

24

Japans Handelspolitik:

Durch Mega-Freihandelsabkommen
unterstützter Multilateralismus

Yorizumi WATANABE

Einleitung

Rückblickend stellt das Jahr 2016 einen großen Stolperstein für das internationale Wirtschaftssystem dar. Einer dieser Stolpersteine lag im Referendum des Vereinigten Königreichs im Juni über den Austritt aus der Europäischen Union, dem so genannten Brexit, und ein weiterer im Sieg von Donald Trump bei der US-Präsidentenwahl im November. Angetrieben von einer Mischung aus Nostalgie nach vergangenen glorreichen Zeiten und irreführender Rhetorik über Einwanderung untergrub die Brexit-Diskussion tragischerweise die Vorzüge der wirtschaftlichen Integration. Die britische Wirtschaft zahlt nun den Preis in Form einer hohen Inflation und eines geringen Wachstums. Darüber hinaus hat Trumps „America First“-Politik den Handelskrieg mit China unnötig verschärft und die globalen Lieferketten gestört, wodurch sich auch die internationale Handelsordnung von einer „regelbasierten Ordnung“ (*rule-based order*) zu einer „machtbasierten Unordnung“ (*power-based disorder*) gewandelt hat. Das Auftreten der Coronavirus-Pandemie sowie der Ausbruch des Ukraine-Krieges haben dieses Durcheinander zusätzlich verstärkt.

Der vorliegende Beitrag erörtert, wie Japan seine Handelsstrategie in diesen unberechenbaren Zeiten entwickeln sollte.

Historische Entwicklung der japanischen Handelsdiplomatie

(1) Vereinbarung der TPP zum 60. Jubiläum des GATT-Beitritts Japans

Der Beitritt Japans zum Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (engl. *General Agreement on Tariffs and Trade*, kurz GATT), der als Ursprung der japanischen Handelspolitik bezeichnet werden sollte, erfolgte im September 1955. 60 Jahre später, im Oktober 2015, wurde schließlich die Transpazifische Partnerschaft (TPP) geschlossen – ein Abkommen von enormer Bedeutung.

Der Beitritt Japans zum GATT war keineswegs einfach gewesen. 1953 erfolgte ein vorläufiger Beitritt, durch den Japan einen Beobachterstatus erhielt; bis zur vollwertigen Mitgliedschaft musste es sich jedoch zwei weitere Jahre gedulden. Obwohl Japan durch die Unterstützung der USA zum Vertragsstaat geworden war, wandten einige westliche Länder wie das Vereinigte Königreich, Frankreich und die drei Benelux-Staaten Artikel 35 des GATT gegen Japan an. Dieser Artikel entspricht inhaltlich einem „Vetorecht“, durch das eine Art „Diskriminierung“ des neu beigetretenen Vertragsstaates toleriert wird, indem ihm die Gewährung der GATT-Privilegien wie der Meistbegünstigung (engl. *Most Favored Nation*, kurz MFN) und der Inländerbehandlung vorbehalten werden – trotz dessen, dass der

Beitritt selbst genehmigt worden war. Dies bedeutete, dass Japan bis Anfang der 1960er Jahre von GATT-Beziehungen zu anderen westlichen Ländern als den USA faktisch ausgeschlossen war.

Um aus dieser Situation zu entkommen, hatte Japan keine andere Wahl, als „Grauzonen“-Maßnahmen zu akzeptieren, die gegen die GATT-Regelungen verstießen oder die GATT-Grundsätze umgehen – unter anderem in Form diskriminierender Mengenkontrollen und freiwilliger Ausfuhrkontrollen (*voluntary export restraint*), mit der eine „Marktstörung“ (*market disruption*) durch japanische Produkte vermieden werden sollte, die den westlichen Ländern Sorgen bereiteten. Diese Maßnahmen dauerten bis zum Ende der Uruguay-Runde (1986-1994) an.

