

FREIE UNIVERSITÄT BERLIN
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft

Diplomarbeit
zur Erlangung des Grades
eines Diplom-Volkswirt

**Ist die VR China eine ökonomische Bedrohung oder ein
ökonomischer Partner für die USA?
Eine handelspolitische Analyse unter dem Aspekt der
internationalen Wettbewerbsfähigkeit.**

eingereicht bei **Prof. Dr. Carl- Ludwig Holtfrerich**

von Dipl.-Geogr. **Lech Suwala**

Berlin, den 14. März 2007

Vorwort

Die Idee zu dieser Arbeit entstand während des Besuchs eines Chinesisch-Kurses am Konfuzius-Institut der Freien Universität Berlin im September 2006. In der Fortsetzung dieses Sprachlehrgangs reifte die Idee eine wirtschaftliche Gegenüberstellung der beiden Volkswirtschaften der USA und der Volksrepublik Chinas vorzunehmen.

Besonderer Dank gilt hierbei Prof. Dr. Carl-Ludwig Holtfrerich, der dieses Vorhaben durch seine fachliche Betreuung bereits im Oktober 2006 in die richtigen Bahnen lenken ließ und seitdem fortwährend als motivierender Diskussionspartner, ob mittels elektronischer Post, in Sprechstunden oder beim wirtschaftspolitischen Colloquium zur Verfügung stand.

Nach anfänglichen Startschwierigkeiten schlug mir die ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiterin von Prof. Holtfrerich, Dr. Stormy Mildner vor, diese Gegenüberstellung anhand des Konzeptes der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften zu vorzunehmen. Die Möglichkeit einen Vortrag über den Stand der wissenschaftlichen Untersuchung im Rahmen des wirtschaftspolitischen Colloquiums am John F. Kennedy-Institut der Freien Universität im Dezember 2006 zu halten, erwies sich als sehr fruchtbar. Die nachträgliche Diskussionsrunde förderte unerkannte Probleme als auch Redundanz zu Tage.

In Zeiten knapper Haushaltskassen und massiver Bildungseinsparungen, die sich in Massenveranstaltungen der Universitäten vor allem bei den Wirtschaftswissenschaften niederschlagen, sei im Besonderen die „familiäre Atmosphäre“ am John F. Kennedy-Institut hervorzuheben. In einer gesunden Gruppenstärke bei Seminaren zur US-Binnenwirtschaft und US-Außenwirtschaft konnte ich ein solides Fundament über die wirtschaftspolitischen Vorgänge in den USA erwerben, welches im Rahmen eines Studienjahres an der University of California in Irvine und Los Angeles vertieft werden konnte.

Des Weiteren sind einige Personen hervorzuheben, die mir besonders während der Zeit meines Doppelstudiums der Geographie und der Volkswirtschaft in Berlin, ob in administrativer, fachlicher, menschlicher oder logistischer Hinsicht sehr weiter geholfen haben. Allen voran Lars Beineke, Ludwig Ellenberg, Tobias Habel, Nadja Hörrmann, John Lüttel, Oliver Michler, Claudia Rüdiger, Stefan Siegemund, Johanna Schulze, Stefan Urban und Sebastian Zielke.

Für die fachpraktischen Gespräche danke ich Huiqin Mao und Thi Minh Vu.

Schießlich wäre diese Arbeit ohne das Korrektorat unter Mitwirkung von Dr. Christian Jerger nicht möglich gewesen. Ein stiller Dank auch an Thi Minh Vu für den mentalen Rückhalt.

Zu guter letzt danke ich meinen Eltern, Krystyna und Josef Suwala, für ihre ideelle und materielle Unterstützung und dafür, dass sie immer an mich glauben. Diese Arbeit ist Zofia Jeż gewidmet.

Berlin, im März 2007

Lech Suwala

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	v
Tabellenverzeichnis.....	vi
Abkürzungsverzeichnis.....	viii
<hr/>	
1. Einleitung.....	1
1-1 Der wirtschaftliche Aufstieg Chinas.....	1
1-2 Grundannahmen und Zielsetzung der Untersuchung.....	2
<hr/>	
2. Theoretische und methodische Grundlagen.....	4
2-1 Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften:	
Theoretische Erklärungsansätze.....	4
2-1-1 Außenwirtschaftlich orientierte Ansätze („ability to sell“).....	7
2-1-2 Ansätze zur Realeinkommenserhöhung („ability to earn“).....	9
2-1-3 Konzepte zur dynamischen Anpassungsfähigkeit von Volkswirtschaften („ability to adjust“).....	11
2-1-4 Konzepte zur Standortdiskussion („ability to attract“).....	12
2-1-5 Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften: Gefährlicher Irrglaube?.....	13
2-2 Methodische Vorgehensweise.....	15
2-2-1 Forschungsstand und Literaturquellen.....	17
2-2-2 Messverfahren und Indikatoren zur Bewertung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.....	18
2-2-3 Unterschiede zwischen ökonomischer und politischer Argumentation...22	
<hr/>	
3. US-chinesische Wirtschaftsbeziehungen.....	23
3-1 Die US-amerikanische Chinapolitik.....	23
3-2 US-chinesische Handelsbeziehungen.....	25
3-2-1 Grundlagen US-amerikanischer Handelspolitik.....	26
3-2-2 Entwicklungslinien US-chinesischer Handelsbeziehungen.....	28
3-3 Das Chinabild der USA.....	30
3-3-1 China-Image der Exekutive.....	33
3-3-2 China-Image der Legislative.....	34
3-3-3 China-Image in der Bevölkerung.....	36

4. Die VR China: Ökonomischer Partner oder ökonomische Bedrohung	
für die USA?	38
4-1 Die chinesische Wirtschaft: Fortwährendes Wachstum oder Zusammenbruch?..	39
4-1-1 Stärken der chinesischen Wirtschaft.....	40
4-1-2 Die Schwächen der chinesischen Wirtschaft.....	44
4-2 US-chinesische Handelsbeziehungen: Kooperation oder Konfrontation?.....	46
4-2-1 Handelspolitischer Dialog zwischen beiden Volkswirtschaften.....	47
4-2-2 China- <i>Bashing</i> und Handelsstreitigkeiten.....	51
4-2-3 Lehren aus der Vergangenheit: Der Fall Japan.....	57
4-3 Die Wettbewerbsfähigkeit Chinas gegenüber den USA: Mythos oder Realität?..	59
4-3-1 Der Leistungsbilanz- und Handelsbilanzüberschuss der VR China mit den USA.....	59
4-3-2 Chinas Währung: Ein unterbewerterter oder überbewerterter Yuan?..	62
4-3-3 China als Standort: Inländischer Markt oder Exportplattform?.....	64
4-3-4 China und Technologie: Neuer Know-how-Primus oder verlängerte Werkbank?.....	66
4-3-5 China oder die inländische Politik der USA: Wo liegen die wahren Probleme?.....	68
4-3-6 China im globalen Wirtschaftssystem: Anteilseigner oder Mitbieter?..	70
4-4 Ökonomische Bewertung der VR China.....	71
5. Fazit	77
5-1 Überprüfung der Arbeitshypothesen.....	77
5-2 Handelspolitische Empfehlungen.....	78
Literaturverzeichnis	80
Anhang A – Abbildung zur Theorie	100
Anhang B – Tabellen zu Umfragen	101
Anhang C – Abbildungen und Tabellen zur Analyse	109
Anhang D – Erklärung	123

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Konzeptionen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit.....	7
Abb. 2:	Methodische Vorgehensweise.....	16
Abb. 3:	China als ökonomische Macht und als militärische Macht.....	32
Abb. 4:	China als ökonomische Bedrohung und als ökonomischer Partner.....	32
Abb. 5:	China als ökonomischer Konkurrent.....	37
Abb. 6:	Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes in China, 1978-2007.....	40
Abb. A-1:	Indikatoren des Global Competitiveness Index (GCI, Weltwirtschaftsforum), 2005-2006.....	100
Abb. C-1:	Vergleich der Handelsvolumina und Handelsbilanzsalden der USA mit China und Japan, 1978-2006.....	109
Abb. C-2:	Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes in den USA, 1978-2006.....	109
Abb. C-3:	Handelsvolumina großer Ökonomien bei Gütern, 1995-2005.....	110
Abb. C-4:	Handelsvolumina großer Ökonomien bei Dienstleistungen, 1995-2005.....	110
Abb. C-5:	Investitionsquoten (als Anteil des BIP) in asiatischen Ländern in den ersten 28 Jahren nach dem wirtschaftlichen Take-off.....	111
Abb. C-6:	Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in China und den USA, 1995-2005.....	111
Abb. C-7:	Jährlicher Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen nach China und in die USA, 1995-2005.....	112
Abb. C-8:	Tatsächlich durchgeführte ausländische Direktinvestitionen in China nach Unternehmenstypen, 1997-2004.....	112
Abb. C-9:	Pro-Kopf-Einkommen nach städtischen und ländlichen Gebieten, 1978-2004.....	113
Abb. C-10:	Bestandteile der US-Leistungsbilanz.....	113
Abb. C-11:	Chinesische Leistungsbilanz und deren Anteil am BIP, 1987-2006.....	114
Abb. C-12:	US-amerikanische Leistungsbilanz und deren Anteil am BIP, 1987-2006.....	114
Abb. C-13:	Muster der Ströme von ADI in Asien, 2002-2004.....	115
Abb. C-14a:	Anteile des US-Handelsbilanzdefizites nach Regionen, 1986.....	115
Abb. C-14b:	Anteile des US-Handelsbilanzdefizites nach Regionen, 2006.....	115
Abb. C-15:	US-chinesische Handelsbilanz bei ATP-Produkten.....	116
Abb. C-16:	Anteil der einzelnen Hochtechnologiesektoren an chinesischen High-tech-Importen in die USA, 2006.....	116

Tabellenverzeichnis

Tab. 1:	Indikatoren technischer Wettbewerbsfähigkeit.....	10
Tab. 2:	Ausgewählte Indikatoren für die Analyse des wirtschaftlichen Verhältnisses zwischen USA und China gemäß dem Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.....	20
Tab. 3:	Entwicklungsphasen US-chinesischer Handelsbeziehungen.....	29
Tab. 4:	Wichtige Handelsdispute zwischen China und den USA.....	52
Tab. 5:	Das US-chinesische und US-japanische Handelsverhältnis, 1986 und 2006.....	58
Tab. 6:	Warenhandel der USA mit China und dessen Anteil am US-Handelsbilanzdefizit, 1996-2006.....	60
Tab. 7:	Wirtschaftliche SWOT-Analyse Chinas.....	72
Tab. 8:	Einschätzung der Wettbewerbsindikatoren Chinas aus der Sicht der USA.....	73
Tab. 9:	Gegenwärtiges Ausmaß des Nutzens hinsichtlich der Beilegung von Handelsdisputen mit China für die USA.....	74
Tab. B-1:	Umfragen zur generellen Einstellung zu China, 1989-2006.....	101
Tab. B-2:	Umfragen zu US-chinesischen Beziehungen, 1979-2005.....	102
Tab. B-3:	Umfrage zu China als ökonomische Bedrohung, 2005.....	103
Tab. B-4:	Umfrage zu China als ökonomische Bedrohung bzw. Partner, 2005.....	103
Tab. B-5:	Umfrage zu China als ökonomische Bedrohung bzw. Partner, 1997.....	103
Tab. B-6:	Umfrage zur Verhandlungshärte der USA in wirtschaftlichen bzw. handelspolitischen Verhandlungen mit China, 2006.....	104
Tab. B-7:	Umfrage zur Einstellung gegenüber der Handelsliberalisierung, 2001.....	104
Tab. B-8:	Umfrage zur Geschwindigkeit der Handelsliberalisierung, 1999, 2004, 2005..	104
Tab. B-9:	Umfrage zum Bedrohungspotential Chinas gegenüber den USA, 2006.....	105
Tab. B-10:	Umfrage zum Bedrohungspotential Chinas gegenüber wesentlichen Interessen der USA, 1990, 1994, 1998, 2002, 2004.....	105
Tab. B-11:	Umfrage zu China als ökonomische Bedrohung bzw. Partner, 2005.....	105
Tab. B-12:	Umfrage zu China als Bedrohung für US-amerikanische Arbeitsplätze, 2005..	106
Tab. B-13:	Umfrage zu chinesischen Handelspraktiken, 2002, 2004.....	106
Tab. B-14:	Umfrage zu japanischen Handelspraktiken, 1990, 1994 1998, 2002, 2004.....	106
Tab. B-15:	Umfrage zum Handelsbilanzdefizit, 2005.....	107
Tab. B-16:	Umfrage zum Nutzen normaler Handelsbedingungen, 2000.....	107
Tab. B-17:	Umfrage zur Befürwortung der Trade Promotion Authority, 2002.....	107
Tab. B-18:	Umfrage zur Kenntnis der Trade Promotion Authority, 2001.....	108
Tab. C-1:	US-japanischer Warenhandel, 1978 -2006 (US-Statistik).....	117
Tab. C-2:	US-chinesischer Warenhandel, 1978 -2006 (US-Statistik).....	118

Tab. C-3: Positionen zum chinesischen Währungsregime.....	119
Tab. C-4: Vereinbarungen zum Schutz der geistigen Eigentumsrechte (IPR), die China mit den USA oder anderen Nationen unterzeichnet hat, 1979-2001.....	120
Tab. C-5: US-japanische Handelsstreitigkeiten und ihre Folgen.....	120
Tab. C-6: Exporte und Importe durch Unternehmen mit ausländischen Anteilen (foreign-invested enterprises, FIE) in China, 1986-2005.....	121
Tab. C-7: Effekt einer Lösung der US-chinesischen Handelsstreitigkeiten auf die bilaterale Handelsbilanz, 2005.....	121
Tab. C-8: Gesetzesvorlagen des Kongresses gegen China, 2003-2007.....	122

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
ACFTA	ASEAN-China Free Trade Agreement
ADI	Ausländische Direktinvestitionen
AEI	American Enterprise Institute
AFL-CIO	American Federation of Labor – Congress of Industrial Organization
AL	Alabama
APEC	Asian Pacific Economic Corporation
approx.	approximativ
Art.	Artikel
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
ATP	advanced technology products
BEA	Bureau of Economic Analysis
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BLS	Bureau of Labor Statistics
BoJ	Bank of Japan
BRICS	Brasilien, Russland, Indien, China
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CA	California
CCC	China Currency Coalition
CCGA	Chicago Council on Global Affairs
CEIP	Carnegie Endowment for International Peace
CEPDRC	Council for Economic Planning /Development of the Republic o.China
CIA	Central Intelligence Agency
CINAI	Canada Institute on North American Issues
CITA	Committee for the Implementation of the Textile Agreement
CIWWICS	Canada Institute of the WWICS
CNAPS	Brookings Institution’s Center for Northeast Asia Policy Studies
CNOOC	China National Offshore Oil Cooperation
CPC	Competitive Policy Council
CRS	Congressional Research Service
CSIS	Center for Strategic and International Studies
CT	Connecticut
CU	Columbia University

D	Democrat
DBR	Deutsche Bank Research
EU	Europäische Union
F&E	Forschung & Entwicklung
FCA	Fair Currency Alliance
FIE	foreign-invested enterprises
FTA	Free Trade Agreement
FTAAP	Free Trade Area of the Asia Pacific
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GCC	Global Commodity Chains
GCI	Global Competitiveness Index
H. Con. Res.	House Concurrent Resolution
H. J. Res.	House of Representatives Joint Resolution
HR	House Bill
HT	Heritage Foundation
I	Independent
IA	Iowa
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
IIE	Institute for International Economics
IIPA	International Intellectual Property Alliance
IK	Information und Kommunikation
IL	Illinois
IMD	International Institute for Management Development
IMF	International Monetary Fund
IN	Indiana
IPR	Intellectual Property Rights
I-R	Ipsos-Reid
IT	Informationstechnologie
JEC	Joint Economic Committee
JCCT	US-China Joint Commission on Commerce and Trade
Jr	Junior
LAT	Los Angeles Times
LoC	Library of Congress
LTA	Long-Term Agreement on International Trade in Cotton Textiles
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NAM	National Association of Manufactures

NBR	National Bureau of Asian Research
NCUSCR	National Committee on United States-China Relations
MAPI	Manufacturers Alliance
ME	Maine
MES	Market-Economy Status
MFA	Multi-Fiber Arrangement
MFN	Most-Favored-Nation Status
MI	Minnesota
Mio.	Million (en)
MIT	Massachusetts Institute of Technology
MoU	Memorandum of Understanding
Mrd.	Milliarde (n)
MSTC	Ministry of Science and Technology of China
NBSC	National Bureau of Statistics of China
NC	North Carolina
NME	Non-Market Economy
NSF	National Science Foundation
NTR	Normal Trade Relations
NV	Nevada
NY	New York
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OMA	Orderly Marketing Agreement
OH	Ohio
OR	Oregon
p.a.	per anno
PA	Pennsylvania
PIPA	Program on International Policy Attitudes
PNTR	Permanent Normal Trade Relations
PPP	purchasing power parity
PRC	Pew Research Center
PSRA	Princeton Survey Research Associates
R	Republican
Rep.	Member of the US House of Representatives
RMB	Renminbi
S	Senate Bill
SAIS	John Hopkins University School of Advanced International Studies

SAFEC	State Administration of Foreign Exchange of China
SC	South Carolina
SCM	Agreement on Subsidies and Countervailing Measures
Sen.	Senator
Sr	Senior
S.Res.	Senate Resolution
STA	Short-Term Agreement on International Trade in Cotton Textiles
SU	Stanford University
SWOT	Strengths Weaknesses Opportunities Threats
TAA	Trade Adjustment Assistance
TIPP	Techno Metrica Institute of Policy and Politics
ToT	Terms of Trade
TPA	Trade Promotion Authority
TRIMs	Trade-Related Investment Measures Agreement
TRIPS	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UAW	United Automobile Workers
UCB	University of California, Berkeley
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USCB	US Census Bureau
USCBC	US-China Business Council
USCC	US-China Economic and Security Review Commission
USDC	US Department of Commerce
USDS	US Department of State
USDT	US Department of the Treasury
USITC	US International Trade Commission
USTR	United States Trade Representative
USWA	United Steelworkers of America
VR	Volksrepublik
VRA	Voluntary Restraint Agreement
VT	Vermont
WCI	World Competitiveness Index
WEF	World Economic Forum
WIPO	World Intellectual Property Organization
WPO	World Public Opinion
WTO	World Trade Organization

1. Einleitung

Im Gegensatz zur Bundesrepublik Deutschland und der Europäischen Union, die gegenüber der VR China einen diplomatischen und institutionellen Ansatz verfolgen, welcher sich im Dialog und verstärkter in Zusammenarbeit auf der Basis finanzieller und technischer Unterstützung manifestiert, neigen die USA unter der *Bush*-Administration eher mal zur offenen Konfrontation¹, die oftmals in Drohungen und Sanktionen umschlägt. Die derzeitige US-Regierung nimmt China vordergründig als Herausforderung wahr, ob in politischer, strategischer oder ökonomischer Hinsicht (Milder 2005 S.15).

Ist diese Chinapolitik gerechtfertigt?

1-1 Der wirtschaftliche Aufstieg Chinas

Selten wirft der wirtschaftliche Boom eines Landes solch große Schatten voraus wie der Aufstieg der VR China vor allem seit Anfang der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts. Soll der Aufschwung Chinas als Chance oder als Bedrohung für den derzeitigen ökonomischen Hegemon USA angesehen werden? Genauso wie es eine große Anzahl an mannigfaltigen Chinabildern unter den diversen Nationen (z.B. Deutschland, Japan, USA) gibt, existieren unterschiedliche Einschätzungen bezüglich der Möglichkeiten und Perspektiven, die die Teilnahme Chinas am Weltwirtschaftsprozess für unterschiedliche Nationen ermöglicht, sowie bezüglich der Fragezeichen und Gefahren, die sich dahinter verbergen (Lautz 2005 S.129ff.). Eine kürzlich von *Goldman Sachs* veröffentlichte Studie hinsichtlich des zukünftigen wirtschaftlichen Wachstums einiger großer Entwicklungsländer wie Brasilien, Russland, Indien oder China (BRICS) prognostiziert, dass bis 2025 die kumulierte Produktion dieser BRICS-Staaten von 15% auf über 50% des Produktionsvolumens der sogenannten G-6 Ökonomien (USA, Japan, Deutschland, Frankreich, Großbritannien) ansteigen wird. Ferner soll China trotz diverser Konvergenzprozesse² Deutschland nächstes Jahr, Japan 2015 und die USA als weltgrößte Volkswirtschaft um das Jahr 2040 gemessen zum aktuellen

¹ Dabei verfolgt die Legislative einen „tough approach“ (Sutter 2006 S.3), während die Exekutive eher mal auf einen Versöhnungskurs hinarbeitet (Baron 2006 S.2). So betonte der neue Finanzminister *Paulson*, dass das größte Risiko nicht ein Überholen der USA durch China sei, sondern dass China nicht mit den Reformen nachkomme, die nötig seien, um sein Wachstumstempo aufrechtzuerhalten (Zwaniacki 2006a).

² Diese Konvergenzprozesse führen auf lange Sicht, so die ökonomische Wachstumstheorie (Solow 1956 S.75ff., Romer 1986 S.1008ff.), größtenteils auch mit empirischer Evidenz belegt (Baumol 1986 S.1080, Reichel 2002 S.48ff.), zur Anpassung der Pro-Kopf-Einkommen bei etwaigen Aufholprozessen und spiegeln sich nach dem wirtschaftlichen Take-off (Rostow 1960 S.7ff.) in immer geringeren Steigerungsraten bspw. des Bruttoinlandsproduktes (BIP) wider. Ein Paradebeispiel hierfür wäre der Rückgang der durchschnittlichen BIP-Steigerungsraten bezogen auf eine Dekade in Japan zwischen 1960 und 1970 (10,8%) sowie 1990 und 2000 (1,8%) (Wilson / Purushothaman 2003 S.6).

Dollarkurswert ablösen, so der Bericht (Wilson / Purushothaman 2003 S.4). Sind diese Prognosen besorgniserregend? An welchen Maßstäben sollte sich eine angemessene China-politik orientieren?

1-2 Grundannahmen und Zielsetzung der Untersuchung

Diese Zahlen, der gegenwärtige Stand und Zukunftsszenarien für China sollen aus der Sicht der USA erörtert werden, dabei liegt der Schwerpunkt der Analyse im Bereich der Wirtschafts-, insbesondere der Handelspolitik.

Dementsprechend ist die zentrale Frage, die der Arbeit zugrunde liegt, ob die **VR China für die USA eine wirtschaftliche Bedrohung darstellt oder mit einem wirtschaftlichen Partner vergleichbar ist**. Sie führt zur Entwicklung zweier gegenläufiger Thesen.

Die VR China ist eine wirtschaftliche Bedrohung für die USA, die nach einer restriktiven und protektionistischen Handelspolitik aus Washington verlangt. Beruft man sich auf den Titel des *Spiegel* vom September 2006 „Angriff aus Fern-Ost: Weltkrieg um Wohlstand“ oder der *Wirtschaftswoche*³ von Oktober 2006 „Ende des Honeymoons“ werden auch Stimmen in Europa immer lauter, die VR China stelle eine wirtschaftliche Gefahr dar (*Spiegel* 2006, *Wirtschaftswoche* 2006).

Gleichzeitig könnte man aber behaupten, dass erst die Aufnahme Chinas in die WTO und das bilaterale Abkommen zwischen den USA und der VR China zur Expansion der Märkte und somit der Gewinne für US-amerikanische Unternehmen durch eine liberale Handelspolitik geführt haben. Somit sollten die reziproken ökonomischen Beziehungen mit der VR China (bilateral, im Rahmen der WTO) weiterhin auf der Basis einer Kooperation stattfinden (Boyer / Truman 2005 S.151f., Zwaniecki 2006b). Im Sinne eines gleichberechtigten Partners China sollte das Postulat des Freihandels erhalten werden (Perkins 1997 S.34ff.).

Sicherlich lassen sich beide Thesen kontrovers diskutieren, wobei sich die eigentliche Frage stellt, an welchen Maßstäben bzw. wie sich solche Aussagen quantifizieren bzw. bewerten lassen.

³ Interessanterweise lautete der Titel des China-Sonderheftes der *Wirtschaftswoche* vom Oktober 2005 noch „Partner oder Rivale?“. Es kam somit zu einer Stimmungsverschiebung (*Wirtschaftswoche* 2005).

Der in dieser Arbeit verfolgte Ansatz orientiert sich an dem alten chinesischen Gleichnis
盲人摸象⁴ (Die Blinden und der Elefant)

Dabei versuchen sechs Blinde durch das Berühren eines Elefanten zu erfühlen, was sie in den Händen halten. Sie kommen zu sechs unterschiedlichen Einschätzungen⁵, vom Speer bis zum Palmenblatt. Jede Abwägung ist teilweise richtig und auch teilweise falsch, aber niemand bringt es fertig, das Tier als Ganzes zu begreifen. Ebenso wie die Blinden in der Parabel bemühen sich heutzutage Politiker, Wissenschaftler, Unternehmer und die Bevölkerung, die mannigfaltigen Dimensionen des wirtschaftlichen Aufstiegs Chinas zu begreifen, ohne die ganze Wahrheit zu kennen. Um diesem Malheur vorzubeugen, wird den Dimensionen in Kapitel 2 anhand der Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften ein Theoriekonzept zugewiesen, welches im Folgenden eine Einordnung und Prüfung erlaubt. Den Kern dieses Konzeptes stellt die Definition der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft dar. Bevor aber die Einordnung und Bewertung erfolgt, muss betrachtet werden, „was die Blinden (Exekutive, Legislative und Bevölkerung der USA) tatsächlich ertastet haben“. Dies geschieht in Kapitel 3, wo Hintergrundinformationen über die amerikanisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen und die US-Handelspolitik zusammen mit den unterschiedlichen Chinabildern der Administration, des Kongresses sowie der Bevölkerung in eine Wissensbasis münden. Ist dies erfolgt, findet in Kapitel 4 eine Einordnung der Stärken und Schwächen der chinesischen Wirtschaft, der Kontroversen und des Dialogs auf handelspolitischer Ebene sowie eine Überprüfung des Nutzen- und Schadenspotentials für die USA anhand ausgewählter Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit statt. Wurde „der Riese erfasst“, resultieren eine Bewertung sowie mögliche Handlungsstrategien im Sinne handelspolitischer Empfehlungen im Fazit, welche die Einschätzung der Arbeitshypothesen bewerkstelligen.

⁴ Dies ist übrigens auch ein indisches Gleichnis. Es wurde im 19. Jahrhundert vom englischen Dichter *John Godfrey Saxe* (1816-1887) aufgegriffen und erlangte so auch in der westlichen Welt Berühmtheit.

⁵ Während der erste Blinde zufällig an das Bein des Elefanten gerät und ihn als Baumstamm identifiziert, spricht der zweite von einem Seil, nachdem er den Schwanz berührt hat. Das Ohr steht für das Palmenblatt, der Rüssel für eine Schlange, die Seite des Elefanten für eine Mauer und der Stoßzahn für einen Speer. Jeder behauptet, er habe Recht. Und der König, der zuerst über diese blinden Narren gelacht hat, gewinnt an Weisheit über die Fragwürdigkeit seines eigenen Wissens, Denkens, Fühlens und seiner Herrschaft.

2. Theoretische und methodische Grundlagen

In diesem Kapitel wird das theoretische und methodische Fundament für die Erörterung der eingangs angeführten Thesen gelegt. Im Sinne des akademischen Dreischritts von Theorie, Empirie und Politik dient es als Basis für die Beschreibung (Kapitel 3), Analyse und Bewertung (Kapitel 4) der gegenwärtigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der VR China⁶ und den USA. Zunächst erfolgt eine Darstellung von Ansätzen zur Erklärung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften (2-1). Darauf aufbauend wird die methodische Vorgehensweise erläutert, bevor eine abschließende Diskussion Kontraste zwischen ökonomischer und politischer Argumentationsführung offenbart (2-2).

2-1 Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften: Theoretische Erklärungsansätze

Insbesondere in stark außenhandelsorientierten Nationen entfachte die veränderte Situation auf den Weltmärkten eine lebhafte Diskussion über die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften⁷. Ursächlich war der steigende Wettbewerbsdruck auf den internationalen Güter- und Faktormärkten im Zuge der Globalisierung. Dabei steht der Gedanke im Vordergrund, mit Hilfe der Wirtschaftspolitik die Wettbewerbsposition der einzelnen Nationen zu erhöhen (Mitschke 2000 S.229).

Ziel dieses Unterfangens wird es aber nicht sein festzustellen, ob nun die Ökonomie der USA oder der VR Chinas wettbewerbsfähiger ist, vielmehr sollen bestimmte Indikatoren herausgearbeitet werden, mit denen die Reziprozität der Wirtschaftsbeziehungen beider Länder bewertet werden kann.

Obwohl *Balassa* bereits im Jahre 1962 in einem Bericht des *Joint Economic Committee* einen wichtigen Teil des Konzeptes der internationalen Wettbewerbsfähigkeit⁸ anspricht (Balassa 1962), wird dieser Ansatz erst wieder in den 80er Jahren⁹ aufgrund der Besorgnis „about the ability of the US economy to compete“ (Baily / Lawrence 2006a S.216) durch anhaltend geringes Produktivitätswachstum gekoppelt mit enormen Handelsbilanzdefiziten aufgegriffen.

⁶ Stellvertretend für die Volksrepublik China (VR China) wird im Folgenden das Synonym „China“ verwendet. Dabei steht „China“ für das Festland und nicht für Taiwan.

⁷ In allen nachfolgenden Ausführungen werden die „internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft“, die „internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Nation“ sowie die „gesamtwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit“ als Synonyme verwendet.

⁸ Dieser Aspekt wird im Rahmen der außenwirtschaftlich orientierten Ansätze in Kapitel 2-1-1 ab Seite 7 näher erläutert.

⁹ So folgert *Holtfrerich* bereits 1989 im Hinblick auf Japan und Europa: „Meanwhile, the American economy has lost its competitive edge in even a number of its traditionally strong branches, such as the machine tool and portions of the high-tech industries“ (Holtfrerich 1989 S.XV).

Um dieses Phänomen näher zu erkunden, ruft Präsident *Reagan* 1983 die *Comission on Industrial Competitiveness* ins Leben, die mit ihrem Abschlussbericht 1985 den Anstoß für eine weitere Auseinandersetzung mit dem Problem im Rahmen wissenschaftlicher Arbeiten¹⁰, Debatten und politischer Gremien¹¹ bildet (President's Commission on Industrial Competitiveness 1985).

Seitdem existiert eine Vielzahl theoretischer Herangehensweisen, Definitionen sowie Begründungen für die internationale Wettbewerbsfähigkeit, die zudem sehr interdisziplinäre Ursprünge haben¹². Ferner herrscht auch kein Konsens darüber, ob das Konzept nur auf Unternehmen oder auch auf ganze Staaten anwendbar¹³ ist (Breuss 2005 S.4, Lachmann / Mitschke 2006 S.562, Holtfrerich 2007 S.50). Trotz der Fülle an Literatur bemängeln viele Autoren, dass die Ambivalenz und das Fehlen einer allgemein akzeptierten Definition des Begriffs ein erhebliches Problem bei der Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften darstellt (Bofinger 1995 S.467, Ohr 1999 S.64, Mitschke 2000 S.238, Müller / Kornmeier 2001 S.194, Preuße 2001 S.1, Reichel 2002 S.16ff., Böhmer 2003 S.671, Fendel / Frenkel 2005 S.26f., Plate 2005 S.134, Sachverständigenrat 2004 S.350). Da der Begriff zudem aus Wirtschaft und Politik in die Wissenschaft hineingetragen wurde (Fagerberg 1996 S.39, Ohr 1999 S.52), existiert keine eindeutige, theoretisch abgrenzbare Fundierung und Operationalisierung¹⁴, so dass die mannigfaltigen Messkonzepte und empirischen Analysen internationaler Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften ein „measurement without theory“ (Bofinger 1995 S. 467) darstellen. Trotzdem werden Weißbücher seitens der Regierung zu diesem Thema veröffentlicht (z.B. Competitiveness Policy Council 1992, 1993, 1994). „This seems to indicate that the term ‘international competitiveness of a nation’ might still have a meaning for economic policy“ (Lachmann 2001 S.6). Folgerichtig argumentiert *Preuße*, dass der Begriff der „internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften“ interessengeleitet sei, also je nach Zielsetzung unterschiedliche Interpretationen erfahren könne (Preuße 2001 S.1). Dennoch bietet ebendiese

¹⁰ Vielbeachtete Studien aus dieser Zeit entstammen der Regie von *Dertouzos*, *Lester* und *Solow* am *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) (Dertouzos / Lester / Solow 1987) oder *Porter* und seinem Werk „The Competitive Advantage of Nations“ (Porter 1990a).

¹¹ Im Jahre 1988 gründete der US-Kongress den *Competitive Policy Council* (CPC) mit *C. Fred Bergsten* als dessen Vorsitzenden (Baily / Lawrence 2006a S.216).

¹² Allein in der Zeit von 1985 bis 1993 erschienen über 800 wissenschaftliche Abhandlungen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft (Michel 1993).

¹³ Eine detaillierte Diskussion hierzu erfolgt in Kapitel 2-1-5 ab Seite 13.

¹⁴ Da dieses Theoriedefizit seit nunmehr 25 Jahren besteht, lässt sich erkennen, wie schwierig es ist, für diese Fragestellung eine adäquate theoretische Grundlage zu formulieren. In der Außenhandelstheorie findet sich der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bis heute nicht (Bofinger 1995 S.470ff., Ohr 1999 S.53, Lachmann 2001 S.5, Preuße 2001 S.15). Seit der Arbeit von *Orlowski* (Orlowski 1982) gab es immer wieder mehr oder weniger erfolgreiche Versuche in wissenschaftlichen Beiträgen (Bofinger 1995, Jerger / Menkoff 1996 und Reichel 2002), das Konzept in ein entsprechendes Theoriegerüst zu integrieren.

fehlende Spezifizierung infolge unterschiedlicher Theorieansätze, ungenügender Messbarkeit und schwieriger Operationalisierung die Möglichkeit, durch ein eklektisches Vorgehen mehrere Ansätze für die wirtschaftspolitische Auseinandersetzung zu instrumentalisieren (Küchle 1994 S.182).

Folglich lautet meine Arbeitsdefinition¹⁵: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist die „die Fähigkeit eines Landes, im Rahmen des Freihandels international wettbewerbsfähige Güter und Dienstleistungen zu produzieren (*ability to sell*) und solche wirtschaftlichen Aktivitäten im eigenen Land zu binden (*ability to attract*), die das Wachstum der Einkommen und einen hohen Beschäftigungsstand (*ability to earn*) relativ zu den Handelspartnern nachhaltig infolge angemessener Wirtschaftspolitik (*ability to adjust*) ermöglichen, ohne längerfristig in Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu geraten“.

Die angeführte Definition vereinigt alle in der Literatur gebräuchlichen Konzepte und rechtfertigt durch deren Einbezug den gegenwärtigen Forschungsstand sowie die Integration mannigfaltiger Indikatoren der einzelnen Ansätze zur Erörterung der Forschungsthese. Aus der Definition wird ersichtlich, dass es vordergründig um die Aufrechterhaltung des Lebensstandards der jeweiligen Bevölkerung geht, dabei spielt die Außenwirtschaftsbilanz gegenüber der binnenwirtschaftlichen Entwicklung eine untergeordnete Rolle (Scott 1985 S.15, Competitiveness Policy Council 1992 S.2, Mann 1999 S.105, Lachmann 2001 S.6, Holtfrerich 2007 S.50). Der internationale Handel ist insoweit für die Bevölkerung eines Landes wünschenswert, „that it allows Americans to achieve a higher standard of living than they would have if trade were restricted or eliminated“ (Baily / Lawrence 2006a S.217). Zusammengefasst ließe sich die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft als „ability to perform“ (El-Namaki 2002 S.67) subsumieren. Abbildung 1 auf Seite 7 bietet einen Überblick über die in der Definition enthaltenen Konzeptionen.

Nähere Ausführungen zu den einzelnen Konzepten (Bausteinen der Definition) und den eigentlichen Bewertungskriterien der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften bieten die vier folgenden Abschnitte, in denen unter Zuhilfenahme außen-

¹⁵ Diese Definition entstand in Anlehnung an Begriffsbestimmungen diverser Autoren. Die vollständigen Ausführungen sind in der angegebenen Literatur zu finden. Nur die relevanten Fragmente werden hier aufgeführt: „(...) internationale wettbewerbsfähige Güter und Dienstleistungen zu produzieren (...)“ (Krugman 1999 S.25 in Breuss 2005 S.4), „(...) unternehmerische Aktivitäten im eigenen Land zu binden (...)“ (Ohr 1999 S.64), „(...) Wachstum der Einkommen und der Beschäftigung, ohne in Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu geraten“ (Fagerberg 1998 S.355 in Holtfrerich 2007 S.50), „(...) hoher Beschäftigungsstand (...)“ (Sell 1991 S.200), „(...) quality of the political and policymaking processes (...)“ (Mann 1999 S.96), „(...) den Lebensstandard relativ zu den Handelspartnern zu erhöhen (...), wobei die Gewinne aus der Teilnahme am (freien!) Handel aufrechterhalten bleiben oder sogar ansteigen und ein langfristiges Außenhandelsgleichgewicht gewährleistet ist“ (Reichel 2002 S.28).

wirtschaftlich orientierter Ansätze (2-1-1), der Ansätze zur Realeinkommenserhöhung (2-1-2), zur dynamischen Anpassungsfähigkeit von Volkswirtschaften (2-1-3) und zur Standortdiskussion (2-1-4) Grundlagen für Strukturen und Beziehungsmuster zwischen den Volkswirtschaften der USA und der VR China umrissen werden. Abschließend folgt eine kritische Diskussion über die Sinnhaftigkeit dieses Konzeptes (2-1-5).

