

**Wie verändert sich die Wirtschaftsstruktur der Volksrepublik China auf
Grund des WTO-Beitritts**

**Wissenschaftliche Arbeit
zur Erlangung des Grades eines Diplom-Handelslehrers
im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
der Universität Konstanz**

Verfasser: Necmettin Kadi
Hohenstaufenstr.13
72488 Sigmaringen
E-mail: Nec.Kadi@gmx.de

Bearbeitungszeit: 28. 11. 2002 – 28. 3. 2003

1. Gutachter: Prof. Dr. Schweinberger
2. Gutachter: Prof. Dr. Pohlmaier

Konstanz, den 28. März 2003

Danksagung

Besonders bedanke ich mich bei der University of International Business and Economics (UIBE) in Peking wo ich im Rahmen des Austauschprogramms meine Forschungstätigkeit und Literaturrecherche erledigen konnte. Bei der TBC Library und den Mitarbeitern an der UIBE wo ich Zugriff auf die Bibliothek im Beijing Center for Language & Culture hatte, bei der österreichischen Außenwirtschaftskammer und der europäischen Handelskammer in Peking, die mir kostenlos Information zu Verfügung gestellt haben. Ebenfalls bei Hr. Müller von der deutschen Außenhandelskammer der mir sehr behilflich war bei der Suche nach Interviewfirmen, bei Hr. Satzinger vom EU-China WTO-Programm für das lehrreiche Gespräch und schließlich bei den Interviewfirmen; Hr. Schmidt von der Dresdnerbank, Fr. Rothmaier von der LBBW, Hr. Etgen von KPMG Beiten Burkhardt, Hr. Gruber von DaimlerChrysler, Hr. Luther von der Allianz und Hr. Wagner von Near China, die alle beim Entstehen dieser Arbeit mitgewirkt haben.

Inhaltsverzeichnis

1	Danksagung	ii
2	Abkürzungsverzeichnis	v
3	Verzeichnis der Schaubilder und Tabellen	vi
1.	Einleitung	1
2.	Die wichtigsten Wirtschaftsreformen seit 1978	3
1.1	Ausgangssituation vor Beginn der Reformen	3
1.2	Besonderheiten der chinesischen Transformation	7
1.3	Reformen in der Landwirtschaft und Auswirkungen des WTO-Beitritts	11
1.4	Reformen in der Ressourcenallokation	17
1.5	Reformen in der Außenwirtschaft	20
1.5.1	Außenhandelsreformen	20
1.5.2	Reformen im Investitionsregime	23
3.	Auswirkungen des WTO-Beitritts auf die ADI und auf die Exporte	27
4.	Unvollendete Reformen und strukturelle Probleme der VR China	31
3.1	Der staatliche Sektor	32
3.1.1	Probleme des staatlichen Sektors	33
3.1.2	Zusammenfassung und Kritik der Reformmaßnahmen	37
3.2	Der Finanzsektor	43
3.2.1	Das Finanzsystem vor den Reformen	44
3.2.2	Die Reformen im Finanzsystem und ungelöste Probleme	45
3.3	Das Problem der Disparitäten	53
4.3.1	Das Problem der ungleichmäßigen Einkommensverteilung	53
4.3.2	Das Land-Stadt Gegensatz	55
3.2.3	Regionale Disparitäten	56
3.2.4	Der WTO-Einfluss auf die Disparitäten	58
5.	Die WTO-Grundregeln und die Verpflichtungen Chinas	59
6.	Sektorale Änderungen im Folge des WTO-Beitritts	63
5.1	Änderungen der 3 Wirtschaftssektoren	63
5.2	Einfluss auf die Industrie	65
5.3	Änderungen nach Eigentumsform der Unternehmen	67
5.4	Auswirkungen auf dem Arbeitsmarkt	70
7.	Der Einfluss des WTO-Beitritts auf ausgesuchte Sektoren	72
6.1	Der Bankensektor	72
6.2	Der Versicherungssektor	77
8.	Zusammenfassung und Fazit	81
Anhang		
	Interview mit Firmen	A1

1 Banksektor: Dresdner Bank AG Beijing Branch	A1
2 Banksektor: Landesbank Baden-Württemberg Beijing Representative Office	A4
3 Elektroniksektor: Siemens	A7
4 Automobilsektor: DaimlerChrysler (China) Ltd.	A10
5 Versicherungssektor: Allianz General Representative Office China	A12
6 Rechtsanwaltskanzleien: KPMG Beiten Burkhardt	A14
7 Unternehmensberatung und Tourismussektor: Near China Economic & Tourism	A16
Development	A16
Tabellen	A19
Landkarte von China	A25
Literaturverzeichnis	A26
Erklärung	A33

Abkürzungsverzeichnis

ABC	Agricultural Bank of China
ADI	Ausländische Direktinvestitionen
AMC	Asset Management Corporation
BIP	Bruttoinlandprodukt
BOC	Bank of China
CIRC	China Insurance Regulatory Commission
CNTA	China National Tourism Association
CSRC	China Security Regulatory Commission
ETDZ	Economic and Trade Development Zone
FEC	Foreign Exchange Certificate
FTC	Foreign Trade Corporation
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GGBRS	Governors Grain Bag Responsibility System
HIODS	Heavy Industry Oriented Development Strategy
HVS	Haushaltsverantwortungssystem
ICBC	Industrial & Commercial Bank of China
IPR	Intellectual Property Right
JV	Joint Venture
KMU	Kleine und Mittlere Unternehmen
KPC	Kommunistische Partei Chinas
M&A	Merger & Acquisitions
MFA	Multi Fibre Agreement
MFN	Most Favoured Nation
MOFTEC	Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation
NPL	Non-Performing Loan
PBOC	People's Bank of China (Zentralbank)
PCBC	People's Construction Bank of China
PICC	People's Insurance Company of China
RMB	Renminbi – chinesische Währung
SAFE	State Administration of Foreign Exchange
SETC	State Economic and Trade Council
SWZ	Sonderwirtschaftzone
TBT	Technical Barriers to Trade
TRIM	Trade Related Investment Measures
TRIP	Trade Related Intellectual Property
TRQ	Tarif Rate Quota
TVE	Township and Village Enterprise
VRC	Volksrepublik China
VVS	Vertragsverantwortungssystem
WTO	World Trade Organization

Verzeichnis der Schaubilder und Tabellen

Schaubilder

1.1 Gesamt Getreideproduktion von 1979-2000	13
2.2 China's foreign direct investment, 1995-2002	26
3.2 Sectoral distribution of accumulated FDI stocks in China, 1983-1999	29
4.1 Struktur des Finanzsektors	46
1.2 Lorenzkurve für Pro-Kopf Haushaltseinkommen, 1988, 1995 und 1999	54
6.1 Structural Changes in China, 1978-97 (industrial output by ownership, per cent of total, total = 100)	68

4 Tabellen

1.1 Die Rolle der Landwirtschaft in Chinas Ökonomie von 1980-2000	12
2.1 Exports and imports of foreign-funded enterprises, 1978-2000	22
3.1 Industrielle Zusammensetzung der ADI in China (%)	28
4.1 Shares of SOEs and other enterprises in gross industrial output (per cent), 1980-1999	32
4.2 Shares of SOEs and other enterprises in urban employment (per cent), 1980-2000	33
4.3 Absoluter und relativer Unterschied im Pro-Kopf-BIP zwischen Ost- sowie Zentral- und Westchina 1981 und 1998 (in RMB)	57
7.1 The distribution of assets, loans and deposits in China's banking system, 1999	73
7.2 The largest three non-life insurers' market share in 2000	80
7.3 The largest three life insurers' market share in 2000	80
A1 Entwicklung der Privatwirtschaft in der VR China, 1989-2000	A19
A2 Real Incomes in rural and urban households in China, 1980-1999	A19
A3 Anteil an kumulierten FDI im Jahre 1999	A19
A4 Structural shifts in the three industry sectors in the 1990s	A19
A5 The urban/rural development gap	A19
A6 Disparities between provinces: economic indicators, 1999	A20
A7 Time schedule of market access commitments	A21
A8 China's market access commitments in selected service sectors	A22

1 EINLEITUNG

Seit November 2001 ist die Volksrepublik China (VRC) offiziell Mitglied der WTO und damit wurde eine intensive und lange Verhandlungsrunde mit den führenden Handelsmächten von mehr als 15 Jahren mit dem Beitritt erfolgreich abgeschlossen. Der Beitritt zur Welthandelsorganisation bedeutet den radikalsten Einschnitt in Chinas Politik seit Beginn der Öffnungspolitik Deng Xiaopings 1978. Sie stellt auch die endgültige Öffnung des chinesischen Marktes sowie der Wirtschaft dar womit ein Fünftel der Menschheit - 1,3 Milliarden Menschen - stärker als je zuvor in die Weltgemeinschaft und die internationale Arbeitsteilung eingebunden wird. Als ein zweiter Impuls nach 1978 wird der Beitritt als ein Schritt zur offeneren, moderneren, liberaleren, stärker technisierten und tendenziell auch stärker verrechtlichten und schließlich wohlhabenderen China interpretiert.

Gleichzeitig bedeutet das für die gesamte Volkswirtschaft die beschleunigte Transformation zur einer stärkeren marktwirtschaftlichen Ordnung sowie die strukturelle und sektorale Veränderung der Wirtschaft, eine treibende Kraft für die zunehmende Dringlichkeit und Reformbedarf in vielen Bereichen der Ökonomie, die bisher durch verschiedene Formen von staatlichem Protektionismus geschützt waren und durch die intensiver werdende Wettbewerbssituation unter Anpassungsdruck stehen, verstärkter Engagement ausländischen Unternehmen in China durch die eintretende Liberalisierung der Investitionsmöglichkeiten, Verrechtlichung und Transparenz der Regulierungen und Vorschriften die jetzt den internationalen Standards entsprechen müssen. Nach über ein Jahr WTO-Mitgliedschaft kann man bereits hinsichtlich der Veränderungen eine Bilanz der bisherigen Entwicklungen ziehen sowie die Übergangsphase bis zur vollkommenen Anpassung der Zölle und Tarife an vereinbarte WTO-Zielwerte dahingehend untersuchen, in wie fern sich die Wirtschaft der VRC durch diesen Übergangsprozess, der voraussichtlich noch länger andauern wird, in ihren Strukturen verändert, wie fern die bestehenden Ineffizienzen in den Staatsunternehmen, die Beschäftigungslage im Arbeitsmarkt, die unterschiedlichen Sektoren der Wirtschaft und zuletzt die ausländischen Direktinvestitionen (ADI) davon berührt werden. Der

Schwerpunkt wird vor allem sein herauszufinden, wiefern die Handelsliberalisierung und die weitere Marktöffnung die industrielle Zusammensetzung, die Beschäftigungsstruktur, die regionale Entwicklung und zuletzt die einzelnen Wirtschaftssektoren und Branchen beeinflussen werden. Diese Fragen kann man auch unter dem Gesichtspunkt sehen ob China mit seinen phänomenalen Wachstumsraten in den letzten zwei Jahrzehnten, die sogar die asiatischen NIC-Staaten (Singapur, Hongkong, Südkorea, Taiwan) übertroffen haben und daher man mit Recht von einem neuen asiatischen Wirtschaftswunder spricht,¹ durch stärkere Integration in die Weltwirtschaft die Rückständigkeit der letzten Jahrhunderte seiner Geschichte und somit den Entwicklungsabstand zu den industrialisierten Staaten des Westens endgültig überwinden kann und wie jüngst im November 2002 auf dem 16. Parteitag der KPC vom neuen Parteisekretär Hu Jintao beschlossen, ein „Kleiner Wohlstand“ für die Masse der Bevölkerung als Ziel der wirtschaftlichen Entwicklung erreichen kann. All dies wird stark davon abhängen, ob das Reich der Mitte in der Lage ist, sein Wachstum auch in den nächsten Jahrzehnten aufrecht zuhalten.

In meiner Arbeit werde ich mich vor allem mit den Veränderungen der Wirtschaftsstruktur in der VRC beschäftigen. Die Fokussierung wird darin liegen, wiefern die durch Handels- und Investitionsliberalisierung eingeleitete verstärkte Präsenz ausländischer Unternehmen in unterschiedlichen Sektoren der Ökonomie zu Veränderung in diesen Sektoren führen. Hierfür werde ich damit beginnen, zuerst die wichtigsten Reformen seit dem Beginn der Öffnungspolitik in der Landwirtschaft, im Allokationsmechanismus von Ressourcen, in den Staatsunternehmen sowie im Außenhandel und im nichtstaatlichen Sektor mit ausländischen Investitionen zu untersuchen, die lange vor dem WTO-Beitritt zur einer Transformation der Wirtschaft in vielen Bereichen geführt haben und daher richtungsweisend für den durch den Beitritt zur WTO an Schwung gewonnenen Wandel sein werden.

Doch davor werde ich zuerst ein Rückblick auf die Vor-Reform Ära machen um die Strukturen und das Funktionieren der Planwirtschaft in der VRC zu durchleuchten die nach zwei Reformjahrzehnten Ursprung vieler Probleme in der Wirtschaft darstellen.

¹ So wurde von der IMF für 2002 ein Wachstum der Weltwirtschaft von gerade mal 2,8% prognostiziert wohingegen der BIP-Zuwachs Chinas auf 7,5% geschätzt wurde; Siehe AHST Peking China Nachrichten 3/02.

Anschließend werde ich drei, nach meiner Ansicht schwerwiegendsten volkswirtschaftlichen Probleme, behandeln wie die Lage der Staatsunternehmen und damit verbunden das Problem der schlechten Vermögenswerte im staatlichen Bankensektor sowie die regionalen Disparitäten die in den zwei Reformdekaden entstanden sind und diese dahingehend untersuchen, was für eine Bedeutung der WTO-Beitritt für diese strukturelle Probleme der Ökonomie hat.

Nachfolgend werde ich die WTO-Grundregeln und die Bestimmungen in den wichtigsten Sektoren der Wirtschaft unter die Lupe nehmen und versuchen deren Auswirkungen zu analysieren. Im nächsten Abschnitt werde ich die Sektoralen Änderungen im Primär, Sekundär und Tertiärem Bereich untersuchen sowie den staatlichen und nicht-staatlichen Sektor betrachten und den zusätzlichen Einfluss des WTO-Beitritts auf diesen Wandlungsprozess untersuchen.

Im letzten empirischen Teil der Arbeit geht es vor allem um den Dienstleistungssektor der am meisten durch den Beitritt an Veränderungen erfahren wird. Ich werde verschiedene Aspekte und eine Situationsanalyse bei Banken und Versicherungen stellvertretend für den Dienstleistungssektor untersuchen und die Bewertung aus Unternehmenssicht werde ich im Form von qualitativen Interviews, die ich während meines Aufenthaltes in Peking mit 7 ausgesuchten deutschen Unternehmen in China geführt habe, anfügen. In diesem Zusammenhang soll auf die Schwierigkeit hingewiesen werden, diese Interviewkontakte herzustellen, die ich nur durch langwierig aufgebaute „guanxi“-Beziehungen realisieren konnte. Ich will ebenfalls vermerken, dass ich im Rahmen meiner Arbeit und auch bei der Auswertung der Interviewergebnisse keine ökonometrisch-statistisch fundierte Methoden verwenden konnte.

2 Die wichtigsten Reformen seit 1978

Bevor wir zu den Reformen kommen werde ich im nachfolgenden die Situation davor betrachten und das Funktionieren der traditionellen zentralistischen Planwirtschaft in der VR China näher darstellen. Dieser Schritt ist daher notwendig, weil viele Probleme im Wirtschaftsablauf, die bis zum heutigen Zeitpunkt ihre Ursachen in der früheren sozialistischen Wirtschaftsstruktur haben und zum besseren Verständnis diese Funktionsmechanismen näher

dargestellt werden müssen. Sie stellen damit das Erbe der sozialistischen Kommandowirtschaft dar.

1.1 Ausgangssituation vor Beginn der Reformen

Nachdem die Volksrepublik China 1949 von Mao Tse-Tung ausgerufen wurde, galt die sowjetische Zentralverwaltungswirtschaft mit den ökonomischen Prinzipien des Marxismus-Leninismus als Vorbild für die Chinesische Wirtschaftsordnung. Diese Prinzipien der sozialistischen Wirtschaftsordnung wurden auch im ersten 5 Jahresplan zu verwirklichen versucht. Doch war China nach der Geburt der Volkrepublik weitgehend ein Agrarstaat, das seit 30 Jahren politischen Instabilität und Bürgerkrieg hinter sich hatte und daher eine ungünstige Ausgangssituation für eine rasche Industrialisierung bot (*An/Li/Yang, S.4, 2001*). In den ersten Jahren nach der Republikgründung wurden ausländische Unternehmen beschlagnahmt und das Vermögen verstaatlicht. Die Schlüsselbereiche der Wirtschaft kamen unter die Kontrolle des Zentralstaates. Im Agrarbereich wurden die Bodenflächen großer Grundbesitzer enteignet und die restlichen privaten Industrie- und Handelsunternehmen wurden nach einer Übergangsphase, zur Sicherstellung der Versorgungssituation nach dem Bürgerkrieg, nach 1952 sozialisiert. Selbstständige Handwerker und Einzelunternehmungen mussten sich zu kollektiven Betrieben zusammenschließen. In der Landwirtschaft hatte die Kommunistische Partei die Vergenossenschaftlichung von privaten Grundbesitz in Volkskommunen beschlossen und somit wurde deren Grundbesitz in kommunales und kollektives Eigentum umgewandelt. Gleichzeitig fand nach sowjetischem Muster eine Zentralisation der Wirtschaftsplanung und der Koordination statt. Der Aufbau einer Planwirtschaft wurde durch Installation eines Planungsapparates auf allen administrativen Führungsebenen, wo wirtschaftliche Entscheidungskompetenzen in eine bürokratische Verwaltungs- und Planungsstruktur eingeordnet wurden, durchgeführt (*Feng, 1998, S.35 ff.*). Diesen ganzen Maßnahmen lag eine spezifische Entwicklungsstrategie dahinter um die Industrialisierung des Landes schnellstmöglichst voranzutreiben. Wie in meisten sozialistischen Staaten wurde eine Entwicklungsstrategie das auf den Aufbau der Schwerindustrie basierte betrieben (heavy-industry-oriented development strategy (HIODS)). Wie wir später sehen werden liegt die Ursache für viele ökonomische Probleme in der Anwendung der HIODS in den drei

Jahrzehnten vor Beginn der Reformen. Die Entwicklung einer eigenen funktionsfähigen Schwerindustrie galt als Symbol nationaler Stärke und wirtschaftlicher Errungenschaft. Nach der Beteiligung der VRC im Koreakrieg 1950, das ein Embargo und eine Isolation von westlichen Staaten zu Folge hatte, wurde auch durch die wahrgenommene externe militärische Bedrohung, die Industrieländer des Westens aufzuholen, eine Notwendigkeit für die nationale Sicherheit. Somit wurde der Aufbau einer Schwerindustrie besonders staatlich gefördert und eine autozentrierte Entwicklungsstrategie befolgt. Diese Strategie wurde durch Fünfjahrespläne ausgeführt, wo es galt so schnell wie möglich in der Lage zu sein kapitalintensive Güter und Rüstungsmaterial herzustellen. Das Problem war, dass diese Strategie der natürlichen Faktorausstattung des Landes zuwiderlief. Als ein bevölkerungsreiches Land war der Faktor Arbeit reichlich vorhanden. Doch die Schwerindustrie ist ein kapitalintensiver Sektor. Der Aufbau von Projekten in der Schwerindustrie bedarf lange Zeit und die meiste Ausstattung musste im Falle Chinas vom Ausland importiert werden. Die Wirtschaft war durch Knappheit an Kapital gekennzeichnet was hohe Kapitalzinsen, wegen Mangel an exportfähigen Gütern (hauptsächlich billige landwirtschaftliche Produkte) knappe Deviseneinnahmen zu Folge hatte.

Da eine spontane Entwicklung von einer kapitalintensiven Industrie aus diesem Grund nicht möglich war, konnte der Aufbau einer Schwerindustrie nur durch Verzerrungen im makroökonomischen Umfeld erreicht werden. So wurde von der Regierung eine Niedrigzinssatzpolitik betrieben um die Kosten der Zinszahlungen zu reduzieren sowie überbewertete Wechselkurse um die Kosten der Importe von Anlagen und Ausstattungen niedrig zu halten. Um die industrielle Expansion zu finanzieren wurden zusätzlich die Inputpreise künstlich niedrig gehalten wie z.B. die Nominallohnsätze und Preise für Rohstoffe und Energie. Zur Durchsetzung der Niedriglohnsatzpolitik musste die Regierung der städtische Bevölkerung billige Nahrungsmittel, Wohnungen, medizinische Ausstattung und Bekleidung zur Verfügung stellen. Diese Art der Wirtschaftspolitik führte zu Ungleichgewichten in Angebot und Nachfrage nach Krediten, ausländischen Devisen, Rohstoffen und anderen lebensnotwendigen Gütern. Da Sektoren die keine Staatspriorität genossen, wie z.B. die Konsumgüterproduktion mit anderen geförderten Industrien um günstige Ressourcen konkurrierten. Außerdem hatten Pläne und administrative

Kontrollen den Markt als Allokationsmechanismus für knappe Güter ersetzt. Der Staat hielt ein Monopol im Außenhandel, Finanzsektor und im Distributionssystem von Gütern. Besonders im Außenhandel wurde die Autarkiebestrebung des Landes sichtbar, man wollte so weit wie möglich von ausländischen Importen unabhängig sein. Der gesamte Handel mit dem Ausland wurde durch 12 staatlichen Handelsunternehmen, die je nach Produktlinie organisiert waren, ausgetragen. Folglich hatten die Produzenten keinerlei Kontakte zu den ausländischen Kunden und Lieferanten. Der Handel mit dem Ausland wurde lediglich als ein Mittel des Erwerbes von Investitionsgütern und wichtigen Importen angesehen und nicht ein Weg um vorhandene Ressourcen effizient zu nutzen indem man den komparativen Vorteil auf dem Weltmarkt ausnutzt (*MacBean, 1995, S.126*).

Die Produktion in Staatsunternehmen wurde durch verbindliche Pläne festgelegt und die meisten Materialinputs wurden durch das Planallokationssystem zugeteilt. Die Preise wurden durch Behörden bestimmt und staatliche Institutionen kontrollierten die Zirkulation von Gütern. Die Staatsunternehmen mussten die gesamten Gewinne an den Staatshaushalt abgeben und die Verluste wurden vom Staatsbudget gedeckt. Sie hatten keinerlei Autonomie in der Einstellung der Arbeiter, bei der Gewinnverwendung, bei der Aufstellung von Produktionspläne sowie in der Inputnachfrage und im Absatz.

In der Landwirtschaft wurden die Preise, für die staatlichen Stellen Agrargüter bezogen, ebenfalls festgelegt. Da die Landwirtschaft zu Beginn der einzige exportfähige Sektor war und gleichzeitig durch niedrig gehaltene Agrargüterpreise die Industrialisierung finanzierte und die städtische Bevölkerung versorgte, war sie für die Industrialisierungsstrategie von größter Bedeutung. Hier verfolgte die Regierung die Strategie der Mobilisierung der Massen von Bauern in ländlichen Gegenden um arbeitsintensive Projekte wie z.B. Bewässerungsanlagen zu bauen und Erträge pro Bodeneinheit zu erhöhen. Sowohl in den staatlichen Industriebetrieben als auch in der Landwirtschaft war die Effizienz gemessen an Pro-Kopf Output pro Einheit Kapital und Arbeit sehr gering. Das ist dadurch zu erklären, dass in beiden Bereichen es keine Anreize gab hinsichtlich der Entlohnung der Beschäftigten. Vielmehr gab es ein egalitäres Entlohnungssystem was zu Folge hatte, dass es kaum zu echten Produktivitätsfortschritte kam. Zudem kam das Phänomen hinzu, dass

dezentrale regionale Ausbreitung der Industrien auf Grund Wahrnehmung externer militärischer Bedrohung betrieben wurde und dies eine Wirtschaftsstruktur mit enormer Verschwendung, Duplikation und Mangel an Skaleneffekten schuf. Hinzu kam, dass die Fragmentierung der Wirtschaft entlang ministeriellen und provinziellen Planungszuständigkeiten den Ressourcenfluss zwischen verschiedenen Planungseinheiten extrem beschränkte (*Shi Shiwei, S.292, 1998*). Riesige Projekte und Pläne für eine schnelle Industrialisierung des Landes mit importierten Kapital und Technologie waren auf Grund von Missmanagement und fehlender industrieller Angliederung und ausreichend ausgebildetes Humankapital nicht erfolgreich. Ein großer Teil des Kapitalbestands war somit wertlos und wurde verschwendet. Es wird geschätzt, dass von den durch das Wirtschaftswachstum geschaffenen zusätzlicher Output von 1953 bis 1978, ca. 50% in unrentablen Bauprojekten und in Militärausrüstungen verschwendet wurde. Nur ein kleiner Teil des gestiegenen Outputs ging in den Konsumbereich und in Neuinvestitionen. Die geringe wirtschaftliche Effizienz, die trotz beträchtlichem Wachstum der Industrieproduktion, das Hauptproblem der Ökonomie darstellte, war somit zurückzuführen auf die endogenisierte *HIODS* und das daraus resultierende makroökonomische Umfeld, das Mechanismus der Ressourcenallokation und das Mikromanagement der Institutionen der Wirtschaft. Dies hatte eine verzerrte Industriestruktur und unzureichende Anreizmechanismen zu Folge (*Lin/Cai, S.71, 2001*). Eine solche Struktur zwang die Nationalökonomie in eine Zwangsjacke, hinderte Initiativen in allen Bereichen, führte zur ernsthaften Verschwendung von Rohstoffen, Humankapital und physischen Kapitals und blockierte die Entwicklung von produktiven Kräften. Das war der Grund für den geringen Wirtschaftswachstum und vor allem der relativ unbedeutenden Verbesserung des materiellen Lebensstandards der chinesischen Bevölkerung. Neben des Zentralverwaltungssystems wurde die chinesische Volkswirtschaft auch immens durch den hohen Verlust an Humankapital während der Kulturrevolution betroffen sowie durch die hohen Kosten der regionalen Autarkiepolitik im Namen von militärischen und von sozialistischen Gleichheitsmotiven (*MacBean, S.128, 1995*). Ende der 70er Jahre konnte man die Probleme, die auch in anderen Planwirtschaften anzutreffen waren nach einer IMF Studie folgendermaßen zusammenfassen: Durch Kontrollen verursachtes irrationales

Preissystem, Überbelegung und Ineffizienzen in den Industriebetrieben, Betonung der Produktquantität anstatt der Qualität sowie Isolation von internationalem Wettbewerb. Dazu kamen noch Vorurteile gegen individuellen Anreizen, Marktmechanismen und Spezialisierung im Handel. Es fehlte in den Staatsunternehmen jegliche Beziehung zwischen individueller Produktivität und Entlohnung. Auf Grund von vorherrschenden rigiden Begrenzungen der geographischer Mobilität von Arbeitskräften gab es kein existierender Arbeitsmarkt auch wegen Zuteilung von Arbeitsplätzen für die Neuzugänge und des Systems der lebenslangen Anstellung mit all ihren Formen der sozialen Absicherung und Diensten.

2.2 Besonderheiten der chinesischen Transformation

Über die Besonderheit der chinesischen Reformweges wurde viel geschrieben.² In der Tat stellt die VRC in vielerlei Hinsicht ein Sonderfall unter den Transformationsländern dar. Anders als bei den osteuropäischen Ländern wird von der politischen Führung kein Übergang zu einer kapitalistischen Marktwirtschaft nach westlichen Muster beabsichtigt. Offiziell ist das Ziel die Einführung einer *sozialistischen Marktwirtschaft mit chinesischer Eigenart*. Genauer gesagt eine Etablierung eines neuen Wachstumsregimes durch Anreize auf verschiedenen Ebenen des ökonomischen Subsystems und mit einer Hinwendung zu marktwirtschaftlichen Basisinstitutionen. Die Frage ist hier, wie zentral geplante Wirtschaften in Marktwirtschaften transformiert werden. Die beiden konkurrierenden Konzepte ist der „Big bang“ - Ansatz und der von der VRC angewandte „Gradualismus“, wo im Gegensatz zu den osteuropäischen Transformationsländern keine rasche und vollständige mikroökonomische Liberalisierung und keine Privatisierung in den Staatsbetrieben verfolgt wird. Stattdessen haben wir es mit einer schrittweisen Freigabe der Preise, die Bewahrung der Staatsunternehmen mit Anwendung staatlicher Protektionismus mit gleichzeitiger Förderung des nicht-staatlichen Sektors zu tun (*J. Sachs/W.T. Woo, S.19, 1999*). Im Außenhandelsregime wurde eine selektive Öffnung praktiziert d.h. eine Handelspolitik, die einerseits geprägt ist von einer Integration in den Weltmarkt und einer Exportförderung,

aber andererseits die heimischen Industrien auf unterschiedlicher Weise und in unterschiedlichem Ausmaß mit dem Einsatz verschiedener Methoden des Protektionismus geschützt wurden, wobei der Dienstleistungssektor am weitesten abgeschottet wurde. Aber es ist wichtig festzuhalten, dass die Führung in Peking zu Beginn der Reformen keine klare und konsequente Leitlinie mit einem umfassenden Konzept hatte. Vielmehr können die Wirtschaftsreformen durch ein „trail and error“ beschrieben werden, wo man mit vielen Experimenten Erfahrungen sammelte. Im folgenden werde ich die wichtigsten Kennzeichen der chinesischen Wirtschaftsreformen und den Reformprozess im Unterschied zu den anderen Transformationsländern darstellen und dann genauer auf die Reformen in den unterschiedlichen Bereichen der Wirtschaft eingehen.

Ein Merkmal des chinesischen Reformprozesses ist zweifellos die Tatsache, dass als Übergangsphase gleichzeitig zur Ressourcenallokation und zur Verteilung bestimmter Güter sowohl ein Plan existiert hat als auch ein Markt. Also zwei Systeme der Preisbildung wo ein bestimmtes Gut sowohl ein staatlich festgelegten, geplanten Preis als auch ein Marktpreis hatte, welches in der Regel höher war. Die Anwendung von Plan und Markt kann als eine Koexistenz zweier Koordinationsmechanismen interpretiert werden. So mussten nach Einführung der Reformen im Staatssektor in den 80er Jahren und der etappenweise erfolgten Preisliberalisierung Staatsunternehmen weiterhin, zur Erfüllung zentraler Prioritäten des Staates insbesondere Investitionen im Energiesektor und in die Infrastruktur, mit einem Teil ihres Outputs einen verbindlichen Plan erfüllen, konnten jedoch die zusätzliche Produktion auf dem Markt absetzen. Somit war für die Staatsunternehmen auch die Interaktion mit nichtstaatlichen, von Anfang an vorwiegend marktorientierten Firmen, möglich. Die Zunahme des nichtstaatlichen Sektors wie z.B. die kollektiven, privaten und mittels ausländischer Investitionen gegründeten Firmen und der kontinuierlichen Abnahme des Gewichts des Plans in der gesamten Ökonomie wird als „Herauswachsen aus dem Plan“ bezeichnet. So wurden bereits in der Mitte der 80er Jahre die schrittweise Aufhebung der Kontrollen der Konsumgüterpreise durchgeführt und zu Marktpreisen gehandelt. Die offizielle

² Siehe dazu; B.Naughton in „Der lange Marsch in die Marktwirtschaft“, (Hg.) H. Herr/K. Hübner, 1999 und im selben Band J.Sachs/ W.T. Woo „Zum Verständnis der Reform Erfahrungen in China, Osteuropa und Russland“. W.T. Woo in China Economic Review 12 (2001) S. 107-136, „Recent claims of China’s economic exceptionalism Reflections inspired by WTO accession“.

Legalisierung des Austausches von Produktionsgütern zu Marktpreisen bedeutete für die staatlichen Firmen, dass sie zu Marktkonditionen operieren konnte. Diese von der chinesischen Regierung beschlossene Senkung des Umfangs des traditionellen Plans und die dynamische Vergrößerung des Anteils nicht-geplanter marktwirtschaftlicher Transaktionen macht das zweigleisige System zu ein geeignetes Übergansinstrument.

Ein weiteres Merkmal war der Marktzutritt neuer Marktteilnehmer, die durch die Aufhebung des staatlichen Monopols in vielen Bereichen der Industrie die bisher staatlich geschützt waren eintreten konnte. Das beste Beispiel hierfür sind die ländlichen und städtischen Kollektivunternehmen (Township and Village Enterprises - TVEs) die sich auch durch die Unterstützung der Lokalregierungen, die durch die Dezentralisierungstendenzen in der Verwaltung beträchtlich an Autonomie gewonnen hatten, gefördert wurden und die in den 80er Jahren die Hauptquelle des chinesischen Export und Wirtschaftswachstums ausmachten.

Die Beibehaltung des staatlichen Sektors und das Ausbleiben von Privatisierungen im großen Rahmen ist ein zusätzliches Kennzeichen des chinesischen Reformpfades. Stattdessen mussten die Staatsunternehmen auf dem Markt agieren und die Regierung forcierte die Reformbemühungen, ohne die Eigentumsfrage anzutasten, im Managementsystem der staatlichen Firmen. Dies wurde durch wachsender Konkurrenzdruck auf Grund der Teilnahme auf dem Markt und dem Wettbewerb mit anderen Marktteilnehmern noch beschleunigt. So wurde versucht durch die Kombination von wachsendem Wettbewerb, verbesserten Anreizen und einer effektiveren Leistungskontrolle die Leistungsfähigkeit und die Rentabilität der staatlichen Unternehmen zu steigern. Somit fungierte die verbesserte Leistungskontrolle in den staatlichen Firmen quasi als eine Alternative zu umfangreichen Privatisierungsmaßnahmen. Als ein Kennzeichen dieses alternativen Transformationspfades war man der Ansicht, dass Verbesserungen der Effizienz ohne die Veränderung der Eigentumsform möglich wären.

„Die chinesische Reform könnte daher als ein Prozess kontrollierten Ausgliederung bezeichnet werden, in dessen Verlauf verschiedene Sektoren der Volkswirtschaft nacheinander aus dem planwirtschaftlichen Kern, der erhalten bleibt, in den Markt entlassen wird (Naughton, S.53, 1999).

Charakteristisch für den chinesischen Transformationsprozess war ebenfalls die erfolgreiche Stabilisierung der Wirtschaft in der Anfangszeit der Reformen und das Abfangen der gesamtwirtschaftlichen Spannungen. Die Befolgung einer konsumfreundlichen und an der Leichtindustrie orientierten Strategie führte dazu, dass besonders die arbeitsintensiven Industrien überschüssige Arbeitskräfte aufnehmen konnten und die offene Arbeitslosigkeit relativ gering blieb.

Auch wurden während des Reformprozesses expansive und kontraktive Phasen in makroökonomischen Zyklen und durch einzelne Reformschritte hervorgerufene gesamtwirtschaftliche Ungleichgewichte durch entsprechende makroökonomische Stabilisierungsmaßnahmen erfolgreich bekämpft. Beispiel hierfür ist die Inflationsbekämpfung der Regierung sowie die Aufrechterhaltung der Stabilität nach der Asienkrise 1997.

Schließlich wurde die hohe Sparquote der Haushalte auf Grund wachsender Einkommen und Gewinnchancen in den neu zugänglichen wirtschaftlichen Betätigungsfeldern mit sinkender Staatseinnahmen und dem Rückgang der Ersparnisse des Staates begleitet. Das hohe Sparaufkommen der Haushalte führte zu hohen Investitionsniveaus (*Naughton, 1999, S.49 ff*).

Auch wenn die Reformschritte im Agrarbereich und im Außenhandelsregime durchaus schlagartige und dramatische Veränderungen waren kann man der Philosophie des Gradualismus zu Folge von kontrollierten Einzelschritten sprechen, wo die politische Führung immer nur isolierte Segmente der Ökonomie einer Liberalisierung aussetzt. Was sicherlich auch machtpolitische Gründe hatte weil die autoritären politischen Strukturen in keiner Weise angetastet blieben, was wiederum ein bedeutender Unterschied zu den anderen Transformationsländern darstellt.

Die Reformen konzentrierten sich zu erst auf lokaler Ebene und wurden in vielen Fällen von der Provinzregierung initiiert wo nach erfolgreicher Anwendung diese Maßnahmen auf nationale Ebene ausgedehnt wurden. Dies hatte jedoch auch regionale Variationen der Wirtschaftlichen Reformen zu Folge wo manche Küstengebiete und insbesondere in der Provinz Guangdong bei der Einführung von marktwirtschaftlichen Strukturen weit fortgeschritten waren und andererseits die Binnenprovinzen weiterhin stark planwirtschaftlich orientiert waren. Dieser pragmatischer Herangehensweise wollte große Störungen in der Volkswirtschaft vermeiden und die Planwirtschaft schrittweise

in eine an mehr Marktmechanismen orientierte Ökonomie transformieren. Der eklektische Ansatz der Reformen wurde von Deng Xiaoping beschrieben durch das „Überqueren eines Flusses indem man jedes Stein einzeln abtastet“ und vom Primärminister Hu Yaobang als „ein Experiment ohne ein Präzedenzfall“ (Garnaut, S.3, 2001). Und weil es keinen Konzept für eine marktwirtschaftliche Ordnung gab und es genauso wenig ein Reformplan mit einem Konsens in der politischen Führung mit einem klaren Endziel, orientierte man sich an den neuen Muster der Wirtschaftsentwicklung, man versuchte durch Beobachtungen der operierenden Märkte im Innland Erfahrungen zu sammeln und schließlich kam man durch die Öffnung außen zunehmend in Kontakt mit ausländischen Ideen und Erfahrungen. Um abrupte Störungen zu verhindern wurden intermediäre Mechanismen wie z.B. das zweigleisige Preissystem der Ressourcenallokation, Einführung eines Umtauschmarktes für die Deviseneinbehaltungsrechte um die Devisennutzung zu verbessern sowie das Vertragsverantwortungssystem in den staatlichen Unternehmen um ein marktorientiertes Verhalten der ökonomischen Agenten zu erreichen, angewendet (Tisdell/Chai, S.264, 1997).

Ein weiteres markantes Beispiel für diese Politik, die den planwirtschaftlichen Kern der Volkswirtschaft mit den großen Staatsunternehmen in den Schlüsselindustrien erhalten wollte ist auch an Hand der in den 80er Jahren geschaffenen exportorientierten Enklaven, die von der Planwirtschaft abgekoppelt waren, sichtbar. Diese sog. „Sonderwirtschaftszonen“ in den Küstenregionen und die später hinzugekommenen offenen Städte und sonstige begünstigte Investitionsstandorte hatten das Ziel ausländisches Kapital und Technologie durch ausländische Direktinvestitionen anzuziehen und gleichzeitig durch Exporte Deviseneinnahmen zu erzielen. Dieses geschaffene Investitionsregime wird durch den WTO-Beitritt weiter verändert und liberalisiert. Ich werde in den nächsten Kapiteln meiner Arbeit darauf zurückkommen. Im nächsten Abschnitt geht es um die wichtigsten Reformen seit 1978 beginnend mit den Reformen im Agrarbereich und der dadurch schrittweise erfolgten Transformation und der strukturellen Änderung der gesamten Wirtschaft.

1.3 Reformen in der Landwirtschaft und Auswirkungen des WTO-Beitritts

Nach über einem Jahrzehnt politischer Instabilität und Turbulenzen und stagnierender Wirtschaftswachstum hatten sich die Reformpolitiker unter Deng Xiaoping in der Parteiführung durchgesetzt und beschlossen wirtschaftliche Reformen durchzuführen. Die seit 1958 in Volkskommunen organisierte Landwirtschaft konnte die Produktion kaum nennenswert steigern und galt als anreizhemmend da Warenproduktion und das Prinzip der Bezahlung nach geleisteter Arbeit nicht galt und gleichzeitig die Nebenerwerbsmöglichkeiten der bäuerlichen Familien eingeschränkt wurden. Die Reformen begannen in der Landwirtschaft, wo trotz Industrialisierungsversuche, die Mehrheit der Bevölkerung beschäftigt war. In den letzten Reformdekaden konnten im ländlichen Bereich enorme Erfolge erzielt³ werden so dass, die Umwandlung der gesamten Volkswirtschaft durch diesen Prozess vorangeracht wurde. Das Zentralkomitee der KP Chinas leitete zu Beginn der Reformen Ende der 70er Jahre eine *partielle Dezentralisierung der Landwirtschaft* ein. Die wichtigsten Reformen im Agrarsektor waren zu einem die Auflösung der davor kollektiv in Kommunen organisierten Landwirtschaft, die schrittweise Freigabe der Endpreise von Agrarprodukten und die Legalisierung freier Märkte für viele landwirtschaftliche Produkte. Obwohl sich der Anteil des Primärsektors am BIP von 1952 bis 2000 von 51% auf 16% verringert hat spielt die Landwirtschaft weiterhin eine sehr große Rolle in China, weil es immer noch 50% der erwerbstätigen Bevölkerung beschäftigt. Diese Zahlen werden noch mit zusätzlich abnehmender Anteil der Agrarexporte sowie am BIP im Schaubild 1.1 nochmals verdeutlicht⁴. Doch ist die Tendenz trotz erheblichen Mobilitätshindernissen der ländlichen Bevölkerung zur Urbanisierung im selben Zeitraum ebenfalls festzustellen.

Tabelle 1.1 Die Rolle der Landwirtschaft in der Wirtschaft Chinas, 1980-2000.

	1980	1990	2000
Anteil am BIP			
Landwirtschaft	30	27	16
Industrie	49	42	51
Dienstleistung	21	31	33
Anteil an der Beschäftigung			
Landwirtschaft	69	60	50
Industrie	18	21	23
Dienstleistung	13	19	27
Anteil am Export			
Primärgüter	50	26	10

³ Obwohl das Land in der Vergangenheit Schwierigkeiten hatte seine eigene Bevölkerung zu ernähren exportierte China im Jahre 2002 zum ersten Mal nach 1949 wieder qualitativ hochwertigen Weizen ohne staatliche Beihilfen nach Südostasien; Siehe AHST China Nachrichten 4/02.

⁴ Siehe OECD 2002 Bericht von Andrzej Kwiecinski, Analyst in der Abteilung landwirtschaftliche Studien in Nichtmitgliedsökonomien mit Unterstützung von Xiande Li und Hunter Colby.

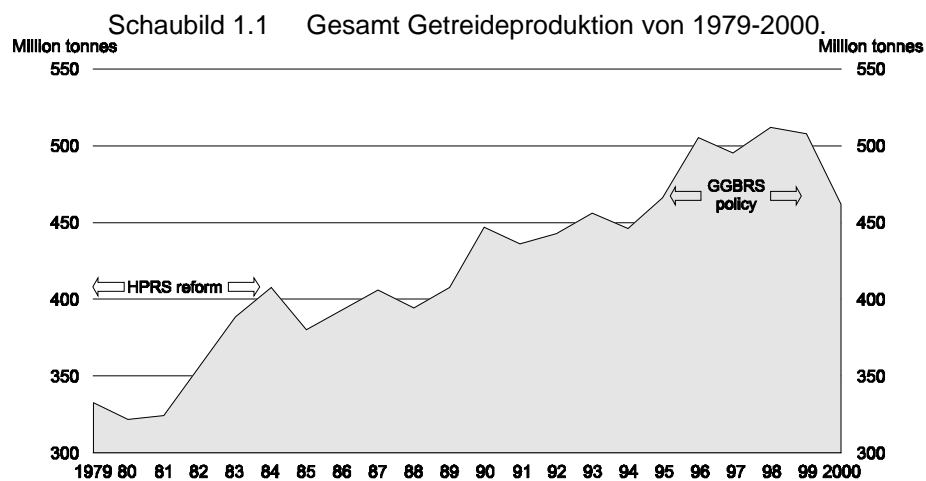
Lebensmittel	17	11	5
Anteil am Import			
Primärgüter	35	19	21
Lebensmittel	15	6	2
Anteil der ländlichen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung	81	72	64

Quelle: National Bureau of Statistics of China (NBS), *China Statistical Yearbook*, various issues; *China Rural Statistical Yearbook*, various issues; China Statistical Abstract, 2001.

Die Landwirtschaft hatte schon immer die schwere Aufgabe das wachsende Milliardenvolk zu ernähren⁵ und zusätzlich noch Mittel für die Industrie zur Verfügung zu stellen und Exporterlöse zu erwirtschaften. Um eine Modernisierung und Produktionssteigerung zu verwirklichen wurde im Dezember 1978 auf dem 3. Plenum des XI. ZK der KPCh beschlossen einen sog. „Haushaltsverantwortlichkeitssystem“ (HVS) in der Landwirtschaft einzuführen. Das wesentliche dabei war eine Trennung des Eigentumsrechtes an Boden und des Rechtes auf seine Bewirtschaftung und Verwaltung. Demnach konnten die Bauern im Rahmen von Verpachtungsverträgen⁶, in denen Nutzungsbedingungen verpachteter Böden und der Pflichtverkauf eines bestimmten Anteils an den Staat festgelegt wurde, über ihre Produktion und Verwendung von Produktionsmittel selbst entscheiden. Folglich war der Boden und die Produktionsmittel weiterhin kollektives Eigentum, doch wurde ihre Bewirtschaftung in die individuelle Verantwortung der einzelnen Bauern übertragen. Somit gewannen die Bauern eine gewisse Autonomie in der Bewirtschaftung und 1983 wurden dann die Volkskommunen vollständig aufgelöst und die Bauern wurden zu unabhängigen Produzenten mit Autonomie in der Produktion, der Bewirtschaftung, im Handel und im Kreditwesen. Dies hatte ein Effekt zu Folge was die Produktivkräfte von ca. 900 Millionen Bauern befreite und dementsprechend schon nach kurzer Zeit es zu einer immensen Steigerung der Produktion in der Landwirtschaft führte. Das HVS führte ebenfalls zu verstärkter Spezialisierung und einer größeren Arbeitsteilung und zu einem Wandel von der traditionellen Subsistenz hin zu einer zunehmend marktorientierten Landwirtschaft (*Zander/Richter, S. 27ff, 1992*). In China trat *„Ein Motivationsschub für selbstverantwortliches bäuerliches Handeln mit dem*

Ergebnis eines Produktionsschubes und der Wahrnehmung neuer Marktchancen... in den ersten Hälfte der 80er Jahre wurden die Bauern zu den eigentlichen Gewinnern der Reform“ (Senghaas, S.3, 1996). So bieten heutzutage viele Haushalte unterschiedliche Dienstleistungen an, was eine weitere Diversifizierung bedeutet. Die Anwendung des HVS hatte nicht nur Einfluss auf den Anreizsystem sondern auch auf den Einsatz von neuen Technologien zur Produktionssteigerung in der Landwirtschaft (Lin, S.75, 1996). Die Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion und somit der Erfolg der Reformmaßnahme kann am Beispiel von Getreide im Schaubild 1.2 dargestellt werden. Wobei hier der zweite Steigerungsschub durch die in 1995 eingeführte Übertragung der Verantwortlichkeit landwirtschaftlicher Produktion von der

Zentralregierung auf die Provinzregierungen zu erklären ist, welches wiederum
⁵ China muss bereits heute mit 7% der Weltackerfläche 20% der Weltbevölkerung ernähren Siehe KfW, nach China. Die lange Stagnation der Getreideproduktion von 1990 bis 1994
⁶ Diese Landnutzungsrechte, die inzwischen in der Regel für 30 Jahre gewährt werden, erlauben die Nutzung und Weiterverpachtung der Ackerfläche jedoch ist ein Verkauf und ein Transfer nicht möglich. So bemüht sich die Regierung die Pachtdauer zu erhöhen, um private langfristige Investitionen in der Landwirtschaft zu fördern. Viele Migranten die in die Städte wandern behalten ihre Landnutzungsrechte und Angebot von Getreide in ihren eigenen Provinzen geben und dadurch die Produktion und die Lagerung insgesamt stabilisieren (Kwiecinski, S.63, 2002).



