



Europas Angriff auf die Chinesische Mauer

Die wirtschaftspolitische China- Agenda der Europäischen Union

Michael Reckordt



weed

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung
World Economy, Ecology & Development

Impressum

Europas Angriff auf die Chinesische Mauer

Die wirtschaftspolitische China-Agenda der Europäischen Union

Autor:
Michael Reckordt

Redaktion:
Peter Fuchs

Titelfotos:
Michael Reckordt

Herausgeber:
Weltwirtschaft, Ökologie
& Entwicklung - WEED e.V.
Eldenaer Str. 60
D-10247 Berlin
Tel.: +49 - (0)30 - 2758 - 2163
Fax: +49 - (0)30 - 2759 - 6928
weed@weed-online.org
www.weed-online.org

Layout: WARENFORM
kommunizieren & gestalten

Druck: Pegasus Druck und Verlag,
DruckVogt

Schutzgebühr: EUR 2,00
(Mitglieder: EUR 1,50)

ISBN: 978-3-937383-60-6

Berlin, Januar 2009

Gefördert von der InWEnt
gGmbH aus Mitteln des BMZ.

Inhalt

1. Einleitung	5
2. ‚Global Europe‘ und die neue China-Strategie der EU	7
2.1. Chinas ökonomischer Aufstieg und Europas Interesse	8
2.2. Politische und wirtschaftliche Verbindungen	10
3. Ökonomische Interessenlage	15
3.1. Die Konzerninteressen der deutschen und europäischen Unternehmen	15
3.2. Chinas Interessen	26
4. Soziale, ökologische und entwicklungspolitische Bedenken....	30
4.1. Arbeitsrechte und die Rolle der Gewerkschaften.....	30
4.2. Soziale Auswirkungen	35
4.3. Ökologische Auswirkungen.....	37
4.4. Entwicklungspolitische Auswirkungen	39
5. Fazit	42
6. Quellen	44

GELD

IST

NICHT

ALLES.

ZENSUR



Damit in unseren Publikationen alles steht, was wichtig ist. SPENDEN Sie für WEED

Diese Broschüre ist nur für Sie kostenlos. Aber die Autoren, unser Büro und die Druckkosten müssen bezahlt werden. Kritische Informationen sind nie kostenlos. WEED benötigt Ihre finanzielle Unterstützung, um weiterhin kritische und unbequeme Broschüren und Hintergrundtexte erstellen zu können. Ihre Spende für WEED ist steuerlich absetzbar, denn wir sind ein gemeinnütziger Verein. Auf <http://www.weed-online.org/about/spenden.html> können Sie bequem online spenden.

Besser als spenden: Werden Sie WEED-Mitglied!

Als Mitglied helfen Sie, dass WEED politisch unabhängig, kritisch und unbequem bleibt. Darüber hinaus informieren wir Sie regelmäßig über unsere Arbeit, über politische Ereignisse, Entscheidungen und Hintergründe in der Nord-Süd- und Umweltpolitik. Sie erhalten monatlich den Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung, ca. 4 – 6 Sonderdienste zu Spezialthemen, sowie einen Mitglieder-Rabatt auf alle Publikationen. Als WEED - Mitglied sind Sie vernetzt mit Aktiven und Fachleuten aus Politik, Wissenschaft, Nichtregierungsorganisationen und sozialen Bewegungen.

Sie möchten Mitglied werden? Einfach den unten stehenden Coupon ausfüllen und an: WEED e.V., Eldenaer Str. 60, 10247 Berlin senden.

Ja, ich möchte WEED - Mitglied werden! Die Mitgliedschaft beginnt am: 01. _____200____, ich zahle:

- 10,40 EUR pro Monat - Standard-Beitrag (124 EUR pro Jahr)
- 5,20 EUR pro Monat ermäßigt (62 EUR pro Jahr) - für StudentInnen, Arbeitslose, etc.
- 300,- EUR pro Jahr Förder-Beitrag (d.h. ich erhalte automatisch jede neue WEED-Veröffentlichung kostenlos, zu allen öffentlichen Veranstaltungen von WEED werde ich persönlich eingeladen.)
- Ich unterstütze WEED zusätzlich, indem ich jährlich _____ spende.

Zahlungsweise: jährlich halbjährlich (nur bei vorliegender Einzugsermächtigung)

Ich erteile WEED bis auf Widerruf eine Einzugsermächtigung für den Mitgliedsbeitrag:

Name der Bank: _____ Konto-Nr.: _____ Bankleitzahl: _____

- Ich bin damit einverstanden, die Einladung zur Mitgliederversammlung per E-Mail zu erhalten.
- Ich möchte den Informationsbrief W&E zusätzlich zur gedruckten Ausgabe als PDF per E-Mail erhalten.
- Mir genügt es, den Informationsbrief W&E nur als PDF per E-Mail zu erhalten.

Name, Vorname: _____ Straße, Hausnummer: _____

Postleitzahl, Ort: _____ E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Zusammenfassung

Seit 2007 verhandelt die EU mit China über ein Partnerschafts- und Kooperationsabkommen. Dieses Abkommen verfügt über einen Schwerpunkt bei handelspolitischen Fragen, deren Verhandlung im Rahmen der Global Europe Strategie verstanden werden muss. Das bedeutet, dass vor allem europäi-

sche Konzerninteressen im Vordergrund stehen. Diese konzentrieren sich unter anderem auf den Schutz geistiger Eigentumsrechte und den Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen. Arbeitsrechtliche Standards sowie ökologische und soziale Folgen werden außer Acht gelassen.

1. Einleitung

Einst kamen die Nomadenstämme von Norden, aus der Mongolei, und fielen in die chinesischen Kaiserreiche ein. Die Kaiser wappneten sich schon früh gegen diese Stämme und ließen die Große Mauer gegen die Angreifer errichten, einen Schutzwall also, der in Zeiten von Globalisierung und Hochtechnologie anachronistisch wirkt und heute als Touristenattraktion und Baudenkmal der chinesischen Kultur dient.

So oder so ähnlich könnte der chinesische Protektionismus aus Sicht der europäischen Freihandelsbefürworter bildlich beschrieben werden. Das Reich der Mitte, wie China im Chinesischen heißt („zhong guo“) dominiert im neuen Jahrtausend die Nachrichten wie kaum eine zweite Nation. Auf der einen Seite wird der Aufstieg zur neuen politischen und wirtschaftlichen Weltmacht in einer multipolaren Weltordnung begrüßt, auf der anderen Seite hat die Geschwindigkeit des Aufstieges für viele etwas Befremdliches. China wird in Europa „gleichzeitig als Chance und als Herausforderung“ (Europäische Kommission 2006a), als Möglichkeit und Gefahr, als Kooperationspartner und Angreiferstaat wahrgenommen. Es wird dabei deutlich,

dass die Volksrepublik häufig auf Aspekte der ökonomischen Globalisierung reduziert wird, wodurch wichtige kritische Themen aus dem Fokus der Öffentlichkeit fallen; sei es die Situation der Arbeitenden, die massive Umweltverschmutzung oder die sozialen Probleme.

Der ökonomische Aufschwung der letzten Jahrzehnte hat gleichwohl einen großen Anteil daran, dass die Zahl der in absoluter Armut lebenden Menschen in den letzten 25 Jahren um 600 Millionen Menschen gesunken ist. Darüber hinaus ist das Reich der Mitte seit 2001 Mitglied in der Welthandelsorganisation (WTO) und überholt im Jahr 2008 oder 2009 schätzungsweise die Bundesrepublik Deutschland als drittgrößte Wirtschaftsmacht der Welt und platziert sich hinter den USA und Japan. Selbst der in sich fragwürdige Exportweltmeistertitel ist der Bundesrepublik nicht mehr sicher.

In den letzten Jahren gelang neben dem wirtschaftlichen Aufschwung die Rückkehr der Volksrepublik auf die politische Weltbühne. Die handelspolitische Bedeutung verdeutlicht allein die Tatsache, dass China – zusammen mit Indien – im Juli 2008 von den US-Amerikanern für das Scheitern des informel-

China wird in Europa „gleichzeitig als Chance und Herausforderung“, als Möglichkeit und Gefahr, als Kooperationspartner und Angreiferstaat wahrgenommen.

6

Die EU beschäftigt sich ausgiebig mit dem Partner und Konkurrenten China im Rahmen ihrer Global Europe Strategie.

len Ministertreffens der WTO in Genf verantwortlich gemacht wurde, da sie sich nicht den Bedingungen der EU und USA unterwerfen wollten. Für viele Entwicklungsländer gilt das Wachstumsmodell Chinas, auf der einen Seite eine kontrollierte Öffnung der Märkte und Partizipation an der ökonomischen Globalisierung, auf der anderen Seite strikte staatliche Regulation, mittlerweile als Vorbild, um eine eigene nachholende Entwicklung zu gestalten.

Im lokalen Alltag in Europa und Deutschland ist das Label „Made in China“ bei jedem Einkauf fast unausweichlich geworden. Es gibt daher genügend Gründe für das deutsche Wirtschaftsministerium und die Europäische Kommission für Handel, die wirtschaftlichen Verbindungen zur Volksrepublik zu intensivieren und die alten Handelsabkommen zu überarbeiten. Die EU beschäftigt sich ausgiebig mit dem Partner und Konkurrenten China im Rahmen ihrer Global Europe Strategie und fokussiert einen Großteil der Verhandlungsergebnisse auf den ökonomischen Teil der Verbindungen, um die Zusammenarbeit und den Wettbewerb in Zukunft in ei-

nem neuen Partnerschafts- und Kooperationsabkommen zu regulieren.

Die Global Europe Strategie als Ausgangspunkt der EU Außenhandelspolitik wird im nächsten Kapitel näher erläutert. Ebenfalls wird auf das ökonomische Wachstum und den Aufstieg Chinas eingegangen. Die politischen und wirtschaftlichen Verbindungen sind ein weiteres Unterkapitel, indem verschiedene Strategiepapier der EU zum Verhältnis zur Volksrepublik vorgestellt werden. In Kapitel drei geht es um die ökonomischen Interessen der europäischen Konzerne. Welche Agenda steckt hinter der EU-Strategie zu China? Dabei werden vor allem die Themen geistiges Eigentum und öffentliches Beschaffungswesen sowie die sektoralen Interessen der europäischen Industrie genauer untersucht. Auch die Interessen Chinas werden vorgestellt. Im Kapitel vier wird auf die schon jetzt sichtbaren Auswirkungen des „chinesischen Wirtschaftswunders“ eingegangen. Welche Folgen und Auswirkungen können verstärkte Zusammenarbeit und regulierter Wettbewerb mit der EU haben? Der Text endet mit einem kurzen Ausblick.

2. ‚Global Europe‘ und die neue China-Strategie der EU

Die europäischen Staats- und Regierungschefs trafen sich im März 2000 in Lissabon und verabschiedeten dort die sogenannte Lissabonstrategie, die aus der Europäischen Union bis 2010 den „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt“ (Europäischer Rat 2000) machen soll. Auf dem Frühjahrsgipfel 2006 wurde eine überarbeitete Strategie vereinbart, die auf die Ziele von Wachstum und Beschäftigung ausgerichtet ist. Die Lissabonstrategie ist als interne Agenda gedacht, die durch die Global Europe Strategie um eine externe Außenhandelsagenda erweitert wurde (EU-Kommission 2006). Die Global Europe Strategie wurde am 4. Oktober 2006 von dem damaligen europäischen Handelskommissar Peter Mandelson unter dem Titel „Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung“ (Global Europe. Competing in the world) vorgestellt. Sie enthält die neoliberale Vision eines „Globalen Europa“ und soll die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Union und ihrer Unternehmen nach außen hin absichern (Fuchs 2007). Pathetisch formuliert die neue EU-Handelskommissarin das Ziel der europäischen Handelspolitik nicht als Handel um des Handels Zweck, sondern Handel diene dazu eine „stärker prosperierende, stabilere und gerechtere Welt [zu erschaffen]“ (Catherine Ashton bei ihrer Amtseinführung vor dem Europäischen Parlament am 20. Oktober 2008).

Inhaltlich fordert die Global Europe Strategie die Durchsetzung von WTO+ Themen, also Abkommen in Bereichen, die über bisherige Regelung innerhalb der WTO hinausgehen. Diese wirt-



schafts-, entwicklungs- und umweltpolitisch hochbrisanten Regelungen werden aktuell in die bilateralen Verhandlungen getragen. Im Zentrum des EU-Interesses stehen die Senkung des allgemeinen Zollniveaus und Reduzierung von nichttarifären Handelshemmnissen vor allem im Dienstleistungssektor, geistige Eigentumsrechte, Gesundheits- und Pflanzenschutzbestimmungen, öffentliches Beschaffungswesen, technische Handelsbarrieren sowie Wettbewerb und Investitionen. Dies sind hauptsächlich Wirtschaftsinteressen, die „den politischen und regulativen Einfluss weltmarktorientierter Unternehmen innerhalb und außerhalb Europas weiter [stärken]“ (Fuchs 2007, S. 3).¹ Daher ist es nur konsequent, dass die bilateralen Verhandlungspartner der EU nach

¹ In der Global Europe Strategie werden ebenfalls Zugang zu Ressourcen und Bodenschätzen sowie deren nachhaltige Nutzung thematisiert. Weniger bedeutend sind politische Kriterien, wie die Einhaltung der Menschenrechte, Demokratie oder geostrategische Bedeutung im Kontext der EU-Sicherheitsstrategie, die erst am Ende in wenigen Sätzen angeführt werden.

Kochen die Chinesen ihre eigene Suppe?

Foto: Reckordt

Die Global Europe Strategie setzt auf die bilaterale Durchsetzung von WTO+ Themen

8

China nimmt eine gesonderte Rolle im Rahmen der Global Europe Strategie ein und wurde mit einem eigenen Strategiepapier bedacht.

ökonomischen Kriterien der Handelskonkurrenz, dem Marktpotential, der Größe und Wachstumserwartungen des Marktes sowie dem Grad an Protektionismus gegenüber europäischen Unternehmen ausgewählt werden.

Obwohl die asiatischen Märkte, besonders die von Südkorea, Indien und des südostasiatischen Staatenbundes ASEAN, generell im Zentrum der EU-Interessen stehen, nimmt China eine gesonderte Rolle ein. Die Volksrepublik ist der einzige Staat, der von der EU mit einem eigenen Strategiepapier bedacht wurde (vgl. Kapitel 2.2.1.). Zudem bekommt China ein eigenes Kapitel in der Global Europe Strategie, in dem das Land als „größte Einzelherausforderung an die Fähigkeit Europas, die Globalisierung für mehr Wachstum und Be-

schäftigung zu nutzen“ (EU-Kommission 2006) beurteilt wird.

Das gesonderte Interesse an dem Reich der Mitte liegt an dem großen Marktpotential, den hohen Wachstumsraten (vgl. Tabelle 1) und dem Protektionismus gegenüber europäischen Unternehmen. Während mit allen anderen asiatischen Handelspartnern über Freihandelsverträge verhandelt wird, geht es bei den Verhandlungen der EU um eine Erneuerung des Partnerschafts- und Kooperationsabkommens von 1985, welches im Handelsbereich so umfassend wie ein Freihandelsvertrag verhandelt wird. Grund dafür ist, dass beide Seiten ein großes Interesse haben, ihre wirtschaftlichen Verbindungen auf einen neuen Stand zu bringen.

Tabelle 1: Marktpotenzial (2005 bis 2025), jährliche Wachstumsrate (Ø bis 2025) und Weltmarktanteile

Handelspartner der EU	Marktpotenzial (in Mrd. €)	Wachstumsrate (in %)	Weltmarktanteil 2003 in %
USA	449	3,2	13,8
China*	204	6,6	1,2
Japan	74	1,6	10,5
Indien	58	5,5	1,2
ASEAN	57	4,9	8,3
Korea	45	4,7	4,4
Mercosur	35	3,6	2,2

* ohne Hongkong; Quelle: eigene Darstellung, Europäische Kommission 2006

2.1. Chinas ökonomischer Aufstieg und Europas Interesse

Das europäische Interesse an China war nicht immer so hoch wie im Moment. Als Mao Zedong am 1. Oktober 1949 die Volksrepublik China proklamierte, war an ein vereinigtes Europa noch nicht zu denken. Während Europa mit dem Wiederaufbau beschäftigt war, fanden unter Führung der Kommunistischen Partei Chinas (KPCh) in einer ersten Phase von 1952 bis 1978

nachhaltige Veränderungen statt, die von den Schlagworten „Großer Sprung nach vorne“ und „Kulturrevolution“ geprägt wurden. Viele der zum Teil gewaltsamen und brutalen Veränderungen prägten Staat und Gesellschaft nachhaltig. Während die KPCh den Alltag der Menschen veränderte, verbesserten sich einige gesellschaftlich relevante Indikatoren merklich. So stieg zum Beispiel

die durchschnittliche Lebenserwartung von 35 auf 67 Jahre und die Alphabetisierungsrate von 20 auf 66 Prozent. Auf einer WHO Konferenz im Jahr 1978 wurde „Chinas medizinisches Grundversorgungssystem als Modell für die Welt bezeichnet“ (Wen 2006, S. 59). Das Nationaleinkommen verfünffachte sich in dem Zeitraum und die Anzahl der IndustriearbeiterInnen wuchs von 3 auf 50 Millionen. Die Beschäftigungsform in den Betrieben wurde mit dem Begriff der „eisernen Reisschüssel“ umschrieben. „Eiserne Reisschüssel“ bedeutete zwar übersetzt niedrigere Löhne, aber zusätzlich lebenslange Arbeitsplatzgarantie, Pensionsleistungen, kostenlose Gesundheitsversorgung, Wohnraum, Schulbildung von Angehörigen, bezahlter Mutterschaftsurlaub und weitere gewährte Leistungen.

Doch Chinas ökonomischer Aufstieg beeindruckt die Welt erst seit der Initiierung der Reform- und Öffnungspolitik ab 1978. Seit über 25 Jahren hat das Land konstante Wachstumsraten von durchschnittlich neun Prozent und reduzierte den Anteil der in extremer Armut lebenden Menschen, die mit weniger als einem US-Dollar pro Tag auskommen müssen, um 170 Millionen alleine im Zeitraum von 1990 bis 2000 (Europäische Kommission 2006b). Allein von 2001 bis 2006 verdoppelte sich das Handelsvolumen noch einmal und das Land ist heute schon die drittgrößte Handelsmacht der Welt und wird 2008 oder 2009 – so zumindest die Prognose vor Ausbruch der Finanzkrise – Deutschland als Exportweltmeister ablösen. Mittelfristig wird die Volksrepublik zur zweitgrößten Wirtschaftsmacht hinter den USA aufsteigen.

Den Grundstein für das neue ökonomische Wachstum legte Deng Xiaoping, indem er haushaltsbezogene Landwirtschaftsproduktion vom Kollektiv löste und ideologisch legitimierte sowie weitere marktwirtschaftliche Elemente, wie die Schaffung von Sonderwirtschaftszonen in der Pearl River Region, einführt (vgl. Wichterich 2008, S. 17). Zudem wurden staatseigene Betriebe ausgewählt, die ab 1979 auf Gewinnbasis operieren sollten. Europa hatte schon 1975, also kurz vor der Einleitung der Reformen, wieder diplomatische Bezie-

hung zu dem Reich der Mitte aufgenommen, die ab 1978 durch einen Handelsvertrag intensiviert wurden. Im Oktober 1984 wurden von Deng weitere marktwirtschaftliche Reformen, wie der Ausbau der Entscheidungsbefugnisse von städtischen Staatsunternehmen sowie weitere außenwirtschaftliche Öffnung der Küstenregionen, durchgesetzt. 1985



unterzeichneten Europa und China ein Handels- und Kooperationsabkommen.

Die Marktöffnungen Chinas wurden von interner Kritik begleitet, die durch die galoppierende Inflation und vorhandener Korruption in der Protestbewegung gipfelte, die 1989 auf dem Platz des himmlischen Friedens blutig niedergeschlagen wurde. Nach den Geschehnissen auf dem Platz des himmlischen Friedens im Jahr 1989 wurden die bilateralen Verbindungen von Seiten der EU eingefroren. Erst im Jahr 1992 wurde ein neuer bilateraler Dialog begonnen, der seit 1998 in einem jährlichen EU-China Summit begleitet wird.

Reformer Deng Xiaoping gelang es dennoch, den vorher unüberwindbar erscheinenden Gegensatz zwischen Marktwirtschaft und Planwirtschaft aufzuweichen und der Entwicklung der chinesischen Wirtschaft unterzuordnen. Deng titulierte den Gegensatz zwischen Planwirtschaft und Marktwirtschaft als

Wenn das Mao wüsste ...

Foto: Reckordt

Den Grundstein für das neue ökonomische Wachstum legte Deng Xiaoping.

10

Das neue Entwicklungsparadigma des „Aufbaus einer harmonischen Gesellschaft“ stellt eine wichtige Reform dar.

schwarze und graue Katze, die nun zusammen zum Mäusefangen eingesetzt werden sollten, denn: „Entwicklung ist das absolute Prinzip“. Diesem Statement ordnete sich Staats- und Parteichef Jiang Zemin unter, der im Hinblick auf eine angestrebte WTO-Mitgliedschaft weitere Reformen durchsetzte. „Kleinere und mittlere Betriebe wurden teilprivatisiert, größere Unternehmen sollten durch die Notierung an der Börse neues Kapital aufnehmen. Privatwirtschaftliche Unternehmen entwickelten sich mehr und mehr zum Motor der ökonomischen Entwicklung und damit auch zu einem wichtigen Verbündeten der chinesischen Führung, die ihre Legitimität weitgehend an das erbrachte Wirtschaftswachstum geknüpft hatte“ (Wen 2006, S. 8ff.).

Unter Hu Jintao und Wen Jiabao finden aktuell weniger politische Reformen statt als erwartet. Eine größere politische Öffnung nach außen geschieht nicht.

Allerdings stellt das neue Entwicklungsparadigma des „Aufbaus einer harmonischen Gesellschaft“ eine wichtige Reform dar. Dieses Paradigma wird als Zugeständnis von vorhandener Disharmonie in der chinesischen Gesellschaft gewertet und ist eine Abkehr von der rein ökonomischen Entwicklung. Das Konzept sei ein Versuch „einer sozialdemokratischen Steuerung kapitalistischer Dynamik“ (Müller 2007). Gleichzeitig wird aber der eingeschlagene Weg der sozialistischen Marktwirtschaft mit Elementen des neoliberalen Kapitalismus wie Privatisierung und Forcierung auf Wettbewerb fortgesetzt. Das neue Entwicklungsparadigma scheint viel mehr der chinesische Weg zu sein, der irgendwo zwischen Marktöffnung und Liberalisierung auf der einen Seite und staatlichem Eingreifen, Fördern und in ersten Ansätzen auch Umverteilen auf der anderen Seite stattfindet.

