

**Konferenz über die Handels- und Investitionsbeziehungen zwischen der
EU und China
Veränderungen, Herausforderungen und Chancen
7. Juli 2006**

„Europa muss China gleichzeitig als Bedrohung, als Chance und als zukünftigen Partner begreifen.“

Peter Mandelson, Wolfsburg/Schweiz, 4. Mai 2006

Auf dieser Konferenz werden Unternehmer und Sachverständige aus den 10 wichtigsten Wirtschaftszweigen der EU über die künftigen Prioritäten der Handels- und Investitionspolitik zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber China diskutieren. Ihre Vorstellungen fließen in das Ergebnis einer Studie über den Wettbewerb zwischen der EU und China ein, die die Generaldirektion Handel in Auftrag gegeben hat und die auf dieser Konferenz erörtert werden soll. Für den Vormittag sind **Reden des EU-Handelskommissars Peter Mandelson sowie ausgewählter Wirtschaftsführer** vorgesehen. Am Nachmittag sind ein **allgemeiner Workshop** sowie **parallel stattfindende branchenspezifische Workshops** geplant, bei denen die vorläufigen Ergebnisse der Studie diskutiert werden sollen. Die Teilnehmer werden auch Empfehlungen für die richtige Strategie gegenüber China unter den Gesichtspunkten Wettbewerbsstärke, Marktposition und unterstützende Handelspolitik erörtern. **Das Ergebnis der Konferenz wird in eine Mitteilung einfließen, die die Kommission Ende des Jahres dem Rat und dem Europäischen Parlament vorlegen wird.**

China befindet sich in einer Übergangsphase und sein wirtschaftlicher Aufstieg verändert die globale Landschaft. Er stellt die Wirtschaft in der EU vor neue Herausforderungen, bietet ihr aber auch Chancen. Die EU und China, beide Global Player, sind eine **strategische Partnerschaft** eingegangen, die dazu beitragen wird, dass für die Herausforderungen und die potenziellen Probleme, die Chinas Entwicklung mit sich bringt, Lösungen gesucht werden, von denen beide Seiten profitieren können.

Welche neuen kreativen Kooperationsmodelle, die den Belangen beider Seiten (Gegenseitigkeit bei der Marktöffnung und bei den Investitionsbestimmungen/wirtschaftliche Sicherheit (Schutz der Immaterialgüterrechte/Regionalpolitik) gerecht werden, können die Industrie und der Dienstleistungssektor neben dem traditionellen Joint Venture oder dem ganz im ausländischen Besitz befindlichen Unternehmen schaffen.

Wie könnten die Herausforderungen, Risiken und Chancen einer EU-China-Partnerschaft im Bereich Forschung und Entwicklung angegangen werden?

Wie müssten künftige Handelsregelungen und Vereinbarungen zwischen der EU und China strukturiert sein, um Fortschritte zu erleichtern?

China steht vor einer großen Herausforderung, wenn es seine ehrgeizigen Ziele für eine nachhaltige Entwicklung erreichen will. Die EU und China wissen, dass China in seiner Übergangsphase eine konsequente Marktreform, Regulierungs- und Öffnungspolitik betreiben muss. Die EU hat Verständnis für den Wunsch Chinas, in eben dieser Phase der Reform und Öffnung seine eigene wirtschaftliche und soziale Stabilität zu sichern. Seit seinem Beitritt zur WTO hat China zwar seine Zollschranken abgebaut, aber **in zunehmendem Maße behindern nichttarifäre Hemmnisse die Handelsströme und bremsen den Wettbewerb**. Die EU hat ihre Märkte bereits für chinesische Unternehmen geöffnet. Wenn jedoch China seinerseits keinen Marktzugang gewährt und keinen angemessenen Schutz für EU-Immateriälgüterrechte gewährleistet, ist die ökonomische Sicherheit der EU in Gefahr. Beide Seiten müssen die Belange des jeweils anderen ernst nehmen, sonst können die Handelskonflikte nicht gelöst werden.

Laut dem kürzlich angekündigten **elften Fünfjahresprogramm** steht China am Scheideweg und muss schrittweise seine Wachstumspolitik ändern. Vorrang haben jetzt die Qualität des Wirtschaftswachstums, Energieeffizienz, der Umweltschutz, soziale Gerechtigkeit und die ländliche Entwicklung. Diese enormen Herausforderungen haben erhebliche Auswirkungen auf die Regionalpolitik. **Chinas Ziele kommen den Vorstellungen der EU über nachhaltige Entwicklung sehr nahe und bilden somit eine gute Grundlage für die strategische Partnerschaft.**

Wie wirkt sich eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen der EU und China im Bereich der nachhaltigen Entwicklung auf Handel und Investitionen und die entsprechenden Regeln aus?

