

## Im Fokus

---

# **Wirtschaftliche Kooperation zwischen China und Indien – eine Allianz der neuen Mächte?**

## **Sino-Indian Economic Cooperation – An Alliance of New Powers?**

Karsten Giese

### **Abstract**

During the last few months there has been a lot of hype around Sino-Indian economic relations and possible implications of intensified cooperation between the rising Asian giants for Western economies. By analysing the bilateral flows of trade, investments and services the article shows that economic relations between China and India show highly unbalanced patterns in favour of China that presumably will not change in the near future. From the Chinese perspective trade and investment relations with India are still marginal in spite of imposing growth rates, and India is regarded primarily as supplier of cheap raw materials and market for Chinese goods. On the other hand, Indian enterprises, though investing in China, so far have not successfully tapped the Chinese domestic market, whereas Chinese investments and exports of services have been facing political reservations on the Indian side. Hence, synergies envisioned by politicians of both countries so far have failed to materialize.

*Keywords: China, India, economic cooperation, trade, FDI, export of services, security*

### **China und Indien – gemeinsam sind wir stark**

*Chindia* – eine Wortschöpfung, gebildet aus China und Indien, die auf eine enge Kooperation zwischen den beiden Staaten verweist, – war bereits seit dem öffentlichkeitswirksamen Besuch des chinesischen Ministerpräsidenten Wen Jiabao in Indien im April 2005 zu einem Schlagwort geworden. Der jüngste Staatsbesuch des chinesischen Präsidenten Hu Jintao am 21. und 22. November 2006 mit seinem wirtschaftspolitischen Fokus führte scheinbar deutlich vor Augen, dass mit dem asiatischen Zweigestirn ein neues Gravitationszentrum der globalen Wirtschaft entsteht, dessen weit über das Chinas hinaus weist. Massenmedien bemühten jüngst erneut das Bild vom wirtschaftlichen Untergang des

Abendlandes und untermauerten diese Prognose mit den eindrucksvollen Wachstumsraten diesmal gleich zweier asiatischer Giganten. In einem Vergleich der Wirtschaftsentwicklung, gemessen am Bruttoinlandsprodukt seit 1980 basierend auf OECD-Statistiken, erscheinen China mit einem Wachstum von +868% und Indien mit +311% als globale Champions; Die USA konnten ihr BIP bis zum Jahr 2005 gegenüber 1980 immerhin noch um +118% steigern, während Deutschland mit einer Zuwachsrate von nur 56% von der weltwirtschaftlichen Dynamik scheinbar kaum erfasst wurde (Steingart 2006).

Nachdem China und Indien jahrzehntelang mehr oder weniger indifferent mit dem Rücken zueinander gestanden haben, erlebt in den offiziellen Verlautbarungen, die beide Länder anlässlich höchstangeregter gegenseitiger Staatsbesuche herausgeben, das Wort von der sino-indischen Freundschaft (*Hindi Chini bhai bhai*) aus den frühen 1950er Jahren eine Renaissance. 2004 wurde eine strategische und kooperative Partnerschaft begründet (Zheng 2005), deren Potenzial primär in der wirtschaftlichen Kooperation ausgespielt werden soll. Auch der Staatsbesuch Hu Jintaos war keine Ausnahme. Angesichts weiterhin ungelöster Probleme rund um die Grenzfrage sowie im Hinblick auf den indisch-US-amerikanischen Nuklear Deal sehr um positive Signale und die Herstellung eines möglichst positiven Klimas zwischen beiden Ländern bemüht, vollzog Hu eine symbolische Aufwertung seiner Gastgeber, als er Indien erstmals explizit zugestand, mit China in derselben weltpolitischen Liga zu spielen. Angesichts des dennoch zu konstatierenden politischen Stillstands in den bilateralen Beziehungen stand aber auch hier erneut die wirtschaftliche Dimension im Vordergrund. Die umfassende wirtschaftliche Kooperation, so hieß es dort im Abschlusskommunique des Staatsbesuchs, bilde den Kern der bilateralen Beziehungen und der strategischen Partnerschaft (NZZ, 23.11.06). Individuelle wirtschaftliche Stärken sollen miteinander verbunden werden, um Synergien der komplementären Volkswirtschaften zu nutzen.

Allenthalben werden so auf höchster politischer Ebene die komplementäre Wirtschaftsstruktur der beiden aufstrebenden Staaten sowie das daraus resultierende Potenzial für Synergien und die gemeinsame Entwicklung von Handel, Dienstleistungen und Investitionsprojekten beschworen. Grund genug, jenseits aller Rhetorik des Untergangs des europäischen Abendlandes bzw. des unaufhaltbaren Aufstiegs des neuen asiatischen Zweigestirns den gegenwärtigen Entwicklungsstand der sino-indischen Kooperationsbeziehung im wirtschaftlichen Bereich genauer unter die Lupe zu nehmen. Der Status der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen wird im Folgenden anhand des Handels, der gegenseitigen Investitionstätigkeit sowie im Hinblick auf den Export von Dienstleistungen analysiert.