Nach der ersten Ölkrise im Oktober 1973 wuchs bei den westlichen Verbrauchern die Nachfrage nach Energie- und Ressourceneinsparungen, beispielsweise durch eine verbesserte Kraftstoffeffizienz von Fahrzeugen. Außerdem verlagerte sich die verarbeitende Industrie von den früheren „Schwerindustrien“ hin zu Industrien mit Schwerpunkt auf „Verkleinerung und Gewichtsreduktion“. Die japanische Elektrik-, Elektronik- und Automobilindustrie haben diesen Wandel erfolgreich mitgemacht. Japans wichtigste Industriezweige intensivierten sich daraufhin in den Bereichen „Technologieintegration“ und „Wissensintegration“, was zu heftigen Handelskonflikten (*trade*

friction) mit den USA und der Europäischen Gemeinschaft (EG) führte.

Ausschlaggebend hierfür war die hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Produkte und das daraus resultierende Ungleichgewicht in der Handelsbilanz. Als jedoch aufgrund des abweichenden Handelsbrauches der „Geschlossenheit des japanischen Marktes“ verschiedene „nichttarifäre Handelshemmnisse“ auftraten, profitierte Japan zwar vom Freihandelssystem, wurde jedoch aufgrund dessen, dass es die Marktöffnung nicht aktiv förderte, häufig als „Land der unlauteren Handelspraktiken“ bezeichnet. Die EG griff Japan sogar wegen einer fehlenden „Ausgewogenheit der Vorteile“ (*balance of benefits*) an, sodass es beinahe zur Zielscheibe der Verhandlungen auf der GATT-Ministerkonferenz in Punta del Este (Uruguay) im September 1986 wurde. Japan argumentierte gegenüber der EG, dass das GATT zwar ein System sei, das durch Verhandlungen ein „Gleichgewicht von Rechten und Pflichten“ anstrebe und darauf abziele, die Wettbewerbsbedingungen im Handel anzugleichen. Es sei jedoch nicht dazu da, die Ergebnisse des Wettbewerbs anzugleichen. Auf diese Weise gelang es Japan, das Argument des Interessenausgleichs zu besiegeln und zu verhindern, dass das Japan-Problem zum Tagesordnungspunkt der Verhandlungen der Uruguay-Runde wurde.

Zu jener Zeit unterstützte Japan immer noch ausschließlich ein Multi-Handelsystem und lehnte eine regionale

Integration ab. Die Zollunion und das Freihandelsabkommen (FHA) stellen bereits an sich schon Abweichungen vom MFN-Grundsatz des GATT dar und wurden daher als akzeptable regionale Integrationsausnahmen positioniert. Während die Uruguay-Runde große multilaterale Handelsgespräche über Dienstleistungen und die Rechte am geistigen Eigentum voranbrachte, schlich sich mit der dritten Erweiterung der EG im Jahr 1986 (durch den Beitritt Spaniens und Portugals) und der Schließung des FHA zwischen den USA und Kanada im Jahr 1989 bereits eine große Welle der regionalen Integration ein.

Insbesondere die schrittweise Neigung der USA zu einer solchen Integration hatte einen erheblichen Einfluss auf den späteren Regionalismus. So unterzeichneten die USA im Jahr 1985 ein FHA mit Israel. Außerdem handelten sie parallel zur Uruguay-Runde ein FHA mit Kanada aus, zu dem sie anschließend auch Mexiko mit einbezogen, wonach im Jahr 1994 das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (engl. *North American Free Trade Agreement*, kurz NAFTA) in Kraft trat. Im April 1994 fand die Ministerkonferenz in Marrakesch statt, auf der die Verhandlungen der Uruguay-Runde als „Marrakesch-Abkommen“ zeremoniell beschlossen wurden. Es war offensichtlich, dass die USA – die in der Nachkriegszeit stets die Spitze des Freihandelssystems darstellten – einen Richtungswechsel hin zu einer Handelspolitik vollzogen hatten, die sowohl mit dem Multilateralismus des

GATT als auch mit dem Regionalismus des „Hub and Spoke“-Freihandelssystems mit Schwerpunkt auf das NAFTA einherging. Infolgedessen führte die Stagnation der Doha-Entwicklungsagenda der Welthandelsorganisation (engl. *World Trade Organization*, kurz WTO), die auch als „Doha-Runde“ bekannt ist, zu einer Verlagerung der US-Handelspolitik hin zu einem Regionalismus mit Schwerpunkt auf das FHA. Während der Regierung unter Präsident Trump, die die NAFTA missbilligte, wurde das USA-Mexiko-Kanada-Abkommen (engl. *United States-Mexico-Canada Agreement*, kurz USMCA) unterzeichnet, das jedoch eher ein verwaltetes statt freies Handelsabkommen darstellte; so war beispielsweise die Menge an Fahrzeugen, die Kanada und Mexiko in den US-Markt einführen durften, auf 2,6 Mio. begrenzt.