Wie können die Stärken der Union bei den nachhaltigen Technologien und im Dienstleistungssektor (Energie/Umwelt/Anwendungen für regionale Entwicklung und Landwirtschaft) als Innovationsmotor für alle EU-Branchen in China wirken?

Die mit China verbundenen Herausforderungen und Chancen für die wichtigsten Industrie- und Dienstleistungsbranchen der EU haben weitere wichtige Gemeinsamkeiten. So kann bei der rasanten Entwicklung der **Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)**, in der die Informations-, Kommunikations- und Medienbranchen einen neuen Aufschwung erleben, die Produktivität in allen Industrie- und Dienstleistungssektoren erhöht werden, was sich wiederum positiv auf den Handel zwischen der EU und China auswirkt. **Schätzungen zufolge gehen 60 % aller Produktivitätsgewinne in Europa auf IKT-Investitionen zurück.**

Wie können verstärkte Investitionen in IKT und Innovation für EU-Technologien und EU-Lieferketten die Wettbewerbsfähigkeit der EU in China erhöhen?

Wie können IKT-Innovationen die chinesischen Nachhaltigkeitsziele bei der Entwicklung von Gesundheits- und Lebensstandards in den Kommunen unterstützen?

Der Dienstleistungssektor steht für rund 75 % des EU-BIP und zwei Drittel der Beschäftigung in der EU. In China entfallen 40 % des chinesischen BIP auf Dienstleistungen, und hier liegt ein großes Potenzial für eine umfassende Erneuerung der chinesischen Wirtschaft.

Wie kann die EU mit ihrer Erfahrung und ihrer Kompetenz im Dienstleistungsbereich von der Öffnung des chinesischen Marktes profitieren und gleichzeitig sicherstellen, dass auch China profitiert?

Wie kann die chinesische Regierung davon überzeugt werden, dass ausländische Investitionen im Dienstleistungssektor Vorteile für China bringen?

Den meisten Industrie- und Dienstleistungsbranchen der EU bietet der wachsende chinesische Markt große Chancen. Außerdem können EU-Unternehmen und Verbraucher von den komparativen Vorteilen und den Kostenvorteilen Chinas profitieren, wenn Tätigkeiten ausgelagert werden und verstärkt in China investiert wird. Gleichwohl wird es zwangsläufig in der EU Teilsektoren geben, die an den Rand gedrängt werden und nicht konkurrieren können.

Wie kann die Wirtschaft der EU ein Gleichgewicht zwischen Vor- und Nachteilen finden, um sicherzugehen, dass sie insgesamt vom Handel zwischen der EU und China profitiert?

Wie können öffentlich-private Partnerschaften in dieser Hinsicht gefördert werden?

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bilden einen wichtigen Teil in der Industrie und der Dienstleistungswirtschaft der EU. Auch in China sind Privatunternehmen und KMU eine dynamische Antriebskraft für das Wachstum.

Wie können die Bedingungen für einen Ausbau der Handels- und Investitionsströme für EU- und chinesische KMU optimiert werden?

Wie könnte die Handelspolitik die Möglichkeiten für KMU verbessern?

Bis Mitte des 19. Jahrhunderts war China eine der führenden Wirtschaftsmächte der Welt. Bis zum Aufstieg der westlichen Wirtschaftsmächte während der industriellen Revolution des 19. Jahrhunderts war chinesische Technologie der entsprechenden westlichen Technologie in vielen Bereichen überlegen. Innerhalb Asiens wird der Aufstieg Chinas als Rückkehr zur Normalität angesehen, und die Wirtschaftsführer in der EU müssen diese neue Dynamik akzeptieren. **In dieser Anfangsphase des chinesischen Wiederaufstiegs bieten sich europäischen Wirtschaftsakteuren beachtliche Möglichkeiten, durch Investitionen und Kooperationen, rechtzeitig „einen Fuß in die Tür zu bekommen“.**

Welche allgemeinen Faktoren, Möglichkeiten und Risiken sollte die EU-Wirtschaft berücksichtigen, wenn sie sich frühzeitig in China engagieren will?