## Die real existierende Kooperation

### Bilateraler Warenhandel

Im bilateralen Warenhandel hat sich eine Intensivierung der sino-indischen Wirtschaftsbeziehungen bereits seit mehreren Jahren abgezeichnet. Obwohl die wirtschaftlich orientierte strategische Partnerschaft zwischen beiden Staaten erst 2004 begründet wurde, weisen chinesische Exporte nach Indien ebenso wie Importe aus Indien schon seit dem Jahr 2000 wahrhaft phänomenale Wachstumsraten auf. Von 2000 bis 2004 war beinahe eine Verfünffachung des Handelsvolumens zu verzeichnen; allein das Jahr 2004 schlug mit einer Steigerung der chinesischen Exporte nach Indien um rund 77% und der indischen Exporte nach China um 80,6% zu Buche. Auch 2005 und 2006 war eine Fortsetzung dieses Trends zu verzeichnen, mit Zuwachsraten im bilateralen Handel von 37% im vergangenen Jahr und immerhin weiteren 27% während der ersten sechs Monate 2006 (vgl. Tabelle 1). Damit wird das vom chinesischen Ministerpräsident Wen Jiabao im Rahmen seines letztjährigen Indien-Besuchs erst für das Jahr 2010 anvisierte Handelsvolumen voraussichtlich bereits zum Jahresende 2006 erreicht werden. Dem klar formulierten politischen Willen zur Ausweitung des bilateralen Handels folgten allein im vergangenen Jahr denn auch mehr als 100 Handelsdelegationen, um das weitere Potenzial zwischen beiden Ländern auszuloten (Aiyar 2006).

Tab.1 Wachstumsraten im chinesisch-indischen Handel

	2000	2003	2004	2005
China → Indien		+77,3%		+50%
Indien → China		+80,6%		+27%
Gesamt		+ 500%		

Quelle: Aiyar 2006, bfai 2005a/b.

Diese Kennzahlen einer scheinbaren Erfolgsgeschichte verdecken jedoch die wahre Situation. Die genannten Wachstumsraten ließen sich nur aufgrund des verschwindend geringen Gesamtumfangs des bilateralen Handels von nicht einmal 3 Mrd. USD noch im Jahr 2000 realisieren. In den ersten sieben Monaten 2006 konnte ein Volumen von ca. 13,6 Mrd. USD erreicht werden (Economy-

watch.com; bfai 2005a/b; Aiyar 2006; vgl. Tabelle 2). Eine deutliche Schieflage – chinesische Politiker würden hier wohl euphemistisch von Komplementarität sprechen – lässt sich aus indischer Sicht auch für die Struktur der Handelsströme feststellen: Indische Exporte nach China werden demnach bislang sehr stark von Rohstoffen und gering aufbereiteten Materialien dominiert. Etwa die Hälfte des Exportwerts entfällt allein auf Eisenerz (Niazi 2005). Andere Erze, Schlacken, Aschen, nicht zuletzt aber auch Rohbaumwolle und Baumwollgarne sind die weiteren Topseller, zu denen sich jüngst auch polierte Edelsteine gesellen, die die Nachfrage der wachsenden chinesischen Mittelklasse befriedigen. China hingegen exportiert in erster Linie verarbeitete Güter nach Indien, die an höheren Positionen der Wertschöpfungskette angesiedelt sind: elektronische Geräte wie Mobiltelefone, Produkte der organischen Chemie und diverse Konsumgüter (Siddhart 2006). Allein Maschinen schlagen mit ca. einem Drittel des Exportwerts zu Buche, und auch der Export von Stahl nach Indien weist ironischerweise teils riesige Wachstumsraten von über 200% auf (Economywatch.com). Insgesamt steht einem relativ stark ausdifferenzierten Portfolio von hochwertigen Gütern aus China eine geringe Bandbreite an Produkten auf niedriger Verarbeitungsstufe aus Indien gegenüber (auf die 15 wichtigsten Exportprodukte entfallen fast 90% des Warenwertes, vgl.: Joint Study Group). Indien liefert somit die billigen Rohstoffe für die chinesische Bau- und Stahlindustrie und die mit Indien konkurrierende Textilindustrie und erhält im Gegenzug von China hochwertige Konsumgüter und Maschinen – eine wahrhaft komplementäre Struktur.

Tab.2 Chinesisch-indischer Handel (Mrd. USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
China → Indien	1,6	2,0	2,7	3,3	5,9	n.a.	n.a.
Indien → China	1,4	1,7	2,3	4,3	7,7	n.a.	n.a.
Gesamt	3,0	3,7	5,0	7,6	13,6	18,7	13,6

\*Januar-Juli

Quellen: Economywatch.com (undatiert); Aiyar 2006.

In Indien wurden denn auch bereits Warnungen vor den Gefahren laut, die mit der gegenwärtigen Dominanz bestimmter Ausfuhr Güter nach China verbunden sind. Die große Abhängigkeit indischer Exporte vom chinesischen Bauboom (Niazi 2005) macht sich in diesem Jahr erstmals negativ bemerkbar. Im Zuge von Bemühungen der chinesischen Regierung, von einem rein quantitativen Wachstum auf ein qualitatives umzusteuern und eine gefürchtete Überhitzung

der Wirtschaft zu verhindern, kam es zu einem Rückgang der Nachfrage nach Rohstoffen für Bauprojekte und die Stahlindustrie. Erstmals seit Jahren ging der Export von Eisenerz nach China in den ersten sechs Monaten dieses Jahres um 16% zurück, während in den Vorjahren jeweils Steigerungen im zwei- bis dreistelligen Bereich verzeichnet worden waren (Aiyar 2006).

