

- Es gibt ein gewaltiges Einsparpotenzial bei Getreide. 10% der Ernte gehen regelmäßig verloren durch z.B. ungenügende Transport- und Lagermöglichkeiten.

Zu 4) Es sollen die Maßnahmen zum Schutz der Anbauflächen verstärkt werden als Voraussetzung für Getreideertragssteigerungen. Hierzu werden zum einen gesetzliche Maßnahmen gezählt, um z.B. die Inanspruchnahme von Agrarland für nicht-agrarische Zwecke zu beschränken. Die bislang unausgewogene Verteilung von Wasserressourcen soll ausgeglichener gestaltet werden. Die Maschinisierung und Elektrifizierung der Landwirtschaft sollen vorangetrieben sowie Düngemittel verbessert werden. Die staatlichen Investitionen sollen erhöht und bessere Kreditmöglichkeiten für Bauern geschaffen werden, etwa durch Gründung neuer Finanzinstitute (hier z.B. durch die China Agricultural Development Bank).

Zu 5) Die Entwicklung der Landwirtschaft auf Basis von Wissenschaft und Technik sowie Bildung hebt im wesentlichen auf zwei Projekte ab: Das Saatprojekt und das Ausbildungsprojekt für Bauern. Bis zum Jahr 2000 soll das Saatgutprojekt dazu beitragen, daß die wichtigsten Getreidearten erneuert bzw. verbessert werden. Außerdem sollen 10 Mio. Bauern Kenntnisse im Bereich der Anwendung neuer Agro-Techniken erwerben und mit einem Prüfungszertifikat nachweisen.

Zu 6) Um nachhaltiges Wachstum der Getreideerträge zu erreichen, will die Regierung verstärkt Umweltschutzaspekte in ihre Wachstumsstrategien einbeziehen.

Zu 7) Als Basis für Ertragssteigerungen werden weitere Reformen im landwirtschaftlichen Bereich für notwendig erachtet. (Xinhua News Agency, 24.10.96, nach SWB, 26.10.96) -schü-

*(20)

Mehr Geld für Armutsbekämpfung

Nach Angaben der China Agricultural Development Bank sollen die Kredite für die Bekämpfung der Armut im Jahr 1997 erhöht werden. Geplant ist eine Steigerung des Kreditvolumens von 5,5 Mrd. Yuan in diesem Jahr auf rd. 8 Mrd. Yuan im Jahre 1997. Der Umfang der ausstehenden Kredite der China Agricultural Development Bank, die zu den drei Banken zählt, die wirtschafts-

politische Aufgaben übernehmen, belief sich am 20.10.96 bereits auf 22,67 Mrd. Yuan. Bis zum Ende des nächsten Jahres wird mit Außenständen bei diesen Krediten in Höhe von 33 Mrd. Yuan gerechnet.

Hinsichtlich ihrer Kreditvergabepaxis will sich die Bank ab dem nächsten Jahr stärker auf die Unterstützung der Landwirtschaft i.e.S. und auf die Verarbeitung agrarischer Produkte konzentrieren. Durch die Förderung dieser Bereiche, die eine direkte Verbindung zum Leben der ärmsten Bevölkerungsgruppen in den ländlichen Gebieten haben, soll sich die Einkommenssituation verbessern. Weiterhin will die Bank ihre Managementmethoden sowie die Qualifikation ihrer Beschäftigten verbessern. (Xinhua News Agency, Beijing, English, 4.11.96, nach SWB, 6.11.96)

Über die Kreditvergabemethoden bei der Armutsbekämpfung wurde Anfang Oktober sehr kritisch in der offiziellen Tageszeitung *China Daily* berichtet. So sollten die Kredite direkt an die ärmsten Bauern gehen, statt die knappen Mittel durch hohe Verwaltungskosten noch zu schmälern. Während noch 65 Mio. Menschen nach Angaben der Zeitung ohne ausreichende Nahrung und Kleidung leben müßten, profitierten vom Kreditvergabesystem solche Menschen, die sich nicht in unmittelbarer Not befänden. Weiterhin würden die Mittel nur sehr langsam zu den Hilfsprogrammen gelangen und es bestände ein chaotisches Management bei der Kreditvergabe. Die Vergabe von finanziellen Mittel an die ärmsten Gruppen gehe oft über verschiedene Abteilungen, die ihre eigenen Zuständigkeiten nicht untereinander abgeklärt hätten.

Wie die *China Daily* berichtet, habe die Regierung zwar alle Stellen dazu aufgefordert, ausreichend Nahrungsmittel und Bekleidung für die Ärmsten, die in den abgelegenen Berg- und Ödlandgebieten lebten, bereitzustellen. Die Umsetzung dieser Forderung sei jedoch aufgrund der enormen Transport- und Kommunikationsprobleme extrem schwierig.