(2) „Regionale Integration“ als globaler Trend und die Reaktion Japans

Die Globalisierung besteht im Wesentlichen aus vier Elementen, die sich grenzüberschreitend bewegen: Waren, Dienstleistungen, Kapital und Menschen. Die 1958 als Zollunion gegründete Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG, die heutige EU) hat die Marktkonsolidierung seit 1993 weiter vertieft und einen „Binnenmarkt“ geschaffen, der den freien Verkehr dieser vier Elemente erleichtert. Nach dem erfolgreichen Vorbild der EU hat sich dieser Trend der regionalen Wirtschaftsintegration

Tabelle 1: Liste der japanischen WPA (Stand: Januar 2021)

in Kraft oder unterzeichnet	<ul style="list-style-type: none"> • Japan-Singapore Economic Partnership Agreement • Japan-Mexico Economic Partnership Agreement • Japan-Malaysia Economic Partnership Agreement • Japan-Chile Economic Partnership Agreement • Japan-Thailand Economic Partnership Agreement • Japan-Indonesia Economic Partnership Agreement • Japan-Brunei Economic Partnership Agreement • ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership Agreement • Japan-Philippines Economic Partnership Agreement • Japan-Switzerland Economic Partnership Agreement • Japan-Viet Nam Economic Partnership Agreement • Japan-India Economic Partnership Agreement • Japan-Peru Economic Partnership Agreement • Japan-Australia Economic Partnership Agreement • Japan-Mongolia Economic Partnership Agreement • Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP12) • Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (TPP11) • Japan-EU Economic Partnership Agreement • Japan-US Trade Agreement • Japan-US Digital Trade Agreement • Japan-UK Comprehensive Economic Partnership Agreement • Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) Agreement
in Verhandlung	<ul style="list-style-type: none"> • Japan-Turkey Economic Partnership Agreement • Japan-Colombia Economic Partnership Agreement • Japan-China-Republic of Korea Free Trade Agreement
ausgesetzt	<ul style="list-style-type: none"> • Japan-GCC Free Trade Agreement • Japan-Republic of Korea Economic Partnership Agreement • Japan-Canada Economic Partnership Agreement

(Erstellt vom Autor auf Grundlage von Daten des Außenministeriums und des Ministeriums für Wirtschaft, Handel und Industrie)

inzwischen weltweit durchgesetzt – auch in den Entwicklungsländern. Die häufigste Form der Wirtschaftsintegration sind FHA, die von Ländern geschlossen werden, in denen Handelsbeschränkungen (wie Zölle oder nichttarifäre Maßnahmen) gegenseitig aufgehoben werden. Laut der „World FTA Database“ von der Japanischen Außenhandelsorganisation (JETRO)

bestanden im Dezember 2023 weltweit 476 FHA.

Während die bilaterale oder regionale Marktkonsolidierung weltweit voranschreitet, hat sich auch Japan seit Beginn des 21. Jahrhunderts aktiv mit ihr beschäftigt. So führte es Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA) ein, die in ihrem Umfang über die FHA

hinausgehen sollen. Beginnend mit dem 2001 ausgehandelten WPA mit Singapur hat Japan bis Dezember 2023 weitere 21 WPA mit 24 Ländern und Regionen unterzeichnet und in Kraft gesetzt. Der Handel, der unter diese WPA fällt, macht etwa 80 % der gesamten japanischen Handelssumme aus (siehe Tabelle 1: Liste der japanischen WPA).

