

KANTON IST NOCH IMMER EINE MESSE WERT

Holger Dohmen

Ein westdeutscher Geschäftsmann charakterisierte die 37. Kanton-Messe, die am 15. Mai ihre Tore schloß, mit den Worten, sie sei "eine erfreuliche Enttäuschung" (1) gewesen. Diese Beurteilung deckt sich mit dem Eindruck, den Besucher schon nach den ersten Tagen hatten: Kanton ist zwar nicht mehr das, was es früher war, aber es ist immer noch eine Messe wert. Während in den vergangenen Jahren auf beiden Kanton-Messen im Frühjahr und Herbst immerhin noch 40 % des gesamten chinesischen Außenhandels kontrahiert wurden, verlagert sich nun der Schwerpunkt der Ausstellung von einer Umsatz- zur Informationsmesse. Japan, Chinas größter Handelspartner, verkaufte beispielsweise auf dieser Frühjahrsmesse nur noch Waren im Wert von 120 Mill. Dollar (2), während der gesamte Handel mit der VR China 1974 drei Milliarden Dollar ausmachte. 1973 unterzeichneten japanische Geschäftsleute auf der Herbstmesse noch Kaufverträge über 300 Mill. Dollar (3).

Zurückgehender Umsatz auf der Messe ging in diesem Frühjahr einher mit einer Abnahme der Besucherzahlen. Nach einem Bericht der "Times" vom 18.5. sei etwa ein Drittel weniger Geschäftsleute nach Kanton gekommen als im vergangenen Jahr. Die Amerikaner, die 1974 noch einen Warenaustausch von fast 1 Milliarde Dollar mit der Volksrepublik hatten, waren z.B. mit nur 30 Geschäftsleuten vertreten. Für den Rückgang der wirtschaftlichen Bedeutung Kantons gibt es mehrere Gründe:

1. Vorrangig ist die Tatsache, daß von der Rezession im Welt-handel, unter der Chinas Wirtschaftspartner leiden, China selbst auch betroffen ist. So hat die Volksrepublik seit Mitte letzten Jahres beträchtliche Absatzschwierigkeiten auf dem Textilsektor. Japan, dessen Exportabschlüsse allein im April um etwa 52 % unter denen des Vormonats lagen (4), hatte noch 1974 für 190 Mill. Dollar Textilwaren aus China importiert. Jetzt mußte die japanische Regierung Importrestriktionen verordnen (5). Die Exportsituation der anderen großen Handelspartner Chinas sieht nicht anders aus.

Die hohen Inflationsraten der mit China Handel treibenden Staaten, aber auch die stark angestiegenen chinesischen Preise halten beide Seiten zur Zurückhaltung an: Die Chinesen, weil sie annehmen, daß die "Talsole der Rezession in der kapitalistischen Welt" noch nicht erreicht ist und sie deshalb auf noch größere Preisnachlässe hoffen können. Die ausländischen Käufer wiederum wissen nicht, wie sich ihre eigenen Märkte in den vier bis sechs Monaten bis zur Anlieferung der chinesischen Produkte entwickeln werden. Sie stehen unter schärferem Kalkulationszwang (6).

Die chinesischen Geschäftspartner kennen diese Schwierigkeiten und haben sich in Kanton entgegen bisheriger Praxis bei Preisverhandlungen zu Gegenangeboten bereit erklärt. Als kleine Sensation wurde von alten Chinakaufleuten empfunden,

daß die Chinesen, die gewöhnlich Meister der "dutch auction", der Kunst des Gegeneinanderauspielens von Geschäftspartnern sind, erstmals offen sagten: "Das ist unser Preis, aber wir sind bereit zu verhandeln." (7). F

Für den deutschen Chinaexport dürfte sich die vergleichsweise niedrige Inflationsrate in der Bundesrepublik günstig auswirken. So habe das Angebot deutscher Industrieller, keine Preisgleitklauseln in Verträge aufzunehmen, die besondere Aufmerksamkeit der Chinesen hervorgerufen (8). Dieses Angebot wird auch nicht dadurch beeinträchtigt, daß es sich wohl nur im Anlagenverkauf auswirken wird und weniger bei Waren, die stark schwankenden Weltmarktpreisen unterliegen.

2. Die chinesischen Außenhandelsgesellschaften ändern ihre Geschäftspraktiken. Ein- oder Verkaufsentscheidungen werden nicht mehr von den starren Terminen der im 6-Monate-Rhythmus stattfindenden Messe abhängig gemacht. Geschäfte werden immer häufiger vor und zwischen den Messen angebahnt, um die jeweils günstigste Marktlage optimal zu nutzen. So kauften die Chinesen von Japan allein in den ersten beiden Monaten dieses Jahres Maschinen im Wert von 100 Mill. Dollar, wobei Peking ein Hauptverhandlungsort ist.

Für Käufer chinesischer Waren bedeutet diese Flexibilität manchmal, daß früher kontrahierte und noch schwimmende preismempfindliche Waren auf der Messe zu niedrigeren Notierungen angeboten werden.

