

Investitionsschutzabkommen mit China

Handelsabkommen als Instrument der Geopolitik

Klaus Fritsche
Februar 2016

Die TTIP-Verhandlungen mit den USA sind in aller Munde und treiben hunderttausende auf die Straßen. Wenig Beachtung finden jedoch die zurzeit mit China stattfindenden Verhandlungen über ein Investitionsschutzabkommen. Über einen von der EU Ende 2014 vorgelegten Vertragsentwurf soll bis Ende 2016 Einigung erzielt werden. Wie bei den TTIP-Verhandlungen ist auch dieser Verhandlungsprozess intransparent. Deutlich ist aber, dass es bei den Verhandlungen nicht nur um ökonomische Fragen geht. Geopolitische Implikationen sind unübersehbar, denn auch das Transpacific Partnership Agreement (TPP) steht vor der Tür.

Warum ein Investitionsschutzabkommen mit China?

Die Handelsbeziehungen zu China sind für Europa von großer Bedeutung. China ist nach den USA Europas zweitgrößter Handelspartner, Europa steht für China an erster Stelle. Anders sieht es jedoch mit Investitionen aus. Chinesische Investitionen in Europa sind erst in den letzten Jahren als Ergebnis der »Going Global«-Politik erheblich angestiegen. Aber chinesische Investoren sehen sich - im Gegensatz zur europäischen Seite - nur geringen Hindernissen bei der Realisierung ihrer Investitionswünsche gegenüber, während europäische Unternehmen bessere Investitionsmöglichkeiten in China fordern.

Daraus ergeben sich sehr unterschiedliche Interessenlagen, die auch in den Verhandlungen eine wichtige Rolle spielen. Während die EU ein Investitionsschutzabkommen im Auge hat, das wichtige Zugangshemmnisse beseitigt, dominiert auf chinesischer Seite die Forderung nach einem Freihandelsabkommen, um durch die Beseitigung von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen (Zölle, Standards etc.) Exporthindernisse zu reduzieren.

Aber erst einmal stehen jetzt die Verhandlungen über ein Investitionsschutzabkommen auf der Tagesordnung. Zwar haben – mit Ausnahme Irlands – alle EU-Mitglieder bilaterale Investitionsschutzabkommen mit China. Durch das neue Abkommen sollen diese ersetzt und einheitliche Regelungen für ganz Europa geschaffen werden.

Aber nicht nur der regionale Rahmen, sondern auch die Inhalte sollen – insbesondere auf Wunsch der europäischen Seite – durch das neue Abkommen verändert werden. Denn während sich die bisher gültigen Investitionsschutzabkommen auf den Schutz bereits getätigter Investitionen beschränken (sog. post-investment agreements), soll das neue Abkommen auch Fragen des Zugangs und Maßnahmen gegen die Diskriminierung europäischer Investoren bereits in der Investitionsphase enthalten.

Verhandlungsprozess: PCA, Investitionsschutz- oder Freihandelsabkommen

Noch immer ist das 1985 abgeschlossene »Trade and Economic Cooperation Agreement« das grundlegende Wirtschaftsabkommen zwischen beiden Seiten. Um dieses auf die Höhe der Zeit zu bringen, wurde 2007 mit den Verhandlungen über ein »Partnership and Cooperation Agreement« (PCA) begonnen. Die politischen und ökonomischen Differenzen waren jedoch so groß, dass die Verhandlungen seit 2010 blockiert sind. Mit der Gründung einer »Joint EU-China Investment Taskforce« 2010 wurde deshalb die Praktikabilität eines Investitionsabkommens auf die Tagesordnung gesetzt, das einen Aspekt des blockierten PCA aufgreift. Dieser Hintergrund ist für das Verständnis der Verhandlungsdynamik von Bedeutung.

