

stimmungen“ annahm, um die Produktionssicherheit in Kohlebergwerken zu erhöhen und so letztlich auch die soziale Stabilität zu sichern. Die Bestimmungen, die am 3. September in Kraft traten, definieren 15 große Gefahren, die zu Unfällen führen können. Damit soll es möglich sein, „größere versteckte Gefahren“ besser zu erkennen, was zum unmittelbaren Stopp der Produktion führen soll, und Unfälle im Vorfeld zu vermeiden. Zugleich wurden explizit Regeln für die Einstellung der Produktion und die Schließung von Minen bestätigt. Und letztlich sollen auch die Verantwortlichkeiten innerhalb und außerhalb der Unternehmen deutlicher festgelegt werden.

Ausdrücklich fordert der Staatsrat, die enge Zusammenarbeit von Beamten und Betreibern und deren „authority-for-money dealings“ zu zerschlagen und konsequent gegen Korruption vorzugehen. Insofern verbieten die Regeln auch Beschäftigten in Regierungen und Staatsunternehmen den Erwerb von Minenanteilen und drohen diesen bei Verstößen gegen die Regeln mit Bestrafung von der Degradierung bis zur Entlassung. Dennoch weigerte sich bisher laut *China Daily* „eine große Zahl von Beamten“ ihre Anteile abzugeben. Die genaue Zahl der Beamten, die Anteile besitzen, ist ohnehin nach Aussagen der State Administration of Work Safety derzeit nicht verfügbar. Die Abteilungen zur Überwachung der Disziplin seien derzeit dabei, entsprechende Daten auf Provinzebene zu erheben.

Da allerdings – auch nach dem Urteil chinesischer Medien – Bestechlichkeit und Profitgier lokaler Regierungskader zu den Hauptursachen für das ungesicherte Betreiben der Minen und die fehlende Vorsorge gegen Unfälle gehören und da angesichts hoher Kohlepreise die Bergwerke vielfach die größte Einkommensquelle der Städte und Kreise sind, ist kaum damit zu rechnen, dass die neuen Regeln den gewünschten Effekt haben werden. (XNA, 31.8.05, nach BBC EF, 2.9.05; XNA, 5.9.05; SCMP, 31.8., 6.9.05; ST, 1., 24.9.05; FAZ, 1.9.05)

Außenwirtschaft

Margot Schüller

32 Einigung zwischen der EU und China im Textilstreit

Nach verschiedenen Verhandlungsrunden einigten sich die EU-Kommission und die chinesische Delegation am 5.9.05 über neue Textilimportquoten für den Zeitraum 2005-2006. Der Kompromiss besteht darin, dass 50% der Textileinfuhren, die nun freigegeben werden, mit den Importquoten für das Jahr 2006 verrechnet werden.

Nachdem seit Jahresbeginn die Textileinfuhren aus China rasch gestiegen waren und die europäischen Textilhersteller eine Schutzklausel gefordert hatten, waren die Kommission und China nach längerer Diskussion im Juni d.J. zu einer neuen Textileinfuhrquote gekommen. Danach sollte der jährliche Anstieg der EU-Einfuhren aus China für 10 Kategorien von Bekleidung und Textilien bis Ende 2007 nur 8-12,5% ausmachen.

Es stellte sich jedoch schnell heraus, dass die vereinbarte Quote zu niedrig und so schnell ausgeschöpft war, dass sich zwischen 80-90 Millionen Kleidungsstücke und andere Textilprodukte – die meisten für die Weihnachtssaison bestimmt – in den Zolllagern der EU stapelten. Einfluss auf eine schnelle Ausschöpfung der Quoten hatte auch, dass die erforderliche EU-Verordnung erst am 12. Juli und die chinesischen Exportkontrollen erst am 20. Juli 05 in Kraft traten. Die Güter, die zwischen dem 11.6. und dem 12.7.05 in die EU eingeführt wurden, galten jedoch bereits als Teil der neuen Kontingente. Dabei handelte es sich nach Einschätzung einiger Beobachter oftmals nur um so genannte „Luftbuchungen“, d.h. eine künstliche Zuspitzung der Situation durch Anmeldung von Einfuhren, die später nicht ernsthaft abgerufen wer-

den, jedoch zu der schnellen Quotenausschöpfung führten.