2.2. Politische und wirtschaftliche Verbindungen

Das mittlerweile über zwanzig Jahre alte Handels- und Kooperationsabkommen ist noch immer die Grundlage der Handelsbeziehung mit dem ostasiatischen Staat. Erst seit 2007 gibt es Verhandlungen darüber, dieses Abkommen von einem neuen Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (PKA) ablösen zu lassen. Ein neues PKA ist von

Bedeutung, da in dem Abkommen von 1985 zwar die Sektoren Industrie und Bergbau, Landwirtschaft und Agrarindustrie, Wissenschaft und Technology, Energie, Transport und Kommunikation, sowie Umweltschutz thematisiert wurden, aber beispielsweise die Bereiche Handel mit Dienstleistungen und Investitionen keine Erwähnungen finden

Tabelle 2: Die wichtigsten Handelspartner der EU (2006)

Partner	Importe	Exporte	Bilanzsaldo
	jeweils in Mrd. EUR		
1. China*	194,83	63,78	-131,05
2. USA	175,22	268,99	93,77
3. Russland	140,89	72,31	-68,58
4. Norwegen	79,16	38,47	-40,69
5. ASEAN	78,80	48,80	-29,9
6. Japan	77,29	44,74	-32,55
7. Schweiz	71,59	87,73	16,14

* ohne Hongkong; Quelle: eigene Darstellung, nach: Eurostat 2007/08

(Europäische Wirtschaftsgemeinschaft 1985). Genauso wenig wurden die Veränderungen in den erwähnten Sektoren in den letzten zweieinhalb Jahrzehnten aufgenommen.

China ist mittlerweile einer der wichtigsten Handelspartner der EU (vgl. Tabelle 2) und die EU der zweitwichtigste Handelspartner der Volksrepublik. Im Dezember 2008 in Lyon hätten auf dem abgesagten EU-China Summit handelspolitische Themen verhandelt werden sollen und es hätte schon zu Einigungen kommen können. Allerdings wurde das jährliche Treffen zwischen hochrangigen europäischen und chinesischen Politikern von chinesischer Seite aus Verärgerung über einen zeitgleichen Besuch des Dalai Lamas in Frankreich abgesagt. Abgesehen von den jährlichen EU-China Summits finden diverse politische, wirtschaftliche und handelspolitische Dialogtreffen sowie sektorale Dialoge statt. Seit 1995 existiert zum Beispiel ein Menschenrechtsdialog mit dem ostasiatischen Land, der zuletzt Ende November 2008 in Beijing getagt hat.

Der Großteil der Gespräche zwischen EU und China dreht sich mittlerweile um handelspolitische Fragen, die Kritik an der Menschenrechtssituation in der Volksrepublik zur Randnotiz bei Staatsbesuchen verkommen lassen. Ein zentraler Punkt der wirtschaftlichen Verhandlungen ist die Umsetzung der Zugeständnisse Chinas im Zuge des WTO-Beitritts des Landes vom 11. Dezember 2001. Die Volksrepublik senkte damals ihre Zölle für nicht-agrarische bzw. industrielle Produkte auf durchschnittlich 8,8 Prozent und für agrarische Produkte auf 15,3 Prozent. Daher sind allgemeine Zollsenkungen kein größeres Verhandlungsthema, sondern viel mehr nichttarifäre Handelshemmnisse, Fragen des geistigen Eigentums und der Öffnung von bisher geschützten Märkten wie dem öffentlichen Beschaffungswesen oder im Dienstleistungssektor (vgl. Crossick und Reuter 2007).

Strittige Punkte zwischen China und seinen Handelspartnern USA und EU sind zudem die großen Handelsüberschüsse des ostasiatischen Staates. Beim Handel mit den USA hatte die Volksrepublik im Jahr 2006 einen Überschuss von 144 Milliarden US-Dollar, mit der

EU 131 Milliarden US-Dollar. Allein die BRD hatte ein Handelsdefizit von 24 Milliarden Euro im Jahr 2007. Deutschland exportiert hauptsächlich aus den Wirtschaftszweigen Maschinenbau, Automobil- und Zuliefererindustrie, Eisen- und Stahlindustrie sowie Herstellung von Geräten zur Elektrizitätserzeugung und der Medizin- und Messtechnik. Aus China nach Deutschland importiert wurden hauptsächlich Bekleidungsartikel, Fernsehgeräte und elektronische Bauteile sowie Computer und andere Bürogeräte (Köppen 2008, S. 4ff.).

2.2.1. Strategiepapier für eine Handels- und Investitionspolitik der EU gegenüber China

Nach der hervorgehobenen Erwähnung in der Global Europe Strategie veröffentlichte die EU zusätzlich das „Strategiepapier für eine Handels- und Investitionspolitik der EU gegenüber China“. In der Strategie wird der ostasiatische Staat als „neue Handelsmacht“ beschrieben, dessen Integration in das internationale Handelssystem dem Land „sichere, offene und verlässliche Exportmärkte“ verschaffen hat. Chinas Außenhandel beträgt mittlerweile das Dreifache des aufaddierten Handels von Indien und Brasilien. Die EU hebt in der Strategie noch einmal hervor, dass ihr an dem Wachstum der Volksrepublik viel gelegen ist, da das Land eine wachsende „Nachfrage nach Spitzentechnologie, hochwertigen Erzeugnissen und komplexen Dienstleistungen“ besitzt. Gerade die höherwertigen Produkt- und Dienstleistungsexporte aus der EU eröffnen für europäische Unternehmen große Chancen, wenn die Rahmenbedingungen des Wettbewerbes stimmen. Zeitgleich profitieren die Europäer von den günstigen Importen. Nach Schätzungen der OECD hatten diese günstigen Produkte einen Einfluss auf die Inflation in der EU, die durch die Importe aus China im Zeitraum von 2001 bis 2005 um 0,2 Prozent gedrückt werden konnte.

Die Handelskommission räumt durchaus ein, dass Produktionsverlagerungen aus der EU negative Folgen für „bestimmte Wirtschaftszweige und Regionen“ haben. Sie führt aber nicht genauer aus, welche Wirtschaftszweige

Nach Schätzungen der OECD hatten die günstigen, chinesischen Produkte einen positiven Einfluss auf die Inflation in der EU.

Die EU räumt ein, dass eine Partnerschaft mit China auch Europa zu Anpassungen zwingt.

Die EU-Handelskommission intensiviert ihre Kontakte zur europäischen Industrie, die Zivilgesellschaft bleibt außen vor.

und welche Regionen in welchem Maße von Produktionsverlagerungen betroffen sind. Im Gegenteil, sie spricht von einem „begrenzten Phänomen“ in der Partnerschaft mit dem asiatischen Staat. „Diese Partnerschaft muss begleitet werden von wirkungsvollen Maßnahmen zur Unterstützung jener, die die Last der wirtschaftlichen Anpassung in Europa tragen müssen. Europa muss sich dem harten Wettbewerb stellen.“ Während die EU sich ansonsten nicht ziert, Aussagen mit konkreten Daten wie erwarteten Gewinnen und Wachstumsraten zu unterfüttern, bleiben die negativen Auswirkungen in einem Nebensatz stehen. Weder die erwarteten Ausmaße, noch konkrete Maßnahmen und deren Umfang um die Last der Anpassung zu tragen, werden erwähnt oder erläutert. Selbst die Formulierung Anpassung lässt die Frage offen, wie und woran sich Europa überhaupt anpassen muss. Größere Schwierigkeiten sieht die EU viel mehr in dem „Fehlen eines fairen Wettbewerbs“ und des unzureichenden Rechtsschutzes für europäische Unternehmen.

Im Punkt Aktionsschwerpunkte betont die EU in dem Papier noch einmal das Festhalten des Ziels der Marktöffnung, vor allem im Kontext der Zugeständnisse im Rahmen des chinesischen WTO-Beitritts. Noch wichtiger ist allerdings, dass die Kommission eindeutig Konzerninteressen in die Verhandlungen mit einbezieht, während zum Beispiel die Zivilgesellschaft nicht in dem Strategiepapier erwähnt wird. „Die Kommission wird ihre Kontakte zu den europäischen Unternehmen intensivieren, um Problembereiche zu identifizieren.“

Darüber hinaus fordert sie einen reziproken Zugang zu dem Markt des ostasiatischen Staates und will die eigenen Konzerne unterstützen, um auf dem Markt bestehen zu können. Diese Unterstützung soll durch Sprachkurse und durch eine ständige Präsenz der Kommission in Beijing sichergestellt werden, die als Anlaufpunkt und Beschwerdestelle für europäische Konzerne dienen wird.

Zumindest in der Rhetorik des Strategiepapiers legt die EU einen betont großen Wert auf Dialog und Verhandlung mit dem Partner China. Wenn diese Wege scheitern sollten, so droht die

EU allerdings unverhohlen, werde sie auf das Streitbeilegungsverfahren der WTO zurückzugreifen, um „damit die Handelsprobleme mit China“ zu lösen und „die Befolgung multilateral vereinbarter Regeln und Verpflichtungen“ zu gewährleisten (Europäische Kommission für Handel 2006b).

2.2.2. EU-China High Level Economic and Trade Dialogue Mechanism (HLM)

Um die handelspolitischen Dialoge zu konzentrieren, hat sich in Beijing am 25. April 2008 zum ersten Mal der „Mechanismus für einen Wirtschafts- und Handelsdialog auf hoher Ebene“ (High Level Economic and Trade Dialogue Mechanism – HLM) getroffen. Der HLM ist eine aus acht Europäischen KommissarInnen und zehn chinesischen Ministern und Regierungsangestellten bestehende Diskussionsplattform.² Das hochrangige Gremium beschäftigt sich intensiv mit strittigen Wirtschafts- und Handelsfragen und wurde auf chinesische Initiative hin begründet. Die Gründung zeigt, welches Interesse auch von chinesischer Seite an einer (wirtschaftlichen) Partnerschaft mit der EU existiert.

Beim Treffen im April 2008 wurden vier Themenbereiche besprochen. Erstens ging es im Bereich Energie unter

² Den Vorsitz des HLM haben Catherine Ashton, die EU-Kommissarin für Handel, und Wang Qishan, der Vizepremierminister Chinas. Im April war allerdings noch Ashtons Vorgänger Peter Mandelson als Handelskommissar Vorsitzender. Weitere europäische Mitglieder sind László Kovács (EU-Kommissar für Steuern und Zollunion), Vladimir Spidla (EU-Kommissar für soziale Angelegenheiten), Louis Michel (EU-Kommissar für Entwicklung), Andris Piebalgs (EU-Kommissar für Energie), Meglena Kuneva (EU-Kommissarin für Verbraucherschutz), Janez Potocnik (EU-Kommissar für Forschung) und Stavros Dimas (EU-Kommissar für Umwelt). Für China sitzen in dem Board neben Wang Qishan noch Chen Deming (Handelsminister), Li Changjiang (Minister für „die generelle Administration für Qualitätsüberwachung, Inspektion und Quarantäne“), Zhou Bohua (Minister der „Staatsadministration für Industrie und Wirtschaft“), Yin Wenmin (Minister für menschliche Ressourcen und soziale Sicherheit), Sheng Guangzu (Minister für generelle Zollangelegenheiten), Zhou Shengxian (Minister für Umweltschutz), Zhang Xiaoli (Vizevorsitzender der Kommission für nationale Entwicklung und Reformen), Shang Yong (Vizeminister für Wissenschaft und Technologie), Wu Hongbo (Assistenzminister für ausländische Angelegenheiten), Zhu Guangyao (Assistenzminister für Finanzen).

anderem um die Möglichkeit von Technologietransfers und gemeinsamen Standards. Da dieses Panel von der EU geführt wurde, werden wohl europäische Standards verstärkt durchgesetzt. Darüber hinaus soll China gedrängt werden, die Restriktionen im Energiesektor gegenüber europäischen Unternehmen zu lockern. Zweitens ging es um technologische Kooperation, die in Zukunft im Bereich Wissenschaft und Forschung ausgebaut werden soll. Im Bereich der zivilen Atomnutzung hatten beide Seiten schon Einigkeit erzielen können. Das dritte Thema war der Schutz geistigen Eigentums, diesbezüglich wurde eine gemeinsame Roadmap und ein Zoll-Aktionsplan verabschiedet sowie eine verstärkte Zusammenarbeit vereinbart. Das vierte Thema waren allgemeine Handelserleichterungen. Hier konnte eine Zusammenarbeit bei administrativen Fragen und in den WTO-Verhandlungsrunden vereinbart werden.

Weitere wichtige Verhandlungsthemen für den HLM in Zukunft sind die Entwicklung des globalen Handelssystems, Investitionen, Innovationen inklusive geistiger Eigentumsrechte, Marktzugang für Güter und Dienstleistungen, Konsumentensicherheit, nachhaltige Entwicklung, Klimawandel, Energieversorgung und das Transportwesen. Im April 2008 hob der damalige Handelskommissar Mandelson ausdrücklich die Partnerschaft und gemeinschaftliche Lösungsansätze mit gleichen Interessen auf der Basis der Reziprozität hervor. Gleichzeitig forderte er China, das vom liberalisierten Welthandel und offenen Märkten stark profitiert, auf, seine Handelsbarrieren abzubauen. Laut Mandelson dürfte dies in beidseitigem Interesse sein, da China Auslandsdirektinvestitionen aus der EU anvisiert, aber europäische Investoren Eigentumsbeschränkungen, lokale Ansprüche und andere Restriktionen fürchten.

Eine der letzten Reisen des ehemaligen Handelskommissars führte Mandelson

Ende September 2008 in Zeiten der globalen Finanzkrise noch einmal nach China, um auf einer Rundreise mit diversen Akteuren der Wirtschaft und der Politik zusammenzutreffen. Thematisch



ging es um die Krise im Bankensektor sowie den Schutz des geistigen Eigentums. In einem Statement der EU wird vor allem die Abschottung der chinesischen Marktes im Bereich von Gütern und Dienstleistungen kritisiert sowie die fehlende effektive Umsetzung von geistigen Eigentumsrechten. Mandelson betont: „In diesem schwierigen ökonomischen und politischen Klima, sind es Transparenz, Offenheit und Kooperation, die uns helfen den Sturm zu überstehen“.

Das Europäische Parlament begrüßte im Oktober 2008 noch einmal ausdrücklich die Einrichtung des HLM und betonte, dass das neue Partnerschafts- und Kooperationsabkommen auf freien und fairen Handel ausgerichtet sein muss. Außerdem wird über die Gründung eines gemeinsamen Wirtschaftsrates nach EU-USA-Vorbild nachgedacht.

Wehende Fahnen in Beijing auch zur Begrüßung von EU-Delegationen.
Foto: Reckordt

Die EU möchte in Zeiten der globalen Finanzkrise dennoch an den alten Lösungsansätzen festhalten.

I. Chinas Engagement auf dem afrikanischen Kontinent

Die Volksrepublik kämpft mit einem immer größer werdenden Hunger nach Rohstoffen. Der Import hat sich seit den 1980er Jahren verzwanfacht. Beispielsweise hat die explosionsartige Verbreitung privater Autos den Erdölverbrauch drastisch erhöht. „Gegenwärtig importiert China 32 Prozent seines Erdöls, und der Bedarf an Importöl soll sich Erwartungen zufolge bis 2010 noch einmal verdoppeln. Zwischen 2000 und 2004 waren 40 Prozent des Zuwachses des weltweiten Energieverbrauchs der Volksrepublik anzurechnen“ (Wen 2006, S. 48). Daher sucht China nach Möglichkeiten die Importe auch in Zukunft zu sichern und wird vor allem in Afrika fündig. Doch Chinas Engagement in verschiedenen Staaten Afrikas wird in Europa und Deutschland kritisch beobachtet. So beschwört zum Beispiel Wolfgang Saam für die Konrad-Adenauer-Stiftung „Chinas Griff nach Afrikas Rohstoffen“, dass zwar „physische Lieferengpässe“ nicht drohen, aber der „unfaire Wettbewerb“, der in Verbindung mit „Chinas-Rohstoffdiplomatie“ zu sehen sei, stehe im Widerspruch zur Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen (Saam 2008, S. 6). Auch die EU-Handelskommission beschäftigt sich verstärkt mit der Rolle der Volksrepublik in Afrika. Das Thema stand bei dem EU-China Summit 2007 erstmals auf der Tagesordnung und zusätzlich veröffentlichte die Kommission im Oktober 2008 ein Papier, das explizit auf einen trilateralen Dialog der EU, Afrikas und Chinas setzt. Inhaltlich fordert die EU, dass sowohl die EU als auch China die nachhaltige Entwicklung Afrikas sicherstellen müssen. Konkret nennt die Kommission die Unterstützung der afrikanischen Staaten im Bemühen um Frieden und Sicherheit als Vorbedingung für Entwicklung. Zweitens soll Afrikas Infrastruktur als Rückgrat für Entwicklung, Handel und Investitionen ausgebaut werden. Nachhaltiges Management von Umwelt und natürlichen Ressourcen – transparenter sowie offener Wettbewerb und Handel im Bereich Forstwirtschaft, Bergbau, Fischerei und Energie werden explizit genannt (EU-Kommission für Handel 2008b) – sind das dritte Objekt der Kooperation, während erst viertens Landwirtschaft und Nahrungsmittelsicherheit betont werden.

Warum reagiert die EU mit diesem Vorschlag eines trilateralen Dialogs? Das chinesisch-afrikanische Handelsvolumen hat sich in den letzten 50 Jahren verfünffacht, auf 55,5 Milliarden US-Dollar. An die 1.000 chinesische Unternehmen sind auf dem Kontinent aktiv und die Investitionen belaufen sich auf 6,7 Mrd. US-Dollar. Das Engagement Chinas stärkt teilweise die afrikanische Position nicht nur gegenüber den USA oder der EU, sondern auch in den internationalen Organisationen wie Weltbank oder Internationaler Währungsfond (Wang, H. 2007). Zeitgleich zahlt die Volksrepublik vielen Staaten Afrikas Entwicklungshilfe und erließ in mehreren Fällen Schulden (Wacker 2008, S. 21). Der Kontinent ist nicht nur Rohstofflieferant, sondern zugleich großer Markt für chinesische Produkte. Durch den Abnehmer China erhöhen sich die Nachfrage und die Preise für Rohstoffe. Zudem schätzen viele afrikanische Staaten die Volksrepublik als Investitionspartner, der in Straßen und Eisenbahnstrecken investiert. Dieses ist nicht allein für den Abtransport von Rohstoffen von Nöten (Wang, H. 2007), doch Rohstoffe stehen wohl im Zentrum des Interesses der EU und Chinas. Dabei darf nicht vergessen werden, dass die EU (36 Prozent) und die USA (33 Prozent) die Hauptkäufer afrikanischer Erdölprodukte sind, während China nur knapp 9 Prozent kauft. Die Volksrepublik selbst renoviert oder baut Erdölraffinerien unter anderem in Angola, was das Land mittelfristig vom Ölexporteur zum Benzinlieferanten machen könnte. Darüber hinaus sind Chinas Zusagen häufig zuverlässiger und werden schneller umgesetzt im Vergleich zu den langen Verhandlungsmarathons mit der EU oder den USA. Sicherlich unterwandert China gleichzeitig aber auch soziale und ökologische Standards, sowie das Konzept der „Good Governance“. Das einzige politische Zugeständnis, das China einfordert, ist die „Ein-China-Politik“, um Taiwans Anerkennung weiterhin weltweit zu unterlaufen (Poth 2007). Aber die EU ist sicherlich nicht in der Position, dies großspurig zu kritisieren, denn „95 Prozent der Ölexporte des korruptiongeschüttelten Nigeria gehen an westliche Ölgesellschaften“ (Gottschalk und Stumm 2007). Daher lobt unter anderem der Präsident des Senegals, Abdoulaye Wade, den chinesischen Investitionsansatz, der „unsere Bedürfnisse einfach besser adaptiert als der langsame und manchmal patronisierende post-koloniale Ansatz der europäischen Investoren, Geldgeber und NGOs“ (zitiert nach Wichterich 2008).

3. Ökonomische Interessenlage

3.1. Die Konzerninteressen der deutschen und europäischen Unternehmen

In den Verhandlungen zwischen China und der EU geht es in erster Linie um Aspekte der ökonomischen Globalisierung, auch wenn politische Themen wie Umweltschutz und Menschenrechte die Verhandlungen begleiten. Die deutsche und europäische Wirtschaftslobby betont ausdrücklich nur den ökonomischen Aspekt des Partnerschaftsabkommen, denn „eine Vermischung dieser Themen mit politischen Forderungskatalogen wäre sicher nicht zielführend“, so der Vorsitzende des Asien-Pazifik-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft, Dr. Jürgen Hambrecht. Er fordert viel mehr eine sensiblere Rhetorik. „[G]elbe Spione, Murks aus China, Testosteron-Olympioniken, jeden Tag steht etwas Neues in der Zeitung, und am Ende sind die Chinesen an jeder Milchpreiserhöhung schuld“. Eine Fokussierung auf ökonomische Themen bedeutet, dass WTO+ Themen verhandelt werden sollen, die gemeinsame Standards und Zertifizierungen sowie den Schutz des geistigen Eigentums und „faire Streitbeilegungsverfahren“ umfassen. Diese Verhandlungen dürfen den Doha-Prozess nicht beeinträchtigen, sondern sollen ergänzend fungieren (Hambrecht 2007).

Die EU übernimmt zum Teil diese Rhetorik und spricht von einer „Verstärkung der Präsenz von EU Unternehmen in Drittstaaten durch permanente Niederlassungen“, die durch die Verhandlungen im Rahmen der Global Europe Strategie forciert werden soll. Die Schwerpunkte sind öffentliche Beschaffung, Schutz geistigen Eigen-

tums und Rohstoffpolitik; so ist in der Global Europe Strategie die Rede vom „verbesserte(n) Umfeld für europäische Unternehmen in Drittstaaten und (...) Öffnung der Produktion und Export von Energieressourcen für die EU-Industrie“ (EU-Kommission 2006). Es ist erstaunlich, wie weit sich diese Forderungen der europäischen Politik mit den Forderungen von BusinessEurope vom 17. April 2008 decken (vgl. Kapitel 3.1.5).

Die ökonomischen Interessen von Handel und Industrie müssen sich dennoch nicht immer decken. So begrüßt EuroCommerce zum Beispiel das Ende von Handelsbeschränkungen im Textil- und Bekleidungssektor von 2007 und lehnt handelsverzerrende Maßnahmen gegen chinesische Dumpingexporte konsequent ab (EuroCommerce 2006). Auf der anderen Seite hat die EU mehrfach ihre Bekleidungs- und Textilienproduzenten durch Schutzzölle vor chinesischen und vietnamesischen Importen geschützt.