Am 23. Mai 2013 stellte die EU-Kommission die Weichen für solche Verhandlungen,¹ deren Aufnahme am 21. November 2013 auf einem EU-China Gipfel beschlossen wurde. Gleichzeitig war schon zu diesem Zeitpunkt klar, dass die chinesische Regierung im Gegensatz zur EU-Kommission ein Freihandelsabkommen favorisiert. Bereits am 8. März 2013 berichtete China

Daily, dass China der EU einen Vorschlag vorgelegt habe, eine Studie zu einem Freihandelsabkommen mit Europa durchzuführen. Im April 2014 bekräftigte die chinesische Regierung in ihrem Europa-Strategie-Papier² den Wunsch nach einer gemeinsamen Machbarkeitsstudie. Dies wird von der EU-Kommission bisher abgelehnt. In einer Erklärung stellte sie anlässlich eines Brüssels-Besuchs von Präsident Xi Jinping Ende März 2014 ein Freihandelsabkommen in Aussicht, sofern die Investitionsschutzabkommen zufriedenstellend verlaufen würden. Diese Position fand auf dem 17. EU-China-Gipfel am 29. Juni 2015 Eingang in die »Gemeinsame Erklärung«.³

Was den Verlauf der Investitionsschutzverhandlungen betrifft, so zeigen sich beide Seiten nach außen hin optimistisch. Das ist nicht verwunderlich, bezeichnen beide Seiten diese doch in der bereits erwähnten »Gemeinsamen Erklärung« »als eine der wichtigsten Fragen in den Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen der EU und China«. Zwar wurde in der Gemeinsamen Erklärung des 17. EU-China Gipfels am 29.6.2015 mit der Fertigstellung des Textes bis Ende 2015 gerechnet, doch auf ihrer China-Reise im Oktober 2015 hat die Bundeskanzlerin als Ziel den Zeitraum Ende 2016 genannt. Damit scheinen sich die Erwartungen der Skeptiker zu bestätigen, dass angesichts der großen Meinungsverschiedenheiten langwierige Verhandlungen zu erwarten seien.

Verhandlungen hinter verschlossenen Türen: Transparenz bleibt auf der Strecke

Wie schon bei den TTIP-Verhandlungen finden auch die Gespräche über das EU-China Investitionsabkommen hinter verschlossenen Türen statt. Selbst im Bundeswirtschaftsministerium wird über die mangelnde Transparenz der EU-Kommission geklagt. Aber auch die Bundesregierung hält sich mit Informationen zurück. Transparenz ist auch hier für die Verhandlungsführer ein Fremdwort. Deshalb sind offiziell auch keine Einzelheiten über den Verlauf der bisherigen acht Verhandlungsrunden bekannt gemacht worden. Dennoch lassen sich aus offi-

ziellen Dokumenten und Hintergrund-Gesprächen einige der Verhandlungsprobleme und -kontroversen ablesen.

Interessenlagen und Verhandlungsziele

Allgemein formuliert soll das neue Investitionsschutzabkommen der Schaffung eines gemeinsamen europäischen Rahmens und dem Schutz der getätigten Investitionen dienen. Darüber hinaus sind die Interessenlagen der beiden Seiten jedoch unterschiedlich. Da europäische Unternehmen sich im Zugang zum chinesischen Markt benachteiligt bzw. behindert sehen, fordert die EU-Kommission die Beseitigung der Diskriminierung auch in der Investitionsphase. Sie streben eine möglichst weitgehende »Inländerbehandlung« an, d. h. die Gleichbehandlung europäischer und chinesischer Unternehmen, und damit einen verbesserten Marktzugang. Ein besonderes Problem dabei ist in China die Bevorzugung der Staatsunternehmen selbst gegenüber inländischen Privatinvestoren.

Anders sieht es für chinesische Unternehmen aus, die in Europa nur wenige Investitionshindernisse vorfinden. In Beijing liegt das Interesse deshalb stärker in der Beseitigung von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen: deshalb die Forderung nach einem Freihandelsabkommen, um die Exportmöglichkeiten für chinesische Produkte zu verbessern.

