

nierung (bei Heirat, Beschäftigung, medizinischer Versorgung und Bildung) schützen und drohen ihnen zugleich Strafen an, wenn sie andere wissentlich anstecken und Partner wie Ärzte nicht von ihrer Infektion unterrichten. Lokalregierungen ab der Gemeindeebene werden verpflichtet, AIDS-Patienten vom Lande und ärmere Städter kostenlos mit Medikamenten zu versorgen sowie die Übertragung von Müttern auf ihre Babys durch Beratung und freie Behandlung zu verhindern. Vor allem die zunehmende Infektion von Frauen (vor allem durch Prostitution) sowie von Drogenabhängigen macht den Gesundheitspolitikern Sorge.

Von HIV/AIDS-Aktivisten wurde betont, dass es sich bei den Regeln nur um die Zusammenfassung bereits geltender Maßnahmen handelt; allein auch dies könnte angesichts der Unübersichtlichkeit der bisherigen über 500 Regeln und Richtlinien ein Fortschritt sein. Weiter kritisierten sie, dass es vor allem um die Durchsetzung der Regeln schlecht bestellt sei; u.a. sei die Koordination zwischen der Vielzahl der an der AIDS-Bekämpfung beteiligten staatlichen Stellen weiter ungeklärt. (WSJ, 12., 13.2.06; SCMP, 13., 22.2.06)

## **Außenwirtschaft**

Margot Schüller, Li Chen, Laila Pfennig und Howard Loewen

### **Chancen und Risiken Deutschlands auf dem chinesischen Markt**

Der Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), Georg Braun, betonte auf einer DIHK-Konferenz die Wirtschaftsdynamik Chinas und Indiens. Er forderte die deutsche Wirtschaft dazu auf, verstärkt in Forschung und Entwicklung zu investieren, um den Vorsprung Deutschlands zu halten.

Deutsche Unternehmen gehen davon aus, dass ein großes Potenzial in der Industrie- und Automatisierungstechnik, vor allem im Bereich des Motoren- und Fahrzeugbaus, besteht. Die deutsche Industrie hat erkannt, dass sich der Markt in China aufgrund der verbreiteten Produktimitation umso wettbewerbsintensiver gestaltet, je weniger forschungsintensiv ein Produkt ist. Dies ist z.B. bei Wickelwaren, die einen hohen Anteil arbeitsintensiver Fertigungsschritte enthalten, der Fall. Bei Keramikprodukten, die einen höheren Automatisierungsgrad aufweisen, sehen die deutschen Unternehmen schon eher Entwicklungspotenziale. Auf dem Gebiet der innovativen Vakuumtechnik haben sich besonders deutsche Firmen spezialisiert.

Ein Überblick des bilateralen Handels mit China zeigt folgende Merkmale:

- Die deutschen Lieferungen in die VR China stiegen im Jahr 2005 im Vergleich zum

- Jahr 2004 nur minimal um 1,4% auf 21,3 Mrd. Euro.
- Dagegen erhöhten sich die Importe aus China insgesamt um 21,6% auf 39,9 Mrd. Euro.
  - Der deutsche Außenhandel verzeichnete damit ein Negativsaldo in Höhe von 18,6 Mrd. Euro.
  - Besonders der Export von Kraftfahrzeugen, inklusive Fahrzeugteile, ging zurück, und zwar um 14,5% auf 2,4 Mrd. Euro, und auch der Maschinenbau verzeichnete einen Rückgang um 6,2% auf 6,8 Mrd. Euro. Die Einbußen konnten aber zum Teil durch gestiegene Exporte von Luftfahrzeugen (+48,8% auf 1,5 Mrd. Euro) und chemischen Erzeugnissen (+12,1% auf 1,8 Mrd. Euro) kompensiert werden.
  - Der chinesische Markt für Investitionsgüter wies insgesamt nur ein geringes Wachstum auf, und auch die Maschinenimporte erhöhten sich lediglich um 0,7% auf 68 Mrd. US\$. Diese Entwicklung beeinflusste auch die deutschen Investitionsgüterausfuhren nach China.
  - Besonders negativ für deutsche Exporteure wirkte sich die abnehmende Nachfrage Chinas nach Textil- und Kunststoffmaschinen aus. Diese ging um jeweils knapp ein Viertel zurück. Die Vermutung liegt nahe, dass die Rückgänge der deutschen Maschinenexporte auch auf die konjunkturendämpfenden Maßnahmen der chinesischen Regierung zurückzuführen sind. In der Gesamtbetrachtung beeinträchtigte die aktuelle Situation auf dem chinesischen Markt besonders das Segment der Lieferanten von Maschinen und Elektrotechnik.
  - Die Entwicklung in der Automobilbranche verlief ebenfalls relativ ungünstig für die Importeure. So nahmen die chinesischen Pkw-Einfuhren im Vergleich zum Vorjahr 2004 um 20,7% ab und machten 116.000 Einheiten aus; auch die Importe von Autoteilen reduzierten sich nach Mitteilung des chinesischen Zolls um 8,2% auf 7,3 Mrd. US\$.
- Die nachhaltigen Rückgänge der deutschen Lieferungen in der Automobilbranche können auf folgende Ursachen zurückgeführt werden:
- Zahlreiche deutsche Zulieferer haben Teile ihrer Produktion nach China verlagert und beliefern den Binnenmarkt mit lokaler Erzeugung. Ein Grund für diese Entwicklung ist, dass sie möglichst die Nähe zu Großeinkäufern wie VW pflegen wollten, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.
  - Der Zwang zu Joint-Venture-Unternehmen mit regionalen Partnern sowie die Definition von Kfz-Produkten als Einfuhren auch dann, wenn nur ein kleiner Teil aus dem Ausland stammt, bereiten insbesondere deutschen Automobilunternehmen große Probleme.
  - Die höchsten Zuwachsraten beim deutschen Import aus der VR China verzeichnete die Textil- und Bekleidungsbranche mit einer Zunahme von 46,3% auf 5,3 Mrd. Euro.
- Diese Entwicklung ist für die meisten Wirtschaftsexperten nichts Außergewöhnliches, wenn man die Situation Ende 2004 betrachtet. Nach der Aufhebung der internationalen Quotenregelungen im Textilhandel stand chinesischen Lieferanten der Weg of-

fen, ihre Ausfuhr nach Deutschland, und natürlich auch in andere Länder, stark zu erhöhen. Erst neue Quoten der EU beschränken diese Entwicklung in einem gewissen Ausmaß.

Das schnelle Wirtschaftswachstum in China ruft viele Probleme hervor, insbesondere eine hohe Energienachfrage und eine starke Umweltverschmutzung. In diesem Zusammenhang gibt es einen Wettbewerbsvorteil für deutsche Unternehmen, die mit hohen Effizienzstandards arbeiten. Nachdem Chinas Regierung angekündigt hat, sich verstärkt auf Umweltschutz und Förderung erneuerbarer Energien zu konzentrieren, kann damit gerechnet werden, dass auch deutsche Umwelt-Technologien stärker nachgefragt werden. Diese haben bereits einen sehr guten Ruf in China. In diesem Jahr plant China, den Anteil erneuerbarer Energien am Energiemix um 15% zu verdoppeln. Die Windkraft soll von jetzt an um eine Leistung von fast einem Gigawatt auf 30 Gigawatt erweitert werden. Die chinesische Regierung hat im Januar d.J. ein entsprechendes Gesetz zur Förderung erneuerbarer Energien verabschiedet.