Das European Centre for International Political Economy (ECIPE), ein neo-konservativer Thinktank aus Brüssel, fordert mit Nachdruck strengere Rahmenbedingungen für die Regulation der Handelskooperation mit China. Ein eigener Freihandelsvertrag, wie mit anderen asiatischen Staaten, ist allerdings nicht notwendig und nicht wünschenswert, denn Chinas Wettbewerbsfähigkeit in einigen Sektoren dürfte für europäische Unternehmen problematisch sein, was den Nutzen eines Freihandelsvertrages für europä-

Die Wirtschaft will auf keinen Fall eine Verbindung von ökonomischen und politischen Inhalten.

ische Konzerne minimiert. Vielmehr sollten konkrete Themen zu Handelsverzerrungen und –konflikten besprochen werden, die unter keinen Umständen mit nicht-handelspolitischen

talismus sind demnach drei Annahmen paradigmatisch für die bürgerliche Eigentumstheorie; erstens wird Eigentum durch Arbeit begründet, zweitens ist Privateigentum effizienter und drittens gab es Eigentum schon immer (Nuss 2007). Die Herausbildung von Nationalstaaten war eng mit der Aufgabe das Privateigentum zu sichern verbunden.³ Dieser Schutz kann diametral dem Entwicklungsinteresse anderer Staaten entgegenstehen. Wie Ha-Joon Chang am Beispiel aufzeigt, haben sich die Staaten des globalen Nordens am Anfang ihrer Entwicklung stark abgegrenzt und Protektionismus betrieben. Seiner Theorie nach sind Forderungen nach Demokratie, „guter Bürokratie“, Transparenz, etc. ein Versuch, den Entwicklungsländern Bedingungen zu diktieren, die eine nachholende Entwicklung unmöglich machen oder erschweren. In Anlehnung an Friedrich List verwendet Chang das Bild der weggetretenen Leiter, um einen Aufholprozess zu verhindern (Chang 2002).

Der Schutz von geistigem Eigentum ist dazu ein besonderes Mittel. Noch 1883 schrieben deutsche Unternehmer und Anhänger des Freihandels: „Die Patente lagern sich wie Heuschrecken über ein Land, belästigen Handel und Verkehr und verteuern die Bedürfnisse der Konsumenten“ (zitiert nach Frein 2008). Das Label „Made in Germany“, welches vier Jahre später von England eingeführt wurde, sollte vor allem die Herkunft von Waren geminderter Qualität, zum Beispiel Messer und Scheren aus Solingen, kennzeichnen. Die englische Bevölkerung sollte vor den deutschen Piraterieprodukten geschützt werden. Dass der Patentpirat Deutschland aus dem Mafel „Made in Germany“ ein Qualitätslabel erschuf, hat viele Jahrzehnte gedauert. Es ist heuchlerisch, wenn gerade die deutsche Wirtschaft lauthals nach stärkeren Eigentumsrechten schreit, denn ohne die Nicht-Beachtung der englischen Patente und dem Kopieren von Produkten aus anderen Staaten hätte sich die deutsche

³ Zitiert aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch Deutschlands (§ 903): „Der Eigentümer einer Sache kann, soweit nicht das Gesetz oder Rechte Dritter entgegenstehen, mit der Sache nach Belieben verfahren und andere von jeder Einwirkung ausschließen“ (zitiert nach Nuss 2007).



Der Konkurrenz aus Asien soll sich verstärkt an Geistige Eigentumsrechten halten.

Foto: Reckordt

Themen zusammen verhandelt werden sollten. Wenn die EU China zeitgleich den „Market Economy Status“ (MES; vgl. Kapitel 3.2.2.) einräumt, dürften die Verhandlungen in Bezug auf den Abbau von Protektionismus, verbesserter bilateraler Handelsbeziehungen und der Durchsetzung von WTO+ Themen deutliche Fortschritte machen. Vor allem die Durchsetzung von WTO+ Themen würde 90 Prozent der Zölle Chinas mit einem Schlag auf Null setzen und im Bereich der Dienstleistungen und der Restriktionen gegenüber Besitz von ausländischen Konzernen neue Maßstäbe setzen (Sally 2007).

3.1.1. Geistige Eigentumsrechte in China

Ein zentrales WTO+ Thema ist der Bereich der Rechte an geistigem Eigentum. Eigentum ist nichts Natürliches, sondern eine gesellschaftliche Aushandlung. Es stellt ein „soziales Verhältnis zwischen Personen bezogen auf Sachen“ dar und „ist vor allem Ausschluss, das heißt, es ist zugleich das Recht, andere vom Zugang auszuschließen“. Im Kapi-

Die Geschichte der Produktpiraterie und Verletzung von geistigem Eigentum beginnt in Deutschland, mit der deutschen Wirtschaft als Täter.

Tabelle 3: „Made in China“ – Gefundene Produktfälschungen in Europa (2006)

Ausgewählte Produkte	Anteil an Fälschungen	
	China	Hongkong
Parfüme und Kosmetika	37 %	2 %
Kleidung und Accessoires	63 %	2 %
a.) Sportbekleidung	43 %	3 %
b.) Tragbare Kleidung	50 %	2 %
c.) Klassische Accessoires*	81 %	2 %
Elektronisches Equipment	61 %	21 %
Computer Hardware	47 %	15 %
CD, DVD, Software	88 %	k.A.
Uhren und Juwelen	72 %	19 %
Spielzeug und Spiele	85 %	3 %
Zigaretten	83 %	k.A.
Medizin	20 %	k.A.
Sonstiges	82 %	2 %

* Taschen, Sonnenbrillen etc.

Quelle: Europäische Kommission für Steuern und Zollunion 2006

Wirtschaft nicht so entwickeln können.

Heute sind es die Freihandelsbefürworter, die das Thema Schutz geistiger Eigentumsrechte (Intellectual Property Rights – IPR) als eines der zentralen Anliegen der deutschen und europäischen Wirtschaft sehen, besonders beim Handel mit asiatischen Staaten wie China. Im Jahr 2006 hatten durchschnittlich knapp 80 Prozent aller in der EU entdeckten, gefälschten Produkte das Herkunftsland China (vgl. Tabelle 3). Dr. Jürgen Schade, Präsident des Deutschen Patent- und Markenamtes, sieht mehrere Gründe dafür, dass gerade die Volksrepublik bei Produktpiraterie führend ist; zuerst nennt er kulturelle Gründe. So gibt es nur ein geringes Verständnis für individuelle geistige Eigentumsrechte. Offiziell wurden erst 1985 unter Mitwirkung des Deutschen Patent- und Markenamtes Schutzrechte eingeführt. Es gilt noch heute, dass das Kopieren ein wichtiger Teil des Lernprozesses ist. Um selber ein Meister seines Faches zu werden, muss man sich an den aktuellen Meistern orientieren und von diesen ler-

nen. Als zweites sieht Schade ökonomische Gründe, da die Entwicklung und Forschung im Bereich von Technologie oder Medizin sehr kostenintensiv und China trotz steigender Ausgaben in diesen Bereichen noch nicht konkurrenzfähig auf dem Weltmarkt ist. Als drittes nennt der Präsident des Patentamtes strukturelle Schwierigkeiten in der Governance, sei es Bestechung, unzureichende Mittel für Kontrollen, fehlender rechtsstaatlicher Schutz oder niedrige Auslastung von Staatsunternehmen, die zu den größten Plagiatherstellern zählen. Dadurch sind viele Menschen auf Produktpiraterie zum Verdienst des Lebensunterhaltes in Produktion und Distribution angewiesen (Schade 2007).

Die Auswirkungen sind laut Behördenangaben schwerwiegend. Der wirtschaftliche Schaden wird allein für Deutschland auf jährlich 30 Mrd. Euro beziffert. 70.000 Arbeitsplätze sollen betroffen sein. Insgesamt entfallen fünf bis neun Prozent des Welthandels auf Fälschungen (Schade 2007). Die OECD schätzt den Schaden in den In-

Während früher die Deutschen kopierten und piraterierten, rufen sie heute in erster Reihe nach geistigen Eigentumsrechten.

II. Anti-Counterfeiting Trade Agreement

2004 beschloss das Europäische Parlament die Richtlinie 2004/48/EG, in der festgelegt wurde, dass ein Umfeld innerhalb der EU geschaffen werden sollte, das Innovation und Investition begünstigt. Dafür ist der Schutz geistigen Eigentums sehr bedeutend. Diese Richtlinie dient als Blaupause für den Außenhandel und die Global Europe Strategie, in der IPRs ebenfalls ein Hauptthema sind. Daher verhandelt die EU auch aktiv mit um ein „Anti-Counterfeiting Trade Agreement“ (ACTA). Das ACTA ist außerhalb der WTO und UN angesiedelt und beschäftigt sich speziell mit IPR-Fragen. Unter den verhandelnden Staaten sind mit Australien, Kanada, der EU, Japan, Korea, Mexiko, Marokko, Neuseeland, Singapur, Schweiz und den USA überwiegend Industriestaaten. Obwohl den Akteuren bewusst ist, dass die IPR-Problematik nicht ohne China und Russland gelöst werden kann, haben schon zwei Verhandlungsrunden stattgefunden und drei Verhandlungsbereiche wurden abgesteckt; erstens internationale Kooperation, zweitens Durchsetzungsmethoden und drittens ein Rechtssystem zur Umsetzung von IPRs.

Ohne die Einbindung der Volksrepublik und anderer Staaten, die Eigentumsrechte massiv verletzen, hoffen die verhandelnden Staaten ein weit reichendes Musterabkommen abschließen zu können, an dem sich dann andere Staaten beteiligen (müssen). Für viele ärmere Staaten würde ein Abkommen verstärkte Probleme bei der Versorgung mit ausreichenden Medikamenten und Saatgut bedeuten, was wiederum direkt Menschenleben bedroht. Zudem wäre eine nachholende Entwicklung deutlich erschwert und durch Lizenzgebühren würde ein großer Anteil an dringend benötigtem Kapital die Länder des Südens wieder in Richtung Norden verlassen.

Das ACTA hat zudem Relevanz für die Verhandlungen zwischen China und der EU. Das wurde zum Beispiel im November 2007 deutlich, als der damalige Handelskommissar Mandelson in Beijing sprach und er den internationalen Schutz von Patenten im Rahmen eines ACTAs nicht nur als europäische Sorge betrachtete, sondern als „Schlüsselinteresse Chinas“ (Mandelson 2007). Darüber hinaus betonte er, dass das Problem weniger die Gesetze seien, sondern ihre Umsetzung, vor allem in Bezug auf Gleichbehandlung von in- und ausländischen Unternehmen.

dustrielländern sogar auf 150 Mrd. Euro jedes Jahr (Europäische Kommission für Handel 2008a). Der ehemalige EU Handelskommissar Mandelson betonte auf einer Rede in Beijing im November 2007, dass europäischen Unternehmen von fünf investierten Dollar ein Dollar Schaden durch IPR-Verletzungen entstehen würde (Mandelson 2007). Nicht beachtet werden Wohlfahrtsgewinne für die europäische Bevölkerung. Die Europäer können sich für weniger Geld mehr Waren leisten und es kommt zu einer Technikdiffusion durch die chinesischen Nachbildungen. Neue Technologie bleibt somit nicht nur den Vermögenden und oberen Schichten vorbehalten.

Institutionell fand der Schutz von geistigem Eigentum erstmals in einem gemeinsamen Dialog zwischen EU und China vom Oktober 2003 Eingang in die politischen und wirtschaftlichen Verbindungen der EU und speziell Deutschlands mit China. Über einen

zweijährigen Zeitraum wurden Debatten angestrebt, die institutionelle und legislative Verbesserungen anbelangten, zusätzlich aber Durchsetzung, öffentliche Wahrnehmung und Sensibilisierung des Problems thematisierten.

Schon seit dem Jahr 2000 haben Deutschland und China bilateral mit einem Rechtsdialog begonnen, der durch ein jährliches Symposium institutionalisiert ist. Im April 2008 in München waren geistige Eigentumsrechte auf dem achten Symposium das zentrale Thema. Mehrere Gründe waren für die Themenwahl ausschlaggebend, da erstens „gute Ideen und Kreativität, Erfindungen und Kunstwerke [...] den gleichen Schutz wie das Sacheigentum [verdienen]“, zweitens der „wirksame Schutz von Patenten und Markenrechten [...] entscheidende Voraussetzung für die Erneuerungsfähigkeit und den Erfolg von Volkswirtschaften [ist]“ und drittens geht bei „Beachtung von Patenten und die Herstellung von

Durch geistige Eigentumsrechte werden bestimmte Wohlfahrtsgewinne und Technikdiffusion verhindert.

Produkten nach den geltenden Vorgaben [...] von einem Produkt keine Gefahren [aus]“ (Zypries 2008).

Den chinesischen Behörden wird nicht generell Blindheit im Bereich der Produktpiraterie vorgeworfen. Es existieren zum Beispiel zunehmend mehr Austauschprogramme zwischen deutschen und chinesischen Zollbeamten. Darüber hinaus versuchen die Chinesen ein eigenes Kontroll- und Aufspürsystem in ihren Seehäfen zu etablieren. Dazu gesellt sich das zunehmende Eigeninteresse an Schutz vor Plagiaten, seitdem chinesische Unternehmen sich selbst auf dem Marken-Weltmarkt etablieren (Giersberg 2006). So wurden 2006 in China 210.000 Patente angemeldet, Tendenz steigend (2005: 170.000 Patente). Dabei spielt der Schutz der eigenen Entwicklungen eine besondere Rolle. Im Rahmen des Schutzes von olympischen Markenrechten hat Beijing zum Beispiel ein spezielles Gesetz erlassen, das im Vergleich zu anderen Patentrechtsverletzungen bei Verstößen gegen das Copyright bei Olympia härtere Strafen androht. Die EU fordert, dieses Gesetz auf andere Bereiche zu übertragen und genauso konsequent zu verfolgen (Mandelson 2007).

Der Wirtschaft geht das selbstverständlich nicht weit genug. BusinessEurope beklagt im Bereich des Schutzes von geistigem Eigentum eine unausgeglichene Behandlung. Vor allem in der Implementierung und Durchsetzung von Gesetzen sieht der Lobbyverband gravierende Probleme. Zudem kommen einige Regulationen exklusiv nur chinesischen Patentanmeldungen in China zu Gute.

Ende September 2008 verhandelte die Handelskommission über einen „Intellectual Property Rights Customs Enforcement Action Plan“. Doch wie weit dieser Plan fortgeschritten ist - ob Konsens zwischen der EU und China besteht - und wann er umgesetzt werden soll, ist nicht bekannt.

3.1.2. Government Procurement – Öffentliches Beschaffungswesen

Das öffentliche Beschaffungswesen macht weltweit bis zu 25 Prozent des jeweiligen BIP aus, in Indien sind es zum Vergleich geschätzte 13 Prozent. Für den chinesischen Markt gehen die Schätzun-

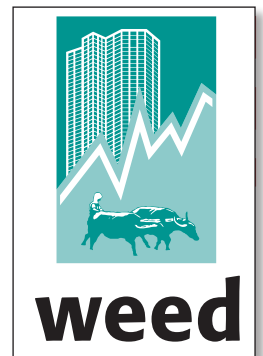
gen weit auseinander, so sprechen einige Experten von bis zu 40 Prozent des BIP und selbst vorsichtige Schätzungen von chinesischen Experten sprechen von 20 Prozent Anteil am BIP. Das Finanzministerium der Volksrepublik veröffentlichte Statistiken, die für das öffentliche Beschaffungswesen von einem Volumen von umgerechnet ca. 37 Milliarden Euro ausgehen.

Die Europäische Kommission vertritt in bilateralen Gesprächen mit China die Interessen der europäischen Konzerne und deren Lobbyverbände, sei es BusinessEurope, European Service Forum oder European Banking Foundation, die allesamt die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens neben der Umsetzung von geistigem Eigentumsschutz als eine weitere zentrale Forderung formulieren. Gerade weil bei den WTO-Verhandlungen zu einem Government Procurement Agreement (GPA) kaum Fortschritte gemacht werden, versucht die EU über ihre Global Europe Strategie die Beschaffungsmärkte für europäische Konzerne zu öffnen. Das GPA hat das Ziel, die Vergabe von öffentlichen Aufträgen zu reglementieren, zu standardisieren und eine Bietergleichbehandlung sowie öffentliche Ausschreibungen von Aufträgen zu garantieren. China hat zwar eine Verhandlung über die Mitgliedschaft beim GPA im Rahmen des WTO-Beitritts 2001 zugesichert, sieht aber die komplexen Probleme, die damit verbunden sind. GPA oder auch bilaterale Verhandlungen über die öffentlichen und staatlichen Beschaffungsmärkte nehmen den Staaten eindeutig „Policy Space“, also die Möglichkeit politisch zu unterstützen und zu regulieren. Der Abbau von „Policy Space“ und die Gefahren für die chinesische Wirtschaft stehen der Meinung anderer ExpertInnen gegenüber, die in dem GPA auch für China die Chance sehen, den unübersichtlichen Beschaffungsmarkt – einige Teile sind dem Finanzministerium unterstellt, andere der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission – neu zu ordnen. Doch aufgrund der Zusage, dem GPA beizutreten, legte die Volksrepublik Ende 2007 dann seine Angebote für das GPA offen, die seit Anfang 2008 verhandelt werden. Vor allem die Mindestausschreibungsvolumina, die geforderte Übergangsperiode von 15 Jah-

Durch die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens wird Staaten „Policy Space“ genommen, also die Möglichkeit gewisse Sektoren zu schützen oder zu fördern.

GELD IST NICHT ALLES.

ZENSUR



Damit in unseren Publikationen alles steht,
was wichtig ist. **SPENDEN Sie für WEED**

Diese Broschüre ist nur für Sie kostenlos. Aber die Autoren, unser Büro und die Druckkosten müssen bezahlt werden. Kritische Informationen sind nie kostenlos. WEED benötigt Ihre finanzielle Unterstützung, um weiterhin kritische und unbequeme Broschüren und Hintergrundtexte erstellen zu können. Ihre Spende für WEED ist steuerlich absetzbar, denn wir sind ein gemeinnütziger Verein. Auf <http://www.weed-online.org/about/spenden.html> können Sie bequem online spenden.

Besser als spenden: Werden Sie WEED-Mitglied!

Als Mitglied helfen Sie, dass WEED politisch unabhängig, kritisch und unbequem bleibt. Darüber hinaus informieren wir Sie regelmäßig über unsere Arbeit, über politische Ereignisse, Entscheidungen und Hintergründe in der Nord-Süd- und Umweltpolitik. Sie erhalten monatlich den Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung, ca. 4 – 6 Sonderdienste zu Spezialthemen, sowie einen Mitglieder-Rabatt auf alle Publikationen. Als WEED - Mitglied sind Sie vernetzt mit Aktiven und Fachleuten aus Politik, Wissenschaft, Nichtregierungsorganisationen und sozialen Bewegungen.

Sie möchten Mitglied werden? Einfach den unten stehenden Coupon ausfüllen und an: WEED e.V., Eldenaer Str. 60, 10247 Berlin senden.

Ja, ich möchte WEED - Mitglied werden! Die Mitgliedschaft beginnt am: 01. _____ 200____, ich zahle:

- 10,40 EUR pro Monat - Standard-Beitrag (124 EUR pro Jahr)
- 5,20 EUR pro Monat ermäßigt (62 EUR pro Jahr) - für StudentInnen, Arbeitslose, etc.
- 300,- EUR pro Jahr Förder-Beitrag (d.h. ich erhalte automatisch jede neue WEED-Veröffentlichung kostenlos, zu allen öffentlichen Veranstaltungen von WEED werde ich persönlich eingeladen.)
- Ich unterstütze WEED zusätzlich, indem ich jährlich _____ spende.

Zahlungsweise: jährlich halbjährlich (nur bei vorliegender Einzugsermächtigung)

Ich erteile WEED bis auf Widerruf eine Einzugsermächtigung für den Mitgliedsbeitrag:

Name der Bank: _____ Konto-Nr.: _____ Bankleitzahl: _____

- Ich bin damit einverstanden, die Einladung zur Mitgliederversammlung per E-Mail zu erhalten.
- Ich möchte den Informationsbrief W&E zusätzlich zur gedruckten Ausgabe als PDF per E-Mail erhalten.
- Mir genügt es, den Informationsbrief W&E nur als PDF per E-Mail zu erhalten.

Name, Vorname: _____ Straße, Hausnummer: _____

Postleitzahl, Ort: _____ E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Die Forderungen der Banken lauten immer noch Liberalisierung und Deregulierung - im Gegensatz zur Politik der europäischen Staaten seit dem Ausbrechen der Wirtschaftskrise.

ren und die beschränkte Gültigkeit auf zentrale Regierungseinheiten, die nur gut zehn Prozent des Beschaffungsvolumens ausmachen, stehen in der Kritik der europäischen Konzernlobby (Abele 2008).

Das European Service Forum (ESF) nennt in ihrem Positionspapier ausdrücklich die Öffnung der Beschaffungsmärkte im Bereich von IT und Computern in China. Die Industrie hat großes Interesse, von diesen Märkten zu profitieren. Darüber hinaus wünschen europäische Architekten und Ingenieure einen (verbesserten) Zugang zu Ausschreibungen. In diesen Märkten sieht das ESF die größten Potenziale für europäische Anbieter.

3.1.3. Sektorale Interessen - Banken

Die europäischen Banken konnten den chinesischen Markt bisher kaum erschließen. Bis Ende Dezember 2006 waren erst 77 europäische Banken in China aktiv und hielten nur 0,5 Prozent aller Vermögenswerte. Daran hat auch der Fünf-Jahres-Plan zur Liberalisierung des Marktes, den die chinesische Regierung im Rahmen des WTO-Beitritts 2001, aufgestellt hat, nicht viel geändert. Daher stellt die European Banking Foundation (EBF) in einem Schreiben an die Europäische Kommission aus dem April 2007 deutliche Forderungen nach weiterer Liberalisierung speziell im Finanz- und Bankensektor. Explizit wird die Streichung von Restriktionen bezüglich ausländischer Besitzverhältnisse gefordert sowie die Erfüllung der Zugeständnisse im Rahmen des WTO-Beitritts.

Eine der Restriktionen, die im aktuellen Fünf-Jahres-Plan bestehen blieben, sind Einschränkungen beim Marktzugang für das Geschäft mit chinesischen Kunden. So können ausländische Filialen nicht an dem lokalen Währungshandel partizipieren, da sie unter anderem keine Kredite an chinesische Individualkunden vergeben dürfen und weder an Individual- noch an Geschäftskunden Kreditkarten aushändigen dürfen. Zudem sind in den fünf Jahren neue Marktbarrieren eingeführt worden, die der EBF abgeschafft wissen will. So können zum Beispiel ausländische Finanzinstitutionen maximal 20 Prozent an chinesischen Institutionen erwerben, wobei insgesamt nur 25 Prozent der Anteile in ausländischem Besitz sein dürfen. Dadurch hat der chinesische Staat einen größeren Einfluss auf chinesische Devisengeschäfte und gerade in Zeiten der globalen Finanzkrise größere Spielräume für politische Entscheidungen.