Diese tiefen Gräben beschreibt auch das für das Europäische Parlament erstellte »Impact Assessment« von Mai 2013. Dieses geht davon aus, dass die EU und China unterschiedliche Verhandlungsziele verfolgen. Die Kommission strebe »ein Abkommen an, das Investitionsschutz mit Marktzugang kombiniert ... Die chinesische Seite würde ein reines Investitionsschutz-Abkommen bevorzugen.«⁴ Diese unterschiedlichen Zielvorstellungen zeigen sich auch in den bisherigen Verhandlungen über den Regelungsbereich des Abkommens. Die chinesischen Verhandler lehnen bestimmte Forderungen der EU-Kommission nicht einfach ab, sondern verweisen darauf, dass sie diese eher in einem Freihandelsabkommen als in diesem

Investitionsschutzabkommen geregelt haben wollen.

Verhandlungsverlauf und -kontroversen

Das stärkere Interesse der EU spiegelt sich auch im bisherigen Verhandlungsverlauf wider. Nach drei nicht sehr ergebnisreichen Verhandlungsrunden im Jahr 2014 drückt die Kommission aufs Tempo und legte Ende 2014/Anfang 2015 einen ersten Vertragsentwurf vor. Die vierte und fünfte Verhandlungsrunde im Januar und März 2015 dienten vor allem dazu, der chinesischen Seite die europäischen Forderungen zu erläutern. Zwar liegt der Text des Vertragsentwurfs nicht vor, dennoch lassen die bisherigen Streitpunkte, die Forderungen der europäischen Unternehmen und durchgesickerte Informationen einige Rückschlüsse auf die Forderungen der EU-Kommission zu. Wie schon ausgeführt, steht im Zentrum ein verbesserter Marktzugang. Viele EU-Mitglieder sehen alleine darin den Vorteil des neu verhandelten Abkommens gegenüber den existierenden Vereinbarungen.

Hinter diesem scheinbar unverfänglich klingenden Begriff »Marktzugang« verstecken sich jedoch nicht nur Forderungen zur Erleichterung von Auslandsinvestitionen, sondern auch Forderungen nach weitgehenden Veränderungen, die auf eine Liberalisierung des gegenwärtigen chinesischen Wirtschaftssystems hinauslaufen. Dies macht die von der EU zur Vorbereitung der Verhandlungen in Auftrag gegebene Studie »Measures and Practices Restraining Foreign Investment in China«⁵ deutlich, aus der hervorgeht, welche Themen und Regulationen für die EU und europäische Unternehmen von Bedeutung sind. Wie aus der Webseite des Directorate-General for Trade« der EU-Kommission⁶ hervorgeht, sind es generell »formuliert folgende Bereiche, in denen Veränderungen gefordert werden:

- lack of transparency
- industrial policies and non-tariff measures in China which may discriminate against foreign companies

- a strong degree of government intervention in the economy, resulting in a dominant position of state-owned enterprises, and unequal access to subsidies and cheap financing
- inadequate protection and enforcement of intellectual property rights in China

Die hier geforderten Veränderungen sind weitgehend. Und so stellen die Autoren der bereits erwähnten Studie »Measures and Practices« eine grundlegende Frage: »How can the Chinese government be persuaded to accept effective foreign investment liberalization disciplines if such disciplines in many cases run counter to China's fundamental economic policies and system of governance?«⁷

In der Tat finden sich diese weitgehenden Forderungen auch im europäischen Vertragsentwurf. Zentralen Stellenwert nehmen darin Fragen des Marktzugangs und der rechtlichen Rahmenbedingungen (regulatory framework provisions) ein. Auch letzterer Begriff birgt Verhandlungssprengstoff. Denn dahinter verstecken sich auch Regulierungs- oder besser gesagt Liberalisierungsforderungen für Telefon, Post- und Kurierwesen, Computer- und Finanzdienstleistungen.