Betrachtet man weiterhin den Stellenwert, den die Im- und Exporte des jeweils anderen Landes im Gesamthandelsvolumen einnehmen (vgl. Tabellen 3, 4, 5), so wird die Schieflage noch deutlicher. Hinsichtlich der indischen Importe konnte sich China als Lieferland in den Jahren von 2003 auf 2004 auf Rang 3 vorschieben; gleichzeitig wurde es weltweit zur zweitwichtigsten Nation für die Abnahme indischer Güter. Für China schlägt das gesamte bilaterale Handelsvolumen wie auch schon in den Vorjahren jedoch lediglich mit einem Anteil von weniger als 1,5% am gesamten chinesischen Außenhandel zu Buche. Indien ist als Handelspartner für China demnach bislang wirtschaftlich unbedeutend. Angesichts eines schon im Jahr 2004 auf mehr als 1,1 Billionen USD angewachsenen chinesischen Außenhandels fallen sowohl die Wachstumsraten als auch die Ankündigung des chinesischen Ministerpräsidenten Wen Jiabao vom April 2005, das bilaterale Handelsvolumen bis zum Jahr 2010 auf 30 Mrd. USD steigern zu wollen (Economywatch.com), eher bescheiden aus.

*Tab.3 Chinas wichtige Handelspartner*

Chinesische Importe (Mrd. USD)				Chinesische Exporte (Mrd. USD)			
	2003	2004	Zuwachs		2003	2004	Zuwachs
USA	33,86	44,68	31,9%	USA	92,47	124,95	35,1%
Deutschland	24,34	30,37	25,0%	Deutschland	17,54	23,76	36,2%

Quelle: *bfai 2005a.*

*Tab.4 Indiens wichtige Handelspartner*

Indische Importe (Mrd. USD)				Indische Exporte (Mrd. USD)			
	2003	2004	Rang		2003	2004	Rang
USA	4,97	6,78	1	USA	11,38	13,18	1
China	4,0	6,71	2	China	2,9	5,3	5/3
Deutschland	2,88	3,86	6	Deutschland	2,51	2,65	7

Quelle: *bfai 2005b.*

Tab.5 Außenhandel Chinas und Indiens 2004

INDIEN	Total	USA	D	China	Indien	D	USA	Total	CHINA
Export	79,8 Mrd.USD	16,5%	3,4%	6,6%	1,1%	4,0%	21,1%	593,3 Mrd.USD	Export
Import	108,3 Mrd.USD	6,3%	3,6%	6,2%	1,0%	5,4%	8,0%	561,4 Mrd.USD	Import

Quelle: bfai 2005a/b; eigene Berechnungen.

Aus chinesischer Perspektive wird Indien als Handelspartner wohl auch auf absehbare Zeit von peripherer wirtschaftlicher Bedeutung bleiben, da auch der Handel mit den wichtigen chinesischen Partnerländern nach wie vor deutlich zweistellige Zuwachsraten aufweist (bfai 2005a). Für Indien hingegen ist China im Handel schon heute von zentraler Bedeutung, und es wird allgemein erwartet, dass China sowohl was indische Importe als auch Exporte nach Indien betrifft in Kürze die USA als Handelspartner Nummer 1 ablösen wird. Das große Entwicklungspotenzial, das Indien von chinesischen Experten durchaus zugestanden wird, lässt das südliche Nachbarland aus chinesischer Perspektive primär als wachsender Markt für chinesische Konsumgüter erscheinen. China sieht sich selbst auf absehbare Zeit als Fabrik der Welt, Indien hingegen als die Manufaktur der Welt; ein hoher Industrialisierungsgrad in China steht aus chinesischer Sicht demnach heute und auch mittelfristig ein niedriger in Indien gegenüber (Zhao 2004). Abgesehen von der Softwareindustrie könnte China durch Indien nach eigener Einschätzung innerhalb der nächsten zehn Jahre lediglich Konkurrenz in den Bereichen Textilien und chemische Produkte erwachsen – und Ziel für Auslandsinvestitionen werden (Pei 2005).

## Investitionen und Dienstleistungen

“If you were to marry China’s hardware with Indian software, we could make goods for the international market that are high in quality and low in cost. [...] This is an ideal relationship that we can nurture for the future. (WSJ, 8.9.06)”

Ähnliche Aussagen wie die hier zitierte des indischen Ministers für Wissenschaft und Technologie hört man aus Indien und aus China seit Jahren immer wieder wie ein Mantra. Gegenseitige Investitionen werden von indischen und chinesischen Politikern allgemein als Grundlage einer nachhaltigen wirtschaftlichen Verflechtung und vor allem als Instrument einer politischen Vertrauensbildung zwischen beiden Ländern angesehen (Zhao 2004). Vorausgeschickt sei, dass es äußerst schwierig ist, belastbare Statistiken über gegenseitige Investitionen zwischen China und Indien zu erhalten. Indische Zahlen weichen von chinesischen

in Zehnerpotenzen ab, und selbst Angaben unterschiedlicher Quellen desselben Landes weisen erhebliche Abweichungen auf. Allein unterschiedliche indische Quellen aus dem laufenden Jahr geben das Volumen indischer Direktinvestitionen mal mit 130 Mio. USD an (Aiyar 2006), mal mit 235 Mio. USD (Pannu & Roy Chowdhury 2006). Wieder andere Quellen rechnen in die Zahlen geplante Investitionen mit ein und kommen auf ein Gesamtvolumen von 477 Mio. USD, ohne allerdings auf den Anteil der bereits getätigten Investitionen einzugehen oder einen Zeitraum für die in Planung befindlichen Projekte zu spezifizieren (Siddhart 2006).