China und Deutschland kooperieren schon seit langem im Bereich Umweltschutz. Bereits im Jahr 2000 trafen deutsche Politiker und Unternehmen in Beijing zur ersten deutsch-chinesischen Umweltkonferenz auf Ministerebene zusammen und diskutierten über eine mögliche Kooperation im Umweltschutz. Besonders im Bereich Energieversorgung und Recycling planen China und Deutschland enger zusammenzuarbeiten. Es wurden bereits verschiedene Vereinbarungen zwischen chinesischen und deutschen

Firmen getroffen, z.B. der Bau eines Windparks, zweier Biogasanlagen sowie einer Anlage für Solarenergieprodukte. Marktchancen sieht die deutsche Industrie besonders bei Technologien zur Einsparung von Energie, u.a. bei der Isolierung von Gebäuden.

China wird aufgrund starker Luft- und Wasserverschmutzung in den nächsten 20 Jahren Technologien zur Beseitigung der Umweltschäden einsetzen, die aus Sicht der Deutschen Bank ein Investitionsvolumen von mehreren hundert Milliarden US\$ notwendig machen. Weiter prognostiziert die Deutsche Bank, dass China für die Trinkwasserversorgung und Abwasserbehandlung mindestens 200 Mrd. US\$ investieren muss. Die chinesische Regierung beabsichtigt seit langem, alle städtischen Abwässer zu reinigen, aber bis jetzt hatte sie nicht die Möglichkeit, die entsprechenden Mittel für den Bau von Kläranlagen aufzubringen.

Nicht nur die deutsche Umwelt-Technologiebranche drängt verstärkt auf den chinesischen Markt, sondern auch viele deutsche Großunternehmen versuchen in China zu expandieren.

Der Chemiekonzern BASF plant in China gemeinsam mit der amerikanischen Huntsman-Gruppe und chinesischen Unternehmen eine moderne Großanlage für das Kunststoffvorprodukt MDI. Der neue Standort ist aber noch nicht festgelegt worden. BASF geht davon aus, dass der Markt für den Kunststoff Polyurethan in China sehr rasch wachsen wird und dass China das Potenzial hat, sich in den kommenden zehn Jahren zum größten Markt der Welt zu entwickeln. Dieser Kunststoff wird in der Automobil- und Bauindustrie, aber auch

bei der Herstellung von Kühlschränken und Schuhen verwendet. Zurzeit wird in Shanghai eine Produktionsanlage gebaut. BASF investiert insgesamt eine Mrd. US\$ in das Projekt. Der Konzern ist gegenwärtig der größte Chemieinvestor in China mit einem Umsatz von 1,9 Mrd. Euro.

Der Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA), Bernd Gottschalk, gab bekannt, dass die deutsche Automobilindustrie auf dem chinesischen Markt zunehmend ihre Dieselkompetenz nutzen will. Gottschalk glaubt, dass die chinesische Regierung Hybrid und Diesel als neue Zukunftstechnologien im neuen Fünfjahresprogramm berücksichtigen wird. Dies wäre – so Gottschalk – ein Riesenerfolg für den Clean Diesel, denn China sei noch kein Dieselmotorenmarkt.

Die Stuttgarter DaimlerChrysler AG ist mit ihrer Kernmarke in China weiter auf Erfolgskurs. Im drittgrößten Fahrzeugmarkt der Erde stieg der Absatz der Marke Mercedes-Benz im Jahr 2005 um 39% auf 16.128 Einheiten. Ende letzten Jahres hat das Joint-Venture-Unternehmen Beijing Benz DaimlerChrysler mit seiner Produktion begonnen. Es werden dort hauptsächlich E-Klasse-Modelle produziert.

Das Münchner Versicherungsunternehmen Allianz beteiligte sich Ende Januar d.J. mit rund einer Milliarde US\$ an der Großbank Industrial and Commercial Bank of China (ICBC). Dies entspricht einer Beteiligung von 2,5%. Für den deutschen Versicherungskonzern ist die Beteiligung eine wichtige strategische Entscheidung und soll seinen Durchbruch, der ihm aufgrund von strengen Regelungen seitens China bislang verwehrt

geblieben ist, auf dem chinesischen Markt ermöglichen. Bislang hatte die Allianz im Rahmen des Joint-Venture-Unternehmens Allianz Dazhong nur für die Städte Shanghai und Guangzhou die Zulassung erhalten. Dessen Neugeschäft bei Lebensversicherungen belief sich im Jahr 2004 auf 30 Mio. US\$. Der Aufbau gestaltete sich schwierig, da für jede Provinz eine neue Genehmigung einzuholen ist. Gesellschaftliche und gesetzliche Veränderungen, insbesondere durch die Überalterung der Bevölkerung und durch den anstehenden Umbau der Altersvorsorge, führen dazu, dass die Bevölkerung verstärkt Interesse an Renten- und Lebensversicherungen hat. Hier wird auch die Allianz ihren Schwerpunkt setzen. Der deutsche Finanzkonzern hat nun die Möglichkeit, über das Vertriebsnetz der ICBC auch seinen Absatz von Lebensversicherungen und Investmentfonds in China voranzutreiben. Zusätzlich sollen auch Sachversicherungen angeboten werden.

Die ICBC hat ungefähr 100 Mio. Privat- und 8 Mio. Geschäftskunden. Mit dem Einkauf in die ICBC verschafft sich die Allianz den Zugang zu den 24.000 Geschäftsstellen der ICBC. Trotzdem will Allianz laut einer Sprecherin am Joint Venture Allianz Dazhong festhalten. Dieses werde die Funktion einer „Fabrik“ für Versicherungsprodukte übernehmen, die über die Bank der ICBC verkauft werden sollen.

Die Investition in die ICBC ist bislang die größte, die Allianz getätigt hat. Die Beteiligung erfolgte im Rahmen eines Konsortiums, bestehend aus dem US-amerikanischen Investmenthaus Goldman Sachs sowie der Kreditkartenfirma American Express. Ihr

gemeinsames Investitionsvolumen beläuft sich auf insgesamt 3,78 Mrd. US\$, das entspricht einer rund 10%-igen Beteiligung an dem chinesischen Kreditinstitut. Goldman Sachs hält mit einer Beteiligung von 7% das größte Teilpaket.