Wie kann die Handelspolitik sie dabei unterstützen?

Die wirksame Durchsetzung von Immaterialgüterrechten ist möglicherweise der wichtigste Punkt in den Handelsbeziehungen zwischen der EU und China. Vor kurzem hat China angekündigt, bis 2020 eine innovationsbasierte

Wie können kurz- und mittelfristig Produktpiraterie, Fälschung und Verstöße gegen EU-Patent- und Markenrecht unterbunden werden?

Wie können der öffentliche und der private Sektor gemeinsam Verstöße gegen das Immaterialgüterrecht verhindern?

Gesellschaft schaffen zu wollen. Langfristig wird sich diese Strategie voraussichtlich positiv auf die Einhaltung der chinesischen WTO-Verpflichtungen auswirken.

Auf der Grundlage des Gesamtkatalogs der Möglichkeiten und Herausforderungen für EU-Unternehmen, die in China tätig sind (Schutz des geistigen Eigentums, Marktzugang, fairer Wettbewerb und faire Investitionsbestimmungen) werden sich die branchenspezifischen Workshops am Nachmittag mit den Ergebnissen und Empfehlungen der Wettbewerbsstudie im Hinblick auf die einzelnen Branchen beschäftigen. Unter anderem sollen folgende Themen präsentiert und diskutiert werden:

Workshop Maschinenbau: Welche Teilsektoren bieten dem EU-**Maschinenbau** die besten Marktchancen? Wie sollten die Maschinenbauunternehmen ihre globalen Lieferketten gestalten? Welche Möglichkeiten gibt es, um die chinesische Regierung zum Verzicht auf Subventionen und andere marktverzerrende Maßnahmen zu zwingen? Verstöße gegen das Immaterialgüterrecht bilden zunehmend die größte Bedrohung für die europäische Wirtschaft. Welche Gegenmaßnahmen sollten vorrangig ergriffen werden?

Workshop IKT und Telekommunikationsdienstleistungen: Der sich rasch entwickelnde Markt für **IKT und Telekommunikationsdienstleistungen** in China bietet große Chancen. Wie kann China ermutigt werden, den inländischen Markt für Telekomdienstleistungen zu öffnen, damit es seinen Gegenseitigkeitsverpflichtungen im Rahmen der WTO gerecht wird? Welche Auswirkungen hat Chinas Haltung in der Frage der Lizenzgebühren und sein Bestreben nationale Standards zu entwickeln auf die Branche in der EU? Was ist der Motor der Handels- und Investitionsbeziehungen zwischen China und den ASEAN-Staaten und welche Bedeutung haben Chinas IKT-Abkommen mit a) Japan und Korea und b) den ASEAN-Ländern?

China Telecom eröffnet Niederlassungen sowohl in den USA als auch in der EU. Wie weit und wie schnell werden sich die chinesischen Telekommunikationsdienstleistungen außerhalb Chinas ausbreiten und welche Konsequenzen hat das für die Wettbewerbsposition europäischer Anbieter?

Workshop Finanzdienstleistungen: Einige der europäischen **Finanzdienstleister** gehören zu den erfolgreichsten und wettbewerbsfähigsten der Welt. Sie haben im Hinblick auf die langfristigen Reformanstrengungen, die zur Entwicklung des Bankensektors und des Versicherungssektors in China nötig sind, viel zu bieten. Die besten Vorschläge zur Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen der EU und China werden auf dem Workshop diskutiert. Die Teilnehmer werden überlegen, welche handelspolitischen Initiativen den Interessen aller europäischen Banken und Versicherungsunternehmen am besten dienen könnten. Die Empfehlungen sollen auch auf die Notwendigkeit der Kollektivvertretung hinweisen.

Workshop nachhaltige Technologien und Dienstleistungen: Europäische Technologieanbieter und Dienstleister in den Bereichen **Energieeffizienz, erneuerbare Energien** und **Umweltschutz** gehören zu den führenden Unternehmen in der Welt. Innovation und FuE bilden den wichtigsten Wettbewerbsvorteil, wenn es um die Eroberung von Marktanteilen in China geht. Es gibt bemerkenswerte Win-Win-Szenarien. Diskutiert werden die Themen Marktzugang, faire Handelspraktiken und Immaterialgüterrecht; die Sachverständigen werden außerdem die Empfehlungen aus der Sicht der Privatwirtschaft aber auch aus Sicht der Handelspolitik beleuchten. Thema der Gespräche wird auch sein, welchen Stellenwert für die EU Maßnahmen haben sollen, die China bewegen sollen, seine Position gegenüber dem Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (GPA) zu verändern.