Die kumulierten chinesischen Direktinvestitionen in Indien werden für den Zeitraum 1991 bis 2005 von der indischen Regierung mit lediglich 2,03 Mio. USD angegeben; die offizielle chinesische Statistik gibt die Gesamtsumme chinesischer Direktinvestitionen in Indien mit 47,35 Mio. USD an. Wie dem auch sei, bei einem Zufluss an Auslandsinvestitionen nach Indien im genannten Zeitraum von insgesamt ca. 36,2 Mrd. USD handelt es sich um ein verschwindend geringes chinesisches Engagement (Aiyar 2006). Das gilt in noch größerem Maße auch für die indische Investitionstätigkeit in China, selbst wenn man die höchsten Schätzungen zugrunde legt. Über die Jahre kumulierten 477 Mio. USD aus indischen Quellen standen allein im Jahr 2005 Direktinvestitionen im Umfang von mehr als 60 Mrd. USD gegenüber (National Bureau of Statistics of China 2006)

Welchen Zahlen man auch immer Glauben schenken möchte, insgesamt ist das Niveau der gegenseitigen Direktinvestitionen noch sehr gering. Das beweisen nicht nur die absoluten Zahlen, sondern in weitaus deutlicherem Maße die Statistiken zur gesamten ausländischen Investitionstätigkeit in Indien bzw. in China (vgl. Tabellen 6 und 7).

*Tab.6 Gegenseitige Direktinvestitionen (Mio. USD)*

Fiskaljahr	Chin. FDI in Indien(1)	Ind. FDI in China(2)	Jahr
2001-02	0,00	30,57**	2002
2002-03	0,00	15,93**	2003
2003-04	7,04	19,48**	2004
2004-05	0,05*	21,40**	2005

\*bis Juni 2004, \*\*realisierte Investitionen

Quellen: <sup>(1)</sup> Indische Regierungsstatistik nach: Ace Global (2005.) <sup>(2)</sup> National Bureau of Statistics of China (2004/2006).

Tab.7 FDI ausgewählter Ursprungsländer (realisiert Mrd. USD)

China(1)					Indien(2)	
2004	2005	Jahr	FDI-Geber	Jahr	2004*	2005**
60,63	60,32		Gesamt		3,83	2,10
3,94	3,06		USA		0,66	0,29
1,06	1,53		Deutschland		0,16	0,04
2,01	2,24		Singapur		0,06	0,15
19,48	21,4	Indien		China	7,04	0,05

\*Fiskaljahr, \*\*April-August

Quellen: <sup>(1)</sup> National Bureau of Statistics of China (2006). <sup>(2)</sup> bfaI 2005b; eigene Berechnungen auf Basis des Dollarkurses zum 31.12.2005.

Fest steht allerdings auch, dass China auf indische Unternehmen in der Tat eine erhebliche Anziehungskraft ausübt. China lockt mit großem Marktvolumen, einem guten Investitionsklima, geringen Kosten, einer großen und sehr produktiven Arbeitskräftenreserve und der Anbindung an internationale Märkte (*The Economist* 2005). Entsprechend haben eine ganze Reihe von großen indischen Unternehmen der Pharmabranche, Banken, Autozulieferer und Reifenhersteller den Schritt nach China gewagt (FICCI undatiert). Die größte Präsenz besitzen – die Prognose von den zu erwartenden Synergien einer Kooperation im IT-Sektor scheinbar stützend – jedoch die großen indischen IT-Unternehmen wie Infosys, Wipro, Tata Consultancy Services, Satyam usw., die mittlerweile allesamt mit Niederlassungen in China vertreten sind. Dennoch bedienen fast alle diese indischen Unternehmen in der Regel nicht den chinesischen Inlandsmarkt, dessen Volumen theoretisch so stark lockt. Vielmehr zeigt die Analyse, dass sie zum größten Teil fast ausschließlich mit multinationalen Konzernen kooperieren, die sich bereits zuvor in China niedergelassen hatten bzw. von China aus ihre traditionellen Absatzmärkte in der Welt bedienen (*The Economist* 2005). Keine indische Firma konnte bislang auf dem chinesischen Inlandsmarkt für Software Fuß fassen, dessen Nachfragevolumen auf 30 Mrd. USD geschätzt wird. Prognosen allerdings gingen und gehen eigentlich immer noch von einem theoretischen Marktanteil für indische Unternehmen von bis zu 40% in diesem Bereich aus. Weder konnten die indischen Softwarehersteller die großen chinesischen Staatsunternehmen als Kunden gewinnen noch ist es bislang in nennenswertem Umfang gelungen, die viel beschworenen Synergien von indischem Software-Know-how und chinesischer Fertigungstechnik im Computersektor zu realisieren (Aiyar 2006).