Quelle: China Statistical Yearbook. Entnommen aus: Kwiecinski, Andrzej (2002): Agricultural Prospects and Policies. In: OECD (Hrsg.): China in the world Economy The Domestic Policy Challenges. OECD (Paris), S. 64.

Folge der dramatischen Outputsteigerung im Agrarsektor war die Zunahme der Einkommen der ländlichen Bevölkerung und durch die Dezentralisierung der Landwirtschaft wurden in ländlichen Regionen vermehrt Arbeitskräfte überschüssig was wiederum zu dem Phänomen der Entstehung der ländlichen und städtischen Unternehmen führte (TVEs), deren dynamische Entwicklung beim Wirtschaftswachstum eine große Rolle spielen sollte. Ihr Anteil am BIP beträgt inzwischen über 30% und sie haben in den letzten zwei Jahrzehnten 130 Millionen Arbeitsplätze geschaffen. Parallel dazu hat die Volksrepublik durch die Einkommenssteigerung der Bauern es geschafft die Anzahl der absolut Armen von 260 Millionen in 1978 auf weniger als 50 Millionen Ende der 90er Jahre zu senken (*Zhang, S.10, 2000*). Durch die Vitalität der TVEs in der Vergangenheit waren diese in der Lage einen erheblichen Anteil der überschüssigen ländlichen Arbeitskräften zu absorbieren. Und durch die Ausweitung marktorientierter Reformen hat besonders in der Landbevölkerung, im Gegensatz zu den Arbeitskräften der städtischen Wirtschaft die weiterhin in das Danwei-System integriert sind und das Registrierungssystem für die städtischen Einwohner ein weiteres Hindernis darstellt⁷, die soziale Mobilität zugenommen⁸. So bestand Chinas Reformproblem immer darin, wie es möglich ist, die überschüssige landwirtschaftliche Arbeitskräfte in Industrie und in dem Dienstleistungssektor hauptsächlich in nicht-staatlichen Bereich aufzunehmen⁹. Die TVEs, welche verschiedene Eigentumsformen aufweisen können (wie z.B. reine Privatunternehmen, Kollektivbetriebe im Besitz von Lokalregierungen, Kooperationsformen mit Gebietskörperschaften und Unternehmen, mit ausländische Unternehmen gegründete Joint Ventures) haben durch ihre wirtschaftlichen Erfolge neben dem Beitrag der Schaffung von Arbeitsplätze noch zu der Modernisierung der Landwirtschaft im großen Ausmaß beigetragen. So hat die Weiterverarbeitung der landwirtschaftlichen Nebenprodukte und die Entwicklung des Handels das Einkommen der ländlichen Bevölkerung indirekt miterhöht. Aber von größerer Bedeutung sind die indirekten Effekte des Erfolges der TVEs. Mit ihren Erfahrungen können sie als Orientierung für den Reform der Staatsunternehmen fungieren und die Tatsache, dass sie zu einem Drittel der Staatseinnahmen der VR China beitragen zeigt ihre Bedeutung bei der Stabilisierung der Gesellschaft. Durch Schaffung von Arbeitsplätzen und Generierung von Einkommen in ländlichen Regionen wirken sie gesellschaftlichen Problemen wie z.B. dem Stadt-Land

Gefälle und den daraus resultierenden inneren Migrationsbewegungen entgegen. Trotz der beeindruckenden Erfolge der landwirtschaftlichen Produktionssteigerung und die Erfolge der TVEs gibt es weiterhin schwerwiegende Probleme in der Landwirtschaft, die auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit im Zusammenhang mit dem WTO-Beitritt berühren. Zum einem ist die Produktivität im internationalen Vergleich auf Grund geringen Mechanisierungsgrad und kleineren Anbauflächen pro Person gering. Zudem kommt noch das durch Bodenerosion, zunehmende Bebauung wegen Urbanisierung, fehlerhafte Bewirtschaftung und schließlich durch Umweltverschmutzung die bebaubare Ackerfläche insgesamt abnimmt¹⁰ (Zhang, S.11, 2000). Diese Faktoren spielen bei der Beurteilung der **Auswirkungen des WTO-Beitritts für die Landwirtschaft** eine große Rolle. Schwierigkeiten wird die Landwirtschaft besonders bei den Produzenten von Getreide und Baumwolle haben, da diese Preise über den Weltmarktpreisen liegen und zusätzlich die oben genannten ungünstigen Anbaubedingungen vorherrschen und dadurch China in diesen Produkten ein komparativen Nachteil besitzt. Es wird ein zunehmender Preisdruck durch ausländische Importgüter erwartet vor allem weil die Tarife von 31,5% auf 14,5 % gesenkt werden, ein Tariff-rate Quota (TRQ) System für die wichtigsten Güter wie Weizen, Reis, Mais, Baumwolle, pflanzliche Öle und Wolle eingeführt wird und die Lebensmittelvorschriften dem internationalen Standards angepasst werden, kann es dadurch zu Einkommensverlusten der Bauern kommen. Früher vorhandene quantitative Importrestriktionen wurden durch das TRQ-System ersetzt. Dieser sieht vor, dass eine bestimmte festgelegte Menge an Gütern zu günstigeren Tarifen (nicht höher als 10%) importiert wird und diese Quoten jährlich angehoben werden. Für andere Güter als die oben genannten werden einheitliche Zolltarife angewandt mit unbeschränkter Importmengen. Die Liberalisierung der Handelsrechte im Agrarbereich bricht das staatliche Handelsmonopol und gibt ausländischen Firmen die Möglichkeit auch durch verbesserte regulative Transparenz direkt die chinesischen Kunden zu erreichen, womit man wiederum mit einer Erhöhung von Importen rechnen muss. Darüber hinaus hat sich China bereit erklärt die handelsverzerrenden Subventionen in der Landwirtschaft abzubauen. All dies betrifft vor allem den ineffizienten Getreideanbau mit Einkommensverlusten der Bauern besonders in rückständigen Regionen mit damit verbundenen Erscheinungen der

Landmigration, Verstärkung von regionalen Ungleichgewichten und Gefährdung der sozialen Stabilität¹¹. Optimistischere Prognosen weisen darauf hin dass 70% der chinesischen Agrarwirtschaft Subsistenzwirtschaft darstellt und daher der Einfluss der Weltmärkte bescheiden sein wird. Die restlichen in der Landwirtschaft beschäftigten könnten durch modernere Anbaumethoden und Umstellung auf höherwertigere und arbeitsintensivere Anbausorten wie z.B. Obst- und Gemüseanbau, Viehzucht und Weiterverarbeitung von Getreide die Einkommensverluste zum größten Teil vermeiden und es wären sogar Agrarexporte in diesen Produkten möglich. Doch wird deutlich, dass durch die steigenden Importe eine Umstellung in der landwirtschaftlichen Produktion notwendig wird und das der Einfluss des WTO-Beitritts sich je nach Anbauprodukt und Region unterschiedlich artikuliert. So wird angenommen das die Landwirtschaft in Zentral- und Westchina komparative Vorteile im landintensiven Getreideanbau besitzt und schon durch schlechte Verkehrsanbindung und einer imperfekten Marktintegration der Regionen die

steigenden Importe in diesem Segment weniger Einfluss haben werden als in den dichtbevölkerten landarmen Ostprovinzen. Jedoch muss man anfügen, dass in diesen Regionen auf Grund der Bodenbeschaffenheit und den klimatischen Bedingungen eine Umstellung von Getreide auf profitablere Anbauprodukte wie Obst und Gemüse nicht einfach sein wird. In den

Ostprovinzen können die Bauern einfacher eine Umstellung der Anbauprodukte vornehmen oder in andere Sektoren der Wirtschaft wechseln. Letztlich wird durch die Handelsliberalisierung die staatlichen Interventionen wegen Subventionen im Staatssektor ihre Stelle freiwillig nicht aufgeben und in den nichtsstaatlichen Sektor wandern. Siehe in Hobel, S. 24 ff., 1999.

Nach Sachs/Woo ist für die eingeschlagene Transformationsstrategie auch die vorhandene Wirtschaftsstruktur des Landes entscheidend. So war zu Beginn der Reformen 1978 China weitgehend ein Agrarstaat und hatte dadurch den Vorteil der Rückständigkeit. In China fand im Gegensatz zu den hochindustrialisierten osteuropäischen Staaten eine Verlagerung vom Agrar zum Dienstleistungssektor statt. Die Ressourcen wurden von der Industrie in die Dienstleistungen verlagert wurden und es deshalb es zur Niedergang der Industrieproduktion kam.

¹⁰ Ständen nach chinesischen Statistik vor 15 Jahren für 1 Milliarde Einwohner ca. 100 Mio. Hektar bebaubares Ackerland zur Verfügung so sind es heute für 1.2 Millionen nur noch 96 Mio. Hektar; was 800 qm pro Einwohner bedeutet. Zum Vergleich: Deutschland verfügt über eine Ackerfläche von etwa 1500 qm pro Einwohner (Siehe Schinke, S.159, 1996).

Nach einer aktuelleren Statistik der OECD besitzen von den ca. 238 Mio. bäuerlichen Haushalten jeder durchschnittlich ein bebaubares Ackerland von nur 0,55 Hektar was in Pro-Kopf Basis zwar viel höher als die ostasiatischen Nachbarn wie Korea und Japan ist, doch verglichen zum landreichen USA sehr gering ausfällt und dadurch China in der ackerlandintensiven Produktion komparative Nachteile besitzt (Siehe Kwiecinski, S. 61, OECD 2002).

¹¹ Siehe Sun Liang, "China Joins the WTO - Impact on Rural China", in Woodrow Wilson Center Special Report "China and the WTO - Domestic Challenges and international Pressures", Washington D.C., 2001.

¹² Vgl. Kwiecinski, "Agricultural Prospects and Policies" S.59ff. in OECD 2002.

Doch nach einem Jahr WTO-Beitritt haben sich die erwarteten negativen Auswirkungen in der Landwirtschaft bisher nicht bestätigt. Die „tarif rate quotas“ wurden nicht einmal ausgeschöpft¹³. Aber noch werden Exportsubventionen und staatliche Kontrolle beim Import wie die Verteilung der Quoten angewandt und es wird geschätzt, dass der Einfluss der Billigimporte auf die einheimische Agrarproduktion erst im Jahre 2005 kommt, wenn die Zölle und die nichttarifären Hemmnisse wie versprochen abgebaut werden. Die daraus folgenden Einkommensverluste und Strukturwandel der Landwirtschaft sind erst nach diesem Zeitpunkt im vollen Umfang zu erwarten.

1.4 Reformen in der Ressourcenallokation

Einer der größten Probleme jeder Planwirtschaft sind die Preisverzerrungen. So stehen die durch die Planbehörden festgelegten Preise nicht im Verhältnis zu den Produktionskosten und der Nachfrage. Daraus resultiert wiederum eine ernsthafte Missallokation. Viele Transformationsländer versuchen daher Preis- und Marktreformen einzuführen, die darauf abzielen die Preise für Input und Output durch den Marktmechanismus gemäß der relativen Knappheit dieser Güter festzulegen, sowie den Eigentum an Produktionsmitteln vom öffentlichen ins private Sektor zu übertragen (*Sturm/Sutton, S.39, 2001*)¹⁴. Wie in anderen Bereichen hat China auch bei der Etablierung von Marktmechanismen zur Ressourcenallokation einen graduellen Weg gewählt wohingegen eine Privatisierung des Staatssektors bislang ausblieb. Vor den Reformen mussten sowohl in der Landwirtschaft als auch in den staatlichen Industriebetrieben der produzierte Output dem Staat zu staatlich festgelegten Preisen verkauft werden. Beginnend mit der Landwirtschaft wurde den wirtschaftlichen Akteuren erlaubt einen bestimmten Teil des Outputs, der über die vom Staat festgelegte Quote lag, in freien Märkten zu verkaufen. Die meisten landwirtschaftlichen Güter lagen bereits Ende der 80er Jahre nicht mehr unter der staatlichen Preisbindung, was die Bauern zu den ersten privaten Unternehmern Chinas machte. Diese Preispolitik wurde später auch auf die Industrie und auf die

¹³ Siehe Vortrag Shi Shiwei, „Was bringt der WTO-Beitritt für China ? Chancen, Risiken und Anpassungsbedarf - Resümee nach einem Jahr, Universität Konstanz, 30.01.2003

staatlichen Unternehmen angewandt (*Wegmann, S.61, 1997*). Zusätzlich kam mit Eintritt neuer Produzenten in Form von nicht-staatlichen (z.B. TVEs, private Unternehmen und ausländische Joint Ventures) Wirtschaftsakteuren, die von Anfang an auf freien Märkten agierten, eine Preis- und Marktausrichtung zu Stande. Doch zur Abfederung des Reformprozesses wurde Mitte der 80er Jahre zunächst ein duales Preissystem als ein vorübergehendes zweckmäßiges Hilfsmittel eingeführt. Die an den Staat zu liefernden Produkte mussten demnach zu niedrigeren Planpreisen verkauft werden¹⁵. Auch die zusätzlichen Inputgüter für die Produktionsmenge außerhalb des Plans mussten die Unternehmen auf dem Markt einkaufen. Somit gab es in der Industrie simultan Markt- und Planpreise für die selben Produkte und die Zentralregierung beabsichtigte mit der Genehmigung, die Überquotenmengen frei auf dem Markt zu verkaufen, eine Produktionssteigerung in der Landwirtschaft und in den staatlichen Unternehmen zu erreichen. Jedoch sind Preisfreigaben trotz der weitreichenden Liberalisierung im staatlichen Allokations- und Ankaufssystems und der erfolgreichen institutionellen Transformation zur HVS in den Grundnahrungsmitteln (z.B. Getreide) und im Energiesektor von der Regierung bisher immer noch nicht zugelassen. Das duale Preisbildungsmechanismus der Übergangsphase führte insbesondere bei wichtigen Gütern, bedingt durch hohe Marktpreise und niedrigere, staatlich festgelegte Preise zu großen Schwarzmarkt- und Arbitragegeschäften sowie besonders im Industriebereich wo Manager staatlicher Unternehmen oder Personen mit guten Verbindungen zu staatlich kontrollierten Gütern durch korrupte Praktiken und Renteneinkünfte Unzufriedenheit in der Bevölkerung ausgerufen haben die unter anderem auch einer der Ursachen waren, die 1989 zu Tiananmen führten. Auf die Reformen und den nach wie vor bestehenden Problemen in den Staatsunternehmen werde ich in den nachfolgenden Kapiteln umfangreicher eingehen.

Wichtig für das funktionieren des Marktmechanismus war auch die

¹⁴ Siehe *China & World Economy* Number 5, 2001.

¹⁵ Diese Tatsache, dass der Preis die man für die verkauften Produkte an den Staat erhält geringer ist als vom Markt bedeutet, dass die Unternehmen einen lump-sum Steuer bezahlt d.h. eine Steuer die, die ökonomische Entscheidung nicht beeinflusst. Somit ist die vom Staat auferlegte Outputquote für die Produktionsentscheidung, welche Inputs verwendet werden sollen und welche Investitionen getätigt werden sollen, irrelevant (Lin in Garnaut/Huang, S. 465, 2001).

Entscheidung der Regierung nach erfolgreichen Produktionssteigerungen der ersten Reformjahre in der Landwirtschaft die Getreideankaufsquoten zu senken, die Anzahl der Agrarprodukte und der wichtigen Industrieprodukte im Plan zu verringern sowie die Beschränkungen auf den privaten interregionalen Handel in Agrarprodukten, die durch die jahrzehntelange verfolgte Politik der lokalen Autarkie und der Selbstversorgung entstanden waren, aufzuheben. Bereits 1986 sank die Anzahl der industriellen Schlüsselprodukten unter der direkten Kontrolle der staatlichen Planungskommission von 120 auf 60 sowie der Anteil der industriellen Produkte mit Produktionszielen von 40% auf 20%. Bei den landwirtschaftlichen Einzelhandelspreisen wurden ca. 90% der Umsätze schon 1992 zu Marktpreisen gemacht (*Minami, S.20, 1994*). Höhepunkt der Markt- und Preisreformen war die Erklärung der Regierung keine verbindlichen Pläne mehr in der Landwirtschaft zu erstellen und die obligatorische Ankaufsquoten durch Verkaufsverträge zwischen den Bauern und den staatlichen Stellen zu ersetzen (*Lin, S.141 f, 1992*). Ein weiterer Beweis für die Angleichung der Preise war die Profitrate¹⁶ in der Industrie dass sich auch in Folge der Preisreform angeglichen hat. Das selbe gilt für den Grenzprodukt der beiden Inputfaktoren Arbeit und Kapital, die sich in einer Marktwirtschaft mit freier Anwendung des Preissystems in allen Firmen angleichen. Eine große Variation der Grenzprodukte in den unterschiedlichen Firmen oder Sektoren der Volkswirtschaft deutet darauf hin, dass die Ökonomie ihre Ressourcen an Arbeit und Kapital ineffizient nutzt. Diese Abweichungen haben in China abgenommen, was auf den Erfolg der Preisreformen hinweist (*McMillan/Naughton, S. 466, 2001*). Es muss aber erwähnt bleiben, dass dem Liberalisierungstrend entgegen es immer wieder in der Vergangenheit zur Zunahme der Kontrollen und erneuten Preisverzerrungen und planwirtschaftlichen Maßnahmen wegen der Inflationsbekämpfung der Regierung kam, da das Land bisher keine effektive Methoden und Instrumente der makroökonomischen Steuerung entwickeln konnte (*Chai, S.187, 1998*)¹⁷.

2.5 Reformen in der Außenwirtschaft

¹⁶ So variierten die Profitraten in der Industrie 1980 von 7% bis 98%. 1989 waren die Preise mehr an die Kostenstruktur angepasst so dass die industrielle Profitrate nur zwischen 8% und 23% bestand Siehe *McMillan/Naughton, S. 465, 2001*.

¹⁷ Die Regierung versuchte zum Beispiel die Überhitzung der Wirtschaft 1994 mit einer Inflationsrate von über 21% durch Beschränkung der Kreditvergabe der staatlichen Geschäftsbanken abzdämpfen.

Es wird argumentiert dass die Ursachen des inzwischen über zwei Jahrzehnte anhaltenden Wachstumsspurts im rapiden Anstieg der Arbeitsproduktivität in der Landwirtschaft liegen, die durch die Steigerung der Ankaufspreise, Zulassung von Überquotenproduktion und den Absatz von Agrarprodukten auf freien Märkten sowie die Entstehung der TVEs entstanden ist. Und auf Grund der Größe des Sektors hat es direkt die durchschnittliche gesamtwirtschaftliche Produktivität erhöht. Genauso wie der liberalisierte Agrarsektor war für den Wachstum der Wandel im Außenwirtschaftsregimes entscheidend. So wurde die nach Autarkie orientierte Entwicklungsstrategie mit möglichst großer Unabhängigkeit vom Ausland durch die Öffnungspolitik und den Reformen im Außenhandels- und Investitionsregimes zugunsten einer Integration in die kapitalistische Weltwirtschaft aufgegeben. Im nachfolgenden werde ich die Reformen im Außenhandel und bei den ausländischen Investitionen getrennt betrachten.

2.5.1 Außenhandelsreformen

Vor dem Beginn der Reformen wurde der gesamte Außenhandel durch 12 staatliche nach Branchen organisierte Außenhandelsgesellschaften (foreign trade corporations - FTCs) kontrolliert. Jeder dieser FTCs hatte das Außenhandelsmonopol in bestimmten Produkten. In einem Gesamtplan der durch das Außenhandelsministerium (heute Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation - MOFTEC) erstellt wurde, wurden die Export und Importmengen ein Jahr im voraus erstellt sowie die Einhaltung der Planziele kontrolliert. Diese FTCs kauften im Inland Waren für den Export ein, da kein Unternehmen direkt exportieren und Außenhandelskontakte haben durfte und verkauften Importe zu Inlandspreisen weiter, die oft nicht im Verhältnis zu Weltpreisen standen. So dass ursprünglich kein Kontakt zwischen ausländischen Waren und den chinesischen Endkunden bestand und umgekehrt. Importe wurden getätigt um den Mangel an bestimmten Gütern im Inland zu begegnen oder um kapitalintensive Güter, die nicht in China hergestellt werden konnten, zu beschaffen. Der Zentralplan beabsichtigte ein ausgeglichenes Außenhandelsbilanz ohne internationale Verschuldung. Die Handelsreformen 1979 begannen mit einer Strategie der Dezentralisierung der Entscheidungsbefugnisse an die einzelnen Unternehmen und den lokalen Behörden. Im Zuge der Demonopolisierung des Außenhandels wurde die

Anzahl der Außenhandelsgesellschaften, die berechtigt waren Im- und Exportgeschäfte abzuwickeln, erweitert. Inländische Produktionsunternehmen bekamen dadurch auch das Recht Transaktionen mit dem Ausland direkt ohne Zwischenschaltung der FTCs durchführen zu können (*Hübner, S.126, 2001*). Die verbindlichen Pläne wurden durch Richtlinien ersetzt und einzelne Ministerien und Lokalverwaltungen konnten ihre eigene FTCs gründen. Mit der Zeit zeigte sich, dass immer mehr indirekte Instrumente wie z.B. Lizenzvergabe, Import und Exportzölle und der selektiven Vergabe von Handelsrechten, Importregistrierungs- und Produktzulassungsvorschriften zur Steuerung des Außenhandels verwendet wurden (*Lardy, S.45 f, 2002*).

Auch wenn die Importtarife bereits vor dem WTO-Beitritt im Vergleich zu den 80er Jahren signifikant reduziert wurden und bereits 2001 mit einer durchschnittlichen Tarifniveau von 15% geringer als in vielen andere Schwellenländer waren, wurden die nichttarifären Handelshemmnisse in Form von Importlizenzen und Quoten immer wichtiger für die Einschränkung des Freihandels. Diese oben genannten Steuerungsmethoden spielen im Zuge des WTO-Beitritts und die Verpflichtung zur Herabsetzung der Zölle und anderen nichttarifären Handelshemmnissen immer noch eine besondere Rolle. Ein weiterer Schritt war die Entscheidung, dass einzelne Unternehmen zur Förderung des Exports und der Devisenerzielung ein Teil der Deviseneinnahmen einbehalten konnten und sie in den neu geschaffenen Devisenumtauschzentren zum besseren Kurs als der offizielle Wechselkurs umtauschen konnten (*MacBean, S.133f, 1995*). Weitere Reformen im Handelsbereich war die Politik der kontinuierlichen Abwertung des RMB gegenüber dem US-Dollar und gegenüber den nicht an den Dollar gebundenen Währungen insbesondere im ostasiatischen Raum wo sich Chinas Handelsverkehr konzentriert. Dies diente vor allem zum Zwecke der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten und war zentraler Bestandteil des Reformvorhabens und der exportorientierten Wachstumsstrategie. Seit der Asienkrise befindet sich die chinesische Währung unter starken Abwertungsdruck was die politische Führung bisher auf Grund finanz- und geldpolitischen Gründen unterlassen hat. Schließlich wurde die Konvertibilität der RMB stückweise erweitert. Vor dem Reformen war die Währung vollkommen inkonvertibel gewesen. In den 80er Jahren wurde Exportunternehmen erlaubt ein Teil der Deviseneinnahmen einbehalten zu

können und insbesondere konnten durch ausländisches Kapital finanzierte Joint-Ventures in den Swapmärkten Devisen umtauschen. Jedoch bestand bis zur letzten Abwertung im Jahre 1994 wie im zweigleisigem Preissystem gleichzeitig ein offizieller Kurs und ein Umtauschkurs auf dem Swap-Markt. Seit der Zusammenführung der beiden Kurse wird der RMB innerhalb *des Regimes des managed float* gesteuert (Hübner, S.126, 1999).

Durch all diese Reformen im Außenhandelsbereich sowie noch wichtiger einer wesentlichen Änderung der Produktionsstruktur in der Industrie weg von der früher verfolgten HIODS hin zur Produktion von arbeitsintensiven Waren und Gütern die dem komparativen Vorteil Chinas¹⁸ im internationalen Handel entspricht, wurden in den zwei Reformjahrzehnten eine phänomenale Exportsteigerung sowie ein immenser Anstieg des Handelsvolumens verzeichnet.¹⁹ China schaffte damit in nur zwei Dekaden den Sprung unter den führenden Handelsmächten und wandelte den Importüberschuss der 80er Jahre in ein Exportüberschuss (Chow, S.281 ff, 2002). Die Tabelle 2.2 verdeutlicht noch einmal den Anstieg der Exporte und vor allem den Anteil der ausländisch finanzierten Unternehmen am Export.

Tabelle 2.1 Exports and imports of foreign-funded enterprises, 1978-2000.

Billions of U.S. dollars unless noted otherwise

Year	Total exports	Foreign-funded enterprise exports	Percent	Total Imports	Foreign-funded enterprise imports	Percent
1978	9,8	n.a.	n.a.	10,8	n.a.	n.a.
1980	18,3	n.a.	n.a.	19,6	n.a.	n.a.
1985	27,4	0,3	1	42,3	2,1	5
1990	62,1	7,8	13	53,4	12,3	23
1995	148,8	46,9	32	132,1	62,9	48
2000	249,2	119,4	48	225,1	117,3	52

Anmerkung: n.a. not available.

Quellen: *China Quarterly*, no. 144 (1995); IMF Working Paper 99-1 (Washington, 1999); *China Statistical Yearbook* 1995, 1997, 2000; *China's Customs Statistics*, no. 136 (2000); and Ministry of Foreign Trade and Economic Co-op. Entnommen aus: *Business Weekly*, China Daily. No. 105, February 11-17, 2003, S. 13.

¹⁸ Nach David Ricardo sollten sich die Staaten um die Effizienz zu erhöhen nach dem komparativen Vorteil im Internationalen Handel spezialisieren. Nach der Heckscher-Ohlin- Theorie sollten sich Länder für die Produktionsmethode entscheiden wo sie eine relativ bessere Faktorausstattung besitzen im Falle Chinas wäre es die arbeitsintensive Produktion. Siehe Dictionary of Economics.

¹⁹ So konnte trotz der weltweiten wirtschaftlichen Flaute der chinesische Außenhandel im Jahr 2002 um 20% im Vergleich zum Vorjahr zunehmen. Das Außenhandelsvolumen erreichte 620,79 Mrd. USD und die Exporte stiegen um 22,3% auf 325,6 Mrd. USD mit einem Außenhandelsüberschuss von 30,35 Mrd. USD Siehe AHST Peking; China Nachrichten, 4/02 Statistik der MOFTEC.

Chinas Anteil am Welthandel erhöhte sich von 0,6% 1977 auf 3,85 % im Jahre 2000. Die Weltmarktanteile Chinas in den Exportmärkten wuchsen in den 90er Jahren jährlich um 10% wo sich zu Beginn die Exporte auf arbeitsintensive Produkte auf Grund des komparativen Vorteils konzentrierten. Wurden am Anfang der Reformen vorwiegend Primärgüter exportiert, fand in den 80er Jahren der Wechsel zur Warenproduktion in der Leichtindustrie statt. Der Weltmarktanteil in arbeitsintensiven Gütern wie z.B. Textilien, Bekleidung, Schuhe und Spielzeugwaren wuchs kontinuierlich an. In den letzten Jahren ist jedoch festzustellen, dass China bei der Produktion und in der Handelsstruktur die Wertschöpfungskette hinaufsteigt. So wird China immer mehr zum Hersteller von Elektronik und Haushaltsgeräten sowie in der jüngsten Zeit immer mehr zur Produktionsstätte für Computern und PC-Komponenten²⁰ (Lardy, S.55ff, 2002). Das ist auch daran zu erkennen, dass viele ausländische Unternehmen ihre Forschungs- und Entwicklungszentren in China eröffnen. Wie wir der Tabelle 2.1 entnehmen können wird ein immer größerer Anteil der Gesamtexporte in China durch dort ansässige ausländische Unternehmen getätigt. Die Veränderungen im Investitionsregime für ausländische Direktinvestitionen und die Auswirkungen des WTO-Beitritts für die ADI sind Themen des nächsten Abschnitts.

2.5.2 Reformen im Investitionsregime

Als wichtigster Reformschritt und zugleich der schärfster Bruch mit der sozialistischen Ideologie Mao Zedongs war die Zulassung ausländischer Direktinvestitionen (ADI) in China, da schon nach 1949 alle Betriebe im ausländischen Besitz ohne Entschädigung enteignet und verstaatlicht waren und mit ausländischen Kapital die demütigende Zeit der Unterdrückung durch die westlich imperialistischen Staaten assoziiert wurde. Zu Beginn der

²⁰ Bereits in der zweiten Hälfte verlagerten Taiwanesische PC-Hersteller wie Acer Computer, Mitac etc. ihre Produktion nach China. Chinas Produktion von IT-Hardware wuchs in den letzten Jahren beträchtlich und das Land wurde zum drittgrößten Produzenten von IT-Hardware nach USA und Japan und überholte damit Taiwan. Inzwischen wird China immer mehr zur Produktionsstätte von Notebooks, Halbleitern und anderen Hochtechnologiegütern mit ausländischen Investitionen in diesen Bereichen und zusätzlich eine eigene Elektronik und IT-Industrie (Lardy, S.52ff., 2002).

Reformen kam die KP Chinas unter Führung von Deng Xiaoping zum Beschluss in bestimmten Gebieten ausländischen Investitionen zuzulassen. Im Gegensatz zu der regionalen Entwicklungspolitik der Vorreformära, wo zur Überwindung der Kluft zwischen den weiter entwickelten Küstenregionen im Osten und dem „Hinterland“ industrielle Investitionen verstärkt in die Binnenprovinzen umgeleitet wurde, wurden diese Sonderwirtschaftszonen auf Grund „regional-komparativen Vorteilen“ in den Küstengebieten angesiedelt. Der damalige Premierminister Zhao Ziyang entwickelte in den 80er Jahren eine „Entwicklungsstrategie der Küstenregionen Chinas“. Nach dieser Strategie sollten Chinas Küstenregionen riesige Produktionsstätten für den Weltmarkt werden und exportorientierter Wachstum sollte die Priorität der Wirtschaft werden. Man wollte nach der Devise Deng Xiaopings, wonach einige zuerst reich werden sollten, die Küstenprovinzen zuerst wirtschaftlich entwickeln damit später die Wohlfahrtswirkung auf die Binnenprovinzen durchsickert. Dies sollte besonders durch die Ansiedlung von arbeitsintensiven Industrien erfolgen da diese Regionen riesige Ressourcen an Arbeitskräften und über Kontakte zur Außenwelt verfügten und zugleich geographische Vorteile der besseren Zugänglichkeit und eines höheren Entwicklungsniveaus besaßen (*Zhang/Thoburn, S. 123ff, 1995*). Zu diesem Zweck wurden 1980 vier Sonderwirtschaftszonen in Shenzhen, Zhuhai, Shantou in der Provinz Guangdong und Xiamen in der Provinz Fujian eingereicht. 1998 kam die Inselprovinz Hainan noch dazu. Darüber hinaus sind viele Wirtschaftsentwicklungszonen wie z.B. die 14 offenen Küstenstädte und Technologie-Entwicklungszentren (wie z.B. das Gebiet Pudong bei Shanghai) inzwischen hinzugekommen, so dass die SWZ die ehemaligen Prioritäten und die Sonderrolle verloren haben. So hat fast jede große Stadt in China mittlerweile eine eigene Wirtschafts- und Technologieentwicklungszone (ETDZ) mit ähnlichen Vergünstigungen für ausländische Unternehmen. So ist seit Mitte der 90er Jahre eine Verschiebung der regionalen Schwerpunkte von den südlichen Provinzen Guangdong und Fujian in die alten Industriezentren des Ostens und des Nordostens zu beobachten²¹. Die SWZ waren ursprünglich gedacht als ein Experimentierfeld für neue Technologien und Managementmethoden und die politische Führung erhoffte sich auch ein *spill-over Effekt* auf die gesamte Volkswirtschaft²². Es wurden auch viele andere Ziele verfolgt wie die Devisenerwirtschaftung durch die Exportwirtschaft,

Nutzung von ausländischen Kapital und Know-how zur Aufbesserung der inländischen Sparquote und der Kapitalformation, durch verstärkte Transaktionen mit dem Ausland eine Integration in die Weltwirtschaft sowie die Schaffung von Experimentierfenstern wo man die Regeln des Kapitalismus erforschen konnte und schließlich die Stimulierung der Industrie im Hinterland durch Aufbau der Zulieferindustrie wo die SWZ als Katalysator für die Modernisierung des ganzen Landes dienen sollten und der Aufbau von Humankapital durch die Qualifizierung der chinesischen Arbeitskräfte (Wegmann, S.66ff, 1996). Ohne Devisen für teure Importe aufwenden zu müssen, konnte China durch Kooperation mit ausländischen Firmen Anlagen und Ausrüstungen erhalten und in Joint-Venture Unternehmen konnte man moderne Technik- und Management- Know how erlernen.

„Ausländische Direktinvestitionen wurden... als Reformmotor angesehen, die auf zahlungsbilanzpolitisch elegante Weise Technologie und Managementtransfer, steigende Deviseneinnahmen, positive Wirkungen auf die Arbeitsproduktivität und einen verbesserten und einfacheren Weltmarktzugang durch die ausländischen Investoren bewerkstelligen sollten“ (Hübner, S.132, 2001).

Dem zu Folge gab es Vorschriften und Kriterien die ausländische Investoren zumindest in der Vergangenheit einhalten mussten wie z.B. Exportquoten, bestimmte Formen von Technologietransfer, local-content Bestimmungen usw. Es ist wichtig festzuhalten, dass die chinesische Regierung nicht unbedingt die selben Meinungen über die Marktwirtschaft und den Freihandel wie westliche Ökonomen teilt. Vielmehr sieht sie bestimmte Elemente der Marktwirtschaft als nützlich für das Vorantreiben der wirtschaftlichen Entwicklung und Modernisierung während sie gleichzeitig die Meinung vertritt die Märkte durch den Staat zu regulieren. So sollten ADI vor allem dazu dienen, durch Investitionen und Kapitalzuflüsse bestimmte Industrien die durch die Regierung gefördert wurden, aufzubauen (Chow, S.305, 2002).

²¹ Insbesondere ist hier die Betonung auf Großraum Shanghai und dem Yangtze- Delta und der Bohai Region mit Peking, Tianjin und Tangshan sowie in der Provinz Liaoning die Küstenstadt Dalian zu erwähnen.

²² Schweinberger untersucht die Wohlfahrtseffekte von SWZ allgemein Siehe in: Woodland, S. 86 ff., 2002, „Are Special Economic Zones Desirable“.

Bei Hirschberg/Lloyd geht es um die spill-over Effekte von Technologie zwischen ausländischen Unternehmen und Chinesischen Siehe in: Lloyd/Zhang, S. 88ff., 2001.

Gleichzeitig wurden ADI gemäß der Wirtschafts- und Industrieentwicklungsstrategie des Landes versucht durch besondere Anreize eine größere geographische Verteilung zu erreichen, insbesondere in den letzten Jahren wurde im Rahmen des Entwicklungsprogramms der westlichen Provinzen versucht, ADI in das Hinterland zu lenken. So bemühte sich die politische Führung mit Hilfe von gigantischen Infrastrukturprogrammen das Investitionsklima in den Westprovinzen zu verbessern und diese Regionen attraktiver für ADI zu machen. Darüber hinaus wurden sektorale Schwerpunkte im dem 1995 erlassenen und später 1997 abgeänderten „*Industrial Catalogue on the Guidance of Foreign Investment*“ gewählt wo ADI in bestimmten Wirtschaftsbereichen besonders gefördert wurden wie z.B. in der Landwirtschaft, Rohstoffabbau, Infrastruktur- und Hochtechnologieprojekte die zur Qualitätsverbesserung, Energie- und Materialersparnissen sowie zur Erhöhung der technologischen und wirtschaftlichen Effizienz von Unternehmen beitragen (Chen, S.333, 2002).

Dafür wurden ausländischen Unternehmen bestimmte Vergünstigungen wie z.B. liberale Verwaltungsmethoden und wenig Bürokratie, niedrige Steuersätze²³ (i.d.R. die Hälfte der sonstigen 33% Unternehmenssteuer), günstige Zollvorschriften und Abschreibungsmethoden angeboten (Zander/Richter, S.139, 1992). In der Literatur herrscht kein Konsens darüber in wie fern ein Know-how Transfer tatsächlich stattgefunden hat und es maßgeblich zur Modernisierung der Industrieproduktion sowie vor allem zur Änderung der Zusammensetzung der chinesischen Exporte beigetragen hat indem eine durch die Weltmarktintegration erfolgte Spezialisierung hin zur mehr arbeitsintensiver Produktion kam. Vielmehr wäre dies nur eine Folge der internen sektoralen Strukturwandels gewesen da durch die Produktivitätsfortschritte in der Landwirtschaft es zur massenhaften Freisetzung von Arbeitskräften kam und diese in den neu entstandenen TVEs absorbiert wurden (Hübner, S.132f, 2001). Wenn es um den Erfolg des chinesischen

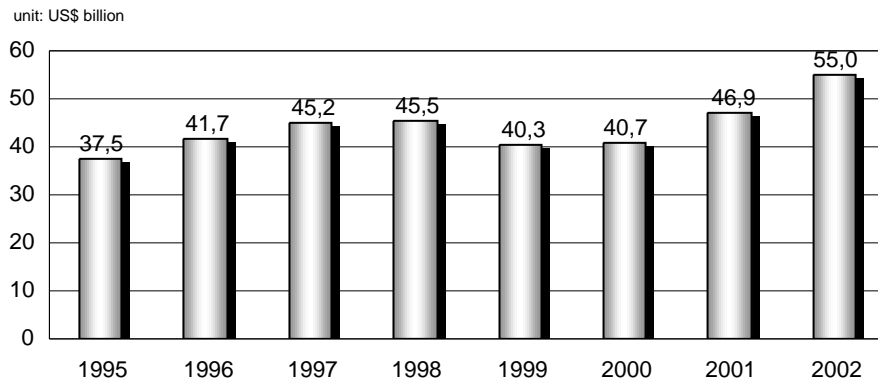
Transformationsweges und der Reformen geht gibt es keinen besseren Beweis als der Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen in das Reich der Mitte. Dieser Anstieg besonders in den 90er Jahren war Ausdruck der spezifischen chinesischen Öffnungsstrategie auf der einen Seite und der Internationalisierungsstrategie vieler multinationaler Konzerne auf der anderen Seite. Wenn man sich die Zahlen vergegenwärtigt wo China bei der Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen immer neuere Rekorde²⁴ bricht kann man zweifellos behaupten, dass das Land vom Globalisierungsprozess der internationalen Arbeitsteilung ganz besonders profitiert hat. Im Schaubild 2.1 kann man die Entwicklung der ADI ab der zweiten Hälfte der 90er Jahre sehen. Auffallend ist hierbei dass, ab 1997 eine gewisse Stagnation bei den Wachstumsraten gab und erst durch den WTO-Beitritt in 2002 wieder ein Zuwachs realisiert werden konnte. Besonders durch den WTO-Beitritt ist ein neuer Investitionsschub entstanden das mit der institutionellen Reformen der Regierung und der Übernahme der WTO-Richtlinien, den seit zwei Jahrzehnten anhaltenden hohen Wirtschaftswachstum und der seit Beginn der Reformen erfolgten Vervierfachung des Pro-Kopf Einkommens zu tun hat. Ebenfalls entscheidend für den Zuwachs der ADI sind die Entwicklungspotentiale im Westen des Landes, die Vorbereitungen auf die Olympischen Spiele 2008 sowie der politischen Stabilität des sozialen Umfelds die alle sehr günstige Investitionsvoraussetzungen geschaffen haben. Folglich haben 400 der Fortune 500 Unternehmen bereits in der VR China investiert. Die ADI spielen bei der Industrieproduktion, Beschäftigung und Steueraufkommen und wie in der Tabelle 2.2 ersichtlich beim Export immer eine größere Rolle²⁵ in China.

Schaubild 2.2 China's foreign direct investment, 1995-2002.

²³ So gibt es für produktive ADI mit einer Operationsabsicht von mehr als 10 Jahren eine Steuerbefreiung für 2 Jahre nach der ersten Gewinnrealisierung und in den weiteren 3 Jahren nur die Hälfte des Unternehmenssteuersatzes.

²⁴ Im Jahre 2002 hat die VR China zum ersten mal in der Geschichte die USA bei ADI überholt. Nach Angaben der UNCTAD sind ca. 50 Mrd. USD rund 10% der weltweiten ADI nach China geflossen während die USA durch ein Rückgang auf Grund der weltweiten Wirtschaftsflaute nur 44 Mrd. USD verzeichnen konnte; Siehe AHST Peking, China Nachrichten 4/02.

²⁵ Demnach stellen ADI 23% der Industrieproduktion, 18% der Steueraufkommens und 48% der Exporte und tragen dazu noch 10% zur städtischen Beschäftigung bei. AHST Peking, China Nachrichten 3/02.



Quelle: National Bureau of Statistics. Entnommen aus: *Business Weekly*. China Daily. No. 105, February 11-17, 2003, S. 12.

Für dieses Jahr erwartet die Regierung ein Investitionsvolumen von rund 60 Mrd. USD und im Jahre 2010 im sollen es auf Grund des zusätzlichen Wachstumsschubes im Folge des WTO-Beitritts 100 Mrd. USD sein.

3 Auswirkungen des WTO-Beitritts auf die ADI

Man kann bereits eine positive Prognose für die ADI in China für die kommenden Jahren bis zur vollständigen In Kraft treten der WTO-Vereinbarungen machen. Diese Erwartung lässt sich durch die Rekordhöhe der ADI im Jahr 2002 bereits bestätigen. So hat China bei den WTO-Verhandlungen weitreichende Verpflichtungen zur Liberalisierung der Bedingungen und Konditionen sowie die der Geschäftsaktivitäten im Binnenmarkt für die ADI gemacht. Die entscheidenden seit langer Zeit vorhandenen WTO-Verträge die, das Investitionsklima für ADI beeinflussen werden und daher für ADI relevant sind, sind der *Agreement on Trade Related Investment Measures (TRIMs)* und der *Agreement on Trade Related Intellectual Property (TRIPs)*. Die TRIMs- Vereinbarung stammt aus der multilateralen Uruguay Verhandlungsrunde und dient zur Angleichung der weltweiten Investitionsbedingungen. Es bezieht sich nur für Investitionsmaßnahmen im Warenhandel. Demnach sind Vorschriften für local content, Ausgleich der Export-Importbilanz, Ausgleich der Devisenbilanz nicht mehr zulässig. Die TRIPs- Vereinbarung dient zur Einführung einer minimalen Schutz und Durchsetzungsmöglichkeit geistigen Eigentums. Für die Einhaltung dieser

Bestimmungen sowie die der *National Treatment* und dem *Verbot quantitativer Beschränkungen* im internationalen Handel hat sich die VR China mit dem WTO-Beitritt verpflichtet. Hinzu kommt noch die beschlossenen Tarifsenkungen die graduell bis 5 Jahre nach dem Beitritt erfolgen sollen. So soll der durchschnittliche Zollsatz für Industriegüter von 24,6% bis 2005 auf 9,4% gesenkt werden. In vielen anderen Bereichen sind zum Teil noch größere Zollsenkungen vorgesehen. Doch wird der WTO-Beitritt die ADI noch in anderen Bereichen betreffen. Durch die zunehmende Verrechtlichung, der Verbesserung der Rechtsdurchsetzung, der zunehmenden Transparenz der Vorschriften und Rechtsverordnungen wird das Geschäftsumfeld deutlich verbessert. Folglich wird eine größere Erwartungssicherheit bei der Entwicklung von Geschäftsaktivitäten auf Grund verbesserten rechtlicher Sicherheit erreicht und klar definierte WTO-Regulierungen und die Nutzung des Dispute Settlements innerhalb der WTO-Strukturen ermöglicht zumindest theoretisch die Nutzung von administrative Beschwerdemechanismen. Auch wird eine Verbesserung auf provinzieller oder lokaler Ebene erwartet da durch die WTO-Umsetzung der Zentralregierung nichtautorisierte Gebühren, Quoten und Regulierungen der Lokalregierungen, die für den oft beklagten Lokalprotektionismus verantwortlich waren, nicht mehr zur Anwendung kommen können. Jedoch gibt es auch Nachteile die ausländische Unternehmen durch den WTO-Beitritt erleiden. So werden langfristig auf Grund der National Treatment alle Vorteile, Privilegien und Vergünstigungen wie besondere steuerliche Behandlungen ausländischer Firmen aufgehoben. Durch WTO-konforme Liberalisierung werden durch die sinkenden Marktzugangsbarrieren die früher geschützten Marktposition von ausländischen Unternehmen die schon lange in China tätig waren ebenfalls wegfallen und durch neue Marktzugänge und durch Tarifsenkungen gestiegene Importe der Wettbewerb in fast allen Bereichen noch intensiver werden (*Keller/Mönster/Drinkuth, S.12 ff, 2000*)²⁶. Entscheidend für die Entwicklung der ADI in China ist jedoch in wie weit das Land die WTO-Verpflichtungen in Form von nationales Recht implementieren kann²⁷, weiter Handels- und Investitionsbarrieren aufhebt, den Markt für ADI öffnet, interne Wirtschaftsreformen insbesondere bei den Staatsunternehmen und bei der Durchsetzung des Schutzes von geistigen Eigentum, weiter antreibt. Wie bereits oben erwähnt und aus dem Schaubild 2.2 zu entnehmen kam der WTO-Beitritt Ende 2001 in einer sehr kritischen Phase.

Seit der Asienkrise konnte China keine größeren Zuwächse in den ADI mehr verzeichnen und es kam zur einer Stagnation auf hohem Niveau. Mit den neuesten Zahlen von 2002 kann man erstmals wieder ein signifikante Zunahme von 17,2% im Vergleich zum Vorjahr 2001 feststellen. Interessant hinsichtlich der Fragestellung der Arbeit ist die Frage ob es nach dem WTO-Beitritt zu Veränderungen in der sektoralen und regionalen Aufteilung der Investitionen kommen wird. Dazu haben wir bereits ein Trend im vorherigen Kapitel wahrgenommen, der seit Mitte der 90er Jahre bereits anhält. Nämlich, dass im Industriellen Bereich der Anteil der kapital- und technologieintensiven ADI stetig zugenommen haben, mit der entsprechenden Abnahme des Anteils der ADI in arbeitintensiven Industrien am Gesamtinvestitionsvolumen. In der Tabelle 3.1 kann man diesen Wandel feststellen. Diese Entwicklung deckt sich auch mit der Zusammensetzung der Exportwaren im gleichen Zeitraum wie im Kapitel 2.5.1 aufgezeigt wurde.