Das wichtigste Merkmal der japanischen WPA besteht darin, dass sie die Ergebnisse ausländischer Direktinvestitionen (engl. *foreign direct investment*, kurz FDI) aus Japan verstärken. Das bedeutet, dass der Schwerpunkt auf die Aufhebung von Handelsbeschränkungen und die Schaffung eines Investitionsklimas in Partnerländern gelegt wird, um das „Produktionsnetzwerk“, das die japanischen Hersteller in Ostasien aufgebaut haben, wettbewerbsfähiger zu gestalten. Nach dem „Plaza-Abkommen“ vom September 1985 stabilisierte sich der starke Yen, woraufhin viele Hersteller die Stützpunkte ihrer Komponentenproduktion in die ASEAN-Länder (Verband Südostasiatischer Nationen) verlagerten. Die dort hergestellten Komponenten wurden über Grenzen hinweg gehandelt und vermarktet, weshalb man sie unter anderem auch in westliche Länder und nach Japan exportierte. Auf diese Weise sind die japanischen WPA ein Mittel zur Erhaltung und Entwicklung dieser ausländischen Produktionsaktivitäten japanischer Unternehmen, und zwar in Form von Verträgen mit ebendiesen Ländern. Anders gesagt handelt es sich bei den WPA um ein „rechtliches

Instrument“ (*legal instrument*), um die „De-facto-Integration“ auf Grundlage des Produktions- und Vertriebsnetzwerkes, das sich im Zuge der japanischen Direktinvestitionen im Ausland gebildet hat, weiter aufrechtzuerhalten und zu stärken. Die WPA mit den ASEAN-Ländern stellen ein richtungsweisendes Beispiel hierfür dar.

Somit werden die japanischen WPA durch den Aufbau von Produktionsnetzwerken auf Grundlage einer Kombination von aktiven FDI und der lokalen Produktion japanischer Unternehmen als internationale Abkommen „konsolidiert“, die auf diese Weise für rechtliche Stabilität sorgen, und sich in diesem Sinne als Instrument zur Verwirklichung einer „Integration nach geltendem Recht“ (*de-jure integration*) betrachten lassen.

(3) Drei von Japan vorangetriebene Mega-FHA: CPTPP, EU-Japan-EPA und RCEP

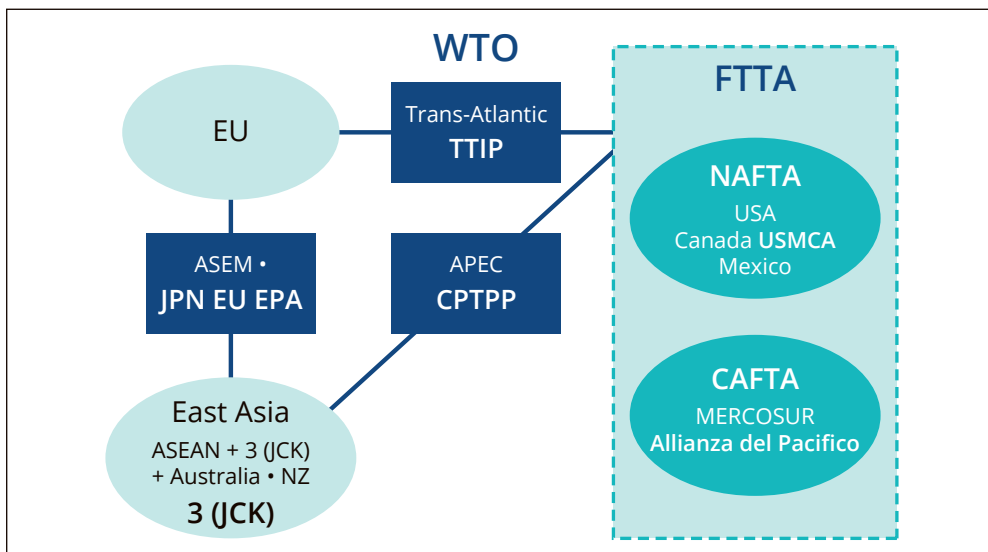
Meiner Meinung nach sind drei „Wachstumspole“ für den Antrieb der Weltwirtschaft verantwortlich. Zum einen die EU, die über die fortschrittlichste Wirtschaftsintegration verfügt, und in der in 20 ihrer 27 Mitgliedstaaten eine gemeinsame Währung in Form des Euros verwendet wird; zum anderen die nordamerikanische Region des USMCA mit Fokus auf die USA, wobei auch Kanada und Mexiko mit einbezogen werden; und zu guter Letzt die