Aufgrund der Restriktionen ergeben sich für die EBF konkret vier Handlungsempfehlungen an die Europäische Kommission. Erstens, die Kommission soll darauf drängen, dass China seine Zugeständnisse im Rahmen des WTO-Beitritts erfüllt. Zweitens müssen die WTO-Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden, in denen auch China weitere Zugeständnisse im Banken-



Auch die Telekommunikation ist im Visier der europäischen Liberalisierungsbefürworter.

Foto: Reckordt

Klar ist im Moment nur, dass sich die Verhandlungen hinziehen werden. Zwar ist auf Produktebene das Angebot Chinas eindeutig, doch die geforderte Übergangsfrist von 15 Jahren könnte unter Umständen bedeuten, dass erst 2030 das öffentliche Beschaffungswesen der Volksrepublik geöffnet wird. Bis 2030 kann es sich bei dem chinesischen Markt um den weltweit größten handeln und somit käme für viele europäische Konzerne eine Öffnung in so ferner Zukunft viel zu spät.

dienstleistungsbereich abgerungen werden sollen. Drittens fordert die EBF eine Studie, die feststellen soll, in wieweit Regulationen von ausländischen Banken gegen chinesische WTO-Zugeständnisse verstoßen. Diese Studie soll nach Erstellung auch auf andere „Emerging Markets“ übertragen werden. Viertens wünscht die EBF, dass alle interessierten „Stakeholder“ möglichst umfangreich in den Verhandlungsprozess eingebunden werden und bekräftigt das eigene Interesse, bei der Identifizierung von Handelshemmnissen zu helfen (EBF 2007).

Die deutlichen Forderungen der europäischen Institute sind sicherlich dem Faktum geschuldet, dass die chinesischen Banken mittlerweile sehr wettbewerbsfähig sind. Bei einer Analyse der globalen Finanzbranche aus dem Jahr 2006 wurden vor allem chinesische Banken für ihre Kosteneffizienz gelobt. „China platziert sich [...] hervorragend im internationalem Vergleich – weit vor dem europäischen Durchschnitt oder den US-Banken und noch weiter vor den Instituten aus Deutschland“ (Franke 2006). Unter den Top Ten der Banken mit dem weltweit größten Kernkapital, also den Kapitalbestandteilen, die dem Institut dauerhaft zur Verfügung stehen, befinden sich mit der Industrial and Commercial Bank of China sowie der Bank of China zwei Institute aus der Volksrepublik. Das chinesische Wachs-

tumsmodell mit hohen inländischen Ersparnissen, hoher Investitionsquote, wettbewerbsfähigem Wechselkurs und einer stark auf den Export ausgerichteten verarbeitenden Industrie führt dazu,



dass das Land mittlerweile einen Anteil von 20 Prozent am internationalen Nettokapitalexport hält und somit vor Japan und Deutschland liegt. Es ist allerdings fraglich, wie die chinesischen Finanzin-

Chinesische Supermärkte könnten von europäischer Konkurrenz verdrängt werden. Das würde auch negative Effekte für Zulieferer bedeuten.

Foto: Reckordt

III. Einzelhandel am Beispiel der MetroGroup

Kaum eine andere Handelsgruppe aus Deutschland expandiert so stark ins außereuropäische Ausland wie die MetroGroup. Chinas Markt ist dabei, neben dem von Indien, einer der Hauptinteressen des Konzerns. Schon 1996 eröffnete die Metro Group den ersten Metro Cash & Carry in Shanghai. Seitdem hat der Konzern über 30 Märkte errichtet, weitere 40 sollen in den nächsten Jahren folgen.

Im Gegensatz zu Wal-Mart und Carrefour setzt die MetroGroup aber nicht auf den Einzelhandel, sondern auf Großhandelsmärkte. Einzelhändler und andere gewerbliche Kunden sind die Zielgruppe. Dabei setzt Metro Cash and Carry vor allem auf Größe, so sind über 20.000 Produkte aus dem Lebensmittel- und Nicht-Lebensmittelbereich in den Regalen zu finden.

In der Außendarstellung betont Metro, dass sie vor allem lokale Produkte kaufen und verstehen sich als „faire Partner der lokalen Wirtschaft“ (Metro AG). Inwieweit aber lokale Produkte und die unstandardisierte Produktionsweise lokaler Bauern und Bäuerinnen mit den Qualitäts- und Quantitätsanforderungen des Unternehmens übereinstimmen ist äußerst fraglich. In Indien zum Beispiel bangen viele Kleinbauern und Kleinbäuerinnen um ihre Einkünfte und Lebensgrundlagen, seitdem die MetroGroup dort offensiver auftritt (vgl. Sharma 2009).

BusinessEurope fordert eine Unterbindung von Staatsinterventionen in China.

stitute durch die Finanzkrise betroffen sind, da viele Gelder aus den Handelsüberschüssen mit den USA und Europa in den USA re-investiert wurden (DB Research 2008a).

3.1.4. Sektorale Interessen - Einzelhandel

Das Europäische Service Forum (ESF) hält in einem Positionspapier vom Juni 2006 verschiedene Forderungen und Bitten fest. Zentrale Ängste des ESF sind Verzerrungen beim Zugang zu chinesischen Märkten, da es China an Respekt gegenüber multilateralen Spielregeln und an unternehmensfreundlichen Rahmenbedingungen mangle. Explizit werden Eigentumsrechte, Transparenz und Rechtssicherheit genannt. Obwohl Europa im Bereich der Dienstleistungen einen deutlichen Handelsüberschuss verzeichnet, können europäische Dienstleister, so das ESF, nur bei entsprechenden Öffnungen der chinesischen Märkte von dem Wachstum Chinas profitieren. Besonders pocht das ESF auf die Einhaltung der Versprechen im Rahmen des Beitritts zur WTO. Diese waren eine Öffnung für ausländische Unternehmen in den Bereichen Großhandel (vgl. Kasten – Metro Group in China), Versicherungen, Telekommunikation, juristische Dienstleistungen, Einzelhandel und Tourismus. 2006 äußerte der ESF noch die Hoffnung, dass der Bankensektor bis Ende des Jahres 2006 geöffnet werde (vgl. Kapitel 3.1.3.).

Der ESF argumentiert im Kontext des GATS-Abkommen (General Agreement on Trade in Services) innerhalb der WTO. So sollen Limitierungen im Bereich der Investitionen in Sektoren wie Telekommunikation und Banken zurück genommen werden. Auch diskriminierend genannte Vorschriften im Bereich Kapital-Sicherheiten im Banken- und Bausektor sollen abgeschafft werden, was gerade in Zeiten der Finanzkrise, die zum Zeitpunkt des ESF-Positionspapiers allerdings noch nicht absehbar war, geradezu verwerflich erscheinen. Ferner stört den ESF die Vorschrift, Joint Ventures eingehen zu müssen, sowie die fehlende Transparenz. Das Forum ruft zudem sowohl die chinesische, als auch die europäischen Regierungen auf, die Visa-Politik zu

verändern und Erleichterungen durchzusetzen (ESF 2006).

3.1.5. Interessen der produzierenden Industrie

Auch der Lobbyverband der europäischen Industrie, BusinessEurope, stellt Forderung an die EU-Kommission. So schreibt BusinessEurope am 17. April 2008 an die EU, dass sie fünf zentrale Forderungen an die Verhandlungen mit China hat. Erstens müssen Handelshindernisse abgebaut werden. Ein Hindernis sind die schwankenden Wechselkurse der chinesischen Währung. Darüber hinaus solle China die Verpflichtungen, die die Regierung im Rahmen des WTO-Beitritts eingegangen ist, erfüllen und einen verbesserten Marktzugang für industrielle Güter und Dienstleistungen ermöglichen. Zusätzlich solle die Volksrepublik dem WTO Government Procurement Agreement beitreten (vgl. Kapitel 3.1.2.) und internationale technische Regularien akzeptieren. Zweitens sollen Staatsinterventionen wie unbegrenzte Staatsanleihen für Exportfinanzierungen und Staatsinterventionen im Banken- und Finanzsektor unterbunden werden. Gleichzeitig begrüßt BusinessEurope wenige Monate später die Staatsinterventionen der europäischen Regierungen im europäischen Banken- und Finanzsektor. Im Bereich der IPRs kritisiert BusinessEurope die lasche Durchsetzung der Gesetze und im Bereich von Investments den Zwang nur zu 50 Prozent an Joint Ventures beteiligt sein zu können, was einen forcierten Technologietransfer zur Folge hat. Ein weiterer Punkt ist der verbesserte Zugang zu Rohstoffen (vgl. Kapitel 3.1.6.). Fünftens kümmert sich BusinessEurope um einen globalen Lösungsansatz für den Klimawandel. Dieser Lösungsansatz wird im Rahmen der Wettbewerbskonkurrenz der beiden Standorte so dargestellt, dass die Volksrepublik ebenfalls gleichberechtigt zur Verantwortung gezogen werden soll und ihren Teil dazu beitragen soll, den globalen Klimawandel zu bekämpfen (vgl. Kapitel 4.3.). Der globale Lösungsansatz ist also nichts anderes, als der Versuch Wettbewerbsnachteile für europäische Konzerne zu verhindern, anstatt wirklich die schuldigen Industrien zur Rechenschaft zu ziehen (BusinessEurope 2008a).

Aufgrund von Zahlen von 2003 und 2006, in denen europäische Unternehmen in fast allen bedeutenden Marktsegmenten leichte Verluste hinnehmen musste (Automobil-Sektor: von 44 Prozent Marktanteil auf 41,8 Prozent; Büro- und Kommunikationstechnik: von 5 auf 4,3 Prozent; Chemie: von 12 auf 11,8 Prozent; Elektronische Maschinen: von 15,6 auf 13,3 Prozent Marktanteil), fordert BusinessEurope auch durchaus einen robusten und selbstbewussten Standpunkt bei den wichtigen Themen wie IPR und öffentliches Beschaffungswesen einzunehmen, um den europäischen Unternehmen einen echten Marktzugang in China zu garantieren. Auch sollen europäische Richtlinien und Regularien durchgesetzt werden. Das würde langfristig einen weiteren Wettbewerbsvorteil für europäische Unternehmen bedeuten (BusinessEurope 2008b).

Die Automobilindustrie ist in Europa eine der Schlüsselindustrien. Es lohnt sich ein intensiver Blick auf den Sektor. „China setzt seinen automobilen Höhenflug fort“ titelte der deutsche Verband der Automobilindustrie 2007. 2006 ließ die Volksrepublik Deutschland als drittgrößten Absatzmarkt hinter sich und 2007 katapultierte sich das Land zwischen die USA und Japan zum zweitgrößten Absatzmarkt. 5,3 Millionen Fahrzeuge wurden im Jahr 2007 zugelassen, zum Vergleich: 2006 waren es 4,2 Millionen. In China wächst der Pkw-Besitz jährlich um 19 Prozent, allein in Beijing werden mehr als 800 Pkw pro Tag angemeldet.

Gründe sieht der VDA in der ungebrochenen Wirtschaftsdynamik, einer wachsenden Anzahl Menschen, die sich erstmals ein Automobil leisten können und der beachtlichen Modellvielfalt in China (vgl. VDA 2007 und 2008; Wen 2006; Kagelmacher 2008).

Die deutschen Hersteller, vor allem



Volkswagen, sind auf diesem Markt sehr gut platziert und haben 2007 mit knapp einer Million verkaufter Pkw ihr Vorjahresergebnis um 32 Prozent übertroffen und ihren Marktanteil auf 18 Prozentpunkte gesteigert. Da sich die chinesische Regierung allerdings um eine Konsolidierung der nationalen Automobilproduktion – unter anderem durch den Zusammenschluss von großen Herstellern – bemüht, die früher oder später national und international wettbewerbsfähig sein sollen, ist die Position der deutschen Hersteller mittelfristig umkämpft (VDA 2008; vgl. Tabelle 4).

VW auf der Überholspur.

Foto: Reckordt

Allein Volkswagen hat im Jahr 2007 fast eine Million Fahrzeuge verkauft.

Tabelle 4: Absatz von Pkw in China nach Herstellern (2007)

Unternehmen	Absatz	Marktanteil
FAW-VW	458.000	9,7 %
Shanghai-VW	446.000	9,4 %
Shanghai-General Motors	430.000	9,1 %
Chery Automobile	381.000	8,1 %
Guangzhou Honda	295.000	6,2 %
FAW Toyota	283.000	6,0 %
Beijing-Hyundai	231.000	4,9 %
Tianjin-FAW-Xiali	179.000	3,8 %

Quelle: Bundesagentur für Außenwirtschaft – www.bfai.de

24

Der erhöhte Absatz von Fahrzeugen konterkariert die Umweltschutzmaßnahmen der Regierung.

Die Folgen des erhöhten Absatzes von Fahrzeugen konterkarieren diverse Umweltschutzmaßnahmen der Regierung, wie zum Beispiel die Verbesserung der Luft durch die Umstellung von Kohleheizungen auf Öl oder Erdgas. Weitere Gegenmaßnahmen der chinesischen Regierung sind die Einrichtung von Park-and-Ride Parkplätzen, die Eröffnung neuer U-Bahn-Linien und die Senkung der Fahrkartenpreise für den öffentlichen Nahverkehr um 30 Pro-

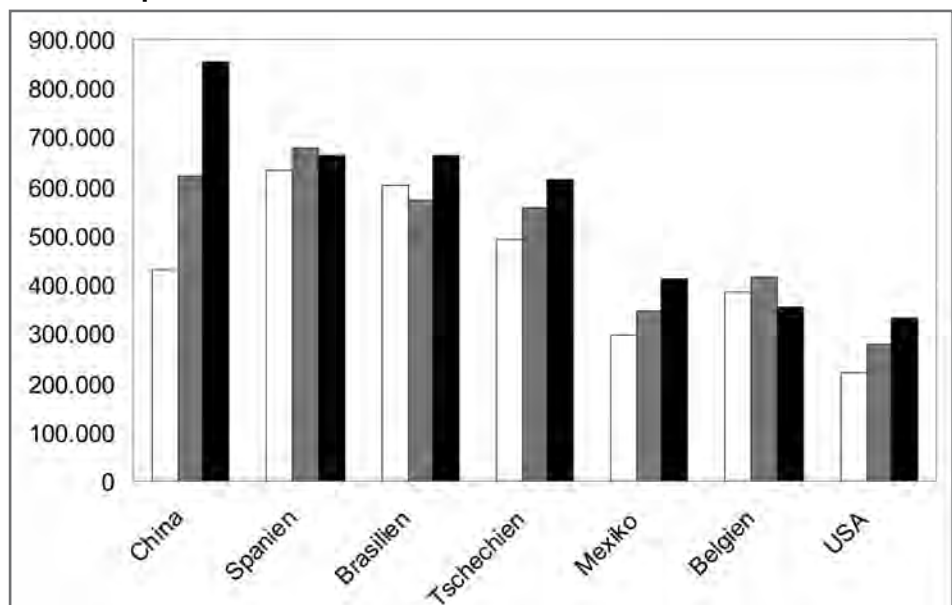
zent (Kagelmacher 2008). Doch trotz dieser Maßnahmen und des Versuches von Fahrzeugproduzenten mit dem Verkauf von „Clean Vehicle Technology“ den Umweltschutz zu unterstützen, muss die Priorisierung, Forcierung und Förderung des Automobil orientierten Wachstums und die entsprechenden Stadtplanungen kritisch überprüft werden. „Umweltfreundliche Technologie kann keine sauberere Luft erzeugen, solange dieser Trend [der hohen PKW-Neuzulassungen] anhält“. Weitere Folgen der Motorisierung sind viele Verkehrsstaus, die zu Lasten des öffentlichen Nahverkehrs gehen. „Die normale Fahrgeschwindigkeit der Busse lag beispielsweise in Beijing in den achtziger Jahren bei 10 Meilen in der Stunde. In den Neunzigern nahm sie auf 5 Meilen/Stunde ab. Heute kriechen die Busse mit 2,5 Meilen pro Stunde durch die Stadt“ (Wen 2006).



Der öffentliche Personennahverkehr kämpft nicht nur mit dem Individualverkehr.
Foto: Reckordt

China ist aber nicht nur beim Absatz im Automobilsektor in der globalen Spitzengruppe angekommen, sondern auch bei der Produktion. 12,3 Prozent der weltweiten Produktion fand 2007 im Land der Mitte statt – zum Vergleich: Japan 16,1 Prozent, EU 27,5 Prozent, NAFTA 21,4 Prozent. Darüber hinaus ist das Land mittlerweile auch der wichtigste ausländische Produktionsstandort für die deutsche Automobilindustrie. Über 855.000 Autos wurden im letzten Jahr in China gefertigt, Tendenz steigend (vgl. Abbildung Auslandsproduk-

Auslandsproduktion von dt. PKW (in Einheiten 2005 bis 2007)



Quelle: VDA 2008

tion von dt. Pkw). Nahezu jedes fünfte neuzugelassene Auto in China ist „Made in Germany“.

Das liegt unter anderem daran, dass die Volksrepublik im Vergleich zu anderen Schwellenländern wie Indien, Brasilien oder Thailand relativ niedrige Zollsätze im Automobilssektor hat. Daher hat für die deutsche Automobillobby Zollsenkung eine geringere Priorität als die laufenden WTO-Verhandlungen. Interessanter dürfte viele mehr die Beendigung des Joint Venture Zwanges, der Schutz von IPR und freier Marktzugang sein.

3.1.6. Rohstoffe

„Ohne Rohstoffe fallen wir zurück“, behauptet Ulrich Grillo, Präsident der Wirtschaftsvereinigung Metalle, Mitgliedsverband beim BDI. „Die Bundesregierung [muss] darauf pochen, dass die Verzerrungen aufgehoben werden, damit ein freier Zugang zu den Rohstoffen gewährleistet ist“, so Grillo weiter (FAZ, 10. August 2008). Spätestens seit der im März 2007 vorgestellten Rohstoffstrategie, die die Bundesregierung und BDI zusammen ausgearbeitet haben, wirbt Deutschland aktiv „für den Abbau von Handelshemmnissen und Wettbewerbsverzerrungen sowie für die Verbesserung von Transparenz im Rohstoffsektor“ (Bundesregierung 2007, S. 13). In einem Gastbeitrag in der FAZ vom 28. Juni 2007 schreibt der christlich-konservative hessische Ministerpräsident Roland Koch, dass es „auch um die gleichberechtigten Zugänge zu Rohstoffen, frei von politischen Bedingungen [geht]“. „Es geht um die Unterscheidung zwischen an wirtschaftlichen Interessen geleiteten Marktteilnehmern und solchen, die staatspolitische Ziele mit wirtschaftlicher Macht durchsetzen wollen“.

Roland Koch räumt ein, „dass die Ausbeutung ihrer Rohstoffe und Arbeitskräfte in den letzten beiden Jahrhunderten unter Beteiligung der Europäer so edel und sozial verantwortungsvoll nun auch nicht gewesen sei. Das ist richtig. Wir werden das Selbstbewusstsein entwickeln müssen, trotz dieser geschichtlichen Verantwortung - teilweise auch Schuld - einzufordern, dass heute

Regeln gefunden werden, die unsere Interessen am Erhalt unseres Wohlstandes angemessen berücksichtigen“ (FAZ, 28. Juni 2007). Dieses Eingeständnis des konservativen Politikers kombiniert mit der Einforderung der Regeländerung für neue Mitspieler auf dem Weltmarkt ist sowohl moralisch als auch politisch ein absolutes Armutszeugnis, steht allerdings symbolisch für die europäische Politik. Denn durch den rasanten wirtschaftlichen Aufschwung ist zum Beispiel Chinas Rohstoffhunger enorm gewachsen (vgl. Kapitel 4.3.). Die europäischen Unternehmen sind ebenso wie die chinesischen auf die Einfuhr günstiger Rohstoffe angewiesen. Daher sind Zölle, Mengenbeschränkungen sowie Exportbeschränkungen ein großer Wettbewerbsnachteil für die EU-Konzerne. BusinessEurope drängt darauf, sowohl die Festlegung von Rohstoffpreisen, als auch andere Restriktionen durch die chinesische Regierung in einem bilateralen Abkommen zu beseitigen (BusinessEurope 2008a). Wiederum Roland Koch sieht vor allem die Rohstoffsicherheit durch China gefährdet. „Die Volksrepublik China hat mit ihren staatlich gelenkten Gesellschaften die Kupferproduktion Chiles der nächsten 15 Jahre nahezu vollständig aufgekauft. Weite Teile Afrikas sind im Augenblick Objekt einer solchen durch die chinesische Politik gesteuerten Aktion.“ Er fordert globale Richtlinien im Rahmen der WTO und vor allem offene Märkte.

Der liberalisierte Welthandel ist ein wichtiger Teil der BMWi-Strategie zu Rohstoffen. Der Staatssekretär des Bundeswirtschaftsministerium, Dr. Joachim Wuermeling, betonte in einer Rede im November 2006, dass Handels- und Wettbewerbsverzerrungen sowie „unfaire oder auch unethische Praktiken beim Zugang zu Rohstofflagerstätten“ bekämpft gehören. „[Wir] dürfen und können nicht tatenlos zusehen, wenn andere Länder neue Zollschränken aufbauen, ihre eigene Rohstoffwirtschaft zu Lasten anderer steuerlich privilegieren oder politische Mittel einsetzen, um Zugang zu Rohstofflagerstätten zu erzielen.“ Wuermeling vergisst völlig, dass auch die europäische Handelspolitik auf Zugang zu Rohstofflagerstätten abzielt.

Die Ausbeutung der Rohstoffe durch die Europäer war weder edel noch sozial verantwortungsbewusst. Doch was in der Vergangenheit gut funktioniert hat, könnte doch auch in Zukunft so weitergehen, oder nicht, Herr Koch?

In der Entwicklungspolitik soll in Zukunft die Rohstofffrage mitgedacht werden. Bedeutet dieses das Ende für Entwicklungszahlungen, wenn Staaten die Rohstoffe selber nutzen und verarbeiten möchten?

Die europäische Handelspolitik arbeitet mit dem Mittel der Freihandelsideologie und der WTO, um Märkte zu erschließen.

Praktisch bedeuten die Aussagen Wuermelings, dass die Staaten mit Rohstofflagerstätten nach Argumentation des Staatssekretärs keinen eigenen „Policy Space“ mehr besitzen werden, um über ihr eigenes Territorium und die darin lagernden Rohstoffe zu bestimmen. Stattdessen möchte das BMWi scheinbar außerhalb des eigenen Territoriums uneingeschränkten Zugang zu Rohstoffen erzwingen. Diese extraterritoriale Strategie soll in Zukunft scheinbar eine

Rolle im Rahmen der Entwicklungspolitik spielen. „Auch in der Entwicklungspolitik wenden wir uns stärker den Rohstofffragen zu“ (Wuermeling 2006). Was diese Aussage bedeutet, darüber kann spekuliert werden. Soll in Zukunft Staaten nur noch Entwicklungshilfe oder Entwicklungszusammenarbeit angeboten werden, wenn der Zugang zu Rohstoffen uneingeschränkt vorhanden ist? Wo grenzt sich dann die europäische Rohstoffpolitik von der chinesischen ab? Wird China in dem Bereich als ernstzunehmender Wettbewerber gesehen, weil es ähnliche politische Mechanismen anwendet wie die EU?

