

Shaun Breslin

Wachstum auf Kosten der Entwicklung? Kritische Bestandsaufnahme des exportorientierten Wachstums in China*

Das Wirtschaftssystem in China während der Zeit Maos wird gemeinhin als „geschlossene Volkswirtschaft“ bezeichnet. Allerdings wird dabei das Ausmaß der Isolation doch etwas überschätzt. Der Handel Chinas mit dem Ausland diente Zhangs Darstellung zufolge „als Balancefaktor der chinesischen Wirtschaft“ (Zhang: 1998; 26-31), während China gleichzeitig nach wirtschaftlicher Selbständigkeit strebte. Obwohl der Außenhandel nach 1949 anstieg, spielte China in der Ära Maos keine bedeutende Rolle innerhalb der Weltwirtschaft. Nach Chinas Bruch mit der Sowjetunion und der schrittweisen Wiederannäherung an den Westen in den 70er Jahren stieg die Handelsaktivität an, das Handelsvolumen jedoch blieb vergleichsweise niedrig. 1971 betrug der gesamte chinesische Außenhandel gerade einmal 4,8 Mrd. Dollar und selbst nach einer knappen Verfünffachung des Handelsvolumens stieg er 1978 nur auf 20,6 Mrd. Dollar.

Das Jahr 1978 bildete allerdings eine Wasserscheide chinesischer Wirtschaftspolitik. Die anfangs moderaten Reformen, die 1978 begannen, sahen für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen strenge Einschränkungen vor. Entsprechend kam Chinas Reintegration in die Weltwirtschaft auch nur langsam voran. Die Änderungen von 1978 waren jedoch Voraussetzung alles Folgenden. Ausgehend vom niedrigem Level des chinesischen Außenhandels zu diesem Zeitpunkt hat er seither eine spektakuläre Steigerung erfahren.

Tabelle 1 zeigt das chinesische Handelswachstum seit Beginn der Reformperiode 1978 bis zum Beginn der Finanzkrisen in Asien 1996.¹ Während die

* Der Autor dankt dem Economic and Social Research Council, das seine Forschungen am Zentrum für Globalisierungs- und Regionalisierungsstudien an der Universität Warwick durch ein Stipendium finanzierte. Der erste Entwurf dieses Beitrags wurde auf einer Konferenz in Shenzhen vorgestellt, die Professor Sing Xinning vom Fachbereich Internationale Politik an der Renmin Universität organisiert hatte. Den Professoren Yu Yongding und Wang Yizhou vom Institut für Weltwirtschaft und Politik an der chinesischen Akademie für Sozialwissenschaften möchte ich für ihre Hilfe danken, Zugang zu den Arbeiten zeitgenössischer chinesischer Wirtschaftswissenschaftler zu erhalten.

1 Soweit nicht anders angezeigt, stammen die Handelsdaten in diesem Text alle aus Erhebungen der General Administration of Customs. Aufgrund unterschiedlicher Erhebungsmetho-

langfristige Wachstumsentwicklung eine eindeutige Sprache spricht, erfordert die Exportsteigerung zwischen 1993 und 1995 eine gesonderte Betrachtung. Die Exporte stiegen innerhalb von zwei Jahren um 60% an, und verdoppelten sich innerhalb von fünf Jahren. Im weiteren Verlauf verwandelte sich das Handelsbilanzdefizit von 12,2 Mrd. Dollar im Jahr 1993 in einen Überschuß von 5,4 Mrd. Dollar im folgenden Jahr, der Überschuß steigerte sich bis auf 40,3 Mrd. Dollar im Jahre 1997.

Tabelle 1: *Das Wachstum des chinesischen Außenhandels 1978-1996*
(in Mrd. Dollar, berechnet in Dollars von 1996)

Jahr	Exporte		Importe		Saldo
	Wert	Wachstum	Wert	Wachstum	
1978	23.1	25.7	-2.6		
1979	29.0	25.54	33.3	28.40	-4.3
1980	33.8	16.55	36.4	9.30	-2.6
1981	36.4	7.69	36.6	0.55	-0.2
1982	34.9	-4.12	30.2	-17.49	+4.7
1983	34.2	-2.01	32.9	8.94	+1.3
1984	36.8	7.60	38.4	16.71	-1.6
1985	39.1	6.25	60.8	58.33	-21.7
1986	44.1	12.79	60.8	0.00	-16.7
1987	53.4	21.01	58.6	-4.60	-8.9
1988	61.8	15.73	72.0	22.86	-10.2
1989	65.2	5.50	73.4	1.94	-8.2
1990	76.0	16.56	64.2	-12.5	+11.8
1991	81.3	6.97	72.2	12.46	+9.1
1992	93.2	14.64	88.5	22.58	+4.7
1993	98.1	5.26	111.2	25.65	-13.1
1994	125.8	28.24	120.2	8.09	+5.6
1995	150.9	19.95	134.0	11.48	+16.9
1996	151.1	0.13	138.8	3.58	+12.2

Quelle: Zhongguo Tongji Nianjian (China Statistical Yearbook) (Beijing: China Statistical Information and Consultancy Service Centre) various years.

Zwei Erklärungsmuster bieten sich dafür an. Zunächst muß der massive Kapitalzufluß durch ausländische Direktinvestitionen (DI) 1993 genannt werden – in diesem Jahr wurden mehr Investitionen aus dem Ausland als in den gesamten vorigen vierzehn Reformjahren getätigt. Wie sich später noch zeigen wird, besteht ein enger Zusammenhang zwischen einem Anstieg der DI und der Entwicklung der Handelsbilanz. Der zweite Einfluß war die „Restrukturierung“ des chinesischen Wechselkurssystems 1994. Es besteht keine vollständig freie Konvertibilität der chinesischen Währung, des Yuan oder Renminbi (RMB) und die Wechselkurse unterliegen zentralstaatlicher Kontrolle. In den frühen 90er Jahren bildete sich über die Etablierung sogenannter

den fallen die Werte chinesischer Statistiken niedriger aus als diejenigen nicht-chinesischer Statistiken. Zur Bewertung verschiedener Erhebungsmethoden chinesischer Handelsbilanzen siehe Feng Guozhao/ Liu Zunyi, 1999.

„Tauschmärkte“ ein marktorientierter Wechselkurs heraus. Der offizielle Wechselkurs lag zu diesem Zeitpunkt bei 5,7 RMB je Dollar, der von Angebot und Nachfrage bestimmte Kurs auf den Tauschmärkten lag eher bei 9 RMB je Dollar. Angesichts eines Rekordhandelsdefizits im Jahr 1993 „vereinheitlichte“ der Staat die beiden Kurse im Jahre 1994: der offizielle Kurs wurde dem Tauschmarktkurs weitgehend angeglichen. Der neue Kurs von 8.7 RMB je Dollar stellte eine 50-prozentige Abwertung dar. In der Realität wickelten aber ohnehin die meisten Gesellschaften ihre Außenhandelsgeschäfte nicht vollständig zum offiziellen Wechselkurs ab. Deswegen lag für die meisten Exporteure die Abwertung wohl eher bei 20 bis 30%. Jedenfalls wurde die Wettbewerbsfähigkeit chinesischer Exporte gefördert – insbesondere im Vergleich zu den anderen Staaten Südostasiens, die sich ebenfalls exportorientierter Wachstumsstrategien bedienten.

