

„Gebiete, wo sie vom Vaterland am meisten gebraucht werden“. Anreize sollen Steuer- und Gebührenerleichterungen, Weiterbildungsmöglichkeiten, Erleichterungen bei administrativen Angelegenheiten und vor allem in *hukou*-Fragen, Unterstützung bei der Durchsetzung von Arbeitsrechten und in Lohnfragen, aber auch anschließend bevorzugte Berücksichtigung bei der Anstellung im öffentlichen Dienst bieten.

Die *Volkszeitung* widmete am 15. Juli ihren Spitzenplatz auf der ersten Seite einem Aufruf von Partei- und Regierungschef Hu Jintao an die Absolventen, dem Interesse Chinas zu folgen und für das Ziel einer Gesellschaft mit bescheidenem Wohlstand in diese Gebiete zu gehen. Bis heute sollen bereits rund 25.000 Absolventen in den Westen gegangen sein, um dort 1-2 Jahre zu arbeiten. In diesem Jahr haben sich bereits 8.602 weitere dazu bereit gefunden. (RMRB, 6., 14., 15.7.05; SCMP, 12.7.05; XNA, 20.6.05)

Außenwirtschaft

Margot Schüller

28 EU und China vereinbaren bilaterales Textilabkommen

Am 10. Juni 2005 einigten sich die EU und China auf neue Regeln im Textilhandel. Das Abkommen ermöglicht der Textilindustrie in der EU eine zeitliche Anpassung bis zum Jahre 2008 und bietet sowohl für Importeure als auch für Exporteure vorhersagbare Rahmenbedingungen. Vorangegangen waren Wochen der Auseinandersetzung um die Frage, wie hoch der Anstieg der Textillieferungen aus China nach dem Auslaufen des internationalen Abkommens über den Textilhandel im Januar 2005 ausfallen soll.

Seit Anfang des Jahres waren die Textillieferungen aus China sprunghaft angestiegen. Nach EU-Angaben war die Zunahme der Im-

Tabelle 1: Importentwicklung von 10 Textilkategorien, die vom neuen Abkommen betroffen sind

Product category	Actual imports Jan-Mar 2005 (based on import data)	Percentage increase compared to Jan-Mar 2004
2 – cotton fabrics	14.048	60
4 – T-shirts	150.665	164
5 – pullovers	65.020	534
6 – men's trousers	104.195	413
7 – blouses	21.927	186
20 – bed linen	4.058	164
26 – dresses	5.834	139
31 – brassières	44.229	63
39 – table+kitchen linen	2.859	61
115 – flax or ramie yarn	1.098	51

Quelle: „EU-China textile agreement 10 June 2005“, Memo 05-2001-Brussels http://europa.eu.int/comm/external_relations/china/intro/memo05_201.htm, Aufruf am 12.6.05.

porte von Pullovern, Männerhosen, Blusen und T-Shirts im Zeitraum Januar bis März 2005 im Vergleich zur Vorjahresperiode besonders hoch (siehe Tabelle 1).

Über die in Tabelle 1 aufgeführten zehn Produktkategorien wurde im EU-China-Textilabkommen eine Einigung getroffen. Insgesamt umfassen die chinesischen Lieferungen im Textilhandel 35 Kategorien. Die Vereinbarung beschränkt das Wachstum der chinesischen Ausfuhren in die EU auf 8-12,5% pro Jahr; das Abkommen betrifft die Jahre 2005, 2006 und 2007. Das Niveau der Lieferungen wird auf einer Basis von zwei bis drei Monaten der vorangegangenen Lieferungen berechnet (siehe Tabelle 2). Die Mengenbeschränkungen gelten seit dem 11.6.2005. Für die Produktkategorien, die von dem Abkommen nicht erfasst werden, wird die EU von ihrem Recht, mögliche Beschränkungen bei den Lieferungen zu verlangen, Gebrauch machen (Artikel 242 des Protokolls über den Beitritt Chinas zur WTO). Die Vereinbarung hat die Form eines „Memorandum of Understanding“.

Über den Zeitablauf der EU-China-Textilverhandlungen veröffentlichte die EU folgende Übersicht („EU-China textile agreement 10 June 2005“, s.o.):

01.01.2005: Ende der Quotenbeschränkungen im internationalen Textilhandel.