Um eine Lösung in diesem Konflikt zu finden, reiste eine EU-Delegation am 24.8.05 nach Beijing. Verhandelt wurde außerdem noch kurz vor Beginn des EU-China-Gipfels, der Anfang September stattfand (s. folgende Dokumentation).

Eine Folge des ausgehandelten Kompromisses ist die Verteuerung der Einfuhren. Nach Einschätzung des Hauptgeschäftsführers des deutschen Textileinzelhandels wird ab Jahresende mit einem Preisanstieg von 3-7% gerechnet. Da der Wettbewerb in Deutschland im Textilhandel jedoch sehr intensiv ist, befürchten die Unternehmen, dass sie die Verteuerung nicht an die Verbraucher weitergeben können.

Weiterhin wird damit gerechnet, dass China über Drittstaaten Textilien in die EU liefert, sodass die südeuropäischen Staaten, die sich vor allem für neue Textileinfuhrquoten gegenüber China eingesetzt hatten, trotzdem nicht von dieser Handelsbeschränkung profitieren können.

Mit dem derzeitigen Kompromiss wurde eine Situation beendet, die für viele europäische Importeure sehr bedrohlich geworden war. So war die deutsche Modebranche stark von den Blockaden bei der Lieferung betroffen. Viele Unternehmen hatten Verträge vor der erneuten Einführung der Einfuhrquoten im Juni 05 abgeschlossen und waren nicht in der Lage, auf die Restriktionen durch die EU zu reagieren. Im Durchschnitt müssen nach Aussagen von Experten der Modebranche die Kollektionen 6-7 Monate im Voraus geordert werden. Nicht nur große Unternehmen traf die Blockade ihrer Einfuhren, sondern vor allem kleinere Unternehmen, die aufgrund der verspäteten Lieferungen ihre Insolvenz befürchten.

Während die deutsche Textilindustrie und der deutsche Modeverband für eine komplette Abschaffung der Quoten für Einfuhren aus China plädierten, vertraten innerhalb der EU nicht nur die neuen Beitrittsländer, sondern insbesondere Itali-

en eine andere Position. So hatten sich italienische Hersteller und Gewerkschaften für die Beibehaltung der Quote eingesetzt. Hintergrund ist die noch immer große Bedeutung dieser Branche in Italien, in der 17% aller Industriebeschäftigten arbeiten.

Trotz der derzeitigen Streitigkeiten über Importquoten muss langfristig mit einem Ausbau der Marktstellung Chinas auf den EU-Markt gerechnet werden. So will China seinen Anteil am europäischen Textilmarkt in den nächsten zwei Jahren auf ein Drittel ausbauen. (HB, 4.8., 11.8., 24.8., 9.9.05; NZZ, 6.9.05; FAZ, 19.8.05; BBC PF, 23.8.05)

33 Gipfeltreffen zwischen der EU und China

Am 5.9.05 fand in Beijing das 8. Chinesisch-Europäische Gipfeltreffen statt. Das Treffen wurde zwar überschattet vom Textilstreit, hat jedoch die Lösung dieses Problems durchaus beschleunigt. Kurz vor dem Treffen war ein Kompromiss gefunden worden, der von beiden Seiten als positiv für das bilaterale Verhältnis bezeichnet wurde. EU-Kommissionspräsident Barroso und der britische Präsident Blair (Großbritannien hat derzeit die EU-Präsidentschaft) betonten während des Treffens in Beijing die bedeutende Rolle der strategischen Partnerschaft zwischen der EU und China, die nicht nur wirtschaftliche, sondern auch politische Bereiche betreffen.

In der außenpolitischen Zusammenarbeit stand erneut die Frage der Aufhebung des EU-Waffenembargos gegenüber China im Vordergrund der Diskussion. EU-Außenminister Solana, der ebenfalls nach Beijing gereist war, erklärte, dass die EU zu einer Aufhebung bereit ist und das Embargo – das nach dem Tiananmen-Zwischenfall 1989 verhängt worden war – als Teil der Geschichte betrachte. Allerdings haben die USA starke Bedenken dagegen eingeräumt und fürchten, dass sie in einem möglichen Konflikt mit europäischen Waffen konfrontiert wer-

den könnten. Sollte die EU das Embargo aufheben, wollen die USA die Lieferung von Militärtechnologie in die EU beschränken.