Tabelle 3.1 Industrielle Zusammensetzung der ADI in China (%).

Produzierende Gewerbe	1995	1999	Veränderungen
Arbeitsintensive Industrien	50,42	41,44	-8,98
Kapitalintensive Industrien	22,73	25,35	2,62
Technologieintensive Industrien	26,86	33,21	6,35

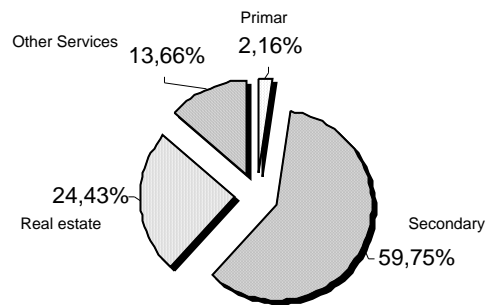
Quelle: Data for 1995 are calculated from the Office of the Third National Industrial Census (1997), *Data of the 1995 Third National Industrial Census of the PRC*. Data for 1999 are calculated from National Bureau of Statistics, *China Statistical Yearbook 2000*. Entnommen aus: Chen, Chunlai (2002): Foreign Direct Investment: Prospects and Policies. In: OECD: *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), S. 329.

Wenn es um die Aufteilung der ADI in die drei Wirtschaftssektoren geht sind ebenfalls Änderung zu erwarten. Ausgehend von den nach der Öffnungspolitik akkumulierten ADI ist immer noch eine starke Konzentration im industriellen Bereich vorhanden. Im Jahre 2000 betrug der Anteil der kumulativen ADI im produzierenden Gewerbe 60%. Im Dienstleistungssektor betrug der Anteil 38%, wo jedoch die meisten ADI im Immobilienbereich anfielen. Der Anteil der ADI in der **Landwirtschaft** ist wie man im Schaubild 3.2 sehen kann traditionell verschwindend gering gewesen.

Schaubild 3.2 Sectoral distribution of accumulated FDI stocks in China, 1983-1999

²⁶ Siehe Roland Berger Studie, „WTO-accession to the WTO - strategic implications for foreign investors“, Januar 2000.

²⁷ Aufgrund der Verpflichtungen, die China im Zusammenhang mit dem WTO-Beitritt eingegangen ist, wurden bis Ende 2002 mehr als 2300 Gesetze und Verordnungen abgeändert oder neu erlassen und 830 Rechtsvorschriften gänzlich abgeschafft. Siehe AHST Peking China Nachrichten 3/02.



Quellen: Various issues of the State Statistical Bureau, *China Foreign Economic Statistical Yearbook* and *China Statistical Yearbook*.

Es soll vermerkt werden, dass hier die meisten ADI in den Rohstoffabbau wie z.B. Erdöl und Erdgasförderung gehen was den geringen Wert der ADI im Agrarbereich noch mehr verdeutlicht. Obwohl die Landwirtschaft der erste Sektor war wo ADI zugelassen wurden, konnte es kaum nennenswerte Investitionen anziehen. Die Gründe lagen einerseits in den vorherrschenden Landnutzungsrechten sowie der traditionell auf Familienbewirtschaftung basierenden Agrarproduktion in kleinen Einheiten, wo ADI nicht möglich waren da solche Investitionen in der Regel große Produktionsvolumen mit fortgeschrittener Technologie erfordern. Und andererseits an der staatlichen Kontrolle über Punkte wie Produktion, Preis, Lagerung, Absatz im Inlandsmärkten und der Export von Getreide. Es ist verständlich, dass diese Praktiken nicht attraktiv für ausländische Investoren waren. Hinzu kommt, dass China zwar kein komparativen Vorteil beim landintensiven Getreideanbau hat doch in arbeitsintensiven Obstanbau und Viehzucht Vorteile vorhanden sind. Der WTO-Beitritt öffnet große Möglichkeiten für ADI in diesen Bereichen wegen bisherigen Mangel an Exporten im großen Umfang. Auch in der Förderung von Erdöl- und Erdgas gibt es besonders in den Westprovinzen des Landes große Potentiale für ADI.

Im **Industriesektor** werden wie zuvor auf Grund der reichlich vorhandenen Ausstattung des Faktors Arbeit die ADI sich weiter auf arbeitsintensive Industrien konzentrieren. Insbesondere in der Textil- und Bekleidungsindustrien sind wegen der Exportstärke Chinas und dem Wegfall der bilateralen Quoten in 2005 und Chinas Beitritt zur MFA (multi fibre agreement) erleichtert Marktzugang in internationale Märkte und damit hohe Wachstumsraten und Expansion der Exporte zu erwarten. Hier gibt es große Möglichkeiten für

ausländische Firmen mit besseren Kapitalausstattung und Technologie die relativ rückständigen Produktionsmethoden in dieser arbeitsintensiven Industrie aufzubessern. Auch könnten die Binnenprovinzen als Standort für ADI auf Grund des geringeren Lohnniveaus mehr in Frage kommen. Im kapital- und technologieintensiven Industrien wo China kein komparativen Wettbewerbsvorteil auf internationalen Märkten besitzt und wo immer noch die unrentablen Staatsunternehmen dominieren könnten durch Beteiligung und Übernahmen der ausländischen Unternehmen eine Restrukturierung und Modernisierung stattfinden. Jedoch stehen die staatlichen Kontrollen über ausländische Eigentumsformen und Formen der Investitionen wie z.B. direkte Transaktionen durch cross-border M&As einer Beteiligung noch im Wege. Grundsätzlich besitzen große multinationale Unternehmen durch bessere Technologie und anderen Faktoren in diesen Sektoren einen Eigentumsvorteil und können im Inlandsmarkt mit inländischen Firmen erfolgreich konkurrieren. Der **Dienstleistungssektor** wurde zu letzt für ADI geöffnet und besitzt immer noch viele Beschränkungen. Bei den bilateralen WTO-Verhandlungsrunden Chinas mit den führenden Handelsmächten spielten die Dienstleistungen die größte Rolle. Dieser Sektor war traditionell staatlich geprägt und folglich waren sowohl inländische nicht-staatlich Unternehmen als auch ausländische Unternehmen nicht zugelassen. Erst in den 90er Jahren wurden ADI in einigen Städten der Küste wie in Shanghai oder Shenzhen für Versuchszwecken in Branchen wie Finanzdienstleistungen, Versicherungen und Handel erlaubt. Wie in den meisten sozialistischen Ökonomien war der Dienstleistungssektor vernachlässigt und der Anteil am BIP betrug selbst im Jahre 2000 noch lediglich 30% was im internationalen Durchschnitt und auch verglichen mit Entwicklungsländern mit ähnlichem Pro-Kopf Einkommen sehr gering ist. Ursache für die Unterentwicklung ist zu einem der Ausschluss ausländischer Marktteilnehmer und die Monopolstellung der Staatsunternehmen in vielen Bereichen. Der weitaus größte Anteil der ADI in den Dienstleistungen ist auf Immobilien entfallen. Besonders hier sind sehr hohe Wachstumsraten zu erwarten was aber in den Großstädten den Besorgnis erregt, dass eine Spekulationsblase im den Immobilien entsteht. Es wird mit zunächst steigenden Preisen gerechnet und dann kommt es zu einem Überangebot und als Folge davon zu einen Preis- und Wertverfall. So eine Situation ist bereits 1996 entstanden und hat viele andere Wirtschaftszweige sowie die Banken

mitbeeinflusst. So kam es immer wieder zu Kontraktionen im Immobiliensektor wenn eine makroökonomische Inflationsbekämpfung betrieben wurde und bei der Überhitzung hatten wir es dann wieder regelrecht mit einem Boom zu tun. Zusammenfassend kann man mit Sicherheit bereits sagen, dass durch den WTO-Beitritt die Zusammensetzung der Anteile der ADI in den jeweiligen Wirtschaftszweigen sich ändern wird. Wobei sich insbesondere durch die erstmalige Öffnung des Dienstleistungssektors die sektorale Aufteilung der ADI zu Gunsten dieses Wirtschaftszweiges ändern wird. Es werden vermehrt Investitionen im Dienstleistungssektor erwartet insbesondere in Bereichen wie der Finanzwirtschaft, Versicherungen, Telekommunikation, inländischen Einzelhandel und in sonstigen Dienstleistungszweigen (*Chen, S.323, 2002*)²⁸. Nach über ein Jahr des Beitritts kann man schon diesen Trend beobachten und im späteren Kapiteln werde ich die Entwicklungen repräsentativ für den Bereich der Banken und Versicherungen betrachten.

4 Unvollendete Reformen und strukturelle Probleme

Bisher habe ich mich mit den Reformen beschäftigt deren Ergebnis und die Wirkung unbestritten erfolgreich waren, was auch empirisch feststellbar ist. Im nachfolgendem werde ich mich Reformversuchen widmen, die weniger erfolgreich waren und bis jetzt zu den größten strukturellen Problemen Chinas gehören. Die Lösung dieser Schwächen in der Wirtschaft wird durch den WTO-Beitritt und der weiteren Öffnung und Liberalisierung der Ökonomie umso dringender. Für die politische Führung, wie im 16. Parteitag der KP Chinas in November 2002 nochmals betont, wird die Behebung dieser weitreichenden Defizite zur einer existentiellen Frage, nämlich ob der politische Führungsanspruch der Partei im Land auch in der Zukunft aufrecht erhalten werden kann. Für die wirtschaftliche Entwicklungsstrategie und dem ambitionierten Ziel der Regierung die weitere Modernisierung der Wirtschaft voranzutreiben und die Einkommen und den Wohlstand der Bevölkerung durch die Nutzung der positiven Effekte des WTO-Betritt zu erhöhen, ist die Lösung dieser Probleme von zentraler Bedeutung.

3.1 Der staatliche Sektor

²⁸ Siehe in: *China in the World Economy - The Domestic Policy Challenges*, OECD Centre for Cooperation with Non-members, Paris, 2002.

Die wirtschaftlichen Reformen in China haben beträchtlich zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums und den Anstieg des Einkommens beigetragen. Jedoch war der Reform der Staatsunternehmen während dieser Zeit weitgehend ineffektiv. Der schnelle Wirtschaftswachstum wurde vorwiegend durch die Dynamik im nicht-staatliche Sektor getragen wie z.B. Privatunternehmen, Kollektivunternehmen, Aktiengesellschaften und ausländische Unternehmen. Die Erfolgsbilanz der Staatsunternehmen war dabei unzufriedenstellend mit einem drastisch abnehmenden Anteil am BIP.

Tabelle 4.1 Shares of SOEs and other enterprises in gross industrial output (per cent), 1980-1999.

Year	SOE	Collective	Self-employed	Others, including private	Total
1980	76,0	23,5	-	0,5	100,0
1985	64,9	32,1	1,9	1,2	100,0
1990	54,6	35,6	5,4	4,4	100,0
1995	34,0	36,6	12,9	16,6	100,0
1999	28,2	35,4	18,2	18,2	100,0

Anmerkung: Including the shareholding corporations with controlling shares owned by the state.
Quelle: Calculated from National Bureau of Statistics (NBS), 1994, 1999, 2000 and 2001. *China Statistical Yearbook*. Entnommen aus: Wang, Xiaolu (2002): State-Owned Enterprise Reform: Has It Been Effective? In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*. S. 30.

Doch trotz des sinkenden Anteils am BIP, am Gesamtoutput, an der Wertschöpfung und an der Beschäftigung spielt der Staatssektor immer noch eine zentrale Rolle für die gesamte Ökonomie. Einerseits sind weiterhin über 100 Millionen der urbanen Arbeitskräfte dort beschäftigt, obwohl die durch die Reformen vorangetriebene Restrukturierung bereits massenhafte Entlassungen zu Folge hatte. Andererseits dominieren die Staatsbetriebe in wichtigen Schlüsselbereichen der Volkswirtschaft wie Infrastruktur, Energiegewinnung, Stahlproduktion, Telekommunikation, Banken etc. und spielen daher nach wie vor eine große Rolle. Auch tragen sie immer noch zu 60% der Staatseinnahmen bei. Damit erfüllen sie fundamental wichtige Funktionen in der Volkswirtschaft doch gleichzeitig stellen sie wegen der Probleme die sie verursachen die Hauptlast ja sozusagen ein „Krebsgeschwür“ in der Ökonomie dar (*Gao/Chi, S.5ff, 1997*). So wurde die Absicht der Regierung jüngst im 15. Nationalen Kongress der Partei wieder deutlich, als es hieß dass öffentliches Eigentum

eine dominanten Rolle haben sollte und der Staat den Kreislauf der Wirtschaft lenken und trotz des abnehmenden Anteils der Staatssektor eine stärkere Kontrolle über die Wirtschaft und eine höhere Wettbewerbsfähigkeit haben sollte (Chi, S.167, 2000). Wegen der rückläufigen Gewinn- und Steuerzahlungen sowie wachsenden Last für die Banken und für den Haushalt wird der wirtschaftspolitische Handlungsspielraum der politischen Führung in Peking immer mehr eingeengt²⁹. Die bisher stattgefundenen Entlassungen führten wiederum, auf Grund nur rudimentär vorhandenen oder erst sich im Aufbau befindlichen System der überbetrieblich sozialen Absicherung, immer wieder zu gesellschaftlichen Problemen. Darüber hinaus binden sie durch ihre ineffiziente Struktur erhebliche finanzielle Mittel des Staatsbudgets in Form von direkten und indirekten Subventionen und belasten immer mehr die staatlichen Banken durch die nichteinbringbaren Kreditaußenständen, (Non-performing loans - NPL) was nach Meinung vieler zu einer ernsthaften Krise des gesamten Finanzsystems führen kann. Die Verschuldung hat in vielen Branchen bereits dramatischen Ausmaß erreicht³⁰. Die finanziellen Zuweisungen durch den Staatshaushalt und dem staatlichen Banken gefährden immer mehr die makroökonomische Stabilität und stellen den größten Hindernis für weiteren Wachstum dar.

Tabelle 4.2 Shares of SOEs and other enterprises in urban employment (per cent), 1980-2000.

Year	SOE	Collective	Self-employed	Others, including private	Total
1980	76,2	23,0	0,8	-	100,0
1985	70,2	26,0	3,5	0,3	100,0
1990	70,2	24,1	4,2	1,5	100,0
1995	59,0	16,5	8,2	16,4	100,0
2000	38,1	7,0	10,0	44,8	100,0

Quelle: Calculated from National Bureau of Statistics (NBS), 1994, 1999, 2000 and 2001. *China Statistical Yearbook*. Entnommen aus: Wang, Xiaolu (2002): State-Owned Enterprise Reform: Has It Been Effective? In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*. S. 31.

3.1.1 Probleme der Staatsunternehmen

Die Strukturschwächen wie die schlechten Unternehmensergebnisse und die

²⁹ Vgl. A. Gutowski, „Interessengruppen und wirtschaftspolitische Reformen in China“, Bericht des Arbeitsbereichs Chinaforschung im Institut für Weltwirtschaft und int. Management, Nr. 14, Juni 1999.

³⁰ Es wird vermutet, dass 40 % aller Staatsunternehmen Verluste erzielen die wiederum über 40 Millionen Menschen beschäftigen Vgl. Jun Ma, *The Chinese Economy in the 1990s*, 2000.

Das Verhältnis des Vermögens zu Schulden beträgt im Durchschnitt bereits über 75% und in manchen Branchen bis zu 90-100%. Im Vergleich dazu ist diese Kennzahl bei Unternehmen in westlichen Industriestaaten generell zwischen 50-60%.

geringe Rentabilität, die Ineffizienz, mangelnde Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit und die geringe Produktivität des Staatssektors haben viele Gründe. Diese herauszufinden und um die Reformbemühungen die im Laufe der zwei Reformdekaden im Staatssektor zur Behebung dieser Schwachpunkte unternommen wurden genauer zu verstehen, müssen wir uns zuerst die institutionell ungleichen Wettbewerbsposition der Staatsunternehmen vergegenwärtigen, die noch aus dem traditionell planwirtschaftlichen System stammen. Wir untersuchen im nachfolgendem die prinzipiellen Probleme der Staatsunternehmen um danach auf die einzelnen Reforminitiativen einzugehen und abschließend die Ergebnisse dahingehend zu untersuchen, in wie fern der Staatssektor nach dem WTO-Beitritt wettbewerbsfähig ist und welche weiteren strukturellen Änderungen hier durch weitere Liberalisierung zu erwarten sind. Einer der Ursachen des Wettbewerbsnachteils gegenüber dem nicht-staatlichen Sektor liegt darin, dass durch die Befolgung der HIODS die Staatsunternehmen überwiegend in der Schwerindustrie angesiedelt sind und daher eine **kapitalintensive Produktionsstruktur** aufweisen. So wurden die meisten Investitionen in die Schwerindustrie gelenkt. Vor Beginn der Reformen hatte der Staatssektor den Übergewicht im industriellen Gesamtoutput. Da kapitalintensive Produktion sowohl Chinas komparativen Vorteil auf internationalen Märkten als auch der natürlichen Faktorausstattung zuwiderlief, waren die Staatsunternehmen im Vergleich zu den arbeitsintensiven Sektoren hinsichtlich der Exportaktivität eindeutig im Nachteil. Nach der Theorie des komparativen Vorteils und des Heckser-Ohlin Ansatzes wird die Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten dadurch bestimmt, dass die Industriestruktur und die Exportzusammensetzung den Knappheitsniveau der Produktionsfaktoren widerspiegelt. Demnach sollte ein Land reichlich vorhandene Produktionsfaktoren nutzen, was im Falle Chinas der Faktor Arbeit ist. Dazu kam noch das kapitalintensive Industrien höhere Anfangsinvestitionen, Cash-flow sowie ein höheres Kapitalbedarf für technische Aufrüstungsinvestitionen erfordern. Ein weiter Nachteil der Staatsunternehmen liegt in den **internen Funktionsmechanismen** und der mangelnden Anreizwirkung auf Grund der Eigentumsverhältnisse die trotz vieler Versuche zur Erhöhung der Autonomie des Managements wegen Ausbleiben von weitreichenden Privatisierungsmaßnahmen bisher wenig Produktivitätsverbesserungen bewirken konnten. Die Gründe dafür sind in den

Eigentumsverhältnissen zu suchen. Nach der Property Rights- Theorie führt ein hoher Exklusivitätsgrad der Eigentumsrechte zu effizienten, sparsamen Einsatz von Gütern. Wohingegen der Staatseigentum, weil er wie im Falle der Staatsunternehmen in China Verfügungs- und Nutzungsrechte trennt, ineffizientes und verschwenderisches Verhalten zu Folge hat (*Leipold, S.122 f, 1996*). Außerdem führen Informationsassymetrie und Anreizinkompatibilität zwischen den Staat als Eigentümer und den Managern oftmals zu opportunistischen Verhalten. So wurden beispielsweise durch fehlende Kontrollmechanismen und standardisierten Rechnungslegungsvorschriften operativ verursachte Verluste als politikinduziert deklariert und es entstand das sogenannte „*insider control*“ Problem. Die Managementstruktur der Staatsunternehmen führt dazu noch zu hohen Agency Kosten da der Anreizmechanismen trotz der Imitation der leistungsorientierten Entlohnungssystems privater Unternehmen nicht funktioniert. Und die durch viele Reformen versuchte Erweiterung der Autonomie des Managements wird in vielen Fällen immer noch durch behördliche Intervention ausgehöhlt (*Wu/Zhao, S.20f, 2000*)³¹. Als nächstes Problem der Staatsunternehmen sind die **aufgelegten und vererbten Soziallasten** zu nennen. So waren nach Beginn der Reformpolitik und durch das Ersetzen des Systems der Gewinnabführung durch die Einführung der Besteuerung für die Staatsunternehmen diese selber für die Personalkosten und Sozialabgaben verantwortlich. Die finanziellen Verpflichtungen reichten bis zu den betriebliche Pensionszahlungen für ehemalige Mitarbeiter da bis zum heutigen Tag kein funktionierendes Rentenversicherungssystem existiert. Nach dem planwirtschaftlichen Model der chinesischen Arbeitseinheit (Danwei) sind die Staatsunternehmen eine Art kleine Gesellschaft mit Sozial- und Verwaltungsfunktion. Die chinesischen Staatsbetriebe bilden politische, wirtschaftliche und administrative Grundeinheiten der städtischen Gesellschaft. Daher sind sie gleichzeitig eine politische Einrichtung und verantwortlich für ideologische Aspekte der Bevölkerung. Gleichzeitig müssen soziale Dienste wie Wohnungen, Schulen, Krankenhäuser usw. finanziert werden. Somit haben Staatsunternehmen im Gegensatz zu anderen Unternehmensformen viele soziale Aufgaben und Funktionen zu tragen. Diese Ausgaben für die kollektiven Wohlfahrtseinrichtungen der Unternehmen werden immer mehr zu einer erdrückenden Kostenlast. Als Folge davon können diese nicht mit anderen

Unternehmensformen auf gleicher Basis konkurrieren. Daher kann allein das Betriebsergebnis mit den heutigen Verhältnissen nicht als ausreichend verlässliche Informationsquelle über den Unternehmenserfolg gelten, da die ungleichen Wettbewerbsbedingungen berücksichtigt werden müssen. Die dringende Umwandlung in ergebnisorientierte Unternehmen nach Rentabilitätskriterien steht im krassen Widerspruch zu den bisherigen Danwei-Charakter der Betriebe als Basisinstitutionen. Eine Restrukturierung im Staatssektor muss von einer alternativen Form des sozialen Sicherungssystems begleitet werden um die sozialen Kosten so gering wie möglich zu halten. Auch wenn durch das eingeleitete Reform des Sozialversicherungssystems diese sozialen Verpflichtungen der Staatsunternehmen an entsprechende Regierungsbehörden und Gemeindeverwaltungen verteilt werden, werden diese Belastungen im nicht-produktiven Bereich weiter existieren. Durch diese spezifische Komplexität der Reformen in den chinesischen Staatsbetrieben kann man verstehen warum das Kriterium der wirtschaftlichen Rationalität allein nicht zur Lösung des Problems ausreicht.

Als nächstes ist das Problem **der überflüssigen Beschäftigung** zu betrachten. Weil die Staatsunternehmen viele sozialen Funktionen des Staates übernehmen mussten und zugleich Instrument der staatlichen Industriepolitik waren, sind sie zur Aufrechterhaltung der sozialen Stabilität und eines Mindestlebensstandards verpflichtet überflüssige und arbeitslose Arbeitskräfte zu beschäftigen. Wenn man sich die Dimensionen vergegenwärtigt wird das Zögern der Regierung einschneidende Reformen mit Privatisierungsmaßnahmen im Staatssektor durchzuführen verständlich.

Zuletzt ist das Problem der **weichen Budgetbeschränkungen** zu erwähnen was zunehmend auch zu einer Krise des staatliche Bankensystem führt und ein Hindernis für die Reformen dort darstellt (Cai, S.21, 2000). Im traditionellen Finanzsystem wurde Kapital für operative und Investitionszwecke direkt durch den staatlichen Haushalt zu Verfügung gestellt. Gewinne wurden nach diesem System abgeführt und Verluste wurden durch den Staat gedeckt. Es gab keine

³¹ Vgl. Wu, Youchang/Zhao, Xiao: The SOEs Debt Problem and the „Debt-to-Equity Swap“. *World Economy & China*, Number 5, 2000.

finanziellen Beschränkungen und folglich auch kein Kreditproblem. Im Folge der Reformen wurden direkte Finanzaufweisungen und Fiskalzuwendungen des Staates durch Bankkredite ersetzt, wo Kosten des geliehenen Kapitals entstanden und Tilgungs- und Zinszahlungen anfielen. Doch die Kreditvergabepraktiken der Banken basierten nicht auf ökonomische Gesichtspunkte sondern es wurden viele Kredite an unrentable Staatsunternehmen auf Grund Sicherung der sozialen Stabilität und anderen sozialen Gründen gewährt. Was regelrecht eine Verschwendung des Staatsvermögens war. Darüber hinaus hatten die Staatsunternehmen einen durch den Staat privilegierten Zugang zu Bankkrediten was trotz des Wechsels von direkten Subventionen auf finanzielle Versorgung durch Bankkredite das Problem der weichen Budgetrestriktionen nicht wesentlich veränderte. Kredite werden immer noch auf politische Weisung und der politischen Kontrolle der Kapitalallokation in der Ökonomie ohne Rücksicht auf die Finanzlage und des Verschuldungsgrades des Unternehmens vergeben. Auf Grund des einfachen Zugangs zu Krediten und der nichtbindenden Charakters der Rückzahlungsverpflichtungen wurden viele Investitionsentscheidungen der Betriebe nicht nach Rentabilitätsgesichtspunkten gemacht, was wiederum negative Auswirkungen auf die Finanzlage hatte (*Bouin, S.121, 1998³²*). Da bis zuletzt ein funktionierendes Insolvenz- und Konkursrecht fehlte, wurden viele Betriebe trotz langer Verlustaufweisungen künstlich durch das Bankensystem am Leben erhalten. Auch kam es zur impliziten Subventionen durch künstlich niedrig gehaltene Zinssätze und Preise für Grundprodukte an Staatsunternehmen. Zusammenfassend werden noch heute Kredite besonders auf politische Weisung der Lokalregierungen vergeben und das Problem der mangelnden Budgetdisziplin der Staatsunternehmen mit dem korrespondierenden Problem der schlechten Vermögenspositionen der Staatsbanken dadurch verursacht. Der Wechsel zur einer härteren Budgetrestriktion und Kreditvergabekonditionen könnte jedoch zu Konkursfällen mit massiven Entlastungen führen und die dabei entstehenden sozialen und ökonomischen Kosten dieser Option wären untragbar. Die andere Alternative die bisher auch gewählt wurde, war die Staatsunternehmen operieren lassen und die weichen Budgetrestriktionen zuzulassen mit einer geringer in Kauf genommener Wettbewerbsfähigkeit. Oft war es dann so, dass im Rahmen der Industriepolitik zum Schutz vor Wettbewerb sektorale Markteintrittsbarrieren für

nichtstaatliche Unternehmen errichtet wurden. Da China die meisten dieser ehemals geschützten Sektoren jetzt durch den WTO-Beitritt und damit verbundenen Verpflichtungen dem Wettbewerb öffnen muss wird der Wettbewerbsdruck für die Staatsunternehmen enorm steigen.

3.1.2 Zusammenfassung und Kritik der Reformmaßnahmen

Die Probleme im Staatssektor wurden früh erkannt doch hatten die Reformen nach 1978 immer wieder andere Schwerpunkte und es wurden unterschiedliche Ansatzpunkte gewählt. Auch herrschte weitgehend Konsens darüber, dass der Reform der industriellen Staatsbetriebe die höchste Priorität genießen sollte aber zugleich war sie auch das mit Abstand schwierigste durchzuführende Reformmaßnahme und daher am kontroversesten. Doch die Lösung dieser schwierigen Aufgabe wird entscheidend sein zur Einführung eines modernen Unternehmenssystems, zur Sicherung der makroökonomischen Stabilität und schließlich zur Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsposition.

Es soll gleich am Anfang angemerkt werden, dass der Erfolg der Reformen in den Staatsunternehmen umstritten ist. Die eine Meinung vertritt die Auffassung, die Reformen hätten zu Produktivitätssteigerungen geführt, hätten zur Verbesserungen in der sektoralen Allokation von Produktion und Investitionen beigetragen und China könnte ohne die Privatisierung der Staatsbetriebe auskommen. Die andere wiederum meint die Reformen hätten keine nennenswerten Produktivitätssteigerungen erreichen können, nicht wesentlich die finanzielle Lage der Betriebe und die Allokation von Ressourcen verbessern können. Daher ist China wegen Gründen der finanziellen Gleichgewichtes und der allokativen Effizienz gezwungen die Strategie der umfassenden Privatisierung durchzuführen (*Sachs/Woo, S.282f, 2001*).³³

Bereits vor Beginn der Reformpolitik 1978 wurden die zwei Hauptprobleme für die geringe Effizienz erkannt. Einerseits lag es bei der Überkonzentration der Kontrollrechte der Betriebe durch die Zentralregierung womit sie überlastet war und bei schwachen Anreizen für Manager und Arbeiter. Die Bemühungen zu der Zeit könnte man als „administrative Dezentralisation“ bezeichnen, dass

³² Vgl. O. Bouin, „Financial Discipline and State Enterprise Reform in China in the 1990s“ in *Different Paths to a Market Economy, China and European Economies in Transition*, O.Bouin/F. Coricelli/F. Lemoine, OECD, 1998.

³³ Vgl. J.Sachs/W.T.Woo in: Garnaut/Huang, 2001, „The SOE Sector under Reform“.

nämlich die Entscheidungsbefugnisse von der Zentralregierung auf lokale Ebene übertragen wurden.

Die Reformen der 80er Jahre waren gekennzeichnet durch **Erhöhung der Autonomie des Managements** und der **Beteiligung am Betriebserfolg**. Die Überkonzentration wurde auch hier als Hauptproblem angesehen doch galt es Entscheidungsbefugnisse nicht wie zuvor an eine nachgelagerte administrativen Einheit zu verlagern sondern direkt an die Unternehmen selber. Bei der Einführung von Anreizmechanismen wurde die egalitäre maoistische Denkweise des „Teilen eines großes Reistopfs“ aufgegeben und die Notwendigkeit von Anreizen zur Erhöhung der Arbeitmotivation und dadurch die Arbeitsproduktivität erkannt. Das Prinzip war die Delegation von Entscheidungsmacht mit der damit verbundenen Beteiligung des Managements am Unternehmenserfolg. Zu Beginn wurde ein Plan für die Gewinneinbehaltung der Staatsbetriebe ausgearbeitet und die Managementrechte erweitert. Durch den Erfolg des HVS in der Landwirtschaft überzeugt wurde in 1986 auch in den Staatsunternehmen ein „*Verantwortungsvertragssystem*“ (VVS) eingeführt. Dadurch gewannen die Unternehmen in den täglichen Geschäftsoperationen höhere Kontrolle und konnten den über einem festgelegten Gewinnentrichtung an den staatlichen Haushalt den Rest des Jahresergebnisses einbehalten. Viele dieser Verträge gaben dem Management des Staatsbetriebes das Recht über den Absatz zu entscheiden sowie bei der Belegschaft ein leistungsabhängige Entlohnungssystem einzuführen und Personal selber auf Vertragsbasis einzustellen. Nach diesem System änderte sich am rechtlichen Eigentum des Staates über die Staatsbetriebe nichts es wurde lediglich die Unabhängigkeit der Staatsbetriebe vom Eigentümer hinsichtlich Autonomie des Management und die Residualforderungen erhöht. Die Gewinnüberweisungen wurden später durch Einführung eines Besteuerungssystems für Staatsunternehmen ersetzt und dadurch sowohl für staatliche als auch nichtstaatliche Akteure zumindest in dieser Hinsicht gleiche Bedingungen geschaffen. Zur Lösung des Effizienzproblems beschloss der Staat das Einkommen der Insider d.h. der in den Staatsbetrieben tätigen Arbeitskräften im Verhältnis zum Erfolg ihres Unternehmens zu setzen. Diese selbstständigen Bewirtschaftungsrechte der Unternehmen führte zu mehr Entscheidungsrechten und zu der Möglichkeit der Neuinvestitionen einbehaltener Gewinnanteile. Vor den Reformen war eine Produktionserhöhung durch die Mitarbeiter des Betriebes nicht lohnenswert

zudem hatte das Management auch nicht die Möglichkeit zusätzlichen Input dafür zu besorgen, was zur einer permanenten Mangelwirtschaft und Verlust von Einkommenswachstum bedeutete. Dieses Problem wurde mit der Einführung der VVS aufgehoben und dadurch eine Mehrproduktion, durch gleichzeitig erfolgten Preisreformen und Einführung von freien Märkten wo dieser zusätzlicher Überplanproduktion zu höheren Preisen abgesetzt werden konnte, gefördert. Die Wirtschaftlichkeit der Staatsbetriebe wurde auch versucht durch Disziplinierung durch den Markt zu erhöhen. Die Staatsunternehmen standen sowohl in den Absatzmärkten wie auch in den Inputmärkten verstärkt mit anderen, besonders vermehrt nichtstaatlichen Konkurrenten, im Wettbewerb. Doch hatte dieses System auch seine Mängel. Zum einem konnten Anreize für die Leistungserhöhung des Managements nur unzureichend erfolgen, da man es nicht direkt beobachten konnte und die Indikatoren wie der Gewinn und der Umsatz wegen Insiderkontrolle und Informationsasymmetrie manipuliert werden konnten. Zum anderen gab es keine Änderungen bei Verlusten der Staatsbetriebe die weiterhin durch den Staatshaushalt gedeckt wurden. Außerdem befand sich der Staat in einer Dilemmasituation. Bei Gewährung von weitreichenden Autonomierechten bestand die Gefahr, dass die Insiderkontrolle zunahm was zu informellen Privatisierung, Erzielung von Renteneinkommen und Korruption führen konnte. Wurde hingegen die zentralistische Kontrolle wieder durch administrative Intervention eingeführt kam es zu alten Problem der Ineffizienz. In den ganzen 80er Jahre war die Reformmaßnahme durch dieses Hin und Her gekennzeichnet und führte schließlich auch deshalb zum Scheitern dieser Initiative. Vor allem deshalb, weil der politische Einfluss der Partei bei der Ernennung von Managern vorwiegend Bürokraten und loyale Parteikader in solche Positionen brachte und daher wegen mangelnder Kompetenz und andere Schwerpunktsetzung Ziele wie Gewinnmaximierung und ökonomische Effizienz nicht erreicht werden konnten. Hinzu kommt die Feststellung, dass das Unternehmensreform im Gegensatz zu den Reformen in der Landwirtschaft komplexer ist und von Reformen in anderen Bereichen wie die des Preissystems, des Systems der öffentlichen Finanzen und des Banken-, Handels- und Sozialversicherungssystems begleitet werden muss und eine allein auf selbständige Bewirtschaftungsrechte begrenzte Reform daher nicht Erfolg haben kann (Zhou , S.108, 1996).

Nachdem die erwarteten Ergebnisse durch das VVS nicht eingetroffen sind wurde in den 90er Jahren eine neue Strategie der **Umwandlung von Staatsunternehmen in Körperschaften** bzw. eine **Diversifikation der Eigentumsanteile** verfolgt mit einer möglichen Beteiligung von nichtstaatlichen Investoren. Diese neue Reformstrategie wurde nach Deng Xiaopings Reise in den Süden 1992 und der dort beschlossenen Intensivierung des ganzen Programms der Wirtschaftreformen eingeleitet. So wurde bereits 1993 die Einführung eines modernen Unternehmenssystems beschlossen das mit der offiziellen Erklärung das Ziel der Wirtschaftreformen wäre die Errichtung einer „sozialistischen Marktwirtschaft“ übereinstimmte. Besonders bei mittleren und großen Staatsunternehmen wurde die Vergesellschaftung d.h. die Umwandlung zu einer juristischen Person, i.d.R. eine Aktiengesellschaft oder einer GmbH, forciert. In diesem Punkt versuchte Peking eine unterschiedliche Strategie für mittlere und große einerseits und kleineren Staatsunternehmen andererseits zu verwirklichen. Kleinere Betriebe wurden durch Privatisierung, Fusionen und Übernahmen durch anderen Unternehmen und Konkursen restrukturiert und man konzentrierte sich auf die großen Staatsbetriebe in wichtigen Kernwirtschaftsbereichen. Die Regierung wollte durch Zusammenlegung von kleineren Staatsunternehmen, die auf Grund des fragmentierten und durch eine geringe Konzentrationsrate gekennzeichneten Industriestruktur keine Größenvorteile und Skaleneffekte erreichen konnte, große Unternehmensgruppen schaffen, die einerseits economies of scale erwirtschaften konnten und langfristig in der Lage sein sollten international mit großen Multinationalen Unternehmen zu konkurrieren. Dazu hatte die politische Führung schon 1994 56 Unternehmensgruppen in den Kernindustriesektoren wie Automobilsektor, Petrochemie, Elektronik, Maschinenbau und Bauwirtschaft geformt und diese durch Schutz vor ausländischer Konkurrenz und bevorzugten Zugang zu politisch induzierten Krediten intensiv gefördert. 1996 wurde beschlossen sich auf 1000 Staatsunternehmen und Unternehmensgruppen zu konzentrieren welche später Kern des chinesischen Unternehmenssystems sein sollten³⁴. Hier kommt die Faszination der chinesischen Führung von Großkonzernen zum Ausdruck, die bei der Industrialisierung des Westens und in Japan und Korea (Chaebols) maßgeblich beteiligt waren (*Klenner, S.5f, 2000*). Da die Betriebe unter der Kontrolle der Ministerien und Behörden auf unterschiedlicher nationaler, provinzieller und auf Gemeindeebene lagen,

bekam die Staatskommission für Wirtschaft und Handel die Zuständigkeit für die Restrukturierung der Staatsbetriebe. Da dieser Prozess Kompensationsleistungen an entlassene Arbeitskräfte erforderte konnte sie wegen begrenzten finanziellen Mitteln der Kommission und zur Verhinderung sozialer Unruhen nicht zu schnell erfolgen (Chow, S.263ff, 2002). Die Umwandlung in Körperschaften sollte auch das Problem der Abwesenheit der Eigentumsrechten und der Insider-Kontrolle in den Staatsbetrieben lösen, was davor zu einer Erosion des Staatsvermögens geführt hatte. Die Eigentumsdiversifikation wurde für große und wirtschaftlich erfolgreiche Staatsunternehmen durch Börsennotierungen auf inländischen und internationalen Börsen durchgeführt. Doch obwohl sich faktisch private Investoren Anteile verschaffen konnten behielt der Staat immer den kontrollierenden Anteil der Aktien. Somit konnten die Staatsunternehmen neues Eigenkapital bekommen und die Manager und Arbeiter profitierten von der Kontrolle über die neuen Finanzressourcen. Den Privatinvestoren war es möglich Anteile an den Staatsunternehmen zu erlangen. Bei kleineren Staatsunternehmen, die für eine Börsennotierung entweder zu klein oder zu schlechte finanzielle Ergebnisse hatten, wurde zur Eigentumsdiversifikation den Managern und Arbeitern erlaubt Anteile an ihren Betrieb zu erwerben. Andere Formen waren der direkte Verkauf der Betriebe an Privatpersonen die jedoch i.d.R. alle Verbindlichkeiten und sozialen Verpflichtungen tragen mussten oder Liquidation besonders wirtschaftlich nicht überlebensfähiger Betriebe. Doch hier muss kritisch vermerkt werden, dass die bloße Umwandlung der Betriebe in Aktiengesellschaften mit dem Staat im Besitz der Aktienmehrheit und Bürokraten im Management und in den Aufsichtsräten, die immer noch ökonomische Renten verdienen können ohne Profiterzielung für das Unternehmen zu realisieren, die Effizienzfrage nicht gelöst werden kann. Hier stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage ob Effizienz von der rechtlichen Eigentumsform abhängig ist oder auch Staatsunternehmen, die mit anderen staatlichen und vor allem mit dem nichtstaatlichen Unternehmen auf gleicher Basis konkurrieren und wo Entlohnung des Management an den erzielten Unternehmensergebnissen gemessen wird nicht auch zu effizienten und wettbewerbsfähigen Produktion fähig sind (Chow, S.265, 2002). Ein anderer Aspekt der Reformen in den 90er Jahren beschäftigte sich vor allem mit der Verschuldungsproblematik der Staatsbetriebe. Durch die Abhängigkeit vom

staatlichen Bankensystems waren viele Unternehmen hochverschuldet oder gar insolvent. Bereits Mitte der 90er Jahre waren 40% aller Staatsbetriebe in eigentlichem Sinne insolvent da ihre Schulden und Verbindlichkeiten sogar zu Buchwert das gesamte Betriebsvermögen überschritten. Zur Lösung dieser Misslage der übermäßigen Fremdkapitalanteile der Unternehmen auf der einen Seite und der uneinbringbare Kreditforderungen der Banken auf der anderen Seite wurden 1999 vier Vermögensverwaltungsgesellschaften (Asset Management Corporations-AMCs) gegründet. Zu diesem Zweck fand ein „debt-to-equity-swap“ statt d.h. diese vier AMCs erwarben uneinbringbare Kredite von den vier staatlichen Geschäftsbanken zu Buchwert und wandelten diese in Eigentumsanteile an den Staatsunternehmen um. Man erhoffte sich das später die Betriebe bei verbesserter Finanzlage ihre Anteile zurückkaufen würden. Damit wollte die Regierung sowohl die Rentabilität der Betriebe durch Entlastungen bei den Zinszahlungen steigern als auch eine Finanzkrise verhindern indem die Vermögensstruktur der Banken verbessert wurde. Doch auch wenn die Initiative relativ neu ist wird von vielen Seiten ein Erfolg aus verschiedenen Gründen bezweifelt. Zum einem wird diese optische Verbesserungen nicht das Effizienzproblem der Staatsbetriebe lösen und auch kaum den eigentlich aussagefähigen Betriebsergebnis vor Steuern und Zinszahlungen verbessern können. Zum anderen auch wenn die Bilanzen der Banken durch diese Maßnahme verbessert werden wird es an der Rentabilität der Staatsbetriebe nichts verändern sonder nur Verluste von den Banken zu den AMCs verlagern und letztendlich doch noch durch den Staatshaushalt gedeckt werden. Der Teufelskreislauf der schlechten Unternehmensergebnisse der Staatsbetriebe, die zu faulen Krediten bei den Banken führen kann dadurch nicht unterbrochen werden. Der eigentliche Hintergrund für Erhöhung der Effizienz im Unternehmen, dass in der Managementstruktur und den Eigentumsverhältnissen liegt wird diese Initiative sogar entgegenlaufen, da die Umwandlung von Schulden in Eigenkapital bei den Staatsbetrieben mit schlechten Management und Ergebnissen einem Schuldenerlass gleichkommt und dies eine zusätzliche Subventionsmaßnahme maroder Betriebe bedeutet was die weichen Budgetbeschränkungen sogar noch erweitert und schließlich zu Moral Hazard und abnehmenden Motivation zur Rückzahlung der Schulden

³⁵ führt. Worldbank Studie, „The Chinese Economy - Fighting Inflation, Deepening Reforms“ Kap. 2 „Reforming state enterprises: the unfinished agenda“ S.13 ff., 1996, Washington D.C.

³⁵ Vgl. Wu/Zhao, „The SOEs Debt Problem and the „Debt-toEquity Swap“. *World Economy & China* Number 5, 2000.

In der letzten Zeit geht der Trend der Reformmaßnahmen wieder zur Effizienzverbesserungen und Verbesserungen der Managementstruktur in den Betrieben ohne die Eigentumsverhältnisse anzutasten. So wird z.B. die Autonomie des Managements weiter erweitert doch gleichzeitig verstärkt die Partei und die Regierung die Kontrolle und die Überwachung. So wurde 1999 von der ZK der Partei ein Komitee gegründet, dass neben der traditionellen Funktion der Auswahl und Ernennung von Managern auch in den neu eingerichteten Aufsichtsräten tätig sein soll. Gleichzeitig wird versucht die sozialen Belastungen der Staatsbetriebe zu erleichtern. So wird argumentiert dass ein großer Teil der Verluste nicht durch die Ineffizienz sondern durch diese zusätzlichen Belastungen entstehen. Dafür übernehmen in manchen Fällen Lokalregierungen die Verantwortung früher von Staatunternehmen betriebener Schulen und Krankenhäuser. Zuletzt gab es Bemühungen und direkte staatliche Interventionen bei der Reorganisation der Betriebe wie z.B. bei der Innovationsförderungen und bei Verbesserungen der Managementfähigkeiten (*Zhang, S. 8ff., 2002*).

Abschließend soll bemerkt werden, dass das Problem bei den Reformen der Staatsbetriebe darin liegt, dass ein Spannungsverhältnis zwischen ökonomischer Effizienz und sozialen Stabilität existiert. Wenn man jetzt die Auswirkungen des WTO-Beitritts auf den Staatssektor bzw. auf diesen Reformprozess der Staatsunternehmen untersuchen möchte, wird der Aspekt des steigenden Wettbewerbdruks in nahezu allen Wirtschaftsbereichen im Mittelpunkt stehen.

4.2 Der Finanzsektor

Im nachfolgendem werde ich die verschiedenen Reformmaßnahmen im Finanzsystem aufzeigen und dabei insbesondere die Probleme der staatlichen Banken ansprechen. Im letzten Abschnitt im empirischen Teil meiner Arbeit werde ich dann spezifischer die Wettbewerbssituation und den Wandel im Bankensektor im Zusammenhang mit den WTO-Verpflichtungen zur Marktöffnung sowie die Situation ausländischer Banken darstellen.

Das Finanzsystem einer Ökonomie spielt bei der Entwicklung der Wirtschaft eines Landes und besonders bei der Transformation von einer Planwirtschaft zur marktwirtschaftlicher Funktionsmechanismen eine fundamentale Rolle weil es durch die effiziente Kapitalallokation Investitionen, Produktion und ein

volkswirtschaftlichen Konsum ermöglicht. Wie in den meisten Entwicklungsländern wird das Finanzsystem in China durch den Bankensektor dominiert, der ungefähr dreimal so groß ist wie die Börse. Durch den raschen Wachstum der Banken in den 90er Jahren hatten die Banken bereits Kredite im Umfang von 130% des BIP vergeben, was bereits den Durchschnitt einer Ökonomie mit mittleren Einkommen entspricht (*Dahlmann/Aubert, S.64, 2001*). Das größte Problem im Finanzsektor war die Tatsache, dass die Reformen im Finanzbereich verglichen zum realen Sektor der Wirtschaft zurückgeblieben waren. Wo fast alle Bereiche sich im Wettbewerb mit nicht-öffentlichen Akteuren befanden war im Gegensatz dazu der Finanzsektor nicht geöffnet. Die Staatsunternehmen konnten nicht reformiert werden obwohl sie die meisten Kredite beanspruchten. Das Ergebnis war, dass der nichtstaatliche Sektor obwohl es die meiste Wertschöpfung und Arbeitsplätze generierte durch das formale Bankensystem nicht genügend finanzielle Ressourcen bekommen konnte und daher auf Reinvestition von einbehaltenen Gewinnen und Finanzierung auf dem informellen Weg angewiesen war. Ziel der Reformen des chinesischen Finanzsystems war es von Anfang an darum, die Effizienz der Kapitalallokation zu verbessern d.h. Mechanismen zu etablieren, womit knapp vorhandenes Kapital den Projekten mit der höchsten Effizienz zufließen kann.