Kein Wunder, dass diese Vorschläge auf den Widerspruch der chinesischen Seite gestoßen sind. Diese erklärte während der Verhandlungen, dass in ihrer Praxis diese Fragen normalerweise nicht in einem Investitionsabkommen geregelt werden würden. Außerdem hatte Premierminister Li Keqiang schon am 7. Mai 2015 in einem Interview deutlich gemacht, dass die chinesische Regierung eine langsame Marktöffnung anstrebe. China würde zwar eine Gleichbehandlung von ausländischen und inländischen Unternehmen in weiten Bereichen akzeptieren, er betonte aber gleichzeitig, dass ein Investitionsabkommen eine »Negativliste« enthalten werde, »eine enge Liste von Bereichen, die für Investoren aus dem Ausland geschlossen bleiben werden«.⁸

Diese Position bekräftigte die chinesische Verhandlungsdelegation während der 6. Verhandlungsrunde im Juni 2015. Sie verkündete, dass u. a. Vorbehalte gegenüber folgenden Fragen in der Negativliste aufgenommen werden sollen:

Inländerbehandlung, Meistbegünstigungsklausel, Vorzugsbehandlung von Staatsunternehmen, aber nicht von chinesischen Privatinvestoren. Weniger Einwände soll es gegen die Textabschnitte zu nachhaltiger Entwicklung und Corporate Social Responsibility gegeben haben.

Es kann so nicht verwundern, dass eine große Anzahl von EU-Mitgliedern, für die der Wert des Abkommens vor allen in der Erleichterung des Marktzugangs liegt, sich unzufrieden mit den Verhandlungsfortschritten zeigten. Seitdem haben zwei weitere Verhandlungsrunden stattgefunden. Inwieweit dort Lösungsfortschritte erzielt werden konnten, ist nicht bekannt. Dass es jedoch noch erhebliche Widersprüche gibt, macht die Tatsache deutlich, dass der Zeithorizont für einen Verhandlungsabschluss auf Ende 2016 verschoben worden ist.

SSDS und ISDS in den europäisch-chinesischen Investitionsschutzabkommen

Bestandteil der Verhandlungen sind auch Regelungen für »State-to-State Dispute Settlement« und »Investor-State-Dispute Settlement«. Im ersteren Fall geht es um Verfahren, um bei unterschiedlichen Auffassungen über die Auslegung des Vertragstextes zu einer Lösung zu kommen. Umstrittener sind jedoch die auch in den TTIP-Verhandlungen heftig diskutierten »Investor State Dispute Settlement«-Klauseln. Danach sollen Streitfragen zwischen Investoren und Regierungen nicht von »normalen« Gerichten, sondern durch »Sondergerichte« unter Ausschluss der Öffentlichkeit entschieden werden.

Ein Blick auf die existierenden Investitionsschutz-Abkommen zwischen den EU-Mitgliedern und China zeigt, dass alle ISDS-Regelungen enthalten – wenn auch in unterschiedlicher Ausprägung.⁹ Die chinesische Regierung steht diesen ISDS-Regelungen positiv gegenüber. Entsprechende Regelungen sind in fast allen von ihr abgeschlossenen Freihandelsabkommen enthalten. Ob China jedoch dem von der EU vorgeschlagenen neuartigen Investitionsgerichtshof zustimmen wird, ist eine offene Frage. China hat die »Convention on the Settlement of Disputes«

bereits 1993 unterzeichnet. Seit dem Ende der 90er Jahre sehen chinesische Investitionsabkommen vor, dass »alle auf Investitionen bezogenen Streitfragen« vor ein internationales Schlichtungsgremium gebracht werden können. Bis dahin war dies in chinesischen Investitionsabkommen auf Streitfragen begrenzt, die die Höhe der Kompensation im Falle von Enteignungen betrafen.

