

Absatzmarkt oder globale Fabrik: Was bedeutet China für die Welt?

Yiping Zhu

China hat durch seine Transformation und sein rasantes Wirtschaftswachstum in den vergangenen 25 Jahren weltweit Aufmerksamkeit erregt. Die stark zunehmenden Exporte des Landes und der große Umfang ausländischer Direktinvestitionen werfen die Frage auf, ob sich China in Zukunft zur Hauptproduktionsstätte der ganzen Welt entwickeln wird oder ob seine Rolle als Absatzmarkt für ausländische Anbieter im Vordergrund stehen wird. Die Antwort ergibt sich aus der folgenden Analyse des Außenhandels Chinas, der ausländischen Direktinvestitionen in China sowie der Konsumausgaben der privaten chinesischen Haushalte.

1

Einleitung

Von allen sogenannten „emerging markets“, also den aufstrebenden Entwicklungs- und Schwellenländern, zeigt China seit Jahren das höchste Wachstum. Das Niveau der gesamtwirtschaftlichen Aktivität, gemessen zu Marktpreisen, übersteigt bereits das einer Reihe von wichtigen Volkswirtschaften in Europa und wird in fünf Jahren nur noch von dem dreier OECD-Mitgliedsländer übertroffen werden (OECD 2005). Gleichzeitig ist China auch zu einem wichtigen Bestimmungsort für ausländische Direktinvestitionen und ein großer Markt für multinationale Unternehmen (MNU) geworden. Parallel zum Wirtschaftsboom in China kommen auch Diskussionen über Chinas zukünftige Rolle für die Weltwirtschaft auf: Wird sich China eher zur *Fabrik der Welt* oder zum größten *Absatzmarkt der Welt* entwickeln? Wird China zu einer wirtschaftlichen Bedrohung oder einer großen Chance für den Rest der Welt? Diese Fragen werden in den folgenden Abschnitten diskutiert.

Über Chinas Rolle in der Weltwirtschaft gibt es bereits eine umfangreiche Literatur. Diese richtet den Fokus in der Regel auf Chinas Exporterfolge und Fragen der Arbeitsplatzverlagerung nach China. Hier wird ein anderer Aspekt betrachtet: Chinas möglicher Rolle als globale Fabrik wird die eines riesigen Absatzmarktes entgegengesetzt. Ausgehend von einem Überblick über Chinas wirtschaftliche Entwicklung befasst sich der Beitrag mit der Bedeutung des chinesischen Außenhandels für Chinas Wirtschaft und für die Weltwirtschaft. Die Triftigkeit der These, dass sich China zur „Weltfabrik“ entwickeln

könnte, wird anhand von ausländischen Direktinvestitionen, der internationalen Produktionsverlagerung durch MNU sowie Chinas Wertschöpfung im Exportsektor überprüft. Die starke Außenhandelsperformance Chinas ist nach Ansicht der Autorin aber nur die halbe Geschichte. Eine genauere Betrachtung der Daten zum Wachstum der Konsumausgaben und zur Verschiebung der Konsumstruktur ergibt das Bild eines von Gegensätzen geprägten dynamischen Wachstumsmarktes.

Die Analyse wird durch die teilweise recht unsichere Datenlage erschwert. So findet man vor allem zum Außenhandel unterschiedliche Quellen mit recht unterschiedlichen Angaben. Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen sind vom Nationalen Statistikamt Chinas bis 2004 veröffentlicht worden. Für den Zeitraum danach kann man sich in sehr begrenztem Umfang auf Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) stützen. Aus Gründen der Konsistenz wurde versucht, weitgehend mit den offiziellen chinesischen Daten zu arbeiten und diese, wo es erforderlich ist, durch Angaben aus anderen Quellen und in geringem Umfang auch durch eigene Schätzungen und Prognosen zu ergänzen.

2

Chinas gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Seit den marktorientierten Reformen und einer Politik der wirtschaftlichen Öffnung im Jahr 1978 hat sich China zunehmend in die Weltwirtschaft integriert. Die chinesische Zentralregierung hat diese Politik zu Beginn der 1990er Jahre fortgesetzt. Weitere Städte wurden für den Außenhandel und

ausländische Direktinvestitionen geöffnet. Den Unternehmen wurde es gestattet, direkt – und nicht mehr über spezielle Außenhandelsfirmen – zu exportieren und zu importieren.

Seitdem verzeichnete China ein kräftiges reales Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) mit Jahresraten zwischen 7 und 14 %. Zwischen 2001 und 2005 konnte immer noch ein Zuwachs von 7 bis 10 % beibehalten werden (*Tabelle 1*). Das Pro-Kopf-Einkommen hat sich seit Mitte der 1990er Jahre mehr als verdoppelt. Gleichzeitig bleibt nach Angaben des nationalen Statistikamtes die Inflation mit Raten von –1 bis 4 %¹ gemessen an der wirtschaftlichen Dynamik, sehr gering. Sie liegt weit unter den in den „überhitzten“ 1980er und frühen 1990er Jahren gemessenen zweistelligen Teuerungsraten. Der BIP-

¹ Die statistische Basis zur Beurteilung der Preisentwicklung in China ist sehr unsicher. Die offiziellen Daten unterschätzen die tatsächliche Inflation möglicherweise erheblich, weil die Preissteigerungen auf dem Wohnungsmarkt zum größten Teil nicht in den Lebenshaltungskostenindex eingehen.

Yiping Zhu, Dr., Universität Duisburg-Essen, Mercator School of Management, Lehrstuhl für internationale Wirtschaftsbeziehungen.
Arbeitsschwerpunkte: Außenhandel, Wirtschaftsbeziehungen EU-China, Internationale Währungsfragen.
e-mail: Yiping.zhu@uni-due.de

Übersetzung aus dem Englischen und Bearbeitung der deutschen Fassung:
Katja Rietzler

Tabelle 1: Wichtige Wirtschaftsindikatoren Chinas

	1985	Durchschnitt 1991–1995	Durchschnitt 1996–2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bevölkerung – in Mio. –	1.058,5	1.185,0	1.246,6	1.276,3	1.284,5	1.292,3	1.299,9	1.307,6
Wachstumsrate des BIP – in % –	13,5	12,0	8,3	7,5	8,3	9,5	9,5	10,2
Wachstumsrate des BIP pro Kopf – in % –	12,1	10,8	7,2	6,8	7,7	8,9	8,9	9,3
Wachstumsrate der Konsumausgaben – in % –	15,5	19,9	13,9	9,1	7,0	6,5	7,8	–
Inflation (Verbraucherpreisindex) – in % –	–	13,1	1,9	0,7	–0,8	1,2	3,9	1,8
Impliziter BIP-Deflator – in % –	11,5	14,0	0,7	1,3	–0,2	2,1	7,1	–
Nominallohnzuwächse – in % –	17,9	19,3	11,3	16,0	14,3	13,0	14,1	14,6
Realer effektiver Wechselkurs (2000 = 100)	183,4	79,7	99,8	104,3	101,9	95,2	92,7	92,5
Leistungsbilanzsaldo – Mrd. US-Dollar –	–11,4	4,8	20,5	17,4	35,4	45,9	68,7	160,8
Bruttozufluss an ausl. Direktinvestitionen – Mrd. US-Dollar –	1,7	35,8	38,4	44,2	49,3	47,1	54,9	67,8
Marktanteil der Exporte Chinas (einschl. Hongkong) – in % –	–	–	–	6,2	7,3	8,5	9,4	–

Quelle: Nationales Statistikkamt Chinas, People's Bank of China, CEIC, MofCom, ADB, IWF.