Der Wettlauf exportorientierter Wachstumsstrategien und die asiatischen Finanzkrisen

Die chinesische Strategie war zum Teil inspiriert vom Erfolg exportorientierter Strategien anderer asiatischer Staaten. Weil sich solche Erfolge aber nur schwerlich quantifizieren lassen, unterminierte Chinas Entscheidung, eine ähnliche Strategie zu verfolgen, die Effektivität dieser Politik in den anderen Ländern. Tatsächlich stellen die finanziellen Krisen in Südostasien und die verspäteten und drastischen Wechselkursanpassungen in gewisser Hinsicht eine Antwort auf Chinas Abwertung von 1994 dar. Das soll nicht heißen, Handelsbeziehungen in Asien kämen einem Nullsummenspiel gleich. Es ist aber tatsächlich so, dass China ab dem Zeitpunkt seines Wiedereintritts in die Weltwirtschaft mit anderen exportorientierten Staaten um Auslandsinvestitionen zu konkurrieren begann und auch mit denselben Staaten vor allem nach 1994 erfolgreich um den Zugang zu den lukrativen Schlüsselmärkten der Vereinigten Staaten, Japans und der EU konkurrierte.

Bei der Analyse chinesischer Handelsbilanzen sollte man sich jedoch davor hüten, bilaterale Handelsbilanzen unabhängig voneinander zu betrachten. Die besondere Rolle Hongkongs in den chinesischen Wirtschaftsbeziehungen verzerrt die bilateralen Handelsbilanzen und führt möglicherweise zu einer Überbewertung der Rolle Asiens für das Wachstum des chinesischen Handels. Vor Beginn des Reformprozesses 1978 stellte Hongkong Chinas Hauptverbindung zur Weltwirtschaft dar: es bildete eine Transitstation für die entsprechenden Importe und Exporte dar. Mit der zunehmenden politischen Erleichterung bilateraler Kontakte hat Hongkong aber keineswegs an Einfluß verloren, im Gegenteil: Der prozentuale Anteil chinesischer Exporte nach Hongkong stieg von ungefähr 30% 1979 auf über 85% 1994 an (Cheung 1997: 105). Hongkong bleibt insbesondere ein wichtiger Vermittler für die chinesisch-amerikanischen Han-

delsbeziehungen. Der Anteil chinesischer Exporte nach Hongkong, die von dort in die USA ausgeführt werden, stieg von 4,86% 1979 auf 41,6% 1994.

Während es zunehmend einfacher wird, direkt mit China Handel zu treiben, läßt sich die wachsende Bedeutung Hongkongs für Investitionen seitens Dritter anhand von vier Faktoren aufzeigen. Als erstes wäre die geographische Lage zu nennen. Die fortgeschrittenen Transportmöglichkeiten und die entwickelte Infrastruktur machen das benachbarte Hongkong zur bequemen Handelsroute für Guangdong, dem Hauptempfänger ausländischer Direktinvestitionen. Der zweite wichtige Aspekt ist der „growth spillover“: Unternehmen aus Hongkong verlagern ihre Produktion in billigere Produktionsstätten aufs Festland. Infolgedessen haben sie ihre bilateralen Handelsbeziehungen mit Zulieferern und Absatzmärkten grundlegend „trilateralisiert“, um so den Handel mit China einzuschließen. Der dritte Faktor ist das Bestreben, Auslandsgeschäfte zu „sinifizieren“, das heißt, Unternehmen geben sich den Anschein, ihren Ursprung in Hongkong (und zunehmend auch in Taiwan) zu haben. Damit erlangen sie die bevorzugte Behandlung, die ausländischen Investoren in China gewährt wird. Schließlich und endlich möchte man sich natürlich die beträchtliche technische, kulturelle und linguistische Sachkenntnis der in Hongkong ansässigen Finanzexperten, Juristen, Buchhalter und Gutachter nicht entgehen lassen. Exakte Angaben darüber, wo chinesische Exporte nach Hongkong letztendlich landen, lassen sich nur schwer machen. Demzufolge ist es ein schwieriges Unterfangen, aus Handelsstatistiken die Richtung chinesischer Exporte abzuleiten, aber unter Berücksichtigung der Wiederausfuhr durch Hongkong fließen grob 26% aller Exporte nach Japan, um die 22% in die USA, und um die 16% in die EU.

Insbesondere Japan und die USA stellten auch die Hauptabsatzmärkte für Fertigprodukte anderer exportorientierter asiatischer Staaten dar. Dabei scheint eine Korrelation zwischen dem Exportanstieg von China in die USA und nach Japan und dem Exportrückgang der krisengeschüttelten asiatischen Staaten zu denselben Absatzmärkten zu bestehen (vgl. die Zahlen der Japan External Trade Organisation). Damit wird ein grundlegendes Problem deutlich, vor dem alle Länder stehen, die über niedrige Produktionskosten ausländische Investitionen anziehen wollen, um mit ihnen den Exportsektor zu entwickeln: ein Land, das später mit dieser Entwicklungsstrategie beginnt, kann eventuell noch niedrigere Kosten anbieten und damit den komparativen Vorteil der anderen Länder, die bereits auf diese Strategie gesetzt haben, unterminieren.

Chinesisches Exportwachstum – wer profitiert?

Zur Analyse von Chinas Engagement am Weltmarkt ist es nötig, die ungleichmäßige regionale Entwicklung als eine entscheidende Größe zu berücksichtigen.

sichtigen. Die chinesischen Exportindustrien sind auf neun Küstenprovinzen konzentriert, aus denen 1998 weit über 80% der Exporte stammten. Innerhalb dieser neun Provinzen dominiert Guangdong mit 41% aller chinesischen Exporte. 14% der Exporte stammen aus der Sonderwirtschaftszone Shenzhen.² Beim Wachstum der chinesischen Exporte haben ausländische Investitionen eine entscheidende Rolle gespielt. Der Einfluß außenstehender Akteure ist so wichtig, dass zum vollständigen Verständnis der Strategie der Exportsteigerung eine Unterscheidung zwischen „heimischen“ chinesischen Exporten und auslandsfinanzierten chinesischen Exporten nötig wird.

„Heimische“ chinesische Exporte und Protektionismus

Sowohl auf nationaler als auch auf regionaler Ebene haben sich staatliche chinesische Akteure aktiv für die Exportindustrie eingesetzt. Zusätzlich zum Wettlauf der Währungsabwertungen 1994 ergriffen nationale und lokale Autoritäten Maßnahmen, um Exporteure zu unterstützen und um heimische Unternehmen (insbesondere jene des staatseigenen Sektors) vor dem internationalen Wettbewerb zu schützen. So wurden zum Beispiel spezielle Banken für Kreditvergaben eingerichtet, die den Zugang zu Investitionskapital erleichterten, außerdem wurden Steuerfreiheiten und andere Anreize geboten. Zum Schutz der wichtigsten Binnenmärkte gab der Staat Importpläne, Lizenzen und Quoten vor und hielt an den weltweit höchsten Importtarifen fest (obgleich auch diese schrittweise reduziert wurden).