Es ist bekannt, dass chinesische Unternehmen in Europa auch zum Instrumentarium des ISDS greifen. So hat Ping An, eine der größten chinesischen Versicherungsgesellschaften, einen Schlichtungsprozess gegen die belgische Regierung eingeleitet. Sie fordert eine Kompensation bis zur Höhe von 3 Milliarden US-Dollar. Als Grund werden Verluste ihrer Investition in der belgisch-niederländischen Bank Fortis angegeben, die in der Finanzkrise verstaatlicht worden war.

China ist also wohlvertraut mit den ISDS-Klauseln. Es hat sogar eine eigene »China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAG)« gegründet. Auf europäischer Seite scheint das Argument, dass das ISDS ein mögliches Instrument in einem EU-China BIT angesichts der mangelnden Rechtsstaatlichkeit in China ein wichtiges Regelungsinstrument sein könnte, durchaus Gehör zu finden. So gibt es Stimmen, die zwar eine ISDS-Klausel im Freihandelsabkommen mit den USA ablehnen, jedoch eine solche Klausel in Bezug auf China befürworten. Ein Streit über die Einbeziehung einer ISDS-Klausel in das Investitionsschutzabkommen mit China ist vor diesem Hintergrund wohl eher unwahrscheinlich.

Freihandel selektiv – Oder warum kein Freihandelsabkommen mit China?

Während die EU-Kommission weltweit den Abschluss von Freihandelsabkommen forciert, verweigert sie sich den chinesischen Forderungen nach einem solchen Abkommen. »Ich verstehe nicht, wieso die EU mit allen möglichen Ländern wie den USA oder Indien Freihandelsabkommen anstrebt – aber nicht mit China«,

hatte Chinas Botschafter Shi Mingde im Oktober 2014 in einem Reuters-Interview gesagt.

Die von der EU-Kommission angegebenen Gründe sind aufschlussreich, gerade wenn man daraus Lehren für Freihandelsabkommen mit ökonomisch schwächeren Ländern zieht. Auch wenn jetzt in langfristiger Perspektive Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen in Aussicht gestellt werden, scheint dies eher ein Anreiz zu sein, um Zugeständnisse im Investitionsschutzabkommen zu erreichen.¹⁰

Dabei ist diese Ablehnung eines Freihandelsabkommens innerhalb der EU nicht unumstritten. Einige EU-Mitglieder, insbesondere Großbritannien, unterstützen die Forderung nach Verhandlungen. So befürwortete Cameron kürzlich die chinesische Forderung nach einer Machbarkeitsstudie für ein solches Abkommen.

Während Wirtschaftsminister Gabriel sich noch 2014 für sofortige Freihandelsverhandlungen mit China stark gemacht hat, scheint sich Berlin jetzt auf die EU-Position zurückgezogen zu haben. Aus dem BMWi wurde mitgeteilt, dass »zunächst einmal ein Investitionsabkommen ... abgeschlossen werden (sollte), danach wäre es angemessen über ein FHA im Detail zu sprechen.«¹¹

Eine offizielle Erklärung hat die EU-Kommission dazu aber nicht abgegeben. Informell verlautete nur, dass eine Reihe von Mitgliedsstaaten ein solches Abkommen zum gegenwärtigen Zeitpunkt ablehnen. Deutlicher wurde Karel de Gucht, bis 2015 EU-Handelskommentar. Vor Journalisten erklärte er: Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen »würden nur die laufenden Gespräche über ein EU-Investitionsschutzabkommen mit China weiter verzögern.«

Diese seien schon kompliziert genug. Zudem seien in China viele Voraussetzungen für ein Freihandelsabkommen nicht vorhanden, fügte der scheidende EU-Kommissar hinzu. Dies betreffe etwa die chinesische Praxis, eigenen Firmen Subventionen oder Exporthilfen zu zahlen. Aber es gibt weitergehende Argumente. Während der britische Premier Cameron davon ausgeht, dass ein solches Freihandelsabkommen der britischen Wirtschaft wichtige Wachstumsimpulse geben könne, heißt es auch,