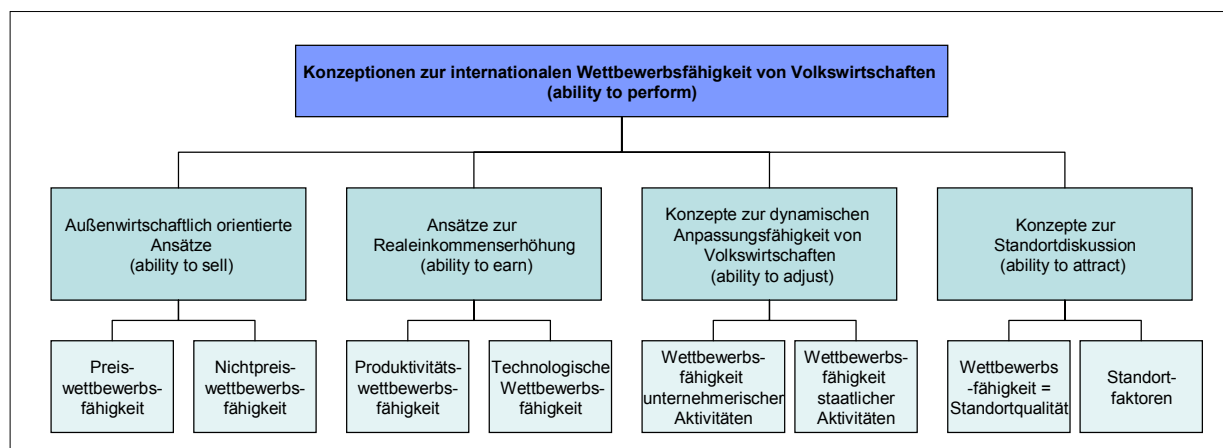


Abbildung 1 Konzeptionen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Quelle: eigene Darstellung nach Mitschke 2000 S.239

2-1-1 Außenwirtschaftlich orientierte Ansätze (ability to sell)

Erste außenhandelsorientierte Ansätze zur gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit basierten auf der von Balassa geschaffenen Konzeption der „ability to sell“¹⁶ (Balassa 1962 S.29). Gemeinsam ist diesen Ansätzen, dass sie erstens die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft als die aggregierte Wettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmen definieren (Orlowski 1982 S.11), zweitens die Konkurrenzfähigkeit einer Nation als Fähigkeit, Güter und Dienstleistungen auf internationalen Märkten abzusetzen, auffassen (Sachverständigenrat 2004 S.352) und drittens die Wettbewerbsposition nicht zeitpunktorientiert, sondern im Sinne einer Längsschnittbetrachtung (langfristiger Bestand) verstehen (Ohr 1999 S.54).

Zur Messung der Wettbewerbsposition eines Landes wird der Begriff in zwei Komponenten, nämlich die Preiswettbewerbsfähigkeit und die Nichtpreiswettbewerbsfähigkeit, untergliedert (Mitschke 2000 S.231). Da die preisliche Wettbewerbsfähigkeit die Attraktivität der Produkte über den Handelswert ausweist, erfolgt die Beurteilung oftmals mit Hilfe des Leistungsbilanzsaldos¹⁷. Grund hierfür ist, dass „external balance is a macroeconomic concept that rests uncomfortably on the microeconomic foundation of relative prices“ (Mann 1999 S.96).

¹⁶ Ferner wird dieses Konzept gelegentlich auch als Wettbewerbsfähigkeit der Absatzfähigkeit (Mitschke 2000 S.231) oder Produktwettbewerbsfähigkeit bezeichnet (Böhmer 2003 S.671).

¹⁷ Der Leistungsbilanzsaldo ist der wohl am häufigsten verwendete Indikator zur Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes (Reichel 2002 S.135).

Ob ein Produkt im internationalen Wettbewerb absatzfähig ist – also aus komparativen Kostenvorteilen absolute Preisvorteile werden –, bestimmt sich durch dessen Arbeitskosten, durch die Produktivität, mit der es hergestellt wird, und durch den nominalen Wechselkurs (Mann 1999 S.97ff.). Des Weiteren wird die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens als ein Bündel betrieblicher, sektoraler und gesamtwirtschaftlicher Preis- und Kostenfaktoren aufgefasst. Letzteres rechtfertigt, diese Art von Wettbewerbsfähigkeit auch als makroökonomisches Phänomen zu analysieren. Die in diesem Kontext betrachteten Indikatoren umfassen in einem herkömmlichen Sinn die allgemeine Preis-, Lohn- und Wechselkursentwicklung und als Sammelindikator dieser Größen für länderübergreifende Vergleichsstudien die realen effektiven Wechselkurse in unterschiedlichen Abgrenzungen (Sachverständigenrat 2004 S.352). Werden auch nichtpreisliche Wettbewerbselemente¹⁸ bei der Messung berücksichtigt, stützt sich die Analyse meist auf die Bewertung von Weltmarkt- oder Welthandelsanteilen (Küchle 1994 S.183f.).

Selbstverständlich existieren gewichtige Einwände gegen dieses Konzept. Der wohl berühmteste ist das *Kaldor-Paradoxon*, welches den Lohnstückkosten bzw. Exportpreisen und den Weltmarktpreisen eine positive Korrelation attestiert (Kalor 1978, Ohr 1999 S.58ff.). Die Erkenntnis, dass zumindest kein systematischer negativer Einfluss steigender Lohnstückkosten und Exportpreise auf Marktanteile vorliegt, konnte auch anhand anderer Studien (z.B. Fagerberg 1996 S.40f.) gewonnen werden. Ferner ist zweifelhaft, ob die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes einfach als die Summe der Konkurrenzfähigkeit seiner Unternehmen dargestellt werden kann, da eine solche Betrachtung gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen außer Acht lässt (Bofinger 1995 S.469). Zudem erlaubt die ergebnisorientierte Perspektive der Ansätze keinen Aufschluss über die Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit (Gries / Hentschel 1994 S.417). Im Rahmen der Methodik¹⁹ werden einige makroökonomische Indikatoren wie das Leistungsbilanzsaldo, der Wechselkurs und Weltmarktanteile auf Import- und Exportmärkten auf ihre Aussagekraft überprüft, da sie hinsichtlich der Einschätzung Chinas von Seiten der USA Kern vieler Diskussionen sind. Dort wird auch auf die grundsätzlich schwerwiegende Problematik der Messverfahren aller vorgestellten Indikatoren hingewiesen.

¹⁸ Zu diesen Elementen gehören Skalenerträge und vor allem qualitative, schwer messbare Einflussgrößen wie Serviceleistungen oder Anpassungsfähigkeit der Produktpaletten an Nachfragevariationen (OECD 1992 S.241).

¹⁹ Siehe hierfür Kapitel 2-2 ab Seite 15 und insbesondere Kapitel 2-2-2 ab Seite 18.

2-1-2 Ansätze zur Realeinkommenserhöhung (*ability to earn*)

Im Gegenzug entstanden Entwürfe der *ability to earn*, welche gesamtwirtschaftliche Größen unabhängig von der außenwirtschaftlichen Perspektive in den Fokus ihrer Untersuchung stellten (Trabold 1995 S.182). Mit Hilfe dieses Bezugspunktes wird die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Nationen als die Fähigkeit definiert, ein möglichst hohes Realeinkommen zu erzielen (Horn 1985 S.324). Diese Forderung impliziert, dass die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft darauf ausgerichtet sein muss, einen dauerhaften Anstieg des Lebensstandards der Bevölkerung zu erwirtschaften (Mann 1999 S.105, Europäische Kommission 2003 S.6). Somit ist „identifying the change in living standards (...) the key issue in evaluating competitiveness“ (Baily / Lawrence 2006a S.237). Innerhalb dieser Kategorie lassen sich zwei Hauptströmungen ausmachen. Erstens wird die Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit mittels der Produktivität vorgenommen. Studien zufolge ist dabei die Korrelation zwischen dem Anstieg der Realeinkommen pro Kopf und dem Zuwachs der Arbeitsproduktivität sehr hoch (Breuss 2005 S.5). Daher wird die Auffassung vertreten, dass die Wettbewerbsposition eines Landes zu verbessern sei, wenn die Arbeits- oder Kapitalproduktivität erhöht werde²⁰ (Porter 1990b S.84f.). Investitionen in Bildung und Humankapital können bei effizientem Ressourceneinsatz die Produktivität des Produktionsfaktors Arbeit erhöhen (Plate 2005 S.137). Als Messgrößen werden vielfach Änderungsraten des Pro-Kopf-Einkommens, des Bruttoinlandsprodukts oder der Arbeitslosigkeit in unterschiedlichen Auslegungsverfahren herangezogen. Obwohl die Vorgehensweise intuitiv einleuchtend ist, fehlt eine klare theoretische Fundierung (Bofinger 1995 S.469). Ein zweiter Entwurf fußt auf der technologischen Wettbewerbsfähigkeit und wird unter den Schlagwörtern der „ability to innovate“ (Ohr 1999 S.63) oder „ability to invent“ (Lachmann 2001 S.5) subsumiert. Dieses Konzept erfährt neben einer makroökonomischen auch eine mikroökonomische Berechtigung²¹. Kollektiver Tenor dieser Ansätze ist die Auffassung, dass die Vermehrung und Anwendung von (technischem) Wissen²² in der Produktion (durch Produktinnovationen oder Prozessinnovationen) die

²⁰ Dieser primär von Porter entwickelte Ansatz wurde zunächst nur auf Unternehmen und Branchen (Porter 1990a) angewandt, bevor die Europäische Kommission in einem Bericht die Produktivität als Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit europäischer Volkswirtschaften anprangerte (Europäische Kommission 2002, Sachverständigenrat 2004 S.351).

²¹ Dabei bezieht sich die technologische Wettbewerbsfähigkeit im engeren Sinne auf einzelne Wirtschaftssubjekte und wird abgegrenzt als die Fähigkeit, technisches Wissen in Form von Produkt- oder Prozessinnovationen zu erstellen. Im Gegensatz dazu umfasst das makroökonomische Konzept nicht nur das technische Wissen, sondern das gesamte akkumulierte Wissen, das den Unternehmen innerhalb einer Volkswirtschaft zur Verfügung steht (Mitschke 2000 S.233f.).

²² Technisches Wissen wird dabei als Bestand an Kenntnissen über Produkte, Produktherstellung und Organisationsformen einer Volkswirtschaft / Region definiert (Kulke 2004).

Produktivität und schließlich die Einkommensentwicklung sowie das Wirtschaftswachstum steigert. Die Diffusion des Wissens erfolgt mittels sogenannter *Spill-overs*²³, die schwer prognostizierbar sind. Zudem besitzt das Wissen eine bestimmte Haltbarkeit, so dass Verfallsdaten zu beachten sind (Ohr 1999 S.63).

In Analogie zu Modellen der neueren Wachstumstheorie werden restriktive Annahmen²⁴ aufgegeben, so dass durch Lernkurveneffekte, Produkt- und Produktionsstandards, Vernetzungs- und Rückkopplungseffekte sowie steigende Skalenerträge hohe Marktzutrittsbarrieren entstehen, die zumindest zeitweilig die Abschöpfung von Monopolrenten erlauben. Besonders eine Spezialisierung im Hochtechnologiebereich garantiert neben hohen Renten zusätzlich positive Wachstums- und Beschäftigungseffekte für die jeweilige Ökonomie (Mitschke 2000 S.233f.). Tabelle 1 illustriert häufig angewandte Indikatoren technischer Wettbewerbsfähigkeit.

Tabelle 1 Indikatoren technischer Wettbewerbsfähigkeit	<i>Funktion</i>	<i>Indikator</i>
<i>Quellen: Fagerberg 1996 S.40f., Ohr 1999 S.63f., Mitschke 2000 S.233, Böhmer 2003 S.674f.</i>	<i>inputorientiert</i>	<i>Ausgaben für Forschung und Entwicklung</i>
	<i>outputorientiert</i>	<i>Lizenzen und Patente</i>
	<i>marktorientiert</i>	<i>Welthandelsanteile im Hochtechnologiebereich</i>

Inputorientierte Indikatoren geben Auskunft über das Potential, welches in einer Volkswirtschaft zur Produktion neuen technischen Wissens zur Verfügung steht. Outputorientierte Indikatoren hingegen messen die technische Effizienz des Innovationsprozesses. Neben diesen Kriterien, die ausdrücklich über die „Genese“ des technischen Wissens unterrichten, gibt es auch marktbezogene Indikatoren (Ohr 1999 S.64).

Im Endeffekt haben alle die Zielsetzung, eine Realeinkommenserhöhung herbeizuführen. Kritiker merken an, dass der Stellenwert von Hochtechnologiebranchen innerhalb einer Ökonomie oftmals sehr gering ist und deshalb von Vertretern des technokratischen Ansatzes überschätzt wird (Schumacher et al. 1995 S.26ff.). Des Weiteren müssen Diffusionsprozesse von Wissen nicht auf eine Nation begrenzt sein. Einige dieser Kriterien²⁵ spielen eine wichtige Rolle für die Entschlüsselung der Beziehungen zwischen den USA und China und werden im methodischen Teil auf ihre Interpretationsschemata überprüft.

²³ *Spill-over*-Effekte beschreiben Prozesse, mit denen sich Wissen innerhalb der Gesellschaft ausbreitet.

²⁴ Wie bspw. konstante Skalenerträge oder perfekte Wettbewerbsmärkte.

²⁵ Dabei weichen Theorie und Empirie sowie Wirtschaft und Politik oftmals maßgeblich voneinander ab. Eine detaillierte Beschreibung hierzu findet sich in Kapitel 2-2-3 ab Seite 22.

2-1-3 Konzepte zur dynamischen Anpassungsfähigkeit von Volkswirtschaften

(*ability to adjust*)

Entsprechend den Ansätzen der *ability to earn* vertreten auch Initiatoren der Konzepte zur Erklärung der Wettbewerbsfähigkeit über die Anpassungsfähigkeit (*ability to adjust*) von Volkswirtschaften die Ansicht, dass eine wettbewerbsstarke Nation ein hohes Realeinkommen bzw. einen hohen Lebensstandard aufweisen sollte (Mitschke 2000 S.234). Besondere Bedeutung kommt dem Aspekt der Dynamik von Volkswirtschaften zu. Dabei ist ein Land umso wettbewerbsfähiger, je flexibler, schneller und effizienter es sich gegenüber Konkurrenzländern entwickelt, also auf Veränderungen der internationalen Angebots- und Nachfragestrukturen reagiert. Notwendige Bedingungen hierfür sind – je nach Ansatz und Akzentuierung – die Existenz *Schumpeter'scher* Unternehmer, günstige ordnungspolitische Rahmenbedingungen und die Entfaltung einer besonderen Produktionsstruktur (Reichel 2002 S.22). Während der Unternehmer aufgrund des Wettbewerbsdrucks fortwährend gezwungen ist, sich durch die Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren den veränderten Marktbedingungen anzupassen, muss der Staat mit einem entsprechenden ordnungspolitischen Rahmenwerk²⁶ dafür sorgen, dass dessen Flexibilität und Pioniergeist gewährleistet bleiben (Straubhaar 1994 S.536). Dabei ist die Frage nicht, „if we need a government to aid competitiveness and growth but what the government may be able to do in order to increase the welfare of its people, the national growth rate and the competitiveness of its companies“ (Lachmann 2001 S.9). Aber auch der Staat steht durch die „ability to tax“ (Lachmann 2001 S.5) in einer Art Wettbewerb und muss sein Leistungspaket laufend modifizieren. Als Ansatzpunkt dient die Annahme, dass Regierungen unterschiedlicher Länder öffentliche Leistungen anbieten, die steuerpflichtig sind. Die Individuen werden dann das Angebot der Regierung vorziehen, welches in optimaler Weise ihren Präferenzen entspricht²⁷. Da den Wirtschaftssubjekten durch Verlassen bestimmter Staaten eine *Exit-Option* vorliegt, entsteht ein gewisser Anpassungsdruck auch für öffentliche Behörden. *Lachmann* zieht den Umkehrschluss: „If there is no national competition policy, nations cannot be internationally competitive“ (Lachmann 2001 S.10). Letztlich lastet derselbe Anpassungsdruck auch auf der Produktionsstruktur, die in dynamischer Weise ihre komparativen Produktionsvorteile aufrechterhalten muss. Zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit im Sinne der *ability to adjust* müssten notwendigerweise die Anpassungsgeschwindigkeit, -dynamik oder -effizienz einer Nation zugrunde gelegt werden.

²⁶ Zu diesem Rahmenwerk gehören neben politischer Stabilität und Rechtssicherheit bspw. die Leistungsfähigkeit des öffentlichen Sektors.

²⁷ Die Definition kann als eine Anwendung des Steuermodells von *Tiebout* verstanden werden (Tiebout 1956).

Da es noch keine adäquaten Indikatoren²⁸ gibt, die zur Messung der Anpassungskriterien instrumentalisiert werden können, behilft man sich mit herkömmlichen Indikatoren wie der relativen Einkommensposition, der Faktorausstattung oder der Entwicklung von Unternehmensgründungen (Trabold 1995 S.178). Vielfach sind die Indikatoren qualitativer Natur²⁹ und entziehen sich so der empirischen Operationalisierung (Mitschke 2000 S.235). Trotzdem liefern die Ausführungen wichtige Anhaltspunkte für die spätere Diskussion, da sie zeigen, dass flexible Wirtschaftspolitik eine Ursache für die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Nation sein kann.

2-1-4 Konzepte zur Standortdiskussion (*ability to attract*)

Konzepte zur Standortdiskussion machen internationale Wettbewerbsfähigkeit von der Attraktivität eines Wirtschaftsstandortes abhängig. Die *ability to attract* kann als Fähigkeit eines Landes aufgefasst werden, mobile Produktionsfaktoren – insbesondere Kapital und zunehmend auch Humankapital (Arbeit) – anzuziehen (Ohr 1999 S.61). Somit geht es um die relative Attraktivität immobilier Produktionsfaktoren³⁰ für mobile Faktoren. Immobiler Faktoren seien darauf angewiesen, im Einklang mit mobilen Faktoren eine „(...) möglichst hohe Komplementaritätsrente zu erwirtschaften“ (Straubhaar 1997 S.187). Auf der einen Seite werden Begriffe wie „Attraktivität immobilier Faktoren“ oder „Standortqualität“ als Synonyme für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft benutzt. Anhand der Wettbewerbsstärke bzw. der Standortqualität einzelner Nationen können dann Vergleiche vorgenommen werden. Andererseits wird die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Nation mit spezifischen Produktionsbedingungen – den Standortfaktoren – erklärt (Mitschke 2000 S.236). Dabei sind Standortfaktoren für Länder nicht wie im unternehmerischen Kalkül exogen, sondern können Ziel politischer Gestaltung sein (Preuße 2001 S.9). Erfolgt die Beurteilung im Rahmen von Standortfaktoren, fallen neben harten Faktoren wie Abgabenbelastung oder Lohnkosten auch weiche Faktoren wie Bildung, sozialer Frieden, Arbeitsmarkt- oder Gesundheitsversorgungsregulierungen ins Gewicht (Freitag / Meier 1994 S.50).

²⁸ Literatur gibt es dafür aber durchaus, so beschreibt *Reichel* Konvergenz- und Divergenzprozesse in der Weltwirtschaft in Bezug auf die relative Einkommensposition einzelner Nationen - Letzteres vor dem Hintergrund der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften (Reichel 2002 S.39ff.).

²⁹ Weitere qualitative Indikatoren, die ins Feld geführt werden sind bspw. die Landeskultur und das Menschenbild (Müller /Kornmeier 1998 S.198f.), die im Falle des Vergleichs zwischen den USA und China sicherlich ins Gewicht fallen, aber deren Einfluss objektiv kaum zu bestimmen ist.

³⁰ Dieser Ansatz ist nur dann sinnvoll, wenn sich zumindest ein Teil der Produktionsfaktoren wirklich als immobil erweist. Läge vollständige Mobilität aller Faktoren vor, würden Faktorwanderungen ausgelöst, die in allen Nationen (Standorten) zu einer identischen Kosten-, Gewinn- und Einkommenssituation führten (Flassbeck 1992 S.7).

Demgegenüber kann der Grad der Attraktivität immobiler Faktoren entweder anhand der inländischen Investitionen durch Ausländer oder der inländischen Investitionsbereitschaft im Ausland diagnostiziert werden. Als Indikator wird oft der Saldo der Direktinvestitionen oder die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote verwendet (Böhmer 2003 S.673f.). Obwohl auch diese Ansätze in Bezug auf die ganze Volkswirtschaft oftmals inkonsistent sind, Indikatoren vielfach ambivalent interpretiert werden können und mit massiven Schwächen behaftet sind, ist der Wettstreit zwischen Ländern um die Attrahierung ausländischer Produktionsfaktoren voll im Gange. Betrachtet man bspw. den relativ „immobilen“ Faktor Arbeit in China³¹, sind solche Annahmen über die Wettbewerbsfähigkeit durchaus in Erwägung zu ziehen.

Selbstverständlich sind alle Ansätze irgendwie miteinander verwoben und wohl nur analytisch fragmentiert zu betrachten (Reichel 2002 S.22). Bevor auf die Stärken und Schwächen einzelner Indikatoren hinsichtlich ihrer Aussagekraft bezüglich der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den USA und China eingegangen wird, sollte auf erhebliche Defizite und Fehlinterpretationen des vorgestellten Konzeptes hingewiesen werden.

2-1-5 Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften:

Gefährlicher Irrglaube?

Im Rahmen der vorgestellten Diskussion vertreten einige Wissenschaftler³² aber auch die Ansicht, dass der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften bedeutungslos, seine Anwendung sogar riskant sei: „Competitiveness is a meaningless word when applied to national economies. And the obsession with competitiveness is both wrong and dangerous“ (Krugman 1994 S.44). Angesichts solch heftiger Kritik muss die Frage erlaubt sein, inwiefern die angeführte Definition des Begriffs bzw. dessen Operationalisierung für die bevorstehende Untersuchung sinnvoll ist. Obwohl die Gründe für die Ablehnung des Begriffs vielfältig sind, lässt sich die Argumentation auf vier Thesen herunterbrechen.

Erstens können durch die unpräzise Definition des Begriffs Urteilskraft und Operationalisierung in Frage gestellt werden, so dass eine wirtschaftspolitische Handlungsempfehlung riskant wird (Suntum 1986 S.497f.). Sicherlich ist der Einwand insoweit berechtigt, als auf der Grundlage eines eher geringen ökonomischen Aussagegehalts der Indikatorenanalyse wirtschaftspolitische Fehlsteuerungen möglich sind. In diesem Sinne wird im Rahmen dieser Arbeit auch keine klassische Indikatorenanalyse vorgenommen, vielmehr soll anhand der

³¹ Dabei existieren in China teilweise noch Beschränkungen zur Wahl des Wohnsitzes, um die Landflucht einzudämmen (Bergsten et al. 2006 S.32).

³² Der Hauptverfechter dieses Konzeptes ist *Paul Krugman* mit seinen Beiträgen „Competitiveness – A Dangerous Obsession“ (Krugman 1994) und „Making Sense of the Competitiveness Debate“ (Krugman 1996).

Prüfung einiger Merkmale auf die Dichotomie politischer und wirtschaftlicher Argumentationsführung aufmerksam gemacht werden, die die Debatte durch Fehlinterpretation in falsche Bahnen lenkt³³. Letzteres hat oft immense Auswirkungen auf das Verhältnis und Ansehen Chinas in den USA. Dementsprechend ist eine präzise Begriffsbestimmung je nach Perspektive unabdingbar.

Ein zweiter Einwand richtet sich gegen die Übertragung der betriebswirtschaftlichen Sichtweise des Begriffs auf ganze Volkswirtschaften. Vielerlei Gründe lassen diesen Analogieschluss nicht zu. Gemäß der Kritik in der Literatur ist das Konzept nur auf Unternehmen, nicht aber auf Volkswirtschaften anwendbar (Sachverständigenrat 2004 S.350). „Competitiveness is, therefore, no meaningful attribute of a nation state. Competitiveness is firm specific“ (Borner 1986 S.75). Im Gegensatz zu einem Unternehmen, welches im Wettbewerb durch Konkurs aus dem Markt ausscheiden könne, sei das bei einer Volkswirtschaft nicht gegeben (Mitschke 2000 S.237). Dennoch besteht für eine Ökonomie die Gefahr, in kurzfristige Zahlungsschwierigkeiten³⁴ zu geraten (Trabold 1995 S.181). Zudem argumentiert *Reichel*, dass das langfristige Ebenbild einer Volkswirtschaft zum Bankrott eines Unternehmens die absolute und relative Verarmung³⁵ sei (Reichel 2002 S.32). Ein weiteres in diesem Zusammenhang stehendes Argument ist, dass Volkswirtschaften nicht wie Unternehmen miteinander konkurrieren. Während die Ausweitung des Marktanteils eines Unternehmens zu Lasten seiner Konkurrenten geht, profitieren Ökonomien voneinander, indem sich die Nationen jeweils auf ihre komparativen Kostenvorteile spezialisieren³⁶. Folglich ist der Handel kein Nullsummenspiel³⁷ (Krugman 1994 S.34). Trotzdem besteht die Gefahr, dass durch die falsche Analogie ein ineffizientes staatliches Eingreifen mittels einer strategischen Handelspolitik zur Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit

³³ Detailliertere Ausführungen hierzu in Kapitel 2-2-3 auf Seite 22.

³⁴ Beispiele hierfür wären die Mexiko-Krise von 1994 oder Liquiditätsprobleme der ostasiatischen Tigerstaaten im Rahmen der Finanzmarktkrise in Südostasien von 1997/98 (Aischinger 2001).

³⁵ Dies könnte sich z.B. unmittelbar in der relativen Pro-Kopf-Einkommensposition niederschlagen.

³⁶ Dies ist im Übrigen auch der Hauptgrund, weshalb sich das Konzept nicht richtig in die Außenhandelstheorie integrieren lässt (Jerger / Menkhoff 1996 S.27). Weder im Rahmen des *Ricardianischen* Modells noch des Ansatzes von *Heckscher* und *Ohlin* lässt sich die Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften konzeptualisieren. Auch im Rahmen der neuen Außenhandelstheorie bei Modellen mit monopolistischer Konkurrenz und steigenden Skalenerträgen ist die Fundierung wenig überzeugend und führt oftmals zu irreführenden politischen Empfehlungen. Dies liegt unter anderem an der Statik der Ansätze (Jerger / Menkhoff 1996 S.28, Adams / Gangnes / Shachmurove 2006 S.102f.). Auch weitere Versuche, das Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit mit den Stilrichtungen des *economic thought* (Krugman 1996 S.18ff., Ohr 1999 S.52f.) oder mit der monetären Außenhandelstheorie (Bofinger 1996 S.484f.) zu vereinbaren, stoßen an deutliche Grenzen.

³⁷ Zwar ist eine absolute Verarmung durch die Teilnahme am internationalen Handel nicht möglich, dennoch kann sie langfristig zu immer geringeren Handelsgewinnen führen, wie im Rahmen der *Prebisch-Singer*-These mit der permanenten Verschlechterung der *terms of trade* für Entwicklungsländer angenommen wurde (Krugman / Obstfeld 2006 S.148). Neuen Gesprächsstoff bekam diese Debatte durch einen Beitrag von *Samuelson*, in dem er zeigt, dass bei freiem Handel Produktivitätsgewinne im Ausland (China) unter bestimmten Bedingungen schädlich für die Vereinigten Staaten sein können (Samuelson 2004).

gerechtfertigt wird. Eine erfolgreiche Rentenumlenkung (*rent-seeking*) kann letztlich in einen sich aufschaukelnden Protektionismus münden und kontraproduktive Wirkungen im eigenen Land entfalten (Krugman 1996 S.23f.). Dabei ist „the common American attitude of blaming shortcomings in its economic performance on foreigners (and acting accordingly)“ (Fagerberg 1996 S.40) ein Ausdruck für solch eine Entwicklung³⁸.

Ein weiterer Kritikpunkt schließt genau hier an – geht es gemäß dem Kern der Definition doch im Wesentlichen um den Lebensstandard der Bevölkerung, der bei großen Volkswirtschaften wie den USA nur in geringem Maße von der globalen Verflechtung determiniert wird und eher auf binnenwirtschaftlichen Faktoren beruht (Mitschke 2000 S.237). Resümierend kann festgehalten werden, dass es trotz der Einwände zweckmäßig ist, die Volkswirtschaft als heterogenes Gebilde in diesem Konzept zu betrachten, da diese Anschauung weitreichende Implikationen in Bezug auf die Bewertung Chinas gegenüber den USA zulässt. So argumentieren auch *Fendel* und *Frenkel* in ihrem Fazit, dass „trotz ihrer Unzulänglichkeiten Studien zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit als sinnvoll zu erachten sind“ (Fendel / Frenkel 2005 S.32).

Insofern kann die oben angeführte Definition auf die Zielstellung der Arbeit gerechtfertigt werden. Ob und wie die ausgewählten Indikatoren ihren Teil dazu beitragen, wird im Rahmen der Methodik geklärt.

2-2 Methodische Vorgehensweise

Nachdem das allgemeine theoretische Fundament für die Erklärung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften gelegt wurde und wichtige Bausteine zur Definition des Untersuchungskonzeptes herausgearbeitet worden sind, soll die Methodik beschrieben werden, mit deren Hilfe weiter gehende Schritte visualisiert werden, die zur Einschätzung des ökonomischen Verhältnisses zwischen den USA und China nötig sind.

Größtenteils handelt es sich dabei aufgrund der Komplexität des Untersuchungsgegenstandes um eine Auswertung der aktuellen Literatur. Einen Gesamtüberblick über den Ablauf des Vorhabens bietet Abbildung 2.

Grundsätzlich lässt sich das methodische Vorgehen in vier Phasen unterteilen:

³⁸ Später wird noch von diesen Phänomenen im Rahmen des *China-Bashing* und *Japan-Bashing* durch den US-Kongress die Rede sein, siehe Kapitel 4-2-2 ab Seite 51 und 4-2-3 ab Seite 57. Des Weiteren wurde befürchtet, dass durch die *ability to tax* ein zermürbender Steuerwettbewerb (*race to the bottom*) zwischen den einzelnen Ländern stattfinden würde, was aber durch zahlreiche empirische Arbeiten widerlegt wurde (Lachmann 2001 S.11f., Preuß 2001 S.10ff., Bhagwati 2004 S.127ff.).

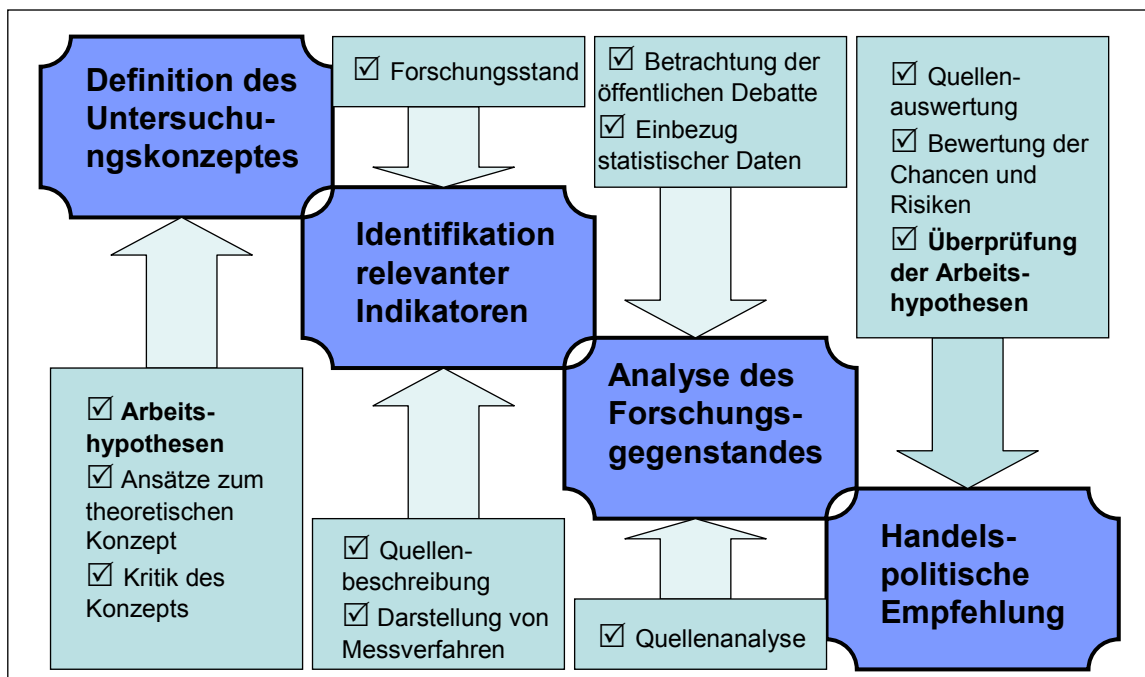


Abbildung 2 Methodische Vorgehensweise

Quelle: eigene Darstellung

- (a) Definition des Untersuchungskonzeptes³⁹: Ausgehend von den Arbeitshypothesen wurde eine passende theoretische Konzeption entwickelt und präzisiert, die Ansatzpunkte für eine Auseinandersetzung mit der Forschungsfrage (Ist die VR China eine ökonomische Bedrohung oder ein ökonomischer Partner für die USA?) hervorhebt.
- (b) Identifikation relevanter Indikatoren: Mit Hilfe der Ansatzpunkte und der Darstellung unterschiedlicher Messverfahren werden Kriterien herausgefiltert, mit denen eine mögliche wirtschaftliche Reziprozität oder eine einseitige wirtschaftliche Begünstigung im Verhältnis beider Staaten gezeigt werden kann.
- (c) Analyse des Forschungsgegenstandes: Anhand der ausgewählten Indikatoren soll nun mittels der Betrachtung von Sekundärliteratur und unter Einbezug statistischer Daten aus Primärquellen überprüft werden, welche Behauptungen im Hinblick auf das ökonomische Verhältnis zwischen den beiden Nationen zutreffen.
- (d) Handelspolitische Empfehlung: Die Ergebnisse aus den Punkten (a) bis (c) münden dann in handelspolitische Empfehlungen. Dabei werden die in der Analyse gewonnenen Erkenntnisse gegeneinander abgewogen, nachfolgend in ein Stärke-Schwäche-Profil integriert und auf dieser Basis eine Bewertung der Chancen und Risiken für die USA vorgenommen. Die Kontrolle der Arbeitshypothesen bildet dabei die Quintessenz. Die nächsten zwei Unterabschnitte dienen der Darlegung des gegenwärtigen Forschungsstands, der wichtigsten Literaturquellen und der Instrumente zur Identifizierung der Messkriterien.

³⁹ Aufgrund der Sinnhaftigkeit des Arbeitsaufbaus wurde das Untersuchungskonzept bereits in Kapitel 2-1 (ab Seite 4) vorgestellt.

2-2-1 Forschungsstand und Literaturquellen

Da die Analyse der aktuellen Literatur einen der maßgeblichen Pfeiler für die Untersuchung darstellt, ist die Beschreibung des Forschungsstandes für die Arbeit unerlässlich.

Dabei sind das *Peterson Institute for International Economics* (IIE)⁴⁰ und das *Center for Strategic and International Studies* (CSIS) die zwei führenden *Think-Tanks* hinsichtlich der Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas gegenüber den USA. Auch in Anbetracht der aufgeworfenen Forschungsfrage sind hier die drei wichtigsten Studien⁴¹ (Gill / Tay 2004, Bergsten et al. 2006, Gill / Murphy 2006) erschienen. Hinzu kommen weitere Publikationen seitens der Institute, wobei vor allem die Wissenschaftler *C. Fred Bergsten*⁴², *Gary C. Hufbauer*, *Nicolas R. Lardy*⁴³ und *Bates Gill* richtungsweisend in diesem Ressort sind. Diese Schriften bilden den aktuellen Forschungsstand ab und beeinflussen hauptsächlich die Fachdiskussion. Ferner gibt es eine Reihe weiterer Anstalten⁴⁴ mit wirtschaftlichem China-Schwerpunkt und etlichen Abhandlungen zu diesem Thema (Gill / Murphy 2006 S.25ff.). Primärquellen stellen neben den Schriften weltweit operierender Organisationen wie der Weltbank (IBRD), des Internationalen Währungsfonds (IMF) und der OECD, US-Behörden als Teile des Regierungsapparates, ob im Sinne von statistischem Material oder in qualitativer Form im Rahmen von Berichten, Gutachten, Empfehlungsschreiben, Anhörungen oder Vorträgen, dar.

Während das *Bureau of Economic Analysis* (BEA) und das *US Census Bureau* (USCB) den größten Teil des quantitativen Materials bereitstellen, Verfassen Organe der Legislative und Exekutive eher Einzelstudien.

⁴⁰ Das *Peterson Institute for International Economics* ist besser bekannt unter dem Namen *Institute for International Economics*, wurde aber im November 2006 in Ersteres umbenannt. Dennoch soll im Folgenden weiter die Abkürzung IIE für beide stehen.

⁴¹ Die erste Studie ist ein gemeinsames Forschungsprojekt der beiden Institutionen und nennt sich „China: The Balance Sheet. What the World Needs to Know about the Emerging Superpower“ (Bergsten et al. 2006). Näheres unter www.chinabalancesheet.org. Die beiden anderen Studien entstanden am *Freeman Chair in China Studies* des CSIS, ebenfalls in Washington, D.C. Eine davon ist der zusammengefasste Erfahrungsbericht eines Workshops zum Thema „Partners or Competitors? Economics, Trade, and Finance in US-China Relations“ (Gill / Tay 2004). Die andere beschäftigt sich mit den Chancen und Risiken, die sich infolge des wirtschaftlichen Aufstiegs Chinas für die USA ergeben (Gill / Murphy 2006).

⁴² *C. Fred Bergsten* ist Direktor des IIE und gilt als einer der anerkanntesten Experten in Bezug auf das Verhältnis USA-China. Er hat neben der aufgeführten Studie zahlreiche weitere Publikationen (Bergsten 2005a, 2005b, 2006a, 2006b, 2006c, 2007a, 2007c) zu diesem Thema veröffentlicht.

⁴³ *Nicolas R. Lardy* ist *Senior Fellow* am IIE, im herausgebenden Ausschuss der Fachzeitschriften *The China Quarterly*, *Journal of Asian Business*, *China Review* und *China Economic Review*, zudem im Aufsichtsrat des *National Committee on United States-China Relations* und Mitglied des *Council on Foreign Relations*. Auch vom führenden Fachmann für Chinas Wirtschaft stammen wichtige Schriften (Goldstein / Lardy 2003, 2006, Lardy 1998, 2002, 2005, 2006a, 2006b).

⁴⁴ Dazu gehören das *American Enterprise Institute* (AEI), das *Brookings Institution's Center for Northeast Asia Policy Studies* (CNAPS), das *Carnegie Endowment for International Peace* (CEIP), die *Heritage Foundation* (HT), die *John Hopkins University School of Advanced International Studies* (SAIS), das *National Bureau of Asian Research* (NBR) sowie das *National Committee on United States-China Relations* (NCUSCR).

Seitens der gesetzgebenden Gewalt⁴⁵ ist die *US-China Economic and Security Review Commission* (USCC) hierfür ein reichhaltiger Bezugsort (z.B. USCC 2005, 2006). Im Rahmen der ausführenden Gewalt sind sowohl die Ministerien des *US Department of State* (USDS), des *US Department of the Treasury* (USDT) und des *US Department of Commerce*⁴⁶ (USDC) als auch das Büro des US-Handelsbeauftragten⁴⁷ (USTR) Lieferanten für offizielle Dokumente (Gill / Murphy 2006 S.13ff.).

Ferner müssen internationale Organisationen zu Rate gezogen werden, da die statistischen Zahlen in den Erhebungen des *US Census Bureau* (USCB) und des *National Bureau of Statistics of China* (NBSC) bei Schlüsselfragen oftmals signifikant voneinander abweichen (Lum / Nanto 2006 S.41ff.). Zudem stellt sich bei der Erhebung statistischer Daten chinesischen Ursprungs⁴⁸ immer die Frage nach der Validität⁴⁹, wie Smick feststellt: „It is hardly a secret that official Chinese economic statistics represent a wasteland of unreliability“ (Smick 2006 S.5).