Vom amerikanischen Handelsministerium wird außerdem behauptet, dass das Fehlen einer Preisreform als verborgene staatliche Subvention chinesischer Staatsunternehmen wirke. Dies gälte auch für solche Privatunternehmen, die ein entsprechend „gutes Verhältnis“ zur staatlichen Verwaltung pflegten. Alle anderen kämen nicht in den Genuss der niedrigen, vom Staat festgelegten Preise; sie müssten die vom Wettbewerb diktierten Preise bezahlen (vgl. Barshefsky 1999). Subventionen gibt es auch in Form von staatlichen Krediten, die nie zurückgezahlt werden, und die unvollständige Währungskonvertibilität trägt ebenfalls dazu bei, nur wenigen Auserwählten Zugang zu Devisen zu ermöglichen – das bedeutet gleichzeitig, dass es fast unmöglich ist, Profite zu konvertieren und zurückzuführen. Was die Liberalisierung dieses Handelsregimes betrifft, so hat die internationale Gemeinschaft versucht, Druck auf China auszuüben. Die EU beispielsweise weigerte sich, China als „Marktwirtschaft“ anzuerkennen und wendet Anti-Dumping-Gesetze gegen chinesische Exporteure an (Niyonzima: 1997, 62-76).³ Die bilateralen Beziehungen zwischen China und

2 Rede des Bürgermeisters von Shenzhen auf der Konferenz *China-EU Relations in the Global Political Economy*, Shenzhen, China, July 1998.

3 Obwohl die EU im Dezember 1997 vom strikten Verdikt „keine Marktwirtschaft“ abgerückt ist, behält sie sich doch das Recht vor, chinesische Exporte sektorenweise zu beurteilen, und

den USA sind traditionell um einiges konfliktreicher und seit jeher von Drohungen mit Handelskriegen gekennzeichnet. Zuletzt kündigte Amerika an, chinesische Textilien, elektronische Artikel und Verbrauchsgüter mit einem Tarif von zwei Mrd. Dollar zu belegen, sollte Peking der Piraterie auf dem Gebiet des Geistigen Eigentums nicht vehementer Einhalt gebieten.

Wiederausfuhr und der Handel der verarbeitenden Industrie

Die chinesische Handelspolitik kann nicht einfach als Konkurrenzkampf zwischen nationalen und internationalen Interessen verstanden werden. Vielmehr liegt die Trennlinie zwischen denen, die an der chinesischen Wirtschaft teilhaben wollen, und denen, die sie als Plattform für ihre Export nutzen möchten. So haben die ausländischen Unternehmen in China nach 1994 zunehmend ihre Stimme für eine Steigerung des Exports erhoben. Diese Firmen prägen Chinas Handelsprofil nachhaltig. Ihr Hauptinteresse liegt im Zugang zu den riesigen potentiellen Binnenmärkten Chinas und häufig bringen sie die Ausstattung und die Maschinen für ihre Fabriken mit – einer der Hauptgründe, wieso die chinesische Führung die Direktinvestitionen zu Beginn der Reformen überhaupt unterstützt haben. Man gewährte ihnen Steuerbefreiungen auf High-Tech-Importe, welche die technologische Basis der chinesischen Wirtschaft stärken sollten. Abgesehen davon haben solche Investitionen auch zu einem Anstieg der Exporte geführt. Vermittels einer restriktiven Lizenzvergabe für die Produktion in China hat die Regierung eine starke Verhandlungsposition gegenüber potentiellen Investoren. Viele konnten so zu Abkommen gezwungen werden, die sie verpflichteten, einen proportionalen Anteil dessen, was sie in China produzierten, zu exportieren.⁴

Während die chinesische Führung gehofft haben mag, ausländische Direktinvestitionen könnten den Binnenmarkt wiederbeleben, indem sie beispielsweise Fertigungsteile nachfragen, beschwerten sich Investoren des öfteren über die schlechte Qualität und Unzuverlässigkeit der Lieferungen von chinesischen Unternehmen. Folglich wurden Schlüsselfertigungsteile aus dem Ausland importiert. Auf chinesische Standorte wird nur dort zurück gegriffen, wo es sich um arbeitsintensive Montagearbeiten handelt. Exportorientierte Investitionen haben also einen beträchtlichen Anstieg sowohl der Importe (in Form von Fertigungsteilen) als auch der Exporte (Fertigprodukte) hervorgerufen. Dies gilt zunehmend für die 90er Jahre, über die Hälfte des Handelsvolumens läßt sich darauf zurückführen. Dies hat zur Folge, dass China einen massiven Handelsüberschuß mit den USA, dem Hauptabnehmer für Fertig-

wird auch weiterhin Anti-Dumping-Zölle auf solche Güter erheben, die aus staatlich subventionierten Sektoren der chinesischen Wirtschaft stammen.

4 In einem der herausragenden Fälle stimmte Sony zu, 70% seiner chinesischen Produktion zu exportieren.

güter, zu verzeichnen hat und Handelsdefizite gegenüber den asiatischen Staaten, den Hauptlieferanten für Fertigungsteile (vor allem Südkorea und Taiwan) aufweist. Zwei Ausnahmen sind Japan und Hongkong. Der Handelsüberschuß mit Hongkong ist auf die Wiederausfuhr von Waren in den Westen zurückzuführen, wie bereits beschrieben. Die Bedeutung Hongkongs als Mittler zwischen China und der Weltwirtschaft wirft auch ein Licht auf die chinesisch-japanischen Handelsbeziehungen. Japan wurde 1999 zur größten Quelle von Direktinvestitionen (und bemerkenswerterweise verbuchte China 1999 ein geringes Handelsdefizit mit Japan). Japanische Firmen investieren in China häufig über Tochtergesellschaften, die ihren Sitz wiederum in anderen ostasiatischen Staaten (Bernard/Ravenhill 1995: 171-209) haben. Da außerdem viele Investoren aus Korea, Taiwan und Hongkong japanische High-Tech-Fertigungsteile für ihre Tätigkeit in China nutzen, unterschlagen die bilateralen Statistiken den Wert japanischer Güter für den Handel in der verarbeitenden Industrie. Japan ist gleichzeitig der lukrativste Absatzmarkt für Fertigprodukte in der Region. Über ein Viertel aller japanischen Importe sind in japanischen Produktionsstätten im Ausland hergestellt (Katzenstein 1996: 123-160). Ein Großteil des japanischen Handels mit China ist im Grunde genommen innerbetrieblicher Handel zwischen verschiedenen Zweigen multinationaler japanischer Konzerne.