4.2.1 Das Finanzsystem vor den Reformen

Vor Beginn der Reformen wurden die finanziellen Ressourcen zentralistisch verteilt. Die Allokation fand hauptsächlich durch den Staatshaushalt in Verbindung mit den Staatsplan statt. Wie in allen Planökonomien existierte in China ein Monobanksystem, wo die People's Bank of China (PBOC), die Chinesische Volksbank, die Funktion der Zentralbank und zugleich auch der einer Geschäftsbank ausübte (*Lardy, S.61, 1998*). Sie war die einzigste Finanzinstitution in China und ihre Filialen die nach Verwaltungsbezirken aufgeteilt waren, führten ihre Aktivitäten nach einer einheitlicher Führung unter einem einheitlichen Plan durch. Der Angebot und die Allokation von Krediten durch die Bank wurde in jährlichen Kreditplänen festgelegt wo die Quellen und der Gebrauch von finanziellen Mitteln in den Wirtschaftssektoren und Unternehmenstypen enthalten waren. Die Zinssätze sowohl für Einlagen als auch für Kredite waren durch die Regierung auf einem sehr niedrigen Niveau festgelegt. Auch der Angebot an Geld für die Haushalte wurde kontrolliert durch

ein „Cash Plan“, welches die Gesamtmenge an Geld das sich in Zirkulation befindet in der Weise regulierte, dass es gerade ausreichte für die Haushalte die im Plan enthaltene Menge an Konsumgütern zu geplanten Preisen zu kaufen und die erwünschte Sparquote zu realisieren. So konnte durch einen genauen Cash Plan ein Makrogleichgewicht zwischen der Nachfrage und dem Angebot nach Konsumgütern erreicht werden und Inflation vermieden werden. Doch in der Realität hatte die PBOC den Geldumlauf nicht unter Kontrolle und es kam stets mehr Geld als Konsumgüter im Umlauf.

4.2.2 Die Reformen im Finanzsystem und ungelöste Probleme

Die Reformen im Finanzbereich begannen, wie in anderen Bereichen der Ökonomie, auch zuerst mit einer Dezentralisation von finanziellen Ressourcen, da ein immer größer werdender Anteil der finanziellen Ressourcen der Volkswirtschaft zu Beginn der 80er Jahre von einzelnen dezentralen Einheiten wie Haushalte, Unternehmen und Provinzregierungen gehalten wurde. Diese Dezentralisierung führte zu größerer Trennung zwischen den Sparern und den Investoren was folglich die Notwendigkeit an Finanzintermediären erhöhte. Ziel der Reformen war die Liberalisierung des Finanzsystems dahingehend, die strikten Kontrollen der Vergangenheit aufzuheben und ein Finanzsystem aufzubauen, das stärker marktorientiert ist und auf dezentralisierte Entscheidungsfindung basiert. Gleichzeitig wollte man eine effektivere Mobilisierung der Ersparnisse und eine effizientere Allokation dieser Mittel in Investitionsprojekte. Auch bei den Reformen im Finanzbereich orientierte sich China an Erfahrungen der anderen asiatischen Schwellenländern und nicht nach den Osteuropäischen Transformationsländern. Das Land wollte eine Politik der makroökonomischen Stabilität und die Erzielung von einer hohen Sparquote verfolgen. Wie in vielen asiatischen Staaten (z.B. in Japan und Korea) wurden die Marktkontrollen langsam aufgehoben, doch der Finanzsektor blieb weiterhin stark reguliert. Auch hier ist wieder die pragmatisch-graduelle Herangehensweise sowie der interventionistische Entwicklungsmodell deutlich zu erkennen. Auch heute noch ist der Finanzsektor der am meisten regulierte und abgeschottete im Dienstleistungsbereich. Der Schwerpunkt lag hier in der institutionellen Entwicklung im Gegensatz zur Entstehung von Märkten und Liberalisierung der Operationen von Finanzinstitutionen (*Harvie, S.101ff, 2000*).

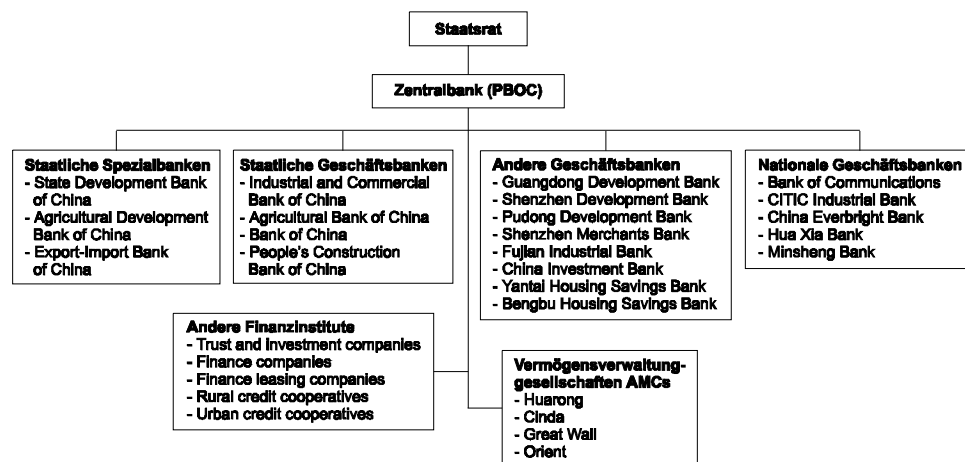
Die Reformen begannen Anfang der 80er Jahre damit, dass das Monobankensystem mit der PBOC als einzige Finanzinstitution und Finanzverwaltungsbehörde zugleich, aufgebrochen wurde um durch mehr Wettbewerb die Effizienz der Banken sowie das Management zu verbessern. Zu diesem Zweck wurden die Aufgaben der Zentralbank von den der Geschäftsbanken getrennt, es wurden neue Banken und andere Finanzinstitute gegründet und ausländische Banken in China zugelassen. 1984 entstand ein zweistufiges Bankensystem wo die PBOC ausschließlich die Rolle der Zentralbank bekam und die Rolle der Geschäftsbank vier auf verschiedene Wirtschaftssektoren spezialisierte Banken übernahmen (*Chai, S.122f, 1998*). Darunter war die Agricultural Bank of China (ABC), die hauptsächlich im Agrarbereich operierte, die Bank of China (BOC), die vorwiegend für Devisengeschäfte zuständig war, die People's Construction Bank of China (PCBC), die zur Finanzierung von Infrastrukturmaßnahmen verantwortlich war und zuletzt die größte Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) die das große Zweigstellennetz der Zentralbank übernahm. Diese Diversifizierung der Bankenstruktur und Umstrukturierung durch Neugründungen hatte die wichtige Zielsetzung, die Banken von den administrativen Kontrollen der lokalen Verwaltungen zu befreien und eine Konzentration auf bankbetriebliche Funktionen zu erreichen (*Zhang, S.2, 1997*).

Auch wenn diese Banken sich ursprünglich in ihre Geschäftsbereichen spezialisiert haben wurden besonders in den 90er Jahren die Grenzen immer durchlässiger, so dass jetzt zwischen den Banken eine Konkurrenz in allen Geschäftsfeldern herrscht. So können jetzt Bankkunden z.B. staatliche Industriebetriebe eigene Bankverbindung selber wählen.

Neben diesen vier Großbanken, die hinsichtlich des Gesamtvermögens, der Einlagen und der Kreditvergabe eine weitaus dominierende Position hatten, wurden eine Reihe von nationalen und regionalen Geschäftsbanken gegründet sowie viele andere Finanzinstitute wie z.B. Versicherungen, Kreditkooperativen, Treuhand- und Investitionsgesellschaften sowie Finanz- und Leasinggesellschaften. Im Laufe der 80er Jahre kamen schließlich die ersten ausländischen Banken auf den Markt doch unterlagen sie erheblichen Einschränkungen bei der Geschäftsführung die erst durch den WTO-Beitritt schrittweise aufgehoben werden sollen. Inzwischen sieht die Struktur des Finanzsektor wie in der Abbildung 4.1 aus wobei hier die zahlreichen

ausländischen Finanzinstitute nicht erfasst sind. Unter dem neuen System gibt es zwar weiter ein Kredit- und Cashplan sowie ein nationaler Devisenplan das die PBOC als Zentralbank entwickelt und deren Durchsetzung sie kontrolliert, doch haben die einzelnen Bankfilialen größeren Spielraum bei der Kreditvergabe. Ähnlich wie bei den anderen Staatsbetrieben wurde auch hier ein vertragliches Verantwortungssystem sowie Leistungsanreize zur Erhöhung der Autonomie und der Effizienz eingeführt, die jedoch ein ähnlich geringen Erfolg aufzuweisen hatten wie bei den Staatsbetrieben.

Schaubild 4.1 Struktur des Finanzsektors



In der zweiten Reformphase im Finanzsektor in der zweiten Hälfte der 80er Jahre wurde die Diversifizierung fortgesetzt mit der Etablierung von überregionalen Geschäftsbanken sowie Universalbanken, die in allen Geschäftsbereichen tätig werden konnten. Darüber hinaus wurden neue marktwirtschaftlich orientierte Wettbewerbsmechanismen im Bankensektor eingeführt. Doch obwohl durch die grundlegenden Reformschritte in den 80er Jahren eine Grundlage für weitere Liberalisierung geschaffen wurde fanden die wichtigsten Veränderungen im Finanzsektor erst in den 90er Jahren statt, als die Regierung 1993 den Finanzsektor zur Kernbereich der Reformbemühungen machte. Daraufhin entwickelte die Regierung ein umfangreiches Reformprogramm mit folgenden Maßnahmen:

- Zur Trennung der politisch induzierten Kreditvergabe und dem kommerziellen Geschäft wurden drei staatliche Spezialbanken gegründet, die ausschließlich zur Erfüllung bestimmter wirtschaftspolitischer Aufgaben dienten und im Rahmen der staatlichen Strukturpolitik Kredite vergeben

sollten. Die vier staatlichen Geschäftsbanken sollten sich auf das kommerzielle Bankgeschäft konzentrieren. Die staatlichen Förderbanken vergeben Kredite an Projekte in der Infrastruktur und in Immobilienbereich, die einen großen Kapitalbedarf haben wo jedoch mit langfristigen Kreditrückzahlung und daher wirtschaftlich geringen Effizienz zu rechnen ist und deshalb diese Projekte mit normalen Zinsen für Geschäftskredite nicht zu tragen wären.

- Eine größere Unabhängigkeit der PBOC als Zentralbank soll erreicht werden und intensiver indirekte makroökonomische Instrumente zur Steuerung der Geldwirtschaft verwendet werden. Die früheren geldpolitischen Instrumente waren zu einem der Kreditplan das zur geplanten Ressourcenallokation sowie zur Kontrolle der Gesamtgeldnachfrage und Angebot verwendet wurde und zum anderen die Quoten, die ein festgelegtes Gesamtkreditvolumen in entsprechende Quoten auf einzelnen Banken verteilte. Für eine flexiblere Steuerung sollten vermehrt Instrumente wie Mindestreserveregulungen auf Bankeneinlagen, Zentralbankkredite, Festlegung von Refinanzierungszinssätzen und Offenmarktgeschäfte verwendet werden.
- Eine schnellere Kommerzialisierung der staatlichen Geschäftsbanken dadurch, dass z.B. Direktoren der regionalen Filialen nicht mehr der regionalen Regierung unterstellt sind, sondern direkt der jeweiligen Zentrale der Geschäftsbanken. Somit wird der politische Einfluss der regionalen Regierungen auf Kreditentscheidungen der Filialen unterbunden, was eine große Bedeutung für die Vermögensstruktur und der Problematik der NPL hat, da bisher auf Anweisung von Lokalregierungen die Banken ohne Rücksicht auf ausreichende Sicherheit und Bonität des Schuldners die Kredite vergeben mussten (*Hovey/Naughton, S.112, 2000*). Dadurch bekamen die Banken größere Autonomie bei Kreditvergabeentscheidungen innerhalb der ihnen zugeteilten Kreditobergrenzen.
- Die Verbesserung des Bankmanagements durch die 1995 in Kraft getretene Geschäftsbankengesetz wonach die drei Grundprinzipien der Banken Rentabilität, Sicherheit und Liquidität sind und durch die Einführung des VVS wie bei den Staatsbetrieben Anreize für die Bankleitung zur Gewinnerzielung durch Verbesserungen in den Operationen gegeben

wurden. Des Weiteren wurden neue Methoden der asset-liability Managements und neue Verfahren der Bonitätsprüfung- und Klassifikation und damit des Risikomanagements eingeführt. Zuletzt wurde in Februar 2002 in der Central Finance Works Conference beschlossen die Bankenaufsicht durch Reorganisation der Zentralbank und den Aufbau von zusätzlichen Kapazitäten deutlich zu verbessern. Um eine Krise des Finanzsystems zu vermeiden wurden Reformschritte wie die Verbesserung des internen Managementsystem der Banken, die Umwandlung zu Körperschaften und die Börsennotierungen sowie die strategische Beteiligung ausländischer Investoren im Bankensektor beschlossen.

- Zudem gab es viele Reformen im Nicht-Bankenbereich wie z.B. die Eröffnung der Wertpapiermärkte in Shanghai und Shenzhen wodurch die Kapitalmärkte immer wichtiger wurden um finanzielle Mittel aufzubringen. Die Aufhebung des zweigleisigen Währungssystems mit den Foreign Exchange Certificates (FEC) und mit der ausländische Beteiligung in inländischen Bankgeschäften eine größere Internationalisierung des Finanzsystems, die Formalisierung der Interbankenmärkte in 55 Städten und die flexiblere Anpassung der Zinssätze, die Genehmigung für Banken und Finanzinstitute zur Ausgabe von Anleihen, die Plazierung von Anleihen und Aktien auf internationalen Kapitalmärkten³⁶. Durch das in Kraft treten des Wertpapiergesetz von Juli 1999 wurde die Entwicklung des Wertpapiermarktes weiter vorangetrieben und insbesondere die Öffnung für ausländischen Investoren nach dem WTO-Beitritt vorbereitet (*Huiwei, S.424, 2000*)

Nachdem die einzelnen Reforminitiativen aufgezeigt worden sind, werde ich jetzt die wichtigsten noch ungelösten Problemstellungen im Finanzsektor behandeln, die auch verdeutlichen sollen, welche Veränderungen nach dem

WTO-Beitritt bei der Errichtung eines modernen Finanzsystem notwendig sein

³⁶ Siehe M. Hasenstab, „Securities market development: assessing and improving market efficiency“ S. 10-11, Garnaut/Ligang Song, 2002.

Die Bank of China konnte durch den Börsengang in Hong Kong im Juli 2002 2,8 Mrd. USD an Mitteln aufbringen, Vgl. AHST Peking, China Nachrichten 3/02; gleichzeitig verschob die Bank den Börsengang an der New Yorker Börse Vgl. China Economic Review, Mai 2002.

Das Problem der NPL staatlicher Banken

Das größte Problem der vier staatlichen Geschäftsbanken sind die schlechten Vermögenswerte (Non-performing loans - NPL), die man als überfällige, ausstehende oder bereits verlorene Kredite bezeichnen kann. Die Hauptempfänger dieser Kredite sind wie im Abschnitt 4.1 gezeigt die Staatsunternehmen womit das Problem gleichzeitig ein Problem der übermäßigen Verschuldung bzw. der weichen Budgetrestriktionen der Staatsbetriebe ist. Der Verschuldungsgrad der Unternehmen stieg in der Vergangenheit ständig an und die Gesamtkapitalrentabilität, das Verhältnis des Gewinns auf das Gesamtvermögen, war geringer als der durchschnittliche Zinssatz und somit hatten die Unternehmen auch noch mit steigender Neuschuldenaufnahme Schwierigkeiten die Zinsen zu bezahlen, weshalb die schlechten Vermögenswerte der Banken immer stärker zunehmen. Der eigentliche Ausmaß der Problematik wird dann deutlich wenn wir uns bewusst werden, dass die chinesischen Haushalte sehr hohe Sparquoten haben und diese hauptsächlich als Spareinlagen³⁷ auf Bankkonten halten, welche wiederum eine billige Kreditquelle für die Banken darstellen und einen großen Anteil davon an uneffiziente Staatsunternehmen als Kredit vergeben. Demnach kommen 70% der aller Spareinlagen aus privaten Haushalten und diese konzentrieren sich zu 90% auf staatliche Banken. Das riesige Potential für soziale Unruhen und Destabilisierung wird daraus erkenntlich, wenn das Problem der NPL weiter ungelöst bleibt und es unmittelbar die Interessen der privaten Anleger berührt (*Chi, S.162, 2000*). Aus der Perspektive der staatlichen Banken betrachtet fehlt es vor allem an vernünftigen Investitionsmanagement was die Verschlechterung der Portfolioqualität der Kredite zu Folge hat. Die Investition in kollektiven oder privaten Sektor bringt viel höhere Renditen mit viel geringeren Kreditausfällen als im Staatssektor doch trotzdem werden meistens auf politische Weisung über 75% der Kredite an Staatsunternehmen vergeben. Es gibt verschiedene Schätzungen hinsichtlich der Höhe der NPL und die Daten der internationalen Statistiken und Schätzungen weichen von Statistiken der chinesischen Behörden deutlich ab.³⁸ Die offiziellen Zahlen gehen von ungefähr 20% der Gesamtkrediten aus, andere Berechnungen von Spezialisten bis auf 40% und in Höhe von bis 30-40% des gesamten BIP. Wenn man die schlechten Kredite, die bisher von den Banken auf die Vermögensverwaltungsgesellschaften (AMCs) transferiert wurden auch noch mitberücksichtigt kann man davon ausgehen, dass China das Land mit der

höchsten NPL-Quote ist. Gründe für das Entstehen von NPL in solchem Umfang liegen auch in den Defiziten der staatlichen Banken im Management und in der Kreditvergabepraxis. Dadurch sind staatliche Banken von gleichen internen Ineffizienzproblemen betroffen wie die Staatsbetriebe, waren sie i.d.R. schlecht ausgestattet mit Managementtechniken der Vermögensaktivschulden. Es fehlte an modernen Rechnungslegungsstandards die eine Leistungs- und Risikofeststellung der Schuldner auf der Basis von einer Prüfung der Bonität ermöglichen und an zeitgemäßen IT-Infrastruktur und internen Anreizsystemen für die Mitarbeiter. Darüber hinaus war das Personal schlecht ausgebildet um die Kreditwürdigkeit der potentiellen Gläubiger zu untersuchen und ein Risikomanagement der zu finanzierenden Projekte durchzuführen (Chow, S.220, 2002). Es fehlte auch neben dem passiven Risikomanagement eine aktive Rolle bei der Restrukturierung der staatlichen Industriebetriebe, wo die Banken die Schuldner zur Unternehmenssanierung bewegen und sich bei strategischen und finanziellen Entscheidungen, wie es in entwickelten Marktwirtschaften wie in deutschen und japanischen Unternehmen der Fall ist, beteiligen. Die Zentralbank konnte die staatlichen Geschäftsbanken nicht ausreichend überwachen und die Klassifikation und Darlegung der NPL entspricht nicht dem internationalen Standards. Dazu kommt eine weitere Ursache hinzu, nämlich dass die staatlichen Banken keine eigenständige Rechtsgebilde sind und daher noch zu viel administrative Einmischung besonders von Seiten der Lokalregierungen existiert und auch wenn 1994 die drei speziellen Förderbanken errichtet wurden die staatlichen Banken noch heute nicht frei von politisch motivierter Kreditvergabe sind³⁹. Eine noch in der Vergangenheit liegende Ursache für das Entstehen und die starke Akkumulation der NPL lag an der Umstellung der Finanzierung der Staatsbetriebe, die früher direkt vom Staatshaushalt benötigtes Kapital zugewiesen bekamen. Durch den strukturellen Wandel in der Verteilung des Volkseinkommens wo die Einnahmen der öffentlichen Haushalte am Volkseinkommen sanken und wegen reduzierten Einnahmen, das staatliche Finanzwesen die Subventionen der Staatsbetriebe nicht mehr tragen konnte und die Staatsbetriebe für ihre Kapitalnachfrage an die Krediten der staatlichen Banken angewiesen waren. Diese Analyse lässt erkennen, dass der große Bestand der NPL der vier staatlichen Geschäftsbanken mehrere Ursachen hat und die Lösung eigentlich in der Reform des gesamten Wirtschaftssystems zu

suchen ist, nämlich die Situation wo keine NPL mehr vergeben werden können und so lange der Transformationsprozess der Ökonomie in China anhält, auch die Ursachen der Entstehung der NPL weiter existieren werden.

Problem der Unabhängigkeit der chinesischen Zentralbank (PBOC)

Als das planwirtschaftliche System existierte war die Zentralbank lediglich ein Medium für die Regierung zur Durchführung der Geldpolitik. Die Rolle der Zentralbank wurde erst nach der Transformation des Monobankensystems in China diskutiert und im Jahre 1995 wurde dann schließlich das „Gesetz über die Chinesische Volksbank“ erlassen. Dem zu Folge ist die Zentralbank der Zentralregierung unterstellt und daher weiterhin nicht unabhängig und in der Wirtschaftspolitik, einschließlich der geldpolitischen Bestimmung des Geldangebots, des Zinssatzes und des Wechselkurses auf die Zustimmung des Staatsrates angewiesen. So wird der Präsident der Zentralbank vom Primärminister ernannt und vom Volkskongress bewilligt. Sie ist lediglich unabhängig von Lokalregierungen, vom staatlichen Finanzwesen und der öffentlichen Haushalt. Der Staatsrat hat damit als das chinesische Regierungskabinet die größere Macht in der Geldpolitik. Als währungspolitische Instrumente wurde in der Vergangenheit wie oben erwähnt vor allem im Kreditplan vorgesehene Quotierung des Kreditvolumens angewandt und erst nach 1993 als in Folge von steigender Inflation die Schwächen der bisherigen Geldpolitik ersichtlich wurde, kam es vermehrt zum Einsatz von Instrumenten der indirekten Steuerung wie z.B. die Festlegung von Mindestreserven für Finanzinstitute, Offenmarktgeschäfte indem sie Staatsanleihen auch durch Finanzinstitute erwirbt und veräußert, Festlegung von Rediskontierungsquoten, Bestimmung des Basiszinssatzes, Kreditvergabe an Geschäftsbanken und Durchführung von Devisengeschäften (Chow, S.221, 2002).

³⁷ Nach neuesten Berechnungen liegen die gesamten Bankeinlagen bei 8000 Mrd. Yuan Vgl. F.Gang „How to view the problems in China's Economy?“ in :China&World Economy, Number 5, 2002 und China hat zugleich einer der höchsten Sparquoten der Welt mit 40% des BIP Siehe Dahmann/Aubert, S. 64, 2001.

³⁸ In diesem Zusammenhang sei auf das Problem der unsicheren Statistiken in China hingewiesen deren Gründe unter anderem auch in der unterschiedlichen Erfassung liegen können. Manche vertreten die Meinung die Quote der NPL an allen Kreditaußenständen in China ist bereits höher als in Thailand und Korea vor der Asienkrise Vgl. Lin/Cai/Li, 2001.

³⁹ Vgl. *Worldbank Studie 1996, S.34ff.*

Abschließend kann man noch anfügen, dass der chinesische Staat traditionell den Finanzsektor durch Maßnahmen wie die Reglementierung von Zinssätzen und des verfügbaren Kreditvolumens, die strikte Regulierung der Kapitalmärkte hinsichtlich Zugang und Ausgabe von Wertpapieren im Rahmen des Kreditplans und den dort existierenden Preisverzerrungen sowie Schwächen wie die extreme Volatilität, der politischen Instrumentalisierung der Zentralbank sowie der Geschäftsbanken kontrollierte. Diese staatlichen Kontrollen wurden nach 1993, nach der Implementation des Zentralbank- und Geschäftsbankengesetzes, gelockert und eine Liberalisierung fand statt. Doch herrschen immer noch in vielen Bereichen des Finanzsektors staatliche Interventionen, was den Bedarf an weiteren Reformmaßnahmen signalisiert. So waren die Wertpapierbörsen mit mangelhafter Offenlegungspraktiken, Schutz vor Insider-Handel und einer effektiven Überwachung der Wertpapierhändler sowie der Versicherungssektor noch unterentwickelt (*Dahlmann/Aubert, S.67, 2001*). Im Zuge des WTO-Beitritt sei erneut auf die schlechte Wettbewerbsposition der staatlichen Banken hingewiesen, die vor allem nach der graduellen Öffnung des Marktes für ausländische Banken unter den gegebenen Umständen und mit den vorhandenen Wettbewerbsnachteilen in große Schwierigkeiten geraten werden. Doch soll in diesem Zusammenhang besonders die neu eingeführten Schutzmaßnahmen des Staates genannt werden, welche die Niederlassung ausländischer Banken deutlich erschweren und daher nicht mit dem WTO-Prinzipien zu vereinbaren sind doch als unsichtbare Form des Protektionismus nicht durch konkreten WTO-Vereinbarungen zu fassen sind. Darüber hinaus wird die Problematik der NPL mit dem WTO-Beitritt an Dramatik gewinnen. Viele Experten meinen dass China deshalb die Auswirkungen der Asienkrise vermeiden konnte, weil das Bankensystem sowie die Kapitalmärkte nicht geöffnet waren und die Währung nicht konvertibel war. Doch mit der zunehmenden Liberalisierung im WTO-Prozess könnten die Haushalte bei ansteigenden NPL das Vertrauen an die Bankensystem verlieren, externe Krisen viel stärker China beeinflussen und vor allem durch die Öffnung der inländischen Finanzmärkte China Opfer spekulativer Attacken ausländischer Investoren sowie von externen Finanzschocks werden (*Cai, S.22, 2000*). Es besteht auch die Gefahr, dass wenn die Lösung der Probleme des Finanzsektors lange hinausgezögert werden einerseits die Kosten einer Säuberungsaktion immer höher werden und

wie im Falle Japans der Notstand des Finanzsystems zur Stagnation auch im realen Sektor führen kann. Doch die Meinungen darüber ob China am Rand einer Finanzkrise steht gehen auseinander. Manche argumentieren damit, dass das Land mit seinen inzwischen jahrzehntelang andauernden Überschüssen in der Handelsbilanz (Gesamtexport-Gesamtimport), mit der geringen Staatsverschuldung aber vor allem mit den immens hohen Devisenreserven⁴⁰, die hinter Japan weltweit an zweiter Stelle stehen, nicht von einer Finanzkrise bedroht ist.

3.3 Das Problem der Disparitäten

Im Gegensatz zu der planwirtschaftlichen Entwicklungsstrategie welche die gleichmäßige Wirtschaftsentwicklung und die Verteilung der Industriestruktur auf alle Provinzen zum Ziel hatte, wurde nach der Einführung der Reformpolitik eine andere Politik verfolgt. Vielmehr galt es jetzt, wirtschaftlich diejenigen Gebiete mit regional komparativen Vorteilen zu entwickeln und die egalitäre Einkommensverteilung zu Gunsten der Prämisse von Deng Xiaoping nachdem einige für die Entwicklung des Landes zuerst reich werden sollten aufzugeben. In den letzten zwei Reformdekaden sind deshalb ernsthafte Disparitäten in China entstanden die zunehmend die soziale Stabilität gefährden und durch den WTO-Beitritt noch verstärkt werden könnten. Im folgenden werde ich die Kluft in der Einkommensverteilung, den Stadt-Land Gegensatz sowie die regionalen Disparitäten aufzählen, wobei in den meisten Fällen eine klare Trennung dieser Phänomene nicht möglich ist, da i.d.R. eine Interdependenz herrscht.

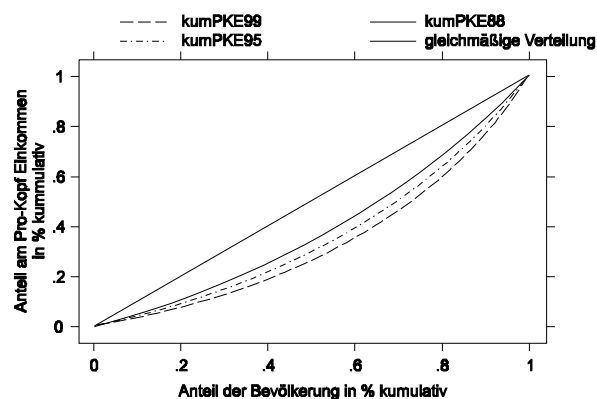
4.3.1 Das Problem der ungleichmäßigen Einkommensverteilung

Vor Beginn der Reformen und des Wirtschaftswachstums war die Einkommensverteilung insgesamt egalitär. Die Ursachen lagen am Entlohnungssystem sowohl in den Staatsbetrieben als auch in den

⁴⁰ 2001 lagen die Devisenreserven (Foreign Exchange Reserves) bei 212 Mrd. US\$ Siehe China Daily Business Weekly, Januar 7-13, 2003

landwirtschaftlichen Kommunen, wo das Prinzip des „Teilen eines eisernen Reistopfs“ galt. Erst im Zuge der Reformbemühungen und mit dem daraus resultierenden Anstieg des Pro-Kopf Einkommens kam es immer mehr zu ungleichen Verteilungswirkungen. Der Gini-Koeffizient⁴¹ der Pro-Kopf Haushaltseinkommen stieg von 0,23 in 1988, auf 0,28 in 1995 und erreichte 0,31 im Jahre 1999. Der durchschnittliche Haushaltseinkommen stieg im gleichen Zeitraum von 1398 RMB in 1988 auf 2125 RMB in 1995 und betrug 2647 RMB im Jahre 1999 (Meng, S.174, 2002). Die ungleiche Einkommensverteilung ist besonders innerhalb der Städten zu beobachten und dieser Trend verstärkte sich ab Mitte der 90er Jahre. Gründe dafür lagen darin, dass nach diesem Zeitpunkt besonders im urbanen Sektor radikale Reformen und Restrukturierung eingeführt wurden. Z.B. wurde die Reform in den Staatsbetrieben intensiviert und viele klein und mittelgroße Betriebe geschlossen und dies führte zu großen Entlassungswellen was die urbane Arbeitslosigkeit erhöhte⁴².

Schaubild 4.2 Lorenzkurve für Pro-Kopf Haushaltseinkommen, 1988, 1995 und 1999



Quelle: Entnommen aus: Meng, Xin (2002): Radical Economic Reform and Income Distribution. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*. S. 175.

Oder die Einkommen der Arbeiter wurde negativ beeinflusst wenn sie in verlusterzielenden Staatsbetrieben arbeiteten und da die schlechte finanzielle Lage der Betriebe jetzt ernst genommen wurde kam es zur spürbaren Einfluss auf die Lohnpolitik. Zum anderen war es für die Entlohnung entscheidend in

⁴¹ Der Gini Koeffizient basiert auf die Lorenzkurve und zeigt den Grad der Ungleichheit einer Häufigkeitsverteilung an wie z.B. des Einkommens. Wenn eine völlig gleichmäßige Verteilung vorliegt ist der Gini Koeffizient = 0 und die Lorenzkurve gleicht einer Geraden mit 45°, bei ungleicher Verteilung hat die Lorenzkurve einen „Bauch“ und der Gini Koeffizient ist größer als 0; Vgl. Dictionary of Economics.

⁴² Es wird angenommen dass, zusammen mit dem kollektiven Sektor in den letzten Jahren mind. 40 Millionen in den Städten ihre Arbeit verloren haben. Siehe Fan Gang „How to View the Problems in China’s Economy“, *China & World Economy* Number 5, 2002.

welchen Eigentumsform man beschäftigt war. So haben z.B. Private und ausländische Unternehmen i.d.R. einen höheren Lohn bezahlt und durch die Zunahme der ausländischen Investitionen, die sich hauptsächlich auf die urbanen Ballungszentren konzentrierten und einen bedeutenden Anteil der urbanen Arbeitkräfte beschäftigten, kam es zum weiteren den Einkommensungleichheit steigernden Effekt (*Li, S.200f, 2000*). Andere Ursachen sind in der Reduktion von Wohlfahrtsleistungen sowie im Aspekt des Einstroms ländlicher Migranten und Wanderarbeitern zu suchen. Die Einkommensunterschiede in ländlichen Gebieten haben ähnliche Gründe. Hier ist es entscheidend in welchem Sektor man arbeitet. Das Einkommen der Arbeiter in den ländlichen Industrien wie z.B. in TVEs und Kooperativen ist höher als in der reinen Subsistenzlandwirtschaft, wo die Preise für Agrarprodukte in den letzten Jahren sogar gesunken sind.

4.3.2 Das Land Stadt Gegensatz

Dieses Problem in China existiert fast über Provinzgrenzen hinweg und ist eindrücklich erkennbar für jeden der in China aus den Großstädten hinausfährt. Es manifestiert sich darin, dass immer noch der große Mehrheit der Bevölkerung auf dem Land lebt und dort gegenüber der Stadtbevölkerung eine Reihe von Nachteilen hat. In den Städten wurde der Bevölkerung schon immer mittels staatlicher Subventionen und künstlich niedrig gehaltenen Lebensmittelpreisen ein über die Regionen hinweg relativ gleiches Einkommensniveau garantiert und zusätzlich durch die sozialen Dienste der Arbeitseinheiten in den Staatsbetrieben ein Wohlfahrtssystem zur Verfügung gestellt und durch diese Privilegien politische Stabilität in den Städten erreicht. Auf dem Land hatten 90% der Bevölkerung keinen Zugang zu den Wohlfahrtsleistungen und die Armut und die Unterentwicklung sowie die Hungersnöte, die vor allem die ländliche Bevölkerung getroffen hat, führten zur erheblichen Migrationsdruck. Dies wurde aber durch das Haushaltsregistrierungssystem in den Städten und der Einschränkung der Freizügigkeit immer unter Kontrolle gehalten und dadurch eine ausufernde Urbanisierung mit den verbunden destabilisierenden Wirkungen für die Gesellschaft und der Zusammenbruch der städtische Infrastruktur wie in vielen anderen Entwicklungsländern weitgehend vermieden (*Zander/Richter, 237f, 1992*).

Die Ursachen der steigenden Ungleichverteilung der Einkommen nach 1978 ist in den Reformmaßnahmen und deren Folgen zu suchen. Man kann den Reformprozess in eine Phase der gemäßigten Reform in den 80er Jahren und einen radikalen Reform seit Mitte der 90er Jahre einteilen. In der ersten Phase kam es auf Grund von Reformen in der Landwirtschaft wie z.B. die Einführung des HVS und die damit einsetzende Entfaltung der produktiven Energien sowie die Entstehung von TVEs zu großen Einkommenssteigerungen der ländlichen Bevölkerung und der Abnahme der absoluten Armut. Die Folge davon war, dass durch Annäherung der Einkommen in Städten und auf dem Land die Unterschiede geringer wurden und insgesamt ein seltenes Phänomen der Pareto-Verbesserung stattfand mit kaum Verlierern dieses Prozesses. Ab Mitte der 80er Jahre jedoch wurden die Reformen auf die Städte konzentriert. Durch die Umstellungen im Staatssektor, wo durch Dezentralisierung und mehr Managementautonomie und der Konzentrierung der ausländischen Investitionen auf die Städte die Einkommen dort stiegen. Aber zugleich kam es in der Landwirtschaft durch Abflammen der Produktivitätsfortschritte durch die Dekollektivisierung und die Zurückhaltung der Regierung bei der Preiserhöhung von landwirtschaftlichen Produkte, zu einer Stagnation wodurch die Stadt-Land Disparitäten wieder größer wurden (*Knight/Song, S.56, 1999*). Zudem haben noch heute die Städte bessere Infrastruktur in so wichtigen Bereichen wie Bildungseinrichtungen was sich direkt auf das durchschnittliche Bildungsniveau der Bevölkerung übersetzen lässt und folglich ein wichtiger Faktor des potentiellen Einkommens darstellt. Die Tatsache, dass ein nur geringer Anteil der Ackerfläche sich für den Anbau eignet und modernere Anbaumethoden und Technologien nicht die Massen der Bauern beschäftigen können verdeutlicht, dass besonders auch durch die negativen Einkommenseffekte des WTO-Beitritts, die Einkommen der Mehrheit der Bauern in der Landwirtschaft nicht erhöht werden kann. Deshalb ist langfristig nur eine Anwanderung der ländlichen Arbeitskräfte in die Industrie⁴³ und dort vor allem in arbeitsintensiven Sektoren zu erwarten, so dass dadurch Einkommen gesteigert werden können und man in der Lage ist die Einkommenslücke zu der Stadtbevölkerung zu verringern. Mit der Abnahme der regionalen Fragmentierung und der vielen Barrieren und der voranschreitenden Integration der Märkte können zwar Angleichungen stattfinden doch wird es viel Zeit brauchen um die ursprünglichen Diskrepanzen in der Ressourcenausstattung und in

Humankapital und dadurch im Wohlstandsniveau aufzuheben.

4.3.3 Regionale Disparitäten

Wegen der geographischen Größe und Vielfalt des Landes gab es schon vor Beginn der wirtschaftlichen Transformation Entwicklungsunterschiede in den verschiedenen Regionen und Provinzen Chinas. Die Unterschiede in Pro-Kopf Einkommen zwischen den Provinzen haben sich seit den Beginn der Reformpolitik in Folge der verfolgten Wirtschaftspolitik und der marktorientierten Öffnung des Landes jedoch noch weiter verschärft. Dabei spielten für die regionale Entwicklung Faktoren wie die vorhandene Infrastruktur, das Bildungsniveau, die Wirtschaftspolitik und die geographische Lage immer eine wichtige Rolle. Doch wie bei dem Land-Stadt Gegensatz gab es während des Reformprozesses zwei gegenläufige Phasen. Nämlich das Phänomen des in den 80er Jahren stattfindenden rapiden Einkommenswachstums in der Landwirtschaft, das in ärmeren Binnen- und Westprovinzen einen höheren Anteil an der Beschäftigung und an der Wirtschaftsstruktur hat und daher zuerst mal dadurch eine Verringerung der Einkommensunterschiede zu den Ost- und Küstenprovinzen stattfinden konnte.

Doch in späteren Perioden fiel vor allem der Effekt der Öffnung für ausländischen Investitionen, der Handelsliberalisierung und der Expansion des nicht-staatlichen Sektors in den Küstenprovinzen sowie die Tatsache, dass der abnehmende Staatsektors in den Binnen- und Westprovinzen überwiegt, stärker ins Gewicht. So hat zu Beginn der Reformen der größere Anteil des Primärsektors den Inlandsprovinzen einen größeren Wachstum beschert doch später wurde diese Wirtschaftsstruktur und die Dominanz der Staatsbetriebe immer mehr zum Entwicklungshindernis (*Jiang, S.49f., 2002*). Besonders die Errichtung von Sonderwirtschaftszonen in den Küstenprovinzen (Guangdong und Fujian) stellt die südlichen Küstenprovinzen besser und die Einräumung von Privilegien im Zuge der außenwirtschaftlichen Reform war die wichtigste Ursache des Auseinanderfallens der Entwicklung in den Provinzen. Als Folge davon wuchs der BIP in den Ost- und Küstenprovinzen zwischen 1987-1998

⁴³ Es wird geschätzt, dass in den nächsten 40-50 Jahren mit Bevölkerungszunahme 400-500 Millionen Bauern in die Industrie transferiert werden was ein beispielloser Prozess der Industrialisierung und der Verstädterung bedeuten würde und daher China in der Zukunft noch mehr die weltweiten arbeitsintensive Industrien auf sich konzentrieren wird. Siehe Fan Gang „How to View the Problems in China’s Economy, *China & World Economy* Number 5, 2002.

durchschnittlich 3% mehr als die Binnenprovinzen und sogar fast 4% mehr als die westlichen Provinzen (*Dahlmann/Aubert, S.22f, 2001*). Den Resultat dieser ungleichgewichtigen Entwicklung kann man auch an der Tabelle 4.3 erkennen wo die Zunahmen der absoluten und relativen Unterschiede im Pro-Kopf BIP dargestellt sind.

Tabelle 4.3 Absoluter und relativer Unterschied im Pro-Kopf-BIP zwischen Ost- sowie Zentral- und Westchina 1981 und 1998 (in RMB).

	1981	1993	1998
Ostchina	1.602	5.235	9480
Zentral- und Westchina	1.099	2.782	4.220
Absoluter Unterschied	503	2.453	5.260
Zentral- und Westchina gegenüber Ostchina in %	68.6	53.1	44.5

Quelle: Jiang, Xiaoyuan (2001): The Impacts of WTO Accession on the New Regional Patterns of Trade and Foreign Investment in China, paper prepared for the Fourth ECAN Annual Conference on "China's WTO Accession: National and International Perspectives", 1-2 February, Berlin.

Demnach kann man von einer „U“ kurvenförmigen Verlauf der regionalen Disparität sprechen, die zu Beginn hoch waren, dann abgenommen haben und schließlich wieder steigen. Auf Grund höherer Steuereinnahmen durch Konzentration der meisten produktiven Unternehmen an die Küstenprovinzen können diese bessere Sozialleistungen an die Bevölkerung und an Arbeitslose anbieten, was die regionalen Einkommensdisparitäten wieder verstärkt. Diese Vernachlässigung der westlichen Provinzen hat zur einer Abkopplung vom Weltmarkt und auch zu einer fehlenden intraregionalen Integration mit stark vorhandenen Handelsbarrieren geführt. Zur Behebung dieser Disparitäten hat die Regierung 1999 Die Entwicklungsstrategie des Westens eingeführt sowie die Schwerpunkte der regionalen Entwicklung im 10. Fünfjahresplan (2001-2005) auf die westlichen Provinzen gelegt, wo versucht wird durch Anreize und Schaffung von günstigen Investitionsbedingungen durch Entwicklung der Infrastruktur Investitionen in das Binnenland zu ziehen.

3.4 Der WTO-Einfluss auf die Disparitäten

Ich konzentriere mich auf die Effekte des WTO-Beitritts und vor allem der dadurch in Gang gesetzten beschleunigten außenwirtschaftlichen Öffnungsprozesses für die regionalen Entwicklungsunterschiede. Es wird generell angenommen, dass die regionalen Disparitäten aus folgenden Gründen eher noch verstärkt werden, weil der Nutzen des WTO-Beitritts unter

den Provinzen ungleich verteilt ist. Einerseits ist es für eine Provinz entscheidend in welchem Ausmaß der vorhandene industrielle Output vom WTO-Beitritt und der Handelsliberalisierung profitiert. Das wiederum ist davon abhängig ob die Provinz erfolgreiche Exportsektoren beheimatet und der Außenhandel bereits vor dem WTO-Beitritt eine wichtige Rolle spielte (*Demurger, S.697, 2002*). Es muss daher erwartet werden, dass die wirtschaftlich höher entwickelten Küstenprovinzen auch diejenigen Regionen sein werden, die am stärksten von der neue Handelsliberalisierung nach dem WTO-Beitritt unter anderen auch durch zusätzliche ausländischen Direktinvestitionen profitieren werden. Darüber hinaus haben die Haushalte in den Küstenprovinzen größere Möglichkeiten in den stärker wachsenden Nichtstaatlichen- und Nichtagrarbereich eine Beschäftigung zu finden und können daher auf diese Sektoren ausweichen was in den Binnenprovinzen nicht einfach ist. Die Wirtschaft der Küstenregionen ist im Vergleich zu anderen Regionen offener und liberaler und hat daher einen höheren Anteil nichtstaatlicher Unternehmen, einen höheren technologischen Entwicklungsstand und daher eine höhere Wettbewerbsfähigkeit mit dem sie mit der steigenden ausländischen Konkurrenz besser zu Recht kommt. Die vielen unrentablen Staatsunternehmen in Zentral- und Westprovinzen werden dagegen noch mehr unter Anpassungsdruck geraten und möglicherweise noch stärker hinter die Wirtschaftsdynamik der Küstenregionen zurückfallen.⁴⁴ Eine Zunahme politischer und sozialer Spannungen scheint damit vorprogrammiert zu sein. Die verbesserten Wachstumsbedingungen für Ostchina und das Wirken der Marktkräfte könnte die regionalen Disparitäten noch verstärken und zu weiteren Migrationstendenzen in den Binnenprovinzen führen.

Der Beitritt Chinas zur WTO wird zusammenfassend ein negativen Einfluss auf das Regionalgefälle haben und soziale Spannungen erhöhen. Die Unternehmen in Zentral- und Westchina werden mit der einher gehenden Liberalisierung unter einem doppelten Wettbewerbsdruck stehen und sowohl durch internationale als auch durch inländische Unternehmen von der Ostküste bedrängt werden. Allein durch die staatliche Förderung der Inlandsprovinzen durch Investitionen in Infrastruktur und die Förderung der Entstehung einer Privatindustrie kann dazu führen, dass durch steigende Lohn und

⁴⁴ Vgl. Margot Schüller, „Goldküste versus Armenhaus? Ungleichgewichte in der chinesischen Wirtschaftsentwicklung“, Tagungsbeitrag Februar 2001, in: Website der Bundeszentrale für politische Bildung.

Grundstückskosten in den entwickelten Regionen insbesondere arbeits- und ressourcenintensive Industrien von den Küstengebieten in das Inland verschoben werden. Dies könnte der Erweiterung der regionalen Disparitäten entgegenwirken.

5 Die WTO-Grundprinzipien und Verpflichtungen Chinas

Um festzustellen welche strukturellen Wandlungsprozesse der Wirtschaft der WTO-Beitritt in China auslöst, müssen wir genauer die einzelnen Verpflichtung und Zusagen Chinas bei den Beitrittsverhandlungen zusammen mit den generell gültigen Grundprinzipien der WTO betrachten um daraufhin deren Auswirkungen auf verschiedene Sektoren aufzuzeigen. Zuerst möchte ich kurz auf die wichtigsten Grundprinzipien der WTO eingehen über die sich, im Laufe von vielen Verhandlungsrunden die Mitgliedsstaaten schon unter dem damaligen GATT-Regime geeinigt haben und deren Implikation für China darstellen.

