

## **Wilton Park-Konferenz WPS 06/6: „The European Union, United States and the World Economy: Enhancing Co-Operation and Competitiveness“, Paris, 31. März 2006**

Leitthema der Ende März 2006 in Paris stattfindenden Wilton Park-Konferenz war die Frage, wie sich die Europäische Union und die USA im internationalen Wettbewerb positionieren und wie sie ihre wirtschaftliche Zusammenarbeit vor dem Hintergrund globaler Herausforderungen verbessern können. Dieser Frage gingen hochrangige Vertreter von Regierungen, Wirtschaftsorganisationen und Think Tanks aus wirtschafts-, handels- und sicherheitspolitischer Perspektive nach. Die Schweiz wurde an dem Anlass durch Botschafter Wilhelm Jaggi vertreten, der die schweizerische Delegation bei der OECD leitet.

Ausgangspunkt der Diskussionen bildete die Feststellung, dass das Wirtschaftswachstum in den USA mit Zuwachsraten von 3.5% bis 4.2% (2005 bzw. 2004) deutlich über jenem der EU liegt, während China und Indien seit mehreren Jahren gar ein Wachstum von ca. 10% bzw. 7% verzeichnen. Angesichts dieser Ausgangslage bestand unter den Konferenzteilnehmern grosse Übereinstimmung, dass in der EU Produktivitätssteigerungen und wirtschaftliche Reformen, insbesondere zur Liberalisierung des Arbeitsmarktes, dringend geboten sind. Zugleich räumten die Redner unter beispielhaftem Verweis auf die parallel zur Tagung verlaufenden heftigen Auseinandersetzungen über die Einschränkung des Kündigungsschutzes in Frankreich (Contrat de Première Embauche) ein, dass Reformvorhaben aufgrund der damit verbundenen Übergangsprobleme in der Bevölkerung oft nur sehr schwierig durchsetzbar sind, und die Art der konkreten Umsetzung letztlich oft wichtiger ist als die Reform an sich. Daneben wurde aber auch deutlich, dass es recht unterschiedliche Auffassungen über die adäquate Reformpolitik der EU gibt. So sprach sich Prof. Christian de Boissieu, der die französische Regierung im Conseil d'Analyse Economique berät, dafür aus, das EU-Budget für Forschung zu erhöhen und auf eine Senkung der Leitzinsen durch die EZB hinzuwirken. Andere Redner, wie etwa Adam Posen vom Institute for International Economics in Washington, widersprachen diesen Forderungen und machten geltend, die Europäische Union sollte sich stärker darauf konzentrieren, die Öffnung nationaler Märkte zu fördern und den protektionistischen Tendenzen entgegenzutreten, die sie sich in der letzten Zeit vor allem im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Übernahmeangeboten und der Diskussion um "nationale Champions" abgezeichnet hatten.

Im Bereich der Aussenwirtschaftspolitik stimmten die Vertreter der EU und der USA in ihrer kritischen Beurteilung der Doha-Runde überein. Die Lösung sahen sie jedoch weniger im Abschluss neuer bilateraler Freihandelsabkommen als im Ausbau des informellen Dialogs, der sich in den letzten Jahren namentlich im Bereich des Wettbewerbsrechts und der Finanzmarktaufsicht auf der Ebene von Regulierungsbehörden etabliert hat. Allerdings wurde auch klar, dass seine Bedeutung primär in der Abstimmung regulatorischer Eingriffe in konkreten Fällen mit gleichzeitigen Berührungspunkten zur EU und den USA und nicht so sehr in der Koordination neuer Gesetzgebungsvorhaben liegt. So wurde beispielsweise der Sarbanes-Oxley Act, der auch für Unternehmen ausserhalb der USA vielfältige Verpflichtungen begründet, praktisch ohne vorgängige Koordination mit den europäischen Partnern eingeführt, und auch die Frage, inwiefern die (in der EU geltenden) IFRS-Rechnungslegungsnormen an die (amerikanischen) GAAP-Normen

angepasst werden sollten, um Börsenzulassungen in den USA zu erleichtern, konnte auf diesem Weg noch nicht geklärt werden. Es bestand weitgehende Übereinstimmung, dass der informelle Dialog daher nicht nur auf neue Themen ausgedehnt, sondern auch in den bestehenden Bereichen vertieft und verfestigt werden muss.