06.04.2005: EU-Kommission veröffentlichte Richtlinien für die Nutzung der „Textile Specific Safeguard Clause“ (TSSC), die Niveaus festlegten, über die hinaus die EU Untersuchungen über marktstörende Wirkungen einleiten kann.

24.04.2005: Vorstellung von Daten, die erhebliche Anstiege der Lieferungen in den ersten drei Monaten des Jahres 2005 dokumentierten.

05.05.2005: EU-Kommissar Mandelson trifft mit Handelsminister Bo Xilai zusammen.

17.05.2005: Die Kommission fordert den Einsatz des *urgency procedure* für zwei Textilkategorien, nämlich, T-Shirts und Flachsgarn, die sofortige Konsultationen mit China ermöglichten.

23.05.2005: EU-Mitgliedsstaaten willigten in diese Konsultationen ein.

24.05.2005: EU-Kommissar Mandelson trifft mit Vizeminister und Verhandlungsführer im Textilfragen, Gao Hucheng, in Brüssel zusammen und stimmt ab, dass weitere Konsultationen folgen.

Tabelle 2: Vereinbarungen über Ausweitung der Textillieferungen 2005-2007

	Unit	Base for 2005 import levels	Agreed growth rate 2005	Imports 2005 (from 11 June)	Imports 2005 (total)	Agreed growth rate 2006	Imports 2006 (total)	Agreed growth rate 2007	Imports 2007 (total)
5 – pullovers	1000 units	4.04-03.05	8.0%	68,974	181,549	10.0%	199,704	10%	219,674
6 – men's trousers	1000 units	4.04-03.05	8.0%	104,045	316,43	10.0%	348,072	10%	382,88
7 – blouses	1000 units	4.04-03.05	8.0%	24,761	73,176	10.0%	80,493	10%	88,543
4 – T-shirts	1000 units	3.04-02.05	10.0%	150,985	491,095	10.0%	540,204	10%	594,225
26 – dresses	1000 units	4.04-03.05	10.0%	7,959	24,547	10.0%	27,001	10%	29,701
31 – brassières	1000 units	4.04-03.05	10.0%	96,086	205,174	10.0%	225,692	10%	248,261
115 – flax yarn	tons	3.04-02.05	10.0%	1,911	4,309	10.0%	4,74	10%	5,214
2 – cotton fabrics	tons	4.04-03.05	12.5%	26,217	55,065	12.5%	61,948	12.5%	69,692
20 – bed linen	tons	4.04-03.05	12.5%	6,451	14,04	12.5%	15,795	12.5%	17,77
39 – table+kitchen linen	tons	4.04-03.05	12.5%	5,521	10,977	12.5%	12,349	12.5%	13,892

Quelle: „EU-China textile agreement 10 June 2005“, s.o.

27.05.2005: EU-Kommission verlangt formale Konsultationen über Lieferungen von T-Shirts und Flachsgarn. Unter den TSSC-Bedingungen hat China 15 Tage Zeit, Schritte zu unternehmen, die das Exportwachstum auf das Niveau der vorangegangenen 14 Monate zuzüglich eines Wachstums von 7,5% senken.

10.06.2005: EU-Kommissar Mandelson und Handelsminister Bo Xilai stimmen darin überein, dass das Wachstum der chinesischen Textillieferungen in die EU bis zum Jahr 2008 einer Lenkung unterliegt.

EU-Kommissar Mandelson kommentierte die Vereinbarung über den Textilhandel sehr positiv und wies darauf hin, dass alle Seiten durch das Abkommen gewonnen hätten. Bo Xilai betonte, dass das Verhandlungsergebnis zeige, das China ein verantwortungsvoller und kooperativer Handelspartner sei.

Von anderen Vertretern des chinesischen Handelsministeriums wurde die Dialogform bei den Kontroversen um Textillieferungen mit der EU ebenfalls positiv hervorgehoben. Während die EU sich um eine für beide Seiten akzeptable Lösung bemüht habe, hätten die USA einseitig Handelssanktionen auf Textilimporte aus China verhängt.