Als WTO-Mitglied wird China den in den wichtigen Abkommen akzeptierten drei Kernaspekten des Internationalen Handelsregimes unterworfen sein. Nämlich den Handel mit Gütern, Dienstleistungen und geistiges Eigentum (Intellectual Property Rights). Die bisher erfolgten multilateralen Abkommen sind die:

- The General Agreement on Tariffs and Trade vom Jahre 1994 (Gatt-Abkommen)
- The General Agreement on Trade in Services (GATS)
- The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)
- The Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMS)
- The Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU)
- The Agreement on Agriculture
- The Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT)

Die WTO-Beitrittspraxis war bisher so, dass die Staaten die Verpflichtungen und ihre WTO-konforme Gesetzesabänderungen vor dem Beitrittakt erfüllen mussten. Für China

wurde, wegen dem Änderungsbedarf in so vielen Gesetzes, eine Ausnahme gemacht und die Änderung und Implementation für nach dem Beitritt verschoben. Einer der für das Internationale Handel wichtigsten Grundregel der WTO ist das Prinzip der Nichtdiskriminierung. Darunter gibt es das Meistbegünstigstenklausel (**most-favoured-nation (MFN) Status**), was besagt, dass die Vorzugsbedingungen die einen Staat im Handel gewährt werden gleichzeitig allen anderen gewährt werden müssen. Es werden jedoch in diesem Zusammenhang bei regionalen Handelsblöcken (z.B. EU, NAFTA) Ausnahmen zugelassen wo Mitgliedsstaaten der Handelsblöcke unter sich günstigere Handelsbedingungen und Privilegien aushandeln können. Das Prinzip des **National Treatment** besagt, dass nach Eintritt der ausländischen Güter in das Zollgebiet eines Landes diese mit den einheimischen gleichbehandelt werden müssen. Doch muss hier differenziert werden, da bei Dienstleistungen unter GATS national treatment nur anwendbar in Bereichen ist wo ausdrückliche Verpflichtungen eingegangen worden sind d.h. hier sind Ungleichbehandlungen zugelassen, was man bei den vielen Ausnahmen im chinesischen Dienstleistungssektor sehen kann⁴⁵. Und schließlich gibt es hier noch das Prinzip des gegenseitigen Nutzens (**Mutual Benefit**), was bedeutet, dass sich Staaten gegenseitig den selben Grad an Öffnung mit gleich hohen Zolltarifen anbieten. Eine weitere Grundregel ist das **Prinzip der Transparenz**. Darunter kann man die Vorhersehbarkeit von Politikentscheidungen, Gesetzen und Regulierungen der Gesetzgebung verstehen. Diese Grundregel beinhaltet unterschiedliche Maßnahmen. Die Pflicht der Benachrichtigung ist die erste und meint, dass WTO-Mitglieder bei Änderungen ihrer Handelspolitik und entsprechenden Gesetzen die zuständigen WTO-Gremien aufklären sollen falls diese unter die WTO-Bestimmungen fallen. Die zweite besagt, dass Mitgliedsstaaten ihre Handelsstreitigkeiten durch Konsultation im **dispute settlement** Einrichtung der WTO lösen sollen (*Wang, 32ff, 2002*). Damit stellt die Mitgliedschaft der VR China in die WTO eine strategische Entscheidung dar, weil das Land im Rahmen des WTO Handelskonflikte (z.B. Punkte wie Exportsubventionen, IPR, Anti-Dumping, Handelsüberschuss) besser im multilateralen Verhandlungen unter Verwendung der Schlichtungsmechanismus der WTO zu seinen Gunsten lösen kann. Die dritte Maßnahme bezieht sich auf die Transparenz, wo Nationales Recht und administrative Verordnungen durchschaubar sein sollen und beim Erlassen von Gesetzen die Meinung der

davon betroffenen Industrien und der Unternehmen Berücksichtigung finden soll. Schließlich wird die uniforme Durchsetzung bis in die unterste Ebene dieser Regulierungen gefordert. In diesem Bereich gab es die meisten Klagen von in China operierenden ausländische Unternehmen und es wurden inzwischen eine Reihe Gesetze die, die Transparenz der Entscheidungen der Legislative erhöhen sollen und wo die Meinung von Behörden, Organisationen und Zivilpersonen konsultiert werden soll, erlassen⁴⁶. Als nächstes ist das Prinzip des andauernden Freihandels (**Principle of progressive free trade**) zu nennen, was besagt, dass die WTO ein Prozess der kontinuierlichen Handelsliberalisierungsverhandlungen darstellt und gleichzeitig auf die spezifischen wirtschaftlichen Situationen der Mitgliedsstaaten Rücksicht nimmt. So werden bei jedem Abkommen Entwicklungsländern und Transformationsländern, wie im Falle Chinas, besondere vergünstigte Handelspolitiken wie die Beibehaltung von Subventionen zum Schutz der einheimischen Industrie, bevorzugte Maßnahmen um marktorientierte Reformen zu unterstützen sowie Übergangsfristen gewährt. Die Funktionen der WTO bestehen zusammenfassend einerseits darin Regelungen für Marktoperationen zu formulieren und deren Implementation in den einzelnen Mitgliedsstaaten zu überwachen, Institution für weitere Marktöffnungsverhandlungen zu sein und Handelsdispute zwischen den Mitgliedsstaaten zu lösen. Nach dem TRIMs Abkommen, was alle handelsrelevanten Investitionsmaßnahmen abdeckt, werden Investitionsmaßnahmen die mit den GATT-Vereinbarungen inkonsistent sind und zugleich dem Prinzip des National Treatment nicht entsprechen nicht mehr zugelassen. Darunter sind die bisher für ausländische Investoren angewandte Maßnahmen wie *local content* Bestimmungen, Vorgaben zum Ausgleich der Handelsbilanz und der Devisenbilanz, einzuhaltende Exportquotenregelungen, Erfüllung von Technologietransfer sowie quantitative Beschränkungen wie Import oder Exportquoten gemeint. Auch werden langfristig die Beschränkungen eine 100% Tochtergesellschaft zu eröffnen aufgehoben und die Kategorisierung von erwünschten, zugelassenen und verbotenen Investitionen aufgehoben (*Kenzie/Baker, S.3ff, 2002*). Um Chinas Durchsetzungsbemühungen der Verpflichtungen zu überprüfen wird die WTO in einer Sonderkommission in den ersten 8 Jahren nach dem Beitritt jährlich den *transitional review mechanism* in Anspruch nehmen mit einer abschließenden

Bewertung im 10. Jahr. Dabei werden den Staaten als Informationsquelle die Handelsrepräsentanzen in China dienen.⁴⁷ Darüber hinaus soll erwähnt werden, dass besonders wegen der häufigen Anti-Dumping Vorwürfen ausländischer Staaten an China die Mitgliedsstaaten ein Sicherheitsmechanismus eingerichtet haben, das anderen Staaten das Recht einräumt für Importgüter aus China Mengenbeschränkungen einzuführen, falls diese Marktstörungen im Inlandsmarkt verursachen. Doch auch von der chinesische Seite gab es inzwischen Anti-Dumping Fälle gegenüber ausländischen Importen und es sind zur Prüfung solcher Fälle staatliche Behörden wie das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaftskooperation (MOFTEC) und die Staatliche Wirtschafts- und Handelskommission (SETC) zuständig⁴⁸, was wiederum zeigt, dass China die WTO-Mechanismen zunehmend in Anspruch nimmt. Es hat sich gezeigt, dass China Spielräume in den WTO-Regeln für Wettbewerbshemmnisse zu nutzen versucht wie z.B. bei bestimmten Einfuhrvorschriften, die Umsetzung der WTO-Verpflichtungen auf Provinz- und kommunaler Ebene noch nicht vollständig funktioniert und das interregionale Handelsbarrieren existieren wo insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen die lokalen Unternehmen bevorzugt werden⁴⁹. Zusammenfassend kann man sagen, dass sich die Investitionsbedingungen für ausländische Unternehmen vor allem durch die Zusage Chinas die rechtlichen Vorschriften WTO-konform zu gestalten deutlich verbessern werden, doch die Umsetzung noch etwas Zeit bedarf. Was die Bestimmungen und Zollsenkungen in den einzelnen Industrien und für einzelne Produkte angeht ist es zu umfangreich diese hier aufzuzählen, da der WTO-Beitrittsprotokoll über 500 Seiten umfasst. Die wichtigsten Marktöffnungsregelungen im Dienstleistungsbereich werde ich im Anhang anfügen.

⁴⁵ Bspw. In der Touristikbranche konnten bis jetzt ausländische Reiseagenturen für ausländische Chinabesucher selbstständig ihre Dienste anbieten konnten aber nicht für chinesische Staatsbürger die ins Ausland reisen möchten.

⁴⁶ Die am 1. Januar 2002 in Kraft getretenen Vorschriften „The Regulations on the Procedures for Formulating Administrative Regulations and the Regulations on the Procedures for Formulating Rules“.

⁴⁷ z.B. The Office of the US Trade Representative oder US Außenhandelskammer, Außenhandelskammer der EU usw. die mit den Positionspapieren zu WTO-relevanten Aspekte in China Stellung nehmen. Siehe annual Positionpaper on Business in China - EU Chamber of Commerce in China, 2003.

⁴⁸ Vgl. Grace/Herwig/Feng “China’s Antidumping Regime: An increasingly costly element of doing business in China”, Covington & Burling, Washington D.C., 2001 Siehe Website: www.ahk-china.org.

⁴⁹ Vgl. Strack F./Lang S. „China in der WTO: Positive Zwischenbilanz“ S.16,China Contact, November 2002

6 Sektorale Änderungen in Folge des WTO-Beitritts

Ziel dieses Abschnittes wird sein herauszufinden was für Auswirkungen die mit dem WTO-Beitritt einhergehende Handels- und Investitionsliberalisierung zuerst mal auf die sektorale Zusammensetzung der chinesischen Volkswirtschaft langfristig haben wird, wie sich der Anteil des Primär-, Sekundär- und Tertiärsektors verändern wird, was dies für arbeits- und kapitalintensive Industrien bedeutet, wie die unterschiedlichen Unternehmen mit verschiedenen Eigentumsformen davon betroffen sind und schließlich wie sich die Beschäftigung im Zuge des WTO-Beitritts entwickeln wird. Es werden je nach Wettbewerbsstärke unterschiedliche Reaktionen von Regionen, Sektoren und Firmen auf den WTO-Beitritt erwartet. Ich beabsichtige von einer allgemeineren Makroperspektive beginnend den durch WTO-Beitritt verursachten strukturellen Wandel bis auf zwei ausgesuchte Sektoren in den Dienstleistungen zu untersuchen.

5.1 Änderungen in den drei Wirtschaftssektoren

Die Zusammensetzung der Sektoren hat sich nach Beginn der Öffnungspolitik und mit dem rapiden Wirtschaftswachstum bereits erheblich verändert und wird sich einerseits weiterhin dadurch wandeln, dass durch den WTO-Beitritt und der Erfüllung der Verpflichtungen eine Geschäftsumgebung generiert wird, dass unterschiedliche Auswirkungen auf die Wirtschaftssektoren hat, und zur Chinas Fortsetzung des Wirtschaftswachstums entlang der verfolgten Industriepolitik sowie zur Intensivierung der bereits eingeleiteten strukturellen Anpassungsmaßnahmen und Reformen führt. Letztlich sind die Wandlungsprozesse, wie bereits in der Einleitung formuliert, neben der staatlichen Strukturpolitik auch davon abhängig in welchen Sektoren und mit welchem Umfang sich die ausländische Unternehmenspräsenz konzentrieren wird und zur Entwicklung dieser Sektoren beiträgt. Die Nachfrageänderung auf Grund von gestiegenen Pro-Kopf Einkommen kann auch eine Ursache dafür sein, dass sich die sektorale Zusammensetzung verändert. So ging nach Beginn der Anteil der Nachfrage nach Lebensmittel am Gesamtkonsum zurück und es wurden mehr Industriegüter nachgefragt und die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Lebensmittel wurde geringer als eins. Genauso wurde der Anteil des Einkommens dass zu Investitionszwecke gespart wurde höher so dass in China eine sehr hohe Akkumulations- und Investitionsrate erreicht

wurde. Ebenso wurde gemäß dem komparativen Vorteil auch die Zusammensetzung der Exporte von Primärgütern zu mehr arbeitsintensiven Industriegütern verändert. Zudem kam noch hinzu dass, in ländlichen Regionen in Folge der Reformen Industrien sich entwickelten (TVEs und andere kollektive Unternehmen) und zur Industrieproduktion beitrugen (*Jun, S.10ff, 2000*). All diese Faktoren führten dazu, dass die Nachfrage nach Industrieprodukten stieg und folglich die industrielle Produktion ausgeweitet wurde (insbesondere durch Beteiligung der TVEs und anderen nichtstaatlichen Unternehmen) und schließlich das Verhältnis des Industriesektors in der Volkswirtschaft stieg (*Li, S.47ff,2000*). Dieser Trend ist bis in die 90er Jahre zu beobachten und führte dazu, dass bereits auch durch die Strategie der Schwerindustrie und der schnellen Industrialisierung in der Zeit vor den Reformen der Anteil des Industriesektors in China viel höher war als in Staaten mit vergleichbarem Pro-Kopf Einkommen und Entwicklungsstand. Damit befindet sich die VR China in einem Prozess der Transformation von einer agrargeprägten Gesellschaft hin zu einer urbanen und industrialisierten. Die Zahlen bestätigen diesen Trend z.B. nahm der Agraranteil an der gesamten Wertschöpfung von 28% in 1978 auf 18% in 1999 ab und der Anteil der Landwirtschaft an der Gesamtbeschäftigung in der gleichen Zeitperiode von 70% auf 47% ab. Diese Entwicklung wurde mit dem entsprechenden Wachstum der Industrie und der Dienstleistungen begleitet. Es gibt jedoch zwei besondere Kennzeichen der sektoralen Entwicklung in China, dass von anderen Volkswirtschaften abweicht. Das eine ist der oben genannte überproportionale Anteil des Industriesektors und das andere der geringe Anteil der Dienstleistungen. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Urbanisierungsrate in China auf Grund der Einschränkungen der Freizügigkeit der Landbevölkerung und dem rigiden Haushaltsregistrierungssystem in den Städten gering war und im traditionellen Planwirtschaft der Tertiärsektor schon immer vernachlässigt wurde. Der hohe Grad an Regulierungen und Markteintrittsbarrieren, der zu der heute gültigen Dominanz staatlicher Monopole führte, war auch ein Grund für die Unterentwicklung des Dienstleistungssektors. Die Öffnung des Dienstleistungsbereichs im Folge der WTO-Zusagen wird sicherlich langfristig die Entwicklung vorantreiben. Einerseits werden neue nichtstaatliche Marktteilnehmer (ADI und private chinesische Dienstleister) hinzukommen und durch den Anstieg des Einkommensniveaus und der verstärkten Urbanisierung

auf Grund der Strukturveränderungen in der Landwirtschaft die Nachfrage nach Dienstleistungen stetig steigen. Der Tertiärsektor wird auch eine große Rolle bei der Absorption der überflüssigen Arbeitskräften aus der Landwirtschaft und der aus der Restrukturierung der Staatsunternehmen resultierenden Arbeitslosen spielen. So befasst sich Peking im 10. 5-Jahresplan (2001-2005) mit dem Problem der verzerrten Struktur der drei Wirtschaftssektoren und die Verzögerung beim Upgrading innerhalb jedes einzelnen Sektors. Die Regierung hat sich vorgenommen, die überproportionale Ausdehnung des Industriesektors aufzuhalten, die Entwicklung des Dienstleistungssektors zu intensivieren und gleichzeitig das interne Upgrading im Industriebereich auszudehnen. Es ist anzunehmen, dass durch den WTO-Beitritt der Trend der Zunahme des Anteils der Dienstleistungen in der sektoralen Aufteilung noch beschleunigt werden wird und langfristig eine zweite Transformation, wie sie in den Industriestaaten stattgefunden hat, von der Industrie zu einer Dienstleistungsökonomie, auch in China stattfindet.

6.2 Der Einfluss auf die Industrie

Im industriellen Bereich sieht es so aus, dass China weiterhin ein komparativen Vorteil in arbeitsintensiven Sektoren besitzt. China hat sich verpflichtet den durchschnittlichen Zollsatz für Industriegüter von 14,8% auf 8,9% in 2005 zu senken. Im IT- Bereich werden in 2005 sogar die Tarife völlig aufgehoben. Welche Folgen wird dies für die chinesische Industrie haben? Es gibt inzwischen eine Reihe von Studien hinsichtlich dem Einfluss des WTO-Beitritts auf einzelne Industriesektoren.⁵⁰ Alle diese Studien kommen zum Ergebnis, dass arbeitintensive Industrien wegen der komparativen Vorteilen auf internationalen Märkten vom WTO-Beitritt am meisten profitieren werden. So wird die Textilindustrie, die zu den größten in China zählt und in 1991 in den besten Zeiten 7,6 Millionen Menschen beschäftigte⁵¹, besonders durch die

Aufhebung des Textil- und Bekleidungsabkommen (Multi-Fibre Agreement – MFA), wo die Quoten auf Chinas Textilexporte in 2005 aufgehoben werden, einen weiteren Exportwachstum verzeichnen und zählt daher zu den Branchen mit den höchsten Wachstumschancen. Ein weiterer Grund für das gute Abschneiden der arbeitsintensiven und den Sektoren die nah am Endkonsum (z.B. Haushaltselektronik und andere Gebrauchsgegenstände) liegen ist die Tatsache, dass Unternehmen in diesen Sektoren bereits vor dem WTO-Beitritt einer sehr starken Konkurrenz sowohl mit inländischen als auch mit ausländischen Firmen ausgesetzt waren und dadurch sehr wettbewerbsfähig sind.⁵² Diese Unternehmensgruppen sind die dynamischsten in der chinesischen Wirtschaft die meistens in nichtstaatlicher oder in staatlicher Mehrheitsbeteiligung operieren und eine Internationalisierungsstrategie die auch durch die staatlichen Behörden gefördert wird verfolgen.⁵³ So heißt es im 16. Parteitag der KP Chinas, die Strategie des „Ins Ausland gehen“ soll verfolgt werden, indem Unternehmen mit relativen Vorteilen ermutigt und unterstützt werden sollen, im Ausland zu investieren damit konkurrenzfähige multinationale Unternehmen und bekannten Marken entsteht.⁵⁴

Interessant ist hier die Entwicklung der einheimischen Haushaltelektronikindustrie. Wurde z.B. noch in den 80er Jahren dieser Markt durch Importe aus Europa und USA beliefert haben die chinesischen Produzenten Anfang der 90er Jahre rasch aufgeholt und dominieren inzwischen bei den meisten Elektroprodukten durch kostengünstigere Produktion auf Grund intensiven interner Konkurrenz (verstärkter Preiswettbewerb nach 1996) aber auch durch technologische Entwicklung und Aufbau eines Markenname den Markt mit einem Marktanteil von ca.80% bei TV-Geräten, 95% bei Kühlschränken, 83% bei Waschmaschinen, 71% bei Mikrowellen, 74% bei Klimaanlage und exportieren in alle internationalen Märkte. Daran ist auch der bereits erwähnte Technologische Upgrading in der Exportwirtschaft zu

⁵⁰ Siehe Roland Berger Studie, „China’s accession to the WTO - strategic implications for foreign investors“ E.Keller/N.Mönter/H. Drinkuth, Januar 2000.

⁵¹ Inzwischen kam es in der Textilindustrie zu einer radikalen von PM Zhu Rongji eingeleiteten Restrukturierung mit massiven Personalabbau nach 1998 und mit einer deutlichen Verbesserung der Profitabilität der Branche bereits im Jahre 2000. Vgl. Lardy, S.23, 2002.

⁵² Bei Haushaltgeräten z.B. Haier, Huabao und Kelong; bei PC: Legend; TV-Geräten: Konka, TCL, Changhong.

⁵³ Z.B. kaufen sich chinesischen Unternehmen immer mehr im Ausland ein; zuletzt kaufte TCL Int. Holding den deutschen Hersteller von Fernsehern, Scheider Electronics Ende Sept. 2002. Das Unternehmen hofft durch die Nutzung der Vertriebsnetze im europäischen Markt präsent zu sein.

⁵⁴ Siehe S.42 Dokumente des XVI. Parteitags der Kommunistischen Partei Chinas, 2002.

erkennen. Bei der Größe des Inlandsmarktes ist es einfacher Größenvorteile im Produktionsvolumen zu entwickeln dadurch eine bessere internationale Wettbewerbsfähigkeit zu entwickeln. Dieser Sektor hat auch eine große Anpassungs- und Reaktionskapazität an den Marktbedingungen so dass hier zwar durch Handelsliberalisierung der Wettbewerb vom Ausland steigen wird doch die inländische Industrie eine starke Wettbewerbsposition hat und nach WTO-Beitritt eher eine noch größere Expansion in internationale Märkte erwartet wird als große Verluste des Marktanteils im Heimatmarkt.

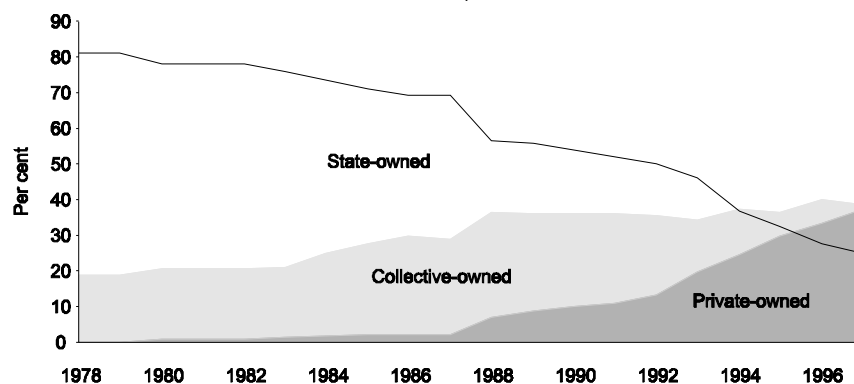
Die kapitalintensiven Sektoren der Industrie, die überwiegend noch durch Staatsbetriebe gekennzeichnet sind oder die bisher durch hohe Importzölle mit protektionistischen Maßnahmen geschützt waren (z.B. Automobil und Chemieindustrie) werden durch zunehmende Importe, wegen der schlechteren Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Industrie, Schwierigkeiten bekommen und dies zur Notwendigkeit von Kapazitätseinschränkungen und einer Restrukturierung führen. Insgesamt hat der gesamte Industriesektor Probleme darin, dass ein hoher Anteil an technologisch zurückgebliebenen, geringen Wertschöpfung herstellenden Industrie existiert. Diese geringe produktive Effizienz, Rentabilität und wenig hochqualitative Produkte hervorbringt. Dass eine irrationale Organisationsstruktur mit kleinen Firmengrößen in der Industrie vorherrscht und deshalb keine spezialisierte Arbeitsteilung und Economies of Scale erreicht werden können. Und dass die Industriekonzentration sehr gering ist mit großer Zerstreuung der Produktion, der Marktanteile und des Kapitals. Diese Faktoren führen zum Dilemma wo Unternehmen nicht in der Lage sind durch den low-level Charakter ihrer Produktion einerseits und einem exzessiven Wettbewerb andererseits Ressourcen für F&E- Aktivitäten auszugeben und dadurch keine technologische Innovation und eine geringe Kreativität erreicht wird (*Wangi, S.125ff, 2002*). Deshalb ist das Ziel der politischen Führung für die gewerbliche Wirtschaft im 10. 5-Jahresplan (2001-2005) die strategische Anpassung der Industriestruktur vorzunehmen mit den Maßnahmen wie die Förderung der technologischen Upgrading der traditionellen Industrien, die vollständige Ausnutzung des komparativen Vorteils der niedrigen Arbeitskosten und die Entwicklung von High-Tech Industrien. Schwerpunkt dabei ist, dass durch die Reorganisation des vorhandenen Vermögensbestands und Stärkung

des Marktmechanismus das Problem der irrationalen Duplikation gelöst werden kann und nur effiziente und wettbewerbsfähige Unternehmen am Markt überleben.⁵⁵

5.3 Änderungen nach Eigentumsform der Unternehmen

Nach der erfolgten Diversifikation der Eigentumsformen im Folge der Reformpolitik nach 1978 entstand eine sehr heterogene Unternehmenslandschaft in China mit unterschiedlichen Formen von Unternehmen, die sich auch ungleich entwickelten und in unterschiedlichem Maße zur Wertschöpfung, zur Produktion und zur Beschäftigung in der Ökonomie beitrugen. Davon lässt sich ableiten, dass sie unterschiedliche Wettbewerbsfähigkeit besitzen und damit vom WTO-Beitritt auf verschiedene Weise betroffen sein werden. China hat vier Grundkategorien von Eigentumsformen. Dies sind Staatsunternehmen, Kollektivunternehmen (z.B. TVEs und städtische Kollektivunternehmen), Privatunternehmen und sonstige Unternehmensformen (darin sind z.B. ausländische Unternehmen – 100% Tochtergesellschaft oder Joint-Ventures). In den früheren Abschnitten meiner Arbeit habe ich bereits geschildert, dass der Anteil der nichtstaatlichen Unternehmensformen am BIP nach den Reformen kontinuierlich gestiegen ist und inzwischen der Staatssektor sich in ein paar wichtige Kernsegmente der Wirtschaft konzentriert und dort noch eine zentrale Rolle spielt jedoch der überwiegende Rest vom nichtstaatlichen Sektor beherrscht wird. Abb. 6.1 macht den struktureller Wandel der Eigentumsformen deutlich⁵⁶.

Schaubild 6.1 Structural Changes in China, 1978-97 (industrial output by ownership, per cent of total, total = 100)



⁵⁵ Vgl. Guo Ke-Sha, "The Strategic Adjustment of China's Industry Structure in the Next 5 years" in: World Economy & China Volume 9, März-April 2001, S.24 ff.

⁵⁶ Für die Entwicklung der Privatunternehmen in China Siehe Tabelle A1 im Anhang.

Auffallend ist die stetige Abnahme des Anteils der Staatsunternehmen an der Industrieproduktion. Durch die Restrukturierung in den Staatsbetrieben konzentrierte der Staat sich nur auf die größeren Betriebe und wollte durch deren Umwandlung in Körperschaften, der Notierung an inländischen und internationale Börsen große Unternehmensgruppen, nach dem Muster der multinationalen Konzerne in den Industrieländern generieren, um international wettbewerbsfähige „national champions“ aufzubauen⁵⁷ (Nam, S.132f, 2002). Die Staatsunternehmen werden durch den WTO-Beitritt auf Grund der geringeren Wettbewerbsfähigkeit und des bestehenden Ineffizienzproblems am meisten unter Druck gesetzt. Doch muss man berücksichtigen, dass diese Kernbereiche, an denen noch Staatsmonopole operieren außer vielleicht bei Banken und Versicherungen kein großer Markteintritt ausländischer Unternehmen möglich sein wird, da keine Zusagen in diesen Bereichen gemacht wurden. Der Anstieg des Anteils der Kollektivunternehmen besonders in den 80er Jahren ist durch die Entstehung und Expansion der Produktion bei den TVEs zu erklären deren Output und Beschäftigung jedoch seit der 90er Jahre stagniert. Warum kam es zu den starken Anstieg der TVEs in den 80er Jahren? In der Anfangsphase der Reformen konnte zunächst mal, wegen nicht vorhandenen akkumulierten Kapital der Menschen auf dem Land und in der Stadt, keine Privatunternehmen entstehen. Nur die Lokalregierungen in den Dörfern und in Städten verfügten über Produktionsfaktoren wie Kapital, Land und Gebäudeeinrichtungen. Durch den Produktivitätsfortschritt in der Landwirtschaft nach der Einführung der Privatbewirtschaftung wurden viele Bauern überschüssig und mussten wo anders beschäftigt werden und da die Migration in die Städte erschwert war konnte nur eine lokal vorhandene Industrie diese aufnehmen. Unter diesem Beschäftigungsdruck und mit dem Vorteil politischen Einfluss zur Kreditaufnahme auf die staatlichen Banken ausüben zu können konnten viele Gemeinderegierungen die Einrichtung und Operation von Industrien gewährleisten. Die Motive waren zu einem Einnahmen

für die Gemeinde zu erwirtschaften und ihre Bürger zu beschäftigen. Die TVEs hatten zu dem noch Effizienzvorteile gegenüber den Staatsbetrieben. So hatten sie eine harte Budgetbeschränkung da sie vorwiegend Gewinnerzielungsabsicht hatten und dazu noch viele Soziallasten der Staatsbetriebe nicht tragen mussten und eine viel flexiblere Personalpolitik verfolgen konnten. Dazu war der Wettbewerb zwischen den TVEs sehr intensiv sowohl in den Absatz als auch in den Faktormärkten und es gab dazu noch einen freien Zugang für neue Mitbewerber auf dem Markt. Doch nach der rapiden Zunahme kam in den 90er Jahren die Stagnation. Gründe dafür lagen bei der Übersättigung der Märkte für die TVEs-Produkte (meist in arbeitsintensiven Leichtindustrie angesiedelt), die hohe Besteuerung durch die kontrollierende Lokalregierung nachdem sie Gewinne erzielten, und Zunahme der Korruption und Entnahme von ökonomischen Renten (*Chow, S.269ff, 2002*). Zur Reform und Belebung der TVEs wurde in der Mitte der 90er Jahren das *System zur Individualisierung der Eigentumsform* eingeführt, wonach Anteile an Manager und Beschäftigte verteilt wurden und durch diese Teilprivatisierung sie zu Teileigentümer wurden wobei aber in den meisten Fällen die Lokalregierung den kontrollieren Anteil besaß (joint stock cooperatives) (*Jefferson, S.29, 1999*). Der Anstieg der Privatwirtschaft erst spät in den 90er Jahren kann durch verschiedene Faktoren erklärt werden. Zuerst bekamen die Privatunternehmen erst spät in 1999 die gleichen wirtschaftliche Rechte mit den Staatsunternehmen zuerkannt und ihre Situation davor war durch Benachteiligung in allen Betätigungsfeldern sowie durch Rechtsunsicherheit gekennzeichnet⁵⁸. Besonders dazu beigetragen haben die ADI, die sich hauptsächlich in den exportorientierten Sektoren wie Bekleidung, Leder und Sportausrüstung sowie Elektronik und Telekommunikationsausrüstungen konzentriert hatten.

5.4 Auswirkungen auf die Beschäftigung

Mit dem Beitritt zur WTO kann China sein komparativen Vorteil in arbeitsintensiven Industrien besser einsetzen und die Transformation der

⁵⁷ Wie z.B. in der Luftfahrtindustrie AVIC, in der Stahlproduktion: Shougang, Angang und Baosteel, in der Automobilbranche: Yiqi, Erqi, Shanghai Auto und Tianjin Auto, in der Öl- und Petrochemieindustrie: Sinopec und CNPC.

⁵⁸ So wurde zum ersten mal im 16. Parteitag der KP Chinas in November 2002 private Unternehmer in die Kommunistische Partei aufgenommen.

Wirtschaft beschleunigen. Da China besser in die internationale Arbeitsteilung integriert sein wird und seit Beginn der Reformen eine große Exportabhängigkeit bereits vorhanden ist, wird der Arbeitsmarkt besonders stärker auf externe Effekte aus den Exportmärkten reagieren. Die Beschäftigung in den Exportindustrien könnte daher nach WTO-Beitritt noch stärker Schwankungen unterliegen. Darüber hinaus gibt es eingetretene Probleme und Entwicklungstendenzen am Arbeitsmarkt. Die Beschäftigungssituation hat sich besonders nach der zweiten Hälfte der 90er Jahre deutlich verschlechtert. Ein Grund dafür ist zuerst mal die Tatsache, dass auf Grund der riesigen Bevölkerung ein permanenter Druck des Arbeitsangebots besteht und mit dem Bevölkerungswachstum, das trotz der rigiden Bevölkerungspolitik den Arbeitsmarkt jährlich zur Aufnahme von einer zusätzlichen Bevölkerungszahl von 10 Millionen zwingt. Wenn man sich diese Zahlen vergegenwärtigt, ist die Dimension zu erkennen, welche schwerwiegende Folgen eine Rezession oder nur ein geringeres Wirtschaftswachstum für die Beschäftigungslage in China haben könnte. Daneben hat sich die Land-Stadt Zweiteilung des Arbeitsmarktes zu einem weiteren Problem entwickelt. Wegen den institutionellen Migrationshindernisse der Haushaltsregistrierung (Hukou) müssen riesige Massen von Wanderarbeitern von Jahr zu Jahr in die Städte ziehen um Arbeit zu finden, deren Zahl 2002 nach Angaben des Ministeriums für Arbeit und Sicherheit bei 94 Millionen lag.⁵⁹

Das dritte Problem stellt die ernsthafte Arbeitslosigkeit in den Städten dar. So hatte Primärminister Zhu Rongji's 1998 im Nationalen Volkskongress beschlossen das Problem der unrentablen Staatsunternehmen innerhalb von 3 Jahren zu lösen. Daraufhin wurden durch Schließung der meisten mittleren und kleinen Staatsbetrieben mit den höchsten Verlusten 36 Millionen Arbeiter in den Städten entlassen (*Lardy, S.23, 2002*). Trotz der staatlichen Maßnahmen zur Wiederbeschäftigung sind noch heute viele ohne Arbeit und belasten den Arbeitsmarkt in den Städten. Der weitere Restrukturierungsbedarf nach WTO-Beitritt kann die Lage der Arbeiter in den Staatsbetrieben nur noch verschlechtern. Zuletzt ist noch das Problem anzufügen, dass der Beitrag des

⁵⁹ Vgl. China Daily, Busines Weekly, February 11-17 2003.

Wirtschaftswachstums zur Beschäftigung ständig abgenommen hat. So hat im Gegensatz zum kontinuierlichen Wirtschaftswachstum auf hohem Niveau die Beschäftigung nicht im gleichen Maße zugenommen. Die Beschäftigungselastizität in Bezug auf den Wachstum des BIP hat abgenommen. Dafür sind zwei Ursachen verantwortlich. Zu Verbesserung der Effizienz und der Wettbewerbsfähigkeit haben viele Firmen Arbeiter entlassen und die Kapitalintensität erhöht. Somit ist wirtschaftlicher Wachstum nicht unbedingt mit Wachstum der Beschäftigung gleich zu setzen falls dieser Wachstum durch den Beitrag von mehr Kapitaleinsatz (in Form von physischen Kapital (z.B. Maschinen) und Humankapital (nur gut ausgebildete Arbeitskräfte) erreicht wurde. Zudem ist die Kapazitäten der Aufnahme von Arbeitskräften in den drei Wirtschaftssektoren unterschiedlich. So wird der Wirtschaftswachstum im Tertiärsektor (zumindest im unteren Segmenten) am meisten durch Beschäftigungswachstum getragen da diese i.d.R. arbeitsintensiv sind. Dieser Trend wird sich nach dem WTO-Beitritt fortsetzen und durch die Ausdehnung des Dienstleistungssektors positive Effekte für Beschäftigung auslösen. Selbst durch die steigenden ausländischen Importe und ADI im Dienstleistungsbereich werden neue Arbeitsplätze generiert, da auf Grund der Immobilität des Faktors Arbeit, einheimische Arbeitskräfte eingesetzt werden müssen. Doch durch die steigende Kapitalintensität in der Industrie auf Grund des zunehmenden Wettbewerb kann ein gegenläufige Effekte ausgelöst werden. Die Ausdehnung der Exportindustrien im arbeitsintensiven Bereich wird wiederum Arbeitskräfte aufnehmen können, so dass die Auswirkungen im Industriesektor nicht eindeutig sind und wir es mit gegenläufigen Effekten zu tun haben⁶⁰. Die Landwirtschaft beschäftigt immer noch ca. 50% der Gesamtbevölkerung und wird als größter Verlierer im WTO-Beitrittsprozess angesehen. Wie wird folglich die Beschäftigungssituation dort aussehen? Einerseits ist auch hier ein negativer Einfluss auf die Beschäftigung darin zu sehen, dass besonders viele Bauern durch steigende Getreideimporte Einkommenseinbußen erleiden werden und in Regionen wo eine Umstellung der Anbauprodukte auf Grund der Bodenbeschaffenheit und des Klima nicht möglich ist Arbeitslosigkeit entsteht. Weiterhin kann man annehmen, dass viele TVEs gegenüber der ausländischen Konkurrenz nicht bestehen können, da sie schlechtere technische Ausrüstungen, geringere Finanzkraft, geringere Produktqualität etc. besitzen und daher auch hier steigende Arbeitslosigkeit zu erwarten ist. Doch rechnet

man andererseits durch die Expansion der arbeitsintensiven Exportindustrien mit einer Absorption der Arbeitskräfte aus den ländlichen Regionen. Zusätzlich wird durch verbesserte Exportmöglichkeit in arbeitsintensiven Bereichen wie Gemüse- und Obstanbau, Viehzucht und die Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Produkte neue Arbeitsplätze geschaffen. Auch von der Aufhebung der Markteintrittsbarrieren für ADI in der Landwirtschaft verspricht man positive Effekte auf die Beschäftigung. Aber wiederum werden sowohl die positiven als auch die negativen Effekte der Handels- und Investitionsliberalisierung im Agrarsektor ungleich auf die Regionen verteilt sein. So sind viele abgelegene Regionen in den Inlandsprovinzen durch hohe Transaktionskosten und isolierte regionale Märkte gekennzeichnet mit sehr geringen Einfluss der WTO-Liberalisierung auf ökonomische Prozesse dort (*Kwiecinski, S.105ff, 2002*)⁶¹. Zusammenfassend kann man von kurzfristigen negativen Effekten des WTO-Beitritt auf die Beschäftigungssituation besonders auf Grund der Restrukturierungsprozesse in der Industrie und in den Städten sprechen. Doch langfristig sind hingegen eher positive Folgen auf den gesamten Arbeitsmarkt zu erwarten.

7 Der Einfluss des WTO-Beitritts auf ausgesuchte Sektoren

Im letzten Teil meiner Arbeit möchte ich die konkreten Auswirkungen des WTO-Beitritts für die am meisten betroffenen Sektoren im Dienstleistungsbereich für Banken und den Versicherungssektor untersuchen. Im Vordergrund werden Punkte wie die grundsätzliche Marktsituation, der Aspekt des steigenden Wettbewerbs, die Präsenz ausländischer Unternehmen und deren Probleme, die Einhaltung der WTO-Verpflichtungen sowie ein Ausblick für weitere Veränderungen im Laufe des WTO-Veränderungsprozesses sein. Im Anhang sind die Interviews mit deutschen Unternehmen in China angefügt, die diese Sachverhalte auf der Basis von 10 standardisierten Fragen aus Unternehmersicht bewerten.

6.1 Der Bankensektor

⁶⁰ Vgl. Zhang Juwei, „China’s Employment in Ligth of WTO Accession“. *China & World Economy* Number 4, 2002.

⁶¹ Vgl. Andrzej Kwiecinski, „Implication for the Rural Economy“ in: OECD Report 2002.

Der chinesische Bankensektor war am meisten geschützt und wird heute noch von staatlichen Banken dominiert. Sowohl die vier staatlichen Geschäftsbanken (BOC, ABC, ICBC, CCB) als auch die restlichen Geschäftsbanken auf nationaler oder regionaler Ebene sind entweder rein staatlich oder die Aktienanteile werden zum größten Teil von Provinz- und Lokalregierungen gehalten haben jedoch eine diversifiziertere Eigentumsstruktur. Die Minsheng Bank wäre die einzige Ausnahme wo die Anteile hauptsächlich durch Unternehmen gehalten wird doch auch hier sind Staatsunternehmen darunter.⁶² Daher ist ein Kennzeichen des chinesischen Bankensystems bis zu jetzt das komplette oder zumindest kontrollierende öffentliche Eigentum der einheimischen Finanzinstitute. Der zweite ist die Dominanz der vier staatlichen Geschäftsbanken im Sektor mit 73% des Gesamtvermögens und 83% aller Bankeinlagen, die damit fast schon eine Monopolstellung haben und dadurch der Wettbewerb deutlich negativ beeinflusst wird. Das dritte Kennzeichen, der zu strukturellen Problemen der NPL führt und den ganzen Bankensystem belastet ist die überproportionale Konzentration der Bankkredite bei den Staatsunternehmen was nicht im Verhältnis zu deren Beitrag zum BIP steht und besonders eine Diskriminierung des Privatsektor stattfindet und diese deshalb auf informelle Kreditquellen angewiesen sind.

Tabelle 7.1 The distribution of assets, loans and deposits in China's banking system, 1999.

	Assets		Loans		Deposits	
	Billion RMB	Share of banking system total (%)	Billion RMB	Share of banking system total (%)	Billion RMB	Share of banking system total (%)
Big 4 commercial banks	10 403	73,2	6 249	71,7	7 618	83,0
City commercial banks	554	3,9	271	3,1	441	4,8
Foreign banks	263	1,9	180	2,1	43	0,5
Joint-equity banks	1 456	10,2	704	8,1	1 038	11,3
Policy banks	1 540	10,8	1 312	15,1	37	0,4
Total	14 218	100,0	8 718	100,0	9 179	100,0

⁶² Bei der IPO in 1995 hielten staatliche Stellen 10% der Aktien und die Bank hatte auch vorwiegend Privatpersonen im Aufsichtsrat und wurde gegründet um dem neu entstehenden Privatsektor Kapital zu Verfügung zu stellen. Vgl. Victor Shih S. 50 „The Chinese Banking Sector: Current Conditions and Future Prospects“ in Harvard Asia Quarterly, Vol. V, No. 4 Autumn 2001.
 + Assets, deposits and loans refer to consolidated figures including domestic and foreign currency.
 Quelle: The Banking Industry in China, 2000. Entnommen aus: Gott „Challenges to China's Banking Industry“ OECD Report 2002.

Das vierte Merkmal der einheimischen Banken ist deren Abhängigkeit von Einlagen und von Geld der Zentralbank. Vor allem die staatlichen Geschäftsbanken konzentrieren sich auf das traditionelle Bankgeschäft der Aufnahme von Spareinlagen und Vergabe von Krediten. Daher sind sie sehr von einer Einkommensquelle, nämlich von Nettozinseinnahmen abhängig, was bei den großen vier Staatsbanken bei 90% liegt und bei den zehn mittelgroßen bei 80% (Pigott, S.240ff, 2002). Da das ganze Finanzsystem und besonders der Geld- und Kapitalmarkt wenig entwickelt und zugleich noch überreguliert ist werden andere Instrumente kaum benutzt und die Angebote und Dienstleistungen der meisten einheimischen Banken sind daher sehr gering. Ein weiteres Problem stellt die geringe Rentabilität dar, das aus Gründen wie sie bei allen Staatsunternehmen zu finden sind resultiert. Ebenso ist das Zahlungssystem sehr unterentwickelt, so können Privatpersonen Überweisungen und Scheckzahlung immer noch nicht durchführen und bei den langsam sich entwickelnden Kreditkarten herrscht innerhalb des Bankennetzes keine Kompatibilität (z.B. ATM) und erst in April 2000 wurde bei Eröffnung von Bankkonten das System der Angabe von echten Namen eingeführt. So ist es nicht erstaunlich, dass China weltweit die höchste Bargeld zu BIP- Quote (cash to GDP ratio) besitzt und die Bevölkerung wegen des defizitären Zahlungssystems in einem außerordentlichen Maße ihre Transaktionen mit Bargeld erledigt⁶³ und immer noch eine Dollarisierung bei täglichen Transaktionen zu beobachten ist (He, S.137ff, 2002). Nachdem wir die Marktsituation betrachtet haben werden wir uns der ausländischen Bankenpräsenz in China wenden. Grundsätzlich gibt es für Banken zwei Gründe sich international zu betätigen. Eine ist die „follow- the- client“ Strategie, wo Banken den Unternehmen und den ausländischen Direktinvestitionen ins Ausland folgen um dort den gleichen oder ähnlichen Service für sie anzubieten wie auf dem Heimatmarkt. Der andere ist die lokalen Kundschaft zu bedienen wo besonders in Märkten mit geringer Servicequalität der einheimischen Banken diese große Geschäftsmöglichkeiten besitzen.⁶⁴ Ausländische Banken waren nach Beginn der Reformen 1978 zuerst nur als Repräsentanzbüros zugelassen und erst 1986 wurden kommerzielle Filialen erlaubt. Doch gab es von Anfang an große Beschränkungen hinsichtlich des Kundenstamms, der Geschäfte die sie ausführen durften und schließlich große geographische Beschränkungen, wo sie zu Beginn nur in offene Städte vor allem in Shenzhen

und Shanghai operieren konnten. Die ausländischen Banken hatten zuerst nur die Möglichkeit für ausländische Kunden Geschäfte in ausländischer Währung anzubieten. Erst 1996 erlaubte Shanghai und Shenzhen in 1998 die Durchführung von RMB- Geschäften wohlgernekt weiterhin für ausländische Firmen oder Privatpersonen (Zhou, S.91f, 2001). Somit waren die Bankgeschäfte trotz der späteren Ausdehnung in andere Städte und Provinzen zum Schutz der staatliche Geschäftsbanken vor der ausländischen Konkurrenz sehr beschränkt. Die WTO-Vereinbarungen im Bankensektor haben die Rahmenbedingungen für die Operationen ausländischer Banken in China wesentlich verändert. Einerseits wurde die Beschränkung des Kundenstamms schrittweise aufgehoben. Es gibt gleich beim Zeitpunkt des Beitritts keine Begrenzungen mehr für Geschäfte mit ausländischer Währung und keine Mengenbegrenzung bei der Gewährung von operativen Lizenzen. Die wichtigsten Verbesserungen sind jedoch zum einem die **Aufhebung von Beschränkungen des Kundenstamms** auch bei Geschäften mit inländischer Währung mit chinesischen Unternehmen nach einer Frist von 2 Jahren nach Beitritt und mit der gesamten chinesischen Bevölkerung nach einer Frist von fünf Jahren. Zum anderen die **Aufhebung der geographischen Beschränkungen** wonach mit dem Zeitpunkt des Beitritts Transaktionen in ausländischer Währung keine geographischen Limitierungen mehr gelten. Und bei RMB- Geschäften werden die Beschränkungen stufenweise fallen mit Shanghai und Shenzhen wo sie bereits vor WTO-Beitritt möglich waren und in Tianjin und Dalian beim Zeitpunkt des Beitritts⁶⁵. Schließlich sollen 5 Jahre nach WTO-Beitritt alle anderen Städte und Provinzen Chinas ausländischen Banken zugänglich sein⁶⁶. Die Zentralbank Chinas (PBOC) hat neue gesetzliche Bestimmungen für ausländische Finanzinstitute in Februar 2002 eingeführt wonach zur Gründung von Banktochtergesellschaften und Filialen eine Bilanzsumme von größer als USD 10 Mrd. bzw. USD 20 Mrd. vorgeschrieben wird und aufgelistet wird welche Dienstleistungen in welchen Geschäftsfeldern möglich sind. So mussten ausländischen Finanzinstitute, um RMB- Geschäfte durchführen zu können, 3 Jahre ein operatives Geschäft in China unterhalten, wovon 2 Jahre aufeinanderfolgend mit Gewinnausweis sein muss. Am meisten kritisiert und mit dem WTO-Prinzipien nicht zu vereinbaren waren die deutlich erhöhten Eigenkapitalanforderungen. Musste nach der alten Regelung noch die erste Filiale einer ausländischen Bank mit 100 Mio. RMB Kapital ausgestattet

sein und die Zweifiliale mit 30 Mio. RMB so muss jetzt jede Filiale mit 100 Mio. RMB (ca. 11,3 Mio. Euro) Eigenkapital besitzen. Diese Beträge sind um vielfaches höher als die internationalen Standards und schreiben vor, Filialen wie komplett neue Tochtergesellschaften zu behandeln obwohl sie keine eigenständige juristische Personen sind. Genauso wird die Einhaltung der Eigenkapitalsquote von 8% bei jeder Filiale vorgeschrieben, was wieder eine neue Barriere für ausländische Banken in China darstellt. Zusätzlich gibt es das Problem der Refinanzierung das schon zu den größten Hindernissen und Schwachpunkten ausländischer Kreditinstitute in China darstellte. Im Gegensatz zu den chinesischen Banken, die von sehr geringen Zinssätzen der Spareinlagen profitieren und dadurch größere Zinsmargen erreichen können, müssen ausländische Banken zu hohen Kosten RMB von chinesischen Banken ausleihen und da sie auch keine eigenen Anleihen ausgeben können haben sie sehr begrenzte Mittel der Finanzierung. Die PBOC hat jetzt die Refinanzierungsmöglichkeit der ausländischen Banken durch lokale Banken eingeschränkt auf maximal 40% der Verbindlichkeiten in RMB, was eine klare Einschränkung für eine profitable Geschäftsausübung bedeutet. Auch wenn die neuen Bestimmungen für alle Banken gelten, werden die lokalen Banken davon kaum betroffen sein, da sie über extrem große Spareinlagenpools der chinesischen Bevölkerung verfügen. Da ausländische Banken selber nur über wenige Möglichkeiten verfügen, RMB- Einlagen anzunehmen, müssen sie RMB-Interbankenkredite bei chinesischen Finanzinstituten aufnehmen, um RMB- Kredite an ihre ausländischen Kunden, meist noch ausländisch investierte Unternehmen, vergeben können. Wenn die Regelung schrittweise bis 2005 in Kraft tritt werden ausländische Banken entweder ihre RMB-Einlagen erhöhen müssen oder ihre Kreditvergabe einschränken. Die Vertreter der ausländischen Banken sehen darin eine protektionistische Maßnahme und einen erneuten Verstoß gegen Chinas WTO-Versprechen, den Sektor zu öffnen.⁶⁷ Diese Regelung stellt sogar eine erhebliche Verschlechterung verglichen zu der Regelungen vor dem WTO-Beitritt dar. Besonders im Bankensektor gibt es eine Reihe von weiteren Beispielen, wo die chinesischen Behörden versuchen trotz der offiziellen „national treatment“ Zusage die einheimischen Banken, durch verschiedene Maßnahmen vor dem Konkurrenzvorteil der ausländischen Banken zu schützen⁶⁸ und dadurch die Übergangsfrist dafür nutzen um der eigenen Bankensektor ein möglichst

großen Wettbewerbsvorsprung zu geben. Die chinesischen Banken haben trotz der oben geschilderten Schwächen große Wettbewerbsvorteile hinsichtlich des größeren Kundenstamms, da bisher der lokale Privatkundengeschäft für ausländische Banken nicht zugelassen war, einen ausgebauten Filialenetz im ganzen Land und den Vorteil, dass sie die riesigen Beträge der Spareinlagen besitzen. Die ausländischen Banken wiederum haben Wettbewerbsvorteile in besseren internationalen Erfahrungen und Netzwerken, i.d.R. besser ausgebildetes Personal und die bessere Technologie, eine gute Vermögensstruktur (keine NPL). Durch die großen Benachteiligungen haben sie trotz der hohen Anzahl bisher nur einen sehr kleinen Marktanteil erobern können mit einem Kreditvolumen von ungefähr nur 2% der vergebenen Gesamtkredite. Die ausländischen Banken konzentrieren sich daher vorwiegend auf Transaktionen wo sie komparative Vorteile besitzen z.B. auf Börsennotierungen in Ausland für große chinesische Unternehmen, Investmentbankgeschäfte, Durchführung von Zahlungsabwicklung bei Auslandgeschäften, sowie modernere Arten des Bankgeschäftes wie Online-Banking und Kreditkartengeschäfte.⁶⁹ Um die Nachteile beim Filialenetz wegzumachen beteiligen sich ausländische Banken bei lokalen Banken oder bilden Formen strategischer Kooperation⁷⁰. Und es besteht bereits jetzt viel Konkurrenz bei lukrativen Geschäften wie bei den Konsumentenkrediten z.B. Autofinanzierung, das bisher in China unbekannt war und großes Potential verbirgt. Doch letztendlich werden die neuen Eigenkapitalvorschriften und die anderen administrativen Bestimmungen und Erschwerungen für ausländische Bankniederlassungen und der intensiven Konkurrenz zwischen ausländischen und chinesischen Banken, die geringen Möglichkeiten des Serviceangebotes bei den ausländischen Banken in China eine Marktkonsolidierung mit sich bringen was durchaus auch die Absicht der chinesischen Regierung darstellt. So werden von den ausländischen Banken wohl nur die größeren langfristig im potentiellen lukrativen Chinamarkt bleiben (*Rothmaier, S. 44ff, 2002*). Gleichzeitig ist zu erwarten, dass deren Marktanteil auf Grund der institutionellen Behinderungen auch langfristig gering bleiben wird. Auch weil beschränkte Refinanzierungsmöglichkeiten bestehen, der Geldmarkt unterentwickelt ist und die schlechte Bonität und der Mangel an Transparenz bei den Bilanzen der chinesischen Firmen den Kundenpotential bei den Kreditnehmer beträchtlich einschränkt. Umso mehr weil die chinesischen

Banken sich der ausländischen Konkurrenz bewusst sind und in der letzten Zeit versuchen Servicequalität zu verbessern um konkurrenzfähiger zu bleiben⁷¹. Die ausländischen Banken werden sich eher wie bereits begonnen auf Nischemärkte konzentrieren und sich im lokalen Bankensektor der Wettbewerb zwischen den dominanten vier staatlichen Geschäftsbanken und den anderen dynamischeren Kreditinstituten beschränken. Ähnlich Eindrücke werden wir in den Interviews mit deutschen Bankmanagern sehen wobei besonders die größeren ausländischen Banken (wie HSBC, Citibank etc.) durchaus optimistischere Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen Marktentwicklung haben.