Wie wenig effizient das derzeitige System der Armutsbekämpfung arbeitet, wird nach Aussagen der Zeitung darin deutlich, daß die Hälfte aller Mittel der Regierung als Subventionen für Verwaltungsausgaben armer Kreise und Löhne der dortigen Beschäftigten verwendet würden. Der *China Daily* zufolge sollen spezielle Kreditinstitutionen in den

ländlichen Gebieten aufgebaut werden wie z.B. Branchen der China Agricultural Development Bank, die dann Kleinkredite ohne Sicherheiten an mittellose Bauern vergeben könnten. Lokale Verwaltungsbehörden müßten eingesetzt werden, um die Rückzahlung der Kredite zu überwachen.

(SCMP, 16.10.96) -schü-

Außenwirtschaft

*(21)

China protestiert gegen US-Sanktionen

19 Mio.US\$ Strafe soll China für den illegalen Import von Textilprodukten über Drittländer in die USA bezahlen. Die USA werfen China vor, die zwischen beiden Staaten 1994 für die Dauer von zwei Jahren ausgehandelte Importquote für Textilprodukte durch den Import von Waren über Drittstaaten im Wert von über 2 Mrd.US\$ zu umgehen.

China lehnt die Zahlung der Strafe vorerst mit der Begründung ab, die USA hätten ihre Untersuchungen nicht gründlich genug durchgeführt und auch keine klaren Beweise für Fehlverhalten auf chinesischer Seite vorlegen können. Auch hätten es die US-Behörden versäumt, sich mit den zuständigen Stellen in China auszutauschen. Häufig sei China tatsächlich gar nicht das Herkunftsland von in den USA beanstandeten Waren. So sei den chinesischen Behörden zumindest ein Fall bekannt, bei dem skrupellose ausländische Unternehmen einfach ein gefälschtes Siegel auf Kleidungsstücken befestigt hätten.

Die Xinhua Nachrichtenagentur setzte außerdem zum verbalen Gegenangriff an: Die USA ihrerseits hätten gegen das Abkommen von 1994 verstoßen, indem sie die Importquoten für Textilprodukte einseitig gesenkt hätten. Seit dem 1.7.1996 gelten in den USA neue Richtlinien zur Deklaration des Herkunftslandes bei Importen der Textilindustrie. China verlangt nun eine Entschädigung für hierdurch entstandene Mindereinnahmen, eine Forderung, die die im Dezember anstehende Neuverhandlung des bilateralen Textilabkommens erschweren könnte. Die neuen amerikanischen Richtlinien verteuern nach chinesischen Angaben die Abwicklungskosten der Importeure erheblich.

Das Moftec erklärte, allein auf den Hafen der Stadt Xiamen kämen Kosten in Höhe von mehreren Millionen Dollar zu. Das eigentliche Problem bestehe in einer indirekten Kürzung der chinesischen Importkontingente.

Nach den neuen Richtlinien können Endfabrikanten in Drittstaaten, die chinesische Textilien weiterverarbeiten, diese nicht mehr über ihre Landesimportquoten in die USA einführen. So müssen etwa mit chinesischem Stoff in Südkorea gefertigte Kleidungsstücke über die chinesischen Importkontingente in die USA eingeführt werden. Da die chinesischen Hersteller diese Kontingente bereits vollständig ausnutzen, bedeutet dies schließlich, daß die weiterverarbeitende Industrie im Textilsektor in Korea ihre Waren nicht mehr in den USA absetzen kann.

China zweifelt zudem die Richtigkeit der amerikanischen Erhebungen an, da diese in bezug auf Hongkong nach zweierlei Maß messen: Während bei Waren der VR China, die über Hongkong in die USA gelangen, die VR China als Herkunftsland gezählt wird, erscheint in der US-Statistik Hongkong als Zielland für alle amerikanischen Exporte, auch wenn sie in die VR China weiterverschifft werden. Diese Unterschiede in der Deklaration dürften Schätzungen zufolge jedoch dem Wert nach nur etwa einem Fünftel der gesamten chinesischen Überschüsse im Handel mit den USA ausmachen.

Die USA beharren auf der Notwendigkeit dieser Deklarationspraxis im Handel mit China. So hätten Mitarbeiter des amerikanischen Zolls bei der Besichtigung einer Hongkonger Näherei, die laut Statistik eine Million fertige Kleidungsstücke in die USA exportiert, ganze achtzehn Arbeiter an den Nähmaschinen vorgefunden. Dies sei kein Einzelfall gewesen.