WSI Hans Böckler
Stiftung

Deflator, der den Effekt schwach steigender Importpreise nicht berücksichtigt, weist eine etwas höhere Teuerung aus.

Infolge des wirtschaftlichen Aufholprozesses und vor allem nach dem Eintritt in die Welthandelsorganisation (WTO) haben Chinas Außenhandelskapazitäten und die Nettozugänge an ausländischen Direktinvestitionen rasant zugenommen. Gleichzeitig wurde die chinesische Währung real effektiv, also gegenüber den wichtigsten Handelspartnern, seit 2001 um über 10 % abgewertet. Die beschleunigt gestiegenen Exporte haben zu einer stetigen Zunahme des Außenhandelsüberschusses geführt. 2005 betrug er 4,6 % des Bruttoinlandsprodukts. Damit sind auch die Währungsreserven Chinas stark gestiegen. Nach Angaben des Handelsministeriums der Volksrepublik China (Mofcom) betragen sie Ende 2005 818,72 Mrd. US-Dollar. Die Erfahrungen anderer asiatischer Volkswirtschaften in den vergangenen 30 bis 50 Jahren zeigen, dass Chinas stark steigende Exportkapazität und der steile Anstieg der Leistungsbilanzüberschüsse jedoch kein einzigartiges Phänomen sind.²

Chinas Industriesektor ist im internationalen Vergleich immer noch überdurchschnittlich groß (OECD 2006). Allerdings schrumpft dessen Anteil am BIP wie an der Beschäftigung stetig. Im Jahr 2004 trug die Industrie 61,8 % des BIP bei (der Anteil des verarbeitenden Gewerbes lag bei 56 %). Nach der jüngsten Wirtschaftserhebung,³ die alle zuvor unberücksichtigten Leistun-

gen des Dienstleistungssektors erfasst, liegt der Anteil der Industrie am Bruttoinlandsprodukt im zweiten Quartal 2006 nur noch bei 51 %. Parallel dazu ist der Anteil des Dienstleistungssektors am BIP angestiegen und betrug 39 % im zweiten Quartal 2006. Seit etwa zehn Jahren nimmt auch die Beschäftigung im Dienstleistungssektor rapide zu und hat im Jahr 2004 einen Anteil von 30,6 % an der Gesamtbeschäftigung erreicht. Sie übersteigt damit den Anteil der Beschäftigung im Industriesektor, der nur 22 % beträgt.

3 Chinas Außenhandel

Chinas Außenwirtschaft hat sich in den vergangenen Jahren rasch entwickelt. China (ohne Hongkong) hatte bereits 2004 einen Anteil von 6 % an den gesamten Güterexporten der Welt. Er dürfte seither noch weiter angestiegen sein. Die Liberalisierung des Exportlizenzsystems sowie der feste nominale Wechselkurs haben günstige institutionelle Bedingungen für das Wachstum der Ausfuhren geschaffen. Im Jahr 2005 betrug der Gesamtwert der Exporte 762 Mrd. US-Dollar, der der Importe 660 Mrd. US-Dollar. Neben den USA ist auch die Europäische Union ein zentraler Absatzmarkt für chinesische Produkte geworden. Für die Europäische Union war China im Jahr 2005 nach den USA

der zweitgrößte Warenlieferant und für Deutschland der viertgrößte.

Dabei wurden die Handelsungleichgewichte bei Gütern wie Dienstleistungen zunehmend zu einem Streitpunkt. Nach Schätzungen der US-Regierung betrug das Handelsdefizit der USA gegenüber China in den Jahren 2003, 2004 und 2005 124,07, 161,94 und 201,54 Mrd. US-Dollar. Der amerikanische Fehlbetrag stieg somit jährlich um rund ein Viertel. Auch die Länder der EU-25 importieren mehr Güter aus China als sie dorthin exportieren. Im Jahr 2005 betrug das Außenhandelsdefizit des Euroraums gegenüber China nach Angaben Eurostats 74 Mrd. Euro (91,9 Mrd. US-Dollar). Deutschland wies ein Defizit von 18,6 Mrd. Euro (23,1 Mrd. US-Dollar) im Handel mit China aus und Japan ein Defizit von 3,1 Trillionen Yen (28,9 Mrd. US-Dollar).⁴ Gegenüber Asien insgesamt verzeichnet China jedoch ein wachsendes Außenhandelsdefizit (IMF 2006).

Allerdings gibt es hier noch einen erheblichen Bedarf an Datenabgleich. Aus chinesischer Sicht stellt sich die Situation nämlich deutlich anders dar. Hier wird ein Überschuss gegenüber den USA ausgewie-

² Japans Entwicklung nach 1955 und Koreas Aufholprozess ab Mitte der 1960er Jahre verliefen ähnlich.

³ Angaben des Nationalen Statistikkamtes, OECD (2006).

⁴ Die Dollarwerte wurden durch Umrechnung mit Jahresdurchschnittskursen der EZB ermittelt.

Tabelle 2: Chinas Außenhandel im internationalen Vergleich – in % –

	Güterhandel/BIP				Exportüberschuss/BIP			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Deutschland	54,5	55,4	59,0	62,5	6,2	6,0	7,0	7,0
Japan	19,2	20,2	22,2	22,1	2,0	2,1	2,4	1,9
USA	18,2	18,6	20,1	21,0	-4,9	-5,3	-6,1	-6,4
Euroraum	28,5	27,5	28,7	30,7	2,2	1,6	1,5	1,0
China	48,9	60,0	69,8	k. A.	2,1	1,6	1,7	4,6

Quellen: AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission (Deutschland, Japan, USA). Nationales Statistikamt Chinas; Berechnungen auf der Basis von EZB-Daten (Euroraum), der Weltbank und der World Economic Outlook Datenbasis des IWF (China 2005).