3.2. Chinas Interessen

Die Volksrepublik hat, wie schon die Initiierung des HLM zeigt, selber auch großes Interesse an einem Partnerschafts- und Kooperationsabkommen mit der EU. Während die USA geopolitische Interessen besitzen und enger Verbündeter Taiwans sind, hat die EU keine größeren geopolitischen Interessen in der Region, die Chinas Interessen entgegen wirken. Deswegen sind die Verhandlungen mit Europa von chinesischer Seite wesentlich pragmatischer und auf kommerzielle und nicht-geostrategische Themen fokussiert. Die Interessen der Volksrepublik scheinen mit den beiden Schlagworten innere Stabilität und ökonomisches Wachstum zusammengefasst werden zu können. Vor allem die wachsende Mittelschicht Beijings einigt sich sehr schnell auf diese beiden Kriterien. Die Mittel zur Erlangung sind vor allem Marktzugang und ausländische Direktinvestitionen (FDIs).

Die Interessen der chinesischen Wirtschaft sind im Gegensatz zu den Interessen der europäischen Wirtschaft weniger konkret formuliert. Ein zentrales Thema für die chinesische Wirtschaft ist allerdings der Zugang zu den europäischen Märkten. Darauf soll im nächsten Unterkapitel eingegangen werden. Politisch und ökonomisch gesehen ist auch die Erlangung des Market Economy Status (MES) für China von Bedeutung. Darauf wird in Kapitel 3.2.2. genauer eingegangen werden.

Ein grundlegendes Ziel ist sicherlich, dass China mit den Verhandlungsergebnissen der Gefahr der Instabilität des ökonomischen Wachstums entgegen wirken möchte. Laut Köppen gibt es schon erste „Zeichen der Überhitzung [...] [durch] Spekulationsblasen an den Aktien- und Immobilienmärkten. Die Kombination von hoher Inflation und niedrigen Zinsen hat nämlich zu negativen Realzinsen geführt. Deshalb legen gut verdienende Chinesen ihr Vermögen in Immobilien an und spekulieren an der Börse. Investoren pumpen immer mehr Geld in Immobilien und in die Aktienmärkte. Die Hauspreise in den großen Städten sind um 9,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Ein Platzen der Spekulationsblase könnte – ähnlich wie in den USA – die chinesische Wirtschaft schockartig herunterziehen“ (Köppen 2008, S. 3). Ebenso problematisch sind im Moment die Handelsüberschüsse mit den USA und der EU, die der chinesische Staat wieder in den USA angelegt hat. Auch hier scheint es zu einer „Verbrennung“ von Geldern zu kommen.

3.2.1. Interessen der chinesischen Wirtschaft

Iana Dreyer, Analystin für den konservativen europäischen Think Tank ECIPE identifiziert sieben Hauptinteressen der Volksrepublik in den Verhandlungen um ein Partnerschafts- und Kooperationsabkommen. Erstens und

Der Zugang zu den europäischen Märkten ist für die chinesische Industrie von großer Bedeutung.

von zentraler Bedeutung ist die Erlangung des Market Economy Status (vgl. Kapitel 3.2.2.). Zweitens soll die EU Anti-Dumping und Schutz-Maßnahmen gegen China stärker überprüfen. Das ist besonders im Bereich der Textilien und Bekleidung von Interesse der Volksrepublik. Denn drittens möchten die Chinesen die Abschaffung von Spitzenzollsätzen auf Bekleidung, Lederwaren und andere produzierte Güter. Am 1. Januar 2005 lief das Multi-Fiber Arrangement (MFA) der WTO aus. Dieses Abkommen regelte die Importquoten für Textilien und Kleidung aus dem globalen Süden. Bis 2008 hatten die Staaten des Nordens die Möglich-

keitschancen für asiatische Mitbewerber ein, während die großen Groß- und Einzelhandelsunternehmen eher aus dem europäischen Norden stammen und für die Abschaffung von Barrieren in Einklang mit der chinesischen Forderung argumentieren. Klar ist auf jeden Fall, dass eine Erhöhung der Exporte aus China nicht einseitig den Chinesen zu Gute kommt, wie häufig behauptet. Ein Viertel aller Gewinne aus dem Textilienexport gehen an ausländische Unternehmen in der Volksrepublik. Zudem profitieren zum Beispiel deutsche Maschinenbauer von einer zunehmenden Automatisierung. Sie verkauften im Jahr 2006 Maschinen im Wert von einer Milliarde Euro nach

China will sich vor Anti-Dumping Maßnahmen schützen



Wanderarbeiterbehausung in der ländlichen Umgebung von Beijing.

Foto: Reckordt

keit, mit Anti-Dumping und anderen Schutz-Maßnahmen ihre Märkte und Produzenten gegen Billig-Importe, vor allem aus Asien, zu schützen. So wurde zum Beispiel das jährliche Wachstum der chinesischen Importe auf 7,5 Prozent festgelegt, um vor allem die Produzenten im Süden Europas zu schützen. Chinas Interesse ist, diese Maßnahmen abzubauen. Die UNDP schätzt für das Land der Mitte, dass die bisher 15 Millionen Jobs im Textilsektor um weitere 3,8 Millionen anwachsen werden nach Ablauf des MFA. Die EU befindet sich hingegen in einem Interessenskonflikt, denn die Produzenteländer von Textilien und Bekleidung sind zumeist im Süden Europas lokalisiert und treten weiterhin für Restriktionen gegen asi-

China. Weitere Gewinner sind chinesische, europäische und andere ausländische Investoren im Textilbereich. Verlierer weiterer Handelsliberalisierungen sind dagegen wohl eher die ArbeiterInnen, sowohl in China (vgl. Kapitel 4) als auch die ArbeiterInnen in Europa – 2005 sollen 165.000 Jobs in Europa durch chinesische Exporte in Gefahr gewesen sein (Wichterich 2008).

Viertens wünscht sich China im Bereich der Landwirtschaft eine Senkung der Subventionen und Einfuhrzölle. Inwieweit China wie im Juli 2008 bei den WTO-Verhandlungen sich für Schutzmöglichkeiten der einheimischen Landwirtschaft gegenüber Importfluten aus der EU einsetzt, ist unbekannt. Auf der anderen Seite könnte die EU-Handels-

China fürchtet, ohne den „Market Economy Status“ von Europa, Japan und den USA mit Anti-Dumping Klagen überzogen zu werden.

kommission sicherlich einen Teil der Angebote im Rahmen der WTO-Verhandlungen, wie Subventionssenkungen, als Druckmittel auf die Volksrepublik anwenden, um andere Bereiche wie die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens oder strengere IPRs durchzusetzen.

Fünftens fordert die Volksrepublik weniger handelsverzerrende Gesundheits- und Pflanzenschutzbestimmungen (Sanitary and Phytosanitary Standards – SPS) und einen Abbau von technischen Handelsbarrieren (Technical Barriers to Trade – TBT). Denn auch die Einführung und Festlegung von nicht oder nur schwer einzuhaltenden Standards stellt eine große Handelsbarriere für den Eintritt in den europäischen Markt dar. Das gilt nicht nur für China, sondern für viele Länder des globalen Südens. Durch die Festlegung und Überprüfung von hohen Standards verteuern sich nicht nur die Herstellungskosten, sondern einige dieser Standards sind technisch für Länder mit anderem Entwicklungsstand kaum zu erfüllen. Ob die EU aber gerade in dem Bereich mit sich verhandeln lässt, ist äußerst fraglich, da sie die SPS und TBT-Maßnahmen verstärkt in die WTO und andere bilaterale Verhandlungen hineinträgt.

Sechstens wünscht sich die chinesische Regierung verbesserte Konditionen für Investitionen. Hierfür liegen leider keine detaillierten Informationen vor. Doch sowohl chinesische Staatsfonds als auch chinesische Unternehmen kämpfen bei eigenen Investitionen in Europa mit vielen Restriktionen von Seite der Regierungen. So gab die deutsche Bundesregierung erst im August 2008 bekannt, dass besonders sensible Bereiche der deutschen Wirtschaft in Zukunft von einer Übernahme durch ausländische Investoren geschützt werden soll. Die deutsche Wirtschaft in Form des BDI kritisiert diesen Schritt deutlich. Bei den Verhandlungen mit den Chinesen ist es fraglich, ob die EU bereit ist gerade im Rahmen der Finanzkrise ihren Markt für Investitionen stärker zu öffnen und ob die Volksrepublik selbst in der Lage ist, in Europa zu investieren.

Siebtens fordert die Volksrepublik im Einklang mit der europäischen Geschäftswelt Änderungen in der europäischen Visa-Politik, damit Geschäftsleute aus China einfacher einreisen können.

3.2.2. Market Economy Status

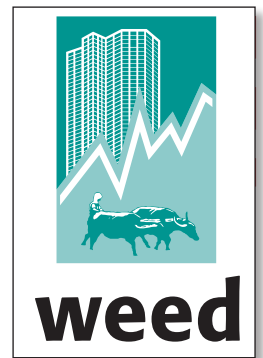
Eine der zentralen Fragen in der Handelspolitik ist, wie unter anderem der Direktor von ECIPE, Razeeen Sally, festgestellt hat, die Erlangung des „Market Economy Status“ (MES). Was ist dieses MES und welche Bedeutung hat es für das Land der Mitte?

Bisher haben schon viele Staaten der Volksrepublik diesen MES eingeräumt, die drei wichtigen Handelspartner Japan, USA und die EU allerdings nicht. Als China 2001 der WTO beigetreten ist, hat das Land zugestimmt als „non-market economy“ bis 2016 klassifiziert zu werden. Das wiederum macht die chinesischen Produzenten anfällig gegenüber Anti-Dumping Fällen, die vor allem von der EU und den USA zum Schutz der eigenen Märkte initiiert werden. Denn der fehlende MES-Status ermöglicht es den Handelspartnern im Rahmen der WTO ohne große Verhandlungen Strafzölle zu erheben. Wann auch immer ein Unternehmen das Gefühl hat, dass der chinesische Konkurrent seine Ware zu Dumpingpreisen verkauft, darf er sich laut WTO an die Handelskommission seines Landes wenden. Für europäische Unternehmen wäre diese Beschwerdestelle die Europäische Handelskommission. Diese vergleicht dann die Preise in dem Land, das des Dumpings angeklagt wird, mit den Exportpreisen. Im Falle Chinas sind die Preise im Land in der Regel ebenfalls tief. Für diesen Fall darf bei Staaten ohne MES auch der Vergleich mit Preisen in vergleichbaren Ländern herangezogen werden. Für chinesische Produkte sind das zum Teil die Preise in Mexiko oder Brasilien gewesen. Die Preise werden dann angeglichen und der komparative Kostenvorteil durch günstige Produktion in Verbindung mit hoher Produktivität wie im Beispiel der chinesischen Textilindustrie ist verloren.

Von September 2007 bis Oktober 2008 waren alleine 13 Fälle von Untersuchungen bekannt, die von der EU ausgingen. So hat die EU erst im Sommer 2008 die Anti-Dumping Steuern gegen Schuhimporte aus China und Vietnam erneuert. Das Gewähren des ME-Status würde diese Einführung von Anti-Dumping Steuern oder Zöllen wesentlich schwieriger machen.

GELD IST NICHT ALLES.

ZENSUR



Damit in unseren Publikationen alles steht,
was wichtig ist. **SPENDEN Sie für WEED**

Diese Broschüre ist nur für Sie kostenlos. Aber die Autoren, unser Büro und die Druckkosten müssen bezahlt werden. Kritische Informationen sind nie kostenlos. WEED benötigt Ihre finanzielle Unterstützung, um weiterhin kritische und unbequeme Broschüren und Hintergrundtexte erstellen zu können. Ihre Spende für WEED ist steuerlich absetzbar, denn wir sind ein gemeinnütziger Verein. Auf <http://www.weed-online.org/about/spenden.html> können Sie bequem online spenden.

Besser als spenden: Werden Sie WEED-Mitglied!

Als Mitglied helfen Sie, dass WEED politisch unabhängig, kritisch und unbequem bleibt. Darüber hinaus informieren wir Sie regelmäßig über unsere Arbeit, über politische Ereignisse, Entscheidungen und Hintergründe in der Nord-Süd- und Umweltpolitik. Sie erhalten monatlich den Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung, ca. 4 – 6 Sonderdienste zu Spezialthemen, sowie einen Mitglieder-Rabatt auf alle Publikationen. Als WEED - Mitglied sind Sie vernetzt mit Aktiven und Fachleuten aus Politik, Wissenschaft, Nichtregierungsorganisationen und sozialen Bewegungen.

Sie möchten Mitglied werden? Einfach den unten stehenden Coupon ausfüllen und an: WEED e.V., Eldenaer Str. 60, 10247 Berlin senden.

Ja, ich möchte WEED - Mitglied werden! Die Mitgliedschaft beginnt am: 01. _____ 200____, ich zahle:

- 10,40 EUR pro Monat - Standard-Beitrag (124 EUR pro Jahr)
 5,20 EUR pro Monat ermäßigt (62 EUR pro Jahr) - für StudentInnen, Arbeitslose, etc.
 300,- EUR pro Jahr Förder-Beitrag (d.h. ich erhalte automatisch jede neue WEED-Veröffentlichung kostenlos, zu allen öffentlichen Veranstaltungen von WEED werde ich persönlich eingeladen.)
 Ich unterstütze WEED zusätzlich, indem ich jährlich _____ spende.

Zahlungsweise: jährlich halbjährlich (nur bei vorliegender Einzugsermächtigung)

Ich erteile WEED bis auf Widerruf eine Einzugsermächtigung für den Mitgliedsbeitrag:

Name der Bank: _____ Konto-Nr.: _____ Bankleitzahl: _____

- Ich bin damit einverstanden, die Einladung zur Mitgliederversammlung per E-Mail zu erhalten.
 Ich möchte den Informationsbrief W&E zusätzlich zur gedruckten Ausgabe als PDF per E-Mail erhalten.
 Mir genügt es, den Informationsbrief W&E nur als PDF per E-Mail zu erhalten.

Name, Vorname: _____ Straße, Hausnummer: _____

Postleitzahl, Ort: _____ E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Die EU begründet die Vorenthaltung des ME-Status damit, dass die chinesische Regierung erst eine von fünf Bedingungen für den Status erfüllt hat, nämlich die fehlende Staatsintervention im

EU, so die Befürchtung, führen auf der anderen Seite zu selbigen Maßnahmen. Daher wird die Vergabe des Status auch als Angebot in einem möglichen Tauschhandel für weitere Liberalisierungen in



Shopping Malls sprießen wie Pilze in den chinesischen Städten.

Foto: Reckordt

privaten Sektor und Kompensationshandel. Die anderen vier, Implementierung von Eigentumsrechten, marktbasierendes Finanzsystem, weniger Intervention der Regierung in die Wirtschaft sowie die Umsetzung von internationalen Bilanzierungsstandards, hat die Volksrepublik noch nicht erfüllt. Wie unpräzise allerdings diese Kriterien gehandhabt werden, zeigt die Tatsache, dass im Gegensatz zu China Russland, die Türkei und die Ukraine ME-Status in der EU genießen. Vor allem der MES für Russland stößt in China auf Unverständnis, da Russland nicht wirklich für Transparenz und Öffnungspolitik bekannt ist und außerdem ebenfalls bei dem Schutz von geistigem Eigentum in der Kritik der USA und EU steht.

Im Gegensatz zur EU sind große Teile der europäischen Wirtschaft bereit, dem Land den Status zu gewähren – auch englische Handelspolitiker forderten schon 2004 die Vergabe des MES – auch wenn das Land der Mitte die WTO-Kriterien nicht erfüllt. Zum einen bietet der MES die latente Gefahr des Protektionismus und Abschottung der eigenen Märkte. Protektionismus und Abschottung der

dem asiatischen Land gesehen (vgl. Sally 2007). So fordert der Verband der europäischen Einzelhändler, EuroCommerce, China den Status des MES zuzugestehen, da er sich im Gegenzug bessere Geschäfte mit dem Land erhofft. Er verlangt zudem, dass sämtliche handelspolitische Maßnahmen gegen chinesische Importe sorgfältig auf ihren Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit geprüft werden müssen. Falls solche Maßnahmen notwendig sind, sollten sie so sorgsam gewählt sein, dass sie das Importgeschäft und die Konsumierenden nicht bestrafen (EuroCommerce 2006).

Anders sieht es beispielsweise der Lobbyverband der europäischen Industrie. Als Produzentenverband ist ihnen viel daran gelegen, die europäischen Konzerne zu schützen. BusinessEurope fordert darum zuerst die Einhaltung der fünf Kriterien, bevor der MES vergeben wird. Der Verband kann auch keine Fortschritte in der Umsetzung erkennen und plädiert weiterhin an die Europäische Kommission, den Status erst zu gewähren, wenn China nahezu gänzlich zu einer funktionierenden Marktwirtschaft geworden ist (BusinessEurope 2008a).

Der europäische Einzelhandel fordert Market Economy Status für China, da sie sich bessere Geschäfte erhoffen. Die Industrielobby möchte das nicht, ihre Geschäfte sind in Gefahr.

4. Soziale, ökologische und entwicklungspolitische Bedenken

Der rasante Aufstieg der Volksrepublik hat nicht nur positive Effekte, sondern ebenso viele Schattenseiten. Beim Thema Umweltverschmutzung und –zerstörung sind mittlerweile die großen Probleme des Landes auch im öffentlichen Bewusstsein angekommen. China liegt an zweiter Stelle des weltweiten Primärenergieverbrauchs und der CO₂-Emissionen und benötigt im Vergleich zu den 1980er Jahren das Zwanzigfache an Rohstoffimporten. Auch die gesellschaftliche Situation ist besorgniserregend. Grundlegende ArbeiterInnenrechte werden immer noch

nicht gewährt und das Einkommensgefälle zwischen armer und reicher Bevölkerung wächst, deutlich zu sehen an der Veränderung des GINI-Koeffizienten; 1975 betrug der Wert noch 0,16, 2006 aber schon 0,49. Das zeigt eine sehr ernst zu nehmende Polarisierung der Gesellschaft. Dazu kommen große Disparitäten zwischen städtischer und ländlicher Entwicklung, eine zunehmende Alterung der Gesellschaft, soziale Konflikte sowie massive Umweltverschmutzung und –zerstörung (Wen 2006).

4.1. Arbeitsrechte und die Rolle der Gewerkschaften

Fehlende Möglichkeit zur gewerkschaftlichen Organisation und fehlendes Streikrecht sind die Hauptkritikpunkte aus gewerkschaftlicher Sicht an der Politik der Volksrepublik.⁴ Es gibt zwar in China eine Gewerkschaft mit 134 Mio. Mitgliedern, die All China Federation of Trade Unions (ACFTU), aber diese besitzt ein Gewerkschaftsmonopol und ist als einzige legitimiert die Anliegen der ArbeitnehmerInnen zu vertreten. Die ACFTU „und alle ihm unterstehenden Organisationen vertreten die Interessen der Arbeitnehmer und schützen ihre legitimen Rechte“. Alle neuen Gewerkschaften, die nur unter dem Dachverband ACFTU agieren können, müssen darüber hinaus „die Verfassung (...) achten und schützen, die wirtschaftliche Entwicklung als zentrale Aufgabe sehen, den sozialistischen Weg fortsetzen, die demokratische Diktatur des Volkes, die Führung der Kommunistischen Partei Chinas, den Marxismus-Leninismus,

Mao Tse-tungs Gedankengut und Deng Xiaopings Theorie (...) aufrechterhalten und ihre Arbeit unabhängig und im Einklang mit der Gewerkschaftssatzung durchführen“ (zitiert nach ITUC 2008a). Durch diese Einengung der gewerkschaftlichen Rechte steht die

Die Gewerkschaften konzentrieren ihre Kritik häufig nur auf fehlendes Streikrecht und mangelnde Organisationsmöglichkeiten. Die europäischen Produzenten, die für schlechte Arbeitsbedingungen mitverantwortlich sind, stehen viel seltener in der Kritik.

⁴ Für Mao war das Recht auf Streik bis 1975 heilig. Erst 1982 wurde der Paragraph des Streikrechts ohne große Ankündigungen aus der Verfassung gestrichen. Die ArbeiterInnen behandelten zu dem Zeitpunkt ihre Fabriken wie eine Verlängerung der eigenen Wohnung und ihre Rechte waren umfassend. Unter Mao hatten die ArbeiterInnen sogar Anteil am Management und beteiligten sich an wichtigen Entscheidungen ihrer Arbeitsstätten. So verfassten zum Beispiel Stahlarbeiter eine Charta, „die die Grundsätze der Mitbestimmung, der Reform und der Integration festlegte. [...] [V]iele Managementexperten [haben] die Gemeinsamkeiten dieser Charta mit Methoden modernen Management, wie sie in jüngster Vergangenheit in Japan, Europa und den USA eingeführt worden waren, erwähnt / angeführt“. Es gab also keinen Grund für Streiks, da Probleme anders geregelt werden konnten. Zum damaligen Zeitpunkt war nicht abzusehen, dass „die massive Ausbeutung der Arbeitnehmer damit ihren Anfang nahm“ (Wen 2006, S. 21ff.).

ACFTU in der Kritik der weltweiten Gewerkschaftsbewegung, die keinerlei Vertretungen in China hat und den Verband nicht als legitime ArbeiterInnenvertretung anerkennt. In der direkten Umsetzung der Politik und der Arbeit in den Betrieben ist die ACFTU häufig ineffektiv und auf einigen Ebenen noch nicht einmal präsent, wodurch die Belange der ArbeiterInnenschaft nicht angemessen vertreten werden (Jenkins 2008; ITUC 2008b).

Der generelle Freihandel zwischen EU und China wird von den Gewerkschaften allerdings kaum kritisiert. Tom Jenkins betont sogar, dass ETUC den multilateralen Ansatz der EU im Rahmen der WTO zu verhandeln gar unterstützt und beharrt darauf, dass Handelsliberalisierung angemessen, fair und nachhaltig betrieben werden sollte. „Nachhaltige Entwicklung“ ist also die Hauptforderung bei den Verhandlungen. Nachhaltige Entwicklung bedeutet in diesem Zusammenhang auch die ökonomischen, ökologischen und sozialen Dimensionen zu beachten und schließt die „Decent Work“⁵-Agenda der ILO mit ein. Vor allem auf die Arbeitsstandards der ILO und deren Implementierung legt die ETUC großen Wert. Darüber hinaus sollen diese Standards durch ein Monitoring-Programm überwacht werden. Jenkins betont weiterhin, dass China schon längst in vielen Sektoren – er nennt die mehr als 60-prozentigen Weltmarktanteile in den Sektoren Medikamente, Kameras, Computer, Bekleidung und Schuhe sowie Spielzeug – wettbewerbsfähig sei und äußert seine Bedenken, dass das Land weiterhin von einer gesonderten Behandlung als „neues Mitglied“ der WTO profitiert. Eingehend auf das im Moment verhandelte „Trade-Plus-Abkommen“ betont er im Namen der ETUC, dass die EU mit ihren Abkommen nicht hinter ihren fundamentalen Rechten zurückbleiben darf. Nicht nur ein Kapitel zur nachhaltigen Entwicklung, sondern auch ILO-Deklarationen zu Arbeitsstandards, Vereinigungsfreiheit, Tarifautonomie, Nicht-Diskriminierung und gegen Kinder- und Zwangsarbeit sollen in das Abkommen einfließen und umgesetzt werden. Besondere Befürchtungen hegt ETUC gegenüber einer Aufweichung

des Dienstleistungsmodus 4 im GATS-Vertragswerk⁶, der die Arbeitsstandards in der EU unterlaufen könnte (Jenkins 2008).