Gespräche mit den USA über eine Klärung der Herkunftsfrage und Aufhebung von Importrestriktion bei zehn Warenkategorien (z.B. Nachthemden, Damenkleider, Männer- und Knabenhosen) der Bekleidungsindustrie, bei denen in der Vergangenheit häufig Fälschungen des Siegels "Made in Hongkong" aufgetreten sein sollen, sind von Hongkong bereits in die Wege geleitet worden. Nach Angaben Hongkongs wird die eigene Kooperationsbereitschaft von Washington jedoch mit unerfüllbaren Forderungen, etwa nach ei-

nem Recht der Einsicht in die Hongkonger Produktionsregister, beantwortet.

Hinter den amerikanischen Maßnahmen gegen chinesische Textilimporte steht der Wunsch, den chinesischen Markt für hochwertige amerikanische Qualitätsprodukte der Bekleidungsindustrie zu öffnen. Daher drängt die USA darauf, bei den im Dezember anstehenden Verhandlungen über eine Neufassung des bilateralen Textilimportabkommens auch über den Zugang zum chinesischen Markt zu verhandeln. Dies wird bisher von China mit dem Hinweis abgelehnt, dieser Themenkomplex stehe bereits bei den Verhandlungen über die Aufnahme des Landes in die Welthandelsorganisation (WTO) zur Diskussion an.

China hat nur wenig legale Mittel, sich dem amerikanischen Druck zu widersetzen oder ihn abzumildern, solange das Land nicht in der WTO vertreten ist. Während unilaterale Maßnahmen gegen Handelspartner wegen unlauterer Handelspraktiken gegenüber WTO-Mitgliedsländern ein internationales Schiedsgerichtsverfahren in Genf nach sich ziehen können, bleibt China nur die Möglichkeit, entweder entsprechende Gegenmaßnahmen gegen amerikanische Produkte einzuleiten - was in letzter Konsequenz der Durchsetzung wichtiger Eigeninteressen abträglich wäre -, oder aber der Versuch, gegen die von den USA verhängte Strafe mit Mitteln des US-Rechts unter Berufung auf das bilaterale Handelsabkommen von 1979 vorzugehen. Beide Möglichkeiten erscheinen wenig erfolgversprechend.

China ist zur Zeit bemüht, die Verhandlungen über einen Beitritt zur WTO nicht zu gefährden. Sowohl amerikanische wie auch europäische Regierungsvertreter haben im Herbst verlauten lassen, daß es prinzipiell keine Einwände gegen einen Beitritt Chinas gäbe und die Aushandlung der Konditionen des Beitrittsprotokolls, die sich bereits über sieben Jahre hinziehen, voraussichtlich innerhalb der nächsten zwei Jahre abgeschlossen werden könnten. Zu den strittigen Punkten bei den Zutrittsverhandlungen gehört die Frage, ob der VR China trotz des enormen Handelsvolumens der Entwicklungsländerstatus zugesprochen werden kann. Für Entwicklungsländer gelten besondere Konditionen, die die Reziprozität der Zugangsbedingungen zwischen Handelspartnern teilweise außer Kraft setzen.

Nach Angaben der Xinhua wächst der chinesische Außenhandel zur Zeit um jährlich 20%. Mit einem Anteil am Welthandelsaufkommen von 2,9% ist die VR China 1995 die elftgrößte Handelsnation der Welt. Dabei hat die Textilindustrie mit einem Anteil an den Gesamtexporten von 25,5% an Gewicht verloren zugunsten von Produkten der Maschinenbau- und Elektronikindustrie, die zusammen mittlerweile 29,5% ausmachen.

China hat bisher erklärt, es sei zwar langfristig bereit, sich den WTO-Regeln zur Gewährleistung eines freien Welthandels und dem internationalen Schutz von geistigen Eigentumsrechten zu unterwerfen, brauche jedoch angesichts des volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozesses eine längere Anpassungsphase. Die EU scheint zur Zeit mit China über Möglichkeiten zu verhandeln, dem Beitritt des Landes auch dann zuzustimmen, wenn noch nicht alle damit verbundenen Verpflichtungen in einer Übergangsphase erfüllt werden können.

Angesichts der moderaten Signale aus den USA und Europa scheint man auch in China bemüht zu sein, den Textilimportstreit mit den USA nach Möglichkeit gütlich beizulegen. Wie Hongkong zeigt sich daher auch der chinesische Zoll bereit, stärker als bisher daran mitzuwirken, daß Fälle von Falschdeklarationen zur Umgehung der amerikanischen Textilimportquoten aufgedeckt werden. Gleichwohl seien solche Betrugsfälle in der Regel das Werk von Unternehmen aus Drittstaaten, die ihren kriminellen Aktivitäten außerhalb Chinas nachgingen.

Der Streit über die Textilimporte ist der sicherlich nicht letzte in einer Reihe von Unstimmigkeiten in Handelsfragen zwischen beiden Staaten und geeignet, auch die politischen bilateralen Beziehungen zu belasten. Durch die Veröffentlichung der Augustdaten der amerikanischen Handelsstatistik hat dieser Konflikt neue Nahrung erhalten.