Deutliche Differenzen zeigten sich sodann im Verhältnis zu China, dessen wirtschaftlicher Aufschwung von den US-amerikanischen Beobachtern kritischer als von ihren europäischen Gesprächspartnern beurteilt wurde. Wie in den Diskussionen deutlich wurde, erwarten die USA von China nicht nur klare Fortschritte in der Durchsetzung geistiger Eigentumsrechte, sondern – vor dem Hintergrund ihres Leistungsbilanzdefizits mit China – auch weitere Aufwertungen des Yuan, eine weitergehende Öffnung des Dienstleistungssektors und deutliche Steigerungen des inländischen Konsums und der chinesischen Auslandsinvestitionen. Das missglückte Übernahmeangebot eines staatlichen chinesischen Unternehmens für die US-amerikanische Ölgesellschaft Unocal und das amerikanische Festhalten am Waffenembargo gegenüber China illustrieren allerdings, dass bei der Beurteilung des wirtschaftlichen Aufschwungs Chinas durch die USA auch sicherheitspolitische Kriterien eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen.

Diese Sichtweise ist in der EU weniger ausgeprägt, und obschon die EU das Interesse der USA am einer weitgehenden Öffnung des chinesischen Marktes teilt und genauso wie diese über die Verdrängung inländischer Produzenten durch chinesische Exporte besorgt ist, scheint hier die Einschätzung vorzuherrschen, dass der wirtschaftliche Aufschwung Chinas primär als Chance zu betrachten ist, vor allem weil sich dadurch neue Absatzmärkte eröffnen. Diese Einschätzung wurde von den an der Konferenz anwesenden Vertreter chinesischer Think Tanks und Universitäten unterstützt, die zudem betonten, dass die westlichen Konsumenten direkt von den niedrigen Preisen chinesischer Konsumgüter profitieren, weshalb der hohe Verbrauch von Rohstoffen und Energie durch chinesische Industrieunternehmen nach ihrer Ansicht zumindest teilweise dem Westen zugute kommt. Dessen ungeachtet räumten die chinesischen Vertreter ein, dass sich aus dem für absehbare Zeit bleibend hohen Bedarf an Ressourcen, v.a. aber auch aus den enormen Einkommensunterschieden innerhalb Chinas und den internen Migrationsbewegungen grosse Unwägbarkeiten und ein erhebliches Konfliktpotential ergeben. Interessant war in diesem Zusammenhang die Feststellung, dass die Einkommensdifferenzen in China deutlich niedriger sind als in Indien, weil China sich bislang auf industrielle Produktion konzentriert hat und dadurch weit mehr ungelernete Arbeiter einbinden kann, als dies in Indien der Fall ist, dessen wirtschaftlicher Aufschwung vor allem auf den Ausbau des Dienstleistungssektors zurückzuführen ist.

Robin Niblett vom Center for Strategic and International Studies in Washington und Guillaume Parmentier vom French Institute of International Relations gaben schliesslich einen erhellenden Überblick über die Differenzen, die nach wie vor in sicherheitspolitischen Belangen zwischen den USA und der EU bestehen. Abgesehen von den materiell unterschiedlichen Auffassungen, namentlich im Zusammenhang mit den amerikanischen Massnahmen zur Terrorismusbekämpfung, wird der Dialog auch dadurch wesentlich erschwert, dass sich die Europäer aus Sicht der Amerikaner bislang nicht als eigenständige Akteure in Fragen der globalen Sicherheit etablieren konnten. Dies einerseits weil sie in vielen Fragen nicht mit einer Stimme sprechen, andererseits

aber auch, weil ihr diesbezügliches finanzielles Engagement in den Augen der Amerikaner klar ungenügend ist. Bislang werden die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den USA und der EU nach Beurteilung der Konferenzteilnehmer durch diese Differenzen wenig tangiert, aber es kann wohl kaum bezweifelt werden, dass die unterschiedliche Einschätzung von und der Umgang mit Sicherheitsrisiken Auswirkungen auf die wirtschaftspolitische Haltung gegenüber Drittstaaten hat, wie namentlich das oben erwähnte Beispiel Chinas illustriert. Eine Fortsetzung des transatlantischen Dialogs über wirtschafts- und sicherheitspolitische Fragen ist somit dringend geboten, wobei die Konferenzteilnehmer in der Einschätzung übereinstimmten, dass sich die entsprechende Bereitschaft dazu auf beiden Seiten in den letzten zwei Jahren wieder deutlich vergrößert hat.

Anne-Catherine Hahn, Juni 2006