Ein weiterer Kritikpunkt der Gewerkschaften wird an Chinas Afrikapolitik



der Nicht-Einmischung laut. Diese Politik, in der die wirtschaftlichen Interessen zuerst genannt werden, untergräbt laut Jenkins die EU-Politik der Nachhaltigkeit und der guten Regierungsführung. ETUC lässt sich scheinbar von der Rhetorik der EU blenden, denn auch der EU geht es in erster Linie bei ihren Freihandelsverhandlungen um wirtschaftliche Interessen (vgl. hierzu exemplarisch Melzer 2008; Reckordt 2008). Weitere Kritik wird am chinesischen Wachstumsmodell geübt, welches verschiedene Risiken birgt, wie Ungleichgewichte zwischen den einzelnen Regionen, ungleichmäßiges Wachstum und soziale Unruhen, Kapitalineffizienz sowie Ressourcenausbeutung und Umweltzerstörung (Jenkins 2008).

Elektronikgüter für den Weltmarkt, prekäre Arbeitsbedingungen für die Belegschaft.

Foto: SACOM

Die Gewerkschaften fordern in den Verhandlungen zur nachhaltigen Entwicklung, zu ILO-Deklarationen und gegen Kinder- und Zwangsarbeit.

⁵ „The primary goal of the ILO today is to promote opportunities for women and men to obtain decent and productive work, in conditions of freedom, equity, security and human dignity“ (ILO-Generaldirektor Juan Somavia).

⁶ Es gibt vier verschiedene Erbringungsarten von Dienstleistungen. Mode 1 bezeichnet die grenzüberschreitende Erbringung und Mode 2 die Inanspruchnahme von Dienstleistungen im Ausland. Mode 3 ist die kommerzielle Präsenz, z.B. durch die Eröffnung von Filialen und Niederlassungen. Mode 4 umfasst die Anwesenheit natürlicher Personen.

IV. Die Schattenseiten der globalen Computerindustrie*

Die Computerindustrie ist eine der ressourcenintensivsten und giftigsten Industrien. Schon die Rohstoffgewinnung ist mehr als heikel, da viele Konfliktrohstoffe wie Koltan und Gold unter miserablen Bedingungen teilweise von Kindern abgebaut werden. Zudem macht der Einsatz von Chemikalien die Herstellung und Verschrottung von Computern zum Gesundheitsrisiko und Umweltproblem.

Eine unentbehrliche Basisressource der Industrie ist die menschliche Arbeitskraft. Während die Rohstoffförderung zumeist in Minen im südlich-zentralen Afrika und Lateinamerika stattfindet, ist die Produktion primär in Sonderwirtschaftszonen Ost- und Südostasiens angesiedelt. Wirtschafts-, Steuer- und Arbeitsrechte gelten nur selten. Die globale Exportindustrie siedelt sich dort an, weil sie oft steuerfrei und zu unternehmensfreundlichen Bedingungen produzieren kann. Dabei sind die Markenunternehmen wie Dell oder Apple fast nur noch für Marketing und Gewinnmanagement zuständig. Die Produktion und deren Risiken liegen bei so genannten Kontraktfertigern, die die eigentlichen Herstellerfirmen der Computerbranche sind. Diese Zulieferer produzieren Komponenten und Geräte für mehrere Markenunternehmen zugleich. Sie stehen unter enormem Preis- und Flexibilitätsdruck, denn die Gewinnmargen sind relativ gering.

In High-Tech Sweatshops in Südostasien und in China sind etwa 90 Prozent der ArbeiterInnen junge Frauen aus ländlichen Gebieten. Sie landen in einem eintönigen, extrem anstrengenden Alltag, geprägt von niedrigsten Löhnen, Überstunden am Fließband und ungeschützter Arbeit mit gesundheitsschädlichen Chemikalien. Verschärft gilt diese Situation für MigrantInnen, deren Aufenthaltsstatus von ihrem Arbeitsverhältnis abhängt, sowie für LeiharbeiterInnen, denen noch mehr Flexibilität abverlangt wird. Bei Auftragsflaute bleibt der Lohn aus, bei Produktionsanstieg werden die ArbeiterInnen zu Überstunden gezwungen. Wer nicht mitmacht, wird entlassen. Fehlende schriftliche Arbeitsverträge, die Verhinderung von gewerkschaftlicher Organisation, die dauerhafte Kontrolle und Repression durch das Firmenmanagement machen den Kampf um bessere Lebensbedingungen sehr schwierig.

Computer werden heute nur noch zwei bis drei Jahre „alt“. Was danach mit ihnen passiert, ist eine weitere ökologische und soziale Katastrophe. Der IT-Schrott, in Deutschland jährlich 114.000 Tonnen, aus den USA und Europa wird in Länder exportiert, in denen keine ausreichende Entsorgungsinfrastruktur vorhanden ist. In Europa gibt es zwar Verbote und Regulierungen des Exports von IT-Schrott und Altgeräten, aber durch das Deklarieren als Secondhand-Ware werden diese Regeln häufig umgangen und Tonnen von Hardwareschrott landen auf Märkten und Deponien unter anderem in China. Die Schrottmassen werden ohne nötigen Schutz vor den hochgiftigen Gasen und Stoffen auseinandersortiert und -geschmolzen. Wertvolle Komponenten wie beispielsweise Kupfer werden separiert und weiter gehandelt.

In der gesamten globalen Wertschöpfungskette der Computerindustrie zeigen sich die direkten Zusammenhänge zwischen ökologischen und sozialen Problematiken.

Die beschriebenen Missstände der Industrie wurden bisher kaum thematisiert. Es gibt jedoch auch hierzulande Möglichkeiten, von VerbraucherInnenseite die beschriebenen Zustände zu beeinflussen. Zentral ist hier die Marktmacht öffentlicher Einrichtungen, die eine Nachfrage nach sozial und ökologisch nachhaltig hergestellten Computern an die Industrie richten können.

* Text von PC global. PC global (www.pcglobal.org) ist ein Projekt von WEED – Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung, das sich mit den sozialen und ökologischen Dimensionen globaler Wertschöpfungsketten am Beispiel der Computerbranche befasst und sich für einen fairen öffentlichen Einkauf von Computern einsetzt.

Zum Weiterlesen siehe Literaturverzeichnis:

Butollo, F.; Laufer, T. und D. Zettler (2008): Wege aus der Dumpingfalle. Der Preiskampf auf dem Computermarkt und die Potentiale des sozial-ökologischen öffentlichen Einkaufs. www.weed-online.org
 Butollo, F. und T. Laufer (2008): System Error. Die Schattenseiten der globalen Computerproduktion. WEED-Arbeitspapier; www.weed-online.org

Auch wenn diese Kritiken durchaus ihre Berechtigung haben und der internationale Gewerkschaftsbund unzählige Verletzungen von Arbeitsrechten und Menschenrechten benennt (vgl. ITUC 2008a), werden immer wieder der Zusammenhang zwischen Freihandel und europäischen – sowie US-amerikanischen, südkoreanischen und japanischen – Investitionen und Unternehmungen auf die Arbeitsbedingungen und die sozialen und ökologischen Auswirkungen von den Gewerkschaften ausgeblendet. Die katastrophalen Arbeitsbedingungen resultieren unter anderem aus dem globalen Wettbewerb, in der geringe Lohnkosten einen wichtigen Standortvorteil vor allem in lohnkostenintensiven Sektoren darstellen (vgl. Kasten: Schattenseiten der globalen Computerindustrie). Zudem waren viele chinesische Staatsbetriebe lange Zeit völlig ungeschützt den ausländischen Unternehmen ausgesetzt und somit unfähig mit diesen zu konkurrieren. So wurden vor allem ab den 1990er Jahren Millionen von ArbeiterInnen entlassen und Sozialleistungen abgebaut. Zu den neuen Arbeitslosen gesellte sich das Heer der WanderarbeiterInnen, die aus den ländlichen Regionen aufgrund des Verlustes ihrer Lebensgrundlagen in die Küstenregion flohen. Schätzungen gehen davon aus, dass sich bis 2020 zu den heute schon an die 200 Millionen WanderarbeiterInnen weitere 200 Millionen hinzugesellen werden (Costello et al. 2008). „Dank dieses Überschusses an Arbeitskräften und der fehlenden Konkurrenz seitens der verschwindenden Staatsbetriebe konnten die Firmen ihre Arbeiter härter an die Kandare nehmen, und Schinderbetriebe, so genannte *sweatshops*, wurden Normalität. Besonders in den SEZs der Küstenregionen, wo die meisten der ausländischen Konzerne ihre Geschäfte betreiben, erhalten chinesische Arbeiter im Vergleich mit der Situation vor zehn Jahren inzwischen niedrigere Löhne (gemessen an der Kaufkraft) und weniger Sozialleistungen, haben längere Arbeitszeiten, zunehmend Arbeitsunfälle und andere mit ihrer Lage zusammenhängende Probleme“ (Wen 2006, S. 25; vgl. auch Schröder 2008; Wenk 2008). Diese Sweatshops sind häufig nur Subcontractor für europäische und US-amerikanische Konzerne, die den Sweatshops

eine rigorose Preispolitik auferlegen.

Leider werden chinesische Arbeitskräfte meistens in (westlichen) Medien einzig und allein als passiv dargestellt, obwohl sie das häufig nicht sind. Denn aus diesen schlechten Arbeitsbedingungen resultiert unter anderem eine zunehmende Zahl an spontanen Streiks



und Arbeitsniederlegungen in der Volksrepublik. Für das Jahr 2005 zählt die ITUC 87.000 Fälle von „mass social disturbances“, die von offiziellen Stellen registriert worden sind. Darin enthalten waren Proteste gegen Nicht-Auszahlung der Löhne, Korruption und Bankrotte im Zusammenhang mit Privatisierungsprozessen. Im Jahr 2007 waren es 317.000 Arbeitskonflikte, wovon 130.000 durch Streitschlichtung beigelegt werden konnten (vgl. ITUC 2008b; Costello et al. 2008). Dazu kommt eine Zunahme an Gerichtsfällen wegen des neuen Arbeitsvertragsgesetzes. Einige dieser Arbeitskämpfe wurden von den Medien in China skandalisiert und haben Einfluss auf die Gesetzgebung gehabt. So gab es beispielsweise Fernsehbilder von Kindersklavenarbeitern und Zeitungsenthüllungen über polizeilichen Schutz von Banden, die demonstrierende Arbeiter niedergeknüppelt hatten. Sowohl die Fernsehbeiträge als auch die Artikel blieben von der Zensur unberührt (Müller 2007).

Eine weitere Art des Protestes sind Kündigungen oder das Fernbleiben vom Arbeitsplatz. Die NGO Global Labor Strategies berichtet, dass 2004 nach dem

Fließbandarbeit zu schlechten Konditionen.

Foto: www.flickr.com

Die chinesischen Medien sind mittlerweile auf einige Arbeitskämpfe aufmerksam geworden.

Frühlingsfestival nahezu zehn Prozent der Arbeitskräfte in der Provinz Guangdong ihren Arbeitsplätzen fern geblieben sind, da sie mit den Arbeitsbedingungen nicht einverstanden waren und an anderer Stelle bessere Bedingungen oder zumindest mehr Gehalt vorfanden (Costello et al. 2008, S. 22).

Trotz der vielen Arbeitskämpfe und Proteste gehen einige Autoren wie Christian Parenti nicht davon aus, dass diese Bewegungen das Land destabilisie-

V. Das neue chinesische Arbeitsvertragsgesetz

Am 1. Januar 2008 trat das neue Arbeitsvertragsgesetz in Kraft. Es gilt, ähnlich wie das Arbeitskonfliktgesetz, welches am 1. Mai 2008 in Kraft trat, als Reaktion der regierenden KP auf die wachsende Anzahl von Konflikten und Protesten von ArbeiterInnen. Darüber hinaus „konkretisiert sie damit das Leitbild der „harmonischen Gesellschaft“ durch einen besseren Schutz der Beschäftigten und ihren leichteren Zugang zum Rechtssystem“ (Kleinert 2008). Dieses neue Arbeitsvertragsrecht basiert vor allem auf der Gleichbehandlung aller Arbeitnehmer, der Vertragspflicht, Mindestangaben in Verträgen (Arbeitszeit, Bezahlung, Sozialversicherung, Arbeits- und Gesundheitsschutz), Begrenzung befristeter Arbeitsverträge, Abfindungen, erweiterten Kündigungsfristen, Entschädigungszahlungen und weiteren Rechten, die vor allem WanderarbeiterInnen und ländlichen MigrantInnen zu Gute kommen sollen (vgl. Kleinert 2008). Von Bedeutung ist zudem die Möglichkeit, kollektive Arbeitsverträge rechtlich durchzusetzen.

Für ausländische Investoren können diese Bestimmungen eine mögliche Garantie sein, die oft beschworene soziale Verantwortung der Unternehmen (Corporate Social Responsibility - CSR) zu belegen, durchzusetzen und somit ihrer sozialen Verantwortung gerecht zu werden (Chung 2008). Dass den Investoren nicht unbedingt daran gelegen ist, fernab von den unverbindlichen CSR-Regularien an Mindeststandards gebunden zu sein (vgl. Schröder 2008), zeigt das Arbeitsvertragsgesetz allerdings auch deutlich. Im Vorfeld der Verabschiedung des Gesetzes hatten sich vor allem die US-Handelskammer AmCham und die Europäische Handelskammer in China kritisch geäußert. Dieses Gesetz habe „negative Effekte auf das Investitionsklima in China“ (zitiert nach Labournet 2007). AmCham ging sogar soweit zu warnen, dass das Gesetz Beschäftigungsmöglichkeiten für chinesische ArbeiterInnen reduzieren und einen negativen Effekt auf die Wettbewerbsfähigkeit des Landes haben werde. Dr. Keyong Wu vom British Chambers of Commerce drohte sogar indirekt mit Abwanderung nach Indien, Pakistan und Südostasien. Die Kritik der Handelskammern ging vielen Unternehmen, die um ihren Ruf fürchteten, zu weit. So distanzierte sich Nike deutlich von AmCham und begrüßte das Gesetz (vgl. Müller 2007). Im Endeffekt wurde das zwischenzeitlich stark abgeschwächte Gesetz in einer nur unwesentlich entschärften Version eingebracht (vgl. Costello et al. 2008).

Mit dem Gesetz hat die Volksrepublik sogar eine, zumindest gesetzliche, Gleichbehandlung von Festangestellten und LeiharbeiterInnen in Bezug auf deren Rechte und Löhne geschaffen und somit eine gewisse Vorreiterrolle eingenommen, an der sich europäische Staaten durchaus orientieren dürften (vgl. Müller 2007). Allerdings stellt Beißwenger in einer Feldstudie unter ArbeiterInnen in einer Stadt am Perlfussdelta fest, dass nur knapp die Hälfte der ArbeiterInnen das Gesetz kennen. Die Einschätzungen der Implementierung des Gesetzes sind unterschiedlich. Viele ArbeitnehmerInnen kritisieren, dass mit dem Gesetz die Zahl der Überstunden begrenzt wird, auf deren zusätzliche Einnahmen viele angewiesen sind. Die ArbeitgeberInnen müssen mit höheren Kosten umgehen und haben höhere Ausgaben für die Mindestlohneinhaltung, welche Kürzungen von Zusatz- oder Bonuszahlungen zur Folge hat (Beißwenger 2008). Zudem stellt sich die Frage der Umsetzung des Gesetzes. Eine Studie im Auftrag des National People's Congress fand heraus, dass nur 20 Prozent aller privaten klein- und mittelständischen Unternehmen Verträge mit ihren ArbeiterInnen abgeschlossen hatten (ITUC 2008b, S. 4). Hier sind dringend Verbesserungen und auch die Umsetzung des Gesetzes notwendig.

ren werden. Durch die Reaktionen der Zentralregierung mit neuen und verbesserten Arbeitsgesetzen könnten diese Proteste am Ende sogar stabilisierend wirken und eine Sozialdemokratisierung des Landes hervorrufen (vgl. Parenti 2008; Müller 2007).

Häufig sind die spontan Streikenden nicht weitergehend politisch interessiert. Sie wollen nur ihre Rechte oder die von WanderarbeiterInnen durchsetzen. So zitiert Christian Parenti einen Aktivist, der sagt: „Wir sind nicht an Politik interessiert. Wir wollen nur Rechte für die WanderarbeiterInnen. Wie Mao zu Zeiten der Revolution“ (zitiert nach Parenti 2008).

4.2. Soziale Auswirkungen

Die sozialen Auswirkungen der neoliberalen Umgestaltung Chinas sind in einigen Sektoren dramatisch (vgl. Reddies 2007). Während vor der Zeit der großen Reformen im Jahr 1978 noch 85 Prozent der Landbevölkerung über eine kollektive Gesundheitsversorgung verfügte, haben heute mehr als 80 Prozent der Landbevölkerung gar keinen Zugang zur Gesundheitsversorgung.⁷ Das Problem ist, dass Kliniken und Krankenhäuser profitorientiert arbeiten, was wiederum bedeutet, dass umfangreiche und kostspielige Behandlungen häufiger stattfinden als Prävention und Vorsorge. Auf die Kosten haben auch IPRs einen Einfluss, denn patentierte Medikamente sind wesentlich teurer als Generika. China wird somit, anstatt eine allgemeine Gesundheitsversorgung zu bieten, „zu einem Vorreiter für den weltweiten Trend der privaten Finanzierung medizinischer Versorgung. Im Juli 2005 erließ das Development Research Center des Staatsrates ein offizielles Dokument, in dem zugegeben wurde, dass die marktorientierte Gesundheitsreform ein Misserfolg war. Einige der Verfasser des Textes merkten an, Chinas Gesundheitssystem leide an der ‘Amerikanischen Krankheit’, und zwar mit folgenden Symptomen: Explodierende Kosten, fehlende Gerechtigkeit bei der Versorgung, niedrige Effizienz und stagnierende Gesundheitsindikatoren“. Um den sozialen Druck abzufedern, beginnt

Die AktivistInnen sind bereit in diesem Zusammenhang mit der viel gescholtenen ACFTU zusammen zu arbeiten. Es geht nicht um eine Unterwanderung der Staatsgewerkschaft, sondern darum die eigenen Arbeitsbedingungen zu verbessern und die gesetzmäßigen Rechte durchzusetzen. Andere AktivistInnen arbeiten mit Graswurzelbewegungen zusammen, die Arbeitende über ihre Rechte aufklären und gegebenenfalls ihre Anklagen und Prozesse gegen Unternehmen unterstützen. Einige dieser Graswurzelbewegungen werden von Hong Kong aus unterstützt (vgl. Parenti 2008; Costello et al. 2008).

die Regierung großflächig in die medizinische Grundversorgung der Landbevölkerung, die wieder genossenschaftlich re-organisiert werden soll, zu investieren. „Im Mai 2004 berichtete die China Daily, die Regierung werde eine Milliarde Yuan (121 Millionen US-Dollar) in Projekte zur Verbesserung der Infrastruktur der öffentlichen Gesundheitsversorgung in ländlichen Gebieten investieren“ (Wen 2006, S. 44ff.).

Die Stadt-Land-Disparitäten sind eine der Hauptsorgen der Regierung. Vor allem, dass das nationale Amt für Statistik im Jahr 2004, trotz wachsender Wirtschaft, bekanntgeben musste, dass die Zahl der Menschen in extremer Armut um knapp eine Million auf 29 Millionen gewachsen ist, dürfte Grund für weitere Besorgnis sein. Aus dieser ländlichen Armut resultiert die hohe Anzahl an WanderarbeiterInnen, Schätzungen gehen von 100 bis 200 Millionen aus. Jedes Jahr werden es laut ITUC 7 bis 10 Mio. mehr (ITUC 2008b, S. 11). Diese arbeiten ohne rechtlichen Status in Chinas Städten auf Baustellen, in Sweatshops, für Wachdienste, als SexarbeiterInnen oder Haushalthilfen und stellen immerhin 60 Prozent der Beschäftigten in Industrie und Dienstleistungssek-

⁷ „Zwischen 1975 und 2001 fiel auf dem Land die Zahl der Ärzte von 1,5 Millionen auf etwa 1 Million, die Zahl der Krankenschwestern von 3,28 Millionen auf nur noch 270.000. Etwa die Hälfte der Stadtbewohner ist krankenversichert, aber nur 10 Prozent der Landbewohner“ (Wen 2006, S. 43).

Spontan Streikende sind häufig nicht (partei-) politisch interessiert. Ihnen geht es nur um die Durchsetzung ihrer Rechte.

Die Regierung sorgt sich mittlerweile um die Stadt-Land-Disparitäten. Trotz Wirtschaftswachstum ist die Zahl der in extremer Armut lebender Menschen 2004 wieder gestiegen.

36

Alle WanderarbeiterInnen zusammen genommen sollen noch umgerechnet 10 Milliarden Euro an Löhnen ausstehend haben.

tor (Costello et al. 2008). Obwohl sie einen großen Teil des wirtschaftlichen Aufschwungs erst ermöglichen, ihnen wird ein zwanzigprozentiger Anteil am BIP zugerechnet, werden sie massiv ausgebeutet. Anfängen von Bestechungs- und Schutzgeldern gegenüber Polizisten, um aufgrund ihres illegalen Status' nicht aus den Städten abgeschoben zu werden (vgl. Parenti 2008), über Ausbeutungen am Arbeitsplatz bis hin zur Nicht-Ausbezahlung von Löhnen. Alle Wanderarbeiter zusammengerechnet „sollen einen Anspruch auf eine Summe von mindestens 100 Milliarden Yuan (etwa 12 Milliarden US-Dollar) an ausstehenden Löhnen haben. Die Löhne werden oft auf Monate und Jahre hinaus nicht ausbezahlt“ (Wen 2006, S. 40). Zusätzlich kommen noch aufgrund geringen Arbeitsschutzes jährlich über 100.000 Menschen zu Tode. Vor allem auf Baustellen, im Bergbau und bei Tätigkeiten mit Chemikalien, sind davon WanderarbeiterInnen betroffen. So starben zum Beispiel beim Bau des „Vogelnestes“, dem Beijinger Olympiastadion, mindestens zwei WanderarbeiterInnen (vgl. Wenk 2008; Wen 2006).