Die Spannungen zwischen China und den USA wegen der wachsenden chinesischen Handelsüberschüsse im bilateralen Handel haben sich am 18. Oktober 1996 verschärft, als in Washington die Handelsstatistik für August bekanntgegeben wurde. Zwischen Juli und August 1996 hat sich nach Angaben der amerikanischen Zollstatistik der amerikanische Passivsaldo um 23% auf einen neuen Rekordwert von 4,7 Mrd. US\$ im

August erhöht. Mit dem Augustergebnis liegt der chinesische Überschuß im Handel mit den USA bereits das zweite Mal in diesem Jahr über dem japanischen, der in den vergangenen Jahre mehrfach Anlaß zu einem beinahe-Handelskrieg geboten hatte.

Japans bilateraler Handelsüberschuß ist zur Zeit rückläufig und betrug im August nur noch 3,8 Mrd. US\$ nach 4,3 Mrd. US\$ im Vormonat. Der Anstieg des Außenwertes der amerikanischen Währung gegenüber dem Yen um 40% innerhalb der letzten eineinhalb Jahre dürfte zu dieser Entwicklung beigetragen haben. Der Passivsaldo der gesamten amerikanischen Handelsbilanz ist mit 10,8 Mrd. US\$ im Vergleich zum Juli (11,6 Mrd. US\$) zurückgegangen, was auf einen Anstieg bei den Exporten um 3% zurückzuführen ist, dem ein Importzuwachs von nur 1,6% gegenüber stand.

Mehr als drei Viertel des amerikanischen Handelsdefizits gehe auf das Konto Japans und der VR China (8,5 Mrd. US\$), doch scheint China auf dem besten Wege zu sein, Japan hierbei abzulösen. US-Handelsminister Mickey Kantor erklärte nach Bekanntgabe der Augustwerte, die Chinesen müßten dazu gedrängt werden, ihre internationalen Handelsverpflichtungen zu erfüllen.

Der gestiegene chinesische Überschuß ist vornehmlich auf die starke Nachfrage nach Spielzeug und Bekleidung auf dem US-Markt zurückzuführen, während auf der anderen Seite der Absatz amerikanischer Hauptexportgüter nach China, Flugzeuge und Düngemittel, rückläufig war. Dies führte insgesamt zu einem Rückgang der amerikanischen Exporte in die VR China um 22% auf Jahresbasis bei einem Anstieg der Importe aus der VR China um 14% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

In den ersten acht Monaten des Jahres 1996 liegt das amerikanische Handelsdefizit mit 74,7 Mrd. US\$ unter dem des Vorjahreszeitraumes (78,8 Mrd. US\$), was von Mickey Kantor auf das Wachstumstempo der amerikanischen Volkswirtschaft zurückgeführt wurde, das größer gewesen sei als bei den meisten Handelspartnern. (FT, 20.10.96) Der chinesische Überschuß belief sich in den ersten acht Monaten des Jahres 1996 auf 24,25 Mrd. US\$ (21,8 Mrd. US\$ im Vorjahreszeitraum). (SCMP, 3./12./14./17./19./21./22./30./31.10.96; FT, 20.10.96; AWSJ, 7.14./23./24./28.10.96; IHT, 25.8.96; SZ, 1.10.96) -schü-

*(22)

Unzureichende Vertriebsnetze behindern ausländische Unternehmen

Da der Dienstleistungssektor starke Restriktionen gegenüber dem Engagement ausländischer Unternehmen aufweist, sehen sich diese sowie Joint Venture-Unternehmen zunehmend mit Problemen beim Absatz und Vertrieb ihrer Produkte innerhalb Chinas konfrontiert. Da sich gleichzeitig die Konkurrenz auf dem chinesischen Markt in den letzten Jahren verschärft hat, drängen die ausländischen Unternehmen die chinesische Regierung, den Dienstleistungssektor stärker zu öffnen.

Im Zentrum der Kritik steht die nahezu monopolistische Position der staatlichen Unternehmen beim Absatz und Vertrieb. Selbst ausländische Handelshäuser, die bereits sehr lange im China-Geschäft sind, dürfen ihre Produkte nicht selbst vermarkten, sondern müssen über staatliche Unternehmen agieren. Dies gilt auch für multinationale Unternehmen wie Siemens, die seit 1990 inzwischen 36 Joint Venture-Unternehmen und Töchter im 100%igen Eigentum gegründet haben. Siemens hat ebenfalls Probleme mit den unterentwickelten Vertriebsnetzen der chinesischen Partner, mit der regionalen Verteilung der Güter sowie dem Mangel an qualifiziertem Verkaufspersonal. Nur durch die vollständige Kontrolle über Absatz und Vertrieb können nach Einschätzung von Siemens die Joint Venture-Unternehmen Gewinne machen.