Während des Gipfeltreffens wurden eine Reihe von Kooperationsvereinbarungen unterzeichnet. Themen der Zusammenarbeit sind u.a. der Klimaschutz, u.a. durch Projekte zur Erhaltung der Biodiversität und der Flussanierung. Weiterhin ist eine engere Kooperation bei den Themen Arbeitsrecht, soziale Sicherung, Beschäftigung und sozialer Dialog vorgesehen. Für den Ausbau des Beijinger Flughafens soll außerdem ein zinsgünstiges Darlehen in Höhe von 500 Mio. Euro gewährt werden.

Auch die Kooperation im wissenschaftlichen Bereich soll ausgebaut werden. Hierbei spielt die Zusammenarbeit im Galileo-Projekt eine wichtige Rolle. Ende Juli waren bereits zwischen dem EU-Gemeinschaftsunternehmen Galileo und chinesischen Unternehmen Verträge über die Kooperation bei der Satellitennavigation unterzeichnet worden.

Das Gipfeltreffen wurde auch zum Anlass genommen, anstehende Liefervereinbarungen mit Airbus zu unterzeichnen. Hierbei ging es um den Kauf von zehn Airbus-Flugzeugen des Typs A 330 mit einem Geschäftsvolumen von rd. 1,5 Mrd. US\$ durch die Southern Airlines. Zuvor hatte das Unternehmen gerade vier Airbus-Jets bestellt.

Die Expansion der Wirtschaftsbeziehungen spiegelt sich ebenfalls im Außenhandel wider. Nach Angaben von Eurostat entfielen auf China im Jahre 2004 rd. 5% der gesamten EU-Exporte und 12% der EU-Importe. Ausfuhren im Wert von 48 Mrd. Euro standen Einfuhren im Wert von 127 Mrd. Euro gegenüber. Fast zwei Drittel der Exportgüter der EU waren Maschinen und Fahrzeuge. Auf Deutschland entfiel mit 21 Mrd. Euro bzw. 44% der größte Anteil der EU-Ausfuhren nach China. An zweiter Stelle rangierte Frankreich mit 11% und Italien mit 9%. Deutschland importierte 22% aus China, gefolgt von Großbritan-

nien mit 16% und den Niederlanden mit 15%. (NfA, 29.7., 8.9.05; BBC PF, 5.9.05; FAZ, 6.9.05; XNA, 11.8.05)

34 Erste Schritte chinesischer Pkw-Hersteller ins Ausland

Die letzten Monate machten deutlich, dass sich die chinesische Automobilindustrie nach einer Phase des schnellen inländischen Wachstums nun der Eroberung der Auslandsmärkte widmen will. Indikatoren hierfür waren einerseits der Kauf des britischen Automobilunternehmens Rover und andererseits die Exporte chinesischer Hersteller.

Aus Sicht ausländischer Autoexperten weisen verschiedene Faktoren darauf hin, dass mit einem Exportboom der chinesischen Automobilindustrie gerechnet werden kann. So habe die Produktionskapazität schneller zugenommen als die Inlandsnachfrage. Diese hatte sich vor allem vor dem Hintergrund der Abbremsmanöver der chinesischen Regierung abgezeichnet, die Einfluss auf die Vergabe von Kleinkrediten für den Automobilkauf sowie auf den Zugang zu Bankkrediten für Investitionen der Kfz-Industrie hatte.

Industrieanalysten gehen davon aus, dass die Überkapazitäten weiterhin drastisch zunehmen. Im Jahre 2003 war die Automobilindustrie noch zu 90% ausgelastet, heute liegt dieser Wert bei nur noch 55%. Für 2006 wird damit gerechnet, dass die Überkapazität auf drei Millionen Fahrzeuge steigen wird. Während die Pkw-Binnennachfrage zurückgegangen ist, geht der Aufbau von Produktionskapazitäten weiter; allein im letzten Jahr nahmen diese um 75% zu.