2-2-2 Messverfahren und Indikatoren zur Bewertung der internationalen

Wettbewerbsfähigkeit

Anhand welcher Kriterien lässt sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften beurteilen? Welche Implikationen können daraus für den Vergleich des wirtschaftlichen Zustands der USA und Chinas abgeleitet werden?

Diese Fragen sollen in diesem Abschnitt behandelt werden, indem Messverfahren und Indikatoren zur Bewertung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit erörtert werden. Ähnlich wie mit der großen Anzahl an Definitionen verhält es sich mit den Messverfahren, die je nach Erkenntnisfortschritt und Kapazität die unterschiedlichsten Vorgehensweisen beinhalten. So gibt es Konzepte, die die Wettbewerbsfähigkeit einer Nation jeweils jährlich im Rahmen von

⁴⁵ Weitere Arbeitsgruppen der Legislative, die Ursprung von Primärquellen sind, sind der *Congressional China Caucus* sowie die *US-China Inter-Parliamentary Exchange Groups* und *US-China Working Groups* seitens des Senate und des Repräsentantenhauses, da sie sich mit wirtschaftlichen Fragen Chinas auseinandersetzen (Gill / Murphy 2006 S.9ff).

⁴⁶ Unter der Schirmherrschaft des Handelsministeriums operiert die *US-China Joint Commission on Commerce and Trade* (JCCT), die fortwährend Mitteilungen und Konferenzberichte veröffentlicht (z.B. JCCT 2006).

⁴⁷ Damit ist das *Office of the US Trade Representative* gemeint.

⁴⁸ Hier können neben den statistischen Jahresberichten des Nationalen Amtes für Statistik der VR China (NBSC 2005, 2006a) auch die Internetseiten des Finanzministeriums (www.mof.gov.cn), des Sozial- und Arbeitsministeriums (www.tr.s.molss.gov.cn), der chinesischen Volksbank (www.pbc.gov.cn) oder der Kommissionen und Arbeitsgruppen bezüglich nationaler Entwicklungs- (www.npc.gov.cn) oder Währungsfragen (www.safe.gov.cn) konsultiert werden.

⁴⁹ Auf die Frage nach der Zuverlässigkeit der chinesischen Wirtschaftsstatistik antwortete der frühere US-Notenbankchef Greenspan wie folgt: „You mean the system where the end of the fiscal quarter arrives and early next morning the official GDP number is announced“ (Smick 2006 S.5).

Rankings vergleichbar machen, indem eine Vielzahl von Indikatoren zu einem Gesamtindex⁵⁰ verdichtet wird (WEF 2006, IMD 2006). Obwohl das vergleichende Moment für das eigene Arbeitsziel interessant wäre, ist die Konstruktion eines Gesamtindikators nur unter erheblichem Aufwand⁵¹ möglich. Ein weiteres theoretisches Problem besteht darin, die operationalisierten Indikatoren bestimmten Ursachen zuzurechnen und sie entsprechend zu gewichten (Küchle 1994 S.181, Adams / Gangnes / Shachmurove 2006 106ff.). Darüber hinaus gibt es qualitative Faktoren wie Produktionsmethoden oder Managementpraktiken, die kaum durch Realdaten (*hard data*) abgebildet werden können (Adams / Ganges / Shachmurove 2006 S.109). Deshalb kommen viele Arbeiten zu dem Ergebnis, dass ein Sammelindikator weder möglich noch ökonomisch sinnvoll und sowohl subjektiven als auch normativen Überlegungen unterworfen ist (Küchle 1994 S.182, Mann 1999 S.112, Sachverständigenrat 2004 S.353). Zudem ist es kein Ziel dieser Arbeit festzustellen, ob die Volkswirtschaft der USA nun wettbewerbsfähiger ist als die der VR China, vielmehr sollen durch bestimmte Kriterien dieses Konzeptes Aussagen zur gegenseitigen wirtschaftlichen Gunst oder Ungunst gemacht werden. Damit bleibt nur die sorgfältige Auswahl und Analyse einzelner möglichst relevanter Wettbewerbsfaktoren⁵² (z.B. Küchle 1994 S.182ff., Böhmer 2003 S.672ff., Adams / Ganges / Shachmurove 2006 S.110ff.). Folgt man der Arbeitsdefinition von „internationaler Wettbewerbsfähigkeit“ der OECD (OECD 1992 S.242), wird die Interpretation auf vier Determinanten⁵³ reduziert, die den ökonomischen Erfolg messen sollen (Plate 2005 S.235).

Solch ein Ansatz wird auch in dieser Arbeit verfolgt, wobei basierend auf der vorgestellten Definition⁵⁴ relevante Indikatoren für die spätere Länderanalyse herausgearbeitet werden. Dabei ist die Auswahl der Indikatoren durch die öffentliche Debatte bestimmt, die in den USA auf der Ebene der Politik, der Medien und nicht zuletzt der Fachliteratur stattfindet, da nur so strittige Fragen im Hinblick auf handelspolitische Empfehlungen gelöst werden können.

⁵⁰ Zu den bekanntesten Indizes gehören der *Global Competitiveness Index* (GCI) des *World Economic Forum* (WEF, Genf), der *World Competitiveness Index* (WCI) des *International Institute for Management Development* (IMD, Lausanne) sowie der *Doing Business Index* der Weltbank mit unterschiedlichen Schwerpunkten (Reichel 2002 S.291ff., Sachverständigenrat 2004 S.352f.).

⁵¹ Um diesen Aufwand zu verdeutlichen, sind sämtliche Indikatoren, die bspw. in den GCI des WEF einfließen, aus einer Übersichtstafel (Abbildung A-1) in Anhang A auf Seite 100 ersichtlich.

⁵² So bewertet die eine aktuelle Studie von Adams, Gangnes und Shachmurove die Wettbewerbsfähigkeit Chinas anhand der modifizierten komparativen Kostenvorteile, des Wechselkurses, der Arbeitskosten und der ausländischen Direktinvestitionen (Adams / Ganges / Shachmurove 2006).

⁵³ Bei den Indikatoren handelt es sich um die Arbeitsproduktivität, das Realeinkommenswachstum, die Kapitalrendite auf Industrieinvestitionen sowie die Position im Welthandel (OECD 1992 S.245ff.).

⁵⁴ Zu den tragenden Säulen der Definition gehören, die vier *abilities to...*, so dass die Indikatoren so gewählt werden, dass alle Bestandteile ihren Eingang in die Untersuchung finden.

Zudem entfällt bei Messkonzepten, die lediglich einen Indikator bestimmen⁵⁵, die Suche nach einem angemessenen Gewichtungsparemeter. Trotzdem ist eine solide Datengrundlage notwendig und der betrachtete Indikator sollte in seinen wirtschaftlichen Zusammenhang eingebunden werden (Adams / Ganges / Shachmurove 2006 S.104f.). Tabelle 2 zeigt die ausgewählten Indikatoren.

<i>ability to sell</i>	<i>ability to earn</i>	<i>ability to adjust</i>	<i>ability to attract</i>
Leistungsbilanzsaldo Handelsbilanzsaldo	Pro-Kopf- Einkommen	Sparquote, Konsumquote	Saldo der Direkt- investitionen
Wechselkurs	Ausgaben für F&E	Ordnungspolitische Rahmenbedingungen	Investitionsquote
Weltmarktanteile bei Exporten / Importen	Weltmarktanteil (Hochtechnologie- bereich)		

Tabelle 2 Ausgewählte Indikatoren für die Analyse des wirtschaftlichen Verhältnisses zwischen USA und China gemäß dem Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit
Quelle: eigene Darstellung

Am Leistungsbilanzsaldo⁵⁶ und Handelsbilanzsaldo soll exemplarisch die Ambivalenz solcher Indikatoren aufgezeigt werden, die gerne für politische Stimmungsmache gebraucht werden und maßgebliche Implikationen für die öffentliche Debatte haben (Ohr 1999 S.56). So argumentiert der *Sachverständigenrat* in seinem Jahresgutachten von 1981/82, dass die Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes neben der Berücksichtigung anderer Faktoren primär auf den Leistungsbilanzsaldo⁵⁷ abstellen müsse (Sachverständigenrat 1981 S.185). Die Leistungsbilanz ist ein ergebnisorientierter Indikator und erlaubt in diesem Sinne nur eine Betrachtung *ex post*, da sie nicht nach den Ursachen fragt (Reichel 2002 S.135), „though there is often an implied explanation. (...) A positive trade balance is also frequently cited as a positive measure of competitiveness“ (Adams / Ganges / Shachmurove 2006 S.104). Diese Sicht dominiert in Stellungnahmen aus Politik und Wirtschaft. Ihr wird allerdings vielfach widersprochen (Reichel 2002 S.136). Einige Ökonomen bezeichnen den Leistungsbilanzsaldo als doppeldeutig, andere sind der festen Überzeugung, ein Leistungsbilanzüberschuss müsse eher als Zeichen für mangelnde internationale Wettbewerbsfähigkeit gewertet werden (Dluhosch / Freytag / Krüger 1992 S.63). Denn

⁵⁵ In Reichels Werk „Ökonomische Theorie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften“ findet sich eine Übersicht zu den in der Empirie gängigsten Messkonzepten (Reichel 2002 S.135ff.).

⁵⁶ Dieser klassische Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit wird hier angeführt, obwohl bereits viele Studien gezeigt haben, dass dessen isolierte Betrachtung als Gradmesser ungeeignet ist (Mann 1999 S.112, Ohr 1999 S.56f.). Andere Wirtschaftswissenschaftler lehnen ihn sogar strikt ab (Holtfrerich 2007 S.50f.). Trotzdem können so falsche Vorurteile bezüglich des wirtschaftlichen Verhältnisses beider Staaten ausgeräumt werden.

⁵⁷ Auch für Buttler ist der Saldo der Leistungsbilanz das Ergebnis des internationalen Wettbewerbs und der einleuchtendste Maßstab der Wettbewerbsfähigkeit (Buttler 1992 S.136f.)

warum sollte eine Volkswirtschaft ständig die eigenen knappen Ressourcen verwenden, um Güter zu produzieren, die andere verbrauchen, und die Güter mit jenem Geld bezahlen, das die produzierende Wirtschaft ihnen leiht⁵⁸ (Boltho 1996 S.6)? Ferner ergeben sich andere Aussagen, wenn der Indikator nicht isoliert betrachtet wird, sondern im Zusammenhang mit dem Kapitalbilanzsaldo, dem Wechselkurs oder der Unterbeschäftigung steht (Bergsten 2006b). So bedeutet ein Leistungsbilanzüberschuss einen Forderungszuwachs gegenüber dem Ausland, der sich entweder in einem Kapitalbilanzdefizit (Kapitalbilanz im engeren Sinne) oder in der Erhöhung der Währungsreserven der Notenbank (Kapitalbilanz im weiteren Sinne) manifestiert (Ohr 1999 S.56f.). Der resultierende Nettokapitalexport weist daraufhin, dass Investoren die Wettbewerbsposition im Ausland günstiger beurteilen (Mitschke 2000 S.231). Ebenso ist ein Leistungsbilanzüberschuss infolge einer nominalen Währungsabwertung und der einsetzenden Kapitalflucht kein Beweis einer hohen internationalen Wettbewerbsfähigkeit (Freytag / Meier 1994 S.51).

Ferner sind Leistungsbilanzüberschüsse bei keynesianischer Unterbeschäftigung als positiv einzuschätzen, während sie bei klassischer Unterbeschäftigung als Warnsignal zu interpretieren sind⁵⁹, wenn sie auf unzureichende Investitionen als Folge ungünstiger Standortbedingungen zurückzuführen sind (Neumann 1990 S.182f., Reichel 2002 S.142f.). Eine bestimmte Leistungsbilanzentwicklung kann auch von konjunkturellen Einflüssen, Wachstumseffekten oder der Einkommenselastizität der Nachfrage nach Importen und Exporten beeinflusst sein. Somit ist die Bewertung temporärer Leistungsbilanzsalden sehr komplex (Ohr 1999 S.57).

Es lässt sich zumindest statuieren, dass „bilateral trade imbalances, while irrelevant in economic terms, are political potent and the US deficit with China now exceeds annual rates of \$ 200 billion“ (Bergsten 2005b S.1). Insofern wird versucht, das Spannungsverhältnis zwischen ökonomischer Theorie und wirtschaftspolitischer Realität aufzuzeigen, um ökonomische Fehlinterpretationen und falsche handelspolitische Empfehlungen gegenüber China zu vermeiden.

⁵⁸ Diese Frage kann nur zufriedenstellend betrachtet werden, wenn die unterschiedlichen intertemporalen Präferenzen der jeweiligen Länder bezüglich des Sparens und des Konsums berücksichtigt werden, also zusätzliche Informationen über deren Verwendung eingeholt werden (Ohr 1999 S.56, Reichel 2002 S.159).

⁵⁹ Dieses untersuchte *Neumann* vor dem Hintergrund der Frage, ob mit Leistungsbilanzüberschüssen auch ein Export von Arbeitsplätzen verbunden ist. Dabei kann sich je nach Art der Unterbeschäftigung das Kausalitätsverhältnis zwischen Leistungsbilanz und Kapitalsaldo umkehren (Neumann 1990 S.182f.).

2-2-3 Unterschiede zwischen ökonomischer und politischer Argumentation

Die meisten anderen Indikatoren können ebenfalls je nach Perspektive und Interessenlage unterschiedlich ausgelegt werden. Letzteres sei am realen Wechselkurs⁶⁰ verdeutlicht. In der wirtschaftspolitischen Diskussion halten einige Gewerkschaftsvertreter oder Lobbyisten der Stahl- und Schmiermittelindustrie (Preeg 2003 S.268ff., Valero 2003 S.3, Robertson 2006 S.14) sowie Kongressabgeordnete⁶¹ den Renminbi (RMB) für deutlich unterbewertet (Hufbauer / Wong 2004 S.39f., Graham 2005 S.18f.), wodurch „the undervalued Chinese currency harms American competitiveness and is also a factor encouraging the relocation of US manufacturing overseas while discouraging investments in US exporting industries“ (USCC 2006 S.5f.). Sie fordern eine Aufwertung der chinesischen Währung um bis zu 50% (Hufbauer / Wong 2004 S.41f.). Betrachtet man hingegen die reale Außenwirtschaftstheorie im Rahmen des Standardmodells des Handels, hätte ein höherer Außenwert der Währung durch steigende *terms of trade*⁶² (ToT) eine Erhöhung der Wohlfahrtsgewinne aus dem Außenhandel und damit positive Realeinkommenseffekte für China zur Folge. Ferner würden gerade verbesserte ToT – also keine Aufwertung des RMB – die Produzenten in den USA veranlassen, mehr Güter in den Exportsektoren zu produzieren, da ihre Renten dort vergleichsweise hoch infolge erhöhter Exportpreise wären (Krugman / Obstfeld 2006 S.143ff.).

Folglich geht es nicht darum, Indikatoren auszuwählen oder neue zu konstruieren, welche auf der theoretischen Ebene kaum anfechtbar sind, sondern vielmehr die in der öffentlichen politischen Diskussion verwendeten richtig zu interpretieren. Die nächste Frage, die beantwortet werden muss, ist, welche Interessengruppen diese Diskussion determinieren.

⁶⁰ Damit ist der mit Preis- und Kostenindizes deflationierte nominale Wechselkurs gemeint.

⁶¹ Allein im September 2003 wurden im US-Kongress fünf Gesetzesentwürfe [S.1586 *Senator Schumer* (D-NY), S.Res. 219 *Senator Graham* (R-SC), H.R. 3058 *Congressmen English* (R-PA), S.1592 *Senator Liebermann* (D-CT), H.Con. Res. 285 *Congressman Manzullo* (R-IL)] aus beiden politischen Lagern auf den Weg gebracht, die alle unter anderem eine Aufwertung des Renminbi forderten (LoC 2007). Siehe auch Tabelle C-8 in Anhang C auf Seite 122.

⁶² Ausgehend von der Definition des realen Wechselkurses $s = e \cdot P^* / P$, wobei e den nominalen Wechselkurs in Preisnotierung (Einheiten heimischer Währung bezogen auf eine Einheit ausländischer Währung), P das inländische Preisniveau (in heimischer Währung) und P^* das ausländische Preisniveau (in ausländischer Währung) bezeichnet, lautet die Bestimmung der *terms of trade* als $ToT = 1/s = eP/P^*$. Eine Verbesserung der *terms of trade* entspräche einer realen Aufwertung bzw. einem Absinken von s (Reichel 2002 S.317).

3. US-chinesische Wirtschaftsbeziehungen

In diesem Kapitel werden die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den USA und der VR China aus US-amerikanischer Sicht dokumentiert. Dabei bildet der handelspolitische Bezugsrahmen die entscheidende Schnittstelle der Interaktion und Kommunikation zwischen den betrachteten Volkswirtschaften. Alle Akteure, Wirtschaftssubjekte und Institutionen sowie deren Organisations- und Koordinationsmechanismen, die auf dieses politische Tätigkeitsfeld Einfluss nehmen, werden im Detail vorgestellt. Nur so kann ein „Chinabild“ herausgearbeitet und mögliche handelspolitische Aktivitäten nachvollziehbar gemacht werden. Dieser Arbeitsschritt kann als Bestandsaufnahme der gegenwärtigen Situation vor der Durchführung der empirischen Analyse anhand der Fachliteratur verstanden werden und hat daher eher deskriptiven Charakter. Hier wird das erforderliche Grundverständnis für die spätere Analyse und Bewertung (Kapitel 4) der Forschungsfrage gelegt. In den nächsten drei Teilabschnitten wird die allgemeine politische (3-1) und im Speziellen die handelspolitische (3-2) Marschroute der USA der letzten Jahre gegenüber der VR China erörtert, die maßgeblich von einem bestimmten China-Image (3-3) der Bevölkerung und der Regierung herrührt.

3-1 Die US-amerikanische Chinapolitik

Die bilateralen Beziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und China sind seit Jahrzehnten von Ambivalenzen gekennzeichnet. Dabei rücken wirtschafts- und sicherheitspolitische Interessen in den Fokus der öffentlichen Diskussion und stellen oft ein schwieriges Spannungsverhältnis dar (Möller 2004 S.6). Während China nach der kommunistischen Machtübernahme 1949 und der Intervention im Koreakrieg 1950 in der amerikanischen Öffentlichkeit als eine der größten Gefahren für den internationalen Frieden galt (Rothgeb 2001 S.223), avancierte es im Februar 1972 infolge der Annäherungspolitik *Nixons* und der Neuausrichtung durch das *Shanghai-Kommuniqué*⁶³ plötzlich vom ideologischen Gegner der USA zum strategischen Partner im Kampf gegen die Sowjetunion (Minkenberg 1999 S.77).

Dennoch bedeutete auch die Wiederaufnahme der diplomatischen Beziehungen zu China unter Präsident *Carter* im Jahre 1979 keine langfristige Stabilität. Die strategische

⁶³ Im *Shanghai-Kommuniqué* wurden die jeweiligen außenpolitischen Perspektiven niedergelegt, mit dem Ziel, eine langfristige Normalisierung der Beziehungen zwischen beiden Nationen herbeizuführen. Dieses *window of opportunity* öffnete sich nach wiederholten Grenzstreitigkeiten, die zu einem Konflikt zwischen China und der Sowjetunion herangewachsen waren (Kolkmann 2005a S.60).

Zweideutigkeit der USA hinsichtlich der Taiwanfrage⁶⁴, das Massaker auf dem Platz des Himmlischen Friedens 1989, der Spionagefall in einem US-Kernforschungszentrum⁶⁵ und Wahlkampfspenden seitens der chinesischen Regierung im Jahre 1998 oder erst kürzlich der Abschuss eines chinesischen Wettersatelliten stellten die Beziehungen immer wieder auf eine harte Probe (Cronin 2007). Ferner markierte das Ende des Zweiten Weltkriegs einen Einschnitt in den amerikanisch-chinesischen Beziehungen, der eine Neupositionierung erforderte. Die folgenden Administrationen unter *Bush Sr*, *Clinton* und *Bush Jr* hatten somit noch größere Schwierigkeiten, eine konsistente Chinapolitik zu verfolgen, als ihre Vorgänger. Ursächlich hierfür war der wachsende Einfluss innenpolitischer Faktoren sowie der Dissens zwischen Exekutive und Legislative⁶⁶ in Bezug auf die amerikanische Chinapolitik, der in den 90er Jahren die politische Agenda zwischen beiden Staaten erweiterte (Kolkmann 2005b S.7). Die Chinapolitik wandelte sich zu einem *intermestic issue*, das innen- (*domestic*) und außenpolitische (*international*) Aspekte vereint (Hammond 1994 S.97).

Nur so lassen sich die gegensätzlichen Äußerungen, bspw. seitens der *Clinton*- oder *Bush*-Administrationen gegenüber China erklären. So hatte *George W. Bush* China im Wahlkampf 2000 noch als „strategischen Wettbewerber“ der USA bezeichnet, um sich von *Clintons* Konzept der „strategischen Partnerschaft“ zu distanzieren (Rudolf 2006b S.13). Im Endeffekt hätte eher *Bush* als *Clinton* das Etikett des *engagement*⁶⁷ gegenüber Peking verdient, wurden doch nach dem 11. September 2001 gemeinsame Anstrengungen im Kampf gegen den Terror und in der Lösung des nordkoreanischen Atomproblems initiiert (Kolkmann 2005b S.18).

⁶⁴ So bekennt sich die US-Regierung seit 1979 einerseits zur Ein-China-Politik zugunsten der VR China, unterhält aber andererseits breit gefächerte Sonderbeziehungen unterhalb der diplomatischen Ebene zu Taiwan. So definiert der *Taiwan Relations Act* von 1979 die Bedrohung der Sicherheit Taiwans als Bedrohung US-amerikanischer Interessen. Moderne Waffenlieferungen auf dessen Grundlage an Taiwan sind ständiger Streitpunkt zwischen Washington und Peking (Heilmann 2004 S.263, Irlenkaeuser 2005 S.85).

⁶⁵ So wurde der taiwanesischer Wissenschaftler *Wen Ho Lee* der Weitergabe nationaler Sicherheitsgeheimnisse an China verdächtigt. Obwohl er für mehrere Monate inhaftiert worden war, konnte ihm nur ein nachlässiger Umgang mit den *top secret* Daten seiner Arbeitsstelle nachgewiesen werden (Kolkmann 2005a S.71f.).

⁶⁶ Zudem hat sich gezeigt, dass bestimmte Koalitionsmuster keine überragende Rolle im Hinblick auf die amerikanische Chinapolitik spielen. Vergleiche hierzu die Frage nach der Verabschiedung des PNTR-Gesetzes (siehe auch Kapitel 3-2-2 oder Kolkmann 2005a S.107ff.). In diesem Sinne ist es für die Chinapolitik nicht wesentlich, ob eine einheitliche (*unified*) oder geteilte (*divided*) Regierung vorhanden ist, also Präsidentenamt und Kongressmehrheit von der gleichen oder von verschiedenen Parteien gebildet wird (Kolkmann 2005b S.12). *Rudolf* hingegen schreibt wechselnden Koalitionsmustern (Triumph der Demokraten im Kongress) in Bezug auf zukünftige Chinafragen wieder mehr Einfluss zu (Rudolf 2006b S.19).

⁶⁷ In der Fachliteratur wird nach drei strategischen Ansätzen für den Umgang mit China differenziert: *engagement*, *containment* und *conagement* (Shambaugh 1996 S.183ff.). Das *engagement* ist eine Kooperationsstrategie auf militärischer, wirtschaftlicher oder politischer Ebene und wird auch als Einbindungspolitik bezeichnet (Möller 2006 S.14). *Containment* bezeichnet eine Politik der Eindämmung, wobei versucht wird, Chinas machtpolitischen Aufstieg zu verhindern. Wirtschaftliche Beziehungen werden der Sicherheitspolitik untergeordnet (Irlenkaeuser 2005 S.41). Die Politik des *conagement* ist eine Mischung der ersten beiden Ansätze. Hoffnungen auf langfristig positive Entwicklungen werden mit einer Risikoversorge kombiniert, für den Fall einer chinesischen Herausforderung Washingtons (Rudolf 2006a S.70, 2006b S.10ff.).

An der deklaratorischen und operativen Politik, die mittlerweile mit den Adjektiven „offen, konstruktiv und kooperativ“ umschrieben wird, zeigt sich auch die anhaltende Ungewissheit über die Motive des anderen (Möller 2006 S.12). Der Schluss liegt nahe, die Chinapolitik sei sichtlich vom *congagement*-Ansatz geleitet (Solomon 2005 S.A1). Das zweigleisige Konzept wird auch „hedged integration“ (Lampton 2005 S.75) genannt und ist von politischer Koordination sowie wirtschaftlicher Integration bei gleichzeitiger strategischer Absicherung gegen militärische Erwägungen geprägt (Rudolf 2006b S.13). *Möller* hingegen attestiert, dass seit dem Amtsantritt *Bushs* das amerikanisch-chinesische Verhältnis vier Phasen durchlaufen hat: „halbherzige Konfrontation, halbherzige Koordination, Vernachlässigung und drohenden Orientierungsverlust“ (Möller 2006 S.12). Diesen Orientierungsverlust charakterisiert *Lachman* als „kid gloves approach to China“ (Lachman 2006 S.2), also als Unfähigkeit der amerikanischen Regierung, eine klare Stellung gegenüber China zu beziehen. Ist China nun Freund oder Feind? Diese Politik resultiert letztendlich aus sich widersprechenden China-bildern in der Öffentlichkeit, wie Kapitel 3-3 illustriert. Doch zunächst wird im Rahmen der Beschreibung der amerikanisch-chinesischen Handelsbeziehungen gezeigt, weshalb der ehemalige US-Handelsbevollmächtigte und stellvertretende Innenminister *Zoellick* mit seiner Rede vor dem *National Committee on US-China Relations* China als „responsible stakeholder“ (Zoellick 2005 S.7) charakterisierte.

3-2 US-chinesische Handelsbeziehungen

Um Implikationen aus der allgemeinen politischen Wahrnehmung auf die Forschungsfrage zu übertragen, muss die Einschätzung des Verhältnisses zwischen den beiden Staaten anhand der Handelspolitik⁶⁸ erfolgen. Soll die Frage beantwortet werden, ob China nun ein ökonomischer Partner oder Feind der USA ist, lohnt ein Blick auf die wirtschaftspolitische Agenda, welche maßgeblich dieses Verhältnis determiniert. Dabei setzte nach Ende des Kalten Krieges ein Prozess der Demokratisierung und Pluralisierung der Außenpolitik⁶⁹ ein, der auch nicht vor

⁶⁸ Die Handelspolitik wird hier in einem sehr weiten Sinne definiert. Wie auch Fußnote 69 andeutet, ist Handelspolitik auch als ein Teil der Innenpolitik zu sehen. Aspekte wie bspw. die Währungspolitik, Fragen zum Staatshaushalt oder zum Rechtsvollzug werden eingeschlossen, auch wenn sie nicht in den unmittelbaren Einflussbereich des Handelsministeriums oder des US-Handelsbeauftragten fallen. Dennoch müssen solche Maßgaben im Rahmen eines Verhandlungsprozesses oder ökonomischen Dialoges im Auge behalten werden (Devereaux / Lawrence / Watkins 2006 S.229). Der *Bipartisan Trade Promotion Authority Act* von 2002 bspw. „includes environmental and labor provisions as principal negotiating objectives“ (Hornbeck / Cooper 2006 S.7).

⁶⁹ Bevor *Clinton* den Kurs der „strategischen Partnerschaft“ einschlug, bezeichnete er die chinesische Führung in seinem Präsidentschaftswahlkampf 1992 als „butchers of Beijing“ (Safire 2000 S.9). Hierbei erfolgte eine Kopplung zwischen Handelsprivilegien und der Verbesserung der Menschenrechtssituation (Destler 2005 S.274, Irlenkaeuser 2005 S.116, Kolkman 2005a S.92, 2005b S.25). Obwohl er später von dieser konditionierten Forderung abrückte, war „Außenpolitik Teil der Innenpolitik geworden beziehungsweise einem innenpolitischen Primat zugeordnet“ (Hacke 2001 S.579) und auch Handelspolitik ein *intermestic issue* (Kolkman 2005a S.81).

der Handelspolitik Halt machte (Kolkmann 2005b S.17). Neue Teilnehmer wie Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften oder Menschenrechtsgruppen traten auf den Plan. Auch wurden weitestgehend die Zuständigkeiten der Exekutive verwischt, so dass selbst Ministerien der Arbeit, der Landwirtschaft, der Finanzen oder der Verteidigung zu einer quantitativen Zunahme der am handelspolitischen Entscheidungsprozess beteiligten Akteure geführt haben (Kolkmann 2005a S.45f.). Welche Konstellationen und Mechanismen für die Ausgestaltung der Chinapolitik relevant sind und welche Rolle die Exekutive und die Legislative dabei spielen, wird zunächst anhand der Grundlagen und Entwicklungslinien der US-amerikanischen Handelspolitik gegenüber China gezeigt.

3-2-1 Grundlagen US-amerikanischer Handelspolitik

Präsident und Kongress sind bei der Formulierung der Handelspolitik aufeinander angewiesen, oftmals wird das Verhältnis als „creative tension“ (Nakayama 2006 S.4) beschrieben. Obwohl die Verfassung die Zuständigkeit der Handelspolitik eindeutig dem Kongress zuspricht⁷⁰, hat der Präsident gemäß Art. 2 „exclusive authority to negotiate treaties and international agreements and exercises broad authority over the conduct of the nation’s foreign affairs“ (Hornbeck / Cooper 2006 S.2). Dennoch stellt sich die Verfassungswirklichkeit heute weitaus differenzierter dar als ursprünglich vorgesehen. Hatte der Kongress in den ersten 150 Jahren der amerikanischen Republik seine exklusiven Befugnisse noch ausgeübt, kam es in den 30er Jahren des letzten Jahrhunderts zu einer eigentümlichen Aufgaben- und Kompetenzverteilung zwischen Legislative und Exekutive, die unter dem Namen des *Trade Policy Game*⁷¹ subsumiert wird (Kolkmann 2005a S.35). Diese neuerliche Arbeitsteilung funktionierte bis in die späten 60er Jahre fast reibungslos, solange das Ziel der Zollsenkung Hauptbestandteil der Verhandlungen⁷² war (Kolkmann 2005a S.37f.). Dem goldenen Zeitalter der Interaktion zwischen *White House* und *Capitol Hill* folgte eine handelspolitische Krise, nachdem der „Congress passed a resolution in 1966 opposing non-tariff commitments made by the Johnson Administration that had not been approved“ (Hornbeck / Cooper 2006 S.3).

⁷⁰ Gemäß Art. I, Abschnitt 8, Sätze 1 und 3 der amerikanischen Verfassung gilt: „The Congress shall have power to lay and collect taxes, duties, imposts, and exercise [and] regulate commerce with foreign nations“ (Destler 2005 S.14).

⁷¹ Auslöser hierfür war der *Smoot-Hawley Tariff Act* von 1930, der den von der Großen Depression gebeutelten US-Produzenten hohe Schutzzölle garantierte. Da Vergeltungsmaßnahmen der Handelspartner im Sinne von Strafzöllen aber einen adversen Effekt auslösten und die Wirkungen der Rezession erhöhten, beauftragte der Kongress den Präsidenten mit Hilfe des *Reciprocal Trade Agreement Act* von 1934, Verhandlungen mit der Absicht zu führen, die Zölle auf ihr ursprüngliches Niveau zu senken. Dabei konnte der Präsident neue Zölle ohne zusätzliche Legislatur proklamieren. Mit der Delegation der hauptsächlichen Handelsbefugnis an die Exekutive konnte sich der Kongress protektionistischen Drucks entledigen (Pastor 1980 S.78f.)

⁷² Die sogenannte *Kennedy-Runde* zwischen 1963 und 1967 hatte im Rahmen der GATT-Verhandlungen als Letzte diesen Fokus (Holtfrerich 1991 S.362).

Die zunehmende Bedeutung nichttarifärer Handelsschranken verlangte nach einer Neuordnung und Schaffung eines Verfahrens für die Verhandlung und Ratifizierung solcher Abkommen. Da in der Folge wirtschaftlich starke Länder ihren Rückstand gegenüber den USA verringern konnten, erfolgte im Rahmen des *Trade Act* von 1974 eine erneute Kodifizierung des *Trade Policy Game* (Holtfrerich 1991 S.384ff.). Der geschaffene *Fast-Track*-Mechanismus⁷³ erlaubte dem Präsidenten, die Außenhandelspolitik wieder in den breiteren Kontext der nationalen Agenda zu integrieren (Kolkmann 2005a S.39f.). In der Folgezeit ermöglichten weitere Gesetze⁷⁴ die Glaubwürdigkeit und Handlungsfähigkeit der Exekutive im Rahmen solcher Verhandlungen. Der dritte Bruch erfolgte zwischen 1994 und 2001, als der Kongress die Bevollmächtigung für die *Clinton*-Administration abermals verweigerte. Letzteres Ereignis verlieh der Handelspolitik endgültig ihren universellen Charakter und führte zu der bereits erwähnten Pluralisierung und Demokratisierung. Mit dem Umfang der *trade bills* wuchs auch der Spielraum der Handelspolitik⁷⁵ (Destler 2005 S.310ff.). Doch weshalb all diese Ausführungen? Inwieweit helfen sie bei der Erörterung der Forschungsfrage? Zunächst einmal rechtfertigen sie durch die breite Auslegung der Handelspolitik ihre Eignung als Untersuchungs- und Gestaltungselement für das wirtschaftliche Verhältnis zwischen den USA und China. Ferner liefert die Handelspolitik quantitative Aussagen zum Kern der Wettbewerbsfähigkeitsdebatte. So konnten die USA von der dramatischen Absenkung der heimischen und auswärtigen Handelsschranken enorm profitieren, was sich in einer wirtschaftlichen Überlegenheit und Prosperität bis weit in die 60er manifestierte (Holtfrerich 1991 S.363). Dabei beläuft sich der dadurch aggregierte Wohlfahrtsgewinn⁷⁶ jährlich auf ungefähr eine Billion US-\$, was immerhin fast 10% des BIP ausmacht. „The annual standard of living of the average US family is about \$ 9,000 higher as a result“ (Bergsten 2005a S.32). Inwieweit diese Zahlen auf China anwendbar sind, klärt der nächste Abschnitt.

⁷³ Dabei hatte der Präsident wieder freie Hand bei der Aushandlung von Handelsabkommen, während die beiden Kammern des Kongresses sich außenpolitisch absichern und fortwährend ihre Partikularinteressen repräsentieren konnten (Hornbeck / Cooper 2006 S.4f.) Die *Bush*-Administration entschied sich, auf den Zusatz *Fast-Track* zu verzichten und verwendet seit dem den neutralen Begriff *trade promotion authority* (Bergsten 2005a S.36ff.).

⁷⁴ Zu diesen Gesetzen gehören der *Trade Agreements Act* von 1979, der *Trade and Tariff Act* von 1984 und der *Omnibus Trade and Competitiveness Act* von 1988, unter dessen Obhut der erfolgreiche Abschluss des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) gelang (Holtfrerich 1991 S.378).

⁷⁵ Siehe hierzu die Anmerkungen zum *Bipartisan Trade Promotion Authority Act* von 2002 in Fußnote 68 auf Seite 25. Die Handelspolitik stieg nach dem Ende des Kalten Krieges und dem Wegfall der sicherheitspolitischen Klammer vom Status der *low politics* zu *high politics* auf, zudem kam es zum Bruch des kulturellen und prozeduralen Konsenses in der politischen Elite. Weder eine überparteiliche Unterstützung des Kongresses bei wichtigen außenpolitischen Vorhaben noch eine institutionelle Absicherung auf parlamentarischer Seite (*Foreign Affairs Committee, Ways and Means Committee*) konnte garantiert werden (Kolkmann 2005a S.41 ff.).

⁷⁶ Zu einzelnen detaillierten Handelsgewinnen kann die Studie von *Bradford, Grieco* und *Hufbauer* konsultiert werden (Bradford / Grieco / Hufbauer 2005). Siehe auch Fußnoten 238 und 239 auf Seite 76.

3-2-2 Entwicklungslinien US-chinesischer Handelsbeziehungen

Maßgebend hierfür sind seit Ende des Zweiten Weltkriegs zwei übergeordnete Ziele, die der US-Handelspolitik zugrunde liegen: „promoting an increasingly open, rules-based international trade system, and capturing the economic benefits of more open global markets for the American people“ (USTR 2006a S.7). Dabei soll die inländische Konjunktur belebt und das reale Einkommen durch Exportwachstum und Schaffen von Arbeitsplätzen in den Segmenten gesteigert werden, in denen die USA am wettbewerbsfähigsten sind. Dieses kann auf zwei Arten forciert werden: erstens durch die Absenkung von Importschranken und die damit verbundene Erhöhung der Kaufkraft und der Angebotsvielfalt für die einheimische Bevölkerung. Hierbei werden durch die verstärkte Konkurrenz Anreize für US-amerikanische Unternehmen generiert, produktiver und innovativer zu arbeiten. Zweitens erwies sich die Handelsliberalisierung⁷⁷ oftmals als ein Win-win-Unterfangen, bei dem die Steigerung der weltweiten Einkommen und der weltweiten Produktion durch Spezialisierung der jeweiligen Produzenten erfolgte (Lovett 1999 S.11f., USTR 2006a S.7f.). Kurz gesagt, versucht die Handelspolitik alle Ziele zu verwirklichen, welche in der oben genannten Definition der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft⁷⁸ subsumiert wurden. „Although generally consistent with US trade policy, US trade policy towards China has had some distinct features and has evolved over the past few decades“ (USTR 2006a S.8). Tabelle 3 auf Seite 29 gliedert die US-chinesischen Handelsbeziehungen in sechs Entwicklungsphasen.

Bis in das Jahr 1978 haben handelspolitische Aktivitäten zwischen den beiden Ländern nicht stattgefunden oder sind aufgrund ihres geringen Umfangs⁷⁹ zu vernachlässigen (Askari et al. 2003 S.15ff.). Erst mit der Unterzeichnung des *Trade Relations Agreement* im Jahre 1979, welcher den Meistbegünstigtenstatus (MFN) auf reziproker Basis ab 1980 sicherstellte, und den folgenden chinesischen Wirtschaftsreformen durch *Deng Xiaoping* (Morrison 2005 S.1)

⁷⁷ Die Handelsliberalisierung vollzieht sich nach *Bergsten* auf drei Ebenen der Übereinkunft: erstens auf der bilateralen Ebene im Rahmen von Freihandelsabkommen mit einzelnen Ländern oder kleinen Gruppen hiervon, zweitens im Rahmen der „megaregional FTA“ (Bergsten 2005 S.33) wie bspw. mit Lateinamerika sowie drittens auf der multilateralen Ebene durch die Kanäle der Welthandelsorganisation. Zusammengefasst wird dieser dreifältige Ansatz als „competitive liberalization“ (Bergsten 2005 S.33), wobei implizit nicht teilnehmende Länder unter Zugzwang gesetzt werden, Verluste durch eine mögliche Handelsumlenkung (*trade diversion*) zu erfahren (Bergsten 2005 S.35ff.). Weitere Ziele der US-amerikanischen Handelsliberalisierung sind die Armutsbekämpfung, die Unterstützung eines nachhaltigen wirtschaftlichen Wachstums sowie die Erhaltung der Souveränität und Stabilität der Handelspartner (USTR 2006a S.8).