Als 1978 das ländliche System von Volkskommunen auf familienbasierte Produktionssysteme umgestellt wurde, hatte dies auch negative Auswirkungen auf die Geschlechtergerechtigkeit. Zwar hatten Frauen laut Verfassung von 1949 die gleichen Rechte wie Männer, doch in der Realität veränderte sich dies drastisch durch die Umstellung. Zum einen wurden die männlichen Haushaltsvorstände zu den Hauptvertragspartnern bestimmt. Zum anderen hatten Frauen im kollektiven Arbeitssystem viele Beteiligungsmöglichkeiten am öffentlichen Leben. Im neuen System rückten Frauen zurück in das häufig als Enge wahrgenommene familiäre Umfeld. Aus diesem Grund ist es wenig überraschend, dass es vor allem junge Frauen sind, die aus diesem Umfeld ausbrechen und in die Städte auswandern, um dort als Haushaltshilfen oder in den Sweatshops zu arbeiten. Die Arbeitsbedingungen für Frauen sind eklatant schlechter. Sie werden generell eher entlassen als Männer, in einigen Regionen sind es zu 70 oder 80 Prozent Frauen, die zuerst entlassen werden, und sie haben schlechtere Chancen,

wieder einen Job zu finden. Ein Grund dafür ist, dass sich viele Arbeitgeber vor Kosten durch Mutterschutz und vor anderen Sozialausgaben schützen möchten. Frauen gehen zudem durchschnittlich mit 55 Jahren in Rente, fünf Jahre eher als Männer, und bekommen nicht den gleichen Lohn wie Männer. Eine Studie der Regierung fand heraus, dass in städtischen Regionen Frauen nur 70 Prozent und in ländlichen Regionen nur 60 Prozent des Lohnes ihrer männlichen Kollegen bekommen. Fehlende Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebote für Frauen verschärfen dieses Gefälle noch (ITUC 2008b).

Ein weiteres soziales Problem ist die Versorgung mit Trinkwasser. 110 Städte leiden mittlerweile unter Wasserknappheit. Eine Folge davon ist die Senkung des pro Kopf Verbrauches, der in den letzten sieben Jahren um 1,7 Prozent zurückging. In den ländlichen Regionen haben 360 Millionen Kleinbauern und Kleinbäuerinnen kein Leitungswasser. Als Ursache dafür werden mehrere Beschlüsse des Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Chinas ab 1979 angesehen, die zu einer Umwandlung von Trinkwasser als öffentlichem Gut zu einem Wirtschaftsgut beitrugen. So wurde 1979 beschlossen Wasserzähler einzuführen und ab 1988 setzte sich der Wasserpreis aus „Kosten, angemessenem Profit, höherem Preis für bessere Wasserqualität und dem Prinzip die finanziellen Belastungen gerecht umzuverteilen“ (zitiert nach Yu 2007) zusammen. Ab 1991 wurden dann die Verantwortlichkeiten von der Zentralregierung auf die lokale Ebene verlagert, wodurch wiederum lokale Konzerne, die zwar in staatlichem Besitz sind, aber wie private Konzerne geführt werden, an Konzessionen gelangten. Zudem wurde es anschließend erlaubt, privates Kapital – sowohl inländisches als auch ausländisches – in den chinesischen Trinkwassermarkt zu investieren. Suez, Veolia, Thames Water und andere internationale Konzerne begannen über 400 Milliarden Yuan (umgerechnet knapp 40 Mrd. Euro) zu investieren, sei es direkt oder über Konzessionen, nach dem so genannten Build-Operate-Transfer (BOT) Prinzip. Daraus ergaben sich zwei direkte Folgen. Zum einen stieg der Trinkwasserpreis exorbitant in die Höhe. Einer Studie zufolge stieg der Preis von 1988 bis 2003

Die Arbeitsbedingungen für Frauen sind eklatant schlechter als für Männer. Sie verdienen weniger, sie werden eher entlassen und bleiben länger arbeitslos.

um das achtfache, in einigen Regionen wie Beijing sogar um das 23-fache! Die ärmsten zwanzig Prozent der Haushalte benötigen allein für die Trinkwasserrechnung mittlerweile 4,2 Prozent ihres monatlichen Einkommens. Die zweite Folge war, dass durch die Erlöse von 50 Milliarden Yuan – 53 Prozent aller Unter-

nehmen, die von der Situation profitieren. Die großen Staatsunternehmen sind darüber hinaus allesamt längst börsennotiert und an den Kapitalmärkten aktiv. Nach Veolia mit 15 Tochterunternehmen, sind vor allem Sino-French und Beijing Capital (mit 14 bzw. 11 Filialen) die größten Wasserunternehmen in China. Der eigent-



Einkaufsstraße in Beijing, keine sozialen Probleme zu sehen.

Foto: Reckordt

nehmen im Wassersektor arbeiten profitabel – weiteres Kapital angezogen würde. Während ausländisches Kapital nur einen Anteil von neun Prozent am Wassermarkt besitzt, sind es vor allem heimische Unter-

nehmen im Wassersektor arbeiten profitabel – weiteres Kapital angezogen würde. Während ausländisches Kapital nur einen Anteil von neun Prozent am Wassermarkt besitzt, sind es vor allem heimische Unternehmen, die von der Situation profitieren. Die großen Staatsunternehmen sind darüber hinaus allesamt längst börsennotiert und an den Kapitalmärkten aktiv. Nach Veolia mit 15 Tochterunternehmen, sind vor allem Sino-French und Beijing Capital (mit 14 bzw. 11 Filialen) die größten Wasserunternehmen in China. Der eigent-

4.3. Ökologische Auswirkungen

Auf die ökologischen Auswirkungen der ökonomischen Globalisierung wurde schon in vielen anderen Zusammenhängen vertiefend eingegangen. China liegt mittlerweile an zweiter Stelle des weltweiten Primärenergieverbrauchs und der CO₂-Emissionen und plant erst für Ende 2030 das Ende des Anstieges der Emission (vgl. VDA 2007; Wen 2006)⁸. Auch wenn das Land der Mitte beim Pro-Kopf-Verbrauch weltweit nur auf Rang 92 liegt, kann sich das Land nicht aus der ökologischen Verantwortung ziehen. Allein schon weil zwischen 300.000 und 400.000 Menschen jährlich an Luftverschmutzung sterben, muss die Volksrepublik ihre Entwicklung ökologisch nachhaltiger gestalten,

um die Emissionen zu reduzieren (vgl. Hutton 2008; Ju 2008; Reddies 2007). Vor allem problematisch ist das in Kombination mit der bereits erwähnten Zunahme an Pkw-Zulassungen. Auch wenn sich in der urbanen Mittelklasse ein Umweltbewusstsein mehr und mehr durchsetzt (vgl. Kupfer 2008), möchte diese Schicht nicht auf Autos und andere Luxusartikel verzichten. Das Credo lautet: „Lasst uns erst reich werden, dann haben wir auch die Mittel, um die Umwelt zu sanieren“ (zitiert nach

⁸ Zum Vergleich, die USA zeigen sich für 29 Prozent verantwortlich und die EU als Block für 26 Prozent der weltweiten Emission. China und Russland sind für ungefähr 8 Prozent der Emissionen zuständig und Deutschland alleine für 7 Prozent (Ju 2008).

Die gängige Meinung ist: „Lasst uns erstmal reich werden, dann haben wir auch die Mittel, um die Umwelt zu sanieren.“

Umweltverschmutzung: Leidtragende sind wie so häufig die Armen und die Menschen auf dem Land.

Beim Klimawandel sieht sich China nicht als voller Teilnehmer an den Auflagen des Klimaschutzes. Vielmehr möchte die Regierung die historische Schuld der USA und Europas in die Auflagen eingerechnet wissen.

Wen 2006, S. 50). Leidtragende sind, wie so häufig, die Armen und die Menschen auf dem Land. Durch die Luftverschmutzung fällt mittlerweile auf ein Drittel des Staatsterritoriums saurer Regen. Dies beeinträchtigt wiederum die Landwirtschaft. Doch nicht nur äußere Faktoren wirken auf die Landwirtschaft, sondern auch die Umstellung auf industrielle Landwirtschaft trägt seine Teilschuld an Umweltzerstörungen. So hat verstärkte chemische Düngung und der Einsatz von Kunstdünger seit 1978 zur Gewässerverschmutzung, Bodenerosion und Versalzung, Gefährdung des Wildbestandes und Belastung der Gesundheit chinesischer Bürger beigetragen.⁹

Neben den Emissionen ist die Wasserverschmutzung ein drängendes Thema. Sieben der zehn global am stärksten verschmutzten Städte liegen in der Volksrepublik und 60 Prozent des Wassers der größeren Flüsse ist für den Kontakt mit Menschen nicht mehr geeignet. Das liegt vor allem daran, dass ein Drittel der Industrieabwässer und zwei Drittel der städtischen Abwässer ungeklärt in die Wasserkreisläufe geleitet wird. Vor allem die Textilien- und Bekleidungsindustrie, aber auch Hydrokulturen wie Shrimps- und Garnelenzucht haben häufig einen sehr negativen Effekt auf Wasserqualität. Vor allem Textilien und Bekleidung werden hauptsächlich für den Export produziert. Hier wirkt sich verstärkter Handel durchaus negativ auf den Wasserverbrauch und die Umwelt aus.

Ähnlich der ArbeiterInnen-Bewegungen sind es auch im Umweltbereich häufig Graswurzelbewegungen, die auf lokaler oder regionaler Basis arbeiten, sowie NGOs aus Hong Kong, die ihre Freiräume nutzen um sich dem Einfluss Beijings entziehen können und fortschrittliche Politiken durchsetzen. Elizabeth Economy nennt unter anderem die NGO „Green River“, die sich um den Naturschutz am Oberlauf des Yangtze

Flusses einsetzt, als Beispiel für erfolgreiche Umweltschutzpolitik auf lokaler Ebene (Economy 2004).

Aufgrund der drängenden Probleme und des Drucks durch die Umwelt-NGOs hat die chinesische Regierung das Land geöffnet und die Aktivität von nichtstaatlichen Umweltschutzorganisationen erlaubt. Viele Organisationen drängen in die ermöglichte Lücke und kümmern sich um die drängenden ökologischen Probleme. Zudem hat das Zentralkomitee im Jahr 2005 das politische Ziel der „nachhaltigen und koordinierten Entwicklung von Menschen und Natur, Umwelt und Gesellschaft“ (ZK, zitiert nach Reddies 2007, S. 6) formuliert. Im elften Fünfjahresplan soll der Energieverbrauch um 20 Prozent gesenkt und zehn Prozent aus regenerativen Energien gewonnen werden, sowie die Emissionen um 10 Prozent reduziert werden.

Was den globalen Klimawandel angeht, ist Chinas Ansatz allerdings ein anderer als der der EU oder USA. EU und USA würden vor allem Indien und China gerne als gleichberechtigte Partner und Verantwortliche bei der Verhinderung eines globalen Klimawandels und als „volle Teilnehmer bei den Auflagen zum Klimaschutz“ sehen. Ihnen geht es um rein quantitative Analyse der bestehenden Verschmutzung. China selbst möchte viel lieber beim Thema Verantwortung und Umsetzung von Maßnahmen zum Klimaschutz den Entwicklungsstand des jeweiligen Landes mitbeachtet wissen. Denn die Staaten, so die Argumentation von chinesischer Seite, haben ein Recht sich zu entwickeln und einen ähnlichen Status wie die Länder des globalen Nordens zu erreichen. Darüber hinaus pocht die Volksrepublik auf die historische Verschuldung der Katastrophe durch die so genannten Industrieländer und deren realistischen Möglichkeiten, schnell und unverzüglich Maßnahmen zum Klimaschutz umsetzen zu können. Drittens sollen die historischen Verursacher-Staaten ihrer Verantwortung gerecht werden, indem sie mit monetärer und technischer Unterstützung den Ländern des globalen Südens helfen, eigene Maßnahmen zu entwickeln (vgl. Wang R. 2008, S. 169f.).

⁹ „Schätzungen besagen, dass etwa 40 Prozent des landwirtschaftlich nutzbaren Bodens in China an Qualität verloren hat. Etwa ein Fünftel dieses Bodens ist mit Schwermetallen belastet (Kadmium, Arsen, Blei u.a.). Der Wasserabfluss von den Feldern hat zusammen mit städtischen und industriellen Abwässern dazu geführt, dass laut des chinesischen staatlichen Amtes für Umweltschutz 60 Prozent des Wassers in Chinas sieben großen Flusssystemen für den Kontakt mit Menschen nicht mehr geeignet sind“ (Wen 2006, S. 26).

VI. Grüne Olympiade?

Im Rahmen der Olympischen Spiele im August 2008 in Beijing hatte die Stadtregierung verschiedenste Maßnahmen übernommen, um das Leitbild von „Grünen Spielen“ umzusetzen. Greenpeace begleitete den Prozess kritisch und stellte der 16 Millionen Einwohner Metropole im Anschluss ein kontextuell bedingtes, gutes Zeugnis aus. Denn trotz der bestehenden Umweltprobleme und dem wirtschaftlichen Status der Volksrepublik hat Beijing in einigen Fällen „world's best environmental practice“ bewiesen. Insbesondere streicht die Umweltorganisation die Energiespartechnologie in den olympischen Anlagen und im Olympischen Dorf heraus, die verstärkte Nutzung – knapp 20 Prozent – von Alternativenenergien wie Windkraft, die nachhaltige Verbesserung des Wasser- und Abwassersystems, der Einführung der EURO IV-Schadstoffnorm für Neuwagen, den Aufbau von vier neuen U-Bahn-Linien, den verstärkten Umstieg von Kohleheizung auf Energieheizung und die speziellen Anforderungen auch an Sponsoren. Greenpeace sieht Beijing nicht nur als Vorbild für andere chinesische Städte, um mit der Umweltproblematik zurecht zu kommen, sondern sieht das Leitbild der „Grünen Spiele“ auch als eine Antwort für Städte mit großen umweltpolitischen Problemen (Zhang 2008).

Eher mit gemischten Gefühlen betrachten allerdings Umweltexperten die Fortschritte Beijings. Zwar hat Beijing „in punkto Umweltschutz einen großen Sprung gemacht“ (Lo Szeping, zitiert nach Kupfer 2008), doch vor allem im Bereich der Luftqualität hat sich wenig getan. „Oft geht es den Behörden mehr um oberflächliche Effekte als um nachhaltige Wirkung“. Weder mit der zeitweiligen Schließung von Fabriken, noch mit der Halbierung des Pkw-Verkehrs in Verbindung mit dem Anpflanzen von Bäumen, die nur geringen ökologischen Nutzen besitzen, hat die Stadtregierung nachhaltige Effekte geschaffen. Darüber hinaus ist das Umweltbewusstsein der Chinesen in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen, so dass auch ohne Olympische Spiele viele Schritte hätten unternommen werden müssen (Kupfer 2008).

Ob sich die EU und die USA darauf einlassen ist äußerst fraglich. Gerade die europäische Industrielobby wie BusinessEurope pocht auf eine Gleichbehandlung zwischen EU und USA auf der einen und Indien und China auf der anderen Seite. Sie befürchten wesentlich höhere Auflagen für ihre Industrie und dadurch Wettbewerbsnachteile. Für

nachhaltigen Umweltschutz wären zudem Technologie-Transfers notwendig, um den sich die chinesische Regierung bemüht, die aber im Zuge von Forderungen der europäischen Industrie nach strengeren IPRs und weniger Joint Ventures – Forderungen, die die EU-Kommission in die Verhandlungen trägt – eher unwahrscheinlich werden.

4.4. Entwicklungspolitische Auswirkungen

Aus Sicht der Freihandelsbefürworter führen Marktöffnung und Liberalisierung zu einem Wirtschaftswachstum und dieses Wirtschaftswachstum führt wiederum zu einer Armutreduzierung. Dies lässt sich am Beispiel der Volksrepublik aufzeigen, wo seit den Reformprozessen am Ende der 1970er Jahre der Anteil der in absoluter Armut lebenden Menschen drastisch reduziert werden konnte, allein in der Zeitspanne von 1990 bis 2000 handelt es sich um 170 Millionen Menschen.

Auf der anderen Seite führt Wirtschaftswachstum nicht per se zu Ar-

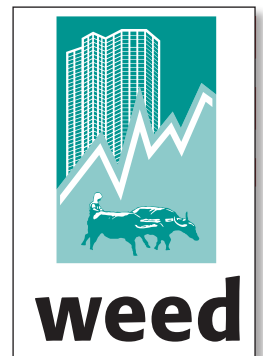
mutreduzierung. Theoretisch ist es auch möglich, dass der arme Anteil der Bevölkerung gar nicht oder kaum von dem Wachstum profitiert. Dies würde bedeuten, dass die Kluft zwischen Arm und Reich wächst. Ein guter Indikator dafür ist neben dem GINI-Koeffizienten (vgl. Kapitel 4.) das Einkommensgefälle. Zwischen der städtischen und ländlichen Bevölkerung stand dieses im Jahr 2006 in einem Verhältnis von 3,27:1 zu Gunsten der urbanen Bevölkerung. Die geschätzten 15 Millionen Mitglieder der städtischen Oberschicht sowie die 300 Millionen Menschen der neuen Mittel-

Das Wirtschaftswachstum führte zu einer eklatanten Ungleichverteilung des Wohlstandes.

GELD IST NICHT ALLES.

ZENSUR

Damit in unseren Publikationen alles steht,
was wichtig ist. **SPENDEN Sie für WEED**



Diese Broschüre ist nur für Sie kostenlos. Aber die Autoren, unser Büro und die Druckkosten müssen bezahlt werden. Kritische Informationen sind nie kostenlos. WEED benötigt Ihre finanzielle Unterstützung, um weiterhin kritische und unbequeme Broschüren und Hintergrundtexte erstellen zu können. Ihre Spende für WEED ist steuerlich absetzbar, denn wir sind ein gemeinnütziger Verein. Auf <http://www.weed-online.org/about/spenden.html> können Sie bequem online spenden.

Besser als spenden: Werden Sie WEED-Mitglied!

Als Mitglied helfen Sie, dass WEED politisch unabhängig, kritisch und unbequem bleibt. Darüber hinaus informieren wir Sie regelmäßig über unsere Arbeit, über politische Ereignisse, Entscheidungen und Hintergründe in der Nord-Süd- und Umweltpolitik. Sie erhalten monatlich den Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung, ca. 4 – 6 Sonderdienste zu Spezialthemen, sowie einen Mitglieder-Rabatt auf alle Publikationen. Als WEED - Mitglied sind Sie vernetzt mit Aktiven und Fachleuten aus Politik, Wissenschaft, Nichtregierungsorganisationen und sozialen Bewegungen.

Sie möchten Mitglied werden? Einfach den unten stehenden Coupon ausfüllen und an: WEED e.V., Eldenaer Str. 60, 10247 Berlin senden.

Ja, ich möchte WEED - Mitglied werden! Die Mitgliedschaft beginnt am: 01. _____200____, ich zahle:

- 10,40 EUR pro Monat - Standard-Beitrag (124 EUR pro Jahr)
- 5,20 EUR pro Monat ermäßigt (62 EUR pro Jahr) - für StudentInnen, Arbeitslose, etc.
- 300,- EUR pro Jahr Förder-Beitrag (d.h. ich erhalte automatisch jede neue WEED-Veröffentlichung kostenlos, zu allen öffentlichen Veranstaltungen von WEED werde ich persönlich eingeladen.)
- Ich unterstütze WEED zusätzlich, indem ich jährlich _____ spende.

Zahlungsweise: jährlich halbjährlich (nur bei vorliegender Einzugsermächtigung)

Ich erteile WEED bis auf Widerruf eine Einzugsermächtigung für den Mitgliedsbeitrag:

Name der Bank: _____ Konto-Nr.: _____ Bankleitzahl: _____

- Ich bin damit einverstanden, die Einladung zur Mitgliederversammlung per E-Mail zu erhalten.
- Ich möchte den Informationsbrief W&E zusätzlich zur gedruckten Ausgabe als PDF per E-Mail erhalten.
- Mir genügt es, den Informationsbrief W&E nur als PDF per E-Mail zu erhalten.

Name, Vorname: _____ Straße, Hausnummer: _____

Postleitzahl, Ort: _____ E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

schicht, vor allem in den Küstenregionen, verdanken ihren Wohlstand zu einem gewissen Teil den ausbeuterischen Bedingungen, denen 100 bis 200 Millionen WanderarbeiterInnen ausgesetzt sind. So wuchs das reale Einkommen der ärmsten zehn Prozent der Bevölkerung im Zeitraum 2001 bis 2003 nur um 2,4 Prozent, während das Einkommen der reichsten zehn Prozent um 16 Prozent anwuchs. Darüber hinaus wurden rund 40 Millionen Menschen hauptsächlich aufgrund von ökonomischen Umstrukturierungen von Staatsbetrieben arbeitslos (vgl. ITUC 2008b; Wichterich 2008; Reddies 2007; Müller 2007).

Chinas Umkehr vom Staatssozialismus

mechanismen zuzugestehen (Rodrik 2001). Allerdings scheint es, als würden die sozialen Disparitäten in der Volksrepublik die kommunistische Führung zu einem Umdenken bewegen. Das entwicklungspolitische Paradigma hat sich vom rein auf Wachstum orientierten Modell zu einem Ziel des „Aufbaus einer harmonischen Gesellschaft“ gewandelt. Zumindest findet das Paradigma einer „harmonischen Gesellschaft“ in der Öffentlichkeit ihre Verbreitung. Dieses wird von einigen Experten als Zugeständnis von vorhandener Disharmonie in der chinesischen Gesellschaft gewertet, die durch GINI-Koeffizient und Einkommensgefälle statistisch nachweisbar und bei einem Besuch in ländlichen Regionen auch deutlich erfassbar werden. Der zunehmende Freihandel und die marktwirtschaftliche Ausrichtung haben im Land zu großen Disparitäten zwischen verschiedenen Bevölkerungsgruppen geführt. Was bedeutet das nun für eine zukünftige Ausrichtung der chinesischen Entwicklungspolitik?

Eine Abkehr vom internationalen Handel hat noch keinem Land der Welt langfristig eine erfolgreiche Entwicklung garantiert. Aber auf der anderen Seite führt eine Öffnung für ausländische Investitionen und Handel nicht zwangsläufig zu einer wirtschaftlichen Entwicklung (vgl. die Entwicklung von Haiti oder den Philippinen im Gegensatz zu Thailand oder Vietnam). Ein Problem in China ist sicherlich, dass die Staatsbetriebe unter einer größeren Steuerlast leiden als ausländische Betriebe. Offiziell liegt der Steuersatz für alle Unternehmen gleichmäßig bei 33 Prozent, aber ausländische Unternehmen haben viele Möglichkeiten Vergünstigungen zu erlangen. Zum Beispiel werden alle ausländischen Unternehmen und Joint Ventures bis zu zwei Jahre nachdem sie angefangen haben Profit zu machen steuerbefreit. Weiterhin gibt es bei der Re-Investierung von Gewinnen die Möglichkeit bis zu 40 Prozent Steuern zu sparen. Der durchschnittliche Steuersatz für ausländische Unternehmen entspricht daher geschätzten 11 Prozent, wohingegen die einheimischen Unternehmen den Großteil der Steuerlast stemmen müssen.