Mit der Vereinbarung ist nunmehr ein verlässlicher Rahmen entstanden, der eine gewisse Planungssi-

cherheit für beide Seiten gibt. So hatten die Händler bei ihren Geschäftsabschlüssen für das 1. Halbjahr 2005 nicht gewusst, zu welchen tatsächlichen Bedingungen die Lieferungen erfolgen würden. Allerdings gibt es eine Reihe von Berichten, dass die neuen Einfuhrbeschränkungen für viele europäische Textilimporteure ein Problem darstellten. So hatten diese die Waren bereits vor Monaten bestellt und oftmals auch schon bezahlt, aber warteten immer noch auf ihre Lieferungen aus China.

Obwohl die zwischen der EU und China erzielte Vereinbarung ein Abbremsen des Wachstums der Textilexporte darstellt, sehen Analysten China bereits zum weltweit größten Textilexporteur aufsteigen. Selbst eine Aufwertung bei rund 5% würde die Textillieferungen immer noch konkurrenzfähig lassen, da sich diese dann nur um 2-3% verteuern würden.

Die chinesische Textilindustrie trug mit einem Außenhandelsüberschuss von 80,6 Mrd. US\$ am stärksten zur gesamten positiven Handelsbilanz Chinas im Jahre 2004 bei. Allerdings hat sich die Außenhandelsabhängigkeit der Branche reduziert. Nur noch 30% des Umsatzes der Branche werden im Ausland und 70% im Inland erzielt. Die restriktive Kreditpolitik hat ihre Auswirkungen auch in der Textilindustrie gezeigt, und zwar ab der zweiten Jahreshälfte 2004. Insgesamt lag das Wachstum der Anlageinvestitionen im Jahre 2004 bei 30,2%. Im 1.

Quartal 2004 waren die Anlageinvestitionen noch um 115% gestiegen, im 1. Quartal 2005 dagegen nur noch um 26%. (SCMP, 11.6.05; NfA, 27.6.05; HB, 10.6.05; WSJ, 8.6.05; FAZ, 20.6.05)

29 EU leitet Antidumpingverfahren gegen chinesische Schuhimporte ein

Im Juni kündigte die EU an, gegen die Lieferung chinesischer Schuhe in den gemeinsamen Wirtschaftsraum ein Antidumpingverfahren einzuleiten. Auch gegen Indien ist ein derartiges Verfahren vorgesehen. Für den Schuhhandel sind ebenso wie bei Textilien zum 1. Januar d.J. die Quoten ausgelaufen. Nach dem Wegfall der Einfuhrbeschränkungen kam es auf dem EU-Markt zu einem sprunghaften Anstieg der Importe aus China.

Nach EU-Statistiken nahm die Zahl der Schuhe um 581% und der Gesamtumsatz um 433% zwischen Januar und April d.J. zu. Gleichzeitig sanken die Stückpreise um 28%. Am 11. Juli 2005 wies das chinesische Handelsministerium in einer Erklärung die Vorwürfe der EU und die Einleitung eines Verfahrens zur Untersuchung von Antidumping zurück; chinesische Statistiken zeigten ein anderes Bild über die Entwicklung der Schuhexporte in die EU.

Die geplante Untersuchung soll feststellen, ob die Produkte auf dem EU-Markt zu Preisen unterhalb der Produktionspreise verkauft wurden, also Dumping vorliegt, und

ob die EU-Industrie dadurch einen Schaden erlitten hat. Nach Angaben der EU-Kommissionssprecherin Claude Veron-Reville wurde die Untersuchung eingeleitet, nachdem Beschwerden von europäischen Schuhherstellern am 17.5.05 eingegangen waren. Das Verfahren, so die Sprecherin, werde entsprechend den WTO-Richtlinien durchgeführt werden, doch gebe es durchaus noch Verhandlungsmöglichkeiten.

Nach EU-Angaben stieg Chinas Anteil am Markt für Sicherheitsschuhe in der EU zwischen 2002 und 2004 um 200%; Indiens Marktanteil vergrößerte sich in diesem Zeitraum um 50%. Gleichzeitig fielen die Preise um rd. 30%.