Spätestens an diesem Punkt stellt sich die Frage nach den Kriterien für die „Nationalität“ von Exporten. Jin Bei von der chinesischen Akademie für Sozialwissenschaften fordert eine Trennung zwischen den Exportgütern, die von der „nationalen Industrie“ hergestellt werden und den „nicht-heimisch erzeugten Gütern“. Ein „chinesisches Exportgut“ muss von chinesischen Unternehmen gefertigt werden oder aber von Unternehmen, an denen Chinesen mittels Anteilszeichnung die Kontrollfunktion ausüben. Ausstattung und Technologie sollten von chinesischen Technikern bedient werden und eine „bestimmte Menge“ chinesischer Fertigungsteile beinhalten. Für das Erkennen der Nationalität ist der Markenname ausschlaggebend. Nur solche Güter, die chinesische Warenzeichen tragen, sollten auch als chinesische Exporte verbucht werden. Güter, die einem größeren Teil der genannten Kriterien genüge leisten, sollten „halb-heimisch erzeugte Güter“ genannt werden. Exporte, die ausländische Markennamen tragen, unter Verwendung ausländischen Materials produziert und/oder von ausländischen Managern und/oder Technikern kontrolliert wurden, sollten nicht als chinesische Produkte durchgehen, da sie zur Entwicklung der Volkswirtschaft verschwindend wenig beitragen. Jin Bei illustriert seine Argumentation anhand einer Fallstudie zu Pierre Cardin Hemden, die in einer Pekinger Hemdenfabrik hergestellt wurden. Diese Hemden wurden (damals) im Einzelhandel im Westen zu einem Äquivalent von 300 RMB verkauft, die Pekinger Hemdenfabrik allerdings erhielt nur 3-4 RMB Herstellungskosten pro Stück:

„Solche Güter erfordern weniger den Einsatz chinesischer Produktivkräfte, als den Einsatz ausländischer Produktivkräfte in China; oder den wirtschaftlichen Einsatz, den die Umwandlung chinesischer Ressourcen in Produktivkräfte hervorbringt, die der Kontrolle ausländischen Kapitals unterliegen.“ (Bei: 1997).

Häufig zitiert wird auch das Beispiel der Barbiepuppen. Diese Fallstudie fand erstmals in einem Bericht der Los Angeles Times vom 22. September 1996 Erwähnung. Die chinesischen Autoritäten ergriffen die Gelegenheit beim Schopfe und zitierten diesen Fall 1997 in ihrem Weißbuch „*On Sino-US Trade Balance*“ (State Council: 1997). Barbiepuppen wurden zu dieser Zeit für rund 10 Dollar pro Stück verkauft, während die Importkosten pro Stück lediglich zwei Dollar betragen. Obwohl die amerikanischen Handelsstatistiken demnach einen Importwert von zwei Dollar aus China auswiesen, wurde argumentiert, dass diese zwei Dollar den Wert der Puppen für die chinesische Wirtschaft überzeichnen würden. Die Plastik-Rohmaterialien für die Puppe seien über den Mittleren Osten nach Taiwan gelangt und das Haar wurde auf ähnlichem Wege aus Japan nach Taiwan geliefert. Dort sei die Ware halb fertiggestellt und nur für die Endproduktion nach China exportiert worden. Der echte Wert für die chinesische Wirtschaft belaufe sich daher auf gerade einmal 35 Cents, wobei die verbleibende Differenz zu den zwei Dollar zum Teil unter Auslandsproduktionskosten (65 Cents) und zum Teil unter Transportkosten falle (1 Dollar). In dieser Aussage steckt der Vorwurf, dass man das letzte Land innerhalb einer Produktionskette nicht als Handelspartner für ein Gut betrachten kann, an dem mehrere Produzenten verschiedener Herkunft beteiligt waren. Zumal das Endstadium einer Produktionskette zumeist auf arbeitsintensive Fertigteilmontage hinausläuft – also Arbeitsabläufe von geringer Wertschöpfung.

In einer Untersuchung über die Rolle Chinas auf dem Weltmarkt kommt Lardy zu dem Schluß, dass importierte Fertigungsteile 90% des Wertes der Exporte ausmachen, den die ausländischen Unternehmen in China erzeugen (Lardy 1994).⁵ Da der Handel mit Fertigungsteilen mittlerweile rund die Hälfte des chinesischen Handels ausmacht, liegt die Vermutung nahe, dass ungefähr die Hälfte des chinesischen Exportwertes eigentlich der Wert importierter Ware aus anderen Staaten ist.

Was der Bericht über die Barbiepuppen verschweigt, ist die Tatsache, dass Barbie in China von der Firma Mattel hergestellt wird, die ihr Hauptquartier in El Segundo, Kalifornien, hat. Mattel (die u.a. Fisher Price, Matchbox und Sesamstraße herstellen) ist nur eine der Spielzeuggesellschaften mit Sitz in den USA, die zumindest einen Teil ihrer Produktion nach China ausgelagert

5 Dies erklärt sich zum Teil über Transferpreisfestsetzung. Trotz der beträchtlichen Liberalisierung in China haben viele ausländische Unternehmen wegen der unvollständigen Währungskonvertibilität und den ad hoc Gebühren auf Profite auslandsfinanzierter Unternehmen Probleme bei der Rückführung von Profiten. Außerdem müssen bei Joint Ventures die Profite anteilig mit den chinesischen Partnern geteilt werden.

haben. Die US-amerikanische Spielzeugindustrie führte denn auch den Versuch eines Verbraucherboykotts gegen günstige chinesische Importe an. Es ist nicht immer ganz einfach, das Ausmaß westlicher Firmen an der chinesischen Wirtschaft zu identifizieren. In der Provinz Guangdong beispielsweise befindet sich die größte Schuhfabrik der Welt. Sie ist ein Joint Venture mit Yu Yuan aus Taiwan und stellt Sportschuhe unter dem Namen Reebok, Nike und Adidas her (Chan, *The Washington Post*, 3. November 1996). Die Direktinvestitions- und Importstatistiken weisen auf Beziehungen zu Ländern Asiens hin und die Zahlen belegen einmal mehr den Export nach Japan und in den Westen – die Markennamen auf den Produkten aber signalisieren Zugehörigkeit zu bedeutenden westlichen Firmen.

Dies soll nicht heißen, dass China aus dem Export endgefertigter Waren keinen Vorteil gezogen hätte. Es wurden Arbeitsplätze geschaffen – obgleich niedrig entlohnt und minder qualifiziert – und Einkommen erzeugt. Allerdings hat China keineswegs soviel profitiert, wie es die Betrachtung der Exportstatistiken zunächst vermuten läßt. Für eine angemessene Bewertung sollte man die Aufmerksamkeit mehr auf den Handel innerhalb von und zwischen Unternehmen richten, als auf nationale Statistiken. Außerdem darf man nicht vergessen, dass bedeutende westliche Firmen ebenfalls große – wenn nicht gar die größten – Nutznießer der Expansion der verarbeitenden Industrie in China sind.