Das Vertriebsproblem bei den chinesischen Partnern stellt sich in verschiedenen Formen dar, insbesondere in einem Mangel an Vertriebszentren, Warenhäusern und Servicestationen. Aber auch bei einfachen Vorgängen wie der Buchführung über Verkäufe und der Einziehung ausstehender Rechnungen treten Probleme auf. Nach Einschätzung von Helmut Maucher, Leiter des Schweizer Nahrungsmittelkonzern Nestle, entspricht das gesamte Vertriebssystem in China nicht den Anforderungen eines modernen Absatz- und Vertriebsnetzes. (SCMP, 27.10.96)

Trotzdem scheint Nestle die Vorteile eines weiteren Engagements in China höher als die damit verbundenen Risiken und Kosten einzuschätzen. Ende Oktober kündigte Maucher bei der Eröffnung zweier neuer Fabriken in China an, daß Nestle bis zum Ende des Jahrhunderts 5 Mrd. Yuan (900 Mio. DM) investieren will. In einem neuen Joint

Venture-Unternehmen wird Nestle mit einem Investitionsvolumen von 350 Mio. Yuan Eiskrem herstellen, während das zweite Unternehmen eine 100%ige Tochter ist, die Schokolade herstellen wird. Die bisherigen Investitionen Nestles belaufen sich auf 2,8 Mrd. Yuan; das Schweizer Unternehmen ist an neun Joint Venture-Firmen beteiligt. (SZ, 27.10.96)

Nestle hat versucht, eine eigene Lösung für das Absatz- und Vertriebsproblem zu finden. Nach langjährigen Verhandlungen mit dem Außenwirtschaftsministerium wurde Nestle erlaubt, das Unternehmen Nestle Investment Services zu gründen. Das Unternehmen, das in 13 Städten Niederlassungen und ein Verkaufspersonal von 500 Beschäftigten hat, soll in Verbindung mit dem Joint Venture-Unternehmen für einen gut funktionierenden Absatz und Vertrieb sorgen. (SCMP, 27.10.96) -schü-

*(23)

Verdrängen ausländische Produkte chinesische Marken?

Die chinesische offizielle Presse beklagt zunehmend die Verdrängung chinesischer Marken angesichts zunehmender ausländischer Konkurrenz. Ein dem Staatsrat unterstelltes Marktforschungsinstitut hat in einer Untersuchung festgestellt, daß 12 von 13 chinesischen Pharmaunternehmen und 49 von 60 chinesischen Brauereien, die mit ausländischen Partnerunternehmen kooperieren, ihre eigenen bislang gültigen Markennamen aufgegeben haben. Diese Praxis wird vom Institut kritisiert und gefordert, die einheimischen Markennamen besser zu schützen.

In einem Artikel in der *South China Morning Post* vom 20.10.1996 stellen die Autoren der chinesischen Kritik entgegen, daß ausländische Firmen sowohl ausländische Markennamen einführen als auch in lokale Markennamen investieren würden. Das Unternehmen Henkel beispielsweise stütze sich in der Anfangsphase fast ausschließlich auf lokale Marken, um dann allmählich auch die eigenen Marken wie "Fa" und "Persil" einzuführen.

Henkel hat die Marken seiner chinesischen Partnerfirma einschließlich des Bestsellers "Tianjin Enzyme"-Waschpulver beibehalten. Der Hauptanteil des Umsatzes von Henkel stammt aus lokalen Marken, auch wenn Premiummarken bis zu fünfmal so teuer sein kön-

nen. Henkel hat drei Produktions-Joint Venture im Waschmittelbereich. Der Output beläuft sich auf 150.000 t p.a., das jährliche Wachstum macht 10% aus. Drei weitere Joint Venture-Unternehmen bestehen im Kosmetikbereich. In einem dieser Unternehmen in Guangdong werden die westlichen Marken wie z.B. "Fa" hergestellt.

Früher spielten Markennamen kaum eine Rolle in China. Mit zunehmender Produktvielfalt wird die Produktidentifikation zum wesentlichen Merkmal im Wettbewerb. Da auch die chinesischen Produkte an Qualität gewonnen haben und vom chinesischen Konsumenten akzeptiert werden, müssen sich die ausländischen Investoren darauf einzustellen, daß sie die Märkte mit lokalen Marken teilen müssen.

Über die wichtigsten chinesischen Marken wurde kürzlich eine Rangliste in Beijing vorgelegt. Diese enthält 80 der bekanntesten Marken. Auf Platz 1 der Rangliste liegt mit Abstand die Zigarettenmarke "Hongtashan" mit einem Wert von 32 Mrd. Yuan i.J. 1995. An zweiter Stelle folgt "Changhong" (TV-Geräte) und an dritter Position "Yiqi"-Fahrzeuge der Ersten Automobilfabrik.