6.2 Der Versicherungssektor

Wie im Bankensektor war der Versicherungsmarkt in China traditionell durch das staatliche Monopol der People's Insurance Company (PICC) charakterisiert. Dabei war die PICC sowohl bei Lebensversicherungen als auch bei Sachversicherungen vertreten. Versicherungen wurden erst spät nach Beginn der Reformen 1979 zugelassen und die Monopolstellung der PICC hielt bis 1986 an, wo der lokale Versicherungssektor sich durch die Gründung von der Ping An Insurance Company 1988 in Shenzhen und der China Pacific Insurance Company 1991 in Shanghai weiterentwickelte. Es kamen weitere einheimische Versicherer hinzu und man gewährte ihnen Lizenzen um mehr Wettbewerb zu ermöglichen und die Marktdominanz der PICC zu brechen. Die politische Führung hatte die Bedeutung des Versicherungssektors für die

⁶³ Es ist die Regel, dass alle Löhne, Mieten, Rechnungen bar bezahlt werden müssen.

⁶⁴ Vgl. Yan Cui „Development of Foreign Banks in China“ in: *World Economy & China* Number 4, 2001.

⁶⁵ Für die genaue Zeitfolge der Aufhebung siehe im Anhang.

⁶⁶ Siehe China International Business, WTO Supplement, January 2002.

⁶⁷ Vgl. China Nachrichten Quartal 3/02 unter Ruprik Banken S.38.

⁶⁸ Für weitere Beispiele Siehe : European Union Chamber of Commerce in China – Banking Working Group, Position Paper 2002-2003,S.44 ff. Beijing 2000.

⁶⁹ So haben die HSBC, Bank of East Asia und die Hang Seng Bank als erster ein Internetservice eingeführt, Vgl. Beijing Today, January 10, 2003.

⁷⁰ Die Citibank hat eine 5% Anteil an der Shanghai Pudong Development Bank erworben und hat damit Zugang zu 272 Filialen in ganz China und kann Flächendeckung erreichen Vgl. China Daily, Business Weekly, 7-13, 2003. So verfügt die größte ausländische Bank die HSBC gerade mal momentan über 10 Filialen.

⁷¹ Vgl. „Banking on the WTO- Foreign and Domestic Banks Eye New Opportunities“ *AmCham China Brief*, May 2002. American Chamber of Commerce.

weitere Entwicklung der Volkswirtschaft erkannt. Demnach stellen Versicherungen ein Mechanismus des Risikotransfers dar, wo Risikodiversifikation erreicht werden kann durch das Zusammenkommen eines Portfoliopools von voneinander unabhängigen Risiken. So können Unternehmen bei kommerziellen und Investitionsentscheidungen Risiken transferieren und dadurch Unsicherheit verringern, müssen nicht so viel Risikoreserven unterhalten und können dieses Mittel für Investitionszwecke nutzen und können dazu noch Agency Kosten und Kosten der Informationsasymmetrie verringern. Außerdem fungiert der Versicherungssektor als ein Medium der Akkumulation von Ersparnissen der privaten Haushalte und damit die Finanzierung von großen Investitionsprojekten sowie die Förderung der Kapitalmarktentwicklung (Lai, S.50ff, 2002). In den 90er Jahren wuchs der Versicherungssektor sehr rapide und 1992 wurde mit dem US Versicherungsunternehmen AIG in Shanghai die erste ausländische Präsenz zugelassen. In den 90er Jahren kamen viele neue ausländischen Versicherer hinzu und der Wettbewerb intensivierte sich. Jedoch hatten die ausländischen Anbieter größere geographische Beschränkungen sowie Begrenzungen hinsichtlich der anzubietenden Produktpalette als inländische Versicherer. Die Lizenzen wurden nur für bestimmte Wirtschaftsgebiete vergeben (Shanghai und Kanton) und entweder für Lebens- oder Sachversicherungen. Darüber hinaus mussten ab 1996 ausländische Lebensversicherungsanbieter einen Joint Venture (JV) mit einem lokalen Partner mit einem Maximalanteil von 50% eingehen und dieser JV konnte keine Gruppenversicherungsverträge bei Arbeitgebern abschließen. Die ausländischen Sachversicherer konnten zwar mit einer 100%- Tochtergesellschaft operieren, doch in einem sehr begrenzten Markt, hauptsächlich für ausländisch kapitalisierte Unternehmen. Außerdem konnten ausländische Anbieter entweder Lebens- oder Sachversicherungen anbieten nicht aber beides. All diese Maßnahmen waren zum Schutz der PICC und der neu gegründeten einheimischen Unternehmen gedacht, die sich erst entwickeln sollten bevor sie mit den weltgrößten Versicherungsunternehmen Kopf an Kopf konkurrieren. Außerdem kam es zu einer institutionellen Änderung der Aufsichtsbehörde. War die PBOC für alles zuständig gewesen wurden 1997 zwei weitere Aufsichtsbehörden gegründet. Die China Securities Regulatory Commission (CSRC) für den Kapitalmarkt und die China Insurance Regulatory Commission (CIRC) für die Aufsicht im Versicherungsbereich. Durch die rapide

Entwicklung des Sektors wurde davor 1995 ein erstes Versicherungsgesetz erlassen was die Mindestanforderungen für die Gründung und Führung von Versicherungsunternehmen regelte. An der Situation der ausländischen Versicherer änderte der WTO-Beitritt erst etwas. Nach dem WTO-Protokoll werden zuerst die geographischen Begrenzungen (bisher nur Shanghai und Kanton) schrittweise nach drei und fünf Jahren aufgehoben. Bei Lebensversicherungen kann gleich nach WTO-Beitritt ein Beteiligungsanteil von 50% mit einem Partner der Wahl ein Joint Venture gegründet werden. Bei Sachversicherungen ist zuerst mit dem WTO-Beitritt eine 51% Anteil in einem Joint Venture zugelassen doch hier kann nach 2 Jahren eine 100%-Tochtergesellschaft errichtet werden und alle Versicherungsdienste sowohl für ausländische als auch für chinesische Kunden angeboten werden. Ausländische Versicherer können nach drei Jahren Krankenversicherungen, Gruppenversicherungen und Pensionen an Ausländer und chinesische Staatsbürger anbieten. Besonders bei den Gruppenversicherungen und Pension sind sehr lukrative Geschäfte möglich dies steht im Zusammenhang mit dem Reform des staatlichen Sozialversicherungssystem wo eine individuelle Altersabsicherung gefördert wird oder viele Betriebe mit Versicherungsunternehmen Verträge aushandeln. Die Qualifikationsanforderungen für eine Lizenzvergabe ist zu einem eine Erfahrung im Versicherungsgeschäft von 30 Jahre, eine Repräsentanz in China von 2 Jahren und ein Bilanzvermögen von USD 5 Mrd. Außerdem hat China zugesagt die LizenzvergabeprozEDUREN transparenter und schneller erfolgen sollen (*Waller, S.149ff, 2002*). Doch trotz der neuen Regelungen befindet sich die Versicherungsbranche in China noch in Kinderschuhen und es halten nur 25% der Bevölkerung eine Versicherungspolice.⁷² Und wie bei Banken gibt es Regelungen und Vorschriften, die ausländische Versicherer eher behindern. Z.B. wurde Ende 2002 eine neue Regulierung erlassen, wonach die Kapitalanforderungen für Regionalniederlassungen von 100 auf 200 Mio. RMB erhöht wurden und die geographische Abdeckung für ausländische Versicherer in einer Region sich nur auf die Stadt begrenzte wohingegen chinesische Anbieter in der gesamten Region operieren können. Es scheint die Strategie der chinesischen Behörden zu sein die Kosten der Operation für ausländische Anbieter so hoch zu treiben, dass ein vernünftiges Geschäft nicht mehr möglich ist.⁷³ Der Marktanteil der ausländischen Versicherer liegt noch unter 1% und

wie man in der Tab.7.2 und 7.3 sehen kann dominieren einheimische Anbieter in beiden Segmenten, besonders die PICC hat immer noch seine Marktdominanz daran hat sich seit WTO-Beitritt auch wenig verändert.

Tabelle 7.2 The largest three non-life insurers' market share in 2000.

Company	Gross premium income (US\$ billion)	Market share %
PICC	5,61	77,63
China Pacific	0,83	11,44
Ping An	0,58	8,07
Others	0,21	2,86

Quelle: Dickinson, Gerry (2002): The Development of China's Insurance Industry. In: OECD: *China in the World Economy The Domestic Policy Challenges*, S. 280.

Tabelle 7.3 The largest three life insurers' market share in 2000.

Company	Gross premium income (US\$ billion)	Market share %
PICC	7,77	64,5
China Pacific	2,71	22,5
Ping An	1,02	8,5
Others	0,55	4,5

Quelle: Dickinson, Gerry (2002): The Development of China's Insurance Industry. In: OECD: *China in the World Economy The Domestic Policy Challenges*, S. 281.

Wegen der geringen Entwicklungsstand des Kapitalmarktes gibt es generell wenig Anlagemöglichkeiten für die Versicherer. Doch wird der Markt durch den Zugang der ausländischen Versicherer mit deren Erfahrungen und know-how sich weiterentwickeln es werden verstärkt Kooperationen mit Banken stattfinden um deren Filialnetz zu benutzen und der Trend geht auch in China zu einer Konzentration aller Finanzdienste unter einem Dach. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen werden sich verbessern, so dass unter National Treatment alle Marktteilnehmer langfristig in der selben gesetzlichen und geschäftlichen Umgebung operieren werden. Obwohl die ausländischen Versicherer Wettbewerbsvorteile wie bessere und innovativere Produkte durch internationale Erfahrung basierend bessere Schadensstatistiken, bessere Marketing und Distributionsmethoden (z.B. das Vertretersystem in China wurde erst mit AIG in Shanghai eingeführt und hat sich inzwischen als Distributionskanal bei Lebensversicherungen etabliert), eine bessere Gewinnorientierung, ausgleichen der Risiken in China durch andere internationale Operationen, bessere Personalpolitik und Humankapital. Darüber

⁷² So lag 1998 die Versicherungsdichte bei USD 11, während sie in der USA USD 2700 und in Thailand USD 41 betrug Vgl. W.Kielholz „China's Insurance Industry – Facing a new Era of Opportunities and Challenges“ in Bramn 2001.

⁷³ Siehe European Union Chamber of Commerce in China, Insurance Working Group, Position Paper 2002-2003, Beijing 2003.

hinaus sind die meisten chinesischen Versicherer sehr neu auf dem Markt, es fehlt ihnen an Erfahrung doch besonders die jüngerer wie Ping an oder China Pacific haben inzwischen hohe professionelle Standards so dass eher die großen staatlichen Versicherer unter PICC Schwierigkeiten haben werden sich innerhalb der Übergangphase von drei Jahren an die neuen Marktbedingungen anzupassen und die zunehmende Konkurrenz wird auch hier Innovationen, Verbesserungen des Servicequalität und des internen Managements fördern. Doch wird der Wettbewerb auch stark unter den ausländischen Versicherern selbst intensiviert da sie sich in ähnlichen Marktsegmenten befinden (*Probst, S.105 ff, 2001*). In der Zukunft werden die strukturellen Reformen am meisten den Wachstum der Versicherungsbranche vorantreiben. Mit der fortschreitenden Reformen der Staatsbetriebe hin zu mehr Selbstverantwortung der Betriebe wird der Bedarf an industriellen Versicherungen steigen. Ebenso durch die Wohnungseigentumsreform werden mehr Privateigentümer Immobilien besitzen sowie der Eigentum von anderen Privatvermögens wie z.B. Autos die Nachfrage an Individualversicherungen erhöhen. Auf der anderen Seite wird der Staat nicht mehr als der letzte Risikoträger mehr fungieren. Durch die Reform des Sozialversicherungssystems, der älter werdenden Bevölkerung und der sich verringernden Familiengröße auf Grund der rigoros durchgeführten Ein-Kind Politik wird der Bedarf der privaten Altersvorsorge sowie die Nachfrage nach Krankenversicherungen steigen.

8 Zusammenfassung

In dieser Arbeit ging es um den strukturellen Wandel der Wirtschaft auf Grund des WTO-Beitritts. Wir haben gesehen, dass der WTO-Beitritt die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändert, doch auch dass dieser Prozess nur die weitere Fortsetzung der bereits durch die Reformen der letzten zwei Jahrzehnten in vielen Bereichen der Wirtschaft erfolgten strukturellen Wandel in den Wirtschaftssektoren, bei den Eigentumsformen und der Entwicklung der Marktmechanismen bedeutet. Es wird deutlich, dass durch diesen Prozess die bestehenden Problemfelder innerhalb der Ökonomie, deren Ursachen noch in der Funktionsweise der traditionellen Planwirtschaft liegen, an Brisanz gewinnen werden und der Anpassungs- und Reformdruck durch die weitere Öffnung nach außen daher steigen wird. Außerdem hat die Liberalisierung je nach Sektor, Eigentumsform und Region unterschiedliche

Effekte wodurch manche profitieren andere wiederum Einkommensverluste erleiden. Wie so oft bei Handelsliberalisierung wird es auch in China Gewinner und Verlierer geben. Jedoch muss man wiederum hier differenzieren zwischen kurzfristigen und langfristigen Auswirkungen. Der politischen Führung in Peking waren die kurzfristigen Probleme durchaus Bewusst, doch man setzt auf den langfristigen Nutzen des WTO-Beitritts für den Wachstum der Wirtschaft und den internen Strukturveränderungen zu marktorientierten und effizienteren und daher international wettbewerbsfähigeren Industrien. Es werden besonders in der Übergangsphase Rückzugsgefechte der Staatsindustrien geben und kurzfristig durch dringend werdenden Restrukturierung der Arbeitsmarkt unter große Belastung stehen. Die regionalen Unterschiede werden erhöht und die Binnenprovinzen fallen weiter hinter den Küstengebieten zurück. Für ausländische Unternehmen, die maßgeblich an der Veränderungen der chinesischen Ökonomie beteiligt waren, wird durch WTO-Beitritt vieles übersichtlicher doch wird China trotzdem ein schwieriger Markt mit immensen Potentialen bleiben. Besonders im Dienstleistungssektor wird man auf viele administrative Hindernisse stoßen doch in Folge der weltweiten wirtschaftlichen Stagnation bleibt China mit seinen hohen Wachstumsniveau Anziehungspunkt für ausländische Investoren. Um so mehr, wenn man bedenkt, dass durch den WTO-Liberalisierungsprozess das Einkommensniveau von einigen hundert Millionen Menschen auf dem Stand der jetzigen NIC-Ökonomien angehoben werden könnte und dadurch China nicht nur potentiell sondern auch faktisch zum größten Markt der Welt wird. Andererseits wird China durch seinen komparativen Wettbewerbsvorteil in arbeitsintensiven Sektoren die internationalen Exportmärkte, zu Kosten vieler anderer Schwellenländer, noch mehr dominieren. Zusätzlich ist das Land dabei, weltweit konkurrenzfähige Großunternehmen hervorzubringen deren Namen bald ebenso bekannt werden könnten wie die aus Japan und Korea. China bleibt jedoch wegen der riesigen Bevölkerung und seiner geographischen Größe ein sehr widersprüchliches Land, welches von enormen Entwicklungsunterschieden zwischen den Regionen gekennzeichnet ist. Nichtsdestotrotz signalisieren diese Disparitäten ein Entwicklungspotential, was allein ausreichen könnte um Chinas hohen Wachstumsraten auch in den nächsten Jahrzehnten aufrechtzuerhalten. Fest steht, dass die Dynamik der chinesischen Ökonomie durch den WTO-Beitritt noch weiter erhöht wird und das Land dem Ziel die westlichen Industrieländer

aufzuholen auf diese Weise näher kommen wird.

Anhang

Interviews mit Firmen

1. Banksektor

Bank: Dresdner Bank AG Beijing Branch

Interviewpartner: Herr Peter Schmidt, General Manager

Interviewdatum: 17. Januar 2003

Interviewfragen

- (1) *Art der Operation/Geschäftsaktivitäten (Hintergrundwissen) in China/Beijing, Art des Engagements (in Beijing ab 2004).*
- (2) *Inwieweit sind Aktivitäten durch WTO-Bestimmungen berührt?*
z.B. Erweiterung des Aktionsradius, Angebotspalette, Kundenstamm, Aufhebung geographische Begrenzungen.
Zuerst RMB-Geschäfte mit lokalen Unternehmen nach 2 Jahren dann Privatpersonen nach 5 Jahren.
- (3) *Aspekt des steigenden WB → Lage der einheimischen Banken.*
 - a) 4 staatliche Geschäftsbanken und Joint-Stock Banken.
Probleme: uneinbringbare Kreditaussenstände und überhöhter Personalbestand und unzureichende Qualifikation der Mitarbeiter.
→ kurze Zeitspanne bis zur Öffnung des Marktes → Restrukturierung nicht möglich?
 - b) Konkurrenzvorteil ausländische Banken? → HSBC und Hang Seng Bank E-Banking Service um Präsenznachteil aufzuheben (auch jetzt Citibank und Standard Chartered).
- (4) *a) Juristische Aspekte – Transparenz – Verrechtlichung mit festen Regeln.
Gleichberechtigung mit einheimischen Banken.*
 - b) NTB-Lokalprotektionismus → IRR?

- (5) *Sonstige bestehende Schwierigkeiten im Bankengeschäft für ausländische Anbieter. z.B. Gründungsauflagen (best. Zeit vor Ort sein als Repr.)*
 → Gesamtvermögen von 10 Mrd. US\$.
 • 3 Jahre Geschäftstätigkeit in China.
 • 2 Jahre Gewinnerzielung.
 Refinanzierungsmöglichkeiten begrenzt über die ZB.
 Beschränkungen von Anlageoptionen an Kapitalmarkt.
 Limitierungen im Interbankengeschäft → zu hohe Kosten und fehlender Markt.
 Möglichkeit inländische Kreditgeschäfte durch Umtausch von ausländische Währung und durch Kredite aus den Geldmarkt zu finanzieren weiterhin beschränkt.
- (6) *Vertrieb-Distribution (Fragmentierung-Durchlässigkeit).*
 Nachteile in Kundenstamm, Filialenetz und Spareinlagen (Monopoliste Position der staatlichen GB).
 Konzentration in Zentren mit hohen ausländischen Invest. → Kundenstamm folgend → MNC.
 Welche Dienstleistungen/Bankgeschäfte für ausländische Banken attraktiv und profitabel. z.B. Interessante Kreditkartengeschäft, E-Banking doch Internetzugang und PC-Eigentum noch gering!
- (7) *Kooperation in inländischen Banken (JV-nicht zugelassen).*
- (8) *Von welchen Faktoren hängt Erfolg der ausländischen Banken in China ab?*
 Staatliche Auflagen/Regulierungen, Entw. Stand des einheimischen Kapitalmarktes, Finanzlage der chinesischen Unternehmen und Transparenz der Bilanzen/Buchhaltung
 → Und in welchen Geschäften Vorteile?
- (9) *Marktentwicklung und Potentiale.*
 Marktanteil ausländischen Banken hoch wie in Osteuropa (Transformationsländern) oder eher in anderen Südost-Asiatischen Staaten.
- (10) *Gesamtbewertung des 1. Jährigen WTO-Beitritts Ausblick in 5 Jahren.*

Antworten

- (1) *Die Marktpräsenz in China erstreckt sich auf 3 Stellen. Niederlassungen in Shanghai und Peking mit operativer Lizenz und eine Repräsentanz in Kanton, dazu noch eine Niederlassung in Hongkong. Der Service vorwiegend an deutsche Kundenstamm den man nach WTO-Regelung momentan geben kann. Z.B. Überweisungen und Kredite in ausländischer Währung und dazu noch in Shanghai auch Geschäfte in RMB, weiterhin Bank zu Bankgeschäft, Importe aus Deutschland aus kanalisieren. Bisher haben 21 ausländische Banken eine operative Lizenz und es gibt insgesamt ca. 200 Repräsentanzen, davon 65 in Shanghai mit operativer Lizenz, 25-26 davon wiederum für RMB-Transaktionen. In Peking können ausländische Banken erst 2004 RMB-Geschäfte durchführen.*
- (2) *Ab 2006 müssen für alle Geschäfte/ für jede Filiale USD 85 Mio. mit EK ausgestattet sein und die Bankgruppe muss einen weltweiten Bilanzvermögen von USD 20 Mrd. haben. Doch diese Zahlen gering im Bankengeschäft und daher kein großer Hindernis. Fraglich ist eher ob die Bank bereit ist in jede Filiale EK in der Höhe der EK-Bestimmungen reinzuschütten und mit dem extrem hohen EK auszustatten. Dabei darf pro Jahr auch nur eine Filiale eröffnet werden. Der Öffnungsprozess daher auf dem Papier schön jedoch sehr restriktive Regulierungen in der Realität. Darüber hinaus läuft die Implementation der Zusagen im WTO-Prozess nicht in den Tempo wie vorgestellt voran. Aber ausländische Banken haben unterschiedliche Marktstrategien. Z.B. Banken wie Citibank, HSBC und Standard Charter Bank auf Elektronik-Banking spezialisiert und es soll bereits über 200 Millionen Internet Nutzer in China geben. Im Privatkundengeschäft werden vorwiegend reiche Kunden bedient.*

Für das Firmenkundengeschäft sind die geographische Begrenzungen irrelevant, da der überwiegende Großteil deutsche Firmen in Shanghai oder in der Umgebung sowie im Nordosten investiert (ca. 70% in Shanghai). Daher regionale Beschränkungen eher entscheidend für das Retail Banking. Und in Shanghai sind bereits alle Bankgeschäfte im Firmenkundengeschäft möglich.

Grundsätzlich wird eine Tür geöffnet und zwei schließen sie. Auch sind geographische Beschränkungen faktisch vorhanden da man z.B. um ein Auslandskonto zu eröffnen in Peking eine Genehmigung von der Devisenbehörde benötigt und daher bei Niederlassung über Provinzgrenzen immer noch Probleme bestehen.

Auch bei der Angebotspalette hat sich bisher wenig bewegt, so gab es keine große Angebots-erweiterung bei Investmentbanken. So besteht die Möglichkeit für ausländische Banken, bei IPOs, bei Akquisitionsprozess und bei Firmenzusammenschlüssen chinesische Firmen zu beraten. Es gibt keine ausländische Investmentbanken in China doch hat Goldman Sachs und Stanley Morgan mit der CICC eine amerikanische-chinesische Joint Venture gegründet doch nur weil der Chef der dort der Sohn von Deng Xiaoping ist.

Hinsichtlich der geringen Marktanteile ausländischer Banken in China (nur 1,5%). In Deutschland liegt der Marktanteil der ausländischen Banken bei etwa 4%. Die einheimischen Banken haben Heimatvorteil weil unter anderen sie in vielen Großbetrieben in den Aufsichtsräte sitzen und es ist welche Bank in Frage kommt.

In Osteuropa konnten die ausländischen Banken nur durch einkaufen ein so hohen Marktanteil erreichen. Auch in China versuchen ausländische Banken sich bei kleinen Banken zu beteiligen. So hat sich die Citibank an der Bank of Shanghai beteiligt. Hinsichtlich der Eigentumsform sind alle chinesische Banken staatlich kontrolliert. Selbst wenn sie an der Börse notiert sind, sind in den meisten Fällen die Anteilnehmer Staatsunternehmen so dass durch die Share-holder Struktur Kontrolle ausgeübt wird. Folglich heißt Börsennotierung noch nicht ein großer Privatanteil.

- (3) a) Es werden eher Banken aus dem Markt rausgehen wegen restriktive EK-Regulieren. Es ist zu teuer die Margen die sie erwarten werden i.d.R. nicht erreicht. Zusätzlich gibt es einen starken Wettbewerbskampf zwischen ausländischen und chinesischen Banken im Bereich des Retailbanking. Erwartung das sich die Geschäftsmöglichkeiten „tough“ entwickeln und Druck aus Deutschland Gewinn zu machen kommt. Dann muss man das Pro-Kopf -Einkommen in Peking mit US\$ 910 im letzten Jahr betrachten und damit rechnen, dass die Einkommensentwicklung nicht immer positiv sein wird. Man braucht nur 30 km aus Peking rauszufahren und der hohe Gini-Koeffizient mit dem Einkommenslücke zwischen ärmsten und reichsten in China 1-26 (weltweit 1-10). Damit gibt es die Gefahr von sozialen Unruhen auch wenn man dies nie in chinesischen Zeitungen nachlesen kann.

Mit den AMCs ist der Trick nicht neue; es wird versucht aus Asche Geld zu machen und außerdem besteht ein vom Staat garantierter Rückgaberecht falls nicht weiterverkauft werden kann. D.h. sie die Titel nicht exekutieren können wegen mangelnden Rechtssystem. In der letzten Zeit gab es Bemühungen der Regierung das Beamtensystem abzuschaffen. So sind bei der ICBC 532 000 Personen beschäftigt soviel wie im ganzen Banksektor in Deutschland. Im ganzen Banksektor sind es 2,5 Millionen, 1 Million zu viel und daher zu hohe Personalkosten. Andererseits kann man nicht die Leute entlassen. Die staatlichen Banken haben geringe Profitmargen wegen Vergabe von politischen Krediten.

Internationale Schätzungen der NPL der Staatsbanken liegen bei 40-50%, viel höher als die der Regierungsstellen. Doch können viele Staatsbetriebe nicht Pleite gehen, da es keine Konkurs- und Insolvenzgesetze gibt. Also eine Regelung was passiert wenn Firma Pleite geht. Banken arbeiten nur mit Krediten und Einlagen, es wird kein Risikomanagement mit der Heranziehung der Bilanz-kennzahlen verwendet. Diese sind in China sowieso nicht aussagefähig. Doch wird viel zu sehr auf Wirtschaftsprüfer vertraut (Fall: Enron) vielmehr ist die Qualifikation des Managements wichtig, nämlich ob die fähig sind, die Firma zu führen und ob sie das richtige Produkt haben. Man schätzt die Leute nicht mehr ein es werden nur auf die Zahlen geschaut.

Für die Restrukturierung des Bankensektors ist die Übergangsphase zu kurz. Es müssen in 33 Provinzen alle Gesetze abgeändert werden und China ist was administrative Punkte

angeht kein zentralistisches Land. Die Gesetzesvorlagen entsprechen ungefähr den deutsche EU-Richtlinien.

b) ausländische Banken deutlich besser im Service, bessere Mitarbeiter (brain drain der lokalen Banken) überall große Qualitätsunterschiede, bessere technische Ausstattung. Jedoch Verbesserungen der einheimischen Banken sichtbar, so dass der Wettbewerbsvorsprung nicht lange haltbar ist. Doch durch die bessere Infrastruktur sowie Telefonleitung und Online-Banking Möglichkeit macht es Sinn wegen der Größe des Landes diese Strategie zu verfolgen.

- (4) 90% aller Richter haben keine juristische Ausbildung sind gutgediente Parteikader um entsprechende Gesetze zu ändern. Es existieren keine Sicherheitsstrukturen für Banken wie eine Hypothek bei Kreditvergabe, kein Sicherungsübereignung und rechtliches Pfandrecht. Wenn dann sind nur in großen Städten große Veränderungen zu erwarten. Bei der juristischen Verwaltungsstruktur wird sich durch WTO signifikant für das tägliche Geschäft nichts ändern. Ebenso wird das auf Beziehungen basierende Guangxi-System auch in 500 Jahren nicht ändern. Auch wenn Beziehungen zählen nicht bei Gesetzestexten bin ich bei der Umsetzung skeptisch.
- (5) Wichtige Einschränkung bei der Refinanzierung mit Krediten der chinesischen Banken bis zu 40% nur erlaubt und 60% RMB aus Depositionen abdecken oder mit neuem Eigenkapital. Dies ist eine erhebliche Erschwerung der Geschäftstätigkeit zum Schutz der inländischen Banken und verstößt gegen das National Treatment-Prinzip. Immer mehr Fondgesellschaften entstehen doch bis jetzt kann man am Kapitalmarkt nicht anlegen oder RMB-Anleihen ausgeben. Es gibt kein funktionierendes Geldmarkt und kein Kontokorrentkredit.
- (7) Kooperation mit inländischen Banken in Form von Joint Venture-Verträge möglich. Die Euphorie war zuerst groß doch die Erfahrung eher schlecht. Es wird i.d.R. mehr über Kapitalbeteiligung versucht mehr Einfluss zu gewinnen.
- (8) Marktentwicklung für ausländische Banken schlecht inländische Banken klare Vorteile. Potential in Nischenprodukten zu suchen, wo chinesische nicht konkurrenzfähig sind und eine technische Überlegenheit herrscht. Dann Fokussieren auf 1-2 Produkte oder auf Klientel. Die einheimischen Banken lernen sehr schnell; es ist anzunehmen, dass in 10 Jahren nicht viele ausländische Banken überleben werden außer japanischen und koreanischen Banken wegen engen Verbindungen.
- (9) Möglichkeiten sehe ich im Privatkundenbereich in dem man eine Marktnische mit Angeboten findet und im Investmentbankbereich. Im Firmenkundengeschäft haben es ausländische Banken schwer, da die Angebote durch chinesische Banken preislich unterboten werden.
- (10) Noch zu früh um eine Bewertung zu machen. Doch generell ist die Umsetzung der Verwaltungsvorschriften sehr schwierig und im 1 Jahr in Rückstand. Je nach Bereich ist die Einhaltung anders, doch wird der Bankensektor niemals vollkommen geöffnet sein, was speziell typisch für China ist- eben anders. Jedoch ist im Gegensatz zu woanders in China Bewegung !

2. Banksektor

Bank: Landesbank Baden-Württemberg Beijing Representative Office

Interviewpartner: *Frau Verena Rothmaier, Senior Vice President, Country Head China, Chief Representative*

Interviewdatum: 17. Januar 2003

Interviewfragen

- (1) *Art der Operation/Geschäftsaktivitäten (Hintergrundwissen) in China/Beijing, Art des Engagements (in Beijing ab 2004).*

- (2) *Inwieweit sind Aktivitäten durch WTO-Bestimmungen berührt?*
 z.B. Erweiterung des Aktionsradius Angebotspalette, Kundenstamm, Aufhebung geographische Begrenzungen.
 Zuerst RMB-Geschäfte mit lokalen Unternehmen nach 2 Jahren dann Privatpersonen nach 5 Jahren.
- (3) Aspekt des steigenden WB → Lage der einheimischen Banken.
 c) 4 staatliche Geschäftsbanken und Joint-Stock Banken.
 Probleme: uneinbringbare Kreditaussenstände und überhöhte Personalbestand und unzureichende Qualifikation der Mitarbeiter.
 → kurze Zeitspanne bis zur Öffnung des Marktes → Restrukturierung nicht möglich?
 d) Konkurrenzvorteil ausländische Banken? → HSBC und Hang Seng Bank E-Banking Service um Präsenznachteil aufzuheben.
- (4) a) Juristische Aspekte – Transparenz – Verrechtlichung mit festen Regeln.
 Gleichberechtigung mit einheimischen Banken.
 c) NTB-Lokalprotektionismus → IRR?
- (5) *Sonstige bestehende Schwierigkeiten im Bankengeschäft für ausländische Anbieter. z.B.*
 Gründungsaufgaben (best. Zeit vor Ort sein als Repr.)
 → Gesamtvermögen von 10 Mrd. US\$.
 • 3 Jahre Geschäftstätigkeit in China.
 • 2 Jahre Gewinnerzielung.
 Refinanzierungsmöglichkeiten begrenzt über die ZB.
 Beschränkungen von Anlageoptionen an Kapitalmarkt.
 Limitierungen im Interbankengeschäft → zu hohe Kosten.
 Möglichkeit inländische Kreditgeschäfte durch Umtausch von ausländische Währung und durch Kredite aus den Geldmarkt zu finanzieren weiterhin beschränkt.
- (6) *Vertrieb-Distribution (Fragmentierung-Durchlässigkeit).*
 Nachteile in Kundenstamm, Filialenetz und Spareinlagen (Monopolistische Position der staatlichen GB).
 Konzentration in Zentren mit hohen ausländischen Invest. → Kundenstamm folgend → MNC.
 Welche Dienstleistungen/Bankgeschäfte für ausländische Banken attraktiv und profitabel. z.B. Interessante Kreditkartengeschäft, E-Banking doch Internetzugang und PC-Eigentum noch gering!
- (7) *Kooperation in inländischen Banken (JV-nicht zugelassen).*
- (8) *Von welchen Faktoren hängt Erfolg der ausländischen Banken in China ab?*
 Staatliche Auflagen/Regulierungen, Entw. Stand des einheimischen Kapitalmarktes, Finanzlage der chinesischen Unternehmen und Transparenz der Bilanzen/Buchhaltung
 → Und in welchen Geschäften Vorteile?
- (9) Marktentwicklung und Potentiale.
 Marktanteil ausländischen Banken hoch wie in Osteuropa (Transformationsländern) oder eher in anderen Südost-Asiatischen Staaten.
- (10) *Gesamtbewertung des 1. Jährigen WTO-Beitritts Ausblick in 5 Jahren.*

Antworten

- (1) Die LBBW hat 2 Repräsentanzen in Peking und Shanghai. Doch wir wollen keine operative Lizenz, da keine Geschäfte abgewickelt werden, sondern lediglich Marketing, Kontakte pflegen und Markt-beobachtung vorgenommen wird. Keine Operationen im Sinne von Akquisition von Zielgruppen. Der politische Auftrage besteht darin, den Mittelstand ins Ausland zu begleiten. Vorwiegend naturgemäß der süddeutschen Mittelstand weil dort der Kernmarkt ist. Beratung bei Handel, Investitionen und Produktion in China und in anderen Märkten. Beratungsdienste und Leistungen auch über Personal, Registrierungen, speziell in China werden angeboten. Zahlungsverkehr hauptsächlich von Exporteuren aus

Deutschland wird durchgeführt, so dass die LBBW in den Zahlungsstrom eingebunden ist. Kunden sind aus Branchen wie Maschinenbau, Automobilzulieferer, Werkzeughersteller, im Wohnungsbau.

Wenn chinesische Banken eingeschaltet sind, vergeben wir direkt kein Kredit aber in Zusammenarbeit mit chinesischen Banken durch unsere Garantie (stand-by letter of credit) d.h. wir bürgen für das Unternehmen. Je nach abgewickelte Geschäfte bekommen wir Provisionen. Auch gibt es kein Kreditgeschäft mit chinesischen Unternehmen. Und bei der Garantie gibt es noch eine Kreditmithaftung der Muttergesellschaft der deutschen Unternehmen die Investieren. Jede Bank sollte sich den anvisierten Kundenstamm in China genau überlegen ! Z.B. die Deutsche Bank hat sich spezialisiert im Investmentbankbereich auf M&A und Börsengänge (IPO). Wir haben z.B. den Service, Konto zu eröffnen für chinesische Studenten in Deutschland und nehmen Anträge entgegen. Wir sind momentan die einzige deutsche Bank, die das macht, da die Deutsche Bank aus diesem Geschäft sich zurückgezogen hat. Innerhalb einer Bank verschiedene Abteilungen. Z.B. für Firmenkundengeschäft, was relationship betont ist, der Privatkundengeschäft und schließlich das Investmentbankgeschäft, dass mehr transaktionsbezogen, deal und kurzfristig orientiert. Unterschiedliche Mentalität von Bankern kommen hier zum Vorschein und eine gemeinsame Führung funktioniert nicht.

- (2) Neue Regulierungen wurden erlassen. Früher waren Geschäfte mit chinesischen Unternehmen verboten, die einheimischen Unternehmen durften nicht direkt mit dem Ausland in Kontakt treten. Alles musste über staatliche Außenhandelsunternehmen geschehen, nicht direkt, sondern zwischengeschaltet. Dies war der Schlüssel für die Steuerung der Wirtschaft. Alle diese Maßnahmen wurden nach WTO aufgehoben. Aber es gibt weiterhin im Personalbereich die Vorschrift wonach Mitarbeiter für ausländische Repräsentanzen von der staatlichen Serviceorganisation FESCO vermittelt werden. Der Arbeitsvertrag wird formell mit dieser Organisation gemacht und in meisten Fällen ausländische Unternehmen abgezockt !

Im Bankservice gibt es verschiedene Regulierungen und Vorgaben z.B. die Eigenkapitalbestimmungen innerhalb einer Übergangsphase (gebundenes Kapital und Rotationskapital). Darüber hinaus gibt es strenge Kontrolle der Banken von der Bankenaufsicht (PBOC-Zentralbank). Wobei EK-Bestimmungen eventuell gegen National Treatment verstoßen, da praktisch es eine große Hürde für den Aufbau eines eigenen Filialnetzes darstellt. Viele ausländische Banken versuchen sich daher bei chinesischen Banken zu beteiligen (max. 15%). Doch von der Regierung so beabsichtigt, dass am Markt nur die größten überleben. Im Positionspapier der EU Handelskammer wird auch die Struktur der Refinanzierung ausländischer Firmen kritisiert. Da ein Geldmarkt nicht existiert und ausländische Banken keine RMB-Einlagen von chinesischen Privat- und Firmenkunden bekommen sind sie auf bilaterale Rahmenkreditvereinbarungen mit chinesischen Banken angewiesen. Dann gibt es noch Refinanzierungsvorschriften von der Zentralbank und Devisenbestimmungen von der Behörde (SAFE) was die Kreditgewährung in Fremdwährung kontrolliert. Also Kontrolle wie viel Geld in ausländischer Währung geschuldet wird. So müssen Zahlungsaufträge registriert werden. Jeder Devisenabfluss aus dem Land muss je nach Laufzeit und Betrag staatlich registriert und genehmigt werden. Inländische Banken besitzen Vorteile diese Registrierung vorwegzunehmen im lokalen SAFE (Banken aus Singapur ebenfalls). Dies alles stellt eindeutig eine Erschwerung der Operationen dar, doch weil die Devisenbestimmungen mit der WTO nichts zu tun haben, kann man dagegen nicht vorgehen. Höhere Interesse steht dahinter und die Tatsache, dass keine frei konvertible Währung existiert.

- (3) Der Wettbewerb wird sich besonders um die guten Kunden (reiche, wohlhabende Chinesen) intensivieren. Bspw. Auto Financial Services für Kunden durch Banken anbieten. Doch inzwischen dürfen die Automobilunternehmen selbst Financial Services anbieten. Z.B. hat VW-Financial Services und GM. Ebenfalls intensives Wettbewerb um ausländischen Kunden und Firmenkunden. **Wettbewerb-Vorteile/Nachteile:** ausländische Banken haben wesentlich besseren Service, doch die chinesische Banken sind beim aufholen. Daneben bessere und ausgereifere Produkte, schnellere Ideen, besseres Cash-Management System für Unternehmen, Finanzierungsprodukte wie Forderungsankauf. Ebenso besser im Kreditkartengeschäft aber auf Kooperation mit chinesischen Banken angewiesen. Die chinesischen Banken werden versuchen, die Übergangszeit zu nutzen um die Marktposition zu festigen. Doch das Problem der schlechten Kredite besteht weiterhin trotz

Lösungsversuche der AMCs. Rolle der chinesischen Banken bisher eher als staatliche Geld-vergabestelle auch auf Grund der hohen Sparquote und der Spareinlagen. Doch insgesamt spielen Banken als Zahlungsmittel eine geringere Rolle, da alles Cash betont ist. Ursache in der Tradition zu sehen. China hat im internationalen Vergleich, die höchste Bargeldquote. Es ist eine ganz andere wo alle Transaktionen Cash-betont erledigt werden z.B. Löhne.

- (4) Dies ist ein Bereich an dem sich sehr viel bewegt. So werden sehr viele Gesetze neu oder exakter formuliert. Und die Gesetzgebung der Öffnung des Außenhandels angepasst. Doch traditionell hat Recht in schriftliche Form in China wenig Bedeutung, was ein großes Problem für die ausländischen Unternehmen darstellt. Doch inzwischen soll es möglich sein, jemanden zu verklagen (Erfahrungen eines Bekannten in Shanghai). Folglich sind sichtbare Verbesserungen zu erkennen. Aber nach wie vor Probleme in Bereichen wie z.B. falls Gebäuden verpfändet werden ist die Veräußerung wegen den Landnutzungsrechten nicht möglich. Generell kann man sagen, dass administrative Prozesse nicht mithalten mit rapiden Änderung der letzten Zeit mithalten konnten. So ist rein formalrechtlich vieles möglich de facto gibt es Probleme bei der Umsetzung.
- (5) Es ist ein vernünftiges Kapitalmarkt nicht vorhanden oder sehr eingeschränkt und unausgereift, was ein großes Handicap für Banken darstellt. So können ausländische Banken nur B-Shares an der Börse erwerben oder Staatsanleihen. Da die Margen der Banken durch schlechte Refinanzierungsmöglichkeiten gering sind, weniger Möglichkeit guten Verdienst durch Kreditvergabe zu erzielen. So haben z.B. deutsche Banken beim Sparbuch beste Refinanzierungsmöglichkeit, auch weil eine Girokontoeinlage nicht volatil ist. Mit geringer Zinsgewährung für Einlagen und höheren Zins für Kredit können hohe Gewinnmargen erreicht werden. Da aber in China ausländische Banken über keine Spareinlagen verfügen haben sie einen Wettbewerbsnachteil. Darüber hinaus sind verlässliche Information nicht vorhanden. Die Buchführung/Bilanzen nicht verlässlich, da Bilanzvorschriften nicht nach Internationalem Recht erfolgen. Alle ausländische Unternehmen haben doppelte Buchführung, doch wie wir selbst in den USA (Enron) sehen, kann es Probleme geben. Folglich können sich ausländische Banken in China sich bestenfalls mit 4,5% finanzieren.

Für den Mittelstands ist der Markt in China sehr schwer zu erobern! Bürokratische Hindernis wiegend hier besonders schwer, geeignetes Personal zu finden ist nicht einfach - **China ist Zeitaufwendig** ! So haben wir den German Centre 1998 in Peking eingerichtet nach der Idee an schwierigen Standorten Zentren vor aller für KMU zu gründen, wo sie sich ohne viel Aufwand niederlassen können.