ostasiatische Region, die sich durch hohe Wachstumsraten auszeichnet und insgesamt 15 Länder – davon zehn ASEAN-Länder sowie China, Japan, Korea, Australien und Neuseeland – beinhaltet, in denen ein regional umfassendes Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (engl. *Regional Comprehensive Economic Partnership*, kurz RCEP) gilt (siehe Abbildung 1: Drei Megaregionen und interregionale FHA).

In jeder dieser drei Megaregionen schreitet die intraregionale Integration voran, während gleichzeitig die enorme Entwicklung von Mega-FHA auf interregionaler Ebene auffällt. Das bemerkenswerteste dieser Abkommen war die TPP, ursprünglich P4 genannt – ein von Singapur, Brunei, Chile und Neuseeland initiiertes FHA,

dem gegenüber sowohl Peru, das Gastgeberland der APEC-Konferenz (Asiatisch-Pazifische Wirtschaftsgemeinschaft) vom November 2008, als auch Australien, ihre Absicht zur Teilnahme bekundeten; auch die USA zeigten Interesse am Dienstleistungssektor der TPP. Zu jener Zeit waren die USA besorgt über eine voranschreitende Marktkonsolidierung in Ostasien, bei der sie selbst außen vor gelassen würden, weshalb sie das im Zuge der APEC im Jahr 2006 vorgeschlagene Konzept der Asiatisch-Pazifischen Freihandelszone (engl. *Free Trade Area of the Asia-Pacific*, kurz FTAAP), welches ein „APEC-weites FHA“ darstellte, aktiv unterstützten. So wurde aus der P4-Bewegung eine P9-Bewegung, die sich zur P11-Bewegung entwickelte und nach dem Beitritt Japans im Juli 2013 zu einer „kritischen Masse“ im asiatisch-pazifischen Raum

Abbildung 1: Drei Megaregionen und interregionale FHA



(Erstellt vom Autor)

mit insgesamt zwölf Mitgliedsstaaten heranwuchs. Die TPP wurde im Oktober 2015 in Atlanta vereinbart, wobei der ehemalige US-Präsident Trump sich im Januar 2017 aus diesem Abkommen zurückzog.

Obwohl der Rückzug der USA aus der TPP ein großer Rückschlag für die Gestaltung einer starken Handelsordnung in der asiatisch-pazifischen Region darstellte, behielt Japan das Momentum bei, indem es die verbliebenen elf Länder im Rahmen des Abkommens über die umfassende und fortschrittliche Transpazifische Partnerschaft (engl. *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, kurz CPTPP bzw. TPP11) zusammenbrachte und das Abkommen im Dezember 2018 in Kraft setzte.

Neben dem CPTPP stellt auch das EU-Japan-EPA ein wichtiges interregionales Mega-FHA dar. Hierbei handelt es sich um ein wahrlich umfangreiches FHA, auf das etwa 25 % des globalen Bruttoinlandsprodukts und etwa ein Drittel des Welthandels entfallen. Es trat im Februar 2019 in Kraft und ist ein Beispiel dafür, wie Japan und die EU an der Spitze des Freihandels mit gutem Beispiel gemeinsam vorangehen. Das EU-Japan-EPA wird durch das Abkommen über eine strategische Partnerschaft (engl. *Strategic Partnership Agreement*, kurz SPA) ergänzt, das stark von einer politischen Zusammenarbeit geprägt ist. In ihr sind gemeinsame universale Werte wie Demokratie,

Menschenrechte, Rechtsstaatlichkeit und Marktprinzipien verankert.