Die bessere Verbreitung chinesischer Markennamen wird derzeit zum einen behindert durch das unzureichende chinesische Distributionsnetz, zum andern durch die ausländische Konkurrenz. Hochwertige Markennamen bedürfen außerdem internationaler Reputation. Solange das bei chinesischen Marken nicht der Fall ist, werden sie sich nur schwer gegen ausländische Konkurrenz durchsetzen können. -schü-

*(24)

Chinas Versicherungsmarkt attraktiv für ausländische Unternehmen

Die Versicherungsbranche in Asien wird kräftig expandieren laut Einschätzung der Schweizer Rückversicherungsgesellschaft (Sigma-Studie). Als treibende Kräfte werden das rasche Wirtschaftswachstum der Region und die mit steigendem Einkommen zunehmende Präferenz für Versicherungsprodukte angesehen. Die Prämienvolumina Asiens (ohne Japan) werden wahrscheinlich zwischen 1995 und 2000 um jährlich mehr als 10% real steigen. Weltweit wird ein Prämienwachstum im gleichen Zeitraum von 4% erwartet. In den meisten asiatischen Ländern ist die Versicherungsdurchdringung schwach.

Als Gründe werden genannt: zu wenig Versicherungsdeckung und unter dem Weltniveau liegende Prämiensätze.

Von relativ hoher Bedeutung ist die Lebensversicherung in den asiatischen Ländern. Die Nachfrage ist in allen von der Untersuchung erfaßten asiatischen Ländern (Ausnahme Hongkong und Singapur) höher als in anderen Ländern mit vergleichbarem Einkommen. Als Gründe werden genannt: hohe Sparquoten, geringe Altersvorsorgeleistungen des Staates, intensive Vermarktungsstrategien der Versicherer.

Es wurden die 12 größten asiatischen Versicherungsmärkte 1994 untersucht. Von 850 Versicherungsgesellschaften waren Ende 1994 250 ausländische Gesellschaften. Deren Marktanteil liegt im Marktsegment Sachversicherung bei 8% und im Segment Lebensversicherung bei 18%. Es gibt deutliche Unterschiede, was Gesellschaftsgröße, Kapitalausstattung und Marktanteil der ausländischen Versicherer anbelangt (in den verschiedenen Ländern Asiens). Außerdem sind die Märkte unterschiedlich stark reglementiert. (HB, 9.10.96; FAZ, 10.10.96)

Auch der chinesische Versicherungsmarkt wird für ausländische Unternehmen immer attraktiver. Es gibt in der VR China etwa 20 chinesische Versicherungsgesellschaften. Drei davon sind marktbeherrschend. Marktführer ist die People's Insurance Company of China (PICC; zukünftig People's Insurance Company Group of China). Sie wurde 1949 gegründet und gehört dem Staat. Diese Gesellschaft hat 5.700 Niederlassungen und ca. 115.000 Mitarbeiter. Inzwischen ist die PICC in ein marktwirtschaftlich operierendes Unternehmen umstrukturiert worden. Ihr Marktanteil liegt bei 80% (1994: 90%). Die neue Firmenstruktur sieht eine Dreiteilung der Gesellschaft in die Geschäftsbereiche Sach-, Lebens- und Rückversicherung vor. Diese Umstrukturierung erfolgte gemäß dem neuen Versicherungsgesetz, das seit Oktober 1995 in Kraft ist.

Neben den vier mit Geschäftslizenzen ausgestatteten ausländischen Versicherungsgesellschaften gibt es ferner 80 Auslandsversicherer, die mit Repräsentanten vertreten sind. Jüngst dazugekommen ist Standard Life aus Großbritannien, die älteste Lebensversicherungsgesellschaft der Welt (gegründet 1875). Sie war bereits zwischen 1900 und 1937 in Shanghai präsent. (HB, 15.10.1996)

Die Schweizer Versicherungsgesellschaft Winterthur wird als erstes europäisches Versicherungsunternehmen eine Geschäftslizenz in China erhalten. Bislang haben damit nur 4 ausländische Firmen das Recht, in China Versicherungen zu verkaufen. Die anderen drei Firmen sind US-amerikanischer und japanischer Herkunft (American International Group, Tokyo Marine & Fire Insurance, Manufacturers Life Insurance Co./Kanada). Winterthur wird in dem Bereich "Property Insurance" aktiv werden, und zwar in Shanghai. Eine Joint Venture-Kooperation ist nicht geplant. (SCMP, 12.10.1996)

1992 begann die Öffnung des Versicherungsmarktes der VR China für ausländische Investoren, allerdings regional begrenzt und in sehr beschränktem Maß. Ausländische Versicherungsgesellschaften dürfen z.B. nur in Bereichen aktiv werden, die nicht von einem einheimischen Versicherungsunternehmen abgedeckt sind. Eine weitere Vorgabe ist, daß das ausländische Unternehmen seit mindestens 30 Jahren bestehen und über ein Vermögen von 5 Mrd. US\$ verfügen muß.