Exportorientierte Entwicklung und die asiatische Finanzkrise

Genausowenig wie die anderen Staaten der Region hat China die ökonomischen Krisen des Jahres 1997 vorausgesehen. Wären die Chinesen mit einer solchen Weitsicht gesegnet gewesen, hätten sie vermutlich nicht im selben Jahr noch versucht, ihre eigene Binnenwirtschaft zu restrukturieren und die exportorientierten Bereiche auszudehnen. Ungeachtet der Tatsache, dass China vor dem Schlimmsten bewahrt wurde, wurde diese Art der Wirtschaftspolitik empfindlich getroffen. Das Vertrauen war gestört und andere Staaten, die sich ebenfalls einer exportorientierten Entwicklung verschrieben hatten, dienten von nun an als Warnsignal vor einer überstürzten Liberalisierung. China wies viele der Schwächen auf, die zu den Krisen in Malaysia, Thailand und Indonesien beigetragen haben. China hatte Kredite für den Staatssektor bereitgestellt, die zu massiven Bankschulden führten, weil sie nicht beglichen wurden. Millionen Dollar wurden in Bauvorhaben investiert, die keiner haben wollte.⁶ Außerdem war die Hälfte der chinesischen Industrie beispielsweise 1996 zu weniger als 60% ausgelastet, während die offizielle *Jinji Ribao* (Economics Daily) darauf hinwies, dass der Wert der unverkäuflichen Warenvorräte mittlerweile 500 Mrd. RMB überschritt (*The Financial Times*, 21. März 1997).

6 So waren beispielsweise bis Ende 1998 nur die Hälfte aller Büros in der neuen Entwicklungszone Pudong in Shanghai besetzt worden.

Die im Vergleich zu anderen asiatischen Ländern geringe Liberalisierung könnte China davor bewahrt haben, das Schicksal seiner benachbarten Regionen zu teilen. Der zentral gesteuerte Wechselkurs und die strikt beschränkte Währungsconvertibilität bewahrten den Renminbi vor Schwankungen, die durch internationale Spekulanten hervorgerufen wurden. Fast das gesamte ausländische Kapital, das China auf sich zog, floß in langfristige Investitionsprojekte; es entstanden wesentlich mehr Fabriken als das Aktien gekauft wurden. In Südostasien zogen ausländische Investoren „hot money“, das sie in die Kapitalmärkte Südasiens gesteckt hatten, schnellstens ab. Letztendlich war es die „unterentwickelte Natur des chinesischen Kapitalismus“, die die Wirtschaft vor einer „Ansteckung“ mit der Krise bewahrte. Yu Yongding formuliert es folgendermaßen:

„Über viele Jahre hinweg haben Beobachter die Langsamkeit Chinas bei der Entwicklung der Finanzmärkte und der Liberalisierung seines Kapitals kritisiert. Selbst die chinesische Regierung war besorgt ob des langsamen Tempos. Der Nachteil hat sich aber auf fast dramatische Weise in einen Vorteil verkehrt. Dank dieser Kapitalkontrollen, der Unterentwicklung des Finanzmarktes und des Mangels ausgefeilter Finanzierungsmittel wie Stock Futures und Foreign Exchange Forwards, konnte der RMB dem Zugriff internationaler Spekulanten entgehen.“ (Yongding 1999: 15)

Dennoch gab es Auswirkungen: Zum einen drohte China wegen der Krise in Japan der Absatzmarkt zu schwinden. Zum anderen konfrontierte der Währungskollaps in Südostasien China mit dem Verlust seines Vorteils bei Exportpreisen, den es dank seiner Abwertung im Jahre 1994 besaß. Die chinesische Wirtschaft zeigte zwar weiterhin eine beständige Wachstumsrate, dies diente der Führungsriege aber nicht als Entwarnung. Als der Export in den ersten vier Monaten des Jahres 1997 beispielsweise um 11,6% anstieg, wurde eine Regierungskonferenz im Fernsehen übertragen, um vor einer ungewissen Zukunft zu warnen. Zwar steige die Exportrate weiter an, aber die Wachstumsrate der Exporte habe sich verlangsamt. Desgleichen stiegen zwar auch die Auslandsinvestitionen weiter an, aber auch hier habe sich das Tempo entschieden verlangsamt. Bei einer Ansprache an die Nation betonte die Staatsrätin Wu Yi, die Auswirkung der Finanzkrise „könne nicht hoch genug bewertet werden“. Sie argumentierte weiter, der Exportanstieg sei keine rein ökonomische, sondern ein zentrale politische Frage, da ein „angemessener Exportanstieg unabdingbar ist für die Reform der staatseigenen Betriebe, Arbeitsplatzbeschaffung und die Beförderung sozialer Stabilität“. Sollte die Exportrate nicht weiter steigen, dann „wird das vermutlich unseren Öffnungsprozeß ebenso betreffen“ (*China Daily*, 21. Mai 1997).

Exportsteigerung, Beschäftigung und soziale Sicherheit

Es ist kaum nachzuvollziehen, wie ernst die chinesische Regierung soziale Instabilitäten nimmt, die jeder Anstieg der urbanen Arbeitslosigkeit hervorruft. In den späten 90er Jahren bis ins Jahr 2000 hinein stieg zwar das Aufkom-

men sporadischer Vorfälle sozialen Widerstands, aber es handelte sich eher um typische Reaktionen auf anstehende Betriebsschließungen und Fusionen, auf ausstehende Sozialhilfeforderungen vorübergehend entlassener Arbeiter oder auf nicht gezahlte Renten durch geschlossene oder verlustreiche Unternehmen. Offiziell ist der Staat verpflichtet, die städtische Arbeitslosigkeit unter 4% zu halten. Chinesische Forscher korrigieren die Quote auf 8%, da Arbeiter bis zu drei Jahren „vorübergehend“ entlassen werden können, bevor sie in die Statistik eingehen. Desweiteren werden wesentliche regionale Unterschiede nicht differenziert. Während Küstenregionen wegen der Direktinvestitionen neue Arbeitsplätze sowohl für heimische Arbeiter als auch für Migranten aus anderen Teilen Chinas schaffen konnten, ist das Problem der Arbeitslosigkeit in Nord-Ost-China und in den Zentralprovinzen wie Hunan viel akuter. Es gibt eine Reihe von Erklärungen für die ansteigende Arbeitslosigkeit (vgl. Angang 1999: 34ff).⁷ Unter anderem werden Teile der Wirtschaftsreformen unter Zhu Rongji in der zweiten Hälfte der 90er Jahre für den Anstieg der Arbeitslosigkeit verantwortlich gemacht. Staatliche Betriebe mit Verlusten wurden restrukturiert, rund zehn Mio. Arbeiter verloren innerhalb von zwei Jahren ihren Arbeitsplatz. Die Angst vor einem möglichen Arbeitsplatzverlust dämpfte schließlich die Binnennachfrage. Weiterhin fuhr Zhu Rongji seit 1994 eine deflationäre Strategie. Gemessen an den gesteckten Zielen war dieses Programm höchst erfolgreich. Die Inflation wurde unter Kontrolle gebracht, während das reale BIP-Wachstum nur geringfügig von 12,6% auf 7,8% fiel. Jedoch schoss die Strategie über das Ziel hinaus. Der Einzelhandelsverkaufsindex sank 1998 tief in den Keller und verschlimmert wurde die Situation noch dadurch, dass sämtliche Versuche, die Nachfrage anzustacheln – ständige Zinssenkungen u.a. – komplett fehlschlügen (Yongding 1999: 11). Da der Binnenmarkt sich in einer Phase der Deflation befand und keinen wesentlichen Wachstumsfaktor darstellte, wurden Exporte fast der alleinige Wachstumsgenerator. Auf diese Weise wurde der Export zum Sicherheitsnetz für die Umstrukturierung der Wirtschaft. Er sorgte für Arbeitsplätze ohne das Wachstum zu gefährden. Daher rührt auch Wu Yis Besorgnis, ein 11,6-prozentiges Exportwachstum könne zu gering sein, um die Reformen erfolgreich voranzutreiben.