Für einige Länder der EU ist die eigene Produktion von Schuhen nach wie vor von erheblicher Bedeutung. Hierzu zählt beispielsweise Italien. Nach Einschätzung der italienischen Vereinigung der Schuhhersteller stellt sich die Situation sehr dramatisch dar. Rossano Soldini, Präsident dieser Vereinigung, geht davon aus, dass 40.000 bis 101.000 Arbeitsplätze in Italien wegfallen könnten, wenn der Importboom von Schuhen aus China anhält. (XNA, 24.6.05; BBC PF, 11.7.05; EU business, <http://www.eubusiness.com/Trade>, 30.6., 11.7.05; WSJ, 7.7.05; FT, 9.6.05)

30 EU: China ist noch keine Marktwirtschaft

Mitte Juli 2005 ließ die EU durch ihre Kommissionssprecherin Françoise Le Bail erklären, dass die Kommission über die Frage, ob China eine Marktwirtschaft ist und wann sie diesen Status offiziell von der EU erhalten wird, noch nicht abschließend entschieden hat. Le Bail zufolge überprüfe die Kommission, ob Chinas Wirtschaftssystem den Kriterien einer Marktwirtschaft entspreche, aber dies sei „[...] a very technical process [...] It's difficult to give a deadline“. Le Bail wies in ihrer Erklärung jedoch auch darauf hin, dass sich die Bedeutung des Marktwirtschaftsstatus nur im Zu-

sammenhang mit Antidumpingverfahren stellen würde.

Diese offizielle Erklärung ist eine Reaktion auf die Äußerungen des britischen Handelsministers Ian Pearson auf seiner Reise nach China. Die *Financial Times* zitierte Pearson mit den Worten „We in Britain believe China should be granted market economy status“.

Ende Februar 2005 hatte EU-Handelskommissar Peter Mandelson während seines zweitägigen Besuchs in Beijing auf die Defizite Chinas hinsichtlich Transparenz und Governance hingewiesen, die der Vergabe des Marktwirtschaftsstatus entgegenstehen würden. Die Kritik der EU konzentriert sich vor allem auf die mangelnde Durchsetzung von geistigen Eigentumsrechten, die unzureichende Liberalisierung des Bankensektors sowie unzulängliche Standards in der Offenlegung von Unternehmensdaten.

Der Marktwirtschaftsstatus ist nach den Richtlinien des Beitrittsprotokolls Chinas zur WTO von Ende 2001 spätestens bis zum Jahr 2015 an China zu vergeben. Allerdings hat sich die chinesische Regierung in den letzten Jahren intensiv bemüht, die Vergabe früher zu erreichen. (<http://www.news.max.com/archives/articles/2005/7/13/90729.shtml>, 8.8.05; <http://www.eubusiness.com>, 24.2., 13.7.05; ST, 14.6.05)

31 USA und China suchen Lösungen für Konflikte in ihren Wirtschaftsbeziehungen

Der Besuch des US-Handelsministers Carlos Gutierrez in China im Juni d.J. hatte das Ziel, nach Lösungen für eine Reihe von aktuellen bilateralen Konflikten zu suchen. Diese betreffen insbesondere den Außenhandel, aber auch andere Bereiche. Die US-Regierung hatte aufgrund des raschen Anstiegs der Textillieferungen aus China am 18. Mai 2005 Restriktionen im Textilhandel mit China verhängt. Diese betreffen sieben Kategorien, insbesondere Hosen, Unterwäsche und Hemden. Die chinesische stellvertreten-

de Ministerpräsidentin Wu Yi hatte die Entscheidung der USA mit dem Hinweis kritisiert, dass hier Politik und Business miteinander vermischt würden.

Gutierrez bezeichnete während seines Besuchs die Importrestriktionen als „zeitweilige Schutzmechanismen“ und forderte die chinesische Regierung auf, im Streit um die Textilausfuhren einzuliken. Während einer Veranstaltung der American Chamber of Commerce rief er die chinesische Regierung auch dazu auf, den Markt für amerikanische Produkte weiter zu öffnen. Die Chinesen hätten unbeschränkten Zugang zum US-Markt, und dies sollte auch umgekehrt gelten.

Auf dem eintägigen Treffen des China-US Joint Committee on Commerce and Trade (JCCT) am 11. Juli 2005 in Beijing wurden Lösungsansätze für die Konflikte in den Bereichen Schutz geistigen Eigentums (IPR), Textilhandel und bei anderen Problemen diskutiert. Beteiligt an dem Gespräch war auf chinesischer Seite die stellvertretende Ministerpräsidentin Wu Yi sowie Handelsminister Gutierrez und US-Handelsrepräsentant Robert Portmann. Weiterhin nahmen an dem Gespräch der chinesische Handelsminister Bo Xilai sowie Vertreter aus anderen Ministerien und Kommissionen teil.