3. Die konservative Außenhandelspolitik Chinas, die keine Kreditaufnahme vorsieht und Krediterleichterungen wie "deferred payments" nur in kleinem Rahmen zuläßt (9), hat zu einer Verminderung der Währungsreserven geführt, die Chinas Importambitionen beeinträchtigen muß. Die Devisenreserven wurden besonders durch Weizen- und Fabrikanlagenkäufe großen Stils in den vergangenen beiden Jahren reduziert. Experten schätzen die Kosten für beide Kontingente auf zwei Milliarden Dollar (10). Dennoch wird China auch künftig keine "closed-door-policy" betreiben, die sich angesichts der Ankündigung Chou En-lais auf dem IV. Volkskongreß im Januar wie ein Widerspruch in sich ausmachen würde. Danach soll die Volksrepublik bis zum Ende dieses Jahrhunderts zu den großen Industriestaaten der Welt zählen. China wird als Konsequenz einer unausgeglichenen Zahlungsbilanz jedoch den Export eigener Waren forcieren. (Vgl. Tabelle nächste Seite)

4. Die Messtätigkeit sowohl der Chinesen, wie auch der Ausländer häuft sich. Die Shanghaier Textilmesse und die ausländischen Messen in Peking (im Herbst veranstalten die Bundesrepublik und Japan große Industrieausstellungen in der Hauptstadt) entlasten die traditionelle Messestadt Kanton. Zur Zeit

**AUSSENHANDEL DER 8 GRÖSSTEN HANDELSPARTNER
MIT DER VR CHINA IM JAHRE 1974**

L a n d	Zeitraum 1974	Einfuhr aus der VR China		Ausfuhr nach der VR China	
		in Mio. DM*)	Ände- rung gegen- über Vorjahr in %	in Mio. DM*)	Ände- rung gegen- über Vorjahr in %
Japan	Jan/Dez	3.382,5	34	5.159,7	- 90,9
Hongkong	Jan/Nov	2.760,2	10	142,7 **)	- 17
USA	Jan/Dez	297,0	- 77	2.090,9	- 17
BR Deutschl.	Jan/Dez	496,7	- 25	1.082,3	- 33
Kanada	Jan/Dez	161,2	- 15	1.149,9	- 58
Frankreich	Jan/Nov	436,3	- 35	383,0	- 94
Großbrit.	Jan/Dez	403,8	- 39	434,4	15
Australien	Jan/Juli	161,2	- 41	484,8	- 167
I n s g e s a m t		8.098,9		10.927,7	

*) Die Werte in jeweiliger Landeswährung wurden umgerechnet zum Jahresdurchschnittskurs, ermittelt vom Statist. Bundesamt, Wiesbaden

***) einschl. Reexporte im Werte von 94,0 Mio. DM

Quellen: Nationale Außenhandelsstatistiken der betreffenden Länder

QUELLE: Ostasiatischer Verein e.V.

stellen die Rumänen in Peking Industrieerzeugnisse aus.

Daß Kanton neben wirtschaftlicher "Enttäuschung" dennoch "erfreulich" war, hat andere Gründe. Das Sortiment traditioneller Exportgüter, Textilien, tierische Nebenprodukte, leichtindustrielle Waren und Mineralien, war auf dieser Messe reichhaltiger, von besserer Qualität und bei Textilien modischer nach westlichem Geschmack (11). Die Verarbeitung von medizinischer Ausrüstung, Elektronik und Meßinstrumenten und das Design der bisher eher klobigen Haushaltsgeräte soll sich erheblich verbessert haben. Leichtindustrie und Mineralprodukte machten denn auch zwei Drittel aller verkauften Waren in den

ersten zehn Tagen aus (12). Das Messesortiment an Ölprodukten hat sich laut FAZ vom 15.5. seit Herbst letzten Jahres mit 80 Typen mehr als verdoppelt. Ferner sei die Computer-Abteilung erheblich erweitert worden.

Es gibt noch andere Gründe, weshalb Kanton auch weiterhin eine Messe wert sein wird. Die südchinesische Hafenstadt wird der Kommunikations-Knotenpunkt schlechthin bleiben. Wer ins Chinageschäft einsteigen will oder schon in ihm vertreten ist, kann sich hier am leichtesten Informationen über Warenangebot, Wünsche und Geschäftsgebaren der Chinesen holen. Erfahrene China-Kaufleute halten auch heute noch die Teilnahme an der Kantoner Messe für die wichtigste Legitimation, um nach China auch zwischen den Messen einreisen zu können. Viele der deutschen Kantonfahrer haben seit 1957 dazu beigetragen, daß die Bundesrepublik zum größten westeuropäischen Handelspartner der Volksrepublik werden konnte. Besondere Bedeutung könnte Kanton dadurch erfahren, daß es immer häufiger zur direkten Anlaufstelle chinesischer Endverbraucher wird. Das Monopol der zentralen Einkaufsstellen wird so durch unmittelbare Kontakte zwischen Anbieter und Käufer überwunden, der oft langwierige Weg vom Angebot bis zum Kaufvertrag verkürzt.

Schließlich berichteten Teilnehmer der letzten Kantoner Messe von einer zunehmenden Beteiligung von Entwicklungsländern. Diese kaufkraftschwachen Staaten finden dort ein Schaufenster der industriellen Entwicklung eines Landes, das selbst noch Entwicklungsland ist. Diesmal waren besonders afrikanische Staaten stark repräsentiert.

- 1) Times, 19.5.75
- 2) The Economist, 24.5.75
- 3) The Japan Economic Journal, 20.5.75
- 4) The Japan Economic Journal, 27.5.75
- 5) C.a. Mai 1975, Ü-58
- 6) FAZ, 2.5.75
- 7) ebd.
- 8) C.a. Mai 1975, Ü-54
- 9) FAZ, 6.5.75, BPA/Ostinformationen, 26.5.75
- 10) The Economist, 24.5.75
- 11) BPA/Ostinformationen, 13.5.75
- 12) NCNA, 13.5.75