Die Exportsteigerung im Jahre 1997 blieb hoch und notierte einen realen Anstieg von 17,3% gegenüber 1996.⁸ Allerdings hatte sich der Einfluß der a-

7 Zum Beispiel demographischer Druck, der daraus resultiert, dass jährlich 10 Mio. neue Arbeitskräfte auf den Arbeitsmarkt drängen; technologische Neuerungen; der beständige Fluß von Wanderarbeitern vom Land in die Städte; die massive Verdopplung der Produktion, die die ehemals in den 70ern durch Mangel gekennzeichnete chinesische Wirtschaft zum Ende des Jahrhunderts in eine durch Überangebot gekennzeichnete Wirtschaft verwandelt hat.

8 Soweit nicht anders angegeben, entstammen die folgenden Handelsstatistiken dem Institut für Weltökonomie und Politik an der chinesischen Akademie für Sozialwissenschaften.

siatischen Finanzkrise lediglich verzögert, so dass sich das Exportwachstum ein Jahr später nur noch auf 0,5% belief. Unter Anwendung der üblichen US-Dollarzahlen, kommt man auf einen Rückgang von rund einem Prozent. Sowohl 1997 als auch 1998 resultierte die Deflation in China in einem Rückgang der Importe; der allgemeine Handelsüberschuß stieg weiter an, wohingegen das Exportwachstum sich im Niedergang befand.

Für diesen Niedergang gibt es zwei Erklärungen. Zum einen den Nachfragerückgang seitens der Krisenstaaten. In Südostasien betraf dies spezifische Industriezweige – besonders Baumaterialien. Von stärkerem Gewicht aber war der Verlust um fast ein Drittel der Exporte nach Korea, Chinas größter Abnehmer in Asien. Und sogar noch extremer fiel der Nachfragerückgang in Japan aus, wo die Exportrate 1998 um 11,5% fiel. Als sich die koreanische und die japanische Wirtschaft 1999 langsam erholten, schlug sich das auch auf Chinas Exportwachstum nieder.⁹ Im Fall von Korea und Japan wurde die nachlassende Binnennachfrage zugespitzt durch den verschärften Preiswettbewerb, der der Abwertung regionaler Währungen folgte.

Exporte aus Malaysia und Indonesien waren 1998 zwischen 15 und 40% günstiger als vor dem Zusammenbruch, während der thailändische Baht gegenüber dem Yuan 36% niedriger lag als vor der chinesischen Abwertung. Der Rückgang der Exporte in die Länder Asiens ist praktisch Hauptursache für den Absturz des Exportwachstums in China. Die Exporte nach Europa und in die USA stiegen dagegen um 15,3 respektive 16,1% an. Diese Disparität bezieht sich nicht nur auf die verschiedenen Absatzmärkte, sondern findet auch in Sektoren der chinesischen Wirtschaft statt. Während Exporte staats-eigener Betriebe um 5,8% zurückgingen, legten Exporte auslandsfinanzierter Betriebe um 8% zu – Exporte vollständig auslandseigener Betriebe (deren Anzahl zunahm) stiegen sogar um über 17%. Es ist besonders bemerkenswert dass der Export auf Grundlage importierter Fertigungsteile von auslandsge-stützten Firmen um 17,3% anstiegen.¹⁰ Dieser Trend setzte sich bis 1999 fort – der Verarbeitungs- und Fertigungshandel vollkommen auslandseigener Betriebe stieg in den ersten zehn Monaten um 75% an, während der Handelswert staatseigener Betriebe um 0,8% fiel.

China und die WTO

Die Erfahrung Chinas mit der Reintegration in den Weltmarkt bietet anderen Entwicklungsländern ein positives Beispiel im Umgang mit internationalen Wirtschaftskontakten. Das relativ geschlossene Finanzwesen stellte ein Bollwerk gegen spekulative Kapitalströme dar. Auch im Außenhandel konnte China seine nationalen Interessen durch den Schutz heimischer Hersteller

⁹ Exporte stiegen in den ersten 10 Monaten des Jahres 1999 um 4,3% im Jahresvergleich an.

¹⁰ Verarbeitete Exporte aus rein ausländischen Betrieben stiegen um 42,6%.

verteidigen. China schien ein positives Beispiel dafür zu sein, wie sich die Früchte des Weltmarkts ernten lassen, ohne dabei die Sicherheitsschranken gegen die Gefahren der Globalisierung öffnen zu müssen.

So war es denn auch für viele (nicht zuletzt in China selbst) erstaunlich, dass die Regierung nach dreizehn Jahren erbitterter Verhandlungen im November 1999 ein Abkommen mit der US-Regierung über den Beitritt zur WTO unterzeichnete¹¹. Diese Verhandlungen haben in China Unmengen von Literatur darüber hervorgebracht, was dieser Beitritt für China bedeuten *könnte*. Demnach sind die potentiellen Vorteile u.a. ein stabiler und gesicherter Zugang zu den wichtigsten Märkten, insbesondere ein besserer Zugang zum US-amerikanischen Markt für Textilprodukte und die Teilhabe an Schlichtungsverfahren bei Handelsstreitigkeiten. Gleichzeitig werden aber auch die möglicherweise verheerenden Auswirkungen auf schwache ökonomische Sektoren betont; ein Forschungsbericht der chinesischen Akademie für Sozialwissenschaften sieht in einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit Chinas Hauptanpassungskosten für den WTO-Beitritt (Yongding, Bingwen, Hong o.J., 1-2).