Lediglich im Dienstleistungssektor konnten indische Unternehmen bislang erfolgreich eine spezifische Nische des chinesischen Inlandsmarkts erobern und ihre erwarteten Stärken ausspielen. Der international operierende indische IT-Ausbilder NIIT, der zu den 20 weltweit größten dieser Branche zählt, ist in China mittlerweile mit mehr als 100 Trainingszentren in 25 Provinzen vertreten. NIIT erwirtschaftete im Jahr 2005 bereits 7-8% des weltweiten Umsatzes in seinen chinesischen Niederlassungen und konnte gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 40% realisieren (Pillai 2005). Hier geht die spezifische Konstellation von politischem Willen der chinesischen Regierung, individuellen Ambitionen chinesischer meist junger Menschen, wirtschaftlicher Notwendigkeiten moderner Unternehmensführung und spezifischen Stärken einer indischen Branche Hand in Hand, um auf diese Weise die viel beschworene Win-Win-Situation in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und Indien Realität werden zu lassen – in einem Einzelfall wohl gemerkt.

Ob diese für beide Seiten derzeit profitable Kooperation jedoch auch der mittel- und langfristigen Überprüfung standhalten kann, wird man sehen. Da die in Politikerreden prognostizierte Kombination chinesischer Hardwarekompetenz mit indischem Software-Know-how zur Entwicklung von IT-Produkten bislang ausgeblieben ist, kommen Zweifel daran auf, wie die angestrebten Synergieeffekte sich materialisieren sollen. China hat bekanntermaßen große Defizite im Bereich Softwareentwicklung, die sich auch in sonst erfolgreichen Branchen mit Softwarekomponente wie dem Maschinenbau – etwa in der Herstellung von Produktionsmaschinen und Ausrüstungen – trotz konkurrenzfähiger Preise schnell verkaufshemmend auswirken können. Ein Beispiel aus der venezolanischen Ölindustrie belegt das: „Chinese-made drilling rigs are competitive in terms of technology and price, although China is still weak in key control software“ (Gallegos & Winning 2006).

Angesichts der allenthalben praktizierten Strategie Chinas, einen Technologie- und Know-howtransfer von ausländischen Investoren zu erwirken, könnte auch die Ausbildung von chinesischen Computerspezialisten durch indische Unternehmen eher dem Aufbau eigener chinesischer Kapazitäten im Bereich Software dienen als einer langfristig angelegten Strategie der bilateralen Zusammenarbeit durch Poolen der jeweiligen komparativen Vorteile: Hardwarekompetenz aus China und Software-Know-how aus Indien (vgl. Siddarth 2006).

Betrachtet man die umgekehrte Richtung der bilateralen Investitionstätigkeit, so lässt sich anhand der vorhandenen Daten unschwer erkennen, dass das Interesse der chinesischen Wirtschaft an Investitionen in Indien bislang äußerst marginal

ist. Dem ehemaligen indischen Generalkonsul in Shanghai, Sujan Chinoy, zufolge, bestehen vorerst für chinesische Unternehmen letztlich auch keine ausreichenden Anreize für Investitionen in Indien.

“...[There simply are] very few commercial reasons for them [the Chinese] to invest until such time as India acquires the importance of a high-value market to them with the attendant weightage that a large bilateral engagement brings. (Aiyar 2006)”

Die chinesischen Investitionsprojekte spiegeln sowohl komparative Stärken der chinesischen Industrie als auch strategische Überlegungen der Politik wider. So entfielen in den vergangenen Jahren sektoral mehr als die Hälfte der chinesischen Investitionen auf die Telekommunikationsindustrie, und ca. 37% der Mittel flossen in die Hüttenindustrie (FICCI undatiert) – einerseits Absatzmarkt für hoch konkurrenzfähige chinesische Produkte, andererseits Sicherung von strategisch wichtigen Rohstoffen. Nach Einschätzung chinesischer Autoren bieten sich kurz- und mittelfristig für Investitionen primär auch die industrielle Fertigung von Konsumgütern sowie Infrastrukturprojekte an, um darüber mittel- und langfristige Zugang zu den international konkurrenzfähigen Sektoren IT, Pharma und Finanzen zu gewinnen. Aus politischen Überlegungen, die über die Kultivierung stabiler und interdependenter Beziehungen hinausgehen, strebt China besonders nach einem Einstieg in den indischen IT-Sektor, da sich hier in Indien aus chinesischer Sicht eine Entwicklung weg vom Anbieten günstiger Dienstleistungen und Programmierarbeiten hin zu einer allumfassenden Computerindustrie einschließlich der Produktion von Hardware vollzieht. Diese Perspektive wird in China als Bedrohung der komparativen Vorteile einer seiner wichtigsten eigenen Zukunftsindustrien betrachtet (Zhao 2004).