⁷⁸ Siehe Definition der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft in Kapitel 2-1 auf Seite 6.

⁷⁹ So betrug das Handelsvolumen zwischen den USA und China im Jahre 1978 gerade mal 1,1 Mrd. US-\$ (Askari et al. 2003 S.19, BEA 2007a), angesichts eines gesamten Umschlages von 37,5 Mrd. US-\$ mit Japan im selben Jahr ein Bruchteil von ca. 3% (BEA 2007a). Dieser Vergleich wird auch aus Abbildung C-1 in Anhang C auf Seite 109 ersichtlich. Für eine detaillierte Übersicht zur Handelsstatistik zwischen den USA und Japan siehe Tabelle C-1 in Anhang C auf Seite 117.

explodierte das Handelsvolumen zwischen beiden Ländern, wie Tabelle C-2 in Anhang C auf Seite 118 im Detail illustriert.

<i>Phase</i>	<i>Charakterisierung</i>	<i>Handelspolitische Ereignisse</i>
1950-1971	<i>US-Handelsembargo und Wiederaufbau Chinas unter internationaler Isolation</i>	<i>US-Handelsembargo (1950-1971)</i>
1972-1978	<i>Handelspolitisches „Tauwetter“ und das Ende der Kulturellen Revolution in China</i>	<i>Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen (1972)</i>
1979-1989	<i>Verbesserte Handelsbeziehungen und Chinas wirtschaftliche Reformen</i>	<i>Meistbegünstigtenstatus (MFN) auf einer reziproken Basis (1979)</i>
1990-2001	<i>Handelspolitischer Dialog und Bemühen um die Aufnahme Chinas in das Welthandelssystem</i>	<i>Status der Permanent Normal Trade Relations (PNTR) (1999), Aufnahme in die WTO (2001)</i>
2001-2005	<i>Vertiefung des handelspolitischen Dialogs und Umsetzung der Ziele gemäß den WTO-Vorlagen</i>	<i>Im Rahmen der WTO: TRIPS-Vereinbarung (2001), SCM-Vereinbarung (2001)</i>
Ab 2006	<i>Komplexe und dynamische Handelsbeziehung auf mannigfaltigen Ebenen</i>	<i>Spezielle Vereinbarungen auf Branchenebenen: MoU (2006-2008), Ablauf spezifischer Abkommen: MFA (ab 2006), WTO-Schutzparagrafen (2013), NME-Status Chinas (2016)</i>

Tabelle 3 Entwicklungsphasen US-chinesischer Handelsbeziehungen

Quellen: eigene Darstellung nach Askari et al. 2003 S.15ff., Destler 2005 S.274f., Lum / Nanto 2007 S.2f., Hufbauer / Wang / Sheth 2006 S.79f., USTR 2006a S.8ff.

Diese Entwicklung schlug sich in zweistelligen Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) zwischen 1983 und 1988⁸⁰ nieder (Askari et al 2003 S.18), bis das Massaker auf dem Platz des Himmlischen Friedens den Boom kurzfristig stoppte (Destler 2005 S.274). Dieses Ereignis hatte keine Auswirkungen auf die Quantität des bilateralen Handels (siehe Tabelle C-2 in Anhang C), wohl aber auf den Umfang und die Akzentuierung der Handelspolitik. Zwar wurde der MFN-Status für China beibehalten, aber auch gleichzeitig Gegenstand zweier Konditionen⁸¹. Neben der jährlichen Inspektion durch den Kongress wurde der MFN-Status mit der Erfüllung von Menschenrechtsnormen in Zusammenhang gebracht (Askari et al. 2003 S.20, Nakayama 2006 S.9f.). Trotzdem war die US-Handelspolitik bereits seit 1986⁸² darauf bedacht, alle wichtigen grundlegenden Abkommen mit China auszuarbeiten, um das Land in das Rechtssystem des Welthandels zu integrieren. 15 Jahre später hatte die US-amerikanische Handelspolitik dieser Epoche „achieved its key objectives with the accession of China to the

⁸⁰ Für alle weiteren quantitativen Angaben zum Wachstum des BIP siehe auch Tabelle C-2 auf Seite 118.

⁸¹ Weitere Sanktionen der USA als Reaktion auf das Massaker am *Tiananmen Square* waren neben dem Abbruch aller hochrangigen Beziehungen am 20. Juni 1989 zwischen beiden Ländern eine Reihe weiterer Beschränkungen im militärischen Bereich, die aber alle spätestens mit dem Besuch des damaligen chinesischen Außenministers *Quan Qishen* am 30. November 1990 aufgehoben worden sind (Askari et. al 2003 S.90f.)

⁸² Gleichzeitig setzte hier die Phase der Exportorientierung ein, die sich auf Wettbewerbsvorteile Chinas in der arbeitsintensiven Produktion konzentrierte (Fischer 2005 S.17).

WTO in late 2001“ (USTR 2006a S.8). Basis hierfür war 1999 ein bilaterales Abkommen zur dauerhaften Normalisierung der US-chinesischen Handelsbeziehungen (PNTR⁸³), welches im Mai 2000 verabschiedet wurde (Destler 2005 S.276f., Kolkmann 2005b S.5ff., Nakayama 2006 S.14). Zeitgleich stieg das bilaterale Handelsvolumen von 8 auf 121 Mrd. US-\$ an und China avancierte zum viertgrößten Handelspartner der USA (USCB 2007a). Die fünfte Phase der US-Handelspolitik gegenüber China zwischen 2001 und 2005 hatte das Ziel, „to monitor China’s integration into the global trading system and ensure compliance with its accession obligations“ (USTR 2006a S.9). Dabei hing die Einschätzung Chinas größtenteils von der Umsetzung seiner WTO-Verpflichtungen⁸⁴ ab. Der bilaterale Handelsdialog wurde auf allen Ebenen vertieft, das Handelsvolumen stieg auf über 342 Mrd. US-\$ und China zum drittgrößten Handelspartner auf (Lum / Nanto 2007 S.8, USCB 2007a, USCB 2007b S.6).

Seit dem Eintritt in die WTO stiegen die US-Exporte nach China fünfmal schneller als in die übrige Welt, aber auch das Handelsbilanzdefizit auf eine Höhe von 232 Mrd.US-\$⁸⁵ (USCB 2007b S.6). Dennoch sind diese positiven Entwicklungen erst eingetreten, nachdem die USA damit drohten, handelsbezogene Rechtsmittel auf nationaler und supranationaler Ebene geltend zu machen. Insofern wird die Zukunft der nunmehr komplexen und dynamischen Handelsbeziehungen zeigen, ob ökonomische Vor- oder Nachteile überwiegen (USTR 2006a S.10f.). Der Handlungsbedarf ist aufgrund des Ablaufs einzelner Abkommen dringend, wie Tabelle 3 zeigt (Bergsten 2005a 33ff., Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.79), so dass ein Zusammenspiel aus handelspolitischen und wirtschaftlichen Maßnahmen erforderlich ist, welches die Bestandteile der Definition der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in einem günstigeren Sinne kanalisiert.

3-3 Das Chinabild der USA

Einen wichtigen Beitrag zur Handhabung dieser Beziehung leistet auch das Bild Chinas in den Köpfen von Politikern, Wirtschaftsmanagern und Staatsbürgern. Prinzipiell lässt sich das Stimmungsbild der US-Amerikaner gegenüber der VR China nach unterschiedlichen

⁸³ Dabei lautete die irreführende Bezeichnung des Status einer *most favored nation* (MFN) für China zunächst *normal trade relations* (NTR) und wurde im Folgenden auf Dauer gewährt: *permanent normal trade relations* (PNTR) (Destler 2005 S.274).

⁸⁴ Diese beinhalten Obligationen hinsichtlich der planmäßigen Senkung der Zölle, des verbesserten Marktzugangs für Dienstleistungen, des Schutzes geistigen Eigentums (IPR), der Transparenzerhöhung und der Abschaffung nichttarifärer Handelshemmnisse (USTR 2006a S.9).

⁸⁵ Der Dienstleistungsbilanzsaldo war im Jahre 2006 im Übrigen relativ ausgeglichen und schlug mit einem Umschlagsvolumen von 16 Mrd. US-\$ noch nicht so stark zu Buche, in den Vorjahren (seit 1992) konnten die USA hier einen Überschuss erwirtschaften (USCB / BEA 2007 S.3, USCB 2007a, USITC 2007). Eine genauere Aufschlüsselung hierzu findet sich in Kapitel 4-3-1 ab Seite 59.

Bereichen⁸⁶ differenzieren. Die folgende Einschätzung basiert auf der Grundlage mannigfaltiger Umfragen von Meinungsforschungsinstituten, Zeitungen oder Fernsehsendern⁸⁷. Demnach besteht bei der grundsätzlichen Einstellung gegenüber China eine leichte Neigung zur negativen Betrachtung. Knapp 40% der Befragten hatten China mit den Attributen „mostly favorable“ oder „very favorable“ charakterisiert, während fast jeder Zweite China als „mostly unfavorable“ oder „very unfavorable“ sah⁸⁸ (Gallup 1989, 1991, 1993, 1996-2001, 2000-06, LAT 1989, PRC 1999, 2005-06, Time / CNN / Yankelovich 1999). Schenkt man aktuellen Umfragen Glauben, ergeben sich teils widersprüchliche Ergebnisse⁸⁹ (WPO 2007). Wird explizit nach dem US-chinesischen Verhältnis gefragt, beurteilen 39% die Beziehungen als freundlich, 47% eher als unfreundlich⁹⁰ (Gallup 1999, 2000, 2003, Louis Harris 1979-80, 1982-84, 1994, 1996-98, 2000-01, 2003-05, LAT 1983, Marttila / Kiley 1988). Erstaunlicherweise sind die gemittelten Werte zu beiden Fragen fast kongruent. Dabei erfuhr die Einstellung hinsichtlich der US-chinesischen Beziehungen den gleichen Wandel wie in Bezug auf die allgemeine Attitüde gegenüber China. Während sich die Popularität Chinas vor dem Ende des Kalten Krieges und dem *Tiananmen-Square*-Massaker auf einem Allzeithoch befand (72% allgemeine Einstellung, 59% US-chinesisches Verhältnis), brach sie kurz danach ein (16% allgemeine Einstellung). Der weitere Trend bis zur Gegenwart ist positiv, wobei die Opportunisten immer noch in der Überzahl sind (WPO 2007). Im Großen und Ganzen ist die Stimmungslage als geteilt zu betrachten. Klare Fronten zeichnen sich hingegen ab, wenn zwischen dem Aufstieg Chinas als wirtschaftliche und militärische Macht differenziert wird.

⁸⁶ So lässt sich die Meinungsbildung anhand der allgemeinen Einstellung, des Engagements, des Wesens der Beziehung, anhand ökonomischer und militärischer Stärke, spezieller Aspekte wie der Menschenrechte und Umweltstandards, des Handels oder bspw. zeitnaher Kontroversen mit China (WTO-Beitritt) bestimmen. Zeitpunkt und Art der Fragestellung sind oftmals für den Ausgang maßgebend.

⁸⁷ Zu den wichtigsten Institutionen, deren Datenmaterial verwendet wird, gehören: *ABC, BBC World Service Poll, CBS, Chicago Council on Global Affairs (CCGA), CNN, Fox News, Gallup, GlobeScan, Harris Interactive, Los Angeles Times (LAT), Newsweek, New York Times, NBC News, Program on International Policy Attitudes (PIPA), Pew Research Center (PRC), Potomac Associates and Opinion Dynamic, Princeton Survey Research Associates (PSRA), Time, US Today, Wall Street Journal.*

⁸⁸ Die Werte ergeben sich aus dem geometrischen Mittel von 25 Umfragen zwischen 1989 und 2006, die die „overall opinion of China“ zum Gegenstand hatten (Gallup 1989-2006, LAT 1989, PRC 1998, 2005-06; Time / CNN / Yankelovich 1998). Die detaillierten Umfrageergebnisse sind in Tabelle B-1 in Anhang B auf Seite 101 einzusehen. Letzteres bestätigt auch das Stimmungsbarometer des CCGA, welches Werte von 0 (kalt, ungünstig) über 50 bis 100 (warm, günstig) annehmen kann und China eine „Temperatur“ von 44 attestiert (CCGA 2004a).

⁸⁹ „In May 2006 Pew found 52% saying favorable (12% very, 40% somewhat) and 29% saying unfavorable (10% very, 19% somewhat)“ (PRC 2006a S.10). „The most recent Gallup poll of February 2006 found 44% saying favorable (4% very, 40% mostly) and 49% saying unfavorable (14% very, 35% mostly)“ (WPO 2007). Wurden statt vier nur zwei Antwortmöglichkeiten zugelassen (positiv / negativ), fiel die Zustimmung für China mit 35% noch deutlich geringer aus (BBC World Service Poll 2006).

⁹⁰ Auch hier wurde das geometrische Mittel aus 20 Umfragen zwischen 1979 und 2005 genommen (Gallup 1999, 2000, 2003, Louis Harris 1979-80, 1982-84, 1994, 1996-98, 2000-01, 2003-05, LAT 1983, Marttila / Kiley 1988). Die detaillierten Ergebnisse und Fragestellungen werden in Tabelle B-2 in Anhang B auf Seite 102 präsentiert.

Wie aus Abbildung 3 ersichtlich, existiert eine geteilte Meinung gegenüber China als Wirtschaftsmacht, während mindestens drei von vier Befragten der VR China als militärischer Autorität negativ gegenüberstehen (PIPA 2005 S.2f., PRC 2005a, CCGA 2006).

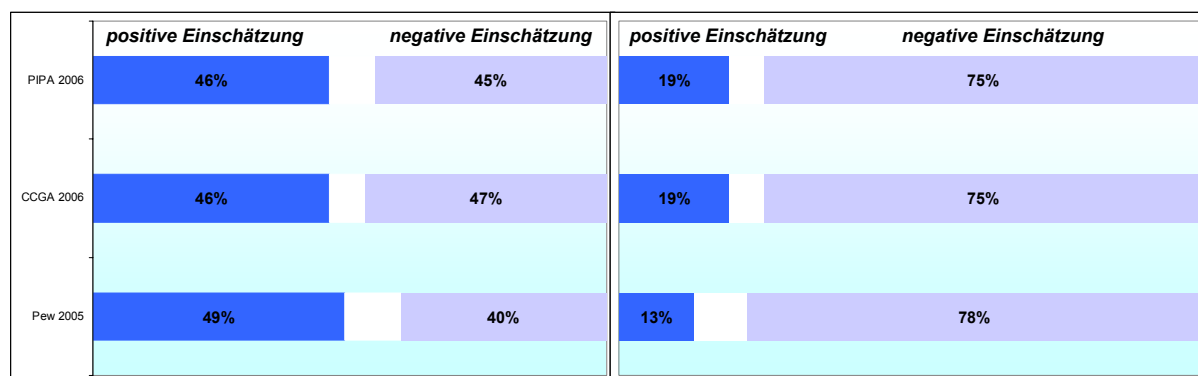


Abbildung 3 China als ökonomische Macht (links) und als militärische Macht (rechts)

*Der Stichprobenumfang beläuft sich bei allen drei Erhebungen auf approx. 1.000 Befragte.

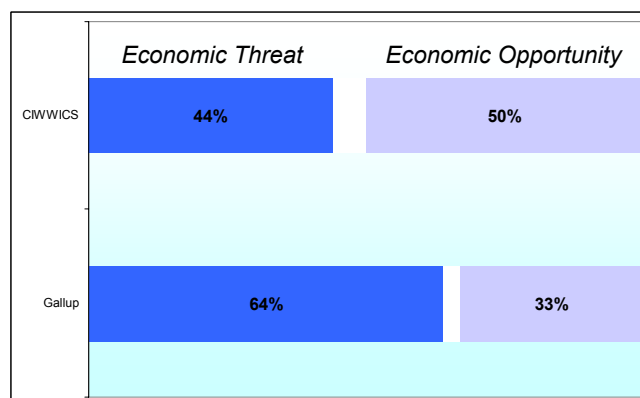
Quellen: eigene Darstellung nach PIPA 2005 2f., PRC 2005a S.60f., CCGA 2006

Stellt man die Forschungsfrage direkt zur Debatte, kommt man zu gegensätzlichen Ergebnissen wie aus Abbildung 4 ersichtlich wird. Während in einer Umfrage vom April 2005 50% der Befragten China als ökonomischen Partner ansahen und 44% die gegensätzliche Meinung vertraten, war in einer anderen Erhebung das Gros (64%) der Auffassung, Peking stelle eine ökonomische Bedrohung dar. Lediglich ein Drittel stufte China als Partner ein (Gallup / CNN / USA Today 2005, CIWWICS / CINAI / I-R 2005a).

Abbildung 4 China als ökonomische Bedrohung und als ökonomischer Partner

*Der Stichprobenumfang beläuft sich bei beiden Erhebungen auf approx. 1.000 Befragte.

Quellen: eigene Darstellung nach Gallup / CNN / USA Today 2005, CIWWICS / CINAI / I-R 2005a



Eine dritte Erhebung aus dem Jahre 1997 kam zu einem ausgeglichenen Resultat⁹¹ (Gallup / Cable News Network / USA Today 1997). Welches China-Image die verschiedenen Organe innerhalb der Politik sowie die unterschiedlichen Gruppen innerhalb der Bevölkerung haben und welche rekursiven Implikationen sich daraus ergeben, wird im Folgenden beschrieben. Den Schwerpunkt bildet die handelspolitische Sichtweise.

⁹¹ Weitere Informationen zu Fragestellungen und Resultaten sind in den Tabellen B-3 bis B-5 in Anhang B auf Seite 103 zu finden.

3-3-1 China-Image der Exekutive

Wie bereits oben erwähnt, wurde China allein von den letzten beiden Administrationen als strategischer Partner und strategischer Wettbewerber porträtiert. *Nakayama* warnt davor, dass „observers reduced the American China-policy community into a simple dichotomy of dragon slayers and panda huggers. (...) Onlookers tended to discount the diverse spectrum of positions on China with the government“ (Nakayama 2006 S.2). Obwohl eine Tendenz besteht, ist die einfache Dualität in der Handelspolitik zwischen einem *bad-cop*-Kongress⁹² und einer *good-cop*-Administration nicht immer gegeben (Kolkmann 2005b S.7, Möller 2006 S.12).

Die US-Handelspolitik geht von der Annahme⁹³ aus, dass der Warenumsatz einen politischen und ökonomischen Nutzen für beide Länder bringt (White House 2006 S.41). Dabei fördert der Handel im Allgemeinen eine effizientere Allokation vorhandener Ressourcen. Zudem bietet der schnell wachsende chinesische Markt die einzigartige Möglichkeit für US-Unternehmen, am Boom teilzunehmen. Der WTO-Beitritt Chinas schafft die Notwendigkeit, dass sich die Nation an die internationalen Regeln anpasst, und treibt so die Mechanismen eines freien Marktes an (White House 2006 S.40). Die zunehmende Interaktion mit der westlichen Welt durch Importe, Exporte und Direktinvestitionen erhöht sowohl die Abhängigkeit als auch den sozialen und ökonomischen Druck für eine wünschenswerte demokratische Entwicklung. Dennoch wirft die ökonomische Einbindung Chinas auch mögliche Probleme für die USA auf. So schafft die mangelnde Umsetzung der rechtlichen und handelspolitischen Standards einen unfairen Wettbewerbsvorteil⁹⁴ zugunsten chinesischer Unternehmen. Dabei könnten eine chinesische Importschwemme und eine unterbewertete chinesische Währung, die auf unverhältnismäßiger Dotierung, unberechtigter Subventionierung oder Intervention seitens der Regierung gründet, eine ernsthafte Bedrohung für US-Unternehmen der jeweiligen Segmente darstellen. Zudem bedeutet das wirtschaftliche Engagement mit China auch immer eine Legitimation seiner Regierung (Lum / Nanto 2006 S.2, White House 2006 S.41f.). Wie diese Aussagen zu bewerten sind, ist Gegenstand von Kapitel 4.

⁹² So wird der Kongress gelegentlich auch als „watch dog“ (Lautz 2005 S.131) oder „guardian of values-based foreign policy“ (Suettinger 2003 S.426) gegenüber China bezeichnet.

⁹³ Sämtliche weiteren Annahmen sind von der *National Security Strategy of the United States of America* herausgegeben, vom Weißen Haus abgeleitet und wurden vom *Congressional Research Service* (CRS) für denselben zusammengefasst (Lum / Nanto 2007). Es handelt sich somit um die Sicht der Exekutive.

⁹⁴ Unfairer Wettbewerb beinhaltet Dumping (Absatz von Importen unter einem vergleichenden Marktpreis, Sektion 731 des *Tariff Act* von 1930), ausgleichende Subventionen (übermäßige Unterstützung der Exportindustrien, Unterparagraphen A und B des Paragraphen VII [Sektion 701 und Sektion 303] des *Tariff Act* von 1930 mit den Zusätzen des *Trade Agreement Act* von 1979, 19 USC §§ 1673ff.) und Verstöße gegen geistiges Eigentum (Sektion 337 des *Tariff Act* von 1930, 19 USC § 1337) (Holtfrerich 1991 S.388ff., Lum / Nanto 2007 S.2). Weitere Ausführungen zu handelspolitischen Streitfällen finden sich in Kapitel 4-2-2 ab Seite 51.

Resümierend lässt sich feststellen, China solle laut US-Handelsbeauftragten eine Rolle als Anteilseigner⁹⁵ bei der Gestaltung des zukünftigen internationalen Handelssystems einnehmen (Möller 2006 S.16). Die gegenwärtige handelspolitische Sichtweise⁹⁶ der Exekutive gegenüber China ist größtenteils positiv, obwohl auch zunehmend Bedenken geäußert werden. Welche Sichtweise der Kongress und die Bevölkerung gegenüber China haben, erörtern die nächsten beiden Abschnitte.

3-3-2 China-Image der Legislative

Die Senatoren und in erster Linie die Abgeordneten des Repräsentantenhauses tun gut daran, als „Vertreter des Volkes“ dessen Meinung aufzugreifen und Interessen zu stärken⁹⁷ (Ellings 2005 S.4). Betrachtet man das Ergebnis der Umfragen aus Abbildung 4 auf Seite 32, wirkt dieses auch oft auf die Politik ein. Vor allem die Legislative verbindet wirtschaftliche Fragen oftmals mit Anliegen zur nationalen Sicherheit im Hinblick auf China, um Forderungen an die Administration durch den Hebel des öffentlichen Drucks zu erhöhen. So sprach die USCC⁹⁸ in ihrem jährlichen Bericht an den Kongress von 2005 folgende Empfehlung aus, um die US-amerikanische Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern: „The Commission recommends that Congress direct the Commerce Department to investigate ways to diminish the transfer of technology to China that is vital to US national security and economic competitiveness“ (USCC 2005 S.3). Obwohl Letzteres nicht wünschenswert ist und Protektionismus schürt, ist es medienwirksam. *Larsen* und *Kirk*⁹⁹ sprechen sich deshalb für eine strikte Unterscheidung zwischen sicherheitspolitischen und wirtschaftlichen Anliegen innerhalb des bilateralen Verhältnisses aus (Larsen / Kirk 2005 S.6). Ferner warnen sie eingehend davor, trotz Frustration über Arbeitsplatzverluste, die Unterbewertung der chinesischen Währung oder andere Aspekte der Handelsagenda die Gesetzgebungsdebatte auf einer emotionalen Ebene auszutragen, da solch eine Diskussion die Effektivität der Handelspolitik untergräbt (Larsen / Kirk 2005 S.13).

⁹⁵ Im Sinne *Zoellicks responsible stakeholder* (Zoellick 2005 S.7).

⁹⁶ Der Leitfaden für die aktuelle Handelspolitik gegenüber China wurde im *Top-to-Bottom-Review* vom Büro des US-Handelsbeauftragten im Februar 2006 niedergelegt (USTR 2006a).

⁹⁷ Das Repräsentantenhaus wird auch als „the people’s house“ (Ellings 2005 S.4) bezeichnet. Im Gegensatz zur Bundesrepublik Deutschland und ihren Bundestagsmitgliedern, sind die Abgeordneten des Repräsentantenhauses viel stärker den Forderungen ihrer Wählerschaft ausgesetzt (Holtfrerich 1991 S.70).

⁹⁸ Die Kommission hegt in ihrem aktuellsten Bericht zudem starke Zweifel daran, dass die VR China der Rolle des von *Zoellick* postulierten *responsible stakeholder* (Zoellick 2005 S.7) gerecht werden kann (USCC 2005 S.1f.). Dieser Standpunkt wurde nochmals bei einem Vortrag der Vizepräsidentin der Kommission *Carolyn Bartholomew* im August 2006 bekräftigt (Bartholomew 2006).

⁹⁹ *Rick Larsen* (R-IL) und *Mark Kirk* (D-OR) sind beide Kongressabgeordnete und Gründer der im Juni 2005 ins Leben gerufenen *US China-Working Group* (Gill / Murphy 2006 S.11).

Die Konsequenzen sind eine Vielzahl von Gesetzesentwürfen¹⁰⁰ seitens des Kongresses, die nach wirtschaftlichen Sanktionen streben. Der wohl bekannteste *Congressional Bill* ist die im Februar 2005 von den Senatoren *Charles Schumer* (D-NY) und *Lindsey Graham* (D-SC) eingebrachte Vorlage mit dem Ruf nach einem vorübergehenden, aber pauschalen Zoll von 27,5% auf alle chinesischen Exporte in die USA (Bergsten 2005b, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.15, LoC 2007). Letzterer schildert dabei folgende Einstellung zu China¹⁰¹: „So my goal, working with Senator Charles Schumer (D-NY), is to tell the Chinese we want trade between our countries to be a win-win situation. (...) We don't want tariffs. But we're not going to sit on the sidelines and watch China cheat us out of market share“ (Graham 2005 S.19). Diese rigide Einstellung spiegelt auch eine Erhebung unter der Bevölkerung vom April 2006¹⁰² wider, die ermitteln wollte, ob die USA in wirtschaftlichen bzw. handelspolitischen Verhandlungen mit China zu hartnäckig seien (WPO 2007). 57% der Befragten sagten, den USA fehle es an Durchsetzungsfähigkeit, 18% äußerten Zufriedenheit über das Verhandlungsniveau, während nur 4% eine zu harte Herangehensweise attestierten (Hart and McInturff Research Companies / NBC News / Wall Street Journal 2006).

Dabei befindet sich der Kongress in einer intensiven Debatte, „whether and when China should be seen as a threat or opportunity, a destabilizing force or a growing stakeholder in the international economy“ (Ellings 2005 S.3). Wird nach den beiden Kammern differenziert, charakterisiert *Kirk* das Verständnis und die Sichtweise des Kongresses gegenüber China wie folgt: „The Senate view is at least multifaceted with some ups and some downs. And the House view toward China is relentlessly negative and highly misinformed“ (Kirk 2006). Diese Unsicherheiten könnten nach Ansicht von *Sutter* durch den Sieg der Demokraten im Kongress eskalieren, da „in Asia, the Democratic majority is forecast to pursue strong trade and economic measures that if successful will seriously disrupt US economic relations with the region and the free trade emphasis of the Bush administration¹⁰³“ (Sutter 2006 S.1). Fernab dieser extremen Behauptungen werden auf jeden Fall Chinas massiver Handelsbilanzüberschuss und Währungsreserven sowie die Antizipation der unfairen währungspolitischen und seine handelspolitischen Aktivitäten den Druck auf die Exekutive erhöhen, einen härteren

¹⁰⁰ Allein zwischen 2003 und 2005 waren 25 solcher Entwürfe gegen China gerichtet (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.15). Eine Übersicht zu protektionistischen Gesetzesentwürfen im Kongress zwischen 2003 und 2007, die sich gegen China richten, bietet Tabelle C-8 in Anhang C auf Seite 122. Eine detaillierte Aufschlüsselung dieser Maßnahmen erfolgt zudem in Abschnitt 4-2-2 ab Seite 51.

¹⁰¹ Das folgende Zitat stammt aus einem Interview von *The International Economy* mit Senator *Graham* (R-SC) mit dem Titel „How the US Congress Views China“ (Graham 2005).

¹⁰² Detaillierte Informationen zur Umfrage finden sich in Tabelle B-6 in Anhang B auf Seite 104.

¹⁰³ Die Einschätzung basiert auf der neuen Personalzusammensetzung der Kongressführung unter der Abgeordneten *Nancy Pelosi* (D-CA) und Senator *Harry Reid* (D-NV), die als rechthaberisch und streitsüchtig gelten. Es wird davon ausgegangen, dass sie in Anbetracht der Präsidentschaftswahlen 2008 eine gegensätzliche Position zur aktuellen Handelspolitik anstreben (Sutter 2006 S.1f.).

Kurs gegenüber China einzuschlagen, auch wenn protektionistische Maßnahmen unterbleiben sollten (Sutter 2006 S.3). Denn das Einzige worüber, Konsens herrscht, ist, „that China is a member of the United Nations Security Council and that it is a large and growing economy situated in Asia. There is also a huge gap between the perceptions of the American people and the policy elite about everything to do with this relationship“ (Bartholomew 2006 S.9f.). In welcher Sichtweise sich diese Kluft äußert, klärt der nächste Abschnitt.

3-3-3 China-Image in der Bevölkerung

Obwohl US-chinesischen Beziehungen inzwischen etwas gereift sind, erzeugen die Komplexität sowie die enorme und außerordentliche Geschwindigkeit der Veränderungen in China Sichtweisen in der Bevölkerung, die von ernsthaften Zukunftssorgen begleitet werden (Lieberthal 2006 S.9, Nakayama 2006 S.19). Zu diesen Anliegen gehören vor allem Angst vor dem Verlust von Arbeitsplätzen, der Zerstörung der Umwelt, der Verletzung der internationalen Arbeitsrichtlinien und der Priorität der Interessen multinationaler Unternehmen. Zwar spricht sich grundsätzlich die Mehrheit der Amerikaner dafür aus, dass die US-Politik das Ziel einer weiteren Handelsliberalisierung verfolgen sollte¹⁰⁴ (Rutgers University / Center for Survey Research and Analysis, University of Connecticut 2001), jedoch befürworten es gleichzeitig viele der Befragten, das Handelswachstum zu unterbinden, falls dieses Ziel mit den oben angeführten Sorgen kollidiert¹⁰⁵ (WPO 2007). Dabei sind viele der Befragten mit der Handhabung der Handelspolitik durch die Administration nicht zufrieden. Bezogen auf China sehen mindestens drei von vier Befragten die zunehmende Macht des Landes als Bedrohung der wesentlichen Interessen der USA an¹⁰⁶ (PRC 2006b, PSRA / PRC 1990, 1994, 1998, 2002, 2004). Ferner sehen 91% die VR China als gegenwärtige oder zukünftige wirtschaftliche Konkurrenz¹⁰⁷ für die USA, wie Abbildung 5 auf Seite 37 illustriert (NBC / Wall Street Journal 2005). Dabei stellt China nach Ansicht von 66% der Befragten laut einer Umfrage von 2005 eine ernsthafte Bedrohung für die Arbeitsplätze in den USA dar¹⁰⁸ (CIWWICS / CINAI / Ipsos-Reid 2005b).

¹⁰⁴ So unterstützen 64% die Aussage, die *Bush*-Administration solle die Absenkung von Handelsschranken fördern, um den Import und Export von Gütern zu erleichtern (Rutgers University / University of Connecticut 2001). Zudem befürwortet es nur eine Minderheit, die Geschwindigkeit des Wachstums des Handels einzuschränken (PIPA 1999, 2004, 2005). Detaillierte Informationen zu den gemachten Aussagen sowie der Fragestellung finden sich in den Tabellen B-7 und B-8 in Anhang B auf Seite 104.

¹⁰⁵ Dabei lautet die Einschätzung der *World Public Opinion* wie folgt: „Increasing international trade is an important goal for the United States, but it should be balanced with other goals, such as protecting workers, the environment, and human rights – even if this may mean slowing the growth of trade and economy“ (WPO 2007).

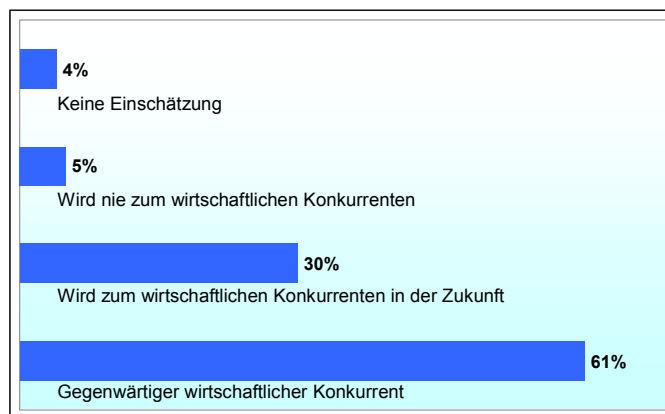
¹⁰⁶ Detaillierte Ergebnisse hierzu in den Tabellen B-9 und B-10 in Anhang B auf Seite 105.

¹⁰⁷ Detaillierte Ergebnisse hierzu in der Tabelle B-11 in Anhang B auf Seite 105.

¹⁰⁸ Detaillierte Ergebnisse hierzu in der Tabelle B-12 in Anhang B auf Seite 106.

Abbildung 5 China als ökonomischer Konkurrent

*Der Stichprobenumfang beläuft sich bei beiden Erhebungen auf approx. 1.000 Befragte.
Quellen: eigene Darstellung nach NBC / Wall Street Journal 2005



Ebenfalls eine hohe Abneigung existiert gegen die chinesischen Handelspraktiken, wobei gegenwärtig gut die Hälfte der Befragten China des unfairen Handels bezichtigt¹⁰⁹ (CCGA 2004b, Lautz 2005 S.129). Auch das Handelsbilanzdefizit stellt für fast zwei Drittel der Befragten ein Problem dar (PRC 2005b), denn die Mehrzahl ist der Meinung, dass die Gewährung des PNTR-Status eher Vorteile für China als für die USA bringe¹¹⁰ (Opinion Dynamics 2000). Deshalb genießt die Handelsvollmacht des Präsidenten auf der Basis der *Trade Promotion Authority* (TPA) auch wenig Zustimmung (Investor's Business Daily, Christian Science Monitor, TIPP 2002). Dennoch muss man bei der Interpretation dieser Umfragen stets vorsichtig sein¹¹¹. So wurde die Bevölkerung bspw. gefragt, wie viel Kenntnis sie über die TPA besitzt. Nicht überraschend ist das Ergebnis: 81% gaben an, „nichts oder nur wenig“ über die Bevollmächtigung zu wissen¹¹² (Women in International Trade Charitable Trust, Epic-Mra 2001). Befragt man hingegen Vertreter aus der Geschäftswelt nach ihren Zukunftsaussichten in China, „an overwhelming 97 percent were optimistic or somewhat optimistic“ (USCBC 2006a).

Subsumierend kann gesagt werden, dass neben der Komplexität der US-chinesischen Handelsbeziehungen an sich eine unterschiedliche Auffassung von Seiten der Exekutive, der Legislative und der Bevölkerung sowie der Geschäftswelt existiert. Letzteres erschwert sicherlich die Einschätzung Chinas aus ökonomischer Sicht. Welche Position – und ob überhaupt eine der geschilderten Positionen – zutrifft und welche Handhabung hierfür angebracht sein sollte, analysiert und bewertet Kapitel 4.

¹⁰⁹ Eine sogar noch höhere Abneigung existierte im Übrigen auch gegen Japan vor allem in den 90er Jahren, 2004 attestierten nur noch 35% Japan Praktiken unfairen Handels (CCGA 1990, 1994, 1998, 2002, 2004). In einer ähnlichen Umfrage von 2004 werfen dabei nur 26% der Europäischen Union und nur 15% Kanada einen unfairen Handel vor (CCGA 2004b). Detaillierte Ergebnisse hierzu in Kapitel 4-2-3 ab Seite 57 und in den Tabellen B-13 und B-14 in Anhang B auf Seite 106.

¹¹⁰ Die Umfrage zum Handelsbilanzdefizit findet sich in Tabelle B-15 auf Seite 107, während Ergebnisse zum PNTR-Status in Tabelle B-16 auf Seite 107 einzusehen sind.

¹¹¹ Großen Einfluss üben auch die Fragestellung sowie der Zeitpunkt aus.

¹¹² Die Umfragen zur TPA können in den Tabellen B-17 und B-18 auf den Seiten 107 und 108 betrachtet werden.

4. Die VR China: Ökonomischer Partner oder ökonomische Bedrohung für die USA?

Die wirtschaftliche Analyse und Bewertung Chinas umfasst die letzten beiden in der methodischen Vorgehensweise¹¹³ aufgeführten Schritte und soll nachstehend alle aus dem Untersuchungskonzept (Kapitel 2) sowie den Ausführungen über Image und Entwicklung der Beziehung (Kapitel 3) gewonnenen Erkenntnisse in einer adäquaten Umsetzung wiedergeben. Abermals sollte die grundsätzliche Frage dieser Arbeit aufgeworfen werden: Ist die VR China eine ökonomische Bedrohung oder ein ökonomischer Partner für die USA?

So wird zunächst das Spannungsverhältnis innerhalb der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas dargestellt (4-1), bevor Felder der Kooperation und Konfrontation zwischen beiden Volkswirtschaften erörtert werden (4-2). Den Abschluss bildet eine Analyse Chinas anhand der Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit (4-3), welche in eine Synopse der potentiellen Chancen und Risiken für die USA mündet (4-4). Um diesem Ansatz Geltung zu verschaffen, sind erstens Stärken und Schwächen der chinesischen Wirtschaft und ihre Implikationen für die USA herauszuarbeiten, zweitens Lehren aus der Vergangenheit (*Japan-Bashing*), Brennpunkte sowie Kooperationssynergien für beide Volkswirtschaften aufzuzeigen und drittens ein Stärke-Schwäche-Profil zu konstruieren, welches den Anforderungen der in der Definition der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, vorgestellten vier *abilities to...* standhält. Resümierend soll darauf im Rahmen des Fazits die Überprüfung der Arbeitshypothesen folgen, die in handelspolitische Empfehlungen münden. „Complex. Contradictory. Confusing“¹¹⁴ (Bergsten et al. 2006 S.1). Diese Adjektive verdeutlichen trefflich das Spannungsverhältnis, an welches eine ökonomische Einordnung Chinas gebunden ist. Dabei müssen die richtigen Teilfragen¹¹⁵ gestellt werden (Bergsten et al. 2006 S.2f.), um das widersprüchliche Verhältnis transparenter zu machen und den USA eine Einschätzung China zu ermöglichen. So kann zunächst gefragt werden, ob die wirtschaftliche Entwicklung Chinas einen weiteren konjunkturellen Aufschwung erlebt oder einen Zusammenbruch erleidet. Welche Implikationen ergeben sich für die USA? Welche Stärken und Schwächen der chinesischen Wirtschaft lassen sich anhand der vier *abilities to (...)* feststellen?