Wirtschaftsexperten vermuten, dass die Allianz mit ihrem Einkauf in die ICBC erst in vier bis fünf Jahren erwähnenswerte Profite erzielen wird. Trotzdem ist das Finanzunternehmen zum größten deutschen Investor in der Finanzbranche in China aufgestiegen – sogar vor der Deutschen Bank und der Commerzbank. Bislang hat die Allianz auf dem chinesischen Markt ein Prämienvolumen von 18 Mio. Euro; der Marktanteil ist damit sehr gering. Die Versicherungsbranche in China ist noch wenig entwickelt, hier wird die Allianz eine Lücke füllen. Bislang kontrollieren ausländische Versicherer in China nur insgesamt 2,6% des chinesischen Versicherungsmarktes. (WSJ, 9., 14.3.06; NfA, 3.2., 1.3.06; FTD, 26.1., 17., 23.2.06; XNA, 17.2., 4., 13.3.06; HB, 15., 20., 23.2., 4., 9., 14.3.06; NZZ, 5.3.06; FAZ, 3., 14.3.06; FT, 14.3.06) -Li-

## Chinas Außenhandel 2005

Die Exporte Chinas erhöhten sich im Jahr 2005 auf 762 Mrd. US\$, ein Anstieg von 28,4%. Chinas Importe verzeichneten einen Zuwachs um 17,6% und erreichten ein Volumen von 660 Mrd. US\$. Mit dieser Entwicklung kam die VR China als Exporteur näher an die bedeutendsten Handelsländer Deutschland (975 Mrd. US\$) und die USA (900 Mrd. US\$) heran. Die starke Exportzunahme hatte zur Folge, dass der Handels-

bilanzüberschuss im Vergleich zu 2004 um knapp 220% anstieg.

China importierte im Jahre 2005 vor allem deutlich mehr aus den ASEAN-Staaten und aus Australien. Besonders Südkorea belieferte China mit großen Mengen an EDV-(Vor-)Produkten (+23,4% auf 76,8 Mrd. US\$), und von Australien bezog China große Mengen an Rohstoffen (+40,1% auf 16,2 Mrd. US\$). Der gesamte Rohstoffbezug aus dem Ausland betrug 147,7 Mrd. US\$, ein Anstieg um 26%. Die Rohöleinfuhr Chinas stieg um 33,6% und die Einfuhren von Metallerzen nahmen sogar um 43,6% zu.

Bezüglich des Importzuwachses und des Importvolumens verdrängten die ASEAN-Länder mit einer Zunahme von 19,1% auf 75 Mrd. US\$ die europäischen Exporteure, die im Vorjahr nur mit einem fünfprozentigen Zuwachs rechnen konnten (rund 73,6 Mrd. US\$). Insbesondere Thailand (Anstieg der chinesischen Importe: +21,2% auf 14 Mrd. US\$) und die Philippinen (+42,1% auf 12,9 Mrd. US\$) profitierten vom chinesischen Wirtschaftsboom.

Auf Maschinen und Fahrzeuge entfiel im Vorjahr der größte Importwert von 290,6 Mrd. US\$, ein Anstieg um 14,9%. Bei vielen Teilsegmenten kam es zu starken Rückgängen, insbesondere bei den Importen von Nahrungsmittel-, Papier-, Textil- und Kunststoffmaschinen. Deutsche Lieferungen stellten 44% der chinesischen Maschinen- und Fahrzeugimporte.

Die wichtigsten Exportprodukte Chinas waren Büromaschinen/EDV mit einem Anstieg auf 110,7 Mrd. US\$ (+27,1%) und Nachrichtentechnik/Radio/TV mit einer Zunahme um 38,5% auf 94,9 Mrd. US\$. Hö-

here Exportzuwächse entfielen auf Bekleidung (+19,9% auf 74,2 Mrd. US\$) und Elektrotechnik (+27,2% auf 55,1 Mrd. US\$). Die wichtigsten Abnehmer chinesischer Produkte, auf die zusammen rund 60% der Exporte entfallen, waren im Vorjahr:

- USA (+30,4% auf 162,9 Mrd. US\$),
- SVR Hongkong (+23,4% auf 124,5 Mrd. US\$),
- Japan (+14,3% auf 84 Mrd. US\$),
- Südkorea (+26,2% auf 35,1 Mrd. US\$),
- Deutschland (+36,9% auf 32,6 Mrd. US\$).

Die Erfolge auf dem Weltmarkt sind jedoch nicht ohne Reibungsverluste geblieben. Größere Handelskonflikte bestehen vor allem mit den USA und der EU. Diese beziehen sich u.a. auf die rasante Ausweitung der Textil- und Bekleidungsexporte nach Aufhebung der Quoten, die zu einer Beschränkung der chinesischen Einfuhren durch die USA und die EU führte. Auch über die Verhängung von Strafzöllen auf chinesische Schuhlieferungen in die EU wird derzeit diskutiert. (NfA, 16., 20.3.06; WSJ, 24.2.06; IHT, 24.2.06) -Li und Schüller-

## **Lenovo strebt globale Präsenz an**

Auf der Computermesse CeBIT in Hannover Anfang März d.J. kündigte der Vorsitzende von Lenovo, Yang Yuanqing, die weitere schnelle Expansion des Unternehmens an. Bis zum Jahre 2010 sollen der Umsatz des Unternehmens verdoppelt und der Gewinn deutlich verbessert werden. Lenovo setzt dabei vor allem auf eine Ausweitung des Firmenkundengeschäfts sowie eine selektive Expansion im Privatkundengeschäft.

Auf der CeBIT demonstrierte Lenovo die Low-End-Notebooks und die Desktops der Reihe Lenovo 3000. Sie gelten als Abrundung der Thinkpad- bzw. der Thinkcenter-Produktlinien.

Lenovo ist auf der CeBIT – integriert in die IBM-Ausstellungsfläche – auch mit dem „Lenovo C100“-Laptop vertreten, der nur 504 bzw. 599 US\$ kostet, das ist rund die Hälfte weniger als der Preis der neuesten IBM Thinkpad-Serie von 1.299 US\$. Mit der kostengünstigen Variante will Lenovo die ehemalige IBM-PC-Sparte aus der Negativspirale herausführen, die für IBM im Jahr 1990 begonnen und zu einem Zurückfallen von IBM auf Platz 7 der PC-Hersteller weltweit geführt hatte.

Ob es Lenovo gelingen wird, erfolgreich im Verkauf an kleine und mittlere Unternehmen zu sein, bleibt abzuwarten. Aus Sicht einiger Branchenkenner ist dies Geschäft besonders schwierig und bereits von vielen Mitbewerbern besetzt. Kostenersparnis erhofft sich Lenovo durch die Synergien mit IBM. So sollen bereits in den ersten zwei Quartalen nach der Übernahme im Mai 2005 rund 30 Mio. US\$ eingespart worden sein.

Der Verkauf der PC-Sparte an Lenovo war für das chinesische Unternehmen mit dem Recht verbunden, die IBM Thinkpad-Serie noch weitere fünf Jahre unter dem IBM-Namen zu verkaufen. Weiterhin kann Lenovo das Distributionsnetz von IBM für den Absatz der PCs nutzen. Gleich nach der Übernahme wurde das Hauptquartier für den Verkauf nach New York verlegt.