- (6) Kreditgeschäfte mit Verbindung einer Abwicklung sowie Devisengeschäfte. Eine Kombination zwischen Kreditgeschäft und einer Provision z.B. Kreditkarten Geschäfte sind wo für jede abgewickelte Geschäft Provision bezahlt wird sind sehr lukrativ. Sowie Akretitivgeschäfte d.h. eine Zahlungsgarantie der Bank (bestimmte Form der Abwicklung des Auslandsgeschäftes in eine Kreditrahmen wo durch Risikoprovision verdient wird) falls Verschiffungs- und Lieferungs-dokumente vorliegen. D.h. die Bank verdient an der Abwicklung des Geschäftes. Hier haben die ausländischen Banken einen klaren Vorteil wegen besseren Service, Schnelligkeit und besserer Beratungsqualität. Doch auf Grund von korrupten Praktiken in der Zollabwicklung sind auch Beziehungen entscheidend !
- (7) Es bestehen Kooperation mit chinesischen Banken. Die Kunden der chinesischen Banken zur Gewährung von Krediten an deutsch KMU bekommen diese Kunden eine LBBW-Garantie, die mit einem AAA beste Rating besitzt. Darüber hinaus gibt es je nach Situation breite Möglichkeit der Zusammenarbeit.
- (8) Administrative Beschränkungen sollten reduziert werden die jetzt bestehen. Der Markt muss sich entwickeln soll transparenter sein und Bilanzen durchsichtiger und mit aussagekräftigen Wirtschaftlichkeitszahlen sein. Kreditnehmer anständige Qualität besitzen. Zu aller erst sollte sich eine ausländische Bank überlegen, welchen Geschäft in China machen möchte, wo die Stärken liegen und ob es Sinn macht.
- (9) Potential zwar gegeben aber momentan nicht sehr lukrativ. Profitabilität kann daher in meisten Fällen noch eine Zeitlang dauern. Es muss sich auch bei den Produkten viel bewegen (z.B. gibt es keine Derivative oder Forwardgeschäft). Zudem gibt es Zeitprobleme

da keine teure Expansionspläne verwirklicht werden können in China, da die Bankenbranche zu Hause Probleme hat. **Daher habe ich keine Illusion was ausländische Banken in China bewegen können !** Höchstens international sehr diversifizierte Banken haben eine Chance z.B. ist die Deutsche Bank in der Lage ein weltweites Cash-Management vorzunehmen.

- (10) Es bedarf unbedingt eine Klärung in vielen rechtlichen Angelegenheiten. Doch durch den WTO-Beitritt kam es zu einem Importsog für bestimmte Produkte wo die LBBW viele Kunden hat. Der WTO-Beitritt hat eine Schubwirkung bewirkt eine Initialzündung doch muss man sehen ob dadurch die wirtschaftliche Situation sich verbessert !

Elektroniksektor

Unternehmen: Siemens Ltd., China (Holdinggesellschaft)

Anschrift: 7, Wangjing Zhonghuan Nanlu

Chaoyang District

Beijing, PR China

Tel.: (86) 10 – 6472 1888 – 3429

Interviewdatum: 15. Januar 2003

Interviewfragen

- (1) *Art der Operation/Geschäftstätigkeit in China/Beijing, Aktivitäten, Präsenz.*
- (2) *Inwieweit sind Aktivitäten durch WTO-Bestimmungen berührt?*
 - a) Zollsenkungen → stufenweise Herabsetzung.
 - b) Erweiterung des Aktionsradius hinsichtlich Angebotspalette, Kundenstamm geographische Begrenzungen aufgehoben.
In Finanzsektor: Refinanzierungsmöglichkeiten und Anlage im Kapitalmarkt für ausländische Finanzdienstleister begrenzt! → spezielle Best.
 - c) Marktöffnung und Investitionsliberalisierung Zugangshürden abgeschafft.
- (3) *Aspekt des steigenden Wettbewerbs Branchenentwicklung nach WTO-Beitritt Was wird erwartet von welcher Seite.*
- 2 *Implementierungsschwierigkeiten.*
- (4) *Juristische Aspekte – Transparenz – Verrechtlichung.*
 - a) Justizsystem mit Int. Handelsregeln?
 - b) Produktzulassungsverfahren → Annäherung zur Int. Praxis.
- (5) *Nichttarifäre Handelshemmnisse lokale Protektionismus Schutz der einheimischen Industrie (japanische Maßnahmen).*
Distribution und Vertrieb (bestehende regionale Fragmentierung des chinesischen Binnenmarktes). WTO → Durchlässigkeit der Provinzgrenzen.
- (6) *Distribution und Vertrieb (Fragmentierung des chin, Binnenmarktes)*
- (7) *eventuell Änderung der Beziehung zu JV-Partner → „ownership-control“.*
WTO-Verrechtlichung → mehr Tendenz zu 100% Töchter statt JV einzugehen.
- (8) *Technologietransfer und geistiger Eigentumsfragen (Intellectual-Property Rights).*
- (9) *Marktentwicklung und Potentiale.*
- (10) *Gesamtbewertung des 1-jährigen WTO-Beitritts und Ausblick nach 5 Jahren.*

Antworte

- (1) Wichtig im Zusammenhang der WTO-Untersuchung wäre auch die Internationalisierungsstrategie inländischer Unternehmen (Bsp. TCL-Schneiderübernahme). So werden in Shanghai Unternehmen von der Lokalverwaltung angeregt ins Ausland zu gehen.

Siemens ist mit 55 Firmen in Branchen wie Telekommunikation, Energieerzeugung- und Verteilung Kraftwerksbau, Medizintechnik, Automobilzulieferer, Industrieautomatisierung, Osram Beleuchtung und bei Haushaltgeräten mit BSH in China vertreten. Es ist ein sehr breit gefächertes Spektrum an Produkten weshalb man die WTO-Auswirkungen differenziert je nach Geschäftsteil betrachten muss. Die ersten Geschäfte im Eisenbahnbereich wurden bereits vor 130 Jahren gemacht und 1930 war China das zweitgrößte außereuropäische Markt. Nach dem 2. Weltkrieg zwischen 1950-1970 durch Hongkong Firma vertreten in China. Dann folgte 1982 die Eröffnung der ersten Vertretung als Repräsentanz und 1989 die Gründung der ersten Joint Venture. Der größte Teil Firmengründungen nach 1990 wo ein sprunghaftes Ansteigen verzeichnet wurde bis zuletzt im Mai 2002 in Shenzhen ein JV in Medizintechnik gegründet wurde. Es wurden zumeist JV wegen Regierungsvorschriften (Technologieübertragung) gegründet.

- (2) Bei den Tarifveränderungen im letzten Jahr keine Veränderung und grundsätzlich spielen Tarifänderungen eine untergeordnete Rolle für Zubehörteile und Komponenten. Die durchschnittlichen Senkungen im Industriebereich sind nicht von großer Bedeutung. So betragen die durchschnittlichen Zollsätze vor WTO 17% und sollen 2005 auf 10% gesenkt werden. Viel entscheidender waren Tarife in der Vergangenheit, wo sie auf hohem Niveau waren. Vielmehr sind jetzt Importlizenzen für Zwischenprodukte wichtig und deren Quoten-Verhandlungen z.B. Bei bestimmten Stahlsorten (stainless steel) gibt es Quotenbeschränkungen. Es gibt Exportauflagen mit bestimmten Exportquoten sowie local-content Auflagen bei Staatsaufträgen z.B. beim Bau von Metrolinien sind 70% Lokalanteil von chinesischer Seite gefordert. Doch bei zukünftiger Gleichbehandlung inländischer und ausländischer Firmen (sog. National Treatment) werden ausländische Unternehmen verschiedene Vergünstigungen für Investition und andere Prioritäten zukünftig nicht mehr haben.
- (3) Viele Produkte befinden sich in wettbewerbsintensiven Märkten mit niedrigem Preisniveau. Es sind schon wegen der Marktgröße alle großen Wettbewerber bereits am Markt und deshalb auch ein harter Wettbewerb. Schon früher in der Anfangszeit sind große Fortune 500 Firmen vor WTO in China präsent gewesen und haben daher Marktanteile. Die chinesischen Firmen sind in vielen (strategischen) Bereichen bereits wettbewerbsfähig geworden, da zum Beispiel die Telekommunikationsanbieter und die Automobilindustrie geschützt war, die zollgeschützten Profitmargen hatten doch in diesen Industriebereichen wird nach der Übergangsphase starker Wettbewerb erwartet. Durch Technologiediffusion werden chinesische Betriebe hinsichtlich der Technologie zunehmend besser. So findet Technologietransfer in JV statt, viele Chinesen bekommen Information über das Internet und mittlerweile reisen sie viel mehr. Aus diesem Grund sind veraltete Produkte und Technologien in China nicht mehr absehbar. Die Konsumenten erwarten inzwischen das Beste (Bspw. warten die produzierten Buick Autos auf Lager wobei Audi immer mehr absetzt).

Der Geschäftsbereich der Mobiltelefone wo Siemens mit einem Marktanteil von ca. 10% hinter Motorola, Nokia, SonyEricson an vierter Stelle steht, ist der größte Bereich und macht etwa 50% des gesamten Umsatzes der Gruppe aus. Hier ist insbesondere die Technikbegeisterung der chinesischen Konsumenten zu erwähnen. Die einheimischen Hersteller hinken zwar in der Kerntechnologie hinterher doch im Design und Marketing werden sie immer erfolgreicher.

- (4) Es besteht oft das Problem, dass Gesetze, Erlasse und Regulierungen miteinander nicht konform sind und sich in der Rechtsprechung erst eine Abstimmung mit entsprechenden betroffenen Stellen entwickeln muss. Dies wird auch durch die Staatsführung erkannt. Daneben gibt es weiterhin Umsetzungsschwierigkeiten der Gesetze der nationalen Ebene in den Regionen und Provinzen, oft auch wegen Unkenntnis, da kundige Leute fehlen. Außerdem erschwert die lokale Autonomie in vielen Fällen zusätzlich die Implementation in entfernten Gegenden.

Doch grundsätzlich sind Streitigkeit im Wirtschaftsverkehr für ausländische Unternehmen verklagbar. So z.B. bei Rechtspatentrechtverletzungen (IPR), wo die Rechtsprechung, zwar eine Verurteilung vornimmt doch der Strafmaß keine Abschreckung bietet. Davon betroffen ist zum Beispiel die Lampentochtergesellschaft Osram dessen Produkte oft Gegenstand von Kopien sind. Die einzigsten Chancen bestehen unter dieser Situation den Technologievorsprung aufrechtzuerhalten, um den Wettbewerbsvorteil zu halten. Es besteht die Auffassung, dass wenn sich etwas ändern soll, davon nicht nur ausländische Unternehmen betroffen sein müssen, sondern auch inländische Unternehmen klagen müssen !

- (5) Diese werden langfristig auch abnehmen, doch braucht es Zeit. Jedoch gibt es da das Problem, dass jeder WTO-Regeln anders interpretiert. Allerdings steht zu erwarten, dass China NTB durch eigene „Standardisierungen und Normierungen“ aufbaut, z.B. durch „CCC“ (China Compulsory Certification).
- (6) Durch Entwicklung des Logistiksektors und der sonstigen Dienstleistungen, ist zu erwarten, dass der Warenfluss schneller wird und dadurch Logistikprobleme geringer werden. Siemens hat mit landesweit 31 Büros in verschiedenen Städten eine breite Marktabdeckung. Jedoch hat es länger gedauert bis ein Produkt von Shanghai nach Xi'an gelangte als von München nach Shanghai. Die JV haben daher den Grossteil der Geschäfte auf die Heimatprovinz und die Nachbarprovinz konzentriert, auch wegen Beziehungen im Vertrieb ist die Autonomiebestrebungen der Provinzen deutlich wo jeder eine eigene Industrie aufbauen wollte. Der Vertrieb funktioniert wie in Deutschland über den Groß- und Einzelhandel über Distributoren, Fachgeschäften und schließlich Einzelhändler.
 - i. Die JV-Beziehungen haben sich über die Jahre geändert, so sind jetzt eigene Beziehungen zu wichtigen Stellen auf Grund der langen Präsenz vorhanden und die Tendenz seit 1997/98 geht mehr zu 100%-TG. Für Neumarktzugänge können JV ein Vorteil sein, wenn selbst keine eigene (Kunden-)Kontakte vorhanden sind. In der Hinsicht ist ein guter Partner nach wie vor vorteilhaft, doch sollte man viel Wert auf eine vernünftige Partnersuche geben. Früher wurden JV-Partner von der Regierung zugeteilt. Bei den existierenden JV ist es angebracht, den Beitrag zur Wertschöpfung (value-added) des Partners zu bewerten, z.B. Benutzung des Vertriebsnetz. Aber es sind auch bestehende Verträge zu berücksichtigen und es gibt auch Möglichkeiten, ein JV in eine TG umzuwandeln, indem man den Partner rauskauft, da andere Prioritäten vorherrschen oder zum Zwecke der Portfoliobereinigung.
- (8) Siehe unter Punkt 4.
- (9) Aussagekräftiger als der Wachstum des BIP sind industriespezielle Wachstumsraten und der liegt im Elektronikbereich in China deutlich über der BIP-Wachstumsrate. Für Siemens ist China nach USA und Deutschland der drittgrößte Markt und trägt 10% zum Gesamtumsatz bei. Es ist anzunehmen, dass die Bedeutung eher zunehmen wird.
- (10) Viel hat sich nicht verändert, da der Umfeld schon sehr wettbewerbsintensiv war. Es ist jedoch eine zunehmende Kompetenz der chinesischen Hersteller besonders bei den Kernindustrien zu beobachten. So wird bei der Telekominfrastruktur der Abstand zwischen ausländischen Unternehmen und chinesischen immer kleiner.

Ausblick Siemens: den Umsatz verdreifachen und stärker wachsen als der Markt, wettbewerbsfähig bleiben, Konsolidierung mit Bewertung des value-added-Beitrags der JV-Partner, mehr Wertschöpfung im Land erbringen (Kostenvorteile ausnutzen), durch lange Präsenz und Ausbau von partnerschaftlichen Beziehungen Vorteile gegenüber Neuankömmlinge gewinnen und Vertiefung der Kundenbeziehungen.

Die Technologiebegeisterung im interessanten Chinamarkt wird eher zunehmen, das Land auch als Beschaffungsmarkt interessant sein. Was Humankapital anbetrifft sind die technischen Ausbildungsberufe auf recht guten Stand was für Siemens ein Vorteil darstellt, da Ingenieure i.d.R. einen guten Bildungsstand bekommen. Das ist bei Wirtschaftswissenschaften und Juristen schwieriger zu sagen dort mangelt es an guten Leute obwohl viele MBA Absolventen und Auslandschinesen vorhanden sind. Deshalb hat Siemens zwei interne Trainingsinstitute und Managementkurse, wo auch 200 Lehrlinge nach dem deutschen Dualen System ausgebildet werden. Die Personal-entwicklung spielt

eine große Rolle, da für viele Arbeitnehmer ein Kriterium bei der Wahl des Arbeitgebers die vorhandenen Weiterbildungsmaßnahmen darstellen.

4. Automobilsektor

Unternehmen: DaimlerChrysler (China) Ltd.

Interviewpartner: Herr Jörg Gruber, Head of Legal Department, Legal Affairs,

Interviewdatum: 30. Januar 2003

Interviewfragen

- (1) *Aktivitäten und Präsenz von DC in China. (Hintergrundinfo).*
- (2) *Wie beeinflussen die WTO-Vereinbarungen die Geschäftstätigkeit?*
Zölle/Tarife → 25% ↓, Importquoten auf 6 Mrd. → keine Beschränkungen, Lizenzen und Sondersteuern. Autoimporte und Komponenten 10% ↓.
local content Bestimmungen. Finanzierungsangebote für Autokauf, eigene Vertriebsnetz und Beteiligungslimitierungen.
- (3) *Aspekt des steigenden Wettbewerb.*
(inländische – ausländische Unternehmen) eventuell steigende Importe.
Preissenkungen → Wettbewerbsintensivierung Beijing-Jeep (Pajero)-Mitsubishi.
- (4) *Juristische Aspekte.*
Regulierungen – Transparenz – Umsetzungsprobleme auf lokaler Ebene.
WTO-konforme VW-Vorschriften → Umarbeitung !
- (5) *Sonstige Schwierigkeiten für ausländische Automobilhersteller.*
Industriestruktur und Marktfragmentierung → Überkapazitäten → Qualität der lokalen Zulieferer ↓.
Exportgeschäft wenig ! → Lokalprotektionismus Bsp. in Slt VW-Santana etc.
- (6) *Marktbearbeitung und Distribution.*
Filialenetz → Konzentration.
- (7) *Kooperation inländische Unternehmen und Joint Venture.*
Welche Formen Zusammenarbeit.
Erfahrungen → eventuell Änderungen nach WTO.
- (8) *Welche Faktoren entscheidend für Erfolg in China?*
- (9) *Marktentwicklung und Potential.*
WTO-Eintritt höhere Nachfrage.
- (10) *Gesamtbewertung WTO-Beitritt 1 Jahr und Ausblick in 5 Jahren.*
alle Bestimmungen kommen zur Geltung !

Antworten

- (1) DC ist seit mehr als 15 Jahren mit verschiedenen Aktivitäten in China vertreten, seit 1998 mit einem Joint Ventures für die Herstellung von Bussen, Yangzhou - Shanghai und seit 1983 mit einem Joint Venture für die Herstellung von SUV in Peking. Zusätzlich besteht noch ein Forschungs- JV mit 51% Beteiligung in Shanghai und 3 Vertriebsgesellschaften, eingeteilt in für Nord.- Süd.- Ostchina.
- (2) In China läuft das Geschäft für Nutzfahrzeuge und PKW überwiegend über Importe. Daher ist die Senkung der Zolltarife für Automobilimporte begrüßenswert. Fahrzeuge werden dadurch für chinesische Konsumenten billiger. Bedeutet aber nicht, dass dadurch die Entscheidung vor Ort zu sein, mit lokalem Produktionsaufnahme und Marktengagement nicht mehr in Frage kommt. Immer noch gibt es Schwierigkeiten Fahrzeuge einführen. So muss man den Behörden, Fahrzeug vorführen Sicherheits- und Straßenstandards einhalten und es ist insgesamt ein sehr Zeit- und Kosten intensives Verfahren und wird noch komplizierter.

Z.B. bei PKWs, wird lokale Produktion bevorzugt insbesondere bei öffentliche Aufträgen staatlicher Behörden für Flottengeschäfte. Bevorzugung der einheimischen Industrie und keiner beschwert sich jedoch keine illegale Praxis da auch in Deutschland zu beobachten. Wichtig sind auch die Zollsenkungen auf Ersatzteile für Maintenance-Dienste und after-sale-service. Die PKW-Zollsenkungen sind höher ausgefallen als bei Nutzfahrzeugen dort sind sie nicht so bedeutend, da diese sich seit jeher auf einem niedrigen Niveau bewegt haben und es keine großen Vorteile gibt. Dann gibt es im Automobilbereich noch Importquoten die stufenweise erhöht und schließlich entfallen sollen. Importlizenzen die man erwirbt sind noch keine Vertriebsrechte. I.d.R. sind Handelsunternehmen die Vertragspartner der Exporteure und es verfügen staatliche Gesellschaften darüber die den Außenhandel durch Zwischenhändler organisieren.

Hier in Peking wird grob eine Vertriebssteuerung ausgeübt sowie strategische Arbeit und Marktforschung. Die Finanzangebote, die jetzt Automobilunternehmen laut WTO-Protokoll anbieten dürfen sind die wichtigste Instrumente beim Fahrzeugvertrieb. Doch ist es bis jetzt noch nicht erlaubt und es wurde lediglich das 1. Gesetzesentwürfe erlassen. Doch die Anforderung sind immens hoch was schon wieder eine Hürde bedeutet und man sich sorgfältig überlegen muss. Dies ist ein typischer Fall von Protektionismus zum Schutz der Bankengeschäfte bei diesen lukrativen Geschäft. Bisher hatten solche Angebote noch keine Rolle im chinesischem Markt und die Angebote der Banken waren wenig kundenfreundlich. Bei der local content- Bestimmung gibt es jetzt keine Verpflichtung vor WTO war beim Endprodukt 40% vorgeschrieben. Dennoch muss auch nach WTO de facto bei der lokalen Produktion eine ähnlich hoher Anteil verwirklicht werden, um in Genuss niedriger Zollsätze für importierte Produktionsteile zu kommen.

Unabhängig von den Zollsätzen wird bei Auto Joint Venture der local content nach und nach aus Kostengründen gesteigert, da auch die Zuliefererindustrie entwickelt ist mit vielen ausländischen Anbietern. Qualitätsanforderung sind inzwischen deutlich besser geworden ! Es ist keine DC-Strategie in den Einzelhandel einzusteigen, vielmehr werden freie Unternehmer/Händler wie in Deutschland für die Distribution genutzt. Beim Großhandel bestehen mehr Möglichkeiten. Bei der Autofertigung hat die WTO nichts verändert. In der Hinsicht, dass die der Anteil der Beteiligung immer noch nicht mehr als 50% betragen darf. Dies stellt ein immens wichtigen Faktor dar und ist ein ganz großer Nachteil des Chinamarktes. Aus Sicht des ausländischen Unternehmens keine Mehrheitsbeteiligung ist möglich. Die Führung eines Unternehmens mit zwei gleichen Anteilen ist sehr schwer und erfordert bei Abstimmungen ständig ein Kompromiss.

- (3) Der Wettbewerb ist bereits viel härter geworden und Preise spielen zunehmend eine Rolle momentan da besonders Kämpfe um Marktanteile ausgetragen werden und vorwiegend über den Preis in den meistens Sparten. Das Qualitätsbewusstsein ist noch nicht so stark entwickelt. Die chinesische Automobilindustrie sehr zersplittert und fragmentiert und eine Konsolidierung wird mit ausländischer Hilfe stattfinden wobei ein großer Teil nicht überleben wird.

Bisher gab es kein klassischen Markt für Premiumprodukte d.h. daher auch keine Wirtschaftlichkeit für eine lokale Produktion. Doch der Marktumfeld ändert sich inzwischen und Audi hat den Einstieg lange berücksichtigt und jetzt wird bald BMW kommen. Der

Automobilmarkt in China ist jetzt schwierig generell für Investoren da mittlerweile alle Hersteller vertreten sind.

- (4) Es gibt kein im westlichen Sinn entwickeltes Rechtssystem, keine vollständige Gesetzeswerke. Die Rechtssprechung ist häufig unklar. Das Zivilrecht ist zersplittert und es wird beabsichtigt ein vollständiges Zivilrecht zu schaffen. Obwohl kodifiziertes Rechtssystem vorliegt gibt es viele Sonderregelungen. Ein Sachenrecht gefehlt völlig. Die Regelungen sind zwar in Ordnung doch im Justizwesen haben viele Richter keine juristische Ausbildung besonders in den unteren Gerichten wie Amts- und Landgerichte wo sie nicht qualifiziert sind. Deshalb kein Vertrauen der ausländischen Investors, da auch ein dispute settlement auf offizielle Wege sehr wenig praktiziert sowie der Gerichtsstand und Schiedsgerichtsverfahren, wofür man wieder besser qualifizierte Richter benötigt.
- (5) Der Export lokal produzierter Fahrzeuge steht momentan weniger im Blickpunkt. Die Beschaffung (procurement Abteilung) war in der Vergangenheit ein Problem doch jetzt besser. Es gibt deutliche Qualitätssteigerungen und die Zulieferer folgen. So hat z.B. Bosch als DC-Zulieferer auch eine lokale Produktion in China.
- (6) Es besteht ein Retail- und Händlernetz. Der Vertrieb konzentriert sich naturgemäß an die große Städte der Ostküste. Dazu gibt es noch Großhändler (wholesaler) von MB-Produkten als regional Distributoren, ansässig in den bonded Zones bzw. Free Trade Zones, die kein chinesisches Zollgebiet darstellen und nur in diesen Zonen Vertriebstätigkeit zugelassen ist.
- (7) Wo man mit einer 100% TG tätig sein wird, wird man versuchen dies vorzuziehen insbesondere im Vertriebsbereich. Doch strategische Beteiligung mit Minderheitsbeteiligung können auch vorgezogen werden. Doch auf Grund langfristige Erfahrungen geht die Tendenz immer mehr zur 100% TG.
- (8) Entscheidend sind die Käuferschichten und der Markt. Bei Importen sind Marketingbemühungen, Verbesserung des Händler-Vertriebsnetzwerke entscheidend sowie die Bearbeitung aller Märkte und das Einsetzen aller Instrumente wo man über ein know how verfügt wie z.B. Autofinanzierungsangebote. Nach WTO können jetzt auch zum ersten mal der Vertrieb auf eigener Hand getätigt werden.

Bei lokaler Herstellung sind gute Beziehungen mit Joint Venture Partner wichtig für ein gemeinsames Verständnis sowie für schnelle Entscheidungen da sonst lange Verhandlungen und lange Abstimmungsprozesse entstehen können.
- (9) Am Marktpotential gibt es gar kein Zweifel und zwar bei allen Produkte in China. So auch bei allen Automobilprodukte in allen Segmenten. Der große Marktanteil von VW ist historisch bedingt und nicht lange haltbar und es ist mit einer Aufteilung zu rechnen. Die Hauptkonkurrenz für Mercedes- Benz PKW in China ist Audi und BMW.
- (10) Die Zusagen, die gemacht wurden, wurden auch weitgehend eingehalten jedoch gibt es auch Verzögerungen. Es herrscht ein enorme Druck den WTO-Protokoll in nationale Gesetze umzusetzen und der Zeitrahmen wurde nicht immer 100% einhalten. Die Zölle wurden gesenkt und die Importquotensteigerung eingehalten. Doch gibt es für einzelne Unternehmen kein offizielles Rügeverfahren. Es ist ein multinationales Verfahren und individuelle Subjekte müssen sich an Regierung wenden. Viele Sachen sind jetzt einfacher und der WTO stellt auch psychologischen Faktor dar, nämlich der umkehrbaren Integration in die Internationale Wirtschaftsordnung. Doch bisher konkret nicht viel bewirkt für ausländische Unternehmen es gab eher positiver Effekte.

5. Versicherungssektor

Unternehmen: Allianz General Representative Office China

Interviewpartner: Herr Dr. Jörg-Michael Luther, General Representative

Interviewdatum: 29. Januar 2003

Interviewfragen

- (1) *Aktivitäten bzw. Präsenz der Allianz China (in Beijing Repräsentanz).*
geographische Beschränkungen, stufenweise Aufhebung → wiefern beeinflusst dies die Geschäftstätigkeit.
Kundenstamm.
- (2) *Wiefern Aktivitäten durch WTO-Bestimmungen berührt werden.*
Angebot an Produktpalette (Lebensversicherung, Kranken-, Unfall-, Kfz-Versicherung).
Kundenstamm (Regulierungen an ausländische Versicherer).
- (3) *Aspekt des steigenden Wettbewerbs.*
Lage einheimische Versicherung – ausländische Versicherung → Wettbewerbsvorteile.
- (4) *Juristische Aspekte Mit WTO-Verbesserungen – Transparenz?*
- (5) *Aufsichtsbehörde CIRC.*
Anlage und Investitionsmöglichkeiten der Versicherung in den Kapitalmärkten.
Sonstige Schwierigkeiten für ausländische Versicherung.
- (6) *Marktabdeckung und Distributionsfragen (Konzentration auf die städt. Ballungsgebiete).*
Marketing → Vertriebsmethoden → Vertreter/Agenten → Filialenetz (Banken wie in Deutschland).
- (7) *Strategische Beteiligungen an inländische Versicherung Kooperation mit chinesischen Versicherung (staatliche).*
- (8) *Welche Faktoren sind entscheidend für Erfolgreiche Geschäft für ausländische Versicherung in China.*
- (9) *Marktentwicklung nach WTO-Beitritt.*
Marktpotential, Wettbewerbsaspekte (chinesische Anbieter und ausländische Konkurrenz).
Einfluss der Reform des staatliche Sozialversicherungssystem auf die Operationen.
hinsichtlich der 3. Säule Rentenversicherungssystem → Teilnahme ausländische Anbieter vorgesehen.
- (10) *Gesamtbewertung des 1. jährigen WTO-Beitritts, Ausblick in 5 Jahren.*

Antworten

- (1) Die Allianz Group hat seit 1994 3 Repräsentanzen in China (in Shanghai, Peking und Kanton) dazu noch eine Niederlassung in Hongkong. 1998 wurde in Shanghai das Allianz Dazhong Life Insurance Company Ltd. zwischen der Allianz Group und Dazhong Insurance Company Ltd. als Joint Venture gegründet. Es bietet individuelle Lebensversicherung und Unfallversicherungen an und möchte in Zukunft Gruppenversicherungen anbieten. Außerdem steht die Öffnung einer Filiale in Kanton kurz vor der Zulassung und die Genehmigung der CIRC wurde Ende 2002 gewährt.
- (2) Ganz massive Verbesserungen durch die WTO-Zusagen. Z.B. falls die Lizenz durch ist kann man landesweit Rückversicherungsdienste anbieten, was sehr hilfreich ist. Innerhalb der 2 Jahren wird gleichbehandlung mit chinesischen Kunden erreicht, da bisher nur ausländische Privatkunden und JV bedient werden konnte. National Treatment wird 2004 erfolgen, wo man dann landesweit aktiv werden kann in den offenen Städten (15 Großstädte). Doch bei der Niederlassung/Filiale gibt es eine Stadtbegrenzung und ein

Eigenkapitalvorschrift von 200 Mio. RMB, wobei die regional Filiale nur 20% des EK benutzen darf und 2 zusätzliche Filialen haben kann. Inländische Versicherer haben gleiche EK-Bestimmungen jedoch keine regionale Begrenzungen. Außerdem können ausländische Versicherer keine Gruppenlebensversicherungen anbieten, und Krankenversicherung nur mit Sonder-genehmigung. Die Allianz wird bald in allen Sparten (außer Krankenversicherung) in China vertreten sein inkl. Lebens.- Sach.- Kredit.- Rückversicherung und Asset Management.

- (3) In Shanghai und Kanton herrscht große Konkurrenz zwischen lokalen Versicherungen. Z.B. hat inzwischen die Prudential die China Life überholt. Die Aussichten insgesamt nicht schlecht wenn man ins Binnenland schaut. Der Markt ist noch unterentwickelt mit 14 chinesischen Gesellschaften und 25 ausländischen Gesellschaften. Im Vergleich in Deutschland gibt es 1.500 Gesellschaften und in Hongkong 290. Chinesische Versicherer in ganz China haben ein Prämienvolumen von 37 Mrd. Euro, die Allianz hatte 2001 73 Mrd. Euro Prämienvolumen. Die Vorteile ausländischer Versicherung liegen hauptsächlich in der moderneren Technologie, im Service (es gibt jedoch regionale Unterschied) modernere und effizientere Verwaltung, bessere Kapitalausstattung, ausländische Image. Bei den chinesischen Marktteilnehmern gibt es Probleme beim Qualität/Service und kein ausreichend ausgebildetes Personal.
- (4) Sach- und Lebensversicherung gut ausgestaltet im Versicherungsgesetz mit klaren Vorschriften. Doch einige Regulierungen müssen zusammengeführt werden, doch besser als vor 5 Jahren. Das Problem liegt im Zeitfaktor der Rechtsumsetzung sowie bei der Einhaltung der Regulierungen. Es gibt insgesamt bei den Bürokraten wenig qualifizierte Personal und gute Beziehungen sind nach wie vor wichtig.
- (5) Behörde ist eine Abteilung der POBC mit eigener Autorität und hat Ministerrang. Eigene Abteilungen der Property - Internationale- Lebensversicherung. Sie verteilt die Genehmigungen, wobei es hier Gummiparagraphen gibt. Zu den Gründungsvorschriften gilt die Repräsentanz von 2 Jahren, 30 Jahre aktiv sein und mindestens US\$ 5 Mrd. Bilanzvermögen besitzen. Man möchte damit kleine Gesellschaft aus dem Land halten, nur die großen sollen kommen.
- (6) Es ist ein eigenes Vertreternetz über Agenten/Makler und Broker vorhanden auf Kommissionsbasis. Bei Lebensversicherung ist eine staatliche Genehmigung und eine Prüfung notwendig, die jeden Tag angeboten wird. Bei Sachversicherungen ist die Norm, dass man einen eigenen Agentenstab unterhält d.h. Mitarbeiter anstellt mit Fixgehalt und Kommission. Die chinesischen Versicherungen nutzen innerhalb von Shanghai den Vertriebskanal über die Banken. Bei einem Servicebüro ist die landesweite Abdeckung unklar ! Die PICC hat insgesamt 5.000 Filialen in China. Alle chinesische Anbieter sind mit staatlicher Beteiligung. Z.B. Bei Börsengängen Stake holder bei PING AN.
- (7) JV-Gründungen und das Einkufen in einer Gesellschaft sind möglich. Doch gibt es Limitierungen, so kann nicht mehr als 25% des Gesamtkapitals in ausländische Beteiligung gehen. Man möchte eine Aufweichung der Eigentumsverhältnisse durch mehr Investoren vermeiden. So ist z.B. bei Börsenotierungen immer der Staat im Besitz der Mehrheit der Aktien und es ist klar geregelt wie viel Anteile ausländische Unternehmen erwerben können. So hat China Life USD 2 Mrd. durch den Verkauf von Aktien an der Börse in Hongkong und New York eingenommen, wo sowohl institutionelle als auch Privatleute Aktien erwerben konnten.
- (8) Es bestehen miserable Möglichkeiten der Geldanlage. So ist vorgeschrieben, dass man keine Aktien erwerben darf, nur in bestimmter Anzahl der Fonds anlegen darf und nur bestimmte Anteile erwerben kann. Doch auch in Deutschland gibt es die Vorschrift einen bestimmten Teil zur Sicherheit in festverzinsliche Wertpapiere zu investieren. Doch in China ist außerdem eine Anlage im Ausland nicht erlaubt, zumindest nicht mit den in China aufgenommenen Prämieinnahmen. Der Zinsmarkt ist ganz unten.
- (9) Das Service in China bleibt ein Problemkind. Der Wettbewerb läuft oft unrealistisch nur über Preise. Doch das Lebensversicherungsvolumen ist im letzten Jahr um 50% gestiegen und gewinnt in China immer mehr den Charakter als eine private Zusatzversicherung und als Kapitalanlage. Die größten Marktpotentiale sind bei Gruppenversicherungen zu sehen, wo momentan noch kein Zugriff für ausländische Anbieter besteht. Man kann sagen, das ist

das eigentliche Geschäft, wo man mit einem betrieblichen Pensionsvertrag 3.000 Mitarbeiter versichert und eine Police abschließt. Nach 2 Jahren haben auch ausländische Versicherer Zugang zu diesem Großgeschäft.

(10) **Gesamtbewertung positiv.**

6. Rechtsanwaltskanzlei

Unternehmen: KPMG Beiten Burkhardt

Interviewpartner: Herr Björn Etgen, Dr. jur. Rechtsanwalt (Attorney-at-law), Chief

Representative

Interviewdatum: 22. Januar 2003

Interviewfragen

(1) *Aktivitäten in China/Präsenz.*

(2) *Einfluss der WTO-Vereinbarungen auf Geschäftsoperationen.*

3 geographische und quantitative Beschränkungen aufheben.

4 Kundenstamm → Representative Office → welche Operationen zugelassen.

5 Welche Dienste zugelassen.

(3) *Aspekte des steigenden Wettbewerbs ab 1992 Justizministerium 1 Rep. In China, 14 neue Kanzleien zugelassen.*

6 Zw. ausländische Anbieter und einheimische Kanzleien.

7 Vorteile, Nachteile.

(4) *Rechtssystem in China.*

8 Besonderheiten, Rechtspraxis → lokale Eigenschaften? → Durchsetzung in Gerichten !

9 National treatment nach WTO.

10 VW-Aufbau → Gesetzgebungsprozess.

(5) *Sonstige Schwierigkeiten für ausländische Kanzleien.*

11 z.B. Anstellung von lokalen Anwälten → Berater.

12 JV-Kanzlein nicht zugelassen.

(6) *Steuerrecht in VPC.*

13 Besonderheiten und Dienste für ausländische Unternehmen.

14 Steuerberater – Wirtschaftsprüfer.

15 Problem der Bilanzen chinesischer Unternehmen – Transparenz.

(7) *Kooperation mit inländischen Kanzleien.*

16 Welche Formen Zusammenarbeit.

(8) *Von welchen Faktoren hängt Erfolg ab?*

(9) *Marktentwicklung und Potentiale.*

(10) **Gesamtbewertung nach 1 Jahr WTO und Ausblick.**

Antworten

(1) KPMG Beiten Burkhardt hat zwei Vertretungen in China, in Shanghai und in Peking sowie eine Rechtsanwaltskanzlei in Hongkong, welches eine lokale Kanzlei ist, dass nach Hongkong Gesetzen in Gerichten Mandanten vertreten kann. In China werden vorwiegend Beratungsdienste für ausländische Firmen bei der Gründung der Geschäftstätigkeit und in den laufenden Operationen angeboten.

(2) Es wurden inhaltliche Anforderungen an die Vertreter der Kanzleien gemacht. So muss der Chief Representative 3 Jahre Berufserfahrung vorweisen und den Status eines Partners

besitzen. Weiterhin wird als Gründungauflage eine feasibility study gefordert. Die geographischen Beschränkungen der Niederlassung wurden für 15 Städte aufgehoben. Für ausländische Kanzleien gilt jedoch im Kernbereich weiterhin status quo. So hat sich im Mandantenstamm durch WTO nichts verändert. Beratungsdienste sind nur in Heimatrecht und Internationales Recht zulässig und man kann Interpretationen zu chinesischem Recht ausgeben. Jedoch nicht im chinesischen Recht aktiv werden im Sinne von Mandanten in chinesischen Gerichten zu vertreten !

- (3) Es gibt keine Beschränkung in dem Markt und immer mehr ausländische Kanzleien kommen hinzu. Ohnehin ist bereits jeder Player auf dem Markt ! Und auch chinesische Kanzleien versuchen durch Anstellung von ausländischen Personal und Anwälten Beratung im selben Rechtsgebiet durchzuführen was zu erheblichen Konkurrenzdruck führt.
- (4) Es gibt generell Umsetzungsdefizit und im Laufe der nächsten 10 Jahren wird ein großes Volumen an Gesetzesvorschriften entstehen. Ein Problem stellt die Tatsache dar, dass viele Behörde sich in manchen Rechtsbereichen nicht auskennen und entsprechend anders entscheiden. Besonders in lokaler Praxis kommen oft nationale Bestimmungen nicht zur Geltung und die Provinzen und Städte verfügen über Autonomie und deshalb sind auch Eingriffe seitens der Zentralregierung nicht erwünscht. So gibt es z.B. Sonderzölle auf Kfz aus anderen Regionen. Die Zentralregierung bemüht sich z.B. lokale Steuervergünstigungen für ADI aufzuheben doch im Konflikt mit Lokalregierung. Bei rechtlich Vorgehen werden keine juristische Mechanismen in Anspruch genommen da die Klage viel Zeit und Geld kostet sondern eher offizielle Kanäle wie zentrale/lokale Behörde, die Botschaft oder Regierungsstellen und zentrale Ministerien. Auf jeden Fall ist Lobbyarbeit hinter den Kulissen sehr wichtig.
- (5) Sonstige Schwierigkeiten liegen bei langen Genehmigungsverfahren bei Zulassung von Repräsentanzen, wo sich für ausländische Anwaltskanzleien trotz WTO wenig bewegt hat. Es ist nicht erlaubt lokale Anwälte einzustellen. Es liegt daher kein National Treatment vor und ist ein Anliegen der EU-WTO Staaten.
- (6) Steuersystem nicht Gegenstand der WTO-Verhandlungen und es gibt unterschiedliche Behandlungen wie z.B. die steuerlichen Vergünstigungen für ADI. Diese Privilegien für ausländische Unternehmen werden weil sie gegen National Treatment verstoßen langfristig wegfallen. Doch sonst keine nennenswerte steuerliche Benachteiligung. Als Wirtschaftsprüfer ist die KPMG zugelassen als Joint Venture mit einer chinesischen Gesellschaft, die prüfen und Testate erteilen. Es ist keine 100% TG in diesem Bereich möglich.
- (7) Formen der Zusammenarbeit liegen vor z.B. wenn bei Gerichtsverfahren chinesischen Kanzleien eingeschaltet werden sowie in allen Bereichen nach Anforderung des Mandanten z.B. bei Börsenlistings.
- (8) Wichtig sind qualifizierte Anwälte, Verständnis für Kultur und das Land sowie eine internationale Anbindung des Büros und internationale Unterstützung und entsprechende „commitment“ der Kanzlei zu China. Dann natürlich eine entsprechende Präsenz in den Wirtschaftstandorten in China, in Peking, Shanghai und Hongkong. Wettbewerbsvorteile der ausländischen Kanzleien liegen bei der Qualität der Beratung, dann dass man im ausländischen Recht homeplayer ist z.B. in Deutschland mehrere spezialisierte Anwälte besitzt und daher entsprechenden know-how Vorsprung hat. z.B. Schiedsurteile chinesischer Unternehmen gegen deutsche in Deutschland vollstrecken.
- (9) Die lokale Präsenz wird sich erhöhen und ein höherer Grad der Spezialisierung erfolgen. Großes Potential besteht darin chinesische Unternehmen in EU-Recht und in EU-Bestimmungen zu beraten die immer mehr in die EU exportieren. Doch langfristig werden ausländische Kanzleien wegen gesetzlichen Rahmenbedingungen an Grenzen stoßen und es sind Fusionen der großen Kanzleien zu erwarten.
- (10) Der Eindruck lautet, dass sich chinesische Behörde bemühen Bestimmungen einzuhalten. Daher überwiegend zufrieden doch gleichzeitig wird gehofft, dass in den kommenden WTO-Verhandlungsrunden weitere Konzession für ausländische Kanzleien gemacht werden, da man im Vergleich mit anderen Industrien, wo die Öffnung viel größer ist und daher Kanzleien klar benachteiligt sind.

7. Unternehmensberatung und Tourismussektor

Unternehmen: Near China Economic & Tourism Development

Interviewpartner: Herr Manfred Wagner, General Manager & Director

Interviewdatum: 26. Februar 2003

Interviewfragen

- (1) *Hintergrundwissen Geschäftsaktivität in China / wie lange in Beijing?*
- (2) *Inwieweit sind Aktivitäten durch WTO-Bestimmungen berührt?*
 - 17 geographische Beschränkung – Aktionsradius Kundenstamm – Auflagen Lizenzvergabe.
- (3) *Aspekt des steigenden Wettbewerb.*
 - 18 inländische – ausländische Unternehmensberater → Vor- und Nachteile Marktzutritt neuer Anbieter.
- (4) *Juristische Aspekte.*
 - 19 Verrechtlichung – Transparenz → Umsetzung der Vereinbarungen.
 - 20 Internationale Standards → Produktzulassungsverfahren → Bilanzen / Buchhaltung.
- (5) *Sonstige Schwierigkeiten für ausländischen Dienstleister im China-Markt.*
- (6) *Marktabdeckung und Service.*
- (7) *Kooperation mit inländischen Unternehmen JV Veränderung durch WTO.*
- (8) *Erfolgsfaktoren ausländischer Unternehmen / Dienstleister im China-Markt?*
- (9) *Marktentwicklung – Potentiale bei Dienstleistern und Unternehmensberatern und allgemein Prognosen.*
- (10) *Gesamtbewertung des WTO-Beitritts bisherige Veränderung und Ausblick in 5 Jahren.*

Antworten

- (1) Das Unternehmen ist über 2½ Jahren in Peking, doch davor 9 Jahre mit Chinesen zusammen gearbeitet. Der Kontakt wurde hergestellt indem man chinesische Regierungsdelegationen, die ins Ausland geflogen sind, betreute d.h. immer schon in der Tourismusbranche tätig.

Um den WTO-Beitritt voranzugehen kam der Entschluss der Niederlassung in China. Jetzt haben es ausländische Firmen viel einfacher doch der Markt ist jetzt auch dementsprechend viel härter geworden. Damals war vieles nicht möglich gewesen, es waren viel weniger Marktteilnehmer.

Doch wenn man bereits lange vor WTO-Beitritt anwesend ist kann die Zeit nutzen um ein Vorsprung vorzubereiten und aufzubauen. Vor allem z.B. vor Ort Kontakte und Verbindungen aufbauen und dadurch potentielle Geschäfte vorbereiten und aufbauen. Die Vorteile jetzt liegen darin, dass alle 6 Monate Firmenlizenz geändert werden müssen um sich an den verändernden Marktverhältnisse anzupassen.

- (2) Nur Zulassung in ausgewiesenen Wirtschaftszonen möglich. So haben ausländische Firmen keine Niederlassungsfreiheit selbst innerhalb der städtischen Zonen Genehmigungsverfahren erforderlich. Mittlerweile kämpfen viele Provinzen/Städte/Bezirke um Investition. Der Kundenstamm erstreckt sich auf chinesische Firmen, deren Beratung bei internationalen Geschäftskontakten/Niederlassungen wo ausländische Berater Qualitäts- und Kompetenzvorteilbesitzen aber auch deutsche Unternehmen im Export bzw.

Markteintritt in China beraten. Das Unternehmen ist die erste ausländische in China, die eine offizielle Tourismus Lizenz ausgehändigt bekommt und ein Mitglied der China National Tourism Association wird (CNTA). Die Übergabefeier wird demnächst stattfinden. Ursprünglich war die Tourismuslizenz, das berechtigt auch chinesischen Staatsbürger dienste anzubieten erst ab 2005 vorgesehen, doch wurde es vorgezogen. Das zeigt, das China an Voranschreiten interessiert ist, weil es das einzigste Weg ist das Land zu reformieren.

- (3) Es herrschen grundsätzlich nicht gleiche Wettbewerbskonditionen und Ausländer müssen viel besser sein. Entscheidender Wettbewerbsvorteil wird ein gutes Geschäftskonzept/Strategie sein. In vielen Bereichen ist ein Goldgräberstimmung zu beobachten was die Gefahr erhöht sich zu verrennen ! Die ausländischen Vorteile müssen sich erst fragen welche klaren Vorteile sie besitzen.
- (4) Grundsätzlich sind Regelung nicht a la wild West in China. Gewisse Punkte werden sehr ernst genommen z.B. ausländische Devisen wo es sehr viele Regelungen gibt. So muss man für die Deviseneinnahmen im voraus Steuer entrichten d.h. das voraussichtliche Volumen im nächsten Jahr angeben. Genauso ist eine Genehmigung für eine Devisentransfer ins Ausland erforderlich. Dadurch wird ein Reinvestieren im Innland gefördert.

Guanxi-Beziehungen in China sind extrem wichtig und können in vielen Fällen über sein oder nicht sein entscheiden !

Es gibt was Gesetze angeht Umsetzungsproblem z.B. bereits die Auslegung der Worte/Sprache in den Gesetzestexten ist ambivalent und nicht klar definiert doch das liegt in der chinesischen Sprache. Andererseits ist das zentralistische System sehr effektiv, so wurde im 16. Parteitag der KP Chinas in 2 Tagen in jeder Straßenkreuzung 2 Polizisten aufgestellt. D.h. die Umsetzung kann durch die autoritäre Struktur sehr schell sein. Bei Gesetzen, die von der politischen Führung ernst genommen werden, kann der Vollzug außerordentlich schnell erfolgen. Doch bei vom Ausland erzwungenen Gesetze geht es entsprechend langsamer. Man kann sich nur daran erinnern wie schnell ganze Wohnungsquartiere in den Großstädten vernichtet werden !