»einige EU-Staaten ... hatten Sorge, dass chinesische Firmen Europa nach einer Vereinbarung mit Billigprodukten überschwemmen können.«¹²

Diese Ablehnung speist sich zum einen aus den Ängsten, dass einheimische Produzenten dem Druck der chinesischen Billigprodukte nicht standhalten können und ein Fallen der Zollschranken negative Auswirkungen auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt haben würden. Denn die Zölle spielen in einer Reihe von Fällen immer noch die klassische Schutzfunktion für die einheimische Produktion - unterstützt durch Strafzölle in Bereichen, in denen sich China und Europa Dumping und Wettbewerbsnachteile durch Subventionen vorwerfen.

Einen wichtigen Hinweis findet sich aber auch in den Informationen aus dem BMWi. Dort heißt es: »Ein FHA (Freihandelsabkommen, *Anm. d. Autors*) würde helfen diesen (gemeint ist der chinesische Markt, *Anm. d. Autors*) weiter zu öffnen, solange es genug Rechtssicherheit, einheitliche Standards und gleiche Bedingungen gibt.« Diese macht deutlich, dass diejenigen, die scheinbar einen unbegrenzten Freihandel fordern, diese Position räumen, wenn ein solcher Freihandel zum eigenen Nachteil sein würde.

Freihandelsabkommen als Instrument der Geopolitik

Seit dem Scheitern der WTO hat ein Wettlauf begonnen, durch Freihandelsabkommen die Liberalisierung der Weltwirtschaft voranzubringen. Dies gilt nicht nur für Europa und den Amerikas, sondern auch für den asiatisch-pazifischen Raum - China eingeschlossen.

In Europa hat China Freihandelsabkommen mit der Schweiz und Island abgeschlossen. Weitere Abkommen gibt es mit einer Reihe von asiatischen und lateinamerikanischen Ländern sowie die am 20.12.2015 in Kraft getretene Vereinbarung mit Australien. Mit Kanada hat China ein Investitionsschutzabkommen unterzeichnet. Über ein solches wird mit den USA seit 2008 verhandelt. Und wie schon ausgeführt: Die Verhandlungen über ein EU-China Investitionsschutzabkommen begannen im Oktober 2013.

Aber China ist von den weitaus wichtigeren TTIP-Verhandlungen und der am 5.11.2015 unterzeichneten TPP (Trans-Pacific Partnership) ausgeschlossen, mit denen die Verhandlungspartner, besonders Europa und die USA, die Handels- und Investitionsregeln für das 21. Jahrhundert bestimmen wollen. Wenn sie damit erfolgreich sind, würde sich China, eine der größten ökonomischen Mächte, nach diesen richten müssen, genauso wie die BRIC-Länder und andere asiatische, afrikanische und lateinamerikanische Staaten. Dieses Ziel wird offen von führenden westlichen Politikern formuliert - und die chinesische Seite ist sich dieser Gefahr sehr wohl bewusst.

So verglich Anders Rasmussen, der ehemalige NATO-Generalsekretär, TTIP mit einer »wirtschaftlichen NATO«¹³ - obwohl es durchaus Diskussionen gibt, ob dieser Vergleich sinnvoll ist. Aber auch Anthony Gardner, der amerikanische Botschafter bei der EU, schlug in die gleiche Kerbe. Er erklärte in einem Interview mit Euroactiv: Wir brauchen TTIP, »um die transatlantische Allianz weiter zu festigen, um ein ökonomisches Äquivalent zur NATO bereitzustellen, und die Regeln für den Welthandel zu setzen, bevor es andere für uns tun.«¹⁴