Die Übernahme von Rover zeigt das starke Interesse der chinesischen Automobilindustrie am Ankauf bekannter Marken, Technologie und Vertriebswege im Ausland. Für das in Konkurs gegangene Unternehmen lagen gleich zwei Angebote chinesischer Automobilunternehmen vor, nämlich von Shanghai Automotive

(SAIC) und von Nanjing Automobile. Der Staatskonzern Nanjing Automobile Corporation (NAC) erhielt den Zuschlag und kündigte an, zukünftig jährlich bis zu 80.000 Sportwagen der Marke „MG“ in Großbritannien zu bauen. SAIC zeigte sich sehr enttäuscht, da das Unternehmen aus eigener Sicht das schlüssigere Konzept und außerdem im letzten Jahr 67 Millionen Pfund für die Rechte an der Fertigung von zwei Rover-Modellreihen erworben hatte.

Der Kaufpreis wurde zwar offiziell nicht bekannt gegeben, doch soll NAC für die Produktionsanlagen von Rover sowie für den zur Rover-Gruppe zählenden Motorenhersteller Powertrain rd. 72 Mio. Euro gezahlt haben.

Während der Sportwagen MG noch in Großbritannien hergestellt werden soll, ist der Transfer der sonstigen Fertigungsanlagen für andere Modelle der Marke Rover nach Ostchina vorgesehen. Von NAC werden jährlich rd. 180.000 Fahrzeuge in China gebaut, und zwar neben Pkw auch Busse und Lastwagen. Das Unternehmen beschäftigt rd. 14.600 Arbeitskräfte und weist eine Bilanzsumme von rd. 1 Mrd. Euro auf.

Neben der Präsenz der chinesischen Automobilindustrie mit Produktion im Ausland wird zukünftig auch mit Pkw-Exporten aus China zu rechnen sein. So präsentierten sich bereits 32 chinesische Automobilbauer auf der Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) und stellten auch eigene Modelle vor. Hierzu zählte die Jiangling Motors Corp., die den „SUV Landwind“ präsentierte, von dem im Juli d.J. die ersten 200 Fahrzeuge nach Europa exportiert worden waren. Weitere 500 Fahrzeuge sollen sich nach Angaben des niederländischen Importeurs auf dem Wege nach Europa befinden.

Aus Sicht von General Motors (GM) ist der „Landwind“ eine Kopie des eigenen Fahrzeugs Frontera. Allerdings sind offene Konflikte wohl kaum zu erwarten, da ein enges Geflecht von Beziehungen zwischen den chinesischen Automobilherstellern und ausländischen Kooperationspartnern besteht. So hält der

GM-Partner in China, die Shanghai Automotive Industry Corp., ebenfalls Anteile an Jiangling. Jiangling wiederum hat ein Joint Venture mit dem japanischen Unternehmen Isuzu, der GM-Vertriebspartner in Japan ist.

Neben dem „Landwind“ wurde auf der IAA auch eine Limousine von Brilliance, dem BMW-Partner in China, mit dem Namen „Zhonghua“ vorgestellt. Das Design des Fahrzeugs, das 4,88 Meter lang und 1,80 Meter breit ist, kommt von einer italienischen Firma. Vor allem der Preis ist für die Klasse vergleichsweise niedrig und liegt auf dem Niveau eines Golfs, während sich das Unternehmen auf Qualitätsmaßstäbe von BMW beruft. Hiermit könnte das Unternehmen durchaus Erfolg auf dem deutschen Markt haben. So wären einer Umfrage nach ein Viertel der Befragten bereit, ein chinesisches Auto zu kaufen und 61,3% der Befragten glauben, dass Chinesen konkurrenzfähige Fahrzeuge bauen können. Allerdings bezieht sich diese Aussage mehr auf Minis, Vans und Kleinwagen, weniger auf Oberklasse- und Geländewagen.

Der vom ADAC durchgeführte Crashtest mit dem „Landwind“ wird auch nicht dazu beitragen, das Image von Jiangling zu verbessern. So wurde im Test ein Frontalunfall simuliert, bei dem die Fahrgastzelle vollständig zusammengebrochen ist und der Fahrer nach Aussagen des ADAC keine Überlebenschance gehabt hätte. Auch bei der Simulation eines Seitenunfalls schnitt das Fahrzeug nicht viel besser ab.