Chinesische Investoren, die dem Ruf ihrer politischen Führung folgen, stehen in Indien jedoch vor einer Reihe von Problemen, die ausländischen Investoren in China nur allzu geläufig sein dürften. Trotz stabiler nationaler Lage sehen sie sich mit hohen Opportunitätskosten konfrontiert: Kulturelle Andersartigkeit, schwierige Informationsbeschaffung hinsichtlich des weichen Investitionsumfelds, Geschäftspraktiken mit indischen Charakteristika, die nicht internationalen Gepflogenheiten folgen, sowie eine große Bandbreite regionaler Politik bis hin zu lokal abweichender Auslegung gesamtstaatlicher Regularien und Gesetze (Zhao 2004). Treffen diese Erschwernisse tendenziell alle ausländischen Investoren gleichermaßen, so sehen sich Chinesen darüber hinaus trotz aller anders lautenden Beteuerungen der wieder gefundenen sino-indischen Freundschaft auch einer spezifischen Diskriminierung ausgesetzt. Dazu einige Beispiele:

Einem Besucherstrom von 350.000 Personen aus Indien nach China standen in umgekehrter Richtung im Jahr 2005 lediglich 50.000 Reisende gegenüber. Obwohl es sicher weitere wichtige Einflussfaktoren gibt, wird von chinesischer Seite in erster Linie die restriktive Praxis der Visaerteilung durch Indien beklagt. Indische Behörden seien insbesondere sehr zögerlich in der Bewilligung von Visa für chinesische Geschäftsleute, die mehrfache Einreisen erlauben, und gewähren in der Regel keine Aufenthalte über drei Monate hinaus (Varadarajan 2006). Handelt es sich bei der Praxis der Visaerteilung um eine indirekte Erschwerung der bilateralen Wirtschaftskooperation auf der untersten Ebene des täglichen Geschäfts, die auf politischer Ebene ausgeräumt werden könnte, so existieren darüber hinaus auch Beispiele von ebenfalls politisch motivierten Widerständen in Indien, die die Planung und Realisierung chinesischer Investitionsprojekte und den Export von Dienstleistungen nach Indien ganz direkt betreffen. Der Hersteller von Telekommunikationstechnik Huawei aus Shenzhen, der bereits eine Niederlassung in Bangalore mit 800 Angestellten betreibt, plante beispielsweise die Errichtung einer neuen Fertigungsanlage mit einem Investitionsvolumen von bis zu 60 Mio. USD und hatte sich im Bietverfahren im März 2005 gegen den Mitbewerber ZTE Technologies durchgesetzt. Die indischen Behörden verweigerten jedoch die Genehmigung unter Bezugnahme auf nicht weiter spezifizierte Sicherheitsbedenken (Varadarajan 2006; Jayaram 2006).

In erster Linie sind jedoch große Infrastrukturprojekte betroffen, bei deren Durchführung chinesische Firmen sowohl aus den eigenen Entwicklungsanstrengungen in China während der letzten zwei bis drei Jahrzehnte als auch aus einer Vielzahl derartiger Projekte in Drittländern Erfahrungen besitzen. Erst kürzlich wurde einem chinesisch-indischen Konsortium bestehend aus der Kaidi Electric Power Company, der China Harbour Engineering Company und der indischen Zoom Developers ein Kontrakt über den Bau eines Containerterminals in Kerala aufgrund von Sicherheitsbedenken verweigert, nachdem sich dieses bereits erfolgreich gegen weitere Konkurrenten durchgesetzt und vom Bundesstaat Kerala auch den Zuschlag für den Auftrag erhalten hatte. Inoffiziell hieß es, die beiden chinesischen Firmen verfügten über zu enge Verbindungen zur Volksbefreiungsarmee (Times News Network 2006). Dasselbe Schicksal ereilte Hafenprojekte in Mumbai und Chennai. Hier intervenierte ebenfalls die indische Zentralregierung und verweigerte Hutchison Port Holdings (HPH) aus Hongkong – mit 14 Häfen in China und weiteren 27 weltweit immerhin einer der größten internationalen Betreiber von Hafenanlagen – mit Hinweis auf die mögliche Gefährdung der nationalen Sicherheit wiederum Genehmigung.

gen zur Errichtung von Containerterminals (Varadarajan 2006). Die Liste der Projekte, die aufgrund von Bedenken für die nationale Sicherheit auf Seiten der indischen Zentralregierung nicht zustande gekommen sind, ließe sich verlängern. Der Bau von Brücken oder die Errichtung eines Flughafens zählen ebenso dazu wie seismische Messungen im Rahmen der Exploration von Ölvorkommen im Nordosten Indiens, die ein indisches Unternehmen von chinesischen Experten durchführen lassen wollte, die hierfür jedoch keine Einreiseerlaubnis erhielten, weil die indischen nationalen Sicherheitsinteressen davon berührt seien (Jayaram 2006).

Diese Beispiele verdeutlichen, dass trotz der Beschwörung der bilateralen strategischen Partnerschaft zumindest auf indischer Seite das tief verwurzelte Misstrauen gegenüber China in großen Teilen der Politik weiter dominiert. Auch wenn die indische Politik ihr Verständnis von China und auch ihr zukünftiges Verhältnis zu dem bis vor gar nicht allzu langer Zeit als Bedrohung Nr. 1 angesehenen nördlichen Nachbarn gerade revidiert, so scheinen doch bislang die Skeptiker weiterhin entscheidenden Einfluss auszuüben. Die Wahrnehmung Chinas als auf mittlere Sicht übermächtiger Konkurrent und potenzielle Bedrohung der extensiv definierten indischen Sicherheitsinteressen hat trotz aller Einsicht in die Notwendigkeit von wirtschaftlicher und politischer Kooperation weiterhin Konjunktur (vgl. Jacob 2004).