WSI Hans Böckler Stiftung

sen, der nur der Hälfte des von der US-Statistik erfassten Betrags entspricht, während gegenüber Japan sogar ein erhebliches Defizit verzeichnet wird. Die Differenz erklärt sich zum einen aus unterschiedlichen Erfassungsmethoden⁵ und zum anderen dadurch, dass ein Teil der chinesischen Exporte über Hongkong oder über andere asiatische Länder in die USA gelangt (Fung et al. 2006).

Chinas Außenhandel hat einen hohen Anteil am Bruttoinlandsprodukt. Der Offenheitsgrad in China – gemessen am Anteil des gesamten Außenhandels (Güterexporte und -importe zusammengenommen) – hat zudem rapide zugenommen. Im Zeitraum von 1991 bis 2004 hat er sich von 33,4 % auf 69,8 % mehr als verdoppelt.⁶ Im Vergleich zu großen Industrieländern, wie zum Beispiel Japan (22 % 2004 und 2005) oder den Vereinigten Staaten (21 % im Jahr 2005), ist der Offenheitsgrad Chinas sehr hoch (Tabelle 2).⁷ Dies könnte auch daran liegen, dass auf den Exportmärkten Produkte zu höheren Preisen abgesetzt werden als im Inland. Der Außenhandelsaldo ist – nachdem er mehrere Jahre bei rund 2 % der Wirtschaftsleistung

verharrte – in den vergangenen beiden Jahren rapide angestiegen. Mit 4,6 % des BIP hatte er 2005 wieder ein ähnliches Niveau erreicht wie bereits Ende der 1990er Jahre. Für das laufende Jahr ist ein Rekordüberschuss von rund 7 %⁸ zu erwarten. Im internationalen Vergleich zeigt sich allerdings, dass Chinas Außenhandelsüberschüsse kein einzigartiges Phänomen sind. Deutschland hatte in den vergangenen Jahren sowohl relativ zum BIP als auch absolut stets einen höheren Außenhandelsüberschuss als China. Brisanz erhalten die chinesischen Überschüsse vor allem aufgrund ihrer regional stark ungleichen Verteilung.

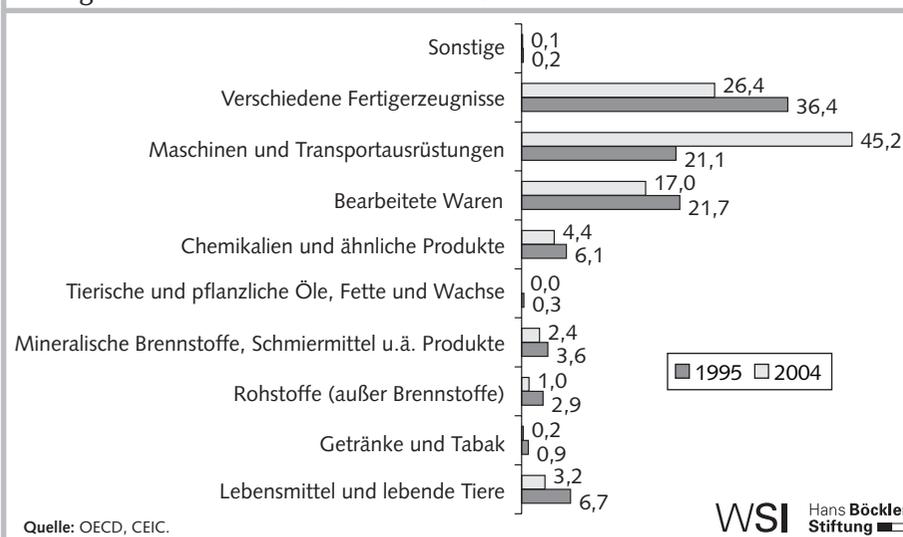
Massengefertigte Kleidung und Schuhe symbolisieren aus Sicht entwickelter Industrieländer typische chinesische Exportprodukte, aber China ist nicht nur ein Produzent von Textilien und Schuhen. Wenngleich die Aufhebung von Handelsbeschränkungen für Chinas Textilexporte mit dem Auslaufen des sogenannten Multi-Faser-Abkommens teilweise zum sprunghaften Anstieg von Chinas Gesamtüberschuss an Güter- und Dienstleistungsexporten beigetragen hat, betrafen diese Aktivitäten nicht einmal 6 % des gesamten Außenhan-

dels mit Gütern und Dienstleistungen. Die Struktur der chinesischen Exportindustrie hat sich – insbesondere seit 1995 – stärker hin zu höherwertigen bis High-Tech-Waren verschoben (Abbildung 1). „Made in China“ bedeutet nicht mehr nur „billig“ (Walker 2006).

Auf der Basis der standardisierten Außenhandelsklassifikation der OECD⁹ machten Maschinen und Transportausrüstungen 2004 bereits 46 % der gesamten Exporte aus, während ihr Anteil 1995 lediglich 21 % betrug. Diese Produktgruppe entspricht annähernd den Industriezweigen, die Geishecker/Görg (2005) in ihrer auf üblichen Klassifikationen basierten Untersuchung als hochwertig eingestuft haben. Auch Gaulier et al. (2005) kommen in ihrer Analyse, die auf OECD- und chinesischen Zolldaten beruht, zu dem Ergebnis, dass der Anteil von High-Tech-Produkten in den chinesischen Exporten überproportional zugenommen hat. Die High-Tech-Exporte erhöhten sich deutlich schneller als High-Tech-Importe. So betrug der Anteil an hochwertigen Produkten an Chinas Exporten 1997 nur 7 % gegenüber 11 % bei den Importen. Der High-Tech-Anteil bei den Importen war also 1,6 mal so hoch wie bei den Exporten. Bereits im Jahr 2002 war dieses Verhältnis auf das 1,3-Fache zurückgegangen. Allerdings entfielen dabei 85 % auf Unterhaltungselektronik und Büromaschinen.

Im selben Zeitraum (1995–2004) sank die Bedeutung der Gruppe „verschiedene Fertigerzeugnisse“¹⁰ erheblich. Ihr Anteil ging von 36 % auf 26 % zurück. Der Anteil der bearbeiteten Waren an den Exporten

Abb. 1: Chinas Exportstruktur
- Vergleich zwischen 1995 und 2004 in % -



Quelle: OECD, CEIC.

WSI Hans Böckler Stiftung

5 In der Regel wird der Wert der gehandelten Güter an der Landesgrenze erfasst. Dabei werden den Importen die Transport- und Versicherungskosten („cost, insurance, freight“, c.i.f.) bis zur Grenze des importierenden Landes zugerechnet, während die Exporte an der Landesgrenze des exportierenden Landes bewertet werden („free on board“, f.o.b) und somit in weit geringerem Maße Versicherungs- und Frachtkosten enthalten.