¹¹³ Siehe hierzu Abbildung 2 auf Seite 16.

¹¹⁴ So eröffnen der IIE und CSIS ihre Studie „China: The Balance Sheet“ zur Einschätzung Chinas durch die USA (Bergsten et al. 2006).

¹¹⁵ Einen ähnlichen Versuch unternimmt *Bergsten*, indem er die Einschätzung Chinas durch die USA im Rahmen einer erweiterten Analyse anhand von vier Teilfragen vollzieht: erstens in Bezug auf die inländische Wirtschaft Chinas als „Continued growth or collapse?“ (Bergsten et al. 2006 S.18), zweitens hinsichtlich der chinesischen Transformation als „Democratization or disorder?“ (Bergsten et al. 2006 S.40), drittens im Rahmen von Sicherheitsfragen als „Security partner or rival?“ (Bergsten et al. 2006 S.118) und schließlich als „Economic opportunity or threat?“ (Bergsten et al. 2006 S.73) aus der Perspektive der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, die den Fokus in der vorliegenden Untersuchung bildet.

Auf welchem Fundament ist die heimische Wettbewerbsfähigkeit gebaut? Zu welchem Preis erfolgt der ökonomische Aufstieg? Einen zweiten wichtigen Fragenkomplex bilden die US-chinesischen Handelsbeziehungen. Sind diese eher durch Zusammenarbeit oder Konfrontation gekennzeichnet? Auf welchen Ebenen findet ein ökonomischer Dialog statt? Wo existieren unüberbrückbare Differenzen? Der letzte Teil befasst sich mit der Widerlegung von wirtschaftspolitischen China-Mythen, wie sie durch die voreilige Interpretation der Indikatoren internationaler Wettbewerbsfähigkeit zustande kommen. Ist der Leistungsbilanzüberschuss Chinas schädlich für die Wirtschaft der USA? Ist der Yuan unterbewertet? Macht die Unterbewertung der Währung China wettbewerbsfähiger? All diesen Fragen wird im Folgenden nachgegangen.

4-1 Die chinesische Wirtschaft: Fortwährendes Wachstum oder Zusammenbruch?

Sicherlich ist die rasante Entwicklung der chinesischen Volkswirtschaft die wesentliche Ursache für die Diskussion und Wahrnehmung Chinas als aufsteigende Großmacht. Insofern ist die Analyse des wirtschaftlichen Zustands Chinas die entscheidende Variable zur näheren Bestimmung der chinesischen Wettbewerbsfähigkeit und der damit verbundenen Folgen für die bilateralen Beziehungen zu den USA (Fehlbier 2006 S.23). Bei einer genaueren Betrachtung der Entwicklung und des Zustands der chinesischen Volkswirtschaft stellt sich deren Stärke jedoch als sehr ambivalent heraus, da den enormen Potentialen nahezu ebenso große Herausforderungen gegenüberstehen (Holbig 2003 S.44ff.).

Die chinesische Wirtschaft ist voller Widersprüche. Einerseits verkörpert sie die Schimäre eines kolossalen Binnenmarktes für über 1,3 Mrd. Menschen, welcher sich durch endlose Aufwärtsprojektionen und Rekordprognosen manifestiert, die auf einem schier unerschöpflichen Angebot an billigen Arbeitskräften und aufkommender Konsumentennachfrage beruhen. Andererseits ist sie durch enttäuschte Investoren gekennzeichnet, die infolge flächendeckender Korruption, schwacher finanzieller Infrastrukturen und fehlender Rechtssicherheit immense Einbußen erleiden mussten (Maloney 2003 S.5, Gill / Tay 2004 S.3). Obwohl die chinesische Wirtschaft einem beispiellosen, aber auch gleichzeitig nicht zu prognostizierenden Wandel unterliegt, ist sie von großem ökonomischen Interesse für die USA. Und da die wirtschaftlichen Anliegen der USA zunehmend mit denen Chinas verflochten sind, bedarf es „a more comprehensive, nuanced, informed, and realistic understanding of the China market, both its strengths and its weaknesses“ (Gill / Tay 2004 S.3).

4-1-1 Stärken der chinesischen Wirtschaft

China ist seit drei Jahrzehnten die weltweit am schnellsten wachsende Volkswirtschaft mit einer durchschnittlichen jährlichen Steigerungsrate des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von knapp 9,3%¹¹⁶. Dabei wuchs die chinesische Wirtschaft im Jahre 2006 um 10,7%, also so stark wie seit 1995 nicht mehr (NBSC 2007). Abbildung 6 illustriert das Wachstum des BIP zwischen 1978 und 2006 und enthält eine Prognose für 2007¹¹⁷. Das BIP der USA wuchs im selben Zeitraum im Schnitt um ca. 2,65% pro Jahr (BEA 2007c).

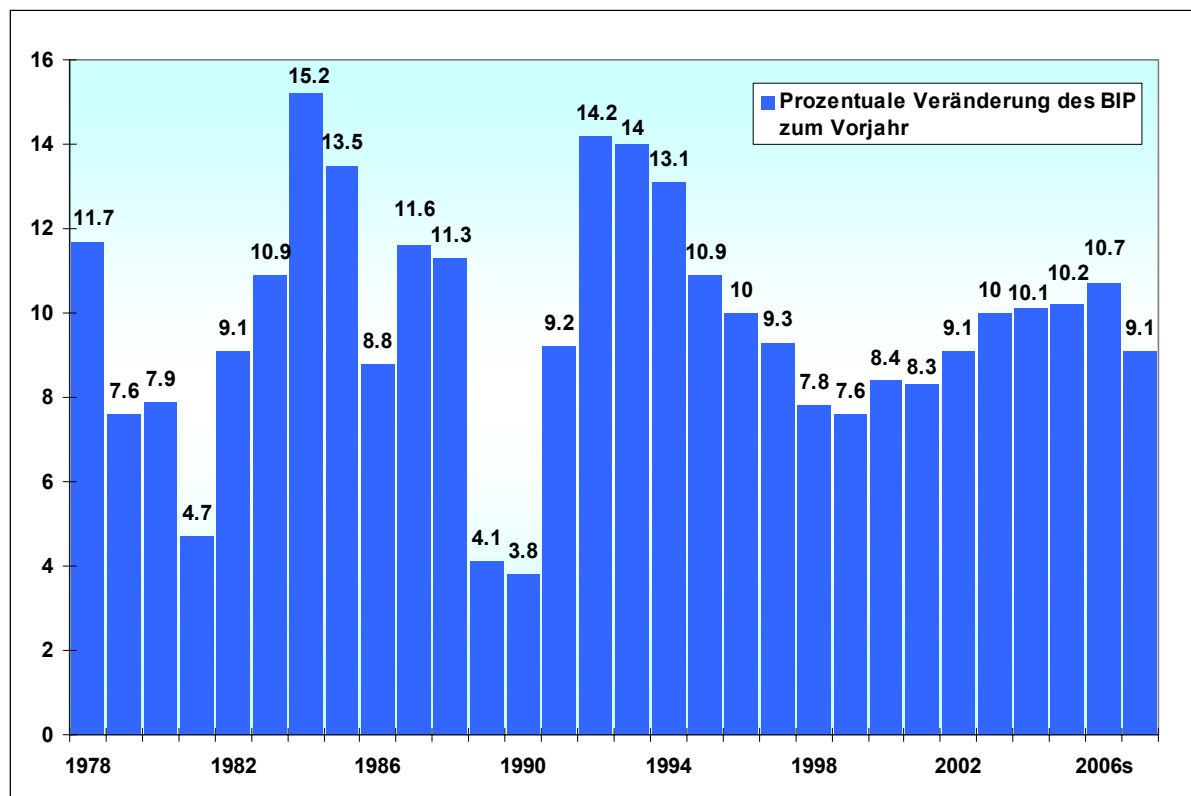


Abbildung 6 Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes in China, 1978-2007 (alle Angaben in %)

* Die Berechnungsgrundlage bilden konstante Preise auf Basis der chinesischen Währung.

** Die Schätzung der Steigerungsrate für das Jahr 2006 mit 10,7% stammt von der Deutschen Bank und wurde vom NBSC im Januar 2007 bestätigt. Die Prognose von 9,1% für das Jahr 2007 ist ebenfalls von der DBR.

Quellen: eigene Darstellung nach Askari et al. 2003 S.16, Deutsche Bank Research (DBR) 2007, IMF 2006b, National Bureau of Statistics of China (NBSC) 2006a, 2007

Summa summarum stieg das reale BIP um das zwölfwache gegenüber dem Niveau von 1978 (NBSC 2006a S.24). Das wäre ein deutliches Indiz für die *ability to earn*.

¹¹⁶ Der Wert entstammt dem geometrischen Mittel aus den Änderungsraten von 1978 bis 2006. Da, wie in den vorherigen Kapiteln bereits angedeutet, erhebliche Unterschiede hinsichtlich des statistischen Materials auftreten, werden im Anhang des Öfteren neben den offiziellen chinesischen Zahlen auch Zahlenreihen von internationalen Organisationen (z.B. IMF, Weltbank) zu dem jeweiligen Interessengegenstand herangezogen. Des Weiteren werden auch Daten von privaten und unabhängigen Institutionen wie der *Deutschen Bank* verwendet. Die Rechnung und eine Abbildung der Steigerungsraten in den USA finden sich in Abbildung C-2 auf Seite 109.

¹¹⁷ Ein Vergleich mit der älteren Literatur (z.B. Askari et al. 2003) zeigt, dass das NBSC im Januar 2006 die Werte der Dekade von 1993 bis 2003 nochmals überarbeitet hat und Dienstleistungen nachträglich berücksichtigt wurden (Bergsten et al. 2006 S.163).

Inzwischen ist China die viertgrößte Volkswirtschaft der Welt¹¹⁸ und die drittgrößte Handelsnation¹¹⁹ mit Tendenz nach oben (Gill / Murphy 2006 S.2, Lardy 2006a, Elwell / Labonte / Morrison 2007 S.1, IBRD 2007a). So wird China 2008 die Bundesrepublik Deutschland als drittgrößte Volkswirtschaft ablösen (Handelsblatt 2007a). Legt man hingegen das Pro-Kopf-Einkommen zugrunde, liegt China mit ca. 1.700 US-\$ im Jahre 2005 auf einer Höhe mit Ländern wie Ägypten, Syrien oder Paraguay und noch weit hinter den USA mit 42.000 US-\$ zurück¹²⁰ (Enright 2005 S.17, IMF 2006a, 2006b). Das wirtschaftliche Wachstum hatte enorme Wohlfahrtseffekte für die chinesische Bevölkerung. Die Lebenserwartung – für ein Entwicklungsland sowieso schon auf einem beachtlichen Niveau – stieg im Durchschnitt auf 71 Jahre, während das Analphabetentum auf 7% sank und der Anteil der ländlichen Bevölkerung, welche unter der Armutsgrenze lebt, von ehemals über 250 Mio. im Jahre 1978 auf 26 Mio.¹²¹ im Jahre 2004 reduziert werden konnte (Bergsten et. al. 2006 S.18, CIA 2007). Letzteres trifft auch den Kern der Wettbewerbsfähigkeitsdiskussion im ganzheitlichen Sinne, der *ability to perform*. Doch welche Faktoren haben zu diesem wirtschaftlichen Aufstieg geführt? Was macht China so wettbewerbsfähig?

Bergsten macht hierfür die Einführung von Marktmechanismen, die Öffnung der Märkte für Handel und aus-ländische Direktinvestitionen, hohe Spar- und Investitionsquoten, den strukturellen Wandel des Arbeitskräftepotentials sowie den höheren Bildungsstand verantwortlich (Bergsten et al. 2006 S.19). Die Attraktivität (*ability to attract*) und Wettbewerbsfähigkeit Chinas darf nicht mehr nur mit billigen Arbeitskräften assoziiert werden (Gill / Tay 2004 S.13). Vielmehr müssen die Entwicklung der inländischen Konsumentennachfrage, verbesserte Produktivität, leistungsfähigere Infrastruktur sowie höhere Technologie- und Qualitätsstandards in Betracht gezogen werden (Gill / Tay 2004 S.5).

¹¹⁸ Gemessen am aktuellen Dollarkurs zum handelsüblichen Wert (IMF 2006b). Betrachtet man die Größe der Volkswirtschaft anhand der Kaufkraftparität (*purchasing power parity*, PPP), weisen die Weltbank, der Internationale Währungsfonds und die CIA China bereits jetzt als zweitgrößte Ökonomie hinter den USA aus (IMF 2006b, CIA 2007, IBRD 2007a). Hierbei wird das unterschiedliche Preisniveau in den verschiedenen Nationen berücksichtigt. Dennoch lehnen das IIE und das CSIS letztere Darstellung ab, da man in China nicht von einer vollständig entwickelten Marktwirtschaft sprechen könne (Elwell / Labonte / Morrison 2007 S.14).

¹¹⁹ Nur noch die USA und Deutschland besitzen zurzeit ein größeres Handelsvolumen als China. Dabei hatte China hinsichtlich des Handelsvolumens bei Gütern 2001 Kanada, 2003 Frankreich und Großbritannien sowie 2004 Japan als drittgrößte Handelsnation überholt (WTO 2006b S.199ff.). Bei Dienstleistungen besitzt China das viertgrößte Handelsvolumen hinter den USA, Deutschland und Großbritannien. Frankreich konnte 2002 und Japan 2005 überholt werden (WTO 2006b S.203ff.). Detaillierte Daten finden sich in den Abbildungen C-3 und C-4 auf Seite 110 in Anhang C.

¹²⁰ Das reale chinesische Pro-Kopf-Einkommen für das Jahr 2006 liegt laut NBSC und DBR bei knapp 2.000 US-\$ (700 US-\$, 1996), das der USA wird auf 43.500 US-\$ (28.966 US-\$, 1996) geschätzt. Im gleichen Jahr stieg das nominale BIP in China auf 2.642 Mrd. US-\$ (856 Mrd. US-\$, 1996) und in den USA auf 13.245 Mrd. US-\$ (7.817 Mrd. US-\$, 1996) (IMF 2006a, 2006b; DBR 2007, NBSC 2007).

¹²¹ Nimmt man die beiden absoluten Armutsgrenzen der Weltbank von 1 bzw. 2 US-\$ pro Tag als Maßstab, würde sich die Zahl der unter dieser Grenze lebenden Chinesen erhöhen (IBRD 2006a). Dennoch ist der Rückgang der Menschen, die unter diesen Armutstandards leben, beachtlich (Bergsten et al. 2006 S.163).

Die Konsumentennachfrage wird vor allem durch steigende Einkommen in städtischen Agglomerationen¹²², erhöhte Konkurrenzbedingungen und die daraus resultierenden niedrigen Verbrauchsgüterpreise stimuliert. Die zukünftige Kreditvergabe an die gegenwärtige „cash society“¹²³ (Gill / Tay 2004 S.5) dürfte die Wachstumsprognosen für die Nachfrage noch anheizen. Passend äußerte sich ein chinesischer Analyst hierzu: „We are witnessing the unleashing of 50 years pent-up demand“ (Gill / Tay 2004 S.5). Als Reaktion auf den wachsenden inländischen Markt sind Einlagen immer häufiger nach Innen gerichtet, so dass die Investitionsquote als Anteil des BIP in den Jahren 2004 und 2005 42%¹²⁴ übertraf (Lardy 2006b S.1, NBSC 2006, DBR 2007). Gleichzeitig wurden die Investitionen durch eine noch höhere nationale Sparquote begünstigt, die sich auf knapp 50%¹²⁵ beläuft (Lardy 2005 S.123, Bergsten et al. 2006 S.24, Lardy 2006a S.2). So gesehen kann noch lange nicht von einem „consumption-driven growth path“ (Lardy 2006b S.12) innerhalb der chinesischen Wirtschaft gesprochen werden, vielmehr zehrt der Aufschwung von der exportorientierten Industrialisierung¹²⁶ (Bergsten et al. 2006 S.26). Ferner fiel die Konsumquote der Haushalte als Anteil des BIP auf ein Allzeittief von 38%. Im selben Jahr hatten die USA eine Konsumquote der Haushalte von 70%, Indien von 61% und Großbritannien von 60% als Anteil des BIP. Insofern sind Kapitalinvestitionen und nicht eine strukturelle Nachfrageverschiebung für das wirtschaftliche Wachstum verantwortlich (NBSC 2006 S.70). Auch die ausländischen Direktinvestitionen seit 1997 stiegen als Folge der Beseitigung zahlreicher handelsbezogener Regulierungsmaßnahmen sowie der Öffnung ehemals geschützter Sektoren für ausländische Investoren im Zuge der Vorbereitung für eine WTO-Aufnahme Chinas (Gill / Tay 2004 S.6). Dabei entwickelte sich China¹²⁷ 2002 erstmals zum weltweit größten Empfänger aus-

¹²² Der Anteil der städtischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung umfasst in China etwa 30%. Geht man davon aus, dass das Gros der Konsumentennachfrage hauptsächlich von den arbeitsfähigen Kohorten im Alter zwischen 15 und 64 Jahren stammt, ergibt sich immer noch eine Gruppe von ca. 268 Mio. Konsumenten (Gill / Tay 2004 S.5f.)

¹²³ Der überwiegende Teil der Anschaffungen wird in China durch Barkäufe getätigt. So wechseln 80% der verkauften Autos und rund die Hälfte des Grundeigentums den Besitzer, indem direkt vor Ort die volle Summe entrichtet wird (Gill / Tay 2006 S.5)

¹²⁴ Ein Vergleich der Investitionsquote als Anteil des BIP gegenüber den Expansionsphasen anderer asiatischer Länder findet sich in Abbildung C-5 in Anhang C auf Seite 111. Bemerkenswert ist, dass China auch noch 20 Jahre nach der wirtschaftlichen Öffnung Investitionsquoten jenseits der 35% hat (Lardy 2006b S.2, CEPDRC 2006, NBSC 2006, IMF 2007).

¹²⁵ Definitionsgemäß entspricht die nationale Sparquote den Investitionen als Anteil des BIP (42,6% im Jahre 2005) zuzüglich des Leistungsbilanzsaldos, welcher sich hier anteilig auf 7,0% des BIP im selben Jahr beläuft (Lardy 2006b, NBSC 2006). Weitere Ausführungen zur Sparquote finden sich in den Kapiteln 4-3-3 auf Seite 65 und 4-3-5 auf Seite 69.

¹²⁶ Weitere Anhaltspunkte, weshalb China den Wechsel zu einer konsumorientierten Wachstumsstrategie noch nicht geschafft hat, gibt Lardy in seinem Aufsatz „China: Toward a Consumption-Driven Growth Path“ (Lardy 2006). Ferner stellt er die Reformversuche zur Etablierung einer umfassenden sozialen Absicherung seitens der chinesischen Regierung als überwiegend gescheitert dar, die Hand in Hand mit einer hohen Sparquote bei gleichzeitig niedrigem Konsum der Haushalte einhergeht (Bergsten et al. 2006 S.27ff., Lardy 2006b S.7ff.).

¹²⁷ China ohne die Sonderverwaltungszone Macao und Hongkong.

ländischer Direktinvestitionen¹²⁸ (OECD 2003). Obwohl die Volksrepublik seit 1996 mehr Direktinvestitionen als jedes andere Entwicklungsland attrahieren konnte, blieb sie deutlich unter dem Niveau westlicher Ökonomien (UNCTAD 2006, 2007). Betrachtet man die Herkunft der ausländischen Investitionen, die zur Hälfte aus den asiatischen Nachbarländern, Hongkong, Taiwan oder der chinesischen Diaspora aus aller Welt stammen, könnte man meinen, eine Strategie „China als Exportplattform“ würde hier verfolgt (OECD 2003, Morrison 2005 S.6). Die Aussage muss aber relativiert werden, wenn die tatsächlich verwerteten Investitionen nach Unternehmenstypen¹²⁹ gegliedert werden. Dabei sind Unternehmen, die sich vollständig in ausländischem Besitz befinden, auf dem Vormarsch (Rosen 2004, Enright 2005 S.17, Petras 2005 S.4, USCBC 2006b). Der Charakter dieser Investitionen zielt wohl eher auf eine Etablierung der gegründeten Unternehmen im inländischen Markt ab als auf eine bloße Abschöpfung von Produzentenrenten aufgrund des niedrigen Lohnniveaus (Gill / Tay 2006 S.6). Letzteres bleibt aber weiterhin einer der wichtigsten Wettbewerbsvorteile Chinas im Sinne der preislichen Konkurrenzfähigkeit, da der massive Arbeitsangebotsüberhang¹³⁰ eine Garantie für dessen Erhalt ist (Lardy 2005 S.125).

Die komparative Dimension verdeutlicht *Hufbauer, Wong* und *Sheth* am Einkommensunterschied zwischen einem amerikanischen und einem chinesischen Arbeiter in der Textil- und Bekleidungsindustrie. So müsste ein amerikanischer Arbeitnehmer elfmal produktiver sein als sein chinesischer Kollege, um die eklatante stündliche Lohndifferenz von 9,70 US-\$ gegenüber 0,88 US-\$ zu amortisieren. Nutzt man den Pro-Kopf-Umsatz eines Angestellten als Näherungsmaßstab für die Produktivität¹³¹, so ist ein amerikanischer Arbeitnehmer trotz der besseren Ausrüstung, Ausbildung und des höheren Kapitaleinsatzes lediglich knapp neunmal so produktiv wie ein Chinese (Hufbauer / Wong 2004 S.15, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.36). Die größten Verlierer dieser Produktivitätsentwicklung sind aber nicht die USA oder die EU, sondern Entwicklungsländer wie Indonesien, Pakistan oder Vietnam, die es noch nicht geschafft haben eine effektive Kombination aus niedrigen Löhnen und gesteigerter

¹²⁸ In den darauffolgenden Jahren 2003 und 2004 konnte China als Empfänger von Direktinvestitionen trotz moderater Zuwachsraten von 13,3% und 19,4% und eines Rekordniveaus von 72,4 Mrd. US-\$ im Jahre 2005 die USA nicht übertrumpfen (UNCTAD 2007). Zahlen dazu in den Abbildungen C-6 und C-7 ab Seite 111.

¹²⁹ Es existiert eine signifikante Differenz zwischen den getätigten und tatsächlich durchgeführten ausländischen Direktinvestitionen in China (SAFEC 2007). Abbildung C-8 auf Seite 112 zeigt den überproportional gestiegenen Anteil der sich vollständig im ausländischen Besitz befindlichen Unternehmen (USCBC 2006b).

¹³⁰ Ungeachtet der Wachstumsraten von bis zu 10% des BIP *p.a.* hat das Land mit erheblicher Unterbeschäftigung zu kämpfen. So existieren allein in den urbanen Ballungsräumen weiterhin 15 Mio. Erwerbslose, die trotz der niedrigen Löhne keine Arbeit finden können (Gill / Tay 2004 S.8).

¹³¹ Der Jahresumsatz pro Angestellten entsprach in der amerikanischen Textil- und Bekleidungsindustrie im Jahre 2005 237.250 US-\$, der entsprechende Wert in China betrug 26.759 US-\$. So gesehen ergibt sich eine Relation von 1 zu 8,9 (Hufbauer / Wong 2004 S.43). Dabei ist die Produktivität eines städtischen Arbeiters, der im Industrie- oder Dienstleistungssektor eine Anstellung besitzt, 16-mal so hoch wie die eines Arbeiters auf dem Land (Bergsten et al. 2006 S.32).

Produktivität zu vereinbaren (Enright 2005 S.17). Aber auch Qualitätsstandards werden zunehmend zum Markenzeichen Chinas. So protestierten Vertreter einer großen amerikanischen Möbelhauskette vor dem Kongress gegen Sanktionen beim Import chinesischer Möbel, die ihrer Meinung nach mit weitaus weniger Mängeln¹³² behaftet waren (Gill / Tay 2004 S.8). Diese Qualitätsentwicklung ist bedingt durch höhere Technologiestandards, die infolge getätigter Investitionen bspw. in Joint Ventures aus der Expertise ausländischer Unternehmen herrühren (Nye 2006). Begibt man sich auf die Ebene mikroökonomischer Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit wie einer zuverlässigen und effizienten Infrastruktur oder finanzieller und rechtlicher Anreize (*ability to adjust*) bspw. für Start-ups, zeigt sich ein überaus positives Investitionsklima, welches China von anderen Entwicklungs- und Schwellenländern unterscheidet¹³³ (IBRD 2007a).

4-1-2 Die Schwächen der chinesischen Wirtschaft

Gleichzeitig stehen diesen Wettbewerbsvorteilen gravierende Probleme gegenüber, die einer sorgfältigen Handhabung bedürfen. Zu den größten wirtschaftlichen Missständen gehören wachsende Einkommensdisparitäten, die rapide Verstädterung, die hohe Arbeitslosigkeit, das lückenhafte Sozialsystem, die ungeheure Nachfrage nach Energie und landwirtschaftlicher Fläche sowie nicht zuletzt der marode Finanzsektor (Bergsten et al. 2006 S.30ff.). Das größte Problem stellt „a growing prosperity divide between urban and rural residents, and between the rich and poor“ (Gill / Tay 2004 S.10) dar. Diese Disparitäten zwischen Zentrum und Peripherie sind die am schnellsten zunehmenden, die jemals in einer Messung beobachtet wurden (IBRD 2007a). So wuchsen die Pro-Kopf-Einkommen der städtischen Bevölkerung im Jahre 2003 durchschnittlich um 9%, während sich im ländlichen Raum eine Steigerungsrate von 3% ergab (NBSC 2005). Diese Entwicklung der Einkommensunterschiede folgt dabei einem langfristigen Trend seit der Öffnung des Landes Ende der 70er Jahre¹³⁴ (Gill / Tay 2004 S.11). Ein Nebeneffekt hiervon ist die massive Migration der Landbevölkerung in die Städte, welche zusätzlichen Druck auf kommunale Leistungen, Löhne und auf das Finden

¹³² So wurde der Anteil defekter Möbel aus amerikanischer Produktion auf 26% geschätzt, während chinesische Produkte lediglich eine Fehlerquote von 1,6% aufwiesen (Gill / Tay 2004 S.8).

¹³³ So erleiden Investoren in Indien Umsatzeinbußen von bis zu 46% durch häufige Stromausfälle, so dass sie ein Sechstel ihres Kapitals für die Anschaffung von Stromgeneratoren aufwenden müssen. Hingegen liegt die Ausfallquote im Verdichtungsraum von Shanghai gerade mal bei 1%, im übrigen Festland-China bei durchschnittlich 2% (Gill / Tay 2004 S.9). Ferner beträgt das *Worst-Case*-Szenario im Hinblick auf die Zollabfertigungszeit in China neun Tage, in bspw. Brasilien demgegenüber 32 Tage (IBRD 2007a).

¹³⁴ Abbildung C-9 in Anhang C auf Seite 113 zeigt die auseinanderklaffende Schere der Einkommen zwischen Stadt und Land. Letzteres kam zur Entfaltung, obwohl bis Ende der 70er Jahre in China so gut wie kaum Einkommensunterschiede existierten. Anfang 1980 prahlte *Deng Xiaoping* noch: „Some people have to get rich first“ (Bergsten et al. 2006 S.31).

einer Anstellung ausübt. Sowohl die Wanderung als auch die Restrukturierung ehemals staatlicher Betriebe in den Ballungsräumen haben dazu geführt, dass sich die Arbeitslosigkeit¹³⁵ auch in Agglomerationen auf dem Vormarsch befindet (Bergsten et al. 2006 S.32). Dies führt unweigerlich zu einem ökonomischen Dualismus¹³⁶ mit kapitalintensiven Industrie- und Dienstleistungssektoren mit hohen Löhnen neben einem traditionellen Sektor mit einer niedrigen Vergütung (Krugman / Obstfeld 2006 S.359).

Eine weitere ernstzunehmende Schwäche der chinesischen Ökonomie ist der marode Finanzsektor¹³⁷ (Handelsblatt 2007b). Hierbei ist auch die immense Verschuldung der Regierung auf der Ebene von Provinzen und Kommunen in Betracht zu ziehen (Bergsten et al. 2006 S.37). Das Aufschieben einer grundlegenden Reform des staatlichen Bankenwesens könnte sich als Last für den wirtschaftlichen Fortschritt in kommenden Jahren erweisen. 61% aller in China vergebenen Darlehen entfallen auf die vier staatseigenen Banken. Chinesischen Angaben zufolge ist etwa ein Viertel dieser Kredite faul (etwa 290 Mrd. US-\$) (NBSC 2005). Ausländische Kreditanstalten sowie Investmentbanken schätzen den Anteil der faulen Kredite allerdings auf Werte zwischen 35 und 50% an den Gesamtanleihen¹³⁸. Eine nachhaltige Lösung der Verschuldungsmisere würde nach deren Schätzung einen Betrag von 600 Mrd. US-\$ vereinnahmen, was einem Anteil von 40% am BIP¹³⁹ entspricht (Gill / Tay 2004 S.12). Darüber hinaus generiert China durch den ökonomischen Aufschwung eine immense Nachfrage nach Rohstoffen¹⁴⁰, die die eigenen Ressourcen bei weitem übersteigt. Das Reich der Mitte ist so in verstärktem Maße auf den Import von Mineralöl und anderen Bodenschätzen, die eine zukünftige Schlüsselrolle einnehmen könnten, angewiesen. Zudem stieg der Energiekonsum in China zwischen 1995 und 2005 um 80% bei gleichzeitigem Rückgang der inländischen Ölförderung (Bergsten et al. 2006 S.33).

¹³⁵ Während die offiziellen Statistiken von 8,4 Mio. Erwerbslosen in städtischen Gebieten sprechen (NBSC 2006), schätzen Gill und Tay die Zahl der Arbeitssuchenden auf 15 Mio. (siehe auch Fußnote 130) und Bergsten auf 20 bis 25 Mio. (Bergsten et. al. 2006 S.32).

¹³⁶ Eine so beschaffene Volkswirtschaft wird auch als Dualwirtschaft verstanden. Das so entstandene Lohn-differenzial kann zu einem Produktionsmangel in der Landwirtschaft führen, der in einem statischen Modell mit einem Wohlfahrtsverlust (Fehlallokation der Arbeit) gleichzusetzen ist (Krugman / Obstfeld 2006 S.349ff.)

¹³⁷ Daneben existiert durch den Aufwertungsdruck eine Spekulationsblase auf den chinesischen Aktienmärkten. Das sogenannte „hot money“ (Bergsten 2006c) kann sehr schnell abgezogen werden, wie am Dienstag, dem 27. Februar 2007, der Fall mit deutlichen Kursverlusten an der Shanghaier Börse zeigte (Handelsblatt 2007b).

¹³⁸ So schätzte *Standard & Poor's* Ende 2003 das Ausmaß dieser Kredite (*non-performing loans*) auf einer potentiellen Spanne von 384 bis \$864 Mrd. US-\$ ein (Gill / Tay 2004 S.12).

¹³⁹ Werden zu den *non-performing loans* Verbindlichkeiten der provinziellen Obrigkeiten addiert, ergibt sich eine aggregierte Schuldsomme von 10 Billionen RMB (etwa 1,2 Billionen US-\$ bei dem damaligen fixen Wechselkurs von 8,28 RMB zu 1 US-\$) Ende des Jahres 2003. Dies entspräche dem Äquivalent von 85% des BIP des genannten Jahres (Lardy 2005 S.112).

¹⁴⁰ China ist unzureichend mit Bodenschätzen ausgestattet. So bemisst sich die Verfügbarkeit an landwirtschaftlich nutzbarem Boden auf 0,095 Hektar pro Kopf, was in etwa 40% des weltweiten Durchschnitts entspricht. Noch düsterer schaut es bei der Pro-Kopf-Verfügbarkeit von Wasser aus, die gegenüber dem globalen Mittel bei einem Viertel liegt (Dong 2005 S.1f.).

Ein zusätzliches Manko¹⁴¹ ist die ineffiziente Ressourcennutzung. Der Energieverbrauch pro Produktionseinheit entspricht mehr als dem doppelten Wert des weltweiten Durchschnitts (Bergsten et al. 2006 S.34).

Zu all diesen Friktionen gesellt sich die bereits oben angesprochene hohe Sparquote, die größtenteils auf das nicht vorhandene Sozialsicherungssystem zurückzuführen ist (Lardy 2006b S.12). So fiel der Anteil staatlicher Ausgaben gemessen am Haushaltsbudget für gesundheitliche Leistungen zwischen 1980 und 2004 von 36 auf 17%, während parallel dazu die direkte Mehrbelastung für die Patienten von 21 auf 56% an den Gesamtkosten für selbige Aufwendungen stieg (Bergsten et al. 2006 S.39). Resümierend lässt sich also festhalten, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit Chinas die Komponenten der *ability to sell* sowie größtenteils der *ability to earn* und der *ability to attract* – auch wenn nur in städtischen Agglomerationen – beinhaltet, aber gleichzeitig eine *inability to adjust*, wie am Beispiel des Finanz- und Sozialsystems sichtbar, aufweist. Dementsprechend muss eine amerikanische Sichtweise Chinas diesem Dualismus innerhalb der chinesischen Ökonomie gerecht werden. Weiterhin muss der handelspolitische Aktionismus Chinas vor dem Hintergrund hausgemachter Missstände betrachtet werden (Larsen / Kirk 2005 S.12). Folglich stellt sich die Frage, inwieweit die vorhandenen Wettbewerbsvorteile Chinas den USA Schaden zufügen oder von Nutzen sind. Bevor diese Frage beantwortet werden kann, müssen diese Umstände auf das bilaterale wirtschaftliche Verhältnis zwischen den beiden Staaten angewandt werden. Unabhängig davon ist eine Lohn-, Sozial-, Fiskal- und Handelspolitik in China erforderlich, die das Ziel der inländischen Stabilität¹⁴² bei gleichzeitigem wirtschaftlichem Wachstum aufrechterhält. Es ist in jedem Fall „a delicate and difficult balancing act which may or may not succeed, and which will pose problems for the US-China economic relationship“ (Gill / Tay 2004 S.13).

4-2 US-chinesische Handelsbeziehungen: Kooperation oder Konfrontation?

Die Meilensteine der US-chinesischen Handelsbeziehung und deren Eignung für die Beantwortung der Forschungsfrage wurden bereits in einer deskriptiven Weise in Kapitel 3-2-2

¹⁴¹ Auch die Preispolitik der Regierung im Energiesektor hat dazu beigetragen. Nachdem es 1998 endgültig zur Konvergenz der inländischen und internationalen Preise für Rohöl kam, intervenierte die chinesische Führung nach dem Anstieg der Rohölpreise im Jahre 2004 und hielt einen künstlichen Preis für Raffinerieprodukte aufrecht, der Ende 2005 etwa ein Drittel unter dem US-amerikanischen Niveau lag (Manping 2006 S.4).

¹⁴² Neben der Arbeitslosigkeit sind hier vor allem soziale Aufstände zu nennen, deren Zahl seit Mitte der 90er Jahre an Häufigkeit und Umfang stark zugenommen hat. Während sich vor zehn Jahren durchschnittlich unter zehn Personen einem Protestmarsch anschlossen, stieg die Zahl im Jahre 2004 auf 52 Teilnehmer (Tanner 2005). Allein im ersten Halbjahr 2005 wurden bei Demonstrationen 1.740 Personen verletzt und 102 getötet. *Bergsten* schätzt den wirtschaftlichen Wohlfahrtsverlust im selben Zeitraum auf etwa 34 bis 40 Mrd. RMB, also auf 4,2 bis 5 Mrd. US-\$ bei gegenwärtigem Wechselkurs (Bergsten et. al 2006 S.41).

dargestellt. Ziel dieses Abschnitts ist die Analyse des gegenwärtigen bilateralen Handelsverhältnisses, welches bestimmte politische Aktivitäten nach sich zieht und eine genauere Einschätzung der im vorherigen Abschnitt proklamierten Wettbewerbsvorteile Chinas für die USA erlaubt. Dabei eröffnen sich Felder der Zusammenarbeit, aber auch der Konfrontation, wobei es für die USA darum gehen sollte, den größtmöglichen Gewinn aus der Beziehung zu schöpfen, ohne China auf irgendeine Art bloßzustellen oder die Stabilität und Glaubwürdigkeit des multilateralen Handelssystems zu gefährden.

Die Richtungen, die beide Nationen und deren handelspolitische Beziehungen in den nächsten Jahren einschlagen werden, werden maßgeblich die weltweite strategische Landschaft der Zukunft determinieren (Gill / Murphy 2006 S.1).

So titulierte der chinesische Premier *Wen Jiabao* bereits 2003 das Verhältnis zwischen China und den USA als „wichtigstes auf der Welt“ (Möller 2006 S.15). Doch anstatt daraus gemeinsame Forderungen abzuleiten und nach einem 13-jährigen Marathon bilateraler Verhandlungen mit dem Einräumen normaler Handelsbeziehungen für China und dessen Aufnahme in die WTO sich um Kooperation zu bemühen (Gill / Tay 2004 S.14), umkreisen beide Staaten den Ring wie „zwei Boxer mit mangelnder Übersicht“ (Möller 2006 S.15). Insofern ist es wesentlich für US-amerikanische Interessen, „to establish, expand and sustain comprehensive and productive bilateral channels of communication and dialogue with China“ (Gill / Murphy 2006 S.1).

4-2-1 Handelspolitischer Dialog zwischen beiden Volkswirtschaften

Trotz mannigfaltiger Austauschmöglichkeiten, die bereits zwischen den USA und China vorhanden sind, tun sich beide Staaten schwer, einen vertrauensvollen, geregelten und effektiven Dialog auf politischer Ebene¹⁴³ zu etablieren (Gill / Murphy 2006 S.2). Dieser Ansatz wird durch die oben genannte Pluralisierung und Demokratisierung der Handelspolitik mehr als gerechtfertigt (Kolkmann 2005a S.17).

Zunächst werden alle Einrichtungen der Exekutive genannt, die einen handelspolitischen Meinungsaustausch zwischen beiden Staaten forcieren, bevor Bemühungen auf der Ebene der Legislative und auf sonstigen Interaktionsplattformen erörtert werden.

¹⁴³ Dabei wird die politische Ebene hier in einem sehr weiten Sinne verstanden. Sie bezieht sich auf einzelne Wirtschaftssubjekte gleichermaßen wie auf Institutionen des privaten und öffentlichen Sektors in den USA und in China. Darin sind alle Akteure aus Regierungskreisen, der Stufe der Diplomatie, der Geschäftswelt oder akademischen Einrichtungen inbegriffen, die einen Einfluss auf das Wesen, die Führung und die Ergebnisse der US-chinesischen Handelsbeziehungen haben.