Und schließlich ist da noch das RCEP, das im Januar 2022 in Kraft trat. Die Vorlage für den Prototyp des RCEP war das im Jahr 2006 von Japan vorgeschlagene „ASEAN+6“ (China, Japan, Korea, Australien, Neuseeland und Indien), welches ursprünglich als Umfassendes Wirtschaftspartnerschaftsabkommen für Ostasien (engl. *Comprehensive Economic Partnership for East Asia*, kurz CEPEA) bezeichnet wurde. Das CEPEA war ein Gegenvorschlag zu dem Ostasiatischen Freihandelsabkommen EAFTA (engl. *East Asia Free Trade Agreement*), das im Rahmen der von China beantragten „ASEAN+3“ (Japan, China, Korea) im Jahr 2004 vorgelegt wurde. Es wird angenommen, dass Japan hierbei durch die Einbeziehung Indiens versuchte, einen Ausgleich zum befürchteten chinesischen Aufstieg zu schaffen. Auf dem im Jahr 2012 abgehaltenen ASEAN-Gipfeltreffen in Kambodscha wurde schließlich beschlossen, dass die „ASEAN+6“ die Grundlage für das Ostasiatische FHA darstellen sollte, woraufhin das RCEP entstand, dessen Verhandlungen im Mai 2013 begannen. Indien, das über den Vormarsch chinesischer Produkte besorgt war, zog sich in der Schlussphase aus den Verhandlungen zurück, weshalb das von Japan erhoffte System zur Kontrolle und zum Ausgleich gegenüber China scheiterte; dennoch war der RCEP-Rahmen für Japan wichtig gewesen, da sie erstmalig zu einem FHA mit China und Korea führten.

Aktueller Stand und Herausforderungen

Kurz nach dem RCEP-Abkommen beantragte China am 16. September 2021 offiziell den Beitritt zum CPTPP. Japan, das eine Allianz mit den USA sowie enge wirtschaftliche Beziehungen zu China – insbesondere in den Bereichen Handel und Investitionen – unterhält, geriet so in das Dilemma, sich genau im Spannungsfeld zwischen diesen beiden Ländern zu befinden. So gehen zahlreiche Analysten davon aus, dass Japan die Frage, wie es auf den Beitritt Chinas zur TPP reagieren solle, Kopfzerbrechen bereitet. Meine persönliche Meinung ist jedoch, dass dies eine günstige Gelegenheit ist, das eigentliche Wesen der japanischen Handelsdiplomatie zu demonstrieren.

Zum einen hat Japan bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt 21 WPA abgeschlossen – darunter auch ein Abkommen mit der EU, dem größten Handelspartner der Welt. Auch mit den USA wurde ein – wenn auch auf den Warenhandel beschränktes – Handelsabkommen unterzeichnet. Zudem trug Japan zur Einigung über das RCEP bei, an dem 15 Länder, einschließlich China, beteiligt sind. Darüber hinaus ist es vor allem Japan zu verdanken, dass die TPP nach dem Rückzug der USA im Januar 2017 vor dem Auseinanderfallen bewahrt wurde, indem es Vietnam und Malaysia, die nach dem Rückzug der USA das Interesse an der TPP verloren, zum Bleiben überzeugte. Dadurch genießt das Verhandlungsgeschick Japans hohes

Ansehen. Dieses Verhandlungsgeschick kann es dazu nutzen, China dazu zu bringen, die bestehenden TPP-Regeln unverändert einzuhalten. Hierbei drängt Japan insbesondere darauf, eine Haltung einzunehmen, die keine Kompromisse gegenüber den Bestimmungen staatlicher Unternehmen sowie gegenüber der Transparenz und Fairness im Umgang mit Daten erlaubt.

Zum anderen ist man in Japan zwar über die Reaktion der USA besorgt; dies ist jedoch mehr eine Frage der Stärke des gegenseitigen Vertrauens zwischen beiden Ländern. Japan muss gegenüber den USA lediglich klarstellen, dass es in ihrem Namen („on behalf of the US“) mit China verhandelt.

Zu guter Letzt sind Verhandlungen immer auch Glückssache. Wichtig ist hierbei die Tatsache, dass es eine Machtdifferenz zwischen dem ursprünglichen Mitgliedstaat Japan und dem „beitrittswilligen“ China gibt. Dies ist keine gleichberechtigte Position, denn neue Mitglieder müssen die von den ursprünglichen Mitgliedstaaten festgelegten Regeln akzeptieren – oder sie geben auf und verlassen den Verhandlungstisch. Dies ist, was man mit anderen Worten als „take it or leave it“ bezeichnet. Es kann und darf nicht sein, dass China als ein Land, das der TPP beitreten möchte, die bestehenden Regeln ändert. Chinas Beitrittsantrag beruht auf dem Wissen, dass die USA während der Regierung unter Präsident Biden vermutlich nicht so bald zur TPP zurückkehren werden.