Nach der Übernahme wurde Lenovo der drittgrößte PC-Hersteller weltweit nach

Tab. 1: Top Five PC Manufacturers Worldwide, 2005

	PC shipments	Market Share (%)	Growth (%)
Dell	36,752	16.8	18.5
Hewlett-Packard	31,902	14.6	15.5
<b>Lenovo</b>	<b>16,060*</b>	<b>7.3</b>	<b>15.9</b>
Acer	10,133	4.6	57.7
Fujitsu/Siemens	8,292	3.8	16.1
Others	115,496	52.9	11.6
Total	218,635	100	15.4

Anm.: \*Includes units shipped by IBM in 2005 as a separate entity.

Quelle: Nach Gartner, „The company“, in: IHT, 9.3.06, p. 22.

Dell und Hewlett-Packard (siehe Tabelle „Top Five PC Manufacturer Worldwide, 2005“). Im Jahr 2005 lag der Marktanteil bei 7,3%, und die Verkaufszahlen lagen mit 15,9% geringfügig über dem Durchschnitt der Branche. Aus Sicht von Branchenkennern hat Lenovo die Übergangsphase gut gemeistert – ohne Qualitätsverluste und Nachfragerückgänge.

Lenovo verfolgt eine zweifache Strategie, und zwar einerseits die Promotion der IBM-Thinkpad-Serie und andererseits die Marktöffnung für die kostengünstiger selbst entwickelten Produkte. Bei der Winterolympiade in Turin ist Lenovo als einer der 12 wichtigsten Sponsoren mit der IBM-Thinkpad-T-Serie aufgetreten, die alle Athleten erhalten haben, um den Markennamen weiter zu stärken.

Lenovo hat in China einen Marktanteil von rund 40%; neben Rechnern bietet Lenovo auch Drucker und Server an und ist bei Mobilfunktelefonen Marktführer. Der Gang ins Ausland erfolgte nach Aussage des Vorsitzenden Yang vor allem aufgrund der

begrenzten Wachstumsmöglichkeiten im Inland. Das Umsatzvolumen wird zum 31. März 2006 auf rund 11 Mrd. Euro geschätzt.

Als Unternehmen mit dem Namen Legend gegründet, ging es im Jahr 1994 an die Hongkonger Börse und strebt inzwischen einen Börsengang in New York an. Nach der Übernahme der IBM-PC-Sparte weist das Unternehmen rund 21.000 Beschäftigte weltweit sowie Fabriken in Shenzhen, Shanghai, Huiyang und Beijing sowie in Thavalakumpam (Indien) auf. Über die Legend Holding hält die Chinese Academy for Sciences einen Anteil von 42% am Unternehmen.

Kritische Stimmen zur Strategie von Lenovo bezweifeln, ob die Integration des Unternehmens in der IT-Industrie tatsächlich erfolgreich sein wird. Es sei auch noch nicht klar, was das Unternehmen besser als die Konkurrenz machen wird. (FT, 27.1.06; FAZ, 25.2.06; IHT, 9.3.06; FTD, 9.3.06; HB, 9.3.06; „CeBIT: Lenovo will Umsatz bis 2010 verdoppeln“, 8.3.06, in: dpa-afx, <http://de.biz.yahoo.com>; „CeBIT: Lenovo zeigt Notebooks und Desktop-PCs für klei-

ne Unternehmen“, in: ZDNet, 10.3.06; <http://zdnet.de> -Schüller-

## **China wird wichtiger Konkurrent im internationalen Maschinenbau**

Nach Angaben des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) konnte Deutschland im Jahr 2005 zwar seine Position als dritt wichtigstes Lieferland weltweit halten, doch ist ein wachsender Wettbewerbsdruck aus China zu spüren. International sind die USA und Japan nach wie vor die zwei führenden Länder, doch belegt China inzwischen den Platz vier hinter Deutschland. Alle Länder mussten Marktanteile an China abgeben. Das Land erhöhte die Produktion um 22% auf 110 Mrd. Euro und baute seinen globalen Marktanteil von 8% auf 10% aus. In welchem Umfang in China produzierende Unternehmen mit Auslandskapital an dieser Entwicklung beteiligt sind, wurde nicht ersichtlich.

Die USA konnten die Produktion zwar nur um 4% ausweiten, doch lag das Volumen bei 250 Mrd. Euro. Als eine Ursache für den geringen Produktionszuwachs wird von Seiten des VDMA die Verlagerung von Produktion nach Asien angegeben. Gegenüber 2004 sank der Marktanteil von 23% auf 22%. Auch die Japaner verzeichneten – bei einem weltweiten Durchschnitt von 6% – ein mit 2% unterdurchschnittliches Wachstum auf 177 Mrd. Euro. Ihr Marktanteil ging von 17 auf 15% zurück. Die deutschen Maschinenbauer konnten ihre Produktion parallel zum weltweiten Wachstum auf 165 Mrd. Euro er-

höhen, mussten aber eine Reduzierung ihres Marktanteils von 15 auf 14% hinnehmen.

Der Maschinenbau steckt weltweit in einer Restrukturierungsphase, die Chinas wachsende Wettbewerbsfähigkeit beschleunigt hat. Zahlreiche Hersteller haben aufgeben oder sich auf bestimmte Segmente konzentrieren müssen. So soll der Bereich der Werkzeugmaschinen in den USA weitgehend abgebaut worden sein, ein Segment, in dem Deutschland als besonders gut aufgestellt gilt.

Der deutsche Maschinenbau richtet sich darauf ein, dass China auch in den High-Tech-Segmenten präsent sein will. Ein Teil der Unternehmen hat aufgrund des extrem starken Preiswettbewerbs Teile ihrer Produktion für das Massengeschäft nach China verlagert. Eines der größten Probleme, denen sich ausländische Maschinenbauer in China gegenüber sehen, ist die verbreitete Produktpiraterie.

Einer Befragung der IKB zufolge plant jeder dritte Maschinenbauer in Deutschland eine Neugründung in China. Allerdings lohnt sich aus Sicht von Hubert Lienhard, Chef der Voith Siemens Hydro Power Generation, die Verlagerung nach China unter Kostengesichtspunkten für den Maschinen- und Anlagenbau nur sehr bedingt. So müssten hochwertige Präzisionsteile importiert werden, die im Land noch nicht selbst hergestellt werden. Weiterhin müssten Spezialisten aus dem Ausland eingesetzt werden. Darüber hinaus gäbe es Unsicherheiten bedingt durch die Währungssysteme. (FAZ, 12.3.06; HB, 21.3.06; NfA, 14.10.05; HB 9.2.06) -Schüller-

## **Internationale Stahlkonzerne weiterhin an chinesischen Stahlwerken interessiert**

Ausländische Stahlunternehmen sind weiterhin an chinesischen Hüttenwerken interessiert, obwohl die Stahlindustrie in China seit langem wegen Überhitzung kritisiert wurde. Viele Stahlwerke mussten aufgrund von Überproduktion geschlossen werden.