So ist es nicht verwunderlich, dass auf chinesischer Seite dies in gleicher Weise gesehen wird. Ein Kommentar der Peoples Daily Online beschrieb als Ziel von TTIP, »die westliche Weltführerschaft auf ökonomischen Gebiet wieder zu errichten«. Und der Autor fasst zusammen: »Abkommen über technische Standards zwischen den USA und Europa werden eine bedeutende Wirkung auf die Weltwirtschaft haben, da sie neue Standards setzen werden... Für China wird das eine bedeutende Erhöhung der Kosten für die Teilnahme an den globalen Märkten mit sich bringen.«

Deshalb fordert China nicht nur die Einbeziehung in die TTP-Verhandlungen, sondern setzt sich, wie oben ausgeführt, für ein Freihandelsabkommen mit der EU ein. In diesen Bemühungen spielt Europa für Beijing eine wichtige Rolle. China ist einer der wichtigsten ökonomischen Partner Europa und deshalb hofft China, dass es leichter ist, zu einem Abkommen mit Brüssel zu kommen als mit den USA. Gleichzeitig setzt sich China jedoch auch für eine »Regio-

nal Comprehensive Economic Partnership« (RCEP) ein, um im asiatisch-pazifischen Raum ein Gegengewicht gegen TTP und die USA zu schaffen. Ob diese Anstrengungen erfolgreich sein werden, ist angesichts der Konkurrenzsituation zu TTP schwierig einzuschätzen.

Ausblick

Wann die Verhandlungen über das Investitionsschutzabkommen abgeschlossen sein werden, ist noch nicht abzusehen. Noch weniger ist über die Inhalte des geplanten Abkommens bekannt. Ob das am 1.10.2014 in Kraft getretene Investitionsschutzabkommen zwischen China und Kanada als Indikator für ein zukünftiges EU-China-Abkommen gelten kann, ist eher zweifelhaft. Das kanadisch-chinesische Abkommen sieht nämlich keine Marktöffnungsklauseln vor. Die kanadische Regierung hat unterstrichen, dass sich die Bestimmungen über die Inländerbehandlung auf die »post-establishment«-Phase beschränken, das Abkommen als keine neuen Regelungen für den Marktzugang kanadischer Firmen in China beinhaltet. »Es legt den Focus

darauf, was passiert, wenn Investitionen einmal zugelassen worden sind.«¹⁴

Darüber hinaus wirft das chinesisch-kanadische Abkommen jedoch Licht auf einen anderen Aspekt, der bisher in zivilgesellschaftlichen Diskussionen kaum berücksichtigt worden ist. Es stellt sich die Frage, welche Bedeutung die in den meisten Verträgen enthaltene Meistbegünstigungsklausel (Most Favoured Nations Treatment) für die Investitionen hat. Diese bedeutet, dass Europa Investoren aus China die gleiche Behandlung zukommen lassen muss wie dem Land X, dem die EU bessere Bedingungen eingeräumt hat. Im Fall des Abkommens zwischen China und Kanada hat gerade dieser Punkt zu heftigen Diskussionen geführt.

Angesichts der Bedeutung, die China politisch wie wirtschaftlich für die Außenbeziehungen der EU hat, wäre es wünschenswert, wenn sich zivilgesellschaftliche Organisationen intensiver mit diesem Aspekt der europäischen Freihandelspolitik beschäftigen würden. An erster Stelle steht dabei die auch in anderen Fällen von der EU und der Bundesregierung geforderte Transparenz über Inhalte und Verlauf der Verhandlungen.