Hochrangige Staatsbesuche haben seit dem Vorstoß der *Nixon-Administration* im Jahre 1972 fortwährend eine tragende Rolle für die handelspolitische Beziehung zwischen beiden Nationen gespielt, so besuchte allein Präsident *Bush Jr* das Reich der Mitte während seiner beiden Amtszeiten bereits dreimal. Im Gegenzug empfing er ebenfalls dreimal als Gastgeber den damaligen Vizepräsidenten und gegenwärtigen Präsidenten *Hu Jintao* 2002 und 2006 sowie den Premierminister *Wen Jiabao* 2003 in Washington (USDS 2006). Seit der Aufnahme der diplomatischen Beziehungen 1979 „hardly a month goes by in the year that we do not have a cabinet-level visit, either here or in China“ (Christensen 2006). Dabei wird auf der Ministerialebene ein extrem breites Spektrum an Fragen diskutiert. Hierzu gehören Handel und wirtschaftliche Entwicklung, wie sie im Rahmen des von *Robert Zoellick* seitens des *US Department of State* intiierten *Senior Dialogue* stattfinden (Gill / Murphy 2006 S.13).

Auch das amerikanische Finanzministerium hält ausgiebige Treffen und Beratungen mit wirtschaftlichen Delegationen aus China in Washington und Peking ab, vor allem was Fragen der Währungspolitik¹⁴⁴ angeht (USDT 2006). So bekräftigte der neue Finanzminister *Paulson* bei seinem Antrittsbesuch in einer öffentlichen Rede im September 2006 in China die Wichtigkeit des bilateralen Handels und äußerte, dass das ökonomische Verhältnis zwischen beiden Staaten eher eine längerfristige strategische Möglichkeit als eine Gefahr für beide Teilnehmer darstelle (Zwaniacki 2006a). *Paulson* will einen *US-China Strategic Economic Dialogue*¹⁴⁵ ins Leben rufen, der in einem halbjährlichen Zyklus in beiden Ländern stattfinden soll und die bereits vorhandenen Institutionen des *Joint Economic Committee* (JEC) und der *Joint Commission on Commerce and Trade* (JCCT) unterstützen wird (Zwaniacki 2006a, USTR 2006b).

Dennoch fielen trotz der Kooperationsbemühungen und der vielen lobenden Worte auch kritische Äußerungen (Gill / Murphy 2006 S.15). So wird die rigide Wechselkurspolitik Chinas als „a symbol of unfair competition“ (Zwaniacki 2006b) interpretiert. Inwieweit solche Differenzen zu Handelsstreitigkeiten und *China-Bashing* führen können, wird im folgenden Kapitel erläutert. Das JCCT wurde 1983 gegründet und unterliegt der Obhut des *US Department of Commerce*. Es stellt das offizielle Forum für die Beilegung von Handelsstreitigkeiten und für die Verbesserung der bilateralen Geschäftsbeziehungen zwischen beiden Ländern dar (Gill / Murphy 2006 S.17). Während des JCCT-Treffens im

¹⁴⁴ Ausdruck dieser engen Zusammenarbeit ist die Tatsache, dass „the permanent financial attaché established in Beijing (...) should lead regular dialogue with Chinese trade officials to foster closer ties on economic issues including foreign exchange“ (Gill / Murphy 2006 S.14).

¹⁴⁵ Medienberichten zufolge soll Präsident *Bush* seinem Gegenüber *Hu Jintao* die Idee für die Durchführung des Dialoges in einem Telefongespräch im August 2006 unterbreitet haben (Sommerville 2006).

April 2006 wurden amerikanische und chinesische Delegierte mit den Worten¹⁴⁶ zitiert, die Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen beiden Ländern seien die wichtigsten auf der Welt und würden zu gemeinsamen Vorteilen im Rahmen von Win-win-Situationen führen (JCCT 2006 S.2ff). Der politische Status dieses Dialoges wurde bereits im Dezember 2003 im Rahmen des *Bush-Wen-Gipfels* aufgewertet, indem die chinesische Seite von Vizepräsident *Wu Bangguo* angeführt wurde als Reaktion auf die Berufung des US-Handelsbevollmächtigten als Redeführer von Seiten der Amerikaner (Gill / Murphy 2006 S.17). Und ebendieser US-Handelsbeauftragte¹⁴⁷ legte einen großen Schwerpunkt auf die handelsrelevanten Aspekte¹⁴⁸ der US-chinesischen Beziehung. Der persönliche Handelsdialog erhöht die Effektivität bei der Übermittlung bestimmter Anliegen und ist auch ein wirksames Frühwarnsystem für aufkommende Dispute (Gill / Murphy 2006 S.18). Dabei forderte *Zoellick* darüber hinaus, dass „we hope to intensify work with a China that not only adjusts to the international rules developed over the last century, but also joins us and others to address the challenges of the new century“ (Zoellick 2005 S.7). Die neue US-Handelsbeauftragte *Susan Schwab* bekräftigte das Festhalten an diesem Konzept¹⁴⁹, indem zukünftige Handelsstreitigkeiten weiterhin eher durch eine konstruktive Beratung mit chinesischen Offiziellen gelöst werden sollen, anstatt sich direkt an die WTO zu wenden (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.27, USTR 2006a). Dennoch herrscht trotz der Vielzahl von Bemühungen Uneinigkeit innerhalb der Exekutive darüber, „who should control or drive the relationship. The Department of State? The White House? Other key departments or government figures?“ (Gill / Murphy 2006 S.35).

Auch die gesetzgebende Gewalt unterhält inzwischen viele Arbeitsgruppen, Ausschüsse sowie einen interparlamentarischen Austausch mit China, um der gesteigerten Komplexität der Beziehung Herr zu werden. Letzteres ist erforderlich, da „China knows far more about us than we know about them. (...) Our lack of knowledge is a significant liability“ (Forbes 2005). So wurden neben den zwei bestehenden Ausschüssen, der *Congressional-Executive*

¹⁴⁶ Als Beweis auch ein Statement der chinesischen Pressestelle: Das Meeting „demonstrated the will of both sides to properly solve problems through equal consultations and to promote the steady development of China-US economic and trade relations through strengthened cooperation“ (Xinhua 2006a). Auch Präsident *Hu Jintao* begrüßte während der Zusammenkunft eher spontane Treffen mit US-Unternehmen im Sinne einer „shopping bag diplomacy“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.79f.), als Differenzen mit formalen Auflagen zu begegnen (Cheow 2006).

¹⁴⁷ Das waren vor allem *Robert Zoellick* (2001 bis 2005) und sein Nachfolger *Rob Portman*, der bis Ende Mai 2006 mit diesem Amt beauftragt war.

¹⁴⁸ So beschäftigt sich der *US-China Trade Dialogue* als Bestandteil des JCCT-Prozesses bspw. mit der Einhaltung von WTO-Verpflichtungen (Gill / Murphy 2006 S.18).

¹⁴⁹ Letzteres wurde beim ersten offiziellen Besuch in China im August 2006 verkündet. Zusätzlich wurde ein dauerhafter US-amerikanischer Repräsentant durch die US-Handelsbeauftragte in Peking stationiert, um einen regelmäßigen Ablauf des bilateralen Handelsdialoges und der Verhandlungen zu erleichtern (Xinhua 2006b).

Commission on China und der *US-China Economic and Security Review Commission* (USCC), in den letzten Jahren fünf weitere Vereinigungen¹⁵⁰ gegründet, die Kongress-abgeordnete über spezifische China-Themen unterrichten sollen (Gill / Murphy 2006 S.6). Obwohl das parlamentarische Austauschprogramm¹⁵¹ erst in seinen Kinderschuhen steckt, geringe Teilnehmerzahlen aufweist und größtenteils keine Foren für die Bekanntgabe seiner Erkenntnisse existieren, können erste Erfolge vermeldet werden (Gill / Murphy 2006 S.7). So kommentierte Senator *Schumer*¹⁵² seinen Chinabesuch mit Senator *Graham* im Jahre 2006 wie folgt, „While in China we learned many things that we never knew before. I am now more optimistic that we can solve problems than before I came to China. This visit has been a great eye-opener“ (Kahn 2006). Obwohl die *Senate Working Group*¹⁵³ das Potential, hat sich zur treibenden Kraft für den US-chinesischen Austausch auf parlamentarischer Ebene zu entwickeln, beherrscht die USCC mit ihren Jahresberichten und protektionistischen Empfehlungen an den Kongress eher die handelspolitische Chinadiskussion (USCC 2006, Nakayama 2006 S.16). Zum besseren Verständnis des Kongresses gegenüber China trägt im Moment die *China Congressional Working Group*¹⁵⁴ wohl am meisten bei. So forderten die beiden Vorsitzenden und Gründungsmitglieder der Gruppe *Larsen* und *Kirk* während ihres Chinabesuchs im Januar 2006 weitere Abgeordnete auf, das Land zu besuchen (Gill / Murphy 2006 S.11), da „our best interest is in engagement with China, where we can work toward common goals and solve shared problems“ (Larsen / Kirk 2006).

Trotzdem wird auch dem Kongress nachgesagt, das seine Chinadiskussion durch das Fehlen eines Wortführers zu Handelsangelegenheiten zwischen beiden Nationen eher „unfocused and nonproductive“ (Larsen / Kirk 2005 S.8) sei. Auch „organized avenues for diplomatic interaction between Congress and the Chinese government have been sorely lacking“ (Larsen / Kirk 2005 S.8). So gesehen geht es darum, die handelspolitische Kommunikation auf den Ebenen der *ability to sell*, *ability to earn* und *ability to attract* zu verbessern, um Probleme

¹⁵⁰ Zu diesen Institutionen gehören seit 1999 die *House US-China Inter-Parliamentary Exchange Group*, seit 2004 die *Senate US-China Inter-Parliamentary Exchange Group*, seit 2005 der *Congressional China Caucus* und die *China Working Group* sowie die letztes Jahr formierte *Senate Working Group* (Gill / Murphy 2006 S.7).

¹⁵¹ Akademische Austauschprogramme finden im besonderen Maße in Hochschulen mit China-Fokus wie der *American University*, der *George Washington University*, der *Georgetown University* oder im Rahmen von Stiftungen und Einrichtungen wie dem *US-Asia Institute* oder der *US-China Policy Foundation* statt (Gill / Murphy 2006 S.26ff.). Auch sie können einen Beitrag für das bessere Verständnis der späteren Polit-Elite liefern.

¹⁵² Diese beiden Senatoren hatten sich noch zuvor für den protektionistischen *Schumer-Graham-Bill* eingesetzt, der einen hohen Pauschalzoll auf alle chinesischen Importe in die USA forderte. Siehe auch Kapitel 3-3-2, Fußnote 100 oder Tabelle C-8 in Anhang C auf Seite 122.

¹⁵³ Diese wurde im Übrigen unter anderem von dem Senator und inzwischen auch Kandidaten im nächsten Präsidentschaftswahlkampf *Barack Obama* (D-IL) gegründet (Gill / Murphy 2006 S.12).

¹⁵⁴ Eine von *Mark Kirk* eingereichte Gesetzesvorlage befürwortet eine Aufstockung der diplomatischen und handelspolitischen Repräsentanten in China, den Unterricht der chinesischen Sprache in amerikanischen Schulen und die finanzielle Unterstützung für US-Bundesstaaten mit Exportabsichten nach Fernost (Gill / Murphy 2006 S.11).

frühzeitig zu erkennen und ihre Lösung nicht bspw. durch chinaspezifische, temporäre Schutz- und Antidumping-Verordnungen¹⁵⁵ aufzuschieben (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.95). Letzteres ist auch fehlender Ausdruck einer einheitlichen oder zumindest konsistenten Position¹⁵⁶ seitens der Administration und des Kongresses (Bergsten 2007a S.4). Dieser Missstand schlägt sich in der *inability to adjust* der Handelspolitiken beider Volkswirtschaften nieder, wo Reformen in beiden Ländern überwiegend bilaterale Vorteile für das Verhältnis mit sich bringen würden. Bleibt die Anpassung und Kommunikation aus, könnten sich Fehden zu ernsthaften Handelsdisputen aufschaukeln.

4-2-2 China-Bashing und Handelsstreitigkeiten

Wie aus der Außenwirtschaftstheorie bekannt, partizipiert nicht jeder gleichermaßen an den Handelsgewinnen, manche Gruppen können auch essentielle Verluste erleiden (Krugman / Obstfeld 1994 S.94f., 116f.). Auch wenn die Nutznießer in der Überzahl sind, verschaffen sich kleine, aber gut organisierte Gruppen oftmals Gehör innerhalb der handelspolitischen Agenda (Krugman / Obstfeld 2006 S.307). Das liegt am Problem der Kollektiventscheidungen, welches am besten gelöst werden kann, wenn die Gruppe klein oder gut organisiert ist, so dass jedes Individuum einen bedeutenden Nutzen von der Teilnahme erwarten darf (Olson 1965, Krugman / Obstfeld 2006 S.329). Das ist in den USA bspw. in der Landwirtschaft oder der Textil- und Bekleidungsindustrie der Fall (Krugman / Obstfeld 2006 S.307f.). Diese Interessengruppen können somit starken öffentlichen Druck auf die Politik¹⁵⁷ ausüben, welche oftmals in eine Abneigung gegenüber China oder in Handelsstreitigkeiten mündet.

Die Abneigung gegenüber China, das sogenannte *China-Bashing*, hat ihren Ursprung in organisierten Interessengruppen, die in der Rezession bestimmter Industrien¹⁵⁸ oder Stagnation bestimmter Umstände¹⁵⁹ China als Hauptverursacher sehen, und findet so auch

¹⁵⁵ Zu nennen wären Steuern, Subventionen, Schutzverordnungen oder Dumping-Abgaben, die bestimmte Standorte, Sektoren, Industrien oder Produkte bevorzugen. Laut WTO-Verordnung § 238 machten die USA von einer Option für die Verlängerung des *China-Specific Textile Safeguard* bis Ende 2008 Gebrauch, welche die jährliche Zuwachsrate chinesischer Exporte in die USA im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie auf 7,5% p.a. begrenzt. Ein weiterer Anker in dieser Industrie wäre der *Transitional Product Safeguard* (§ 241 der WTO-Verordnung), der chinesische Einfuhren in diesem Segment bis 2013 deutlich beschränken könnte (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.95).

¹⁵⁶ Bergsten fordert sogar eine neue richtungsweisende Handelspolitik gegenüber China, da „the quiet diplomacy of the administration or the threats of congressional action or the Strategic Economic Dialogue have borne little fruit to date“ (Bergsten 2007a S.3f.). Dabei wird er in seiner Argumentation auch von *Frisbie* und *Overmyer* vom *US-China Business Council* unterstützt, laut denen „the commercial relationship has outgrown the mechanisms currently in place“ (Frisbie / Overmyer 2006 S.243).

¹⁵⁷ In den USA im Speziellen auf die Legislative (Kongress).

¹⁵⁸ So erreichten die USA mit einer Beschäftigungszahl von 14,6 Mio. Arbeitern im sekundären Sektor im Jahre 2003 den niedrigsten Beschäftigungsstand seit 1958 (Hotz-Eakin 2003).

¹⁵⁹ Dabei geht es bspw. um die Verletzung der Arbeitsstandards in China (Maleh 2005 S.2ff.).

Eingang in Gesetzesvorlagen der Legislative¹⁶⁰ (Maleh 2005 S.1). Neben den chinakritischen Gesetzesvorlagen erfreut sich das *China-Bashing* auch im Präsidentschaftswahlkampf großer Beliebtheit (Hufbauer / Wong 2004 S.1). So veröffentlichte 2004 der damalige Herausforderer von Präsident *Bush* und Senator *John Kerry* ein Sechs-Punkte-Handelsprogramm mit dem Namen „Trade Enforcement: Asleep at the Wheel“ (Kerry 2004), worin er China des Dumpings, der Verletzung von Arbeitnehmerrechten sowie der Beihilfe zur gesetzeswidrigen Devisenbeeinflussung beschuldigte, um die Missgunst und die Differenzen zwischen dem China-Image der Bevölkerung und der herrschenden Administration¹⁶¹ auszunutzen (Hufbauer / Wong 2004 S.1f.). Tabelle 4 illustriert die fünf wichtigsten Felder von Handelsstreitigkeiten.

Tabelle 4 Wichtige Handelsdispute zwischen China und den USA

Quelle: eigene Darstellung nach Hufbauer / Wong 2004 S.4ff., Maleh 2005 S.2ff., Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.9ff.

Aufwertung der Währung
Verletzung von Arbeitsstandards
Geistige Eigentumsrechte
Antidumping-Verordnungen
Spezifische Industrien

Einen wesentlichen Dissens zwischen beiden Nationen stellt der Wechselkurs, also ein Indikator der *ability to sell*, dar. So wird die chinesische Währungspolitik als schädlich für die US-amerikanische Wirtschaft empfunden. Vorwürfe existieren sowohl von Seiten der Politik und der Wissenschaft als auch der Gewerkschaften. Zwischen Wissenschaftlern und Ökonomen wird das Thema kontrovers diskutiert¹⁶² (Maleh 2005 S.6f.). So brachten die *National Association of Manufacturers* (NAM) sowie die *Fair Currency Alliance* (FCA)¹⁶³ Anfang 2004 eine Kampagne ins Rollen, die die Aufwertung der chinesischen Währung zum Ziel hatte. Obwohl die *Bush*-Administration sich klar gegen die Währungspolitik Chinas aussprach¹⁶⁴, lehnte sie den Antrag der Interessengruppen, welcher sich auf die Sektion 301¹⁶⁵

¹⁶⁰ Eine Übersicht der Gesetzesvorlagen zwischen 2003 und 2007, die China ein bestimmtes Fehlverhalten im Bereich der Handels- und Währungspolitik vorwerfen, wird in Tabelle C-8 in Anhang C auf Seite 122 illustriert.

¹⁶¹ Zum China-Image in der Bevölkerung und der Administration siehe auch die Kapitel 3-3-3 und 3-3-1.

¹⁶² Tabelle C-3 in Anhang C auf Seite 119 zeigt eine Synopse der Forderungen gegenüber der Währungspolitik Chinas. Ebenso sind viele Gesetzesvorlagen auf den Weg gebracht worden, die Währungsfragen als Anknüpfungspunkt haben. 20 von 25 eingereichten Gesetzesvorlagen zwischen 2003 und 2005, die China tangieren, hatten einen unfairen Wettbewerbsvorteil Chinas aufgrund der Unterbewertung des Yuan zum Gegenstand (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.15).

¹⁶³ Inzwischen wurde die FCA in *China Currency Coalition* (CCC) umbenannt.

¹⁶⁴ So bekräftigte Präsident *Bush* bereits im September 2004, dass „countries like China have got to deal with their currency“ (USDS 2004). In seinem Bericht an den Kongress im Jahre 2005 kritisierte der ehemalige Finanzminister *John Snow*, dass Chinas „rigid currency regime has become highly distortionary“ (USDT 2005). Dennoch vermied das Finanzministerium in seinem letztjährigen Bericht, China als „currency manipulator“ (Goldstein 2006 S.14; USDT 2006b) zu brandmarken.

¹⁶⁵ Die Sektion 301 des *Trade Act* von 1974 ermächtigt den Präsidenten, „to take measures against unjustified and unreasonable foreign barriers“ (Holtfrerich 1991 S.398, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.13). Gemäß der *Marrakesch*-Vereinbarung, auf der die WTO gründet, kann der USTR berechnigte Sektion-301-Anträge an das WTO-Streitschlichtungsverfahren weitergeben (Hufbauer / Wong 2004 S.30).

der US-amerikanischen Handelsgesetzgebung berief, ab, bevor er eingereicht wurde (Hufbauer / Wong 2004 S.6). Nichtsdestotrotz argumentierten die NAM und die CCC¹⁶⁶ im April 2006 weiterhin, dass China durch seine Währungsmanipulation die Regeln des IMF und der WTO verletze, da der unterbewertete Yuan eine indirekte Subvention darstelle, die gegen das *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures* (SCM) und das *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) verstoße (Maleh 2005 S.7). Mögliche Rechtsgrundlagen¹⁶⁷, die seitens der USA in Anspruch genommen werden könnten, sind Art. 15 Abs. 4 der GATT-Verordnung, Art. 1 bis 3 der SCM-Verordnung oder Art. 4 des IMF-Regelwerks (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.16ff.). Nach *Hufbauers* Einschätzung ist gegenwärtig nur Art. 4 des IMF-Regelwerks, wenn auch unter besonderen Umständen¹⁶⁸, ein probates Mittel, um die staatlichen Interventionen von Seiten der chinesischen Regierung als Währungsmanipulation zu denunzieren (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.26). Abgesehen von einigen Ausnahmen einiger namhafter Ökonomen geht das Gros der Wissenschaftler von einer Unterbewertung des Yuan aus, dennoch besteht keine einheitliche Meinung über die Höhe der Aufwertung (Maleh 2005 S.7). Welche Auswirkungen die mögliche Aufwertung der chinesischen Währung auf die Wettbewerbsfähigkeit der USA hat, ist Gegenstand von Kapitel 4-3-2.

Ein weiterer wichtiger Handelsstreit umgibt den Themenkomplex der Arbeitsstandards, er kann im weiteren Sinne auch als Wettbewerbsindikator der *ability to earn* und der *ability to attract* aufgefasst werden. So wird häufig in den USA argumentiert, dass die Verletzung der Arbeitsstandards in China zum Anstieg der Arbeitslosigkeit in den USA führe. Hauptdrahtzieher der Petition vom April 2004 war der Gewerkschaftsverband *American Federation of Labor – Congress of Industrial Organizations* (AFL-CIO), mit Unterstützung der *United Automobile Workers* (UAW) und der *United Steelworkers of America* (USWA) (UAW 2004, USWA 2004, Maleh 2005 S.2). Obwohl der Antrag am 28. April von der *Bush-Administration* abgelehnt wurde, hätte er in den Art. 20b und 20e der GATT-Verordnung mögliche Rechtsgrundlagen (Hufbauer / Wong 2004 S.12).

¹⁶⁶ In der Zwischenzeit brachte die CCC eine Gesetzesvorlage in den Kongress namens *Chinese Currency Act of 2005* (auch als H.R. 1498 oder *Ryan-Hunter-Bill* bekannt, siehe auch Tabelle C-8 auf Seite 122) und berief sich dabei auf etwa insgesamt 35 Befürworter aus den beiden Kammern (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.23).

¹⁶⁷ Art. 15 Abs. 4 der GATT-Verordnung besagt, dass „contracting parties shall not, by exchange action, frustrate the intent of the provisions of the Agreement“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.19). Die Art. 1 bis 3 der SCM-Verordnung beziehen sich auf unerlaubte Exportsubventionen, die aber gemäß Art. 3 drei Kriterien erfüllen müssen, um als solche betrachtet zu werden. „The subsidy must be ‘contingent (...) upon export performance’, it must entail governmental ‘financial contribution’ and it must provide ‘benefit’ to the recipient“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.21). Art. 4 Abs. 1 des IMF-Regelwerks schreibt ausdrücklich vor, dass jedes Mitglied „should avoid manipulating exchange rates or the international monetary system in order to prevent effective balance of payments adjustment or to gain an unfair competitive advantage over other members“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.24).

¹⁶⁸ So bedarf es einer 85%-Mehrheit, um einen IMF-Mitgliedsstaat der Verletzung des Art. 4 selbigen Regelwerks zu bezichtigen (Hufbauer / Wong 2004 S.8).

Der dritte große Disput betrifft den Schutz geistiger Eigentumsrechte und kann als Wettbewerbsindikator eines entsprechenden Rechtssystems (*ability to adjust*) verstanden werden. Der Schutz der sogenannten *intellectual property rights* (IPR) gehört zu den obersten Prioritäten des *Top-to-Bottom Review on China* von Seiten des USTR, welche in diesem Zusammenhang¹⁶⁹ genannt wurden (USTR 2006a S.14ff.). Obwohl China bereits zahlreiche Abkommen¹⁷⁰ zum Schutz geistigen Eigentums ratifiziert hat und viele Agenturen sich diesbezüglich engagieren, fehlt es an der erforderlichen Koordination sowie am entsprechenden Rechtsvollzug (USCC 2006 S.43). Das Fehlen des Letzteren verstößt gegen Art. 61 des *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS) (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.40). Da die Patentverletzungen¹⁷¹ bisher nicht wirksam eingedämmt werden konnten, setzte der USTR China im April 2005 auf seine *Priority Watch List* zur besseren Marktüberwachung und die USA forderten im Oktober 2005 gemäß Art. 63 der TRIPS-Verordnung einen vorläufigen Bericht zum Fortschritt der Vollzugsverfahren innerhalb dieses Bereichs in China an (USTR 2005). Diese Behelfsmaßnahme „was widely seen as a precursor to a US WTO case against China for violating the TRIPS agreement“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.43).

Ein weiteres ungelöstes Problem resultiert aus Verstößen gegen die Antidumping-Verordnung. Dabei wird China bspw. im Zusammenhang mit dem Export von Möbeln oder Farbfernsehern in die USA vorgeworfen, zu niedrige Preise am Weltmarkt zu verlangen (Hufbauer / Wong 2004 S.18, S.22). Seit 2003 bezog sich die Hälfte der in den USA geforderten Antidumping-Fälle¹⁷² auf China. Basis für die relativ beliebige Anwendung der US-Antidumping-Gesetze ist der Status Chinas als einer *nonmarket economy* (NME)¹⁷³. Durch die Einbeziehung dieser rechtlichen Grundlagen in das WTO-Regelwerk im Rahmen der Tokyo-Runde von 1979 ist es dem US-Handelsministerium erlaubt, eine Kalkulation der Produktionskosten für China

¹⁶⁹ Bei sechs Schlüsselzielen, zu denen „participation, implementation and compliance, enforcement of U.S. trade laws, further market access and reform, export promotion, proactive identification and resolution of trade problems“ (USTR 2006a S.11f.) gehören, war *participation* die einzige Kategorie, bei der IPR nicht ausdrücklich genannt wurden (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.39).

¹⁷⁰ Tabelle C-4 in Anhang C auf Seite 120 zeigt die zahlreichen Abkommen, die China in diesem Zusammenhang unterzeichnet hat.

¹⁷¹ Patentübertretungen werden dabei insbesondere von regionalen und lokalen Behörden in China eher als geschäfts- und handlungsgewinnbringende Möglichkeit denn als ein kriminelles oder bürgerliches Vergehen betrachtet (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.39).

¹⁷² Allein in dem Zeitraum zwischen 2004 und 2005 erstreckte sich die Schadenssumme von chinesischen Importen in die USA aus Antidumping-Fällen auf über 1 Mrd. US-\$ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.63). Zur Einordnung der Zahl siehe Tabelle C-7 auf Seite 121.

¹⁷³ So wird China als Nichtmarktwirtschaft eingestuft und unterliegt somit den US-Antidumping-Gesetzen, die sich auf der Grundlage des *US-Revenue Act* von 1916 und dessen Erweiterung des *US Antidumping Act* von 1921 legitimieren (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.64). Gemäß der Satzung des *US Tariff Act* von 1930, Abs. 19 Satz 4 (18) (b), wird eine Nichtmarktwirtschaft definiert als „any foreign country that (...) does not operate on market principles of cost or pricing structures, so that the sales of merchandise in such a country do not reflect the fair value of the merchandise“ (LoC 2007).

anhand eines Surrogates wie Singapur oder Indien durchzuführen und die Differenz als Schaden durch Subventionen zu erstatten. Auf Bestehen der USA können WTO-Mitglieder, falls China weiterhin diesen Status behält, bis Dezember 2016 die NME-Methode als Berechnungsgrundlage für chinesische Antidumping-Fälle nutzen (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.63). Bei diesem Handelsstreit spielen Überlegungen zur *ability to adjust* und *ability to sell* eine Rolle, im Gegensatz zum reinen Motiv der Absatzfähigkeit bei der Textil- und Bekleidungsindustrie, bei Automobilteilen oder bei Computerprozessoren. Diese spezifischen Branchen und Industriezweige stellen Sonderfälle im Rahmen der US-chinesischen Handelskonflikte dar, da sie entweder Teile von prestigeträchtigen Industrien (Automobilindustrie) in den USA sind oder über einen großen komparativen Vorteil¹⁷⁴ verfügen. Entsprechend reichte die *Bush*-Administration ihre ersten beiden WTO-Beschwerden gegen China im März 2004 bei Halbleiterprozessoren und im März 2006 bei Kraftfahrzeugteilen ein (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.55, S.61, USTR 2007). Dabei schien China bei importierten Halbleiterprozessoren, die für den inländischen Markt bestimmt waren, gegen das Gleichbehandlungsprinzip¹⁷⁵ der GATT-Verordnung zu verstoßen, da heimischen Produzenten der größte Teil der Mehrwertsteuer nachträglich rückerstattet wurde (USTR 2004). Der Disput wurde durch bilaterale Verhandlungen gelöst, indem China fortan auf Mehrwertsteuererstattungen verzichtete und andere steuerliche Vergünstigungen für inländischen Produzenten bis April 2005 auslaufen ließ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.56). Dennoch sind weitere Kontroversen vorprogrammiert, „as China seeks to strengthen its role as an information technology leader“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.56). Welche Konsequenzen sich daraus für die Wettbewerbsfähigkeitsdebatte im Sinne der *ability to earn* ergeben, erörtert Kapitel 4-3-4.

Um einen ähnlichen Vorwurf handelt es sich bei Kraftfahrzeugteilen: Neben Art. 3 der GATT-Verordnung soll China durch die Überschreitung vertraglich geregelter Zollgrenzsätze bei Kraftfahrzeugen mit einem Wert von 60% an ausländischen Teilen weitere Paragraphen des WTO-Regelwerks¹⁷⁶ verletzt haben. Der Streit dauert noch an, wobei angenommen wird, dass China seine Handelspolitik wie bei den Halbleitern ändern wird, falls der Druck zu groß werden sollte oder das WTO-Panel von den USA aufgesucht wird (Morrison 2005 S.13f.). Auch hier wäre ein Erfolg der USA nur als temporär einzustufen. Im Gegensatz dazu

¹⁷⁴ Das wäre die Textil- und Bekleidungsindustrie in China sowie die Herstellung von Halbleiterchips für Computer in den USA.

¹⁷⁵ Das Gleichbehandlungsprinzip (*national treatment principle*, NTR) ist in Art. 3 des GATT-Regelwerks verankert und besagt, dass jedes WTO-Mitglied für ausländische Produzenten die gleiche Behandlung wie für inländische Unternehmen im Hinblick auf Vorschriften oder Steuergesetze sicherstellen muss (WTO 1995).

¹⁷⁶ Zu diesem Paragraphen gehören Art. 2 des *Trade-Related Investment Measures Agreement* (TRIMs) sowie Art.3 Abs. 1b der SCM-Vereinbarung, die im Großen und Ganzen das Gleichbehandlungsprinzip im Hinblick auf spezielle nichttarifäre Handelshemmnisse garantieren sollen (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.61).

verhängte das US-Handelsministerium im November 2003 aus Angst vor einer Importflut chinesischer Textil- und Bekleidungsprodukte eine Limitierung der Steigerung der Quote auf Einfuhren aus diesem Sektor und berief sich dabei auf die Schutzparagrafen 238 und 242 des WTO-Regelwerks¹⁷⁷ (Hufbauer / Wong 2004 S.13). Neben explodierenden chinesischen Importen in dieser Branche¹⁷⁸ war der Ablauf des Multifiberabkommens¹⁷⁹ zum 1. Januar 2005 sicherlich ein Hintergedanke bei der Entscheidung des *US Department of Commerce* (USDC) und des *Committee for the Implementation of the Textile Agreement* (CITA) (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.29f.). Obwohl die bilaterale US-chinesische Textil- und Bekleidungsvereinbarung vom Januar 2006 im Rahmen des *Memorandum of Understanding* (MoU) bis Ende 2008 eine Eskalation der Handelskonflikte verhinderte, ist dies wohl nur ein vorübergehender Zustand, bevor neue Dispute aufflammen.

Dabei wird die Lösung solcher Kontroversen erschwert, „when one party sees a particular trade or investment outcome as generated primarily by market forces while the other sees the same result as a policy-choice dictated by a state-led growth model“ (Bergsten et al. 2006 S.75), so geschehen beim Übernahmeversuch der amerikanischen Ölfirma *Unocal Corporation* durch die *China National Offshore Oil Cooperation* (CNOOC) im Sommer 2005. Während der Vorstand des chinesischen Unternehmens von einer reinen Geschäftstransaktion sprach, machte sich Kritik im Kongress und anderswo breit, China verfolge eine aggressive Energiepolitik, um weltweite Vorkommen zu erschließen. Die Übernahme durch CNOOC platzte, da sie als Bedrohung für die nationale Sicherheit der USA eingestuft wurde (Morrison 2005 S.14, Elwell / Labonte / Morrison 2007 S.52).

Doch leidet die USA auch wirklich in dem unter den Umständen angenommenen Maße? Oder werden die Handelsstreitigkeiten überbewertet? Was bedeutet das für die Wettbewerbsfähigkeit? Überwiegt der ökonomische Konsens oder der Disput? Bevor all diese Fragen in Kapitel 4-3 beantwortet werden, sollen Lehren aus der Vergangenheit am Beispiel des *Japan-Bashing* (Bergsten et al. 2006 S.11) in Erinnerung gerufen werden, die mögliche Auswege aus diesem Dilemma aufzeigen können.

¹⁷⁷ Siehe auch Fußnote 155.

¹⁷⁸ So entwickelte sich China besonders in den Jahren zwischen 2001 und 2003 vom sechstgrößten zum größten Importeur für Miederwaren in die USA (Hufbauer / Wong 2004 S.15). Die Einfuhren stiegen von 120 Mio. US-\$ im Jahre 2001 auf 420 Mio. US-\$ im Jahre 2003, was gleichzeitig in etwa eine Verdreifachung des chinesischen Importanteils in diesem Segment bedeutete (USITC 2007).

¹⁷⁹ Das Multifiberabkommen (*Multi-Fiber Agreement*, MFA) stammt aus dem protektionistischen Gedankengut der industrialisierten Länder in den 50er und 60er Jahren (bspw. *US Agricultural Act* von 1956) des letzten Jahrhunderts gegenüber Importen von Textilien und Bekleidungswaren. Es wurde 1974 in der GATT-Verordnung verfestigt und sollte bis Anfang 2005 aufgehoben werden (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.31).

4-2-3 Lehren aus der Vergangenheit: Der Fall Japan

Die Geschichte US-amerikanischer Handelskontroversen mit Japan¹⁸⁰ könnte Aufschlüsse darüber geben, welcher steinige Weg mit China noch zu bestreiten ist. Obwohl nicht alle Umstände auf das gegenwärtige ökonomische Verhältnis mit China zu projizieren sind, gab es doch wesentliche Gemeinsamkeiten. So waren die Handelsbeziehungen zwischen den USA und Japan vor allem zwischen den späten 50er und 80er Jahren durch Kontroversen gekennzeichnet, als Japan noch eine Strategie der exportorientierten Industrialisierung auf seiner handelspolitischen Agenda verfolgte, die von einem Wechselkurs begleitet war, welcher den Absatz, die Vielfalt und das Volumen seiner Ausfuhren begünstigte (Prestowitz 1988, Destler 1989 S.51f., Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.97). Die meisten Konflikte dieser Ära konnten nach zähem Ringen im Rahmen der GATT-Verhandlungen zwischen der *Dillon*-Runde (1960-1961) und der *Uruguay*-Runde (1986-1994) beigelegt werden. Erforderlich hierfür war aber der ständige Druck der USA in Form von Restriktionen für japanische Exporte, Forderungen nach Öffnung der Märkte und nach Aufwertung der Währung¹⁸¹. Zusätzlich boomte ab Mitte der 90er Jahre die US-Wirtschaft, während Japan in einer Rezession versank (Bergsten / Ito / Noland 2001). Anhand von vier Faktoren politischer und wirtschaftlicher Natur sollen gegenwärtige handelspolitische Kontroversen mit China mit den damaligen Disputen mit Japan¹⁸² verglichen werden (Lardy 2005 S.129ff.). Ein großes Fragezeichen im Hinblick auf die zukünftige Handhabung von Handelsstreitigkeiten stellt das Fehlen eines Sicherheitsabkommens zwischen China und den USA dar. Letzteres war mit dem *Treaty of Mutual Cooperation and Security* von 1960 in der Nachkriegszeit mit Japan vorhanden (Nakayama 2006 S.18). Ein zweites Kriterium, welches nicht unbedingt für China spricht, ist das Import-Export-Verhältnis gegenüber den USA. Wie Tabelle 5 illustriert, ist das bilaterale Verhältnis zwischen US-Importen und US-Exporten heute für China signifikant höher als für Japan an seinem Höchststand im Jahre 1986 – 5,2 zu 2,4. Folglich müssten US-Exporte nach China mehr als fünfmal so schnell wie chinesische Importe in die USA ansteigen, um die Handelslücke zwischen beiden Ländern auszugleichen¹⁸³ (USCB / BEA 2007).

¹⁸⁰ Tabelle C-5 in Anhang C auf Seite 120 zeigt eine Übersicht über die US-japanischen Handelskonflikte.

¹⁸¹ So stieg der Wert der Währung nach der Einführung des freien Wechselkurses in Japan von 360 Yen pro US-\$ auf gegenwärtig unter 120 Yen pro US-\$ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.97, USDT 2006, BoJ 2007).

¹⁸² Hier merkt *Nakayama* zusätzlich an, dass beim Aufstieg Japans Ende der 80er Jahre das US-amerikanische Selbstbewusstsein auf dem Nullpunkt war und die bevorstehende Rezession kaum abwendbar schien. Einige Experten behaupteten sogar, dass das kapitalistische Modell Japans auf dem besten Weg sei, das der USA zu überflügeln. Gegenwärtig befinden sich die USA in einem wirtschaftlichen Aufschwung mit niedrigen Arbeitslosenzahlen. Insofern spielt auch die wirtschaftliche Performance der USA im Hinblick auf die Aggressivität des Vorgehens bei Handelskonflikten eine Rolle (Nakayama 2006 S.18).

¹⁸³ Detaillierte Informationen hierzu finden sich auch in Kapitel 4-3-1.

Land	US-Importe aus (Mrd. US-\$)	US-Exporte nach (Mrd.US-\$)	US-Import-/Export-Verhältnis	Handel-BIP-Verhältnis (in %)	Bestand an ADI (Mrd. US-\$)*	ADI-BIP-Verhältnis (in %)*	Anteil an Welt-Exporten (in %)*
China							
1986	4	4	1.0	22%	37**	0	1.4%
2006	287	55	5.2	67%	856**	38%	7.4%
Japan							
1986	82	27	3.0	3.0	7	0	9.9%
2006	148	60	2.4	2.4	101	2%	5.9%

Tabelle 5 Das US-chinesische und US-japanische Handelsverhältnis, 1986 und 2006

* Alle Spalten mit einem Stern (*) enthalten Werte für das Jahr 2005.