Mitte Februar gaben das luxemburgische Unternehmen Arcelor und die russische Firma Severstal ihre Beteiligung an zwei chinesischen Stahlunternehmen bekannt. Arcelor wird von der Laiwu Steel Corp. einen Anteil von 38,41% des Kapitals in Form von 354 Mio. Aktien übernehmen. Der Kaufpreis wird mit 218 Mio. Euro angegeben.

Der Vizepräsident von Arcelor, Roland Junck, betonte, dass die Investition in die Laiwu Steel Corporation eine Schlüsselrolle bei der Verbesserung des Services für die chinesischen Kunden des luxemburgischen Unternehmens spielen wird.

Die Laiwu Steel Group zählt mit einem jährlichen Output von Profil- und Flachprodukten aus Kohlenstoffstahl von rund 10 Mio. Tonnen zu den größten Stahlerzeugern Chinas. Nachdem die Übernahme durch die Regierung abgesegnet worden ist, wird Arcelor nach der Mutterfirma der größte Shareholder an der Laiwu Steel Corp. sein. Die Laiwu Steel Corp. erzielt nach eigenen Angaben einen Gewinn von 2,65 Mrd. Yuan (33,2 Mio. US\$) sowie einen Umsatz von 36,2 Mrd. Yuan (4,53 Mrd. US\$).

Marktbeobachter gehen davon aus, dass sich die Übernahme für beide Seiten ren-

tieren wird. Die Laiwu Steel Corp. profitiert von der Technologie des europäischen Unternehmens und von den kommerziellen Netzen, die Arcelor besitzt. Der Vizepräsident der Laiwu Steel Group, Zhao Yanbin, unterstrich, dass „dieses Geschäft meinem Unternehmen Synergien bietet und die Möglichkeit gibt, die langfristige Wettbewerbsfähigkeit meines Unternehmens weiter zu erhöhen“. Arcelor seinerseits hat mit der Übernahme weitere Möglichkeiten, seine Position auf dem chinesischen Stahlmarkt zu stärken. Der Luxemburger Stahlkonzern hat schon seit längerem in China Fuß gefasst. Arcelor besitzt bereits eine 12%-ige Beteiligung an einem Joint Venture mit Chinas größtem Stahlhersteller, der Baoshan Iron and Steel (Baosteel), und dem japanischen Stahlunternehmen Nippon Steel of Japan. Weiterhin arbeitet Arcelor mit der Baosteel in einem Automobilstahlprojekt zusammen.

Das russische Stahlunternehmen Severstal plant eine Investition in Höhe von 100 Mio. US\$ in die Außenhandelsfirma der Tonggang Gruppe. Wenn beide Parteien sich schnell einigen, dann könnten die Verträge im April d.J. unterzeichnet werden. Auch der weltgrößte Stahlkonzern, Mittal, der Arcelor übernehmen will, hielt im letzten Jahr 36,67% und 49% an zwei chinesischen Hüttenwerken.

Die große Investitionsbeteiligung ausländischer Firmen am chinesischen Stahlmarkt ist ein Indikator dafür, dass das Potenzial auf diesem Markt als sehr positiv bewertet wird. Viele Wirtschaftsanalysten sind der Ansicht, dass der jetzige Zeitpunkt günstig für eine Beteiligung im chinesischen Stahlsektor sei.

Chinas globale Bedeutung auf dem Stahlmarkt findet auch ihren Niederschlag in der Entwicklung der Preise für Eisenerz. So kündigte China im März d.J. an, die Einfuhren zu beschränken, und übte so Druck auf die Preisentwicklung aus. In den Preisverhandlungen spielten bisher die japanischen Stahlwerke und die drei führenden Erzeuger von Eisenerz (BHP Billiton und Rio Tino aus Australien sowie Companhia Valöe do Rio Doce aus Brasilien) die Hauptrolle. Nach Angaben der australischen Seite soll die chinesische Regierung die eigenen Unternehmen angewiesen haben, nur bis zu einer bestimmten Preisgrenze zu kaufen. (FAZ, 25.2. und 15.3.06; www.china.org, 22.2.06; www.emfis.com, 25.2.06) -Li und Schüller-

## Anhaltender Währungsstreit zwischen China und den USA

Im März d.J. registrierte der chinesische Yuan den stärksten Kursanstieg, seitdem die chinesische Regierung im Juli 2005 die US-Dollarbindung der Währung aufhob. Der Yuan stieg um 0,12% auf 8,379 Yuan je US\$. Nach Angaben von Qing Wang, Devisenstrategie bei der Bank of America, könnte dieser Trend anhalten. Er erwartet, dass die chinesische Währung bis Ende März auf 8,02 Yuan und bis Ende d.J. um 4,3% auf 7,63 Yuan je US\$ klettert.

Die chinesische Regierung will in diesem Jahr jedoch zunächst nur die Marktregulation fortsetzen. Die Wechselkurskontrolle soll es dem Yuan ermöglichen, im Verhältnis zu anderen wichtigen Währungen zu schwanken. Ursächlich für den Kursanstieg im März könnte allerdings die Bekanntgabe

von Ministerpräsident Wen Jiabao sein, den Devisenmarkt auszuweiten und mehr Bewegung beim Wechselkurs zuzulassen. Wen bekräftigte: „China wird eine größere Flexibilität beim Yuan zulassen, vor allem angesichts des wirtschaftlichen und politischen Drucks von den USA und der Europäischen Union“. Weitere Gründe für den Kursanstieg könnten einerseits der für Mitte April d.J. erwartete halbjährliche Bericht des US-amerikanischen Finanzministeriums zu Devisenmanipulationen sein, in dem China ebenfalls kritisiert wird, und andererseits der für Ende April geplante Besuch des Staatspräsidenten Hu Jintao in Washington.

Nach wie vor besteht ein starker Außen- und innenpolitischer Druck auf die weitergehende Liberalisierung des Wechselkurses. So verlangte die Welthandelsorganisation (WTO) in ihrem diesjährigen Bericht über China erneut, dass dieses seine Devisenpolitik flexibilisieren soll.

Laut einem Bericht im *Wall Street Journal* debattierten US-Regierungsbeamte die Auswirkungen einer Devisenmanipulation mit führenden Wirtschaftsexperten. Es ist bekannt, dass China vermehrt US-Staatsanleihen erworben hat, die dazu beitragen, dass ein Teil des US-amerikanischen Zahlungsbilanzdefizits gemindert wird. Wenn China plötzlich diese Anleihen verkaufen würde, dann könnte dies einen Kurssturz an den Finanzmärkten zur Folge haben.

Nach Einschätzung der Wirtschaftsexperten dürfte China einem flexibleren Wechselkurs gegenüber zukünftig offener sein, auch nachdem sichtbar wurde, dass die Aufwertung im vergangenen Jahr das Wirtschaftswachstum und die Exporte nicht beeinträchtigt hat. Zusätzlich könnte ein stär-

kerer Yuan in China durchaus willkommen sein, denn dadurch werden die Importkosten niedrig gehalten, und diese Entwicklung trägt dazu bei, dass der Konsum ausländischer Produkte verstärkt wird.