Beide Seiten kamen darin überein, dass ein Kooperationsmechanismus für die rechtliche Durchsetzung der IPR und grenzüberschreitende Straftaten im Zusammenhang mit IPR-Verstößen aufgebaut wird, dass außerdem eine vergleichbare Zusammenarbeit beim Copyright-Schutz von Filmen aus den USA erfolgt und dass ein Dialog zwischen den Aufsichtsbehörden der Wertpapierbörsen beider Länder eingeleitet wird. Weiterhin stimmten beide Seiten darin überein, dass eine Arbeitsgruppe zum Tourismus eingerichtet wird, die sich mit der Umsetzung des „Memorandum of Understanding on Tourism Cooperation“ beschäftigt, das letztes Jahr unterzeichnet worden war.

Hinsichtlich des sensiblen Themas der US-Textilquoten für China, er-

klärten die US-Vertreter, dass sie die Beschränkungen im Handel mit großer Umsicht einsetzen würden. Außerdem einigten sich beide Seite, dass sie Verhandlungen über die Frage des Textilhandels einleiten wollen, um zu einer allseits akzeptierten Lösung zu kommen.

Im Handel mit China wiesen die USA im Jahre 2004 auf der Basis ihrer eigenen Statistik ein Defizit von 162 Mrd. US\$ aus, das sich nach Einschätzung der US-amerikanischen National Association of Manufacturers in diesem Jahr auf 220 Mrd. US\$ belaufen könnte. Die chinesischen Statistiken gehen von einem bilateralen Handelsvolumen von 169,6 Mrd. US\$ aus.

Zu den Konflikten zwischen den USA und der VR China zählen aber nicht nur das hohe Defizit im Handel mit China, sondern auch Aspekte wie die chinesische Währungspolitik und der Schutz geistigen Eigentums. Darüber hinaus wird die Aktivität chinesischer Unternehmen auf dem US-Markt für Mergers and Acquisitions (M&A) sehr misstrauisch beobachtet. Der Besuch Gutierrez kann als Versuch verstanden werden, das bilaterale Klima im Verhältnis beider Staaten zu verbessern.

Die intensive US-amerikanische Diskussion um Chinas wirtschaftlichen (und militärischen) Aufstieg und eine damit verbundene Bedrohung für die USA führten u.a. zu einer Anhörung wichtiger Politiker und Chinaexperten vor dem US-amerikanischen Senate Finance Committee am 23.6.05. Allerdings gab es durchaus kritische Stimmen, die gegen protektionistische Tendenzen in der US-amerikanischen Politik auftraten.

In der Anhörung erklärte beispielsweise Alan Greenspan, dass er nicht der Ansicht sei, dass eine Aufwertung des RMB eine bedeutende Verbesserung der Beschäftigungslage in der verarbeitenden Industrie der USA mit sich bringen würde: „Some observers mistakenly believe that a marked increase in the exchange value of the Chinese renminbi (RMB) relative to the U.S. dol-

lar would significantly increase manufacturing activity and jobs in the United States. I am aware of no credible evidence that supports such a conclusion.“ Greenspan warnte vor einem neuen Protektionismus der USA.

Die Komplexität der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen spiegelt sich auch darin wider, dass viele US-Unternehmen in China produzieren bzw. dort ihr Sortiment für die amerikanischen Handelsketten beschaffen. Andy Xie, Analyst bei Morgan Stanley, weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass niedrige Produktionskosten die amerikanischen Unternehmen in die Lage versetzt hätten, ihre Kosten zu reduzieren und ihre Gewinne zu erhöhen: „Only China has enabled Wal-Mart to produce fans at \$ 2 and sell them in the U.S. for \$ 40.“ (BBC PF, 3.6., 13.7.05; NfA, 6.6.05; ST, 14.6., 9.7.05; WSJ, 29.6., 11.7.05)

32 Überraschende währungs- politische Reformschritte

Zum 21. Juli hat die Zentralbank die feste Anbindung der chinesischen Währung an den US-Dollar aufgehoben. An die Stelle der festen Bindung an diese Währung tritt ein Korb mit Währungen. Das neue Wechselkursregime ist ein so genanntes *managed floating*, d.h. der chinesische Wechselkurs wird durch die Veränderung der Nachfrage und des Angebots in Bezug zu den Wechselkursen im Korb bestimmt und in einer bestimmten Bandbreite von der Regierung angepasst. Welche Währungen dafür in Frage kommen, wurde noch nicht angekündigt.