Trotzdem ist der chinesische Markt für ausländische Versicherer äußerst attraktiv. Der Versicherungsbedarf ist in China enorm. Bisher hat nur etwa jeder fünfte Stadtbewohner eine Lebensversicherung resp. eine Altersvorsorge. Über eine Sachversicherung verfügen nur 7% der Bevölkerung und ca. 15% der Unternehmen. Die Pro-Kopf-Versicherungsausgaben beliefen sich 1995 auf 5 US\$ (in den USA und Japan liegt dieser Wert bei 2.000 US\$). Mithin weist der chinesische Markt ein enormes Potential auf. Nach Weltbankschätzungen wird das Prämienaufkommen im Jahr 2000 bei 200 Mrd. RMB liegen (die Schätzungen für 1996 belaufen sich auf ca. 80 Mrd. RMB). Außerdem plant die Regierung, weitere Regionen an der Küste für Auslandsinvestoren zu öffnen. Darüber hinaus ist mit weiteren Liberalisierungsmaßnahmen in allen Sparten zu rechnen. (NfA, 02.10.96) -schü-

*(25)

Wachsender Bedarf an qualifiziertem Führungspersonal in Joint Venture-Unternehmen

Im ersten Halbjahr 1996 haben die ausländischen Direktinvestitionen in der VR China mit 19,8 Mrd. US\$ einen neuen Rekordwert erreicht. (IHT,

28.10.96) Mit dem wachsenden Engagement ausländischer Unternehmen in China ist auch der Bedarf an qualifizierten Führungskräften gestiegen. Doch das Angebot ist knapp. Untersuchungen internationaler Headhunting-Unternehmen weisen ebenso wie die Erfahrungen multinationaler Unternehmen darauf hin, daß erstklassige nichtchinesische Manager sich nicht besonders nach einer Tätigkeit in der Volksrepublik drängen. Weniger qualifizierte oder geeignete Kräfte können aber den Erfolg der Geschäftstätigkeit des Unternehmens in China gefährden. International operierende Headhunting Unternehmen wie "Egon Zehnder" in Hongkong registrieren daher einen enormen Anstieg ihrer Tätigkeiten auf dem chinesischen Markt. Inländische chinesische Unternehmen bemühen sich bisher nicht um internationales Fachpersonal; die Klienten sind größtenteils multinationale Konzerne.

Probleme gibt es für ausländische Unternehmen in China nicht nur bei der Suche nach erstklassigem Führungspersonal, sondern auch mit dem Betriebsklima, wenn chinesisches Personal unter ausländischen Führungskräften arbeiten muß. Die ausländischen Manager verdienen oft ein Vielfaches des Lohnes der für sie arbeitenden Chinesen, was von letzteren leicht als ungerecht empfunden werden kann. Vor diesem Hintergrund können bereits kleine Unstimmigkeiten zum Eklat führen und die ausländische Führungskraft muß ausgewechselt werden.

Vieles spricht daher für die Anstellung von Managern aus der VR China, zudem, da ausländische Unternehmen zunehmend ihre in China produzierten Waren auf dem Binnenmarkt absetzen wollen. Führungskräfte aus der Volksrepublik anzustellen, hätte auch einen bedeutenden Kostenvorteil. Während ein durchschnittlicher ausländischer Manager das Unternehmen zwischen 250.000 und 500.000 US\$ kostet, muß für einen einheimischen Manager mit vergleichbarer Qualifikation nur etwa ein Zehntel aufgewendet werden.

Doch qualifiziertes chinesisches Führungspersonal zu finden, ist für ausländische Unternehmen aus mehreren Gründen schwierig. Zum einen gibt es einen strukturellen Engpaß auf dem chinesischen Arbeitskräftemarkt. Chinesische Universitätsabsolventen im Alter von 35 bis 45 Jahren, die für derartige Aufgaben geeignet wären, sind rar, weil während der Kulturrevolution

1969 bis 1979 die Universitätsausbildung in der VR China zum Stillstand kam. Diejenigen ca. 210.000 Chinesen, die während dieser Zeit im Ausland studierten, haben entweder eine Tätigkeit im Ausland aufgenommen oder bestehen im Falle einer Anstellung bei einem internationalen Unternehmen in der VR China auf die gleichen Vergünstigungen, die ihre nichtchinesischen Kollegen zugestanden bekommen.