Anmerkungen

- 1 Siehe Zusammenfassung des Commission Staff Working Document (Fußnote 2) für das Europäische Parlament, December 2013, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2013/514077/IPOL-JOIN_NT\(2013\)514077_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2013/514077/IPOL-JOIN_NT(2013)514077_EN.pdf).
- 2 »China's Policy Paper on the EU: Deepen the China-EU Comprehensive Strategic Partnership for Mutual Benefit and Win-win Cooperation«, April 2014, Abschnitt IV (http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/wjdt_665385/wjzcs/t1143406.shtml)
- 3 Siehe Punkt 10 der »Gemeinsamen Erklärung: (<http://www.consilium.europa.eu/en/meetings/international-summit/2015/06/150629-EU-China-Joint-Statement/>)
- 4 Commission Staff Working Document: Impact Assessment Report on the EU-China Investment Relations, 23.5.12013, S. 2 (http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/docs/ia_2013/swd_2013_0185_en.pdf).
- 5 Covington & Burling LLP: Measures and Practices Restraining Foreign Investment in China, Beijing, 10. August 2014, 85 S. (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/august/tradoc_152739.08.10.pdf)
- 6 Siehe <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>
- 7 Covington & Burling LLP: ebenda, S. 69, Hervorhebung durch KF
- 8 Si Huan: China »willing« to seek EU investment treaty, China Daily, 7.5.2015. (http://usa.chinadaily.com.cn/china/2015-05/07/content_20643061.htm).
- 9 Siehe See L. Poulsen/J. Bonnitcha/J. W. Yackee: Costs and Benefits of an EU-China Investment Protection Treaty, Version April 2013, (<http://www.italaw.com/sites/default/files/archive/costs-and-benefits-of-an-eu-china-investment-protection-treaty.pdf>), S. 8 f.
- 10 Siehe die Diskussion »Should the EU sign a Free Trade Agreement with China?« (<http://www.debatingeurope.eu/2015/01/14/eu-sign-free-trade-agreement-china/#.VP8fuPmG-pd>)
- 11 Information aus dem Bundeswirtschaftsministerium, 11.11.2015
- 12 Stephan Scheuer: Cameron fordert in Peking Ende für Zölle zwischen China und EU, dpa, 2.12.2013 (<http://www.eu-info.de/dpa-europaticker/240951.html>)
- 13 Speech in Copenhagen, 8.10.2013 (http://www.nato.int/cps/en/natolive/opinions_103863.htm)
- 14 euroactiv, 17.7.2014, Interview with Anthony Gardner (<http://www.euractiv.com/sections/euro-finance/ttip-will-not-include-financial-services-says-us-ambassador-303536>)
- 15 Matthew Kronby: Canada-China investment treaty: Evidence doesn't support doomsayers, The Globe & Mail, 26.10.2012 (<http://www.theglobeandmail.com/globe-debate/canada-china-investment-treaty-evidence-doesnt-support-doomsayers/article4665002/>). Siehe auch Matthew S. Kronby: Canada-China Investment Treaty to come into force October 1, 12. September 2014, <http://blog.bennettjones.com/2014/09/12/canada-china-investment-treaty-come-force-october-1/>

China matters

Diese Blickwechsel-Ausgabe erscheint im Rahmen des Projektes »China matters: Ein Informationsportal für die Zivilgesellschaft« (<http://www.eu-china.net>), mit freundlicher Unterstützung durch die Stiftung Umwelt und Entwicklung Nordrhein-Westfalen.



Über die Stiftung Asienhaus

Die Stiftung Asienhaus trägt dazu bei, Brücken zwischen Zivilgesellschaften in Asien und Europa zu bauen. Sie setzt sich ein für die Verwirklichung der Menschenrechte, für die Stärkung gesellschaftlicher und politischer Teilhabe, sowie für soziale Gerechtigkeit und den Schutz der Umwelt.

Über den Autor

Dr. Klaus Fritsche war bis Ende 2013 Geschäftsführer der Stiftung Asienhaus.

Impressum

V.i.S.d.P.: Nora Sausmikat | China-Programm der Stiftung Asienhaus
Hohenzollernring 52 | 50672 Köln | Germany | Tel. 0221-71 61 21-0 |
Email: asienhaus@asienhaus.de | www.asienhaus.de |
Gesamtausstattung: Klartext Medienwerkstatt GmbH (www.k-mw.de)