Konkret bedeutet dies, dass die Zentralbank den Wechselkurs des RMB im Interbanken-Devisenmarkt, der am Ende eines Handelstages entsteht, als Ausgangsbasis für den Wechselkurs am Folgetag heranzieht. Die Schwankungsbreite beim Flotieren ist auf 0,3% des Wechselkurses beschränkt, der von der Zentralbank vorgegeben wird, d.h. minus bzw. plus 0,3%. Die Zentralbank behält sich vor, den

Wechselkurs bei besonderen Marktentwicklungen anzupassen, aber ihn im Wesentlichen stabil zu halten. Ziel ist dabei die Beibehaltung einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz und Sicherung der gesamtwirtschaftlichen und finanziellen Stabilität.

Gleichzeitig mit der Abkoppelung der chinesischen Währung von der Bindung zum US-Dollar kündigte die Zentralbank an, dass die Währung aufgewertet wird. Der neue Wechselkurs zum US-Dollar beträgt nunmehr 8,11 RMB anstatt 8,276 RMB, d.h. eine Aufwertung von 2,1%.

Die Aufwertung kam sehr überraschend für alle Beobachter. Dies war auch eindeutige Absicht der Regierung, um die Spekulation zu beschränken. Bereits seit längerem waren hohe Spekulationssummen in Erwartung einer Aufwertung nach China geflossen und hatten hier zu einer Erhöhung der Geldmenge beigetragen und die Gefahr einer Inflation vergrößert.

Die Anpassung des Wechselkurssystems kann als Einlenkung der Regierung auf das Drängen westlicher Handelspartner, vor allem der USA, gesehen werden. Für die anstehende Reise von Hu Jintao nach Washington im September sollte das Klima für die Verhandlungen verbessert werden.

Die währungspolitische Entscheidung kam auch deswegen überraschend, weil noch in den letzten Wochen zuvor Vertreter der Zentralregierung eine Aufwertung rigoros abgelehnt hatten. Noch auf dem ASEM-Treffen der Finanzminister betonte Ministerpräsident Wen Jiabao am 26. Juni in Tianjin in seiner Eröffnungsansprache, dass China selbst die Art, den Inhalt und den Zeitpunkt einer Reform seines Wechselkurssystems bestimmen würde. Hierfür werde der Einfluss auf die wirtschaftliche Stabilität, das Wachstum, den Arbeitsmarkt, das Entwicklungsniveau des Finanzsektors, auf die Unternehmen, den Außenhandel und die Auswirkungen auf die Nachbarstaaten berücksichtigt.

Tatsächlich war der äußere Druck, vor allem aus den USA, im Juni erheblich gewachsen. So hatten Lobbygruppen die Regierung in den USA gedrängt, China eine 90-tägige Frist zur Aufwertung des RMB zu setzen und Zollsanktionen im Falle einer Verweigerung zu verhängen. US-Finanzminister Snow lehnte diese Forderung zwar mit dem Hinweis ab, dass Handelssanktionen oder Protektionismus der falsche Weg seien. Kritiker aus den Reihen des US-Parlaments argumentierten dagegen, dass die chinesische Währung bis zu 40% unterbewertet sei und damit China einen unfairen Vorteil im Handel verschaffe.

Die US-Senatoren Schumer (New York) und Graham (South Carolina) sprachen sich besonders vehement für eine Aufwertung und Flexibilisierung der chinesischen Währung aus: China wolle die Vorteile des freien Handels genießen, aber nicht die Verantwortung übernehmen. Andere Stimmen in den USA wie beispielsweise Phillip Swagel vom American Enterprise Institute wiesen dagegen auf die politische Komponente bei diesen Forderungen sowie auf die negativen Folgen für die US-Wirtschaft hin.