Europäische **Chemie**unternehmen sind führend in der Welt und befinden sich daher in einer guten Ausgangsposition, um von der starken Nachfrage in China und den komparativen Vorteilen für hoch entwickelte chemische Erzeugnisse im oberen Marktsegment zu profitieren. EU-**Pharma**unternehmen sind auf dem Weltmarkt fest etabliert und befinden sich in einer guten Ausgangsposition um Handel und Investitionen auszubauen. Ein Ausbau der FuE sowie eine Zusammenarbeit mit chinesischen Unternehmen bieten ebenfalls strategische Vorteile.

Workshop Automobilbau: Normen und Immaterialgüterrecht spielen für europäische Automobilunternehmen auf dem chinesischen Markt eine wichtige Rolle. Wie kann die europäische **Automobilindustrie** ein Gleichgewicht finden zwischen dem Risiko der Verletzung von Immaterialgüterrechten und den Chancen, die sich ihr in China aufgrund der kürzlich verabschiedeten Politik zur Schaffung einer innovationsbasierten Gesellschaft bis 2020 bieten? Sachverständige werden darüber diskutieren, wie handelspolitische Maßnahmen gleiche Ausgangsbedingungen für europäische Automobilunternehmen und Zulieferer auf dem chinesischen Markt schaffen können.

Workshop Bauen: Inwieweit wird die mangelnde Durchsetzung von Immaterialgüterrechten in China zu einer Bedrohung für europäische Unternehmen, die im Bereich nachhaltiges Bauen und erneuerbare Energien tätig sind? Diskutiert werden sollte auch die Gefahr, Marktanteile in den ASEAN-Ländern zu verlieren, weil chinesische Konkurrenten dort weiter expandieren. Könnten geänderte Kapital- und Vermögensauflagen für ausländische Unternehmen den Handel europäischer Bauunternehmen mit China fördern? Welchen Einfluss hätten europäische KMU in diesem Bereich?

Workshop Vertrieb (Einzelhandel): Was werden europäische **Einzelhändler** unternehmen, um sicherzustellen, dass Lieferketten nicht unterbrochen werden und dass die Probleme, die mit dem Betrieb überregionaler Vertriebsnetze in China verbunden sind, gelöst werden? Wie kann dieser Prozess durch eine

strategische Zusammenarbeit zwischen europäischen Lieferanten, Transportunternehmen und Einzelhändlern beschleunigt werden? Wie wichtig ist eine bessere gegenseitige Anerkennung im Bereich der Lebensmittel- und technischen Normen, um grenzüberschreitende Behinderungen und Hemmnisse beim Marktzugang abzubauen? Wie werden sich Chinas Bemühungen zum Aufbau einer Infrastruktur in ländlichen Gebieten auf den Vertrieb in abgelegeneren Regionen auswirken? Wie wird die Urbanisierung in China die Einzelhandelslandschaft verändern?

Die chinesische Regierung fusioniert staatliche Einzelhandelsunternehmen, um der Expansion internationaler Einzelhandelsunternehmen in China entgegenzutreten. Was können die europäischen Unternehmen tun, um wettbewerbsfähig zu bleiben? Wird sich der Wettbewerbsvorteil der EU weiterhin auf Qualität und Dienstleistung beschränken oder können die europäischen Unternehmen auch beim Preis konkurrieren? Wird es ein natürliches Wachstum oder ein künstliches (durch Fusionen und Übernahmen) geben?

Workshop Geistiges Eigentum: Die Europäische Kommission und die Industrie müssen gemeinsam gegen **Verstöße gegen das Immaterialgüterrecht** in China vorgehen, die aus einer mangelnden Durchsetzung dieser Rechte in China resultieren. Sachverständige werden darüber diskutieren, ob künftig wirksamere Reaktionen notwendig sind als die bisherigen leisen Ermahnungen und technischen Hilfsangebote. Die Teilnehmer werden eine Reihe von Maßnahmen zur Durchsetzung von Immaterialgüterrechten erörtern, unter anderem auch wie Sammelklagen eingesetzt werden können, die wirksamer sind als Einzelmaßnahmen.