Um die Liberalisierung des Währungsregimes weiter voranzutreiben, planen chinesische Regierungsvertreter eine zusätzliche Maßnahme. Fondsunternehmen sollen nach Angabe des Direktors für Kapitalanlage der Währungsbehörde, Zou Lin, zukünftig Kapital im Ausland investieren dürfen. Bislang war es hauptsächlich für Handelszwecke und nicht für Finanzanlagen möglich, Yuan in Fremdwährung umzutauschen. Diese neue Richtlinie kann dazu beitragen, dass der Aufwertungsdruck für die chinesische Währung reduziert und gleichzeitig der Aufbau immer größerer Devisenreserven gestoppt wird. China verfügt derzeit über Reserven von fast 819 Mrd. US\$ und liegt damit hinter Japan an zweiter Stelle.

Im Juli 2005 senkte China den Yuankurs nach zehn Jahren Festkurs zum US\$ um 2,3%. Seit der Neubewertung des Yuans nahm der Kurs der chinesischen Währung um 0,9% zu. Diese Entwicklung scheint der US-amerikanischen Regierung dennoch nicht zu genügen. Die Geschwindigkeit der Liberalisierung der Wechselkurspolitik sei im Jahr 2005 nicht zügig genug gewesen – dies betonte der US-Finanzminister John Snow bei einer Anhörung vor dem Repräsentantenhaus.

Die US-amerikanische Wirtschaft zeichnete im Jahr 2005 ein Handelsdefizit in Höhe von insgesamt 726 Mrd. US\$. Im Vergleich zu 2004 stieg das Defizit um 17,5%. Als im Jahr 2001 Präsident George W. Bush

das Amt übernahm, war das Leistungsdefizit der USA nur halb so hoch gewesen. Allein mit China haben die USA ein Handelsdefizit in Höhe von 202 Mrd. US\$. Das sind nahezu 30% des gesamten Außenhandelsdefizites der Vereinigten Staaten und ein Anstieg um 20% im Vergleich zum Vorjahr. Viele Unternehmen in den USA sind der Überzeugung, dass China seinen Wechselkurs künstlich niedrig hält, um chinesischen Unternehmen Vorteile beim Export zu verschaffen. Diese Tatsache wird als verantwortlich für den hohen Exportüberschuss der Chinesen im Handel mit den USA gemacht. Aus Sicht führender US-amerikanischer Politiker ist die Verlagerung von Arbeitsplätzen nach China auf den niedrigen Wechselkurs zurückzuführen.

Aber nicht alle US-amerikanischen Unternehmen haben Probleme mit China, sondern sind dort gut positioniert. US-Tochtergesellschaften sollen im Jahr 2004 in China einen Umsatz von 3 Mrd. US\$ erzielt haben, im vergangenen Jahr lag der Umsatz bei 3,2 Mrd. US\$. Wirtschaftsanalysten sehen in dieser Entwicklung ein Indiz dafür, dass US-Unternehmen sich durchaus auf dem chinesischen Markt etabliert haben. Berichten zufolge hätten im Jahr 2005 zwei Drittel aller US-Firmen, die in China tätig waren, Gewinne gemacht, 42% überdurchschnittlich hohe Gewinne. Der US-Parlamentarier Charlie Martin kritisiert allerdings, dass viele US-Exporteure wenig Erfahrung mit dem chinesischen Markt haben und noch kein gut funktionierendes Distributionsnetzwerk besitzen. Martin betonte zusätzlich, dass China durch Lockerungen in der Regulierung des Marktes bereits Fortschritte ge-

macht habe. So hätten US-Firmen im Gegensatz zu früher viel mehr Möglichkeiten und Freiheiten. Beispielsweise bestünde heutzutage kein Zwang mehr, ein Gemeinschaftsunternehmen mit einem chinesischen Partner zu gründen.

In einer Befragung von US-Unternehmen im Jahr 2005 gaben 60% der Interviewpartner an, dass sie kein Joint Venture eingehen würden; 1999 waren es nur 33%. Die Zahl der Unternehmen, die im Vorjahr ein Joint Venture eingingen, sank von 78% auf 27%. Zu den besonderen Problemen zählt der unzureichende Schutz der Eigentumsrechte. So gab die überwiegende Mehrheit (75%) der Befragten an, dass die geistigen Eigentumsrechte in China noch nicht genug geschützt seien.

Der Handelsbeauftragte Rob Portman kündigte in einem Bericht an, innerhalb seines Amtes eine „Task Force“ für den Außenhandel mit China zu gründen. Sie solle vor Ort alle bestehenden nationalen und internationalen Handelsgesetze und -regulierungen besser als bisher kontrollieren und bei eventuellen Verstößen gegen faire Handelspraktiken Chinas Gegenmaßnahmen anregen. Parallel plant Portman, die Zahl der Beschäftigten seiner Behörde, die in China arbeiten, stark zu erhöhen. Ziel soll sein, dass China das Problem der andauernden Verletzung geistiger Eigentumsrechte entschieden bekämpft. Mei Xinyu, ein Wirtschaftswissenschaftler an der Academy of International Trade and Economic Cooperation des Handelsministeriums erklärte, dass die Drohungen der USA wahrscheinlich nur wenig Eindruck auf China machen würden. Mei stellte weiter fest, dass Chinas Exportboom

in die USA seine Ursachen in der starken US-amerikanischen Nachfrage nach Gütern aus China habe und nicht darin liege, dass Chinas Regierung irgendwelche „dunklen Pläne“ schmiede.

Yi Xiaozhun, stellvertretender Wirtschaftsminister, behauptete auf einem Wirtschaftsforum, dass die preisgünstigen chinesischen Exporte keinen Schaden anrichteten, sondern Vorteile für die USA mit sich brächten. Ohne diese Exporte würde die Inflationsrate in den USA um ein paar Prozentpunkte höher liegen. Weiter konstatierte er, dass die Erträge, die China durch den Export in die USA erzielt, zum Teil in langfristige US-Schatzanleihen investiert würden und China gleichzeitig das Haushaltsdefizit der USA finanzieren würde.

Die Forderung der US-Regierung, den Druck auf China in der Wechselkurspolitik zu steigern, wurde vom Chef des Internationalen Währungsfonds (IWF), Rodrigo Rato, missbilligt. Die US-Regierung hatte den Fonds um Unterstützung gebeten, die Wechselkurse der Mitgliedsstaaten, insbesondere Chinas Wechselkurs, verstärkt zu überwachen. Tim Adams, US-Staatssekretär im Finanzministerium, hatte empfohlen, bei der Überwachung das IWF-Instrument der *special consultations* anzuwenden. Mit dem Instrument kann der IWF eine offizielle Untersuchung der Wechselkurspolitik eines Mitgliedsstaates einleiten. Die größere Wechselkursflexibilität könne einen Beitrag zum Abbau der internationalen Ungleichgewichte leisten. Er gab dennoch offen zu, dass die USA für ihr Handelsbilanzdefizit auch selbst eine gewisse Verantwortung tragen müssten. Er ist der Ansicht, dass das

Konsumwachstum in den USA eine Schlüsselrolle für das gravierend hohe Leistungsbilanzdefizit spielen.