Da das Abkommen geschlossen wurde, als China sowohl unter einer Deflation als auch unter abnehmenden Wachstumsraten des Exports litt, hat der Zeitpunkt der Unterzeichnung mindestens genauso viel Erstaunen erregt wie der Inhalt des Abkommens. Es lassen sich jedoch vier Gründe für diese Entscheidung angeben. Zum einen wird gesagt, wenn man sich schon das Ziel gesetzt habe, der WTO beizutreten, dann müsse man auch konsequent sein. Weiterhin betonen viele chinesische Autoren, dass durch dieses Abkommen China den Status als Entwicklungsland erhält, wodurch es beispielsweise möglich wird, die Liberalisierung von Industriezweigen, die sich noch in den Kinderschuhen befinden, hinauszuzögern. Außerdem hatte die Zuerkennung dieses Status auch einen hohen Symbolgehalt, schließlich hatte China immer wieder gefordert, als Entwicklungsland behandelt zu werden – eine Forderung, der sich die US-Unterhändler widersetzt hatten. Diese Interpretation mag zwar im Nachhinein zurecht gezimmert sein, sie ist aber ein gutes Beispiel dafür, wie die chinesische Parteiführung sich als Verteidiger der nationalen Interessen gegenüber dem feindlichen und ungerechten Westen (für gewöhnlich in Form der USA) darzustellen versucht. Außerdem wollte man bei den Verhandlungen über die Zukunft der WTO mitreden können. Würde China nicht beitreten, dann hätte es nicht nur keinen Einfluß auf die Neugestaltung der Regeln des internationalen Handels, es könnten auch neue, möglicherweise verschärfte Beitrittskriterien beschlossen werden. Nicht zuletzt erhofft man sich von einem Beitritt natürlich Zugang zu den westlichen

11 China benachrichtigte im Juli 1986 zunächst das damalige GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) von seiner Entscheidung für die Mitgliedschaft. Das GATT erstellte daraufhin eigens eine Arbeitsgruppe zu Chinas Beitritt im folgenden Mai.

Märkten. Gegner einer WTO-Mitgliedschaft weisen auf das Ausmaß (und den Anstieg) des chinesischen Handelsüberschusses hin. Es handelt sich dabei um jene Akteure, deren ökonomische Interessen auf dem Spiel stehen (besonders die US-amerikanischen Spielzeug- und Textilhersteller). Daneben gibt es noch jene, die den chinesischen Menschenrechtsbericht kritisieren – Befürworter der Unabhängigkeit Tibets, Kritiker der chinesischen Ein-Kind-Politik, Gegner des Transfers von Nukleartechnologie nach Pakistan, und so weiter. Sie fordern politische Bedingungen für jeglichen Handel mit China. Die Bestrebungen, der WTO beizutreten, hatte zwei Höhepunkte – 1989 und dann erneut 1998-99.¹² Beide Male befand sich die chinesische Binnenwirtschaft im Zustand der Deflation. Daher erhielt das Exportwachstum und der Zugang zu den Märkten der entwickelten Welt einen höheren Stellenwert.

Letztlich müssen wir auch die Dynamik chinesischer Innenpolitik in Betracht ziehen und das Wechselspiel zwischen der Innenpolitik und den internationalen Beziehungen betrachten. Obwohl Zhu Rongji eine Reihe von Nachfolgern für ministerielle Schlüsselpositionen benannte, fand er kaum Unterstützung innerhalb der chinesischen Führung. Außerhalb der politischen Strukturen Chinas ist er populärer als innerhalb. Durch seine unnachgiebige Haltung gegenüber der Korruption hat er sich die Unterstützung eines Großteils der Bevölkerung gesichert. Außerdem ist er ein Mann, der das Vertrauen der internationalen Gemeinschaft genießt; er spricht nicht nur englisch sondern auch die Sprache des internationalen Finanzwesens. Als Zhu Rongjis Deflationspolitik mit dem Anbrechen der Finanzkrise 1998 ins Kreuzfeuer der Kritik geriet, bat er die internationale Gemeinschaft um politische Unterstützung. Im Sommer 1999 bot Zhu im Rahmen eines Staatsbesuchs der US-Regierung weitreichende Konzessionen an, um die WTO-Mitgliedschaft zu besiegeln. Wäre es zu einer Einigung gekommen, hätte dies seiner Position eine Aufwertung von außen verliehen und Druck auf seine Gegner ausgeübt. Die Ablehnung eines Abkommens durch die US-Regierung verstärkte dann aber die Rufe nach Vorsicht und Zurückhaltung seitens der Skeptiker innerhalb Chinas. Es bestand jetzt die Möglichkeit, die politische Strategie zu überdenken – nicht in Richtung einer Rückkehr auf den alten maoistischen Pfad, aber hin zur kurzfristigen Beibehaltung von Kontrollen, und eines vorsichtigeren Vorgehens bei der Liberalisierung. In den USA entwickelte sich allmählich die Auffassung, dass sich die Alternativen zu Zhu als Staatschef als wenig schmackhaft erweisen könnten. Natürlich hätten die USA deswegen nicht jedes Abkommen mit beliebigen Konzessionen abgeschlossen. Es musste Zugeständnisse an US-Interessen beinhalten. Auf dem Papier vom No-

12 Im Jahre 1989 resultierte dies hauptsächlich aus der Angst, das Weltwirtschaftssystem könne sich in regionale ökonomische Festungen aufspalten (hauptsächlich die EU und die NAFTA), die sich dann gegenüber Entwicklungsländern wie China verschließen würden.

vember 1999 zumindest schien die Vereinbarung dann auch amerikanischen Herstellern landwirtschaftlicher Produkte, der Autoindustrie und besonders den Finanzdienstleistern Vorteile zu bieten. Die Realisierbarkeit des Novemberabkommens steht dennoch in Frage. Wenn die formalen Barrieren zum Zutritt auf den chinesischen Markt erst einmal beiseite geschafft sind, werden andere nicht-tarifäre Handelshindernisse an Bedeutung gewinnen. Mangelnde Transparenz beispielsweise ist ein besonderes Kennzeichen Chinas; Kontrolle über den Zugang zu Daten und Informationen über Märkte werden künftig aber von immer größerer Bedeutung sein.

Handelt es sich um die falsche Exportstrategie?

Es war in vielerlei Hinsicht ein ungünstiger Zufall, dass die asiatische Finanzkrise das chinesische Exportwachstum zu einem Zeitpunkt zu unterminieren begann, als es gerade ein wichtiger Garant für das gesamte chinesische Wachstums geworden war. Obgleich der Preiswettbewerb mit den Exporteuren der ASEAN Staaten den chinesischen Exporteuren einen Vorteil eingebracht hatte, wurde die Exportkapazität „heimischer“ Exporteure durch den Preiswettbewerb seitens der in die Krise geratenen Staaten nach der Abwertung ihrer Währungen ausgehöhlt. Trotzdem ist die Auswirkung auf ausländische Akteure in China weniger deutlich. Da ein großer Anteil der Wertsteigerung dieser Exporte von der Verwendung importierter Fertigungsteile aus dem übrigen Asien ausgeht, hat die Währungsabwertung die Stückkosten gesenkt. Der Schlüssel zur Wahrung des komparativen Vorteils Chinas im Handel mit Vorprodukten könnte in der Beibehaltung niedriger Lohnkosten in Kombination mit verschiedensten Anreizen für ausländische Direktinvestitionen liegen. Es bleibt allerdings die Frage, ob das Wachstum dieses Handelszweigs auf lange Sicht eine stabile Grundlage für ein nachhaltiges Wachstum in China darstellt. Kurzfristig konnten zwar Arbeitsplätze geschaffen werden und auch die Interessen der heimischen Hersteller, welche die Ausdehnung der verarbeitenden Industrie in China vorantreiben, konnten befriedigt werden. Wachstum und Entwicklung sind trotzdem zwei verschiedene Seiten der Medaille. Wachstum ist quantitativ, wohingegen Entwicklung qualitativ bewertet werden muß. Wachstum mag die Grundlage für Entwicklung liefern - es ist vermutlich sogar unabdingbare Vorbedingung für Entwicklung. Aber die Förderung kurzfristigen Wachstums legt noch lange nicht das Fundament für eine langfristige qualitative Entwicklung. Wirtschaftsreformen in China finden zum überwiegenden Teil sehr ergebnisorientiert statt,¹³ und bei dem Versuch, die vorgegebenen Ziele zu erreichen oder gar zu übertreffen, bleibt die Qualität oft auf der Strecke.