Nach Einschätzung von Bernd Gottschalk, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie, wird der Anteil chinesischer Marken in Deutschland nicht sehr schnell steigen. So seien diese Marken nicht bekannt und präsent auf dem Markt. Im ersten Halbjahr 2005 wurden nach Deutschland auch erst 80 chinesische Fahrzeuge exportiert. Der Abbau der Bindung der Händler an die Hersteller könnte allerdings dazu beitragen, dass sich die Situation relativ schnell verändert.

Als dritte chinesische Firma präsentierte sich die Geely Group mit fünf verschiedenen Modellen auf der IAA. Das Unternehmen, das vor fünf Jahren noch keine Lizenz für den Autobau besaß, bietet sowohl Klein- und Sportwagen als auch Limousinen an. Geely will in den nächsten Jahren zwei Drittel seiner Produktion exportieren. (HB 18.7., 25.7.05; NfA, 20.7., 9.8., 14.9.05; FAZ, 25.7., 13.9., 15.9.05; FT Deutschland, 12.9.05)

35 Rasche Zunahme des chinesischen Anteils am globalen Markt für Luxusgüter erwartet

Nach Einschätzung verschiedener Investmentbanken und internationaler Consultingunternehmen werden die chinesischen Konsumenten in den nächsten Jahren eine weitaus bedeutendere Rolle bei der Nachfrage nach Luxusgütern spielen als bisher.

Experten bei Merrill Lynch gehen davon aus, dass die gesamte Nachfrage der entstehenden Mittelklasse in China in rd. 10 Jahren bereits höher sein wird als die der japanischen Konsumenten. Diese stellen heute die wichtigste Gruppe der Konsumenten von Luxusgütern.

Bei Goldman Sachs rechnen die Experten damit, dass Chinas Anteil am globalen Markt für Luxusgüter von derzeit rd. 13% in diesem Jahr auf 19% im Jahre 2008, dann auf 23% im Jahre 2010 und auf 29% im Jahre 2015 ansteigen wird. Dagegen wird Japans relativer Anteil abnehmen, und zwar von derzeit rd. 40% auf 29% im Jahre 2015. Jacques-Franck Dossin von Goldman Sachs sieht als Folge der wachsenden Bedeutung der chinesischen Nachfrage nach Luxusgütern die Gesamtnachfrage zunehmen, und zwar mit einer jährlichen Wachstumsrate zwischen 7-8%, im Gegensatz zu einem ursprünglich erwarteten Wachstum von 5-6%.

Aus Sicht von Dossin existieren bestimmte Ähnlichkeiten zwischen China und Japan bei der Nachfrage nach Luxusgütern. So wür-

den in beiden Ländern Markenprodukte und die Kleidung eine soziale Schlüsselrolle spielen, um die gegenseitige Einschätzung der gesellschaftlichen Position zu erleichtern. Dies sei gerade in Gesellschaften von Bedeutung, in denen sich das soziale Leben vor allem in Restaurants und Bars statt zu Hause abspielen würde. Ein anderer Aspekt im Konsum ist Dossin zufolge, dass beide Gruppen mehr auf Reisen als zu Hause konsumieren würden.

Für die Luxusgüterindustrie sind demnach Störungen im internationalen Reiseverkehr besonders schwerwiegend. Eine weitere Herausforderung für die Branche ist die Verletzung von geistigen Eigentumsrechten, die aufgrund der weit verbreiteten Markenpiraterie in China hohe Kosten mit sich bringt.

Tab. 3: Bedeutung der Marken: Anteil der zehn umsatzstärksten Markenanbieter (Anteil in % am Gesamtmarkt)

Produkt/ Branche	Marktanteil
Elektrohaushaltsgeräte	80
Nahrungsmittel und Getränke	70
Waschmittel	50
Kosmetik	50
Leder- und Wollbekleidung	50
Anzüge, Hemden, T-Shirts	25
Durchschnitt	65

Quelle: National Bureau of Statistics, Hong Kong Trade Development Council (TDC), zitiert in NfA, 27.8.05, S. 8.