Doch auch wenn die Verhandlungen mit China über den Beitritt zur TPP begonnen haben, so ist dies keine Angelegenheit, die in zwei oder drei Jahren abgeschlossen sein wird.

Nach der Präsidentschaftswahl der USA im Herbst 2024 dürfte wieder etwas Bewegung in die US-Politik kommen. Die Hindernisse für den erneuten Beitritt der USA zur TPP, dem sie bereits 2015 zugestimmt haben, werden vermutlich schneller ausgeräumt sein als die Verhandlungen über die neue Mitgliedschaft Chinas. So ist auch die Wahrscheinlichkeit höher, dass die Rückkehr der USA in die TPP schneller geschieht als der Beitritt Chinas. Für Japan wäre es das Beste, dem Ergebnis der Verhandlungen nicht vorzugreifen, sondern auf Chinas Beitrittsge such mit der Einstellung „wer kommt, ist willkommen“ zu reagieren. So sollte Japan die chinesische Seite bei schwerwiegenden Problemen technisch unterstützen und ihr gegenüber Gefallen erweisen – in der Hoffnung, dass diese erwidert werden.

Zum Abschluss

Am 23. Mai 2022 verkündete US-Präsident Biden in Tokyo den Beginn eines neuen Wirtschaftszonenkonzepts, dem Indopazifischen Wirtschaftsrahmen (engl. *Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity*, kurz IPEF). Dies war die erste US-Initiative seit fünf Jahren, nachdem der damalige Präsident Trump im Januar 2017 aus der TPP ausgetreten

war. Der IPEF ist gemeinsam mit 14 Ländern, darunter Japan und den USA, in Kraft getreten.

Der IPEF besteht aus vier Säulen: (1) Handel, (2) Lieferketten, (3) saubere Energie/Dekarbonisierung/Infrastruktur (saubere Wirtschaft) sowie (4) Steuern und Anti-Korruptionsmaßnahmen (faire Wirtschaft); er unterliegt jedoch keiner Handelsliberalisierung wie der Aufhebung von Zöllen. Der IPEF umfasst „TPP-plus“-Elemente wie die Zusammenarbeit in der digitalen Wirtschaft, Stärkung der Widerstandsfähigkeit der Lieferkette und Kooperationen für eine nachhaltige Entwicklung der Infrastruktur.

Doch was hält China eigentlich von diesem IPEF? Aus der Sicht des chinesischen Staates, der trotz des Inkrafttretens des RCEP offiziell einen Antrag auf Beitritt zum CPTPP gestellt hat, dürfte der IPEF wie ein zerbrechlicher „Papiertiger“ wirken. China ist sich zudem der großen Hürde bewusst, die eine Teilnahme an dem CPTPP – welche auch in Bezug auf Richtlinien zur Aufhebung von Zöllen ein deutlich höheres Niveau als das RCEP aufweist – darstellt. So wird China vermutlich den von den USA vorgeschlagenen IPEF vorsätzlich ignorieren, und stattdessen immer stärker versuchen, den Beginn der Verhandlungen zum CPTPP-Beitritt zu beschleunigen. Auch der Premierminister Singapurs, Lee Hsien Loong, erklärte bereits, dass er einen Beitritt Chinas begrüßen würde. China versucht

indes aktiv, das Tor zur Aufnahme der Verhandlungen in den Hauptstädten der CPTPP-Mitgliedstaaten zu öffnen, wobei Japans eher widerwillige Haltung leicht hervorsteicht.