13 In dieser Hinsicht ähneln Wirtschaftsreformen einer maoistischen, politischen Kampagne - Mobilisierung des Volkes um die Ziele der Marktliberalisierung zu erreichen!

Die Herausforderung besteht darin, von der Fertigung, die eine nur geringe Wertschöpfung hervorbringt, zu neuen Produktionsformen voranzuschreiten, die eine höhere Wertschöpfung generieren und gleichzeitig Chinas Fertigkeiten und Technologien voranbringen. Zu diesem Zweck hat die chinesische Führung im Juni 1999 begonnen, den Import von Billigteilen einzuschränken. Zum Teil sollte damit der Gefährdung heimischer Produktion entgegen gewirkt werden. Außerdem sollte laut Guangsheng Shi, Minister für Außenhandel und wirtschaftliche Zusammenarbeit, damit auch „der verarbeitende Sektor darin bestärkt werden, sich in Richtung Hochtechnologie und hoher Wertschöpfung zu bewegen“ (*China News Digest*: März 1999).

Als Stolperstein erweist sich hier, dass weder die Regierung noch die lokalen Führungseliten unabhängig vom internationalen Markt agieren können. Qi Lou und Howe zeigen in einer Analyse taiwanesischer Investitionen in der Sonderwirtschaftszone Xiamen, wie sich die regionale Führung in Xiamen ursprünglich auf das Anwerben von Herstellern aus der Elektronik-Branche konzentrierten. Taiwanesische Investoren brachten aber immer mehr Chemikalienhersteller ins Land und „angesichts dessen änderte die regionale Führung ihr Ziel und erklärte die Petrochemie zur neuen Investitionspriorität“ (Lou/Howe 1995: 94-117). Einen ähnlichen Prozess erlebte Shenzhen. Dort versuchte die örtliche Führung, die verarbeitende Industrie fernzuhalten, um so die lokale Wirtschaft zu restrukturieren. Zwar zogen sich diese Industriezweige tatsächlich zurück, die High-Tech und Finanzinvestitionen, die sich Shenzhen erhofft hatte, blieben aber weiterhin aus. Als Folge legte die örtliche Führung den Rückwärtsgang ein und versuchte, erneut Investitionen aus der verarbeitenden Industrie zu erhalten (*China News Service*: Dezember 1995). Ähnlich war es mit den Einschränkungen der Steuerfreiheiten. Als die Zentralregierung in Peking 1996 die Steuerbefreiungen für importierte Güter, die in auslandsfinanzierten Unternehmen benutzt wurden, aufhob, fielen die ausländischen Direktinvestitionen schlagartig ab, so dass die Regierung die Steuerbefreiungen zum 1. Januar 1998 wieder einführte.

Nachdem sich China auf dem Weltmarkt einen Namen als kostengünstiger Fertigungsstandort gemacht hat, ist es nun schwierig, von dieser Position wieder abzurücken. Da Beschäftigung als Garant für soziale Stabilität gilt, ist die Wahrscheinlichkeit, dass China mit niedrigen Produktionskosten auf dem überfüllten internationalen Markt mitzuhalten versucht, mindestens genauso groß, wie der von der chinesischen Führung favorisierte Übergang zu einer hochtechnologischen Produktion.

Übersetzung aus dem Englischen Tine Koschmieder.

Literatur

- Angang, Hu (1999): *Unemployment and Development: China's Employment Problem and Employment Strategy*, in: World Economy and China, 7 (5-6).
- Barshefsky, C. (1999): *Stellungnahme der Botschafterin Charlene Barshefsky hinsichtlich des erweiterten Marktzugangs als Ergebnis der chinesischen WTO Beitrittsverhandlungen*, Office of The United States Trade Representative: Washington DC, 8. April 1999.
- Bei, Jin (1997): *The International Competition Facing Domestically Produced Goods and the Nation's Industry*, in: Social sciences in China, 18 (1).
- Bernard, M. and Ravenhill, J (1995): *Beyond Product cycles and flying geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia*, in: World Politics (47).
- Chan, A. (1996): Boot Camp at the Show Factory: Regimented Workers in China's Free Labour Market, in: *The Washington Post*, 3. November 1996.
- Cheung, K. Y. (1997): Hong Kong's Outward Processing Investment in China: Implications for Hong Kong Economy, in: Chai, Kueh, Tisdell (eds.), *China and the Asia Pacific Economy*.
- Guozhao, Feng/ Zunyi, Liu (1999): *A New Estimation on the Trade Imbalance Between America and China*, International Economic Review (Guoji Jingji Pinglun), (5-6).
- Howell, J. (1993): *China Opens Its Doors*, Boulder, Co: Harvester Wheatsheaf.
- Katzenstein, P. (1996): *Regionalism in a Comparative Perspective*, in: Cooperation and Conflict 31:2.
- Lardy, N. (1994): *China and the World Economy*, Washington: Institut for Int. Economics.
- Los Angeles Times (1996): *Barbie and the World Economy*, 22 September 1996.
- Lou und Howe (1995): Direct Investment and Economic Integration in the Asia Pacific: The Case of Taiwanese Investment in Xiamen, in: Shambaugh (Hg.): *Greater China: The Next Superpower ?*, Oxford University Press.
- Niyonzima, N. (1997): EU anti-dumping policy against Asia, in: Dzever/Jaussaud (Hg.): *Perspectives on economic Integration and Business Strategy in the Asia-Pacific Region*, Macmillan.
- Walker, T. (1997): *Stockpiles disguise China's slowdown*, The Financial Times, 21.3.97.
- Yong, Wang (1997): *Momentum vital for GDP Exports require Stimulus*, China Daily, 21.5.97.
- Yongding, Yu (1999): *On China's Capital Controls*, in: World Economy and China (9-10).
- Yongding, Yu (1999): *China's Macroeconomic Situation and Future Prospect*, in: World Economy and China (3-4).
- Yongding, Yu/ Bingwen, Zheng/ Hong, Song (Hg): *Zhongguo „RuShi“ Yanjiu Baogu: Jinru WTO de Zhongguo Chanye (Research Report on China's Entry into WTO: The Analysis of China's Industries)*. Beijing: Social Sciences Documentation Publishers.
- Zhang, Y J (1998): *China in International Society since 1949: Alienation and Beyond*. Macmillan.