** Diese Werte der ADI für China schließen Hongkong und Macao mit ein.

Quelle: eigene Darstellung nach Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.77, IMF 2006b, 2006c, UNCTAD 2006, WTO 2006a, 2006b, 2006c, BEA 2007c, USBC 2007

Im Gegensatz dazu gestaltet sich die Offenheit der chinesischen Wirtschaft im Vergleich zu Japan als positive Eigenschaft. Das chinesische Verhältnis des Außenhandels zum BIP¹⁸⁴ stieg von 22% im Jahre 1986 auf 67% im Jahre 2006 (NBSC 2007). Der japanische Wert belief sich auf 24% im Jahre 2006¹⁸⁵ (BoJ 2007). Nimmt man das Verhältnis des Bestandes an ausländischen Direktinvestitionen zum BIP¹⁸⁶ als Maßstab, stieg der Wert in China von weniger als 1% im Jahre 1986 auf 38% im Jahre 2005 (UNCTAD 2006 S.305, NBSC 2007). Der Wert für Japan liegt hingegen gerade mal bei 2,1% (UNCTAD 2006 S.86, S.303). Betrachtet man die Persistenz und Größe der weltweiten Handelsbilanzüberschüsse als weiteres relevantes Kriterium, so ließe sich festhalten, dass Japan seit 30 Jahren solche globalen Überschüsse aufweist, während in China Letzteres erst seit fünf Jahren der Fall ist (Bergsten et al. 2006 S.81, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.77). Als letztes Kennzeichen kann der Anteil des Landes am weltweiten Güterexport herangezogen werden. Während er für das Jahr 2005 bei 7,4% für China steht, erreichte er in Japan einen Höchststand von knapp 10% am Zenit seiner Exportorientierung im Jahr 1986 (Holtfrerich 1989 S.XIII, WTO 2006a S.11). Möglicherweise wird der japanische Anteil von China in den nächsten Jahren überboten werden, „but for now, China is not shaking world markets to the same degree that Japan did in the mid-to-late 1980s“ (Hufbauer / Wong 2004 S.27).

Resümierend lässt sich analysieren, dass „China is large enough and competitive enough to cause economic problems for the United States, but it has neither derailed our economy nor

¹⁸⁴ Das Verhältnis des Außenhandels (Importe und Exporte) zum BIP liefert einen groben Maßstab für die wirtschaftliche Öffnung (OECD 2005a, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.76).

¹⁸⁵ Da das japanische Fiskaljahr erst im März endet, wurde für 2006 das Kalenderjahr als Maßstab genommen, indem die vier Quartale addiert wurden, so dass der Wert des Handelsvolumens bei 1.124 Mrd. US-\$ sowie des BIP zu gegenwärtigen Preisen bei 4.658 Mrd. US-\$ lag (BoJ 2007 S.69, S.80).

¹⁸⁶ Als zusätzlichen Maßstab für die Offenheit der Wirtschaft wird das Verhältnis des Bestandes an ausländischen Direktinvestitionen zum BIP genommen (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.77).

been the chief cause of our difficulties, any more than were Japan in the 1980s or Asian countries in the early 1990s“ (Bergsten et al. 2006 S.10).

4-3 Die Wettbewerbsfähigkeit Chinas gegenüber den USA: Mythos oder Realität?

Im Rahmen gegenwärtiger Handelskonflikte der USA mit China wurden bereits Ressorts wie Währungspolitik, Technologie oder Handelsungleichgewichte angerissen, die nun anhand von Indikatoren internationaler Wettbewerbsfähigkeit¹⁸⁷ analysiert und interpretiert werden. Um dem Konzept der eingangs vorgestellten Definition gerecht zu werden, wird das zwischenstaatliche ökonomische Verhältnis anhand der vier Dimensionen internationaler Wettbewerbsfähigkeit geprüft. Es wird zu zeigen sein, inwieweit die in den öffentlichen Diskussionen gemachten Annahmen über China einen Mythos darstellen oder der wirtschaftspolitischen Realität entsprechen. Dabei wird die *ability to sell* anhand der Handelsungleichgewichte (4-3-1) und des Wechselkurses (4-3-2) erörtert. Im Anschluss erfolgt ein Exkurs zur Attraktivität des Standortes (*ability to attract*) mit Hilfe von Investitions-, Spar- und Konsumquoten (4-3-3). Die technologische Wettbewerbsfähigkeit (4-3-4) im darauffolgenden Abschnitt soll Sinnbild für die *ability to earn* sein, bevor die Anpassungsfähigkeit Chinas (*ability to adjust*) auf der bilateralen (4-3-5) und multilateralen Bühne (4-3-6) dargestellt wird.

4-3-1 Der Leistungsbilanz- und Handelsbilanzüberschuss der VR China mit den USA

Fast jede wirtschaftspolitische Debatte hat das zunehmende bilaterale Handelsbilanzdefizit der USA gegenüber China zum Gegenstand. Dieser Diskussionspunkt erregte in den letzten Jahren zusehends Aufmerksamkeit, nachdem auch die weltweiten Handels- und Leistungsbilanzüberschüsse Chinas anstiegen (Bergsten et al. 2006 S.78). So erwirtschaftete China weltweit einen Handelsbilanzüberschuss von 177 Mrd. US-\$ im Jahre 2006. Dieses neue Rekordhoch katapultierte das Land zum ersten Mal auf Platz 1 der Nationen mit dem größten Leistungsbilanz- und Handelsbilanzüberschuss¹⁸⁸ der Welt (NBSC 2007). Im Gegensatz dazu vermelden die USA ein Allzeithoch bei Defiziten der Handels- und Leistungsbilanz. So wird

¹⁸⁷ Dabei wird hier nicht hinterfragt, inwieweit die benutzten Indikatoren auch Ausdruck der tatsächlichen Wettbewerbsfähigkeit sind. Für kritische Anmerkungen hierfür siehe Kapitel 2-1-5 und 2-2-3.

¹⁸⁸ Obwohl auch der japanische Leistungsbilanzüberschuss (bezogen auf das Kalenderjahr 2006) um 8,7% auf 164 Mrd. US-\$ stieg (BoJ 2007), bleibt er wohl trotzdem erstmals hinter dem chinesischen Saldo zurück, der sich im ersten Halbjahr 2006 auf 90,3 Mrd. US-\$ belief und für das ganze vergangene Jahr auf rund 200 Mrd. US-\$ geschätzt wird. Bergsten rechnet sogar mit 241 Mrd. US-\$, was einem Anteil von 9% am chinesischen BIP entsprechen würde (Bergsten 2007b S.1). Der chinesische Leistungsbilanzüberschuss lag 2005 bei 160 Mrd. US-\$ (NBSC 2006). Abbildung C-11 in Anhang C auf Seite 114 zeigt die Entwicklung der chinesischen Leistungsbilanz.

sich das US-amerikanische Leistungsbilanzdefizit voraussichtlich auf ca. 900 Mrd.US-\$¹⁸⁹, etwa 7% des BIP der USA, belaufen (BEA 2006b S.6). Auch das globale US-amerikanische Handelsbilanzdefizit verzeichnet ein Maximum von 836 Mrd. US-\$¹⁹⁰ für das Jahr 2006. Bezieht man die Dienstleistungsbilanz desselben Jahres mit ein, die einen Überschuss von 72,5 Mrd. US-\$ aufweist, reduziert sich das Defizit auf 764 Mrd. US-\$¹⁹¹ (BEA 2007a S.3). Doch welche Rolle China spielt hierbei? Wie Tabelle 6 illustriert, liegt der Anteil Chinas am US-Handelsbilanz-defizit bei 232 Mrd. US-\$ oder knapp 28% (USBC / BEA 2007 S.21), während die Dienst-leistungsbilanz fast ausgeglichen ist.

Jahr	US-Exporte nach China	US-Importe aus China	Handelsbilanz mit China	Handelsbilanz mit der Welt	Chinesischer Anteil am Defizit
1996	12.0	51.5	-39.5	-191.0	20.7%
1997	12.9	62.6	-49.7	-198.1	25.1%
1998	14.2	71.2	-56.9	-246.7	23.1%
1999	13.1	81.8	-68.7	-346.0	19.9%
2000	16.2	100.0	-83.8	-452.4	18.5%
2001	19.2	102.3	-83.1	-427.2	19.5%
2002	22.1	125.2	-103.1	-482.3	21.4%
2003	28.4	152.4	-124.1	-547.3	22.7%
2004	34.7	196.7	-161.9	-665.4	24.3%
2005	41.9	243.5	-201.5	-782.7	25.7%
2006	55.2	287.7	-232.4	-836.1	27.8%

Tabelle 6 Warenhandel der USA mit China und dessen Anteil am US-Handelsbilanzdefizit, 1996-2006 (in Mrd. US-\$)

* Die Dienstleistungsbilanz ist bei einem vergleichsweise sehr geringen Volumen von 16 Mrd. US-\$ so gut wie ausgeglichen und wurde deshalb nicht mit einbezogen.

Quelle: eigene Darstellung nach USBC 2007a, BEA 2007a;

Dementsprechend erscheint es sinnvoll, nach Gründen für das immense bilaterale Handelsbilanzdefizit¹⁹² gegenüber China zu suchen. *Bergsten* führt fünf potentielle Ursachen für die Absatzschwäche der US-Produkte an, aus der dieses Ungleichgewicht resultiert: die restriktive Konzessionsverfahrensweise der USA für ihre Exporte nach China, das Verfolgen

¹⁸⁹ Diese Schätzung basiert auf der linearen Extrapolation der ersten drei Quartalswerte für 2006 (1. Quartal: -214 Mrd. US-\$, 2. Quartal: -217 Mrd. US-\$, 3. Quartal: -226 Mrd. US-\$) (BEA 2006b S.1). Leider erscheint der vorläufige Wert des Leistungsbilanzsaldos für das gesamte Jahr 2006 erst am 14. März 2007 (BEA 2006a S.5). Abbildung C-12 in Anhang C auf Seite 114 illustriert diesen Sachverhalt.

¹⁹⁰ So stieg das globale Handelsbilanzdefizit allein im letzten Jahr um knapp 7% von einem Ausgangswert von 782 Mrd. US-\$ im Jahre 2005. Tabelle C-2 auf Seite 118 zeigt den bilateralen Handel. Das Verhältnis von US-Importen zu US-Exporten im Hinblick auf China stieg auf 5,2 zu 1, wie Tabelle 5 auf Seite 58 zeigt.

¹⁹¹ Betrachtet man Abbildung C-10 in Anhang C auf Seite 113 mit den einzelnen Bestandteilen der US-Leistungsbilanz, so wird deutlich, dass primär der Warensaldo stark defizitär ist (BEA 2006b S.2, 2007c).

¹⁹² Grundsätzlich dürfen bilaterale Handelsbilanzsalden nicht losgelöst von wirtschaftlichen Zusammenhängen betrachtet werden und auf keinen Fall voreilig als positiv oder negativ für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes interpretiert werden (Bergsten 2006b, 2006c).

einer merkantilistischen Handelsstrategie sowie Marktzugangsbeschränkungen von Seiten der chinesischen Regierung, Chinas geringe Löhne, Chinas Stellung in asiatischen Wertschöpfungsketten und die Unterbewertung der chinesischen Währung¹⁹³ (Bergsten et al. 2006 S.78ff.). In der ersten Annahme geht die chinesische Regierung davon aus, dass sich die Ungleichgewichte erheblich verringern würden, falls die USA mehr Hightech-Exporte¹⁹⁴ nach China ausführen (Bergsten et. al. 2006 S.80). Im Fiskaljahr 2005 wurden Konzessionen für US-Exporte nach China im Wert von 3 Mrd. US-\$ beantragt, wovon 80% auch bewilligt worden sind. Bei den restlichen Exporten im Wert von 600 Mio. US-\$ waren die Anträge unvollständig oder wurden nicht genehmigt¹⁹⁵ (USDC 2006). Wären Letztere bewilligt worden, hätte das eine Reduzierung des bilateralen Handelsbilanzdefizits von gerade mal 0,3% zur Folge. Insofern trifft die Behauptung der chinesischen Regierung nicht zu (Bergsten et al. 2006 S.80). Des Weiteren wird China in diesem Zusammenhang eine merkantilistische Handelsstrategie vorgeworfen, die den eigenen Markt systematisch mit Zugangsbeschränkungen schützt, während gleichzeitig inländische Unternehmen bei Exporten bevorzugt behandelt werden (USCC 2005, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.6). Sicherlich lässt sich eine chinesische Produktschwemme bei großen US-Kaufhäusern wie *Wal-Mart*, *Target* and *Circuit City* beobachten, dennoch reicht dies nicht aus, um zu beweisen, dass der chinesische Markt gegenüber Importen verschlossen ist (Bergsten 2005a S.35ff.). Hierfür muss eine Bewertung der Offenheit des chinesischen Marktes erfolgen, die selbstverständlich auf der Basis des globalen Handelsbilanz- oder Leistungsbilanzsaldos fußt¹⁹⁶.

Grundsätzlich gibt es hier keine wirtschaftliche Basis für die Betrachtung der bilateralen Salden (Bergsten et al. 2006). Neben den bereits oben betrachteten Maßzahlen für die wirtschaftliche Offenheit Chinas, die sich ausnahmslos als positive Signale deuten lassen, führt *Lardy* zwei weitere Indikatoren an, die diese Interpretation unterstützen: das Verhältnis der Importe zum BIP und das Umsatzvolumen ausländischer Unternehmen auf Chinas heimischem Markt (Lardy 2005 S.129ff.). So stieg das Verhältnis der Importe zum BIP seit der wirtschaftlichen Öffnung Chinas 1978 von 5 auf 30% im Jahre 2005, der doppelte Wert

¹⁹³ Dabei sind die Faktoren nicht unabhängig voneinander zu betrachten. Trotzdem werden aufgrund des analytischen Anspruchs die Unterbewertung des Yuan in Kapitel 4-3-2, Chinas Lohnvorteile und Wertschöpfungsposition erst im Kapitel 4-3-3 ausgeführt.

¹⁹⁴ Zur Bedeutung von Hightech-Exporten findet sich mehr beim technologischen Wettbewerb in Kapitel 4-3-4.

¹⁹⁵ Hiervon sind Genehmigungen bei Ausfuhren lediglich im Wert von 12,5 Mio. US-\$ explizit verweigert worden, während die Anträge bei den restlichen Exporten in Höhe von 590 Mio. US-\$ schlichtweg unvollständig waren (Bergsten et al. 2006 S.80). Diese Zahlen beziehen sich auf das Fiskaljahr 2005, welches im September 2005 abgeschlossen wurde, die übliche Handelsstatistik aber auf das Kalenderjahr (USDC 2006).

¹⁹⁶ Wie Tabelle 5 auf Seite 58 im Rahmen des Vergleichs mit Japan andeutet, gestaltet sich die Offenheit der chinesischen Wirtschaft anhand der verwendeten Maßstäbe als erfreulich. Allein die letzten drei Jahre geben Anlass zu Sorge, da der Leistungsbilanzüberschuss auf Werte jenseits der 5% des BIP anstieg (NBSC 2006 S.51, NBSC 2007). Hierüber gibt Abbildung C-11 in Anhang C auf Seite 114 Aufschluss.

wie gegenwärtig in den USA¹⁹⁷ (WTO 2006b). 2003 waren ausländische Unternehmen für ein Viertel aller in China hergestellten Güter verantwortlich, wobei die eine Hälfte durch Exporte absorbiert wurde, während die andere Hälfte am chinesischen Markt Absatz fand (Lardy 2005 S.130). Zusätzlich lassen sich die durchschnittlichen chinesischen Zölle auf Importe betrachten, welche zu den niedrigsten innerhalb der Entwicklungsländer gehören¹⁹⁸. Diese beliefen sich auf 10,4%, wobei der effektive Zollsatz gerade mal bei 2,2% lag¹⁹⁹ (NBSC 2005 S.626, WTO 2006c, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.6). Abschließend sollte noch angemerkt werden, dass China in den letzten fünf Jahren der für US-amerikanische Unternehmen am schnellsten wachsende Exportmarkt war, wobei US-Exporte nach China zwischen 2000 und 2006 einen Anstieg von über 240% erfuhren²⁰⁰ (Elwell / Labonte / Morrison 2007 S.18f.). Exporte zu anderen weltweiten Destinationen stiegen im gleichen Zeitraum um etwas mehr als 10% an (USBC 2007a, USITC 2007). Folglich gilt: „It is difficult to sustain the charge that China’s trade regime reflects the traditional mercantilist approach of restricting imports“ (Bergsten et al. 2006 S.84ff.). Selbstverständlich sind chinesische Exporte weiterhin ein sehr wichtiger Ursprung seines wirtschaftlichen Wachstums (Lardy 2006b S.1), dennoch haben sie nur in jedem zweiten Jahr seit der Öffnung 1978 einen positiven Beitrag dazu geleistet (Bergsten et al. 2006 S.87). Subsumierend lässt sich anhand der beiden Bilanzsalden also nicht eindeutig bewerten, ob Chinas exportorientiertes Absatzmodell nun gut oder schlecht für die USA ist. Trotzdem sollte die jüngere Entwicklung der Handelsungleichgewichte zu einer konsequenteren Handelspolitik der USA führen. Viele Anzeichen deuten aber darauf hin, dass diskriminierende Marktzugangsbeschränkungen nicht die Ursache chinesischer Wettbewerbsfähigkeit sind.

4-3-2 Chinas Währung: Ein unterbewerteter oder überbewerteter Yuan?

Ein zweiter großer Themenkomplex umgibt den Wechselkurs, einen weiteren Indikator der *ability to sell*. Er wurde bereits in Kapitel 4-2-2 angerissen und wird zwischen Gewerkschaftsvertretern, Politikern und Wissenschaftlern durchaus kontrovers diskutiert²⁰¹. Grundsätzlich

¹⁹⁷ Dabei ist das Verhältnis etwa dreimal so hoch wie in Japan. Auch alle großen Volkswirtschaften wie Argentinien, Brasilien oder Indien hinken hinterher. Lediglich geographisch kleinere Ökonomien wie Taiwan oder Korea haben höhere Werte, nicht von Singapur zu sprechen (WTO 2006b).

¹⁹⁸ Auch wenn der durchschnittliche Zollsatz in China höher war als in OECD-Ländern, wiesen Länder wie Indien, Mexiko und Brasilien mit 29,1%, 18,0% und 12,4% noch höhere Werte auf (WTO 2006c).

¹⁹⁹ Der effektive Zollsatz wird berechnet, indem Zolleinnahmen aus Importen dem tatsächlichen Wert der Importe gegenübergestellt werden. So können hohe Zollsätze auf bestimmte Güter gemäß ihren Einnahmen gewichtet werden und sind so nicht überbewertet (Bergsten et al. 2006 S.84).

²⁰⁰ Im gleichen Zeitraum stiegen aber auch die chinesischen Exporte in die USA mit einer Rate von über 280% (BEA 2007a). Die genauen Werte können aus Tabelle C-2 in Anhang C auf Seite 118 entnommen werden.

²⁰¹ Siehe hierzu die Tabelle C-3 in Anhang C auf Seite 119.

besteht in der öffentlichen Diskussion die Annahme, dass die Unterbewertung der chinesischen Währung zu bilateralen Handelsungleichgewichten führt und Arbeitsplätze in den USA kostet, da sich China dadurch einen unfairen Wettbewerbsvorteil verschafft (Goldstein 2006 S.11ff., Bergsten 2006c). Zunächst ist anzumerken, dass, obwohl China seit Mitte der 80er Jahre einen zunehmenden Handelsbilanzüberschuss gegenüber den USA erwirtschaftet, dessen Währung zumindest bis 1994 eher über- als unterbewertet war²⁰² (Bergsten et al 2006 S.90). Im Allgemeinen werden drei Gründe für die Unterbewertung des RMB genannt. Erstens wurde der RMB indirekt durch die Kopplung an den Dollar ab Februar 2002 herabgestuft, als dieser an Wert gegenüber anderen frei gelenkten Währungen, wie dem Euro oder dem kanadischen sowie australischen Dollar einbüßte (Bergsten et al 2006 S.92). So verlor der RMB an Wert gegenüber diesen Währungen trotz einer konditionierten Freigabe ab Juli 2005 und der relativen Aufwertung gegenüber dem Dollar um 5%²⁰³ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.11). Zweitens konnte China trotz der Verlangsamung des Produktivitätswachstums in den letzten Jahren weiter an Boden und Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den weltweiten Märkten gutmachen (Bergsten et al 2006 S.92). Des Weiteren deuten die enormen Steigerungsraten des BIP von etwa 10% in den Jahren 2004 bis 2006 und insbesondere der Boom des Immobilienmarktes auf eine Überhitzung der chinesischen Wirtschaft (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.12). Diese Gründe führten zu weiteren externen Effekten, die die Ungleichgewichte weiter verstärkten. So intervenierten auch andere asiatische Länder auf ausländischen Devisenmärkten, um eine Aufwertung ihrer Währungen zu verhindern und gleichzeitig nicht an Konkurrenzfähigkeit gegenüber China einzubüßen (Lardy 2005 S.131). Diese Maßnahmen führten zu einer Nachfrageminderung bzw. Angebots-erhöhung an ausländischen Devisen und somit zu einer Zunahme fremder Währungsreserven²⁰⁴. Auch zahlreiche kleinere Reformen wie die Eliminierung der Mehrwertsteuer-rückerstattungen ab 2004, die zum Ziel hatten, chinesische Exporte teurer zu machen, verpufften größtenteils (Lardy 2005 S.135). Subsumierend lässt sich sagen, dass wohl

²⁰² In den darauffolgenden acht Jahren bis 2002 hatte China einen durchschnittlichen globalen Leistungsbilanzüberschuss von etwa 1,5%, woraus man zumindest zeitweilig auf eine Unterbewertung des Yuan schließen könnte (Bergsten et al. 2006 S.93). Siehe dazu auch Abbildung C-12 in Anhang C auf Seite 114.

²⁰³ Seit diesem Zeitpunkt wurde die Fixierung des RMB gegenüber dem Dollar aufgehoben und er befindet sich seitdem in einem gelenkten Wechselkursregime, welches durch eine zentrale Parität basierend auf einem Währungskorb festgesetzt wird (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.11). Seitdem stieg der RMB bezogen auf den Dollar von 8,28 auf gegenwärtig 7,75 (Xinhua 2007). Die Zusammensetzung dieses Währungskorbs wird streng geheim gehalten, dennoch wird vermutet, dass dessen Gewichtung stark vom Dollar abhängt. So folgte China dem Beispiel des singapurischen Dollars, der 1981 auf eine ähnliche Regelung umgestellt worden war (Kissel 2005).

²⁰⁴ Dabei belaufen sich die chinesischen Währungsreserven gegenwärtig auf einen Wert von 1.000 Mrd. US-\$ (ca. 38% des BIP) (Bergsten et al. 2006 S.108, UNCTAD 2006 S.55, Bergsten / Truman 2007), und zwar durch die monatlichen Interventionen auf ausländischen Devisenmärkten in Höhe von 15 bis 20 Mrd. US-\$ über mehrere Jahre hinweg (Goldstein 2005 S.380). Ähnliches war Ende der 80er Jahre in Japan der Fall.

niemand Zweifel daran hegt, dass die chinesische Währung unterbewertet ist, obwohl sich auch namhafte Ökonomen wie *McKinnon* und *Mundell* weiterhin gegen eine Aufwertung²⁰⁵ aussprechen (McKinnon / Schnabl 2006 S.276). Doch in welchem Umfang?²⁰⁶ Während *Goldstein*, *Lardy* und *Bergsten* eine Wertsteigerung von bis zu 40% für unausweichlich halten (Goldstein / Lardy 2003, Bergsten 2005a, 2005b, Goldstein 2006, Bergsten 2007a, 2007b), empfiehlt *Eichengreen* nur eine moderate Aufwertung von 5 bis 10%, um den inflationären Druck von der Währung zu nehmen (Eichengreen 2004). Welche Vorgehensweise nun am sinnvollsten ist, ist Gegenstand der handelspolitischen Empfehlungen in Kapitel 5-2. Auf jeden Fall kann attestiert werden, dass China durch seine „Währungsmanipulation“ (Bivens / Scott 2006, Goldstein 2006 S.12) im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit Vorteile genießt.

4-3-3 China als Standort: Inländischer Markt oder Exportplattform?

Dennoch muss die immense Akkumulation an ausländischen Währungsreserven in China hinsichtlich der „inward flows of portfolio capital and FDI“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.7) relativiert werden, die nicht mit den Handelsberschssen korrespondieren. Ausländische Direktinvestitionen (ADI), hohe Investitionsquoten sind ebenso wie niedrige Lohne²⁰⁷ Ausdruck der räumlichen Wettbewerbsfähigkeit Chinas (*ability to attract*). Dazu gehört auch die Standortpolitik, welche insbesondere durch die Attrahierung von ADI im verarbeitenden Gewerbe einen großen Beitrag zum rasanten Handelswachstum Chinas leistete. So besaß China²⁰⁸ mit 856 Mrd. US-\$ Ende 2005 den drittgrößten Bestand an ADI nach den USA und Großbritannien (UNCTAD 2007). Bis zu zwei Drittel dieser Investitionen wurden vom verarbeitenden Gewerbe absorbiert (Lardy 2005 S.123, Bergsten et al. 2006 S.89). Abbildung C-13 auf Seite 115 zeigt Ströme und Bestand an ADI in den asiatischen Ländern zwischen 2002 und 2004. Es lässt sich unschwer erkennen, dass China den größten Zufluss an ADI aufweist (UNCTAD 2006 S.55). In Verbindung mit dem komparativen Vorteil niedriger

²⁰⁵ So argumentieren *McKinnon* und *Schnabl*, dass eine Aufwertung des RMB nicht unbedingt zu einem Abbau der globalen Ungleichgewichte führe, sich wohl aber zu einer Gefahr der Deflation mit einer Liquiditätsfalle für China entwickeln könne. Dazu führen sie die Geschichte der gescheiterten Aufwertung des japanischen Yen zwischen 1971 und 1995 an (McKinnon 2005, McKinnon / Schnabl 2006 S.280ff.). Ferner legen andere Ökonomen nahe, dass eine Aufwertung in einem Zusammenbruch des fragilen chinesischen Finanzsektors und einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit durch gestiegene Löhne resultieren würde, die sich in einer Kapitalflucht à la Asienkrise von 1997 und in der Destabilisierung der weltweiten Finanzmärkte manifestieren würden (Mundell 2004, Roach 2006).

²⁰⁶ Vorschläge hierzu werden in Tabelle C-3 in Anhang C auf Seite 119 aggregiert.

²⁰⁷ Vorausgesetzt, der Faktor Arbeit ist zumindest teilweise immobil, wie das in China der Fall ist. Siehe auch Fußnote 30.

²⁰⁸ Dabei setzt sich der Bestand aller ADI in China neben dem Anteil in Festlandchina mit 318 Mrd. US-\$ auch aus den Sonderverwaltungszone Macao (5 Mrd. US-\$) und vor allem Hongkong (533 Mrd. US-\$) zusammen (UNCTAD 2007). Dabei sind die USA der fünftgrößte Sender von ADI in Richtung China nach Hongkong, den Jungferinseln, Japan und Südkorea (Elwell / Labonte / Morrison 2007 S.23ff., Lum / Nanto 2007 S.39f.).

Löhne²⁰⁹ entwickelte sich China so zur größten Werkbank der Welt. Dabei nimmt China die letzte Stufe der Wertschöpfungskette in einem asiatischen Produktionsnetzwerk²¹⁰ ein, wie bspw. die Richtungen der Pfeile in Abbildung C-13 demonstrieren (Petras 2005). Daher wird von vielen Experten behauptet, dass die bilateralen Ungleichgewichte unvermeidbar sind, „since it is simply impossible for US firms to compete with firms with access to low-wage Chinese labor“ (Bergsten et. al 2006 S.87). Ist der Standortvorteil Chinas also schädlich für die USA? All die gemachten Aussagen bedürfen aber einer Relativierung, denn das ubiquitäre *Made-in-China*-Etikett muss zunächst einmal in seine ökonomischen Zusammenhänge gebracht werden (Hyde 2006 S.1). Wie bereits in Kapitel 4-1-1 beschrieben, sind die hohen Investitionsquoten immer gleichzeitig mit den hohen chinesischen Sparquoten und niedrigen Konsumquoten zu sehen (Lardy 2006b). Des Weiteren wurden bspw. in 60% der Fälle ADI²¹¹ direkt von sich vollständig in ausländischem Besitz befindlichen Unternehmen absorbiert (USCBC 2006b). Ferner „nearly 60% of China’s exports are produced by foreign-invested enterprises. Generally, these firms do their research, development, design, component production, marketing, sales, logistics and distribution outside of China “ (Enright 2005 S.17). Tabelle C-6 auf Seite 121 gibt darüber Aufschluss. Zusätzlich umfassen 55% der weltweiten chinesischen Exporte Güter, die aus importierten Teilen zusammengesetzt wurden. Der Wert dieser „processed exports“ (Bergsten et al. 2006 S.90) in die USA beläuft sich auf 65% (Elwell / Labonte / Morrison 2007 S.9). Zudem beläuft sich der dadurch entstandene Mehrwert, der in den Verantwortungsbereich der chinesischen Produktionsstufe fällt, lediglich auf durchschnittlich 15 bis 25% der Endprodukte (Lardy 2005 S.132). Ein weiteres wesentliches Problem des Produktionsstandortes China ist die extrem ungleiche räumliche und sektorale Verteilung der Herkunft seiner Exporte²¹². So entfallen drei von vier Exporten auf die

²⁰⁹ Auf Seite 43 wurde der Lohnvergleich zwischen China und den USA getätigt. Bezogen auf das verarbeitende Gewerbe (Produktionssektor), errechnet sich ein durchschnittlicher Lohn inklusive aller Zulagen in städtischen Agglomerationen Chinas von 1 US-\$, in den USA liegt die Vergütung bei 30 US-\$ (BLS 2005). Im Gegensatz dazu war der geschaffene Mehrwert eines US-amerikanischen Arbeiters im Produktionssektor zwischen 1995 und 1999 28-mal so hoch wie der eines chinesischen Werkstätigen (IBRD 2002 S.64ff.).

²¹⁰ Dabei konstituiert sich der Produktionsprozess für eine große Bandbreite an Gütern aus dem verarbeitenden Gewerbe heutzutage in einem System vertikaler Desintegration – bezogen auf Raum und Unternehmung. Der Herstellungsverlauf wird so bspw. auf verschiedene Standorte aufgespalten, wobei jedes Land einen Teil der Produktion gemäß seinem höchsten komparativen Vorteil übernimmt. So haben sich Hochlohnländer mit guter Kapitalausstattung und hochwertigen Technologien (Japan, Südkorea) auf die Erzeugung von Teilen und Komponenten spezialisiert, die einen hohen Mehrwert besitzen, während China mit seinem immensen, aber größtenteils unqualifizierten Arbeitskräftepool eher zu einem Land mit arbeitsintensiven Produktionsschritten wie der Endmontage aufgestiegen ist (Enright 2005 S.17, Petras 2005, Bergsten et al. 2006 S.89).

²¹¹ Höchstwahrscheinlich ist der Anteil noch etwas höher, da das chinesische Finanzministerium Ende 2005 auch erstmals die Summe der ausländischen Direktinvestitionen in den Finanzsektor veröffentlichte, die sich auf 12,1 Mrd. US-\$ belief. Leider kann dieser Anteil nicht nach Einflussnahme ausländischer Investoren bewertet werden (UNCTAD 2006 S.53, USCBC 2006b). Siehe hierzu auch Abbildung C-8 in Anhang C auf Seite 112.

²¹² Abbildung C-16 in Anhang C auf Seite 116 zeigt, dass 98% der sogenannten Hochtechnologieexporte lediglich aus drei Sektoren stammen.

küstennahen Städte und Provinzen wie das Perlflossdelta, Yangtzedelta oder die Bohairegion, die gerade mal 3% der gesamten Landesfläche Chinas ausmachen (Enright 2005 S.17). Ferner konzentrieren sich chinesische Exporte auf einige wenige arbeitsintensive Konsumgüter der Elektronik, des elektrischen Zubehörs sowie auf die Bereiche Hausgeräte, Textilien, Bekleidung und Schuhwaren (Enright 2005 S.16, WTO 2006b, Lum / Nanto 2007 S.19ff.). Lohnkosten spielen eher in Branchen wie der Textil- und Bekleidungsindustrie eine Rolle, während sie bei der Herstellung von Halbleiterprozessoren gerade mal 5% der gesamten Produktionskosten ausmachen (Bergsten et al. 2006 S.88).

Abschließend kann gesagt werden, dass Chinas niedrige Löhne einen Wettbewerbsvorteil für den bilateralen Handel mit den USA darstellen. Gleichzeitig profitieren auch amerikanische Unternehmen von diesem Standortvorteil und er ist nicht „insurmountable in many sectors where the United States maintains a competitive advantage“ (Bergsten et al 2006 S.89).

4-3-4 China und Technologie: Neuer Know-how-Primus oder verlängerte Werkbank?

Ein weiterer Punkt auf der Tagesordnung der Wettbewerbsfähigkeitsdebatte zwischen den beiden Nationen ist der technologische Aufstieg Chinas. So avancierte China in den letzten Jahren sowohl zum weltgrößten Produzenten²¹³ als auch zum größten Lieferanten von Heimcomputern sowie anderen anspruchsvollen Produkten²¹⁴ in die USA (Lardy 2005 S.131, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.56). Folglich werden Befürchtungen geschürt, Chinas technologischer Vorstoß sei ein „high-tech mercantilism, which poses a major challenge to US commercial and security interests“ (Preeg 2004 S.9). Analysten gehen davon aus, China könnte seine marktbeherrschende Stellung auch auf technologie- und kapitalintensive Erzeugnisse ausweiten (Pillsbury 2005 S.4ff., Bergsten et al. 2006 S.99). Um die technologische Wettbewerbsfähigkeit Chinas gegenüber den USA zu bestimmen, eignen sich die eingangs im theoretischen Teil²¹⁵ vorgestellten input-, output- und marktorientierten Indikatoren, welche darüber hinaus Bestandteile der *ability to earn* sind. Betrachtet man Hightech-Exporte, im Sinne eines marktorientierten Maßstabs, so haben sich diese chinesischen Exporte in den letzten fünf Jahren weltweit auf fast 220 Mrd. US-\$²¹⁶ im Jahre 2005

²¹³ So explodierten allein im Zeitraum zwischen 1999 und 2003 die weltweiten chinesischen IT-Exporte um über 260% auf 143 Mrd. US-\$, wovon allein im Jahr 2003 Waren im Wert von 59 Mrd. US-\$ in die USA importiert wurden. So wurde China zum größten Lieferanten und überholte Japan, Mexiko und die EU (MSTC 2006).

²¹⁴ Zu diesen Produkten gehören Anwendungen der Informationstechnologie aus den Kategorien der „consumer electronics, office equipment, and communication equipment“ (Lardy 2005 S.131).

²¹⁵ Siehe hierzu Tabelle 1 auf Seite 10.

²¹⁶ In dem Bezugsjahr 2005 entspräche das einem Anteil von einem Drittel am Gesamtexportvolumen Chinas (MSTC 2006). Vergleichbare Zahlen der amerikanischen *National Science Foundation* zeigen einen ähnlich starken Anstieg (NSF 2006).

verfünzfach, falls man der chinesischen Statistik Glauben schenken will (MSTC 2006). Eine Gegenüberstellung des bilateralen Handels in diesem Segment zwischen China und den USA in Abbildung C-15 auf Seite 116 zeigt ebenfalls eine Verfünzfachung chinesischer Exporte in die USA im Rahmen der *advanced technology products* (ATP)²¹⁷ auf über 72 Mrd. US-\$ in den letzten zehn Jahren verbunden mit einem Handelsdefizit von über 55 Mrd. US-\$ (USCB 2007a, USCB / BEA 2007 S.26).

Wird die Darstellung durch einen inputorientierten Indikator wie die Ausgaben für Forschung und Entwicklung im Bereich der Wissenschaft und Technologie ergänzt, ergibt sich ein noch weitaus düsteres Szenario. Dabei bildet China bspw. gegenwärtig viermal so viel Ingenieure auf *Bachelor*-Basis aus wie die USA. Bei *Master*-Abschlüssen und Promotionen sind es mehr als 50% (Bergsten et al. 2006 S.103).

Angesichts dieser Zahlen werden Stimmen laut, „that the competitive position of the United States in advanced technology products has deteriorated sharply since 1998“ (Bergsten et al. 2006 S.100). Andere sehen die Entwicklung Chinas als „an advanced technology superstate by 2015“ (Preeg 2005 S.20). Dennoch müssen auch diese Angaben vorsichtig interpretiert werden. So existiert erstens eine ungeheure inländische Nachfrage nach Fachkräften für Hoch- und Tiefbau in China aufgrund des großflächigen Ausbaus der öffentlichen Infrastruktur²¹⁸ sowie des Booms des Baugewerbes. Auch wenn die Zahl der Absolventen beeindruckend sein mag, die Qualität ist es nicht. Nur ein Zehntel der Studienabgänger²¹⁹ aus dem Ingenieurwesen und der IT-Branche ist auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig. Des Weiteren sind die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) in China zwar steigend²²⁰, dennoch belaufen sie sich nur auf ein Zehntel der Summe, die in den USA aufgewendet wird (OECD 2005b). Zudem sind allein die USA für 40% der weltweiten Investitionen für F&E²²¹ verantwortlich und beschäftigen dabei ein Drittel aller Wissenschaftler. Zweitens stellt sich die Frage, ob die Produkte, die aus China importiert werden, auch als Erzeugnisse einer „leading edge technology“ (Bergsten et. al 2006 S.104) eingestuft werden können. So ordnet die Klassifikation des *US Census Bureau* 89% aller chinesischen Hightech-Importe der

²¹⁷ Zu den ATP-Kategorien siehe weiter unten im Text (USCB 2007a).

²¹⁸ Dabei sind neben 70 bis 80 Hauptverkehrsmetrolinien gegenwärtig auch große Teile der landesweiten Auto-
bahninfrastruktur im Bau. Das Volumen der Bauvorhaben ist mit dem der Entstehung des *Interstate*-Systems in
den USA unter der *Eisenhower*-Administration vergleichbar (Bergsten et al. 2006 S.103).

²¹⁹ Laut einer Schätzung von *Farell* und *Grant* wären das umgerechnet 160.000 Absolventen, die eine ent-
sprechende Anstellung in renommierten internationalen Unternehmen finden würden. Diese quantitative Human-
kapitalausstattung ist mit der von Großbritannien vergleichbar (Farell / Grant 2005 S.56).

²²⁰ Das waren 2004 24 Mrd. US-\$, was einem Anteil von 1,2% des BIP entsprach (NBSC 2005 S.714). Trotzdem
befürchtet die *US Semiconductor Association*, dass steigende chinesische Investitionen zu einer Überkapazität
führen, die Druck auf Preise bspw. für Halbleiterchips ausüben könnten (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.57).

²²¹ Laut OECD waren das 284,6 Mrd. US-\$ im Jahre 2004 gegenüber einem Wert von 24 Mrd. US-\$ in China
(OECD 2005b S.70f.).