6 Nach Daten des Nationalen Statistikamtes Chinas.

7 Berechnungen auf der Basis der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

8 Dies ist eine Prognose auf der Basis der BIP-Werte der World Economic Outlook Datenbasis sowie der Angaben über den Außenhandelsaldo in den zwölf Monaten bis Oktober 2006 von The Economist, Ausgabe 11, 17. November 2006.

9 OECD SITC (Standard international trade classification), Rev.3, vierstellige Gliederung.

10 Hygieneartikel, Heizgeräte, Lampen, Möbel, Koffer und Taschen, Bekleidung und Schuhwerk, Fotoapparate etc.

verringerte sich von 22 % auf 17 % (Abbildung 1). Dieselbe Entwicklung zeigt sich bezüglich des Anteils der jeweiligen Produkte in Chinas Importen (Abbildung 2). 2004 hatten „Maschinen und Transportausrüstungen“, „bearbeitete Waren“ und „verschiedene Fertigerzeugnisse“ Anteile von 45 %, 13 % und 9 % an den chinesischen Importen.

Vor allem bei Maschinen zur Energieerzeugung, speziellen Maschinen für bestimmte Industriezweige sowie Maschinen zur Metallverarbeitung stiegen die Importe stärker als die Exporte chinesischer Hersteller. Offenbar verfügen die Produzenten dieser Investitionsgüter in den entwickelten Industrieländern über einen technologischen Spezialisierungsvorteil, was z. B. für den deutschen Maschinenbau hinreichend bekannt ist. Hingegen holt die chinesische Exportwirtschaft bei Büromaschinen und Computern sowie bei Telekommunikationsgeräten und Unterhaltungselektronik bereits deutlich auf. Hier nehmen die Exporte weitaus schneller zu als die Importe. Bei Elektrogeräten und sonstigen Maschinen sowie Fahrzeugen zeigt sich ein ausgeglichenes Bild.

4

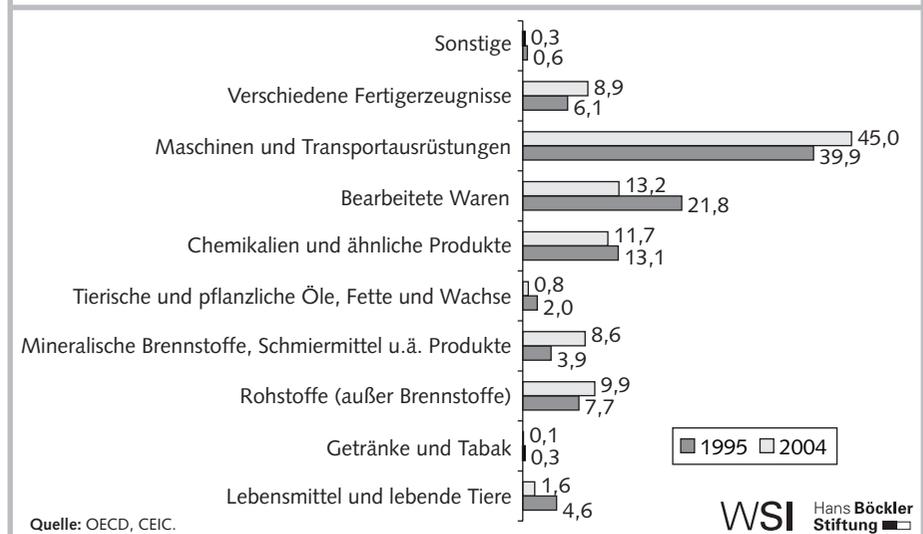
China als globale Fabrik?

Chinas schnell wachsender Außenhandel, insbesondere der Export von Maschinen und Elektronik, steht in engem Zusammenhang mit Chinas zunehmender Abhängigkeit von ausländischen Direktinvestitionen. Auf Firmen mit ausländischer Beteiligung entfällt mehr als die Hälfte von Chinas gesamten Ex- und Importen. Die weltweite Produktionsverlagerung hat China in die globale Wertschöpfungskette integriert und eine technologische Aufrüstung der verarbeitenden Industrie bewirkt. Die einzigartige Kombination von umfangreichen Direktinvestitionen, einer ständigen Ausweitung des Außenhandels und einer rapiden wirtschaftlichen Entwicklung begründet die Argumentation, dass China als industrielles Zentrum der Weltwirtschaft – quasi als Fabrik der ganzen Welt – fungiert.

4.1 UMFANGREICHE AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN

Von 1985 bis 2005 haben sich die Nettozüge an ausländischen Direktinvestitio-

Abb. 2: Chinas Importstruktur
- Vergleich zwischen 1995 und 2004 in % -



nen um das 300-Fache erhöht. 2003 hat China die USA überholt und wurde zur Nummer eins der Zielländer von Direktinvestitionen. Bis heute haben sich rund 80 % der 500 wichtigsten MNU der Welt in China niedergelassen. Die ausländischen Direktinvestitionen hatten dabei einen positiven Einfluss auf die Beschleunigung des chinesischen Außenhandels.

Innerhalb der ersten zehn bis 15 Jahre des chinesischen Reformprozesses waren die ausländischen Direktinvestitionen infolge von Kapitalkontrollen und einer schlechten Infrastruktur noch sehr gering. Ein starker Anstieg der ausländischen Investitionen ergab sich erst 1992 nach einer weiteren bahnbrechenden Rede des damaligen Staatschefs *Deng Xiaoping*. In den darauf folgenden fünf Jahren verzehnfachten sich die Nettoinvestitionen ausländischer Firmen in China auf 44,24 Mrd. US-Dollar. Das erreichte Niveau an ausländischen Investitionen konnte 1997/1998 trotz der sogenannten Asienkrise aufrechterhalten werden. Im Jahr 2000 machten die Direktinvestitionen immer noch den Löwenanteil der Kapitalimporte nach China aus. Zu Beginn des neuen Jahrtausends verlangsamte sich das Wachstumstempo bei den ausländischen Investitionen etwas, kehrte in den vergangenen beiden Jahren jedoch wieder zu einer ausgeprägten Dynamik zurück. Ende 2005 betrug der Nettozufluss an ausländischen Direktinvestitionen 79,1 Mrd. US-Dollar. Damit entfiel rund ein Drittel der Bruttozuflüsse an ausländischen Direktinvestitionen in alle neuen Märkte („emerging economies“) auf China. Innerhalb Asiens

liegt Chinas Anteil bei 60 % (Prasad/Wei 2005).