### **Fazit: China dominiert, Indien bleibt Juniorpartner**

Indien und China haben noch einen langen Weg zur Verwirklichung einer gleichgewichtigen Kooperation. Im Handel und auch im Bereich gegenseitiger Investitionen behindert die noch weit hinter China zurückhinkende wirtschaftliche Entwicklung Indiens eine Partnerschaft mit ausgeglichenen Anteilen. Die sowohl in China als auch in Indien offiziell vielfach beschworene komplementäre Struktur beider Volkswirtschaften hat bisher nicht zu erhofften Synergieeffekten geführt. Sie manifestiert sich vielmehr in einem Verhältnis, in dem China als Importeur von Rohstoffen und Exporteur von Fertigprodukten die klassische Rolle eines Industriestaates gegenüber dem auf die Funktion eines Zulieferers von Materialien und Gütern niedriger Wertschöpfung sowie eines Absatzmarktes reduzierten Entwicklungsland Indien einnimmt. Auch ist bislang wenig Nachhaltigkeit in der Entwicklung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen erkennbar. Indien ist aus chinesischer Sicht offensichtlich eine Rohstoffquelle unter vielen und ein Absatzmarkt unter vielen – wenn auch ein politisch und strategisch wichtiger.

Die Kooperation folgt primär nationalen wirtschaftlichen und strategischen

Interessen, die wiederum einem gleichberechtigten und vertrauensvollen Verhältnis entgegenstehen scheinen. China importiert aus Indien Güter wie aus jedem anderen Lieferland, solange sich daraus wirtschaftliche Vorteile ergeben. Verpflichtungen aufgrund einer politisch erwünschten Strategie zur Intensivierung der bilateralen Kooperation sind nicht erkennbar. Vielmehr beherrscht die binnenwirtschaftliche Logik das Verhältnis, wie sich am drastischen Rückgang der Eisenerzeinfuhren in der Folge entsprechender Steuerungsmaßnahmen der chinesischen Binnenwirtschaft unschwer erkennen lässt. Auch die eher auf ein Aufschließen mit indischem Know-how und eine Substitution indischer Konkurrenz durch eigene chinesische Kompetenzen angelegte Kooperation in der Ausbildung von IT-Fachkräften durch indische Unternehmen in China lässt den Willen der chinesischen Seite zu langfristiger komplementärer Kooperation in diesem Bereich vermissen.

Politisch stehen indisches Misstrauen und ein diffuses Bedrohungsgefühl der chinesischen Gewissheit gegenüber, dass Indien mittelfristig eben keine Bedrohung seiner nationalen Interessen darstellen wird und somit auf absehbare Zeit lediglich zum Juniorpartner taugt. Historisch gewachsene Sensibilitäten und psychologische Faktoren, die die gegenseitige Perzeption immer noch dominieren und sich in der ungelösten Grenzfrage wie unter einem Brennglas konzentrieren, behindern darüber hinaus weiterhin den Aufbau einer effektiven Kooperation zur Durchsetzung ähnlich gelagerter Interessen in der Weltpolitik. Obwohl nicht Gegenstand dieser Analyse, sind erste Ansätze zu gemeinsamem wirtschaftlichen Handeln auf Drittmärkten und damit auch zur weiteren politischen Vertrauensbildung erkennbar (vgl. Wagner 2006, in diesem Heft). Ein Beispiel dafür scheint das indisch-chinesische Abkommen zur Kooperation im Energiesektor in Drittstaaten zu sein. Doch ist dies in erster Linie Ergebnis der indischen Erkenntnis, in einem internationalen Wettlauf um Energiequellen potentiell chinesischen Konkurrenten immer wieder unterlegen zu sein. Und auch China hat erkannt, dass eine fortdauernde Konkurrenzsituation zu erheblichen Mehrkosten führen kann. Ob sich das hier zweifellos bestehende Potenzial für die Entwicklung einer engeren Kooperationsbeziehung jedoch tatsächlich in die Praxis umsetzen lässt, bleibt abzuwarten. Bislang sind dem Abkommen und somit der Absichtserklärung wenig konkrete Schritte gefolgt, die erkennbar in diese Richtung zielen. Aus chinesischer Sicht bleibt Indien ein wichtiger, ambitionierter doch mittelfristig deutlich unterlegener Juniorpartner, dessen Entwicklung man im Auge behalten sollte – und dies am besten durch Einbindung.