Internationale Organisationen wie die Asian Development Bank (ADB), der Internationale Währungsfond (IWF) und die Weltbank forderten ebenfalls eine größere Flexibilisierung des Wechselkurssystems. Dagegen hatten international bekannte Ökonomen (siehe C.a., 3/2005, Dok 34) die Notwendigkeit einer Aufwertung und Flexibilisierung in Frage gestellt. Nobelpreisträger Robert Mundell beispielsweise argumentierte stets, dass eine Aufwertung weder im Interesse Chinas sei noch dadurch die Ursachen der Unzufriedenheit der USA im Handel mit China beseitigt würden. Mundell betonte: „Behind this there is a real phenomenon: China's competitive shock.“ Dieser Schock habe keinen monetären Hintergrund und könne demnach nicht mit geldpolitischen Maßnahmen behoben werden. Eine Aufwertung würde nur zur Verteuerung der chinesischen Produkte in den USA führen,

und die US-amerikanischen Konsumenten würden lediglich auf preisgünstigere Produkte ausweichen.

Einer Studie der ADB zufolge hat eine Aufwertung denn auch nur beschränkte Auswirkungen auf den Handel zwischen den USA und China. Bei einer 10%igen Aufwertung würde der chinesische Handelsüberschuss um 14,97 Mrd. US\$ im Jahre 2006 und bei einer 20%igen Aufwertung um 31,79 Mrd. US\$ zurückgehen. Die gesamte US-Handelsbilanz würde sich jedoch dadurch nur um 3,62 Mrd. US\$ verbessern (bei einer 10%igen Aufwertung) bzw. um 7,87 Mrd. US\$ (bei einer 20%igen Aufwertung). Grund hierfür ist, dass Importe aus China lediglich einen Anteil von 13,4% der gesamten US-Importe darstellen (im Jahre 2004); nach China exportierten die USA nur 4,3% aller Ausfuhren.

Die währungspolitische Entscheidung Chinas führte zunächst noch zu keiner erneuten Aufwertungsrunde in den asiatischen Nachbarländern. Vermutet wurde, dass die Zentralbanken der Länder eigene Währungen aufkauften, um ihren Wechselkurs stabil zu halten. Viele Analysten gehen davon aus, dass die schrittweise Aufwertung weitergehen könnte. Frank Gong von JP Morgen erwartet beispielsweise eine Aufwertung um insgesamt 10% innerhalb des kommenden Jahres. Auch Analysten der Investmentbank Goldman Sachs sehen eine 9%ige Aufwertung innerhalb der nächsten 12 Monate als wahrscheinlich an. (SCMP, 23.6.05; XNA, 26.6.05; IHT, 9.6., 27.6.05; AWJ, 1.6., 3.6., 10.6., 14.6., 23.6., 21.7.05; XNA, 26.6.05; HB, 10.6.05; ST, 23.7.05; <http://www.pbc.gov.cn/english/detail.asp?col=6400&id=543>)

Binnenwirtschaft

Margot Schüller

33 Konjunkturentwicklung im 1. Halbjahr 2005

Nach Statistiken des National Bureau of Statistics (NBS) belief sich das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im 1. Halbjahr auf 9,5%. Im 1. Quartal hatte das BIP-Wachstum bei 9,4% und im 2. Quartal bei 9,5% gelegen.

Die Industrieentwicklung verlief weiterhin sehr dynamisch. Die industrielle Wertschöpfung stieg in den ersten sechs Monaten d.J. um 16,4%; im Monat Juni betrug die Wachstumsrate 16,8%.

Nach Einschätzung des NBS kann das hohe Wachstum der Gewinne im Industriesektor allerdings nicht mehr aufrechterhalten werden. Statistiken über die Gewinne der großen Industrieunternehmen weisen für das 1. Quartal allerdings noch eine Zunahme von 17,2% aus. Im 1. Quartal 2004 hatte sie noch 34,1% betragen.

Gleichzeitig mit dem Rückgang des Gewinnzuwachses nahmen die Verluste der Industrieunternehmen wieder zu. Das Gesamtvolumen der Verluste stieg um 36,4% in den ersten drei Monaten d.J. Zu den Industrien, die nicht von dieser Entwicklung betroffen waren, zählten die Bergbau- und Erdöl-, sowie die NE-Metallindustrie, während die verarbeitenden Industrien unter dem Anstieg der Preise für Rohstoffe und Energie geringere Gewinne erzielten.

Zu den Industrien, die Verluste machten, gehört die Zementindustrie. Ihr Verlust betrug im 1. Quartal 350 Mio. RMB im Vergleich zu Gewinnen in Höhe von 3,08 Mrd. RMB im 1. Quartal 2004. Die Gewinne der Aluminiumindustrie gingen um 10,4% und die der Kfz-Industrie um 58,5% zurück.