China ist nunmehr das Hauptziel für Produktionsverlagerungen der MNU, insbesondere im Elektronikbereich. Die vertikale Aufspaltung der Produktionsprozesse und die Verlagerung einzelner Teilproduktionsabläufe sowie Dienstleistungen in andere Länder sind Phänomene, die schon seit Jahrzehnten beobachtet werden können und die in der Literatur ausführlich analysiert worden sind (Grossman/Helpman 2002; Jones et al. 2004; Bhagwati et al. 2004). Der von *Grubel/Lloyd* 1971 erstmals analysierte intra-industrielle Handel hat sich in jüngerer Zeit mehr und mehr zu einem Handel mit Komponenten und Vorprodukten auf verschiedenen Stufen gewandelt, durch den Wertschöpfungsketten in einer Industrie grenzüberschreitend integriert werden (Hummels et al. 2001). Dies hat zu einem rapiden Anstieg des Welt Handels geführt, insbesondere für Vorprodukte. Dabei konnte sich China als wichtigster Standort der Elektronik- und Telekommunikationsindustrie behaupten. Die Produktpalette reicht hier von Kameras und Videospiele bis zu Fahrzeugelektronik und Mikrochips. Von 1997 bis 2004 nahmen die ausländischen Direktinvestitionen um durchschnittlich 17 % pro Jahr zu.

Die MNU arbeiten nun verstärkt daran, die gesamte Wertschöpfungskette einschließlich Forschung und Entwicklung nach China zu verlagern. Die ausländischen Investitionen in die Forschung und Entwicklung (F&E) in China wurden in jüngster Zeit in den Bereichen Elektronik, Telekommunikation und anderer Techno-

logien kräftig ausgeweitet (UNCTAD 2005).¹¹ China produziert bereits große Mengen an Kameras, Mikrochips, Audiogeräten und Mobiltelefonkomponenten. Im Jahr 2004 exportierte China Elektronikprodukte im Wert von 59,49 Mio. US-Dollar und Telekommunikationsartikel im Wert von 68,5 Mio. US-Dollar.¹² Der Strukturwandel im chinesischen Außenhandel dauert an und dürfte sich infolge verstärkter ausländischer Direktinvestitionen in Wirtschaftsbereiche mit fortschrittlicherer Technologie noch erheblich beschleunigen. Beispielsweise haben ausländische MNU 2005 eine Milliarde US-Dollar in China in den Bereich der integrierten Schaltungstechnik investiert. Airbus plant zudem, eine Produktionsstätte für den A320 in China zu errichten (UNCTAD 2006).

Infolge der Investitionen in vor- und nachgelagerte Produktionsprozesse können die MNU sowie die Länder, in denen sie investieren, von der Aufspaltung von Produktionsabläufen und deren weltweiter Verlagerung profitieren (Bhagwati et al. 2004). Nach Angaben der Pekinger Statistikbehörde waren die Gewinne ausländischer Unternehmen in China 2004 achtmal so hoch wie die von chinesischen Firmen. Der Anteil der chinesischen Wertschöpfung an den Exporten steigt. Dennoch wurde er in der Vergangenheit deutlich überschätzt und ist tatsächlich viel niedriger als angenommen. Am Beispiel des bilateralen Handels zwischen China und den USA haben *Chen et al.* (2001) und *Lau et al.* (2006) mit Hilfe einer Input-Output-Analyse herausgefunden, dass 2002 der direkte Wertschöpfungsanteil der chinesischen Ausfuhren in die USA 17,7 % und der indirekte 19,1 % betrug. Für die US-Exporte nach China wurden hingegen Wertschöpfungsanteile von 44 % (direkt) und 43 % (indirekt) festgestellt. Das bedeutet, dass je exportiertem Dollar die amerikanische Volkswirtschaft deutlich stärker von den Ausfuhren profitiert als die chinesische (Chen et al. 2001).

4.2 NIEDRIGE ARBEITSKOSTEN

Als Hauptanreiz für Auslandsinvestitionen zur Ausgliederung von Teilabschnitten des Produktionsablaufs spielen niedrige Arbeitskosten immer noch eine wichtige Rolle. Diese Investitionen sind darauf ausgerichtet, von den internationalen Faktorpreisunterschieden zu profitieren. Natio-

nenal Statistiken zufolge betrug der Jahresdurchschnittslohn in China 2004 16.259 RMB,¹³ was 1.600 € entspricht. Selbst wenn man die noch sehr niedrigen Lebenshaltungskosten berücksichtigt, liegt das Lohnniveau sehr weit unter dem in entwickelten Industrieländern. Gleichzeitig zeigen sich aber sehr große Lohnunterschiede zwischen hoch qualifizierten und niedrig qualifizierten Arbeitskräften, zwischen heimischen Unternehmen und solchen mit ausländischer Beteiligung sowie zwischen den Regionen.

Mit 14.033 RMB (rund 1.400 €) lag der Jahresdurchschnittslohn im verarbeitenden Gewerbe 2004 deutlich unter dem Durchschnittslohn in der Gesamtwirtschaft. Dabei bieten die MNU üblicherweise überdurchschnittliche Löhne, bessere Arbeitsbedingungen und mehr Weiterbildungsmöglichkeiten für Mitarbeiter als heimische Firmen der gleichen Branche, selbst wenn das Personal ähnlich qualifiziert ist. Wie man den nationalen Statistiken entnehmen kann, liegt der durchschnittliche Jahreslohn bei Unternehmen in ausländischer Hand bei 20.000 RMB bzw. um 20 % über dem Gesamtdurchschnitt. Unterschiedliche Lohnniveaus gehen dabei mit erheblichen regionalen Unterschieden bei den Lebenshaltungskosten einher. In Shanghai, Peking und Guangdong werden mit 29.675 RMB, 28.026 RMB und 20.267 RMB die höchsten Löhne gezahlt. Die Löhne ausländischer Firmen liegen dort noch einmal um gut die Hälfte höher. In West- und Zentralchina hingegen verdient ein Arbeitnehmer im Jahr durchschnittlich nur 10.000 bis 15.000 RMB. Wenngleich das absolute Lohnniveau im Vergleich zu den Industrieländern noch extrem niedrig ist, sind die jährlichen Zuwachsraten doch sehr hoch. Seit Mitte der 1980er Jahre haben sich die Löhne jedes Jahr um zehn bis 20 % erhöht – allerdings mit den erwähnten Unterschieden zwischen ungelerten Kräften, qualifizierten Arbeitnehmern und Führungskräften. Im Managementbereich verschwinden die Lohnunterschiede zwischen chinesischen Mitarbeitern ausländischer Firmen und den Führungskräften in den Industrieländern bereits.