## Literatur

- Ace Global (2005), *India China Economic Relations*, Online: <http://www.aceglob.alonline.com/china.pdf> (Aufruf: 3.10.2006)
- Aiyar, Pallavi (2006), „Chindia: Not quite a juggernaut yet“, in: *Asia Times Online*, 16.9.2006. Online: [http://www.atimes.com/atimes/China\\_Business/HI16Cb02.html](http://www.atimes.com/atimes/China_Business/HI16Cb02.html) (Aufruf: 7.10.2006)
- bfai = Bundesagentur für Außenwirtschaft
- Bundesagentur für Außenwirtschaft (2005a), *Wirtschaftstrends kompakt VR China 2006*, 31.12.2005. Online: [http://www.bfai.de/ext/anlagen/PubAnlage\\_1548.pdf](http://www.bfai.de/ext/anlagen/PubAnlage_1548.pdf) (Aufruf: 3.11.2006)
- Bundesagentur für Außenwirtschaft (2005b), *Indien - Wirtschaftstrends 2006. Tabellen*, 23.12.2005. Online: [http://www.bfai.de/DE/Content/\\_SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument.html?flident=PUB20060109144452](http://www.bfai.de/DE/Content/_SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument.html?flident=PUB20060109144452) (Aufruf: 3.11.2006)
- Economywatch.com (undatiert), *Indo-China Trade Relations*. Online: [http://www.economywatch.com/world\\_economy/china/indo-china-trade-relations.html](http://www.economywatch.com/world_economy/china/indo-china-trade-relations.html) (Aufruf: 3.10.2006)
- Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (undatiert), *Indo-China Economic and Commercial Relations*. Online: <http://www.ficci.com/international/countries/china/china-commercialrelations.htm> (Aufruf: 3.10.2006)
- FICCI = Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry
- Gallegos, Raul and Winning, David (2006), „Venezuela, China Deepen Relations, Set Oil-Rig Pact“, in: *The Wallstreet Journal*, 24.8.2006. Online: <http://online.wsj.com/article/SB115636266508043649.html> (Aufruf: 20.9.2006)
- India-China Joint Study Group on Comprehensive Trade and Economic Cooperation (undatiert), *Report of the India-China Joint Study Group on Comprehensive Trade and Economic Cooperation*. Online: <http://www.hinduonnet.com/thehindu/nic/0041/report.pdf> (Aufruf: 11.10.2006)
- Jacob, Jabin T. (2004), *India-China Relations: Current Developments. Report of IPCS Seminar held on 26 March 2004*, 1.4.2004. Online: [http://www.ipcs.org/China\\_east\\_asia\\_seminars2.jsp?action=showView&kValue=1362&keyArticle=1009&issue=1009&status=article&mod=a](http://www.ipcs.org/China_east_asia_seminars2.jsp?action=showView&kValue=1362&keyArticle=1009&issue=1009&status=article&mod=a) (Aufruf: 7.10.2006)

- Jayaram, P. (2006), „India blocks Chinese investment in ports“, in: *The Straits Times*, 31.8.2006
- Joint Study Group = India-China Joint Study Group on Comprehensive Trade and Economic Cooperation
- National Bureau of Statistics of China (2004), *China Statistical Yearbook 2004*, CD-Rom edition, Beijing: China Statistical Press
- National Bureau of Statistics of China (2006), *China Statistical Yearbook 2006*, CD-Rom edition, Beijing: China Statistical Press
- Niazi, Tarique (2005), „China, India and the Future of South Asia“, in: *Japan Focus*, 21.8.2005. Online: <http://japanfocus.org/products/toppdf/1780> (Aufruf: 7.8.2006)
- Pannu, S.P.S. and Roy Chowdhury, Jayanta (2006), „Pat & punch for Chinese investors“, in: *The Telegraph*, 7.9.2006. Online: [www.telegraphindia.com/1060907/asp/others/print.html](http://www.telegraphindia.com/1060907/asp/others/print.html) (Aufruf: 7.10.2006)
- Pei, Yuanqing (2005), „Prospects of Economic Development of China and India“, in: *Foreign Affairs Journal*, No.75, March 2005, S.84-89
- Pillai, Sanjay K. (2005), „Infosys takes boldest step yet on China“, in: *Daily News & Analysis*, 7.10.2005. Online: <http://www.dnaindia.com/report.asp?NewsID=4864> (Aufruf: 3.10.2006)
- Siddhart, Gautam (2006), „IT could be touchstone for future ties“, in: *The Pioneer*, 18.9.2006. Online: [http://www.dailypioneer.com/columnist1.asp?main\\_variable=Columnist&file\\_name=siddharth/siddharth184.txt&writer=siddharth](http://www.dailypioneer.com/columnist1.asp?main_variable=Columnist&file_name=siddharth/siddharth184.txt&writer=siddharth) (Aufruf: 7.10.2006)
- Steingart, Gabor (2006), „Profitgier geht über Leichen“, in: *Spiegel Online*, 13.9.2006. Online: [www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,436350,00.html](http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,436350,00.html) (Aufruf: 7.10.2006)
- The Economist* (2005), „Rivals and Partners“, 3.3.2005
- Times News Network (2006), „Left shifts stand to accept Chinese FDI“, in: *The Economic Times*, 2.10.2006. Online: <http://economictimes.indiatimes.com/articleshow/2062326.cms> (Aufruf: 3.10.2006)
- Varadarajan, Siddharth (2006), „Chinese FDI hitting ‘national security’ barrier“, in: *The Hindu*, 28.9.2006. Online: <http://www.hindu.com/2006/09/28/stories/2006092813390100.htm> (Aufruf: 3.10.2006)
- Zhao, Changhui (2004), „Seeing Sino-Indian Economic/Trade Ties in a Broader Perspective“, in: *Contemporary International Relations*, Vol.14, No.10, S.43-51