- (5) „Guanxi“ und Beziehungen werden an Bedeutung verlieren und das Wirtschaftlichkeitsdenken wird durchsetzen. Besonders das junge Volk strebt nach Erfolg und langfristig werden solche Punkte immer unwichtiger. Beschränkungen und Wettbewerbnachteile gibt es weitere, so werden in vielen Fällen Genehmigungen für Aktivitäten nicht erteilt oder in die Länge gezogen (Problem der Korruption !)
- (6) Der Market wird insgesamt viel freier mit mehr Anbietern, mehr Wettbewerb und mehr Auswahl für Kunden. Qualität und Service wird wichtiger werden und auf jeden Fall wird es in Zukunft nicht möglich sein, dass wie im Falle von VW-Santana dasselbe Model ohne große Variationen Jahrzehnte lang in chinesischem Markt verkaufen werden kann. Um aber noch mal aufzuzeigen, welche Rolle gute Kontakte zu Behörden bedeuten kann. So hat VW mit dem Staat ein Abkommen wonach alle Geschäftswagen von staatlichen Arbeitseinheiten und Behörden ein Audi A6 weshalb sie so oft in Peking anzutreffen sind.
- (7) JV werden nicht mehr benötigt durch WTO-Vereinbarungen. Es sind im Consulting-Bereich 100% TG möglich, was früher nicht der Fall war. Beim chinesischen Personal gibt es große Probleme, die aus der Denkweise von der Schulenausbildung resultiert und es ist erfahrungsgemäß eine hohe Fluktuation zu beobachten. Das ist darauf zurückzuführen, dass der Chinese kurzfristig denkt und langfristig strategisches Denken sehr wenig anzutreffen ist ! Es gibt bei Mitarbeitern auch Missbrauchs- und Erpressungsgefahr vor allem falls eine starke Abhängigkeit besteht kommt es zum Vertrauensproblem.
- (8) Die entscheidenden Faktoren sind Kapitalausstattung, eine geeignete Strategie und ein Marketing-konzept sowie der Produktpreis. Im Gegensatz zu vielen Fehleinschätzungen und Vorstellungen ist es unmöglich gleich in China Geld zu verdienen. Vielmehr erfordert der Markt große Anfangs-investition und man muss die höheren Kosten beim qualifizierten Personal, Lebenshaltungskosten für Expats die ungefähr doppelt so hoch sind wie in Deutschland berücksichtigen.

- (9) Das Potential ist zweifellos vorhanden doch gibt es Marktspezifika, die man beachten muss. Z.B. kann man nicht von dem Chinamarkt sprechen, da es große Unterschiede gibt und China in sich ein Entwicklungsabstand von 100 Jahren hat (z.B. in Shanghai Pudong und ein Dorf in Gansu Provinz). Doch es existiert in der Tat ein enorm großer Markt bei fast allen Produkten in den Zentren und der Entwicklungspfad wird langfristig positiv sein und ins landesinnere durchsickern, doch insgesamt mit einer sich abschwächenden Wachstum. Viele Firmen und Produkte werden sich in der Anfangsphase wo wir uns befinden in 5 Jahren durchsetzen, weil jetzt der Markt gesucht wird und ein Boom vorhanden ist nach 5 Jahren wird sich der Markt stabilisiert haben. Firmen werden sich etablieren und Markennamen machen. Deshalb ist ein Durchsetzen nur jetzt in der Anfangsphase möglich und man muss sich überlegen wie man auf dem Markt geht ein Konzept und eine Strategie sind dabei das wichtigste. Es ist in diesem Zusammenhang auch zu empfehlen, sich beim Markteintritt in China gut beraten zu lassen, damit man viele Kosten später die durch Fehlentscheidungen verursacht werden vermieden.
- (10) Insgesamt kann man sagen, dass alle ausländische Unternehmen in allen Bereichen durch den WTO-Beitritt Vorteile entstanden sind und alle davon profitieren.

Tabellen

Tabelle A1 Entwicklung der Privatwirtschaft in der VR China, 1989-2000.

Jahr (je 31.12.)	Anzahl der Unternehmen	Beschäftigte in Millionen	Registriertes Kapital In Milliarden Yuan
1989	90 581	1,64	8,4
1990	98 141	1,70	9,5
1991	107 843	1,84	12,3
1992	139 633	2,32	22,1
1993	237 919	3,73	68,1
1994	432 240	6,48	144,8
1995	654 531	9,56	262,2
1996	819 252	11,71	375,2
1997	960 726	13,49	514,1
1998	1 200 978	17,10	719,8
1999	1 508 857	20,22	1 028,8
2000	1 761 769	24,06	1 330,8

Quelle: DIHK-ACFIC Partnership Project Beijing nach der Statistik des Amtes für Industrie und Handel Chinas / www.acfic.org.cn

Tabelle A2 Real Incomes in rural and urban households in China, 1980-1999.

	Real per capita income index		Gini coefficient	Real per capita net income in 1999 prices (RMB)		
	Rural (1)	Poorest (20%) (2)		Rural (4)	Urban (5)	Urban/rural ratio (6)
1980	100	100	0,24	616	2 062	3,35
1985	189	165	0,26	1 193	2 605	2,18
1990	218	177	0,31	1 380	3 217	2,33
1995	272	193	0,33	1 702	4 713	2,77
1999	349	252	0,35	2 210	5 854	2,65

Anmerkung: 1. Gini coefficient of income distribution. Higher value indicate greater income inequality.

Quellen: National Bureau of Statistics, 1989-2000 and rural household income and expenditure surveys. Entnommen aus: Kwiecinski, Andrzej (2002): Implications for the Rural Economy. In: OECD (Hrsg.): *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), S. 108.

Tabelle A3 Anteil an kumulierten FDI im Jahre 1999.

	Anteil an Projekten in %	Anteil an genehmigten FDI in %	Anteil an realisierten FDI in %
Ostchina	82,13	88,13	87,84
Zentralchina	12,86	8,00	8,94
Westchina	5,01	3,87	3,22

Quelle: Jiang, Xiaoyuan (2001): The Impacts of WTO Accession on the New Regional Patterns of Trade and Foreign Investment in China, paper prepared for the Fourth ECAN Annual Conference on "China's WTO Accession: National and International Perspectives", 1-2 February, Berlin.

Tabelle A4 Structural shifts in the three industry sectors in the 1990s.

Year	At current prices			At constant prices*		
	Primary	Secondary	Tertiary	Primary	Secondary	Tertiary
1990	27,1	41,6	31,3	27,1	41,6	31,3
1995	20,5	48,8	30,7	18,8	52,6	27,9
1998	18,0	49,2	32,8	16,5	55,6	27,9
1999	17,3	49,7	32,9	15,8	56,1	28,1
Annual averages						
1991-1995	21,4	46,0	32,6	21,7	48,3	29,9
1996-1999	18,6	49,4	32,0	16,9	55,1	28,0

Anmerkung: * At 1990 constant prices.

Quellen: Compiled and computed from relevant figures from *China Statistical Yearbook*, 1999; *Statistical Communiqué on 1999 National Economic and Social Development*. Entnommen aus: Guo, Keshu (2001): The Strategic Adjustment of China's Industry Structure in the Next 5 Years. *World Economy & China* Number 2, 2001, S. 25.

Tabelle A5 The urban/rural development gap.

Indicator (per capital)	Real income (1995)	Savings deposits (1995)	Consumption (1995)
Ratio town: country	2.79	11.4	3.41

Quelle: Entnommen aus: Demurger, Sylvie (2002): China's Regional Development: Prospects and Policies. In: OECD (Hrsg.): *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*, S. 682.

Tabelle A6 Disparities between provinces: economic indicators, 1999.

Provinces	GDP (RMB million)	Per capital GDP (RMB)	Average yearly wage (RMB)	FDI (US\$ million)	Rural enterprises ¹
Beijing	217 446	19 846	14 054	1 975	96
Tianjin	145 006	15 976	11 056	1 764	114
Hebei	456 919	6 932	7 022	1 042	788
Shanxi	150 678	4 727	6 065	391	317
In. Mongolia	126 820	5 350	6 347	65	385
Liaoning	417 169	10 086	7 895	1 062	439
Jilin	166 956	6 341	7 158	301	249
Heilongjiang	289 741	7 660	7 094	318	149
Shanghai	403 496	30 805	16 641	2 837	150
Jiangsu	769 782	10 665	9 171	6 078	821
Zhejiang	536 489	12 037	11 201	1 233	814
Anhui	290 859	4 707	6 516	261	496
Fujian	355 024	10 797	9 490	4 024	530
Jiangxi	196 298	4 661	6 749	321	307
Shandong	766 210	8 673	7 656	2 259	1 281
Henan	457 610	4 894	6 194	521	858
Hubei	385 799	6 514	6 991	915	657
Hunan	332 675	5 105	7 269	654	922
Guangdong	846 431	11 728	12 245	11 658	1 178
Guangxi	195 326	4 148	6 776	635	344
Hainan	47 123	6 383	6 865	484	27
Chongqing	147 971	4 826	7 182	239	144
Sichuan	371 161	4 452	7 249	341	586
Guizhou	91 186	2 475	6 595	41	128
Yunnan	185 574	4 452	8 276	154	235
Tibet	10 561	4 262	12 962	n.a.	2
Shaanxi	148 761	4 101	6 931	242	391
Gansu	93 198	3 668	7 427	41	149
Qinghai	23 839	4 662	9 081	5	23
Ningxia	24 149	4 473	7 392	51	49
Xinjiang	116 855	6 470	7 611	24	75

Anmerkungen: n.a. : not available.

1. Number of workers per 10 000 in the labour force.

Quelle: China Statistical Yearbook, 2000. Entnommen aus: Demurger, Sylvie (2002): China's Regional Development: Prospects and Policies. In: OECD (Hrsg.): China in the world Economy The Domestic Policy Challenges, S. 683.

Tabelle A7 Time schedule of market access commitments.

Upon Accession, 2001:		
21 Foreign non-life insurance companies allowed to form JV or branch with 51% ownership	22 Automobiles: initial quota value of US\$ 6 billion	23 Non-bank financial institutions allowed to provide auto financing
24 Petrochemical products: initial quota volume of 16.58 million metric tons	25 Foreign firms allowed to enter wholesale business with Chinese partners	26 Foreign operators allowed to take 25% share in mobile telecoms firms
2002:		
27 Foreign companies can provide all non-life insurance to Chinese as well as foreign clients	28 Telecommunications: 14 more cities open to foreign firms	
29 Legal services: all geographic and quantitative restrictions lifted	30 Distribution: Foreign service suppliers allowed to form JVs to sell most products	
2003:		
31 Beijing opened to foreign insurance firms	32 Telecommunications: all geographic restrictions lifted	
33 Foreign firms allowed to conduct RMB business with Chinese firms	34 50% ownership of Internet/paging JVs allowed	
2004:		
35 Petrochemical products: elimination of licenses and quotas	36 Beijing opened to foreign banking business	37 Foreign distribution of books, newspapers, pesticides allowed
38 Insurance; all regional restrictions lifted	39 49% ownership of mobile telecom JVs allowed	40 Foreign securities firms allowed take 49% stake in fund management JVs
2005:		
41 Automobiles: elimination of all import licenses and quotas	42 Travel industry: wholly-owned foreign subsidiaries allowed	
2006:		
43 Banking: all regional restrictions lifted	44 Foreign distribution of processed, crude oil allowed	
45 Foreign firms allowed to conduct RMB business with Chinese individuals	46 Tax rate on autos reduced to 50-59%	

Quelle: China International Business January 2002. WTO Supplement.

Tabelle A8 China's market access commitments in selected service sectors.

Selected sector or sub-sector	China's commitments
Financial	
Banking and other financial services	<p><i>Geographic coverage</i></p> <p>47 Foreign currency business: there are no geographic restrictions since accession.</p> <p>48 Local currency business: geographic restrictions will be phased out as follows. Upon accession, Shanghai, Shenzhen, Tianjin and Dalian; within one year after accession, Guangzhou, Zhuhai, Qingdao, Nangjing and Wuhan; within two years after accession, Jinan, Futhou, Chengdu and Chongqing; within three years after accession, Kunming, Beijing and Xiamen; and within four years after accession, Shantou, Ningbo, Shenyang and Xi'an. Within five years after accession, all geographic restrictions will be removed.</p> <p><i>Clients</i></p> <p>49 For foreign currency business, foreign financial institutions were permitted to provide services in China without restriction upon accession.</p> <p>50 For local currency business, within two years after accession, foreign financial institutions will be permitted to provide services to Chinese enterprises. Within five years after accession, foreign financial institutions will be permitted to provide services to Chinese individuals as well. Foreign financial institutions licensed for local currency business in one region of China may service clients in any other region that has been opened for such business.</p> <p><i>Licensing</i></p> <p>51 Foreign financial institutions with total assets of more than US\$ 10 billion (at the end of the year prior to filing the application) are eligible to establish a subsidiary of a foreign bank or a foreign financial company in China. Such institutions are also eligible to establish a Chinese-foreign joint venture bank or finance company. Foreign financial institutions with total assets of more than US\$ 20 billion (at the end of the year prior to filing the application) are eligible to establish a branch of a foreign bank in China.</p> <p>52 Qualifications for foreign financial institutions to engage in local currency business are as follows: three years business operation in China and a record of positive profits for two consecutive years prior to the application.</p>
Securities	<p><i>Auto financing</i></p> <p>53 Foreign non-bank financial institutions were permitted to provide auto financing upon accession.</p> <p>54 Foreign securities institutions may engage directly (without Chinese intermediary) in B-share business.</p> <p>55 Upon accession, foreign investors were permitted to establish joint ventures to conduct domestic securities investment fund management business. The maximum permitted foreign equity stake was 33 per cent upon accession, and will rise to 49 per cent within three years after accession. Within three years after accession, foreign securities institutions will be permitted to establish joint ventures, with a maximum equity stake of one third, to engage (without Chinese intermediary) in underwriting all types of shares as well as government and corporate bonds, to engage in trading of B and H-shares and bonds, and to participate in the launching of investment funds.</p>
Insurance	<p><i>Form of establishment</i></p> <p>56 Foreign non-life insurers are permitted to establish as branches, or as joint ventures with 51 per cent ownership.</p> <p>57 Within two years after accession, foreign non-life insurers will be permitted to establish wholly-owned subsidiaries.</p> <p>58 Upon accession, foreign life insurers were permitted 50 per cent ownership in a joint venture with the partner of their choice.</p> <p><i>Geographic coverage</i></p> <p>59 Upon accession, foreign life and non-life insurers, and insurance brokers were permitted to provide services in Shanghai, Guangzhou, Dalian, Shenzhen and Foshan; within two years after accession, they will be permitted to provide services in: Beijing, Chendu, Chongqing, Fuzhou, Suzhou, Xiamen, Ningbo, Shenyang, Wuhan and Tianjin.</p> <p>60 Within three years after accession, there will be no geographic restrictions.</p> <p><i>Business scope</i></p> <p>61 Upon accession, foreign non-life insurers were permitted to provide "master policy" insurance/insurance of large-scale commercial risks, with no geographic restrictions.</p> <p>62 Within two years after accession, foreign non-life insurers were permitted to provide</p>

- the full range of non-life insurance services to both foreign and domestic clients.
- 63 Foreign insurers were permitted to provide individual (not group) insurance to foreigners and Chinese citizens upon accession. Within three years after accession, foreign insurers will be permitted to provide health insurance, group insurance and pension/annuities insurance to foreigners and Chinese citizens.

Tabelle A8 China's market access commitments in selected services sectors. (cont.)

Selected sector or sub-sector	China's commitments
	<p><i>Licenses</i></p> <p>64 Upon accession, licenses can now be issued with no economic needs test or quantitative limits on licenses.</p> <p>65 Qualifications for establishing a foreign owned or invested insurance institution are as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> - The investor shall be a foreign insurance company with more than 30 years of establishment experience in a WTO member; - It shall have had a representative office for two consecutive years in China; - It shall have total assets of more than US\$ 5 billion at the end of the year prior to application, except for insurance brokers. Minimum total assets required for establishing a foreign insurance brokerage are: US\$ 500 million upon accession; US\$ 400 million within one year after accession; US\$ 300 million within two years after accession; and US\$ 200 million within four years after accession. <p><i>Reinsurance</i></p> <p>66 The current requirement that domestic and foreign insurers must cede 20 per cent of the gross premium that they receive locally to the state-owned China Reinsurance Company will be phased out within four years after accession.</p>
	<p>Distribution</p> <p>Wholesale trade and commission agents 67 Within one year after accession, foreign service suppliers may establish joint ventures to engage in the commission agents' business and wholesale business of all imported and domestically produced products, except for certain excluded items. Of these items, foreigner invested wholesale firms will be permitted to engage in distribution of books, newspapers and magazines, pharmaceutical products, pesticides, and mulching films by three years after accession, and to distribute chemical, and crude and processed oil after five years.</p> <p>68 Within two years after accession, foreign majority ownership in distribution services will be permitted and no geographic restrictions will apply.</p> <p>Retailing (excluding tobacco) 69 Upon accession, Zhengzhou and Wuhan were immediately open to joint venture retailing enterprises. Within two years after accession, foreign majority control will be permitted in joint venture retailing enterprises, which will be allowed to operate in all other provincial capitals, as well as Chongqing and Ningbo.</p> <p>70 Foreign service products will be permitted to engage in the retailing of all products, except for books, newspapers and magazines within one year after accession; pharmaceutical products, pesticides, mulching films and processed oil within three years after accession; chemical fertilisers within five years after accession.</p> <p>Franchising and other 71 Market access three years after accession.</p>
	<p>Business</p> <p>Legal 72 Geographic and quantitative limitations will be eliminated within one year after accession.</p> <p>73 All representatives shall be resident in China no less than six months each year. The representative office shall not employ Chinese lawyers registered outside of China.</p> <p>Accounting, auditing and bookkeeping 74 Partners or professional accountants employed by incorporated accounting firms are limited to Certified Public Accountants (CPAs) licensed by the Chinese authorities.</p> <p>75 Foreign accounting firms are permitted to affiliate with Chinese firms.</p> <p>76 Upon accession, issuance of licenses to those foreigners who have passed the Chinese national CPA examination are accorded national treatment.</p> <p>Taxation 77 Foreign firms providing tax services will be permitted to establish wholly owned subsidiaries within six years after accession.</p> <p>Medical and dental 78 Foreign service suppliers are permitted to establish joint venture hospitals or clinics with Chinese partners, subject to quantitative limitations in line with China's needs. Foreign majority ownership permitted.</p>

	79	The majority of doctors and medical personnel of joint venture hospitals and clinics shall be of Chinese nationality.
Computer and related	80	Certified engineers, or personnel with bachelor's degree (or above) and three years of experience in these fields are allowed to provide services.
	81	For software and data processing services, only joint ventures are allowed, with foreign majority ownership permitted.

Tabelle A8 China's market access commitments in selected services sectors. (cont.)

Selected sector or sub-sector	China's commitments
Communication	
Courier services	82 Within four years after accession, foreign service suppliers will be permitted to establish wholly-owned subsidiaries.
Telecommunications	83 Upon accession, foreign service suppliers were permitted to establish joint venture value-added telecommunication enterprises, and provide services in the cities of Shanghai, Guangzhou and Beijing. Foreign investment in joint ventures shall not exceed 30 per cent. 84 Within two years after accession, geographic restrictions will be abolished and the maximum foreign equity share raised to 50 per cent.
Audio-visual	<p data-bbox="544 535 970 562"><i>Videos and sound recording distribution</i></p> <p data-bbox="544 562 1449 642">85 Foreign suppliers are permitted to establish contractual joint ventures with Chinese partners to engage in the distribution of audio-visual products, excluding motion pictures.</p> <p data-bbox="544 642 1362 696">86 China allows the importation of motion pictures for theatrical release on a revenue-sharing basis, subject to an annual ceiling of 20.</p> <p data-bbox="544 707 711 734"><i>Cinema theatre</i></p> <p data-bbox="544 734 1449 817">87 Foreign services providers are permitted to construct and/or renovate cinema theatres in conjunction with domestic providers, with foreign share not exceeding 49 per cent.</p>
Tourism and travel related	
Hotels and restaurants	88 Within four years after accession, wholly foreign-owned subsidiaries will be permitted.
Travel agency and tour operator	89 Foreign services suppliers who meet certain conditions are permitted to provide services in the form of joint-venture travel agencies and tour operators in the holiday resorts designated by the Chinese government in the cities of Beijing, Shanghai, Guangzhou and Xi'an upon accession. 90 Within six years after accession, wholly foreign-owned subsidiaries will be permitted and geographic restrictions will be removed.

Quelle: Protocol on the Accession of the People's Republic of China, Annex 9: Schedule of Specific Commitments on Services.

Landkarte von China



Literaturverzeichnis

An, Mark Yuying; Li, Wei; and Yang, Dennis Tao (2001): *China's Great Leap: Forward or Backward? Anatomy of a Central Planning Disaster*. Discussion Paper Series, No. 2824, Centre for Economic Policy Research (London).

Außenwirtschaft Wirtschaftskammer Österreich (2002): *China Nachrichten* Quartal 3/02 und 4/02. AHST (Peking).

Bouin, Olivier; Coricelli, Fabrizio and Lemoine, Françoise (1998): *Different Paths to a Market Economy - China and European Economies in Transition*. OECD, CEPPII, CEPR.

Bouin, Oliver (1998): Financial Discipline and State Enterprise Reform in China in the 1990s. In: Bouin, Oliver; Coricelli, Fabrizio and Lemoine, Françoise (Hrsg.): *Different Paths to a Market Economy - China and European Economies in Transition*. OECD, CEPPII, CEPR.

Broadman, Harry G. (1996): *Policy Options for Reform of Chinese State-Owned Enterprises*. Discussion Paper No. 335. The World Bank (Washington DC).

Brun, J. F.; Combes, J. L. and Renard, M. F. (2002): Are There Spillover Effects between Coastal and Noncoastal Regions in China? *China Economic Review* 13, 161-169.

Byrd, William and Gelb, Alan (2001): Township, Village and Private Industry in China's Economic Reform. In: Garnaut, Ross and Huang, Yiping (Hrsg.): *Growth Without Miracles Readings on the Chinese Economy in the ERA of Reform*. Oxford University Press (New York), 170-187.

Cai, Fang (2000): Difficulties and Unfinished Reforms in China's Economy at the Beginning of the 21st Century. *World Economy & China* Number 3-4. 21- 40.

Chai, J. H. (1998): *Studies on Contemporary China - China Transition to a Market Economy*. Oxford.

Chang, Chun and Wang, Yijiang (1994): The Nature of the Township-Village Enterprise. 205-215.

Chen, Chunlai (2002): Foreign Direct Investment: Prospects and Policies. In: OECD: *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 323-355.

Chi, Fulin (2000): *Reform Determines Future of China*. Foreign Languages Press (Beijing).

China Daily *Business Weekly*, 11.-17., 18.-24. Februar 2003.

China (Hainan) Institute of Reform and Development (2002): *China's Accession to the WTO and Infrastructure Reform*. Foreign Languages Press (Beijing).

China International Business, WTO Supplement, January 2002.

Chow, Gregory C. (2001): Challenges of China's Economic System for Economic Theory. In: Garnaut, Ross and Huang, Yiping (Hrsg.): *Growth Without Miracles Readings on the Chinese Economy in the ERA of Reform*. Oxford University Press (New York), 492-497.

Chow, Gregory C. (2002): *China's Economic Transformation*. Oxford.

Christiansen, Flemming (2002): Will WTO Accession Threaten China's Social Stability? In: Holbig, Heike and Ash, Robert (Hrsg.): *China's Accession to the World Trade Organization - National and International Perspectives*. (New York), 176-191.

Clifford, Mark L. (2001): China's Financial System Needs Transparency and Accountability. In: Brahm, Lawrence J. (Hrsg.): *China's Century - The Awakening of the Next Economic Powerhouse*. John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd. (Singapore), 307-311.

- Cook, Sarah; Yao, Shujie and Zhuang, Juzhong (2000): *The Chinese Economy under Transition*. MacMillan Press Ltd.
- Dahlman, C. J. and Aubert, Jean-Eric (2001): *China and the Knowledge Economy, Seizing the 21st Century*. World Bank (Washington DC).
- Demurger, Sylvie (2002): China's Regional Development: Prospects and Policies. In: OECD (Hrsg.): *China in the World Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 681-707.
- Drysdale, Peter and Song, Ligang (2000): *China's Entry to the WTO - Strategic Issues and Quantitative Assessments*. Routledge (London).
- European Union Chamber of Commerce in China: *Position Paper 2002-2003*.
- Fan, Gang (2002): How to View the Problems in China's Economy? - In Response to the Notion of "Coming Collapse of China". *China & World Economy* Number 5, 2002, 3-8.
- Feng, Xiao (1998): *Die chinesische „Treuhandanstalt“ - Ein Instrument für die Umwandlung des Wirtschaftssystems in der VRC*. Nomos Verlagsgesellschaft (Baden-Baden).
- Findlay, Christopher and Pangestu, Mari (2002): Services Driving Growth. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*. 111-121.
- Gan, Lishan (1997): *Die chinesische Reform und Transformation - Ein Sonderweg*. Dissertation, Rheinische-Westfälische Technische Hochschule Aachen.
- Gao, Shangquan; and Chi, Fulin (1995): *Theory and Reality of Transition to a Market Economy*. Foreign Languages Press (Beijing).
- Gao, Shangquan; and Chi, Fulin (1997): *Reforming China's State-Owned Enterprises Studies on the Chinese Market Economy Series*. Foreign Languages Press (Beijing).
- Garnaut, Ross (2001): Twenty Years of Economic Reform and Structural Change in the Chinese Economy. In: Garnaut, Ross and Huang, Yiping (Hrsg.): *Growth Without Miracles Readings on the Chinese Economy in the ERA of Reform*. Oxford University Press (New York), 1-18.
- Gore, Lance L. P. (1998): *Market Communism: The Institutional Foundation of China's Post-Mao Hyper-Growth*. Oxford University Press (Hong Kong).
- Grace; Herwig and Feng (2001): China's Antidumping Regime: An Increasingly Costly Element of Doing Business in China. Covington & Burling (Washington DC). Siehe Website: www.ahk-china.org.
- Grobowski, John and Ho, Bing (2002): Financial Services Sector. In: McKenzie and Baker (Hrsg.): *Guide to China & the WTO*. Asia Information Associates Ltd. (Hong Kong), 153-175.
- Guo, Keshu (2001): The Strategic Adjustment of China's Industry Structure in the Next 5 Years. *World Economy & China* Number 2, 2001, 24ff.
- Gutowski, Achim (1999): *Interessengruppen und wirtschaftspolitische Reformen in der VR China*. Bericht des Arbeitsbereichs Chinaforschung im Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management, Nr. 14, Universität Bremen.
- Gutowski, Achim (2001): *PR China and India - Development after the Asian Economic Crisis in a 21st Century Global Economy*. Bericht aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium, Nr. 69, Universität Bremen.
- Gutowski, Achim; und Tang, Xiaozhong (1998): *Kooperationsmöglichkeiten für ausländische Unternehmen in der VR China*. Bericht des Arbeitsbereichs Chinaforschung im Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management, Nr. 12, Universität Bremen.

- Hasenstab, M. (2002): Securities market development: assessing and improving market efficiency. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*. 160-182.
- He, Fan (2002): How Far is China Away from a Financial Crisis? *China & World Economy* Number 5, 2002, 21-27.
- He, Liping (2001): Facing the WTO Accession: Problems and Challenges in China's Banking Industry. *World Economy & China* Number 3, 2001, 9-15.
- He, Liping (2002): The Banking and Securities Sector. In: Holbig, Heike and Ash, Robert (Hrsg.): *China's Accession to the World Trade Organization - National and International Perspectives*. (New York), 137-153.
- He, Xiaozhou and Lin, Lue (2000): Impact on Chinese Service Industry after China Joins WTO and the Countermeasures. In: S., Rongrong; L., Feng and Whitmore, A. (Hrsg.): *China Joins the WTO: The Impact on Chinese Enterprise Management*. (Shanghai), 453-456.
- Hirschberg, Joe and Lloyd, Peter (2001): *Does the Technology of Foreign-Invested Enterprises Spill over to Other Enterprises in China? An Application of Post-DEA Bootstrap Regression Analysis*, 88-110.
- Huang, Yiping (2002): Cyclical Growth Rebounded and Secular Consumption Patterns. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*. 17-27.
- Hucket, Jean-Francois (2002): Industrial Reorganization and Restructuring: Projects, Problems and Policy Priorities. In: OECD (Hrsg.): *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 163ff.
- Hughes, Kent; Lin, Gang and Turner, Jennifer L. (2002): *China and the WTO - Domestic Challenges and International Pressures*. Woodrow Wilson International Center for Scholars (Washington DC).
- Huiwei (2000): China Joins WTO: The Policy Trend of Financial Reform. In: S., Rongrong; L., Feng and Whitmore, A. (Hrsg.): *China Joins the WTO: The Impact on Chinese Enterprise Management*. (Shanghai), 424- 450.
- Jefferson, Gary H. and Singh, Inderjit (1999): *Enterprise Reform in China - Ownership, Transition, and Performance*. Oxford University Press (New York).
- Jiang, Tingsong (2002): WTO Accession and Regional Incomes. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*. 45-61.
- Jiang, Xiaojuan (2000): The Globalization of China's Economy and the Formation and Development of Enterprise Groups. *World Economy & China* Number 3-4, 2000, 33-41.
- Jiang, Zemin (2001): *Rede auf der Versammlung zur Feier des 80. Gründungstags der KP Chinas*. Verlag Neuer Stern (Beijing).
- Kan, A.H.G. Rinnooy (2001): Banking and Finance in China. In: Brahm, Lawrence J. (Hrsg.): *China's Century - The Awakening of the Next Economic Powerhouse*. John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd. (Singapore), 289-297.
- Keller, E.; Mönte N. and Drinkuth, H. (2000): *WTO-Accession to the WTO - Strategic Implications for Foreign Investors*. Roland Berger Studie Januar 2000. In: www.ahk-china.org
- KFW (2001): *China - Unterstützung von Wirtschaftsreformen, Wachstum, Armutsminderung und Umweltschutz. Der lange Marsch in die Marktwirtschaft*. (Peking). In: www.ahk-china.org.
- Kielholz, W. (2001): China's Insurance Industry - Facing a new Era of Opportunities and Challenges. In: Brahm, Lawrence J. (Hrsg.): *China's Century - The Awakening of the Next Economic Powerhouse*. John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd. (Singapore),

- Klenner, Wolfgang (2000): China's Economic Growth and Transformation: Effect on the World Economy. In: *The East Asian Development Model: Economic Growth, Institutional Failure and the Aftermath of the Crisis*. MacMillan Press Ltd. (London).
- Knight, John and Song, Lina (1999): *The Rural-Urban Divide - Economic Disparities and Interactions in China*. Oxford University Press (New York).
- Krug, Barbara (1993): *Chinas Weg zur Marktwirtschaft - Eine politisch-ökonomische Analyse der Wirtschaftstransformation 1978-1988*. Metropolis-Verlag (Marburg).
- Kwiecinski, Andrzej (2002): Agricultural Prospects and Policies. In: OECD (Hrsg.): *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 59-78.
- Kwiecinski, Andrzej (2002): Implications for the Rural Economy. In: OECD (Hrsg.): *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 105-121.
- Kwiecinski, Andrzej (2002): Rural Industries. In: OECD: *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 85-98.
- Lai, Gene C. (2002): The Future Direction of the Chinese Insurance Industry after China Enters the WTO. *China & World Economy* Number 4, 2002.
- Lardy, Nicholas R. (1998): *The Role of Foreign Trade and Investment in China's Economic Transformation*. (Washington DC), 385-397.
- Lardy, Nicholas R. (2002): *Integrating China into the Global Economy*. (Washington DC). 45-60.
- Lavigne, Marie (1999): *The Economics of Transition - From Socialist Economy to Market Economy*. 2. Aufl. MacMillan Press Ltd. (London).
- Leipold, Helmut (1996): Rolle und Reformierbarkeit der Staatsunternehmen in Marktwirtschaften. In: Schinke, Eberhard und Zhong, Hong (Hrsg.): *Ordnungsreform und Entwicklung der chinesischen Wirtschaft in den 90er Jahren, Band 220*. Giessener Abhandlungen zur Agrar- und Wirtschaftsforschung des europäischen Ostens (Gießen), 121-139.
- Li, Bingxiang and Mehta, Dileep (2001): Restructuring of Chinese Banking Industry. *World Economy & China* Number 3, 2001, 50-55.
- Li, Jingwen (2000): *The Chinese Economy into the 21st Century - Forecasts and Policies*. Foreign Languages Press (Beijing).
- Li, Wenhong (2001): Bank Restructuring in China: Effectiveness, Limitations and Implications. *World Economy & China* Number 4, 2001, 20-27.
- Lin, Justin Yifu; Cai, Fang and Li, Zhou (1996): *The China Miracle - Development Strategy and Economic Reform*. The Chinese University Press (Hong Kong).
- Lin, Justin Yifu, Cai, Fang and Li, Zhou (2001): Pre-Reform Economic Development in China. In: Garnaut, Ross and Huang, Yiping (Hrsg.): *Growth Without Miracles Readings on the Chinese Economy in the ERA of Reform*. Oxford University Press (New York), 59-75.
- Lin, Justin Yifu (2001): Rural Reforms and Agricultural Growth in China. In: Garnaut, Ross and Huang, Yiping (Hrsg.): *Growth Without Miracles Readings on the Chinese Economy in the ERA of Reform*. Oxford University Press (New York), 137-151.
- Lin, Justin Yifu; Cai, Fang and Li, Zhou (2001): *State-Owned Enterprise Reform in China*. The Chinese University Press (Hong Kong).
- Lin, Lue and He, Xiaozhou (2000): Analysis of Impact on Operating Condition of Foreign Banks after China's Entry into WTO. In: S., Rongrong; L., Feng and Whitmore, A. (Hrsg.): *China Joins the WTO: The Impact on Chinese Enterprise Management*. (Shanghai), 457-461.

- Liu, Guy Shaojia; Liu, Xiaming; Wang, Liming and Woo, Wing Thye (2001): China's New Horizon - Challenges and Opportunities from WTO Membership. *China Economic Review* 12 (2001), 103-106.
- Ma, Jun (2000): *The Chinese Economy in the 1990s*. MacMillan Press Ltd.
- MacBean, Alasdair (1995): Lessons of Trade Policy and Economic Reform in China. In: Cook, P. and Nixon F. (Hrsg.): *The Move to the Market Trade and Industry Policy Reform in Transitional Economies*. (New York), 123-138.
- McKenzie and Baker (2002): *Guide to China & the WTO*. Asia Information Associates Ltd. (Hong Kong).
- McMillan, John and Naughton, Barry (2001): How to Reform a Planned Economy: Lessons from China. In: Garnaut, Ross and Huang, Yiping (Hrsg.): *Growth Without Miracles Readings on the Chinese Economy in the ERA of Reform*. Oxford University Press (New York), 459-473.
- Meng, Xin (2002): Radical Economic Reform and Income Distribution. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*. 171-183.
- Minami, Ryoshin (1994): *The Economic Development of China - A Comparison with the Japanese Experience*. Macmillan Press (England).
- Nam, Young-Sook (2002): Overview of Industry Prospects. In: OECD (Hrsg.): *China in the World Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 127-156.
- Naughton, Barry (1999): Reform einer Planwirtschaft: Ist China Einzigartig? In: Herr, Hansjörg und Hübner, Kurt (Hrsg.): *Der „lange Marsch“ in die Marktwirtschaft Entwicklungen und Erfahrungen in der VRC und Osteuropa*. Fachhochschule für Wirtschaft Berlin, 45-75.
- Nolan, Peter (2002): China and the WTO: The Challenge for China's Large-Scale Industry. In: Holbig, Heike and Ash, Robert (Hrsg.): *China's Accession to the World Trade Organization - National and International Perspectives*. (New York), 43-73.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (1996): *China in the 21st Century - Long-Term Global Implications*. OECD (Paris).
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (2002): *China in the world Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris).
- o.V. (2000): Business Environment Issues. *AmCham-China / White Paper 2000*.
- Peng, Julie Jimmerson (2002): Industrial Sectors I - Oil and Gas Industries. In: McKenzie and Baker (Hrsg.): *Guide to China & the WTO*. Asia Information Associates Ltd. (Hong Kong), 205-220.
- Pigott, Charles and Nam, Young-Sook (2002): Challenges to China's Banking Industry. In: OECD: *China in the World Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 233-263.
- Probst, H.J. (2001): The Insurance Sector. In: Holbig, Heike and Ash, Robert (Hrsg.): *China's Accession to the World Trade Organization - National and International Perspectives*. (New York), .105ff.
- Que, Chenyu and Liu, Tianshu (2000): WTO and China's Banking. In: S., Rongrong; L., Feng and Whitmore, A. (Hrsg.): *China Joins the WTO: The Impact on Chinese Enterprise Management*. (Shanghai), 442-447.
- Rae, Sheila (2002): Banking on the WTO - Foreign and Domestic Banks Eye New Opportunities in a Post-WTO China. *AmCham China Brief* May 2002. American Chamber of Commerce (Beijing), 12-19.

- Reutersward, Anders (2002): Labour Market and Social Benefit Policies. In: OECD (Hrsg.): *China in the World Economy The Domestic Policy Challenges*. OECD (Paris), 537-569.
- Rothmaier, Verena (2002): Die Öffnung des chinesischen Bankensektors für ausländische Banken. *China Contact* Juni 2002.
- Sachs, Jeffrey and Woo Wing Thye (1999): Zum Verständnis der Reformerfahrungen in China, Osteuropa und Russland. In: Herr, Hansjörg und Hübner, Kurt (Hrsg.): *Der „lange Marsch“ in die Marktwirtschaft Entwicklungen und Erfahrungen in der VRC und Osteuropa*. Fachhochschule für Wirtschaft Berlin, 19-43.
- Sachs, Jeffrey and Woo Wing Thye (2001): Structural Factors in China's Economic Reform. In: Garnaut, Ross and Huang, Yiping (Hrsg.): *Growth Without Miracles Readings on the Chinese Economy in the ERA of Reform*. Oxford University Press (New York), 474-489.
- Schinke, Eberhard und Hong, Zhong (1996): *Ordnungsreform und Entwicklung der chinesischen Wirtschaft in den 90er Jahren*. Duncker & Humblot (Berlin).
- Schlevogt, Kai-Alexander (2001): The Distinctive Structure of Chinese Private Enterprises: State versus Private Sector. *Asia Pacific Business Review* Volume 7 Spring 2001. No. 3. A Frank Cass Journal, 1-27.
- Schüller, M. (2001): Goldküste versus Armenhaus? Ungleichgewichte in der chinesischen Wirtschaftsentwicklung. Tagungsbeitrag Februar 2001, Website der Bundeszentrale für politische Bildung.
- Schweinberger, Albert G. (2002): Are Special Economic Zones Desirable? In: Woodland, Alan D. (Hrsg.): *Economic Theory and International Trade*. University Sydney (Cheltenham), 86-103.
- Senghaas, Dieter (1996): *Wie geht es mit China weiter?*. Bericht des Arbeitsbereichs Chinaforschung im Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management, Nr. 7, Universität Bremen.
- Shi, Shiwei (1998): *Staat, Pfadabhängigkeit, Wechselwirkungen zwischen Wirtschaft und Politik im Transformationsprozess*. Europäische Hochschulschriften (Frankfurt a.M).
- Shi Shiwei (2003): Vortrag: Was bringt der WTO-Beitritt für China ? Chancen, Risiken und Anpassungsbedarf - Resümee nach einem Jahr, 30.01.2003. Universität Konstanz.
- Shih, Victor (2001): The Chinese Banking Sector: Current Conditions and Future Prospects. *Harvard Asia Quarterly* Vol V No. 4 Autumn 2001, 44-52.
- Siu, Noel Yee-Man and Glover, Linda (2001): Barriers to Effective Managerial Practices in China. *Asia Pacific Business Review* Volume 7 Spring 2001. No. 3. A Frank Cass Journal, 57-73.
- Song, Hong (2000): The Impact of China's WTO Accession on Industrial Development. *World Economy & China* Number 3-4, 2000, 52-59.
- Song, Ligang: Entry to the WTO and the Domestic Private Economy. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): China 2002 WTO Entry and World Recession. 97-110.*
- Strack F.; Lang S. (2002): China in der WTO: Positive Zwischenbilanz. *China Contact*, November 2002, 16ff.
- Sturm, Peter H. and Sutton, Bennett (2001): The Transition Process in China: A Comparative View. *China & World Economy* Number 5, 2001, 39-44.
- Su, Yi (2001): The Changing Management Style for SOEs in China. *World Economy & China* Number 4, 2001, 48-51.

- Sun, Liang (2001): China Joins the WTO - Impact on Rural China. In: Woodrow Wilson Center Special Report: *China and the WTO - Domestic Challenges and International Pressures*. (Washington DC).
- Tan, Loke-Khoo (2002): Intellectual Property and the WTO. In: McKenzie and Baker (Hrsg.): *Guide to China & the WTO*. Asia Information Associates Ltd. (Hong Kong), 89-111.
- The International Bank for Reconstruction and Development (1996): *The Chinese Economy - Fighting Inflation, Deepening Reforms*. The World Bank (Washington, DC).
- Tisdell, Clement A.; and Chai, Joseph C. H. (1997): *China's Economic Growth and Transition - Macroeconomic, Environmental and Social/Regional Dimensions*. Nova Science Publishers (Commack, NY).
- Toshiki, Kanamori (2001): China's Economy and Financial Market after the WTO Entry. *China & World Economy* Number 6, 2001, 52-58.
- Verlag für fremdsprachige Literatur (2002): *Dokumente des XVI. Parteitags der Kommunistischen Partei Chinas*. Verlag für fremdsprachige Literatur (Beijing).
- Wallance, Bill (2001): The European Union, the People's Republic of China and the WTO. *World Economy & China* Number 3, 2001, 56-58.
- Waller, K. (2002): Insurance sector following WTO accession. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*, 149ff.
- Wang, Mengkui (2002): *China: Accession to the WTO and Economic Reform*. Foreign Language Press (Beijing), 32ff.
- Wang, Xiaolu (2002): State-Owned Enterprise Reform: Has It Been Effective? In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*, 29-43.
- Wang, Xiaolu (2002): The WTO Challenge to Agriculture. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*, 81-95.
- Wegmann, Konrad (1996): *Strukturen der Macht - Studien zum politischen Denken Chinas - Band 1 - Studien zur chinesischen Wirtschaft*. LIT Verlag (Münster).
- Wen, Mei (2002): *Competition, Ownership Diversification and Industrial Growth*. In: Garnaut, Ross and Song, Ligang (Hrsg.): *China 2002 WTO Entry and World Recession*, 63-80.
- Woo, Wing Thye (2001): Recent Claims of China's Economic Exceptionalism - Reflections Inspired by WTO Accession. *China Economic Review* 12 (2001), 107-136.
- Worldbank Studie (1996): *The Chinese Economy - Fighting Inflation, Deepening Reforms*. Kap. 2 *Reforming state enterprises: the unfinished agenda*. (Washington DC), 13ff.
- Wu, Xiaobo and Chen, Zhuoyong (2000): WTO and the Changes in China's Telecom Equipment Industry. In: S., Rongrong; L., Feng and Whitmore, A. (Hrsg.): *China Joins the WTO: The Impact on Chinese Enterprise Management*. (Shanghai), 367-373.
- Wu, Youchang and Zhao, Xiao (2000): The SOEs' Debt Problem and the "Debt-to-Equity Swap". *World Economy & China*, Number 5, 2000, 18-23.
- Yan, Cui (2001): Development of Foreign Banks in China. *World Economy & China* Number 4, 2001, 42-47.
- Yu, Tzongshian (1999): The Challenge of Transforming from a Centrally Planned to a Market Economy. In: *The Market Economy and China*. Foreign Language Press (Beijing), 37-46.
- Zander, Ernst; und Richter, Steffen (1992): *China am Wendepunkt zur Marktwirtschaft? - Mit einer Einführung in die wichtigsten Phasen der chinesischen Politik und Geschichte*. I. H. Sauer-Verlag GmbH (Heidelberg).

Zhang, Chunlin (2002): Revisiting China's SOE Reform Strategy. *China & World Economy* Number 2, 2002, 8-15.

Zhang, Danian (2002): Market Entry and Restructuring Operations. In: McKenzie and Baker (Hrsg.): *Guide to China & the WTO*. Asia Information Associates Ltd. (Hong Kong), 23-45.

Zhang, Juwei (2002): China's Employment in Light of WTO Accession. *China & World Economy* Number 4, 2002, 34-37.

Zhang, Kai Yu (1997): *Auswirkungen der Finanzsektorreformen auf die Markt- und Risikopolitik chinesischer Geschäftsbanken*. Bericht des Arbeitsbereichs Chinaforschung im Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management, Nr. 9, Universität Bremen.

Zhang, Leyin and Thoburn, John (1995): The Evolution of Chinese Foreign Investment Policy. In: Cook, P. and Nixon F. (Hrsg.): *The Move to the Market Trade and Industry Policy Reform in Transitional Economies*. (New York), 139-157.

Zhang, W.W. (2000): *Transforming China - Economic Reform and its political Implications*. (New York).

Zhang, Xiaoguang (2001): Growth and Structural Change in the Chinese Economy. In: Lloyd, Peter and Zhang, Xiaoguang (Hrsg.): *Model of the Chinese Economy*. Cornwall, 41-59.

Zhong, Changbiao (2002): China's WTO Entry and Export Development. *China & World Economy* Number 3, 2002, 31-36.

Zhou, Xiaochuan (1996): Entwurf für eine Reform der chinesischen Staatsunternehmen. In: Schinke, Eberhard und Zhong, Hong (Hrsg.): *Ordnungsreform und Entwicklung der chinesischen Wirtschaft in den 90er Jahren, Band 220*. Giessener Abhandlungen zur Agrar- und Wirtschaftsforschung des europäischen Ostens (Gießen), 107-119.

Erklärung

1. Ich versichere hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit mit dem Thema:

Wie verändert sich die Wirtschaftsstruktur der Volksrepublik China auf Grund des WTO-Beitritts

selbständig verfasst und keine anderen Hilfsmittel als die angegebenen benutzt habe. Die Stellen, die anderen Werken dem Wortlaut oder dem Sinne nach entnommen sind, habe ich jedem einzelnen Falle durch Angaben der Quelle, auch der benutzten Sekundärliteratur, als Entlehnung kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

2. Diese Arbeit wird nach Abschluß des Prüfungsverfahrens der Universitätsbibliothek Konstanz übergeben und ist durch Einsicht und Ausleihe somit der Öffentlichkeit zugänglich. Als Urheber der anliegenden Arbeit stimme ich diesem Verfahren zu.

Konstanz, den 28. März 2003