Das noch immer niedrige Lohnniveau wirft die Frage auf, ob China in Zukunft den weltweiten Exportmarkt dominieren und als Fabrik für die Welt fungieren wird. Will man diese Frage beantworten, so stößt man zunächst auf einen Widerspruch zwi-

schen dem komparativen Lohnkostenvorteil und dem enormen Marktpotenzial, welche beide in engem Zusammenhang mit der riesigen Bevölkerung Chinas stehen. Somit haben die MNU bei ihren Auslandsinvestitionen zwei Strategien zur Auswahl: vertikale ausländische Direktinvestitionen oder horizontale ausländische Direktinvestitionen. Erstere sind darauf ausgerichtet, Faktorkostendifferenzen auszunutzen. Dabei profitiert das Unternehmen von niedrigen Lohnkosten in den aufholenden Ländern einerseits und niedrigen Kapitalkosten in den entwickelten Industrieländern andererseits. Im Gegensatz dazu zielen Letztere auf den großen Binnenmarkt im Zielland (Markusen 1995; Lipsey 2001; Hanson et al. 2001).

So spielen auch im Falle Chinas mehrere strategische Überlegungen der investierenden ausländischen Unternehmen eine Rolle. Die Wirtschaftsbereiche, die wie die Elektronik und Telekommunikation einen regelrechten Produktionsboom erlebt haben, sind die gleichen, die auch stark vom inländischen Konsum profitieren konnten. Auch die zunehmenden Aktivitäten ausländischer Unternehmen im Bereich F&E muss man vor dem Hintergrund eines großen und wachsenden Binnenmarktes sehen. Sehr oft handelt es sich dabei nämlich um Forschung im Bereich der Produktentwicklung. Diese wurde in erster Linie nach China verlegt, um näher am Zielmarkt zu sein, wenngleich auch Kosteneffizienz dabei eine Rolle spielt (UNCTAD 2005). Zusätzlich ist auch der Zugang zu Informationen über Industrienormen und Standardisierungen eine zentrale Motivation dafür, F&E in China anzusiedeln.

Wie im Rest der Welt vollzieht sich auch in China ein rascher Strukturwandel von

¹¹ Beispielsweise hat General Electric 2003 sein drittgrößtes Forschungs- und Entwicklungszentrum in Shanghai eröffnet. Es wurden dort 640 Mio. US-Dollar investiert und 500 Ingenieure eingestellt. Motorola, das bei den Ausgaben für Forschung und Entwicklung im internationalen Vergleich Rang 19 einnimmt, hat 15 F&E-Zentren in großen chinesischen Städten (wie Peking, Shanghai, Tianjin, Suzhou, Nanjing, Chengdu) eingerichtet, die stark technologieorientiert sind und über hoch qualifizierte Arbeitskräfte verfügen. Unter den zahlreichen Firmen, die F&E-Aktivitäten nach China verlagert haben, sind auch Microsoft, Nokia, IBM, Toshiba und Honda.

¹² Gemäß OECD SITC Datenbank, vierstellige Gliederung.

¹³ Datenquelle: Nationales Statistikamt Chinas.

der Industrie hin zu den Dienstleistungen. So werden heute zunehmend ausländische Direktinvestitionen im Bereich der Finanzdienstleistungen getätigt. Im Jahr 2005 haben ausländische Banken und andere ausländische Finanzinstitute 12 Mrd. US-Dollar in China investiert. Damit hat sich das Volumen der ausländischen Direktinvestitionen in den Finanzsektor innerhalb eines Jahres vervierfacht.¹⁴ Nach Angaben der chinesischen Bankenaufsicht hatten Ende 2005 154 ausländische Banken eine Lizenz zum Bankgeschäft in inländischer Währung in 25 chinesischen Städten. Vor allem in den beiden letzten Jahren sind ausländische Investoren schnell auf den chinesischen Bankenmarkt gekommen, indem sie Beteiligungen an chinesischen Banken erwarben und weniger durch die Eröffnung eigener Filialen. Konsumentenkredite begannen zu einer vielversprechenden Geschäftssparte zu werden. Das gilt besonders für die Finanzierung von Kraftfahrzeugen in den großen Städten.

5 China als Absatzmarkt

Wir haben schon bei der Analyse der ausländischen Direktinvestitionen festgestellt, dass diese nicht nur auf die Realisierung von Kostenvorteilen in bestimmten Bereichen der Wertschöpfungskette ausgerichtet sind. Zunehmend gerät auch Chinas Potenzial als Absatzmarkt in den Blick. Die Amerikanische Handelskammer in China hat 2005 die Ergebnisse einer Umfrage unter MNU veröffentlicht. Es ging darin um die Motivation für die Investitionen in China. 83 % der befragten Unternehmen gaben „die Produktion von Gütern und Dienstleistungen für den lokalen Markt“ als einen ihrer drei wichtigsten Gründe für das Engagement in China an. 1999 waren es noch 60 % (Accenture 2006). Die „2006 Global CEO Survey“ von PricewaterhouseCoopers, eine weltweite Umfrage unter Vorstandsvorsitzenden, bestätigt, dass der Zugang zu neuen Kunden für die ausländischen Direktinvestitionen in aufholenden Ländern einen viel wichtigeren Stellenwert hat als die Senkung von Kosten. Dies gilt insbesondere für Indien und China (UNCTAD 2006).

Chinas Rolle verschiebt sich damit immer mehr von der exportorientierten Pro-

duktionsstätte zu einem bedeutenden Absatzmarkt. Das anhaltend hohe Wachstum hat insbesondere den Import von Konsumgütern und weniger von Vorprodukten gestärkt. Dort, wo die Importe von Vorprodukten stark zunahm, handelt es sich teilweise um Produktgruppen, die für die Herstellung von Konsumgütern für den chinesischen Markt benötigt werden. China verzeichnet bei einigen dieser Produktgruppen bereits ein Handelsdefizit. Dies gilt beispielsweise für „Chemikalien und verwandte Produkte“, wie zum Beispiel Öle zur Parfümproduktion oder Vorprodukte für die Herstellung von Reinigungsmitteln. Dieser Trend wird sich vermutlich fortsetzen. Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich bei Personenkraftwagen, wo die Importnachfrage – wenn auch von einem niedrigen Niveau – seit 2000 jährlich um 60 % expandiert.

Mittlerweile ist China, das infolge von umfangreichen Direktinvestitionen zu einem wichtigen Exporteur von Telekommunikationsgeräten wurde, mit über 300 Millionen Nutzern selbst zum weltweit größten Mobilfunkmarkt avanciert. Die Zahl der Internet-Nutzer hat sich auf 94 Millionen oder 7,2 % der Bevölkerung erhöht. Heute ist China der weltgrößte Absatzmarkt für Digitalumwandler und der zweitgrößte Absatzmarkt Asiens für PC. In den ersten drei Quartalen 2006 wurden mit rund 5 Mio. genauso viele Fahrzeuge in China verkauft, wie dort hergestellt wurden. Angesichts dieser Absatzperspektiven nehmen die Direktinvestitionen der MNU in China weiterhin rasch zu.