Zudem ist eine Anstellung bei einem nicht-chinesischen Unternehmen für viele ambitionierte junge Chinesen wenig reizvoll, weil häufig die Aufstiegschancen schlechter sind als bei chinesischen Unternehmen. Denn nach wie vor ist ihnen der Weg zu der obersten Managementriege der Großunternehmen noch versperrt.

Angesichts des anhaltenden Interesses ausländischer Unternehmen an China wird der Personalengpaß auch in Zukunft ein Problem darstellen, das den Erfolg der unternehmerischen Tätigkeit in China leicht gefährden könnte. Das Hongkonger Büro von Egon Zehnder empfiehlt daher, bereits jetzt in die Ausbildung chinesischer Führungskräfte zu investieren und die Anstrengungen, geeignetes Fachpersonal in der VR China zu finden, zu verstärken. Statt der teuren "Expatriates" könnten chinesische Führungskräfte häufig mit relativ preiswerten Anreizen zu einem dauerhaften und erfolgreichen Einsatz für ein Unternehmen gewonnen werden, so z.B. mit Bonus- und Sonderzuwendungen oder mit Unterstützungen für den Eigenheimbau. Sehr wichtig sei auch ein für die kommende chinesische Führungskraft zufriedenstellender und klar umrissener Karriereplan und eine effektive wohlwollende Führung durch Vorgesetzte. (AWSJ, 5.10.96; SMP, 27.10.96; IHT, 28.10.96) -schü-

Taiwan

*(26)

Radikale Oppositionspartei für die Gründung eines neuen unabhängigen Staates offiziell gegründet

Am 6. Oktober wurde eine neue Oppositionspartei TAIP (Taiwan Independence Party) offiziell gegründet. Sie ist eine Splitterpartei der DPP (Democratic Progressive Party). Wie berichtet (C.a.,

1996/9, Ü 22), entbrannte nach der großen Niederlage der DPP bei der letzten Präsidentschaftswahl im März d.J. innerhalb der Partei ein heftiger Streit um den politischen Kurs. Der pragmatische Flügel als Hauptströmung der Partei strebt angesichts der starken Stimmeinbußen nach einer großen Koalition mit der Regierungspartei KMT (Kuomintang). Hingegen befürwortet eine dogmatische Gruppe um Peng Mingmin, dem DPP-Kandidaten bei der Präsidentschaftswahl, einen radikalen Kurs für eine klare Unabhängigkeit Taiwans, d.h. Ablehnung einer Vereinigung mit dem chinesischen Festland oder Gründung eines nichtchinesischen Staates Taiwan. Kurz nach der Präsidentschaftswahl hatte Peng, wie ebenfalls berichtet (C.a., 1996/4, Ü 25), im April eine Organisation "Jianguohei" (Gesellschaft für Staatsbildung) gegründet. Damals betonte er, daß die Organisation keine Partei sei und auch nicht an Wahlen für öffentliche Ämter teilnehmen werde. Sie habe vor allem die Aufgabe, die Idee des Aufbaus eines neuen unabhängigen Staates Taiwan auf der Insel sowie international zu verbreiten.

Auf der Gründungsversammlung der TAIP erschien Peng zwar und hielt auch eine Rede, er trat aber nicht in die Partei ein. Ursprünglich hatte man ihn zum Parteivorsitzenden wählen wollen. Dies lehnte er ab. Auch den Titel eines Ehrenvorsitzenden der Partei akzeptierte er nicht. Nur die Idee der TAIP zur Gründung eines neuen unabhängigen Staates Taiwan unterstützt er ohne Vorbehalt. Er attackierte mit scharfen Worten die DPP und appellierte an ihre Eliten, die Partei zu verlassen. Doch er selbst hat nicht die Absicht, von sich aus aus der Partei auszutreten.

Zum Parteivorsitzenden der TAIP wurde der 82jährige Li Zhenyuan (Lee Chen-yuan) gewählt. Insgesamt nahmen 233 Initiatoren an der Gründungsversammlung der neuen Partei teil, davon sind rd. 70 Professoren und Lehrer, rd. 70 Geschäftsleute, 26 Mediziner und rd. 30 aus dem Kulturkreis. Die Partei vertritt also in erster Linie den Mittelstand. Li Zhenyuan, ein Mediziner, ist Mitglied der höchsten staatlichen Forschungsinstitution, der Academia Sinica. Der gewählte stellvertretende Parteivorsitzende Lin Shantian (Lin Shantien, 58) ist Professor für Rechtswissenschaft. Zum Generalsekretär der Partei wurde der Rechtsanwalt Li Shengxiong (Lee Sheng-hsiung, 50) gewählt. (LHB, 7.10.96; FCJ, 12.10.96; ZZ, 18.10.96)