Wie bedeutend Marken für die chinesischen Konsumenten sind, machte gerade eine Untersuchung des Staatlichen Statistikamtes in China deutlich. Danach entfiel im Durchschnitt auf die zehn größten Markenanbieter ein Anteil von rd. zwei Drittel am Umsatz in den jeweiligen Teilbranchen (siehe Tab. 3). Der Untersuchung zufolge wird die Rolle der Markenprodukte jedoch sehr unterschiedlich innerhalb der Pro-

duktkategorien eingeschätzt. Beispielsweise sind Marken beim Kauf von Haushaltsgeräten wichtiger als bei Bekleidung. (FT, 21.9.05; NfA, 27.7.05)

Binnenwirtschaft

Margot Schüller

36 Einkommenssteuergesetz wird angepasst

Im August d.J. kündigte die chinesische Regierung an, das Gesetz über die Besteuerung privater Einkommen zu ergänzen. Im Zentrum steht die Erhöhung der Einkommenssteuergrenze von derzeit monatlich 800 RMB (98,8 US\$) auf 1.500 RMB (185 US\$). Weiterhin sollen Bevölkerungsgruppen mit hohem Einkommen zukünftig eine Steuererklärung machen müssen und damit stärker zur Zahlung von Einkommenssteuern herangezogen werden.

Ziel der Ergänzung des Einkommenssteuergesetzes ist es, zum Abbau der wachsenden Einkommensunterschiede beizutragen. Weiterhin soll durch die Einführung eines geeigneten Systems zur Erhebung der privaten Einkommenssteuern die Durchsetzung der Steuergesetze verbessert werden.

Die Heraufsetzung der Einkommenssteuergrenze spiegelt auch die wirtschaftliche Entwicklung Chinas und die Veränderung der Einkommenssituation der Bevölkerung wider. So verdienten im Jahre 1993, als die Grenze auf 800 RMB festgelegt worden war, lediglich 1% der Beschäftigten mehr als 800 RMB pro Monat. Im Jahre 2002 dagegen lagen die Löhne und Gehälter weitaus höher, und 52% der Beschäftigten verdienten mehr als 800 RMB. Gegenüber 1993 stieg das Verbraucherpreisniveau bis 2003 um rd. 60%.

Die oberste Steuerbehörde will sichergehen, dass auch die Gruppen mit hohem Einkommen einbezogen werden, insbesondere Beschäftigte in der Finanz- und Unterhaltungs-

branche. Entsprechend den „Provisions on Personal Income Tax Management“ soll jeder Beschäftigte eine Steuernummer erhalten, die identisch mit seiner Ausweisnummer ist. Die Bestimmungen, die aus 59 Artikeln in 10 Abschnitten bestehen, sehen detaillierte Vorgaben zur Steuererklärung vor, u.a. die Mechanismen, mit denen die private Einkommenssteuer durch die Arbeitgeber einbehalten wird sowie die Art der Berichterstattung der Beschäftigten an die Steuerbehörden.

Nach Einschätzung von Wang Xiaolu, stellvertretender Direktor des National Economy Research Institute, sank die Relation der Konsumausgaben am BIP seit Beginn der 1990er Jahre auf ein Rekordniveau von rd. 42% im Jahre 2004. Dies sei sogar weniger als in wirklich schwierigen wirtschaftlichen Jahren. Durch die Senkung der Einkommenssteuergrenze könnten Anreize zum höheren Konsum geschaffen werden.

Aus Sicht von Hao Ruyu, stellvertretender Präsident der Capital University of Economics and Business, kann die persönliche Einkommenssteuer mit einem Anteil von rd. 7% am BIP nicht erfolgreich zur Reduzierung der Einkommensunterschiede herangezogen werden. Nach Einschätzung anderer Experten sind die Kosten für die Erhebung der persönlichen Einkommenssteuer auch sehr hoch. Untersuchungen hätten gezeigt, dass sich diese bis auf 50% in Relation zur erhobenen Steuer belaufen könnten. Aus diesem Grund sollte die Einkommenssteuergrenze sogar eher bei 3.000 RMB liegen.

Shi Yaowei, Direktor der Steuerabteilung beim Finanzministerium, wies im August darauf hin, dass in den letzten Jahren die Einkommensunterschiede in China stark zugenommen haben. Inzwischen würde der Gini-Koeffizient – ein Maßstab zur Messung der Einkommensdisparitäten – bei 0,447 liegen. Für Länder, deren Gini-Koeffizient bei 0,4 liegt, so Shi Yaowei, werde davon ausgegangen, dass dort die Einkommensunterschiede bereits beträchtlich hoch seien.