Obwohl China immer noch ein vergleichsweise armes Land ist, wächst sein Binnenmarkt in extrem hohem Tempo. Das Pro-Kopf-Einkommen betrug 2005 13.943 RMB oder rund 1.400 €, was gerade einmal 6 % des deutschen Niveaus entspricht. Selbst wenn man die geringeren Lebenshaltungskosten in China berücksichtigt, erreichte das reale Bruttoinlandsprodukt in Kaufkraftparitäten lediglich ein Siebtel des US-Werts. Mit der Entstehung einer Mittelklasse dürfte die Kaufkraft auf dem chinesischen Markt jedoch weiter ansteigen. Nach Angaben von McKinsey umfasste die Mittelklasse, definiert als Haushalte mit Einkommen zwischen 25.001 und 100.000 RMB pro Jahr, 2005 bereits 22 % der städtischen Haushalte. In den nächsten zehn Jahren ist eine weitere Zunahme dieser Gruppe und der Gruppe der im internationalen Vergleich Wohlhabenden zu er-

warten (McKinsey 2006). Diese Gesellschaftsschichten werden zur Lokomotive für die weitere Dynamik der Konsumausgaben.

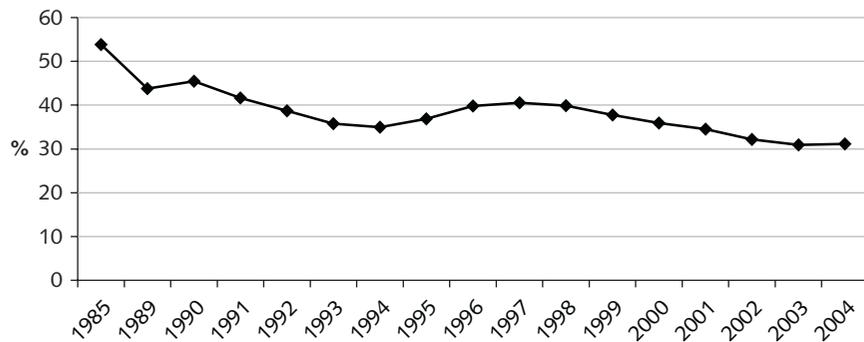
Die realen Konsumausgaben steigen seit vielen Jahren kräftig. Mit einem durchschnittlichen Jahreswachstum von knapp 20 % expandierten sie in den 1990er Jahren besonders rasch, während sich der Zuwachs seit 2000 deutlich abgeflacht hat – auf 7 bis 9 %, was im internationalen Vergleich immer noch weit überdurchschnittlich ist. In jüngster Zeit ist die chinesische Volkswirtschaft in erster Linie durch eine dynamische Investitionstätigkeit geprägt. So hat sich der Anteil der Investitionen am Bruttoinlandsprodukt seit 2000 um fast 10 Prozentpunkte auf 45 % erhöht, während die Konsumausgaben an relativer Bedeutung eingebüßt haben und nur noch 43 % des Bruttoinlandsprodukts ausmachen. Der private Verbrauch bleibt also trotz der kräftigen Zunahme auf den ersten Blick weit hinter der Gesamtwirtschaft und erst recht hinter den Investitionen zurück. Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Ausgaben der Chinesen für Wohnraum in den Investitionen enthalten sind. Von den Wohnungskosten der Haushalte wurde nur ein sehr geringer Teil von umgerechnet 28 € pro Jahr und Haushalt dem Konsum zugerechnet. Die unzureichende Erfassung privater Konsumausgaben führt gleichzeitig auch zu einer Unterschätzung der Teuerungsrate. Infolge der Wohnungsbaureformen der letzten Jahre sind die Immobilienpreise jedoch geradezu explodiert und haben somit die Wohnungskosten – insbesondere in Großstädten wie Peking und Shanghai – stark in die Höhe getrieben.

Wie ist der Binnenmarkt in China angesichts dieser teilweise widersprüchlichen Statistiken einzuschätzen? Welche enormen Absatzchancen im chinesischen Markt stecken, zeigt sich auch in dem für nachholende Länder typischen Wandel der Konsumstruktur. In den 1960er Jahren umfasste der chinesische Konsum gerade die nötigsten Güter des täglichen Bedarfs, denn der Aufbau der Wirtschaft erfolgte quasi aus dem Nichts. In den 1960er und 1970er Jahren waren die begehrtesten Konsumgüter Fahrräder, Nähmaschinen und Armbanduhren, die von der chinesischen

14 Datenquellen: SAFE, Mofcom, UNCTAD 2006

Abb. 3: Chinas regionale Disparitäten

- Verfügbares pro Kopf-Einkommen in ländlichen Gebieten in % des verfügbaren pro Kopf-Einkommens in Städten -



Quelle: Nationales Statistikamt Chinas.

WSI Hans Böckler Stiftung

Bevölkerung als die „großen Drei“ bezeichnet wurden. In den 1980er Jahren wurden sie von Farbfernsehgeräten verdrängt. In den 1990er Jahren kam es infolge der wirtschaftlichen Öffnung zu einer neuen Nachfragegelle nach – zu Beginn größtenteils importierten – dauerhaften Konsumgütern. Waschmaschinen, Klimaanlage und Kühlschränke hatten nun die Rolle der „großen Drei“ eingenommen. Durch weitere Wirtschaftsreformen und institutionelle Veränderungen in den vergangenen fünf Jahren hat sich die Konsumstruktur in China stark differenziert.

So haben z. B. die Wohnungsmarktreformen zu einem Immobilienboom geführt mit der Folge, dass die Ausgaben für Wohnen den größten Teil der privaten Haushaltsausgaben ausmachen. Die nächsten wichtigen Posten sind Telekommunikations- und Informationstechnologie sowie Gesundheitsdienstleistungen und medizinische Produkte.

Chinas schnell wachsende städtische Mittelschicht könnte den Beobachter zu dem Schluss verleiten, dass sich der Markt

im ganzen Land rasant entwickelt. Dies wäre allerdings angesichts der enormen regionalen Disparitäten bislang noch ein Trugschluss. Während insbesondere die Stadtbevölkerung in den Küstengebieten sehr von der wirtschaftlichen Öffnung Chinas profitiert hat, hinken ländliche Regionen in der Landesmitte und im Westen des Landes um Jahrzehnte hinterher. Dabei vergrößern sich die Einkommensunterschiede zwischen Stadt und Land weiter (Abbildung 3). Im Jahre 1985 lag das durchschnittliche verfügbare Pro-Kopf-Einkommen auf dem Land bei gut der Hälfte des Niveaus in den Städten; im Jahr 2004 betrug es nur noch 30 % des Pro-Kopf-Einkommens in den urbanen Gebieten.