Der IWF betonte, dass er als unabhängige und neutrale Institution die Rolle eines transparenten Richters einnehmen müsste. Rato ist außerdem der Meinung, dass der IWF nicht vorhat, eine aktivere Rolle bei der Auseinandersetzung zwischen zwei Staaten einzunehmen. Ein Referenzkurs sei nicht vereinbar mit der Praxis vieler nationaler Zentralbanken, einen festen Zielwert für die Teuerungsrate anzusteuern. Er wies ferner darauf hin, dass das Handelsdefizit der USA andere Ursachen habe. Trotzdem riet Rato der chinesischen Regierung, weitere Reformen des Wechselkurses anzustreben. (SCMP, 15., 16.2.06; IHT, 15.2.06; NZZ, 15.2.06; HB, 21., 24., 27.2., 6., 7., 16.3.06; WSJ, 13., 14., 15., 16., 17., 22.2., 7., 14.3.06; ST, 27.2.06; FTD, 27.-29.1.06) -Li-

## Chinas neue Kooperationen im Energiesektor

Im Jahre 2005 wuchs die chinesische Volkswirtschaft um 9,9%. Daraus resultierte ein enormer Energiebedarf, der China weltweit zum zweitgrößten Ölkonsumenten nach den USA hat aufsteigen lassen. Die Höhe dieses Konsums wird mit voneinander abweichenden Daten angegeben. Während internationale Analysten die Wachstumsrate des chinesischen Ölkonsums im Jahre 2005 bei zwischen 3% und 6% sahen, gehen offizielle Stellen von einem Nachfragerückgang aus. Schätzungen der National Development and Reform Commission (NDRC) zufolge wird die Volksrepublik 2006 insgesamt

177,24 Mio. Tonnen Ölprodukte konsumieren; ein Anstieg von nahezu 7% gegenüber dem Vorjahr, ein Anteil von 75% mn Verbrauch entfällt auf die Transportindustrie.

Am 22.3.2006 sicherte Russlands Präsident Wladimir Putin anlässlich seines Staatsbesuchs in Beijing den Bau einer Ölpipeline nach China zu, deren Konstruktion in den kommenden Monaten beginnen werde. Zuvor war es zu einer Verstimmung der chinesischen Seite gekommen, nachdem Putin am Vortag noch geögert hatte, dem Projekt öffentlich eine Zusage zu erteilen. Durch die neue Pipeline mit Ursprung Ost-Sibirien sollen einmal bis zu 84.000 Tonnen Öl pro Tag nach China fließen. Zusammen mit einer ebenfalls geplanten Erdgaspipeline von Russland in den Westen Xinjiangs stellen beide Projekte die neuesten Etappen in einer Reihe von Kooperationen Chinas mit dem Ausland dar, die zur langfristigen Sicherung des chinesischen Energiebedarfs dienen sollen.

In diesem Jahr machte Mitte Januar 2006 Mani Shankar Aiyar, damals noch in seiner Funktion als indischer Ölminister, den Anfang bei Kooperationen im Energiebereich zwischen China und internationalen Partner. Während des Besuchs seiner Delegation in China unterzeichneten Aiyar und Ma Kai von der NDRC eine Vereinbarung, wonach die staatlichen Konzerne beider Länder bei Öl- und Gasgeschäften enger zusammenarbeiten wollen. Zukünftig sollen Kaufpreisinformationen ausgetauscht werden, um Verluste bei Abgabe von Geboten zu vermeiden. Bisher standen sich die Unternehmen meist als Konkurrenten bei der Sicherung von internationalen Ölreser-

ven gegenüber, wobei China in der Regel die Oberhand behielt. Welchen Stellenwert die Vereinbarung für die betroffenen Unternehmen einnimmt, war schon Stunden nach Vertragsunterzeichnung fraglich, als es zu konkurrierenden Angeboten der China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) und der indischen Oil & Natural Gas Corp. (ONGC) um das kanadische Ölunternehmen Nations Energy Co. gekommen war. Dennoch fand in der Zwischenzeit mit dem gemeinsamen Kauf der Ölfelder von Petro Canada in Syrien bereits die erste sino-indische Zusammenarbeit statt.

Beide Länder verbindet, dass sie große Anteile ihres Erdölbedarfs importieren müssen, nämlich China 30% und Indien gar 70%. Um diese Mengen auf lange Frist zu sichern, schlägt China Kooperationswege ein, die in der internationalen Gemeinschaft auf Kritik stoßen.

Einer Studie des Energieministeriums der USA vom Februar 2006 zufolge erzeugen Chinas Übersee-Aktivitäten im Energiebereich eine Reihe potenzieller Probleme, da China somit Länder wie Usbekistan, den Sudan und Myanmar unterstütze, deren Menschenrechtsverletzungen, Hilfestellungen für Terrorismus und Aufrüstungsaktivitäten weltweite Opposition erzeuge. Auf der anderen Seite räumt der Report ein, dass China als Späteinsteiger zum Teil zu Investitionen in solchen Regionen gezwungen sei, da nur noch wenige unangezapfte Gebiete für Petroleum-Investitionen bestünden, die ausländischen Investoren zugänglich seien. Positiv sei anzumerken, dass die chinesischen Investitionen den weltweit verfügbaren Treibstoffbestand erhöhen könn-

ten, da die betroffenen politisch unsicheren Gebiete wie der Sudan für große Ölfirmen unattraktiv seien.

In den letzten Monaten hatte China in Nigeria, Syrien und Kasachstan insgesamt für 7 Mrd. US\$ Anteile an Ölfeldern erworben. Zusätzlich kaufte die China National Petroleum Corp. den Ölbetrieb PetroKasachstan und investierte 700 Mio. US\$ in eine Pipeline aus Kasachstan bis an die chinesische Grenze.

Im Iran beteiligt sich die China Petrochemical Corporation (Sinopec) mit einem Anteil von 51% an der Entwicklung des Yadavaran Ölfelds. Der Iran hatte im Januar 2006 Saudi Arabien und Angola als führende Rohölexporture Chinas abgelöst.

Dennoch intensivierten China und Saudi Arabien während des Staatsbesuchs von König Abdullah am 24. Januar 2006 mit der Unterzeichnung einer Vereinbarung über mehr Kooperation und gemeinsame Investitionen in den Bereichen Erdöl, Erdgas und Mineraldepots ihre wirtschaftliche Zusammenarbeit. Seit Aufnahme der diplomatischen Beziehungen beider Länder 1990 war dies der erste Besuch eines Saudi Arabischen Regierungschefs in der Volksrepublik. Saudi Arabien ist der weltweit größte Öllieferant und möchte durch diesen Schritt seine Abhängigkeit von den USA als wichtigsten Abnehmer verringern.