Die Verhandlungen über den Beitritt Chinas zum CPTPP werden, sobald sie beginnen, mindestens fünf Jahre andauern. Da der Beitritt des Vereinigten Königreichs zum CPTPP früher erfolgen wird, lässt sich in diesem Zusammenhang auch ein Kooperationsrahmen mit ebendiesem schaffen, um für strengere Verhandlungen gegenüber China zu sorgen. Die Teilnahme des Vereinigten Königreichs, das bei den chinesisch-britischen Verhandlungen im Zusammenhang mit Hongkong bittere Erfahrungen gemacht hat, dürfte eine willkommene Verstärkung für Japan bedeuten.

Für Japan ist die Wahl zwischen den USA und China eine Dichotomie, die vermieden werden muss. Die Beziehungen zwischen den USA und China werden nicht ewig so konfrontativ und gespalten bleiben, wie sie es gegenwärtig sind. Stattdessen stehen die Chancen gut, dass sich die USA und China auf eine Entspannung, insbesondere im wirtschaftlichen Bereich, zubewegen, da der Handel zwischen den beiden Ländern trotz der Sanktionen gegenüber China weiter zunimmt. Japan muss strategisch handeln, um den Handel als „Katalysator“ für den Frieden zu nutzen, indem es einerseits die USA dazu drängt, auf Grundlage des IPEF so schnell wie

möglich in die TPP zurückzukehren, und andererseits vorsorgliche Verhandlungen führt, um China dazu zu bringen, in den TPP-Beitrittsverhandlungen eine auf Regeln basierende Handelsordnung zu akzeptieren. Mit dieser Initiative sollte Japan dafür sorgen, die USA und China gemeinsam in eine Wirtschaftszone des Friedens und des Wohlstands im asiatisch-pazifischen Raum zu integrieren.

Literaturangaben

Will Kenton (2022), "Trans-Pacific Partnership: Meaning, Overview, Alternatives," *Investopedia*, <https://www.investopedia.com/terms/t/transpacific-partnership-tpp.asp>

Wolfgang Alschner, Julia Seiermann, and Dmitriy Skougarevskiy (2017), "The Impact of the TPP on Trade Between Member Countries: A Text-As-Data Approach," *ADB Working Paper Series*, No.745

Yorizumi WATANABE



Yorizumi Watanabe ist Präsident der Fuji Women's University und emeritierter Professor der Keio-Universität. Nach mehreren Stationen im japanischen Außendienst, wo er sich auf internationale handelspolitische Fragen spezialisierte, brachte er diese Fähigkeiten und Erfahrungen in die hochrangige akademische Position ein, die er seit 2005 an der Keio-Universität innehat, und übernahm im Oktober 2023 das Amt des Vizepräsidenten der Fuji Women's University in Sapporo, nachdem er von April 2019 bis März 2023 Dekan der School of International Communication an der Kansai-Universität of International Studies in Kobe war.

In seiner herausragenden Karriere war er an allen wichtigen bilateralen und multilateralen Handelsverhandlungen beteiligt, an denen Japan in den letzten drei Jahrzehnten teilgenommen hat. Dabei war er unter anderem als politischer Berater der zuständigen Ministerien tätig und arbeitete in den diplomatischen Vertretungen Japans in Genf und Brüssel.

Von 2002 bis 2004 war er stellvertretender Generaldirektor des Wirtschaftsbüros im japanischen Außenministerium und fungierte als Chefunterhändler für das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA) zwischen Japan und Mexiko sowie für die Arbeitsgruppe zum Beitritt Russlands zur WTO. Im Jahr 2004 war er Sonderassistent des japanischen Außenministers. Er war Mitglied mehrerer Task Forces, z.B. der Task Force für das WPA zwischen Japan und der EU und der Task Force für das WPA zwischen Japan und Indien.

Er schloss seinen B.A. und M.A. ab und war Doktorand in internationalen Beziehungen an der Sophia-Universität in Tokio. Außerdem studierte er im Rahmen eines Stipendiums der belgischen Regierung am Europakolleg in Brügge. Er ist Autor einer Reihe von Veröffentlichungen über GATT/WTO sowie Handels- und Wirtschaftspartnerschaftsabkommen. Sein jüngstes Buch über das strategische transpazifische Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (TPP) wurde im Dezember 2011 in Tokio als eines der zehn meistverkauften Wirtschaftsbücher eingestuft.

Derzeit ist er Mitglied des Kabinettsausschusses für das Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen der WTO.