6 Ausblick

Für Chinas Rolle in der Welt sind drei Aspekte wichtig. Der erste betrifft das Verständnis von Chinas Exportleistung. Die

seit 2005 rapide ansteigenden Außenhandelsüberschüsse Chinas deuten darauf hin, dass China in der Tat zunehmend Marktanteile im Welthandel gewinnt, was die These der globalen Fabrik für die nahe Zukunft stützt. Zudem ist es China gelungen, die Struktur seiner Exporte aufzuwerten. Der Anteil der höherwertigen oder „High-Tech“-Erzeugnisse hat stark zugenommen – nicht zuletzt dank massiver ausländischer Direktinvestitionen.

Diese – und das ist der zweite Aspekt – zielen jedoch zunehmend auf China als gigantischen Binnenmarkt. Zwar spielen sie auch für den Export – insbesondere bei Elektronikprodukten und Telekommunikation – eine zentrale Rolle, aber das Hauptaugenmerk der ausländischen Investoren verlagert sich zunehmend von den niedrigen Arbeitskosten zum Nachfragepotenzial der chinesischen Wirtschaft. Mittelfristig dürfte diese Seite eine wichtigere Rolle spielen.

Drittens muss man jedoch bei der Analyse Chinas die großen regionalen Diskrepanzen im Blick haben. Die rasante Entwicklung, die wir in den vergangenen Jahren beobachten konnten, betrifft vor allem die großen Städte an der Küste. Die Ungleichheit zwischen den Regionen hat sich dabei stark vergrößert. Damit China wirklich sein Potenzial als großer Absatzmarkt entfalten kann, muss die Binnennachfrage gestärkt werden, und die starken Einkommensunterschiede zwischen den Regionen müssen überwunden werden. Die Zentralregierung hat dieses Problem erkannt. Mit der „Go-West-Initiative“ soll die Entwicklung der ländlichen Gebiete, insbesondere im Nordwesten Chinas, gefördert werden. Die Meinungen darüber, ob dies gelingen wird, gehen weit auseinander.

LITERATUR

- Accenture** (2006): Realizing the Potential of High Performance in China, Accenture Outlook Journal, Mai
- Bhagwati, J./Panagariya, A./Srinivasan, T. N.** (2004): The Muddles over Outsourcing, *Journal of Economic Perspectives* 18 (4), pp. 93–114
- Bown, C. P./Crowley, M. A./McCulloch, R./Nakajima, D. J.** (2005): The U. S. Trade Deficit: Made in China? *Economic Perspectives* 4q-2005, Federal Reserve Bank of Chicago
- Chen, X./Cheng, L./Fung, K. C./Lau, L. J.** (2001): The Estimation of Domestic Value-Added and Employment Induced by Exports: an Application to Chinese Exports to the United States, Manuskript
- Deloitte** (2005): China's Consumer Market: Opportunities and Risks, Deloitte Research Study
- Eichengreen, B./Tong, H.** (2005): How China is Reorganizing the World Economy, Manuskript
- Fehr, H./Jokisch, S./Kotlikoff, L.** (2005): Will China Eat Our Lunch or Take Us Out to Dinner? Simulating the Transition Paths of The U. S., EU, Japan, And China, NBER Working Paper 11668
- Fogel, R. W.** (2006): Why China Is Likely to Achieve Its Growth Objectives, NBER Working Paper 12122
- Fung, K. C./Lau, L. J./Xiong, Y.** (2006): Adjusted Estimates of United States-China Bilateral Trade Balances: An Update, Working Paper 278, Stanford Center for International Development, Stanford University, Mai
- Gaulier, G./Lemonie, F./Uenal-Kesenci, D.** (2005): China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI & High-Tech Trade, CEPII Working Paper 2005-9
- Geishecker, I./Görg, H.** (2005): Do Unskilled Workers Always Lose from Fragmentation?, *North American Journal of Economics and Finance* 16, pp. 81–92.
- Goldstrin, M./Lardy, N. R.** (2004): What Kind of Landing for the Chinese Economy?, Policy Briefs in International Economics PB04-7, November 2002
- Grossman, G. M./Helpman, E.** (2002): Managerial Incentive and the International Organization of Production, NBER Working Paper 9403
- Grubel, H. G./Lloyd, P. J.** (1971): The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade, *Economic Record*, 47, December, pp. 494–517
- Hanson, G. H./Mataloni, R. J./Slaughter, M. J.** (2001): Expansion Strategies of US Multinational Firms, NBER Working Paper 8433
- Hummels, D./Ishii, J./Yi, K.** (2001): The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade, *Journal of International Economics* 1
- IMF** (2006): People's Republic of China: 2006 Article IV Consultation – Staff Report; Staff Statement; and Public Information Notice on the Executive Board Discussion, Washington, October
- Jones, R./Kierzkowski, H./Chen, L.** (2004): What Does the Evidence Tell Us about Fragmentation and Outsourcing, HEI Working Paper 09
- Knight, J./Xue, J. J.** (2005): How high is Urban Unemployment in China?, Manuskript
- Lau, L. J./Chen, X./Cheng, L. K./Fung, K. C./Pei, J./Sung, Y./Tang, Z./Xiong, Y./Yang, C./Zhu, K.** (2006): Estimates of U. S. – China Trade Balance in Terms of Domestic Value-Added, Manuskript
- Lipsey, R. E.** (2001): Foreign Direct Investment and the Operation of Multinational Firms: Concepts, History and Data, NBER Working Paper 8865
- Mallon, G./Whalley, J.** (2004): China's Post Accession WTO Stance, NBER Working Paper 10649
- Markusen, J. R.** (1995): The Boundaries of Multinational Firms and the Theory of International Trade, *Journal of Economic Perspectives* 9, pp. 169–189
- McKinsey** (2006): The Value of China's Emerging Middle Class, The McKinsey Quarterly
- OECD** (2004): OECD Science, Technology and Industry Outlook 2004
- OECD** (2005): OECD Economic Survey: China
- OECD** (2006): OECD Economic Outlook 79, Volume 2006, Issue 1
- Prasad, E./Wei, S.** (2005): The Chinese Approach to Capital Inflows: Patterns and Possible Explanations, IMF Working Paper WP/05/79
- Rodrik, D.** (2006): What's So Special about China's Export?, NBER Working Paper 11947
- The World Bank** (2005): World Development Indicators
- UNCTAD** (2005): World Investment Report 2005 – Transnational Corporations and the Internationalization of R&D
- UNCTAD** (2006): World Investment Report 2006 – FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development
- Walker, L. J.** (2006): No Illusion, the Rise of China, *Journal of Financial Planning*, pp.32–35
- Yi, K.** (2006): Outsourcing and International Fragmentation of Production: Implications for Developing Countries, Manuskript für die Fifth Summer School in Trade, Industrialization and Development an der Universität Mailand
- Zhang, K. H.** (2002): Why Does China Receive So Much Foreign Direct Investment, *China & World Economy* 3, pp. 49–58