In den ersten elf Kalendermonaten des letzten Jahres war das gesamte Handelsvolumen zwischen China und Saudi Arabien um 59% auf 14 Mrd. US\$ angewachsen. Einen Großteil machen dabei die chinesischen Ölimporte aus. Die Firma Saudi Aramco beteiligt sich mit Sinopec an einem

3,5-Mrd.-US\$-Raffinerieprojekt in der Provinz Fujian und plant ebenfalls, in der Stadt Qingdao zu investieren.

Insgesamt hat China aus arabischen Ländern von Januar bis November letzten Jahres 50,52 Mio. Tonnen Rohöl importiert. Diese Summe entspricht 44% der gesamten Erdölimporte Chinas mit einem Wert von 18,97 Mrd. US\$.

Energiemarktanalysten haben Zweifel an dem Erfolg der chinesischen Kooperationen mit bestimmten rohstoffreichen Regionen geäußert. Leo Drollas vom Center for Global Energy Studies bezweifelt, ob sich China durch Investitionen im Sudan oder Venezuela wirklich Ölreserven sichere. Angesichts der Unbeständigkeit mancher Regionen könne niemand garantieren, dass die Anlagen auf lange Frist ihren Wert behielten.

Angesichts der politisch brisanten Lage am Persischen Golf tragen auch Kooperationen mit dem Sudan und Iran nicht zu einer höheren Energiesicherheit Chinas bei, da im Falle einer internationalen Krise die Rohstoffpreise weltweit ansteigen würden. (*Straits Times*, 21.1., 18., 20.2.06; *NfA*, 16.3.06; *SCMP*, 23., 24.1.06; *BBC PF*, 18.1.06; *XNA*, 18.1.06, *FT*, 24.1.06; *WSJ*, 5., 8., 28.2.06) -Pfennig-

## **Aufhebung der Restriktionen für den Treibstoffmarkt zeichnet sich ab**

Im März 2006 kündigte das chinesische Handelsministerium an, bis Mitte des Jahres die Einstiegsregelungen für den inländischen Großhandelsmarkt zur Distributi-

on von Öl bekannt zu geben. Einem provisorischen Entwurf zufolge sind die Voraussetzungen für den Einstieg mindestens zwei Jahre Erfahrung im Öl-Einzelhandel, teilweise oder volle Eigentümerschaft von Öllagerungsraum mit einer Mindestgröße von 4.000 Kubikmetern und zusätzlich mindestens 30 Einzelverkaufsstellen in China. Kleinere inländische Firmen stufen die Regelungen als zu streng ein. Derzeit sind noch 90% des Treibstoff-Distributionsmarktes in den Händen der staatlich kontrollierten Unternehmen Sinopec und PetroChina (PTR).

Die ausländischen Ölkonzerne Royal Dutch Shell, BP und Total sind bereits Joint Ventures mit chinesischen Unternehmen eingegangen, um zukünftig in China Tankstellen zu bauen. Entsprechend Chinas WTO-Verpflichtungen werden die Marktzugangsrestriktionen für ausländische Firmen aller Voraussicht nach am 11. Dezember dieses Jahres aufgehoben. Während sich die chinesische Regierung von den Maßnahmen einen gesunden Wettbewerb und auf lange Sicht niedrigere Benzinpreise verspricht, suchen ausländische Konzerne den Einstieg in einen schnell wachsenden Markt und erhoffen sich einen höheren Gewinn als im Einzelhandel.

Profitieren könnten ausländische Konzerne auch von einer geplanten Anpassung des chinesischen Preissetzungsmechanismus. Die Ölproduktpreise in China basieren auf einem Korb von Preisen aus Singapur, Rotterdam und New York und werden von der Regierung aus Angst vor Inflation künstlich niedrig gehalten. Vermehrter Druck von inländischen Ölproduzenten zwingt Beijing nun, diese Haltung zu überdenken. Im letz-

ten Jahr hatten die chinesischen Ölraffinerien nach offiziellen Angaben auf Grund hoher internationaler Ölpreise und den heimischen Preiskontrollen einen Verlust von 3,7 Mrd. US\$ zu verzeichnen. Als Resultat stiegen die chinesischen Ölexporte in der ersten Hälfte von 2005 um fast 50% an, da die Unternehmen auf höhere Profite spekulierten. Gleichzeitig kam es in China zu Versorgungsengpässen, da kleinere Raffinerien unter Kapazität produzierten, sich Tankstellen weigerten, Benzin an Motorräder zu verkaufen und die Regierung Ölproduzenten stark subventionieren musste.

Den Wünschen der Ölproduzenten entsprechend und in der Hoffnung auf eine Erhöhung der Energieeffizienz des Landes hat die NDRC den Vorschlag für einen neuen Preissetzungsmechanismus unterbreitet, demzufolge Preise entsprechend der Bewegung von internationalen Rohölpreisen schwanken dürfen.

David Hurd, Analyst der Deutschen Bank in Beijing, schätzt, dass die Regierung Benzinpreise um 20% erhöhen könnte, während Dieselpreise konstant blieben. In China wird die doppelte Menge an Diesel gegenüber Benzin verkauft. (WSJ, 12., 14.2., 11., 16.3.06; SCMP, 13.2.06) -Pfennig-

## Mehr Handel zwischen China und ASEAN

Das chinesische Handelsministerium gab im Januar bekannt, dass das Handelsvolumen der Volksrepublik China mit den zehn Mitgliedsstaaten der Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) im Jahre 2005 um 23% auf 130,4 Milliarden US\$ gestiegen sei.

Dies sei, so Yi Xiaozhun, wesentlich auf die im Juli letzten Jahres vorgenommenen Zollreduzierungen auf 7.000 Handelsprodukte zurückzuführen. Diese Maßnahme ist ein prozessualer Bestandteil eines Abkommens zur Schaffung der weltweit größten Freihandelszone zwischen China und den ASEAN-Staaten, das bereits im Jahre 2004 unterzeichnet worden war. Die bis 2010 zu errichtende Zone würde rund 1,8 Milliarden Menschen umfassen. China verhandelt zur Zeit darüber hinaus auch mit Indien, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland über die Schaffung weiterer Freihandelszonen. (WSJ, 17.01.06; XNA, 09.01.06) -Loewen-

## Binnenwirtschaft

Margot Schüller, Li Chen und Laila Pfennig

### Zentralbank will vorsichtige Geldpolitik fortsetzen

Die chinesische Zentralbank erwartet für das Jahr 2006 eine Beschleunigung des Preisauftriebs. Der Zentralbankgouverneur Zhou Xiaochuan gab Ende Januar d.J. bekannt, dass die chinesische Regierung den Erwerb von Devisen für ihre Bürger und Unternehmen einfacher gestalten werde. Dies hätte zur Folge, dass Auslandsinvestitionen der Chinesen leichter werden und die Sparquote, die immer noch sehr hoch ist, verringert würde. Außerdem hat die Regierung vor, die Kontrolle über Investitionen im Ausland insgesamt zu reduzieren.

Die Zentralbank kündigte in ihrem Bericht zur Geldpolitik Ende 2005 an, dass sie