Ist diese chinesische Ich-AG Profiteur des Wachstums?

Foto: Reckordt

zu einer neoliberalen Marktwirtschaft war nicht alleiniges Entwicklungsparadigma über Jahrzehnte. Gleichzeitig behielt der Staat immer noch die Kontrolle über viele wichtige Bereiche in Handel und Industrie. Rodrik spricht von einer „Two-Track Strategy“. Durch die verstärkte Einbindung in den globalen Kapitalismus und die bilateralen Verhandlungen mit der EU wird eine Seite der „Two-Track Strategy“, nämlich die Möglichkeit der staatlichen Intervention, nachhaltig gefährdet. Die EU-Kommission und die europäischen Unternehmen fordern vor allem weitere Liberalisierungen und Öffnung der Märkte, anstatt auch den Entwicklungsstand mit zu beachten und China gewisse Schutz-

Die EU gefährdet Chinas „Two-Track“-Strategie, da sie staatliche Intervention minimiert wissen möchte.

So verwundert es kaum, dass die Anzahl der Beschäftigten in Staatsbetrieben deutlich zurückging, „von 110 Millionen gegen Ende des Jahres 1995 auf 66 Millionen im Jahr 2002. Von 1995 bis 2002 sank die Zahl der Stellen im verarbeitenden Gewerbe um 15 Prozent von 98 Millionen auf 83 Millionen“¹⁰. Durch den Freihandel und die Liberalisierungs- und Privatisierungswellen ist China nicht eine „Fabrik für die Welt“ geworden, sondern die „Fabrik im Besitz der Welt“ geworden. Seine gewaltige Arbeiterklasse ist für die Welt zum Arbeitsklaven geworden, der am Fließband mehr und mehr billige Konsumgüter produziert, während die Mehrheit der chinesischen Bevölkerung davon wenig oder gar keinen Vorteil hat“ (Wen 2006). Auch wenn sich die KPCh bemüht mit einigen Gesetzen und Initiativen die Situation für die ArbeitnehmerInnen zu verbessern, dürfte eine weitere Liberalisierungswelle, die wahrscheinlich mit einem Abschluss unter dem Partnerschafts- und Kooperationsabkommen einhergeht, negative Folgen für ArbeiterInnen, WanderarbeiterInnen und Umwelt haben. Als entwicklungspolitische Maßnahme um Disparitäten zwischen Stadt- und Landbevölkerung zu mindern und um weitere Menschen aus der

Armut zu holen, scheint die Strategie der weiteren Öffnung und Liberalisierung nicht zu funktionieren. Ganz im Gegenteil, durch die Finanzkrise und die weltweite Rezession droht ein weiterer Arbeitsplatzabbau im Land der Mitte und davon wären wieder die Schwachen und Armen zuerst betroffen.

Zudem fallen für die Durchsetzung der Forderungen der EU nach mehr Marktöffnung, Liberalisierung und Implementierung von WTO-Standards auch Kosten an. Diese Gelder würden an anderer Stelle fehlen. Darüber hinaus bewirkt die Umsetzung von solchen Maßnahmen wie IPR und SPS, dass die nachholende Entwicklung von Staaten wie China eingedämmt wird. Die politischen Handelsmöglichkeiten der Regierung würden eingeschränkt und weitere Kosten mit der Verfolgung von Vergehen gegen diese Regelungen kämen auf Gerichte und staatliche Behörden zu. Zeitgleich würde das Land in einigen Bereichen die eigene Wettbewerbsfähigkeit zerstören, da sich gerade auch Fälschungen und Nachahmungen aus China in anderen Staaten, zum Beispiel im subsaharischen Afrika oder Südostasien, großer Beliebtheit erfreuen. Markenartikel wäre gerade für die armen Schichten in diesen Regionen unerschwinglich.

Durch die Umsetzung der Forderungen der EU würden politische Handelsmöglichkeiten stark eingeschränkt werden.

¹⁰ Weltweit sank die Zahl der Arbeitsplätze in der verarbeitenden Industrie um 22 Millionen. Der Arbeitsplatzabbau in der Volksrepublik mit seinen 15 Millionen stellt also zwei Drittel des weltweiten Rückganges dar (Wen 2006).

Ein Partnerschafts- und Kooperationsabkommen, wie es sich die EU wünscht, vertritt einseitig die Interessen der europäischen Industrie und vernachlässigt den Entwicklungsstand Chinas, aber auch aktuelle Krisen wie die globale Hungerkrise oder den Klimawandel.

China ist sicherlich nicht zu einem einseitigen Spielball der westlichen Interessen verkommen. Auch wenn es einen europäischen Angriff auf China gibt und sich die Interessen wie geschildert deutlich artikulieren, sei es von Regierungs- und Kommissionsseite oder aber durch die Lobbyverbände der Industrie, hat die Volksrepublik weiterhin politische Freiräume, um die eigene Interessenpolitik durchzusetzen. Ein Markt mit 1,3 Milliarden Menschen ist sicherlich ein entscheidender Vorteil, den kein anderes Entwicklungsland der EU entgegensetzen kann.

Doch der „verengte Blick auf wirtschaftliches Wachstum über die letzten beiden Jahrzehnte hat zu einer aufgestauten ökologischen und sozialen Krise geführt. Glücklicherweise reagiert die Regierung nun auf den Aufschrei ihres Volkes“ (Wen 2006, S. 55f.). Ein Partnerschafts- und Kooperationsabkommen, wie es sich abzeichnet und es die Interessen der Industrie widerspiegelt, die Umsetzung der Eingeständnisse im Rahmen des WTO-Beitritts sowie die aktuellen globalen Krisen dürften die Handlungsspielräume für die chinesische Regierung maßgeblich eindämmen. Ein PKA müsste daher eigentlich äußerst sensibel auf diese Entwicklungen reagieren und auch Hungerkrise und Klimawandel mit einbeziehen. Das tut es leider nicht.

Es stellt sich für zivilgesellschaftliche Beobachter in Europa die Frage, wie soll in Zukunft mit der Volksrepublik umgegangen werden. Welche Forderungen müssen an die EU gestellt werden, welche an die chinesische Regierung?

Zum einen muss gerade bei den Verhandlungen mit der Volksrepublik auf

die Europäische Union und ihre Kommissionen Druck gemacht werden, dass die Verhandlungspartner soziale Standards, Einhaltung von Menschenrechten, ökologische Nachhaltigkeit und eine gerechte Entwicklung nicht unabhängig von Handel und Ökonomie vereinbaren, sondern dass soziale und ökologische Nachhaltigkeit als integrale Bestandteile in Handelsverträgen verankert werden. Die Politik der Handelskommissarin verfolgt die Interessen der Industrie und ihrer Lobbyverbände, die weitestgehend den zivilgesellschaftlichen Interessen entgegenstehen. Zum Beispiel wäre ein Knowhow- und Technologie-Transfer im Bereich Umwelttechnik höchst wünschenswert, um im Hinblick auf den globalen Klimawandel produktive Schritte in Richtung Umweltschutz und Emissionsreduzierung zu erzielen. Hier sollten die Regierungen eng zusammenarbeiten, auch gegen die Interessen der jeweils heimischen Wirtschaft. Der Klimawandel ist ein so drängendes Problem, dass auch der Schutz von geistigem Eigentum in diesem Fall in den Hintergrund der Interessen rücken muss. Ebenfalls dürfen IPR nicht im Bereich von Medikamenten dafür sorgen, dass sich ein Teil der Bevölkerung die eigene Gesundheit nicht mehr leisten kann.

Zudem sollte die EU im Bereich der sozialen Gerechtigkeit auf eine Zusammenarbeit mit China setzen. So hat es nichts mit sozialer Gerechtigkeit zu tun, wenn europäische Konzerne ihre schlechten Arbeitsbedingungen nach China oder in ein anderes Land exportieren. Auch die EU hat hier eine Verantwortung gegenüber den Menschen, sei es im Bereich der Computer-Produk-

tion, in der Textil- und Bekleidungsherstellung oder bei landwirtschaftlichen Produkten.

Zu guter Letzt versucht die EU immer wieder halbherzig das Thema Menschenrechte auf die Tagesordnung in den Gesprächen zu setzen. Um in diesem Bereich wirkliche Fortschritte zu erzielen, sollte sie darauf achten, dass auch Staaten und Industrien Pflichten haben. Die Bundesregierung hat sich im Vorfeld des sechzigjährigen Bestehens der Menschenrechte für ein individuelles Beschwerdeverfahren vor der UN eingesetzt. In diesem Beschwerdeverfahren können sich Menschen gegen die Verletzung ihrer Rechte zur Wehr setzen. Auch Deutschland sollte diese Verfahrensmöglichkeit ratifizieren. Zudem sollten europäische Unternehmen, die im Ausland Menschenrechtsverletzungen begehen und nationale Umwelt- und Sozialgesetze unterwandern auch

in Europa bestraft werden können oder zumindest keinerlei Unterstützung bekommen.

Ein China-Bashing – also eine völlig überzogene Kritik an China unter Ausblendung eigener Verfehlungen – wird der Situation nicht gerecht. Passend fasst dies ein Zitat eines jungen Jurastudenten zusammen, der die Situation aus der Sicht vieler Chinesen vielleicht treffender nicht zusammenfassen könnte. „China hat ernsthafte Umweltprobleme. Wir haben Ungleichheit und Armut. Aber auf der anderen Seite hat China in den letzten 100 Jahren nicht so prosperiert und war weder so stabil noch so eng vereint. Menschen sind arm, aber sie leiden keinen Hunger, es gibt keinen Krieg. Löhne und Lebensstandards steigen. Auf viele Arten leben wir in guten Zeiten, und viele Menschen wissen das“ (zitiert nach Parenti 2008).

Gegenwärtig sind soziale und ökologische Kosten in der globalen Wertschöpfungskette höchst ungleich verteilt.

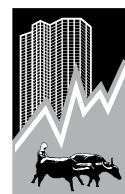
6. Quellen

- Abele, C. (2008):** Wenig Bewegung bei öffentlicher Beschaffung in China; www.bfai.de
- Beißwenger, S. (2008):** Bekanntheitsgrad und Umsetzung des neuen chinesischen Arbeitsvertragsgesetzes; eu-china.net/web/cms/upload/pdf/materialien/beisswenger-arbeitsgesetz-china_08-09-25.pdf
- Bundesregierung (2007):** Elemente einer Rohstoffstrategie der Bundesregierung
- BusinessEurope (2008a):** Letter to Jose Manuel Berroso vom 17. April 2008; www.ibec.ie
- BusinessEurope (2008b):** Going Global; www.ibec.ie
- Chang, H.-J. (2002):** Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective; Anthem Press, London
- Chung, S. (2008):** Herausforderungen und Chancen des ICTI-Kodex und des chinesischen Arbeitnehmervertragsgesetzes aus Arbeiterperspektive; www.asienhaus.de/public/archiv/ICTI-Arbeitsgesetz-Nuernberg.pdf
- Costello, T. et al. (2008):** Why China Matters: Labor Rights in the Era of Globalization; laborstrategies.blogs.com/global_labor_strategies/files/why_china_matters_gls_report.pdf
- Crossick, S. und E. Reuter (2007):** China-EU – A common future; World Scientific, New Jersey
- DB Research (2008a):** BRIC-Länder als internationale Investoren: China konkurrenzlos; www.dbresearch.com/
- Dreyer, I. (2008):** EU-China Commercial Relations – A Closer Look at EU approaches; www.ecipe.org
- EBF (2007):** Key problems and barriers for European banking organisations in China; Letter to the European Commission; www.ebf-fbe.eu/
- Economy, E. (2004):** The River Runs Black; Cornell University Press, Ithaca, New York
- ESF (2006):** ESF Position Paper on EU-China Relations; www.esf.be
- EuroCommerce (2006):** EU and China – Public Consultation on a Strategy for the Trade and Economic Relations; www.eurocommerce.be
- Europäische Kommission (2006a):** Global Europe: Competing in the world – A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy
- Europäische Kommission (2006b):** Mit der engeren Partnerschaft wächst die Verantwortung – Strategiepapier für eine Handels- und Investitionspolitik der EU gegenüber China
- Europäische Kommission für Handel (2008a):** The Anti-Counterfeiting Trade Agreement (ACTA)
- Europäische Kommission für Handel (2008b):** The EU, Africa and China: Towards trilateral dialogues and cooperation
- Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (1985):** Agreement on Trade and Economic Cooperation between the European Economic Community and the People's Republic of China
- Europäischer Rat (2000):** Wissensgesellschaft; ec.europa.eu/
- Franke, D. (2006):** Globale Finanzbranche: Weiter auf Rekordkurs; www.die-bank.de
- Frein, M. (2008):** Vom Täter zum Opfer – Entwicklungspolitische Schlussfolgerungen aus der deutschen Wirtschaftsgeschichte; In: Forum Umwelt und Entwicklung, Rundbrief 2, 2008
- Giersberg, G. (2006):** Produktpiraten verlieren auch in China ihren Schutz; F.A.Z., 06.01.2006, Nr. 5, S. 18
- Gottschalk, A. und K. Stumm (2007):** Warum Herr Hu Jintao Afrika hilft; www.managermagazin.de
- Hambrecht, J. (2007):** Ansprache beim Wirtschaftstag der Botschafterkonferenz 2007; www.asien-pazifik-ausschuss.de
- Hutton, W. (2008):** Will China Dominate the 21st Century?; In: Social Europe Journal, Vol. 3, Issue 3
- ITUC (2008a):** Jährliche Übersicht über die Verletzungen von Gewerkschaftsrechten

- ITUC (2008b):** Internationally recognised core labour standards in the People's Republic of China – Report for the WTO General Council Review of the trade policies of the People's Republic of China; www.ituc-csi.org
- Jenkins, T. (2008):** Backgrounder: European Trade Unions and EU-China policy; eu-china.net/web/cms/upload/pdf/materialien/jenkins_2008_eu-china_hintergrundinformation.pdf
- Ju, Y. (2008):** China's Position in International Climate Talks; www.boell.pl
- Kagelmacher, F. (2008):** Olympic City: Probleme der gegenwärtigen Stadtentwicklung Beijings; In: Sausmikat, N. und K. Fritsche: Schneller, höher, weiter: China überholt sich selbst; Asienstiftung, Essen
- Kleinert, U. (2008):** Die Verrechtlichung der Arbeitsbeziehungen in China; eu-china.net/web/cms/upload/pdf/materialien/kleinert_2008_verrechtlichung_der_arbeitsbeziehungen_in_china_08-08-14.pdf
- Köppen, M. (2008):** Wirtschaftsinfo China – Bedroht die neue Wirtschaftsmacht den Produktionsstandort Deutschland?; www.igmetall.de
- Kupfer, K. (2008):** Viel getan, wenig verändert; In: Taz (Tageszeitung) vom 18. August 2008; www.taz.de/1/sport/olympia-macht/artikel/1/viel-getan-wenig-veraendert/
- Labournet (2007):** Company Rules: Companies Rule – EU- und US-Wirtschaftslobby gegen Reform des chinesischen Arbeitsrechts; www.labournet.de/internationales/cn/kh_erecht.html
- Mandelson, P. (2007):** Protecting IPR in China; <http://europa.eu>
- Melzer, M. (2008):** Droht ein böses Erwachen? Zu den aktuellen Verhandlungen über ein Assoziationsabkommen zwischen Zentralamerika und der Europäischen Union; www2.weed-online.org
- Müller, W. (2007):** Hausordnung für die „Fabrik der Welt“; In: Freitag; online unter: www.freitag.de/2007/34/07340802.php
- Nuss, S. (2007):** Das ist meine Schaufel; online unter: www.rosaluxemburg-stiftung.de
- Parenti, C. (2008):** Chinese Struggle Over Resources Under a Quasi-Maoist Capitalism; In: The Nation, 30. Juli 2008
- Poth, R. (2007):** Neuer Freund, neue Risiken; In: Südwind Magazin, Heft 2
- Reckordt, M. (2008):** Verhandlungen auf Augenhöhe oder Schlag ins Gesicht? – Analyse eines möglichen EU-ASEAN-Freihandelsvertrages; www2.weed-online.org/uploads/weed_hintergrund_eu_asean.pdf
- Reddies, B. (2007):** China – Kampf um Augenhöhe und Stabilisierung; Fridrich Ebert Stiftung, Bonn
- Rodrik, D. (2001):** The Global Governance of Trade – As if Development Really Mattered; United Nations Development Programme, New York
- Sally, R. (2007):** Looking East: The European Union's New FTA Negotiations in Asia; www.ecipe.org
- Schade, J. (2007):** Geistiges Eigentum in Asien im 21. Jahrhundert – von der Konfrontation zur Kommunikation; <http://presse.dpma.de/dpma/reden/reden2007/patinfo/index.html>
- Schröder, C. (2008):** Der Traum von fairen Sport- und Fanartikeln; In: Sausmikat, N. und K. Fritsche: Schneller, höher, weiter: China überholt sich selbst; Asienstiftung, Essen
- Verband der Automobilindustrie (2007 und 2008):** Auto Jahresbericht 2007 / 2008; www.vda.de
- Wacker, G. (2008):** China als Global Player; In: Sausmikat, N. und K. Fritsche: Schneller, höher, weiter: China überholt sich selbst; Asienstiftung, Essen
- Wang, H. (2007):** Starke Bande zwischen China und Afrika; In: E+Z, Jg. 48, Heft 6
- Wang, R. (2008):** The Evolution and Prospects of the International Climate Change Regime; In: China International Studies, Herbst 2008, Beijing
- Wen, D. (2006):** Wie China die Globalisierung bewältigt – ein kritischer Blick auf die Reformpolitik seit 1978; Focus Asien Nr. 28; www.asienhaus.de/public/archiv/focus28.pdf

- Wenk, K. (2008):** 68 Cent die Stunde; In: Sausmikat, N. und K. Fritsche: Schneller, höher, weiter: China überholt sich selbst; Asienstiftung, Essen
- Wichterich, C. (2008):** Fierce, Fair and Unfair Competition – The EU-China Trade Race and it's Gender Implications; WIDE, Brüssel
- Wuermeling, J. (2006):** Rohstoffversorgung im Dialog zwischen Wirtschaft und Politik; Rede vom 27.11.2006
- Yu, Au Loong (2007):** China's Road to the Commodification of Water; In: Focus on the Global South / Transnational Institute: Water Democracy: Reclaiming Public Water in Asia
- Zhang, A. (2008):** The Environment, Beijing and the 2008 Olympic Games; www.green-peace.org
- Zypries, B. (2008):** Effektiver Schutz geistigen Eigentums als Element des Rechtsstaates; www.bmj.bund.de

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung



weed

WEED wurde 1990 gegründet und ist eine unabhängige Nichtregierungsorganisation. Wir sind mit dem Ziel angetreten, in Deutschland über die Ursachen der weltweiten Armuts- und Umweltprobleme sowie über wirksame Reform- und Transformationsvorschläge aufzuklären. WEED engagiert sich in lokalen, nationalen und internationalen Kampagnen und Netzwerken. Wir führen Initiativen aus Nord und Süd zusammen.

Themenschwerpunkte:

- Reform und Demokratisierung der internationalen Finanzmärkte
- Konzernkritik & Internationale Wertschöpfungsketten
- Klimagerechtigkeit
- Internationale Handels- u. Investitionspolitik
- Nord-Süd-Politik der Europäischen Union
- Internationale Umwelt- und Entwicklungspolitik

Die Instrumente unserer Arbeit:

- Wir erstellen Recherchen, Hintergrundmaterialien und Arbeitspapiere, z.B. den periodisch erscheinenden »WEED-Schuldenreport«.
- WEED führt Kampagnen durch, informiert politische Entscheidungsträger und interveniert in politische Entscheidungsprozesse.
- Wir wollen Bewusstsein schaffen durch die Veranstaltung von Seminaren, Workshops und Tagungen. Wir kooperieren intensiv mit Medien und betreiben Öffentlichkeitsarbeit.
- WEED arbeitet in nationalen und internationalen NRO-Netzwerken mit.

Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an:

WEED

Eldenaer Str. 60, D-10247 Berlin

Tel.: +49 - (0)30 - 27 58 - 21 63

Fax: +49 - (0)30 - 27 59 - 69 28

weed@weed-online.org

www.weed-online.org

WEED bewegt – bewegen Sie WEED!

Unterstützen Sie die Arbeit von WEED und spenden Sie:

Bank für Sozialwirtschaft (BLZ 100 205 00)

Konto-Nr. 3220600

oder online spenden

www.weed-online.org/about/spenden/index.html

Werden Sie Mitglied:

Einfach das Formular zum Beitritt unter

www.weed-online.org/about/join.html ausfüllen.

NEUERSCHEINUNGEN

Studie

The Dark Side of Cyberspace Inside the Sweatshops of Chinas Computer Hardware Production

AutorInnen: Jenny Chan,
Charles Ho (SACOM),
Unter Mitarbeit von WEED
Dez. 2008 (engl.)



Schutzgebühr EUR 2,00
(Mitglieder EUR 1,50), zzgl. Versand

Empirische Studie über die Arbeitsbedingungen bei zwei
Zulieferfabriken von Fujitsu-Siemens Computers, Dell und Lenovo

Aus dem Inhalt:

- Arbeitsrechtsverletzungen in den Fabriken
- Interviewausschnitte mit chinesischen ArbeiterInnen
- Forderungen von „Procurementfair“ an Markenunternehmen und öffentliche Einrichtungen

Dokumentarfilm

Digitale Handarbeit – Chinas Weltmarktfabrik für Computer

DVD, 28 Minuten, EUR 10,00
(Mitglieder EUR 7,00), zzgl. Versand

Sprachen: deutsch, englisch,
französisch



Aus dem Inhalt:

Aufbruch in ein digitales Zeitalter, virtuelle Welten, immaterielle Produktion? Von wegen! Dieser Film beleuchtet die Schattenseiten einer globalisierten Computerproduktion, die wenig mit dem »sauberen« Image der Branche gemein haben. Millionen von Wanderarbeiterinnen schufteten in den Fabriken der Sonderwirtschaftszonen für die Computerkonzerne. 12–14 Stunden Arbeit am Tag, 6–7 Tage die Woche sind keine Seltenheit – und das bei einem nicht einmal Existenz sichernden Lohn. Der Film erklärt Zusammenhänge und zeigt Perspektiven auf. Zu Wort kommen Arbeitsrechtsaktivisten und Arbeiterinnen.

Bestellung bei WEED:

www.weed-online.org, E-Mail: weed@weed-online.org



weed

ISBN: 978-3-937383-60-6