintensive Herstellungsprozesse; hier hatte China unschlagbare Vorteile zu bieten. Mit steigenden Lohn- und Produktionskosten sind besonders arbeitsintensive Produktionen, wie zum Beispiel Teile der Textilindustrie, über die Jahre in andere Märkte der Region abgewandert. Im Laufe der Jahrzehnte hat China außerdem – auch mithilfe umfangreicher industriepolitischer Maßnahmen – in vielen Technologiebereichen aufgeholt und bietet weltmarktfähige Produkte auf höchstem Niveau, zum Beispiel in der Informations- und Kommunikationstechnologie. Die Exporte Chinas haben sich qualitativ verändert, die immer noch angenommene Komplementarität der Exporte beider Länder scheint sich immer mehr aufzulösen. Das politisch klar vorgegebene Ziel Chinas ist mittel- bis langfristig die Reduzierung der eigenen Abhängigkeit von ausländischen Technologien und Produkten. Dies ist spätestens mit der Veröffentlichung der Industriestrategie „Made in China 2025“ im Jahr 2015 deutlich geworden. Die in der Coronakrise eingeführte „Dual Circulation Strategy“ setzt diese Linie konsequent fort.

Was sind Handlungsoptionen für Unternehmen und Politik?

Eine Option ist es, im Großen und Ganzen weiterzumachen wie bisher und darauf zu setzen, in Sachen Innovation und Qualität immer einen Schritt voranzubleiben. Die deutsche

Wirtschaft und Industrie scheuen den Wettbewerb nicht, sie sind hoch innovativ und rangieren mit ihren Produkten und Dienstleistungen an der Weltspitze. Trotz aller technologischen Fortschritte hat auch China noch viel aufzuholen. Von Chinas Bedarf an Investitionsgütern in diesem Aufholprozess profitieren deutsche Unternehmen. Mag dies auch für einige Unternehmen die richtige Option sein, so dürfte ein anderer Teil mit wachsender Sorge auf den steigenden Konkurrenzdruck aus China schauen. Eine Studie des IW in Köln aus dem Sommer macht auf das Thema eindrücklich aufmerksam. Wettbewerbsverzerrungen in China, die sich auch auf Märkte in Europa und weltweit auswirken, sind real spürbar.

Eine zweite Handlungsoption lenkt daher auch den Blick verstärkt auf die Situation in Europa und gewinnt an Bedeutung. Handelspolitische Instrumente und Maßnahmen, die im Sinne europäischer Export- und Importinteressen ein Level Playing Field im globalen Wettbewerb sicherstellen können, müssen ausgebaut und konsequent angewandt werden. Es muss eine europäische Antwort auf die sich ändernden Rahmenbedingungen im internationalen Handel geben, ohne dass das eine Abschottung von Märkten zur Folge hat. Ein Beispiel ist das Instrument für das internationale Beschaffungswesen (IPI), das Drittmärkte öffnet, ohne auf dem Binnenmarkt zu mehr Bürokratie und ungerechtfertigter Diskriminierung zu führen. Mit der Verabschiedung einer Verhandlungsposition zum IPI im Handelsausschuss des Europäischen Parlaments Ende November können nun Anfang 2022 die Verhandlungen zum Gesetzesentwurf zwischen dem Ministerrat und dem Parlament beginnen. Das IPI ist insbesondere vor dem Hintergrund bedeutsam, dass China immer noch nicht, wie bei seinem WTO-Beitritt in Aussicht gestellt, dem Agreement on Government Procurement beigetreten ist. Ein weiteres wichtiges Beispiel für die Schaffung eines Level Playing Field ist die geplante Einführung eines EU-Instrumentes gegen drittstaatliche Subventionen, die den Binnenmarkt verzerren.

Unilaterale europäische Instrumente gegen Marktverzerrungen und -asymmetrien können helfen, unsere Wirtschaftsbeziehungen trotz wachsender Konkurrenz und ausgeprägter Differenzen im Wirtschaftssystem ausgewogen zu gestalten. Ein ausreichender Ersatz für Verhandlungsfortschritte auf bi- und multilateraler Ebene sind sie langfristig nicht.

APA-Geschäftsführung China:

Ferdinand Schaff

f.schaff@apa.bdi.eu / Telefon +49 30 2028 1409

Patricia Schetelig

P.Schetelig@bdi.eu / Telefon +49 30 2028 1532

www.asien-pazifik-ausschuss.de