Informations- und Kommunikationssparte (IK) zu, alle anderen Felder sind nachrangig²²² (USCB 2007a). In Anbetracht der Tatsache, dass zu diesen Erzeugnissen überwiegend DVD-Player, Notebooks, Computer und mobile Telefone beitragen, die in hohen Stückzahlen zu niedrigen Stückkosten produziert werden und den Massenmarkt beliefern, kann wohl nicht von einer Spitzentechnologie gesprochen werden (Haavind 2005 S.14, Lardy 2005 S.131). Ein letzter Punkt im Hinblick auf die Exportdaten betrifft die Herkunft dieser Ausfuhren. Wie Abbildung C-8 auf Seite 112 mit der gestiegenen Zahl von ADI durch Unternehmen, welche vollständig in ausländischem Besitz sind, andeutet, werden 90% der Exporte aus der IK-Sparte durch ausländische Unternehmen in abgeschlossenen kreativen Milieus hergestellt, die eine Interaktion mit inländischen Unternehmen größtenteils unterbinden (Gilboy 2004 S.40). Auf den Rest der Ausfuhren entfallen gerade mal 15% an geschaffenen Mehrwert, welcher auf den Produktionsprozess in China zurückzuführen ist (Lardy 2005 S.132). Bezogen auf die Wettbewerbsfähigkeitsdebatte heißt dies, dass „evaluating the extent to which China is becoming a technological superpower involves far more than simply identifying China as the location in which seemingly more sophisticated products are assembled“ (Bergsten et al. 2006 S.107). Vielmehr muss eine qualitative Einordnung der Diffusionsprozesse von Produkt-, Prozess- und Organisationsinnovationen vorgenommen werden, um abzuschätzen, inwieweit China auf der Technologieleiter aufgestiegen ist.

4-3-5 China oder die inländische Politik der USA: Wo liegen die wahren Probleme?

Die Dimension der *ability to adjust* wird anhand des wirtschafts- und handelspolitischen Verhaltens beider Länder erörtert, wobei dieser Abschnitt auf das bilaterale Verhältnis abstellt. Bis Ende 2005 häuften die USA eine Nettoauslandsverschuldung von 2,7 Billionen US-\$ auf. Zeitgleich belief sich die Gesamtschuld der USA gegenüber der Welt auf 14 Billionen US-\$, wovon ein großer Teil in Währungsreserven anderer Volkswirtschaften verweilt (BEA 2007c). In diesem Zusammenhang wird China oft vorgeworfen, dass seine immensen Währungsreserven, welche größtenteils in Dollar gehalten werden, das US-amerikanische Zinsniveau drücken und zu überhöhten Investitionen in zinsabhängigen Sektoren wie dem Eigenheimbau führen (Bergsten et al 2006 S.108). So müssen die USA täglich 8 Mrd. US-\$ an Kapitalzuflüssen anziehen, um ihren Verpflichtungen aus dem Leistungsbilanzdefizit und sonstigen

²²² So weist der US-amerikanische Zensus bestimmte Produkte „as advanced technology if they represent leading edge technology in a recognized high technology field“ (Bergsten et al. 2006 S.104). Dabei gibt es zehn anerkannte Hochtechnologiefelder, von der Biotechnologie bis zur Kerntechnik, wobei die Informations- und Kommunikationssparte gerade mal einen Sektor umfasst (USCB 2007a). Siehe hierzu auch Abbildung C-16 in Anhang C auf Seite 116.

ausländischen Investitionen nachzukommen²²³ (Bergsten 2006a S.1, 2007b S.2). Diese globalen Ungleichgewichte „probably represent the largest current threat to the continued growth and stability of the US and world economies“ (Bergsten 2007a S.2). Dennoch stellt sich die Frage, wer diese Misere zu verantworten hat. Um von den eigentlichen hausgemachten Problemen abzulenken, muss China als Sündenbock²²⁴ herhalten (Lachman / Roach 2006 S.1). Das Erfordernis seinen eigenen Haushalt in Ordnung zu bringen, wird oft auf die leichte Schulter genommen und ironisiert. „Sure, we in America need to fix our deficits – and maybe some day we will – but China needs to get its act together now“ (Lachman / Roach 2006 S.3). Dabei würde ein Kaufrückgang US-amerikanischer Staatsanleihen von Seiten Chinas eher zu einer Schrumpfung von Investitionen und Konsum in den USA führen, mit dem Risiko, in eine Rezession zu fallen (Bergsten et al 2007 S.109). Nach einer Studie der *Federal Reserve* wäre ohne Akkumulation zusätzlicher US-Staatsanleihen in auswärtigen Ländern bezogen auf eine zwölfmonatige Periode, die im Mai 2005 endete, der US-Leitzins gerade mal 150 Basispunkte höher. Der auf China entfallende Anteil würde sich gerade mal auf 20 bis 25 Basispunkte²²⁵ belaufen (Warnock / Warnock 2005 S.4). Das wahre Problem stellt die Asymmetrie beider Volkswirtschaften in Hinblick auf die Spar- und Konsumquote dar. Während in China hohe Sparquoten mit niedrigem Konsum einhergehen²²⁶, belief sich die nationale Nettosparquote²²⁷ in den USA gerade mal auf 0,1% des Nettonationaleinkommens (Lachman / Roach 2006 S.1). Zudem stieg die persönliche Konsumquote auf 71% des BIP bei gleichzeitigem negativem persönlichem Ansparen (Lachman / Roach 2006 S.1, DBR 2007). Wie an diesen Ausführungen deutlich wird, existiert eine *inability to adjust* nicht nur in China, sondern gleichermaßen in den USA.

Roach fasst das Dilemma in einem Satz zusammen: „But just as America needs time to get its deficits under control, China needs time on the reform front“ (Lachman / Roach 2006 S.3).

²²³ So müssen die USA täglich allein 3,5 bis 4 Mrd. US-\$ an Kapitalzuflüssen generieren, um ihr Leistungsbilanzdefizit von knapp 900 Mrd. US-\$ zu kompensieren (Lachman / Roach 2006 S.1). Der Rest entfällt auf die sonstigen sich durchschnittlich auf 500 bis 1.000 Mrd. US-\$ belaufenden weltweiten Investitionen der USA (Bergsten 2006a S.1, 2007b S.2).

²²⁴ *Steven Roach*, Chefökonom von *Morgan Stanley*, argumentiert folglich, dass „China has become the scapegoat for one of America’s toughest economic problems“ (Lachman / Roach 2006 S.1).

²²⁵ China hatte in diesem Zeitraum einen Anteil „for only about 15 percent of net foreign purchases of US Dollar denominated financial assets“ (Green 2006 S.2).

²²⁶ Siehe hierzu auch Kapitel 4-1-1 auf Seite 42. So konsumierten chinesische Haushalte 40% des BIP. Der Abwärtstrend dieses Verhältnisses dauert schon seit 1996 an, als zumindest noch die Hälfte des BIP konsumiert wurde. Zeitgleich stieg der Anteil des Sparens am BIP auf 50%. Allein die Haushalte in China sparen 30% ihres verfügbaren Einkommens (IMF 2006c S.5).

²²⁷ Die nationale Nettosparquote kombiniert das Ansparen von Haushalten, Unternehmen und der Regierung und ist inflationsbereinigt (Lachman / Roach 2006 S.1).

4-3-6 China im globalen Wirtschaftssystem: Anteilseigner oder Mitbieter?

Viele Experten bezweifeln ferner Chinas zukünftige Rolle als *responsible stakeholder* im globalen Wirtschaftsverbund. Sie argumentieren, dass die USA erhebliche Verluste durch Handelsumlenkung erfahren könnten, wenn China weiterhin in diesem enormen Tempo sonstige bilaterale und regionale Handelsabschlüsse mit Drittstaaten unterzeichnet, wobei die USA außen vor gelassen werden (Baucus 2004, Mastel 2005 S.42f.). Anlass zur Sorge machen ihnen folgende Entwicklungen: Erstens stieß China in den letzten Jahren Gespräche mit 27 Drittstaaten an, mit dem Ziel, Freihandelsabkommen auf bilateraler oder regionaler Ebene zu erlangen, darunter auch Australien und Neuseeland (Bergsten et al. 2006 S.114). Zweitens gehören Verhandlungen Chinas mit der *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN) zu den wichtigsten Bedenken der Kritiker. So konnte bereits innerhalb der ersten beiden Verhandlungsjahre im November 2004 eine Vereinbarung zur Zollsenkung bei über 7.000 Gütern erzielt werden, die ab Juli 2005 in Kraft trat. Eine weitere Handelsliberalisierung soll phasenweise in den nächsten Jahren folgen und markiert wichtige Schritte auf dem Weg zu einem Freihandelsabkommen zwischen China und den ASEAN-Staaten (ACFTA) im Jahre 2010²²⁸. Obwohl die Region gleichzeitig die Schwachstelle im regionalen Verbund der US-amerikanischen Freihandelsabkommen darstellt, dürfen sich die USA nicht beschweren, da sie sich selber mit Präferenzvereinbarungen in Zentralamerika und mit Staaten wie Südkorea und Thailand abgesichert haben (Schott 2005 S.259ff.). Der eigenen Prämisse der Handelspolitik im Rahmen der „competitive liberalization“ (Bergsten 2005a S.36) entsprechend, sollte man eher versuchen, die *Doha*-Runde auf multilateraler Ebene zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen, um einer möglichen Handelsumlenkung seitens der südostasiatischen Volkswirtschaften entgegenzuwirken. Darüber hinaus ist China auch Mitglied des IMF und der Weltbank und bedarf einer weiteren Integration in die Weltwirtschaft (Bergsten et al. 2006 S.12). Um dies zu instrumentalisieren, wäre die Bildung einer G-4-Gruppe mit Japan, China, der Europäischen Union und den USA denkbar (Bergsten et al. 2006 S.115f.). Bevor weitere handelspolitische Empfehlungen vorgenommen werden, erfolgt eine Bewertung Chinas als Wirtschaftsnation gegenüber den USA.

²²⁸ Schätzungen von Schollay und Gilbert zufolge könnte die Schaffung einer ASEAN-China Free Trade Area (ACFTA) mit einem jährlichen Rückgang der US-Exporte in diese Region von bis zu 25 Mrd. US-\$ zu Buche schlagen (Schollay / Gilbert 2001).

4-4 Ökonomische Bewertung der VR China

Die USA und China befinden sich seit dem WTO-Beitritt Chinas im Jahre 2001 in einer neuen, dynamischen und komplexen Ära ihrer Wirtschaftsbeziehungen. Dabei ist China zugleich ökonomischer Partner und ökonomische Bedrohung für die USA. Eine oberflächliche Kategorisierung der US-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen als Partnerschaft oder Wettbewerb kann der Komplexität der Zusammenhänge, welche in Kapitel 4 erörtert wurden, nicht gerecht werden und ist zudem nicht sehr hilfreich für die Formulierung einer effektiven Handelspolitik der USA gegenüber China. Auch die Zukunft der wirtschaftlichen Beziehung zwischen den beiden Volkswirtschaften „is not predetermined: it is not at all certain at present that the United States and China will inevitably become close partners, or that they will unswervingly become strategic rivals“ (Gill / Murphy 2006 S.5). So wird es sowohl auf die innenpolitischen Strömungen und Machtverhältnisse als auch auf das Wesen und den Wert des US-chinesischen Austauschs und Dialogs auf öffentlicher und privater Ebene ankommen. Dabei müssen beide Ökonomien die gestiegene Komplexität des anderen erkennen und entsprechend darauf reagieren. Auch das bilaterale US-chinesische Verhältnis selbst ist durch Abhängigkeiten und Widersprüche gekennzeichnet. Die Verquickung wird sich in den nächsten Jahren noch intensivieren, so dass beide Seiten sowohl neuen Feldern der Kooperation als auch persistenten und neuentstandenen Differenzen begegnen werden. Im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit wird China ebenso überbewertet wie auch unterbewertet (Robertson 2006 S.14). Dabei ist die Wettbewerbsfähigkeit Chinas eher ein internationales als nationales Phänomen. Dieses Phänomen ist gekennzeichnet durch die geschickte Kombination komplementärer Ressourcen. Globale Warenketten²²⁹ und Produktionsnetzwerke haben China zum Endpunkt vieler Wertschöpfungsketten sowie Exporte gemacht. So konnte eine relative Wettbewerbsfähigkeit generiert werden, ohne alle „Zutaten“ besitzen zu müssen. „China’s experience also shows that competitiveness needs to be assessed on a region by region, industry by industry or even activity by activity basis“ (Enright 2005 S.18). Die Disaggregation erfolgt erstens anhand einer SWOT-Analyse Chinas, in der Stärken und Schwächen den Chancen und Risiken für die USA gegenübergestellt werden, zweitens mit Hilfe einer Auswertung der einzelnen Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und drittens im Rahmen einer Evaluation der Handelskonflikte.

²²⁹ Das Konzept der *global commodity chains* (GCC, globale Warenketten) (Gereffi 1996) verknüpft räumliche Aspekte der lokalen Konzentration einer Industrie mit den beobachtbaren globalen Produktionsvernetzungen (Kulke 2004 S.121).

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> - Zukünftige Konsumentennachfrage - Großer inländischer Markt - Hohe Investitionsquoten - Arbeitskräftepotential - Offenheit der Volkswirtschaft 	<ul style="list-style-type: none"> - Ökonomischer Dualismus - Unterentwickeltes Sozialsystem - Energieverbrauch - Kein konsuminduziertes Wachstum - Maroder Finanzsektor
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> - Technologische Entwicklung - Verstärkter handelspolitischer Dialog - Einbindung in die Weltwirtschaft - Umstrukturierung der eigenen Wirtschaft 	<ul style="list-style-type: none"> - Fehlendes Sicherheitsabkommen - Rigide Währungspolitik - Fehlender Schutz für geistiges Eigentum - Geringe Löhne

Tabelle 7 Wirtschaftliche SWOT-Analyse Chinas

Quelle: eigene Darstellung

Stärken der chinesischen Wirtschaft wie die Offenheit seiner Volkswirtschaft sowie die Größe des inländischen Marktes verbunden mit der zukünftigen Konsumentennachfrage stellen eine außerordentliche Möglichkeit für die USA dar, welche sie sich durch den verstärkten handelspolitischen Dialog und die Einbindung Chinas in die Weltwirtschaft zu Nutze machen sollten. Davon sind auch Umstrukturierungen der eigenen Wirtschaft wie bspw. durch Umschulungen des eigenen Arbeitskräftepotentials mit TAA-Programmen²³⁰ in Richtung kapitalintensiver und technologieorientierter Produktion nicht ausgenommen, um der erheblichen Umverteilungswirkungen – hervorgerufen durch die neue Arbeitsverteilung im Rahmen des internationalen Handels – Herr zu werden. Gleichzeitig müssen Schwächen der chinesischen Wirtschaft wie das fragile Finanzsystem oder der große Energieverbrauch bei handelspolitischen Entscheidungen in Betracht gezogen werden, um chinesische Aktivitäten und Forderungen besser zu verstehen. Trotzdem muss eine klare Wirtschaftspolitik formuliert werden, um den größten Risiken wie der rigiden chinesischen Währungspolitik sowie dem fehlenden Schutz der geistigen Eigentumsrechte entgegenzuwirken. Werden die einzelnen Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften, wie in Tabelle 8 in die Evaluation integriert, ergibt sich ebenso ein gemischtes Bild. Die Indikatoren Leistungsbilanzsaldo und Handelsbilanzsaldo *per se* der *ability to sell* lassen keine Aussagen zu, schon gar nicht auf bilateraler Ebene. Sie zeigen einzig und allein eine verstärkte Konzentration arbeitsintensiver Endmontage in China auf Kosten anderer asiatischer Länder (Bergsten et al. 2006 S.116).

²³⁰ Die sogenannte *trade adjustment assistance* (TAA) soll Arbeitsplatzverlusten entgegenwirken, die durch Handelskonflikte und temporäre Anpassungen bei Strukturreformen entstehen (Bradford / Grieco / Hufbauer 2005 S.97, Bergsten et al. 2006 S.117), indem eine Gesundheitsvorsorge und Lohnfortzahlung für Arbeitnehmer eingeführt wird, die sich umschulen lassen (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.72f.).

Zudem ist der asiatische Anteil am US-Handelsbilanzdefizit im gleichen Zeitraum von etwa 60 auf 40% zurückgegangen²³¹ (BEA 2007a, USCB 2007a) .

<i>Indikator</i>	<i>positiv</i>	<i>neutral</i>	<i>negativ</i>
Handel: Leistungsbilanz, Handelsbilanz (ability to sell)		<input checked="" type="checkbox"/>	
Währung: Wechselkurs (ability to sell)			<input checked="" type="checkbox"/>
Standort: Ausländische Direktinvestitionen (ability to attract)	<input checked="" type="checkbox"/>		
Technologie: Ausgaben für F&E (ability to earn)	<input checked="" type="checkbox"/>		
Ordnungspolitik: Reformen, Strukturen (ability to adjust)		<input checked="" type="checkbox"/>	
Rechtssystem: WTO-Auflagen, IPR (ability to adjust)			<input checked="" type="checkbox"/>

Tabelle 8 *Einschätzung der Wettbewerbsindikatoren Chinas aus der Sicht der USA*

Quelle: eigene Darstellung

Der Indikator Wechselkurs hingegen zeigt – so die überwiegende Meinung der Wissenschaftler – eine eindeutige Unterbewertung des RMB, wodurch China sich einen unfairen Wettbewerbsvorteil gegenüber den USA verschafft und zusätzlich globale Indifferenzen verstärkt.

China als Standort hat für die USA überwiegend positive Folgen, falls man sich die oben angesprochenen Komplemente zu Nutze macht. So können die reichlich vorhandenen Ressourcen wie „Chinese labor, land, infrastructure, and capabilities with international technology, development, marketing, branding and distribution“ (Enright 2005 S.18), um Kapital, Produkt-, Prozess- und Organisationsinnovationen sowie fortschrittliche Managementpraktiken mit Hilfe von Investitionen ergänzt werden.

Lukrative Möglichkeiten verheißen auch Indikatoren der technologischen Wettbewerbsfähigkeit, denn „imports of advanced technology products from China hardly reflect a deterioration in US competitiveness“ (Bergsten et al. 2006 S.105). Vielmehr sollten die USA den technologischen Fortschritt in China und anderen Ländern begrüßen, da Inventionen auch Innovationen im eigenen Land durch Diffusion von Wissen stimulieren.

Einen janusköpfigen Charakter hat die Wettbewerbs- und Ordnungspolitik. Während China weltweit die Prämisse der „competitive liberalization“ mit einer fortschreitenden Handelsliberalisierung durch bi- und multilaterale Freihandelsabkommen verfolgt, steht den wirt-

²³¹ Siehe hierzu auch die Abbildungen C-14a und C-14b auf Seite 115 zur Veränderung der räumlichen Verteilung des US-Handelsbilanzdefizits. Trotz der immensen Zunahme an chinesischen Exporten in die USA ist der asiatische Anteil insgesamt in den letzten 20 Jahren zurückgegangen. Dieses führt den Substitutionseffekt sonstiger asiatischer Ausfuhren durch chinesische Exporte vor (BEA 2007a).

schaftlichen Erfolgen eine innenpolitische Rigidität gegenüber, die Strukturanpassungen im Finanzsektor, bei Konsum- und Sparquoten erfordert (Möller 2006). Für diese Art der *inability to adjust* ist eine Teilschuld der USA nicht von der Hand zu weisen, so müssen die USA auch einige Anpassungen vornehmen, um „to reduce the excess of our domestic spending relative to domestic output and the shortfall of our domestic savings relative to domestic investment“ (Bergsten 2007a S.2f.).

Bezieht man hingegen die Anpassungsfähigkeit auf das chinesische Rechtssystem, so klaffen wesentliche Lücken beim Vollzug, die einer Umsetzung vieler WTO-Verpflichtungen oder dem Schutz des geistigen Eigentums im Wege stehen (USTR 2006b). Diese Ineffizienzen gehen erheblich zu Lasten der USA, die große komparative Wettbewerbsvorteile bei wissens- und technologieintensiven Produkten besitzen.

Letztere Einschätzung fließt auch in die Bewertung des Nutzens einer erfolgreichen Lösung bestimmter Handelsstreitigkeiten mit China ein. Selbstverständlich wäre die Klarstellung aller Handelsstreitigkeiten mit China für die USA von Nutzen. Eine Übersicht zum Nutzen der USA bietet Tabelle 9 anhand der vorgestellten Handelskonflikte an²³².

<i>Nutzen für die USA</i>	<i>Groß</i>	<i>Klein</i>
<i>Aufwertung der Währung</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	
<i>Schutz des geistigen Eigentums</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	
<i>Antidumping-Verordnungen</i>		<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Spezifische Industrien</i>		<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Verletzung von Arbeitsstandards</i>		<input checked="" type="checkbox"/>

Tabelle 9 Gegenwärtiges Ausmaß des Nutzens hinsichtlich der Beilegung von Handelsdisputen mit China für die USA

Quelle: eigene Darstellung

Während eine Beilegung der Handelskonflikte um die Aufwertung der Währung und den Schutz geistiger Eigentumsrechte große Vorteile für die USA verspricht, sind Erträge bei Disputen über Antidumping-Verordnungen oder den Themenkomplex der spezifischen Industrien²³³ nur von temporärer Natur. Bei der Verletzung von Arbeitsstandards in China stellt sich die Frage, ob deren Verbesserung den USA überhaupt helfen würde²³⁴.

²³² Siehe hierzu Kapitel 4-2-2.

²³³ Hierzu gehören Handelsstreitigkeiten im Bereich von Automobilteilen, Halbleiterprozessoren sowie der Textil- und Bekleidungsindustrie.

²³⁴ Diese Sicht bezieht sich auf rein wirtschaftliche Aspekte, keinesfalls sollen damit die teils menschenunwürdigen Arbeitsverhältnisse missachtet werden. Die AFL-CIO argumentiert in ihrer Petition vom Juni 2006 hinsichtlich der Verletzung von Arbeitsrechten in China, dass chinesische Unternehmen durch ihre niedrigen Löhne „enjoy higher profit margins at the expense of their US competitors“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.10). Gleichzeitig wird dem entgegengesetzt, dass die Petition „ignores the benefits to US consumers from access to cheaper Chinese imports and the spur that competition from China provides to American companies to boost their own productivity“ (Greenhouse 2006 S.C1).

Diese Argumentation stellt auf die Zusammenfassung der Ergebnisse aus den Kapiteln 4-2-2 und 4-3 ab und wird zusätzlich noch quantitativ begründet. Dabei lässt sich die Effektivität der Klarstellung unterschiedlicher Dispute anhand der Zweckmäßigkeit für die USA differenzieren.

So quantifizieren *Hufbauer*, *Wong* und *Sheth* einen hypothetischen Nutzen für die USA, indem die Schlichtung bestimmter Handelsdispute auf ihre Wirkung hinsichtlich der Reduzierung des bilateralen US-chinesischen Handelsdefizites betrachtet wird (Hufbauer / Wong 2004 S.10, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.9). Wie Tabelle C-7 in Anhang C auf Seite 121 anhand des Bezugsjahres 2004 illustriert, wären eine Aufwertung der Währung sowie ein effektiver Schutz der geistigen Eigentumsrechte sinnvolle Ziele, um das bilaterale Handelsbilanzdefizit zu senken. Eine Aufwertung des RMB um 20% wäre mit einer jährlichen Reduktion des Handelsbilanzdefizites von 36,1 Mrd. US-\$ verbunden²³⁵. Diese immense Wirkung resultiert aus der 100 %igen Erfassung der Im- und Exporte durch die Revaluierung (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.9). Obwohl ein Schutz des geistigen Eigentums maximal zu einem absoluten Rückgang des bilateralen Handelsbilanzdefizites von 5 Mrd. US-\$ jährlich beitragen würde, wäre dessen relativer Beitrag trotz des geringen Exportanteils groß im Vergleich zu dem der anderen Industriezweige²³⁶. Somit wäre die Lösung des Disputes sehr effektiv und würde zudem zu einer weiteren Handelsliberalisierung im Sinne der WTO führen. Die Beilegung sonstiger Handelskonflikte hätte entweder protektionistische Maßnahmen zur Folge und wäre so eigentlich nicht *Doha*-konform oder deren Effekt wäre vernachlässigbar. Während bei Möbelimporten und Farbfernsehern im Rahmen der Antidumping-Verordnungen eine nichttarifäre Strafabgabe von 24% vorausgesetzt wird, die gerade mal zu einer Bilanzverbesserung von insgesamt 4,2 Mrd. US-\$ führt, ist der jährliche Abbau von ca. 5 Mrd. US-\$ in Bezug auf die Textil- und Bekleidungsbranche nur durch eine restriktive Quote auf das zusätzliche Wachstum von Importen in Höhe von 1,5% p.a. zu realisieren. Die Entwicklung bei den Halbleiterprozessoren ist zu begrüßen²³⁷, aber gleichzeitig auch vernachlässigbar

²³⁵ *Hufbauer*, *Wong* und *Sheth* gehen davon aus, dass die chinesischen Exporte in die USA um 24 Mrd. US-\$ abnehmen, während US-amerikanische Importe gleichzeitig um ca. 12 Mrd. US-\$ zulegen würden (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.9).

²³⁶ Bei der Ausfuhr IPR-sensitiver Güter seitens der USA nach China in Höhe von 3 Mrd. US-\$ im Jahre 2004 entstand ein Schaden von 2,5 Mrd. US-\$, was einem Anteil von 83,3% entspricht. Zahlen vorhergehender Jahre haben Anteile der Schadenssumme von bis zu 90% an zusätzlichen Importen (IIPA 2005, Maskus / Yuan 2006 S.12f., USITC 2007). Meine Schätzung geht davon aus, dass sich die Exportneigung US-amerikanischer Investoren bei effektivem Schutz der US-amerikanischen Exporte im Bereich IPR-sensitiver Güter von gegenwärtig knapp 3 Mrd. US-\$ verdreifachen könnte und so die Ausfuhr IPR-sensitiver Güter nach China auf ca. 9 Mrd. US-\$ steigt, während chinesische Importe in die USA etwa auf dem Niveau von 4 Mrd. US-\$ verbleiben. Für detaillierte Zahlen und zur Abgrenzung der IPR-sensitiven Güter siehe Tabelle C-7 auf Seite 121 unter Punkt 6.

²³⁷ So konnte durch die Lösung des Handelskonfliktes im April 2005 eine 13%ige Begünstigung für inländische Chiphersteller beseitigt werden (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.55ff.)

(Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.9), auch wenn „for the foreseeable future, trade disputes cannot be avoided – but they can be managed“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.75). Wie diese Handhabung am besten zu bewerkstelligen ist, ist Gegenstand der handelspolitischen Empfehlungen in Kapitel 5-2. Unabhängig davon kann jetzt schon festgehalten werden, dass, obwohl China weder einen ökonomischen Partner noch eine ökonomische Bedrohung für die USA darstellt, die Vereinigten Staaten durch das bisherige Handelsengagement mit China jährlich einen Betrag von 70 Mrd. US-\$ als Gewinn²³⁸ ausweisen konnten, was umgerechnet einen zusätzlichen Einkommenszuwachs von 625 US-\$ für jeden einzelnen US-Haushalt oder etwa 250 US-\$ pro Kopf entspricht (Bradford / Grieco / Hufbauer 2005, Bergsten et al. 2006 S.116). Insofern ist eine zukünftige wirtschaftliche Interaktion mit der VR China ratsam und eine weitere Handelsliberalisierung wünschenswert, da noch weitaus höhere Wohlfahrtseffekte im Sinne der *ability to perform* winken²³⁹.

²³⁸ Diese Schätzung beruht auf der Studie „The Payoff to America from Global Integration“ von *Bradford, Grieco* und *Hufbauer* (Bradford / Grieco / Hufbauer 2005) und wurde von Letzteren für die Studie „China: The Balance Sheet“ erstellt (Bergsten et. al 2006 S.177). Dabei werden die bisherigen globalen Handelsgewinne durch die Liberalisierung für die USA seit dem Zweiten Weltkrieg auf Werte von ca. 1.000 Mrd. US-\$ p.a. geschätzt. Dies führt zu einem zusätzlichen Pro-Kopf-Einkommen je nach Modell von zwischen 2.800 und 5.000 US-\$ jährlich gemessen in US-\$ von 2003 (Bradford / Grieco / Hufbauer 2005 S.68f.). Des Weiteren muss bedacht werden, dass Handel zwischen USA und China zwischen 1947 und 1978 quasi nicht stattgefunden hat.

²³⁹ Obwohl die durchschnittlichen Zollsätze seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs in den USA von 47 auf 4% zurückgegangen sind, sehen Prognosen ein zusätzliches Potential von 450 bis 1.300 Mrd. US-\$ p.a. oder ein zusätzliches jährliches Pro-Kopf Einkommen von 1.500 bis 4.500 US-\$ als möglich an (Bradford / Grieco / Hufbauer 2005 S.68f.). Als Ursachen werden noch erheblicher Spielraum bei nichttarifären Handelshemmnissen sowie eine Handelsumlenkung durch bestehende Abkommen angegeben (Bradford / Grieco / Hufbauer 2005 S.68f.). Dabei dürfte der chinesische Anteil, der für Handelsgewinne für die USA zuständig ist durch die gegenwärtig weitaus stärkere wirtschaftliche Verflechtung beider Volkswirtschaften überproportional ansteigen.

5. Fazit

Bezogen auf die Definition der Wettbewerbsfähigkeit, ließe sich die ökonomische Strategie der USA gegenüber China mit den Worten der USCC wie folgt beschreiben: „(...) to develop a long-term national competitiveness strategy with the goal of maintaining and enhancing the US standard of living, economic and technological vitality, and strength in industries critical to (...) economic security“ (USCC 2005 S.3). Diese Strategie muss jedoch dem Spannungsverhältnis eines ideographischen Bildes von China gerecht werden, welches auf den Attributen „rural and urban; impoverished and wealthy; illiterate and educated; isolated and international; satisfied and disgruntled“ (Gill / Murphy 2006 S.3) fußt.

5-1 Überprüfung der Arbeitshypothesen

Es stellt sich die Frage, ob die in den Arbeitshypothesen aufgeworfene Dichotomie überhaupt sinnvoll bewertet werden kann, vielmehr führt das Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf den ersten Blick meist zu falschen Annahmen über das Verhältnis der Länder, da es sich eher um ein politisches Konzept handelt, welches „zwangsläufig in die wirtschaftswissenschaftliche Literatur adoptiert wurde“ (Ohr 1999 S.52). Erst eine sorgfältige Abwägung weiterer Determinanten wie der Stärken und Schwächen der chinesischen Wirtschaft, des zwischenstaatlichen Dialogs und der Handelskonflikte macht eine Einschätzung zugänglich²⁴⁰. Anstatt zu analysieren, ob China einen ökonomischen Partner oder eine ökonomische Bedrohung für die USA darstellt, sollte lieber eine einheitliche Politik gegenüber China erfolgen und es sollten handelspolitische Empfehlungen für die zukünftige Marschroute gegeben werden, um den bestmöglichen ökonomischen Nutzen zu erzielen, ohne weitere übergeordnete politische, soziale und kulturelle Ziele aufs Spiel zu setzen. Zu diesem Urteil kommt bspw. auch der führende Demokrat des *US House of Representatives International Relations Committee Asia Subcommittee Tom Lantos (D-CA)*, indem er attestiert, dass „the debate in Washington foreign policy circles as to whether China is a responsible stakeholder or a rising challenge presents a false dichotomy. Nearly three decades after we normalized relations, it is self-evident that China is both. Beijing and Washington have a mature, evolving relationship with areas of both conflict and cooperation“ (Lantos 2006 S.1).

²⁴⁰ Es sei an das eingangs vorgestellte Gleichnis (Die Blinden und der Elefant) erinnert.

Insofern sind beide Arbeitshypothesen abzulehnen²⁴¹, denn sie lenken zu einer „false dichotomy that clouds a clear-eyed response to the China challenge. (...) Objective analysis of China can help Americans transcend love-it-or-fear-it simplicities“ (Bergsten et al. 2006 S.17). Dennoch sollten die USA zu einer kooperativen Strategie gegenüber China neigen, wie deutliche Gewinne aus der Handelsliberalisierung gezeigt haben.

5-2 Handelspolitische Empfehlungen

Diese Strategie sollte folgende Bestandteile vereinen: Erstens sollte die Komplexität der US-chinesischen Beziehungen in einen breiteren Kontext gestellt werden, dabei aber gleichzeitig vermieden werden, ökonomische und handelspolitische Konflikte zu politisieren. Im Hinblick auf das bilaterale Handelsdefizit müssen die Politiker begreifen, dass „it is a simplistic measurement to gauge the real value of US-China economic and trade relations“ (Gill / Tay S.29). Darüber hinaus sollten offensichtliche politische Aussprachen gegen China, wie sie des Öfteren in Jahren des Präsidentschaftswahlkampfes stattfinden, unterbunden werden, weil sie die Glaubwürdigkeit der gemeinsam formulierten Ziele in Frage stellen. Zweitens muss die globale und regionale Wirkung chinesischer Handelspolitik erkannt und in entsprechendem Maße darauf reagiert werden. So muss die amerikanische Führung auch anerkennen, dass China seinen ökonomischen Aufstieg in eine größere wirtschaftspolitische Bedeutung in Südostasien umgemünzt hat. Eine mögliche Reaktion wäre die Bildung einer *Free Trade Area of the Asia Pacific* (FTAAP), wie sie bei einem APEC-Gipfel im November 2006 in Vietnam in Erwägung gezogen wurde. Die FTAAP könnte so als Plan B für das Scheitern der *Doha-Runde* benutzt werden, die APEC revitalisieren und US-chinesische Handelskonflikte auf eine konstruktivere Basis stellen. Zudem wäre das US-amerikanische Engagement in Asien sichergestellt und der Präsident hätte einen triftigen Grund, um eine Verlängerung der *trade promotion authority*, die Mitte dieses Jahres abläuft, vor dem Kongress zu beantragen (Bergsten 2007c S.2f.). Drittens sollte der Instinkt für inländische Angelegenheiten des Gegenübers geschärft werden. Dabei müssen Stärken und Schwächen der chinesischen Wirtschaft wie der immense Energieverbrauch beachtet werden, um bspw. den angesprochenen Übernahmeversuch der amerikanischen Ölfirma *Unocal Corporation* durch die chinesische CNOOC in den richtigen strategischen Kontext einzuordnen (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.50f.). Viertens sollte der Austausch auf parlamentarischer und ministerialer Ebene

²⁴¹ Auch Gill und Murphy kommen zu diesem Schluss. „China does not pose the same kind of economic challenge as Japan presented to the United States in the 1980s. China is neither a full-fledged friend or ally, nor it is a sworn enemy of the United States, defying black-and-white ‘us against them’ Cold War frameworks of understanding“ (Gill / Murphy 2006 S.3).

aufrechterhalten und vertieft werden. Trotz der Vielzahl wichtiger Foren wie des *Strategic Economic Dialogue* und der JCCT sollte eine konsistente Politik von Seiten der Exekutive und Legislative erfolgen (Bergsten 2007a S.4). Fünftens darf aber auch nicht vergessen werden, bei zentralen Angelegenheiten wie der Einhaltung von WTO-Verpflichtungen, einem konsumorientierten wirtschaftlichen Wachstum Chinas, dem Schutz des geistigen Eigentums und der Aufwertung der chinesischen Währung in Verhandlungen mit der nötigen Härte vorzugehen. Dazu gehört bspw. in Hinblick auf die Währungspolitik ein zielgerichtetes Vorgehen des US-Finanzministeriums. So könnte die Forderung einer 10%igen Aufwertung der chinesischen Währung für den anstehenden *Strategic Economic Dialogue* im Mai 2007 formuliert werden oder China gegebenenfalls als „currency manipulator“ (Goldstein 2006 S.12) an den Pranger gestellt werden. Weitere Optionen, die sich für das Einlenken Chinas in bilateralen Verhandlungen bieten, wären die Einräumung eines „market economy status“ (Hufbauer / Wong 2004 S.17) als Köder für einen erfolgreichen Abschluss, die Benachrichtigung des IMF und anderer G-7-Staaten über eine mögliche Intervention der USA, der Zug vor das WTO-Streitschlichtungsverfahren oder im schlimmsten Fall die Androhung eines *Plaza II* oder *Asian Plaza*²⁴² (Bergsten 2007a S.4).

Auch wenn das Jahr 2007 angesichts der im Februar vom US-Handelsministerium veröffentlichten Wirtschaftsstatistiken, die zunehmende Ungleichgewichte attestieren, im Hinblick auf die US-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen nicht leicht werden wird, „looking back from the vantage of 2008, the current era may seem placid“ (Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.75). Schlußendlich kann mit den Worten *Benjamin Franklins* attestiert werden: „No nation was ever ruined by trade“ (Mankiw 2000 S.219).

²⁴² Das *Plaza Agreement* wurde im Rahmen eines Treffens von fünf Finanzministern im Plaza Hotel am 22. September 1985 in New York City mit dem Ziel verabschiedet, den Wert des Dollar radikal gegenüber dem Yen durch eine koordinierte Devisenmarktintervention zu senken. Daraufhin verdoppelte sich der Wert des Yen gegenüber dem des Dollar in den nächsten zwei Jahren etwa von 240 Yen pro US-\$ auf 125 Yen pro US-\$ (Destler 1989 S.55, Bergsten 2007a S.5).

Literaturverzeichnis

- Adams, G. F. / Gangnes, B. / Shachmurove, Y. (2006):** Why is China so Competitive? Measuring and Explaining China's Competitiveness. In: *The World Economy*, Vol. 2, No. 2, S.95-122.
- Aischinger, G. (2001):** Währungs- und Finanzkrisen. München: Vahlen.
- Askari, H. G. / Forrer, J. / Teegen, H. / Yang, J. (2003):** Case Studies of US Economic Sanctions: The Chinese, Cuban, and Iranian Experience. London: Praeger.
- Baily, M. N. / Lawrence, R. Z. (2006a):** Competitiveness and the Assessment of Trade Performance. In: *Mussa, M. (Hrsg.): C. Fred Bergsten and the World Economy*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, S.215-239.
- Baily, M. N. / Lawrence, R. Z. (2006b):** Can America still Compete or Does it Need a New Trade Paradigm? *Policy Briefs in International Economics*, December, No. PB06-9. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics. Im Internet: <http://www.iie.com/publications/pb/pb06-9.pdf> (letzter Zugriff: 10/01/2007).
- Balassa, B. (1962):** Recent Developments in the Competitiveness of American Industry and Prospects for the Future. In: *Joint Economic Committee (Hrsg.): Factors Affecting the United States Balance of Payments*. Washington, D.C.: JEC, S.27-54.
- Baron, S. (2006):** Zähne zeigen. In: *Wirtschaftswoche – Sonderheft China 2006, Ende des Honeymoons*, Nr. 1, 2. Oktober 2006, Düsseldorf, S.3.
- Bartholomew, C. (2006):** China: Competition or Cooperation? Charting a Course that Serves US Interests. *Testimony before the Commonwealth Club of California, San Francisco. Asia-Pacific Affairs Forum China Series, August 15, 2006*. Im Internet: http://www.uscc.gov/testimonies_speeches/speeches/2006/06_08_15_carolyn_batholomew.php (letzter Zugriff: 19/12/2006).
- Baucus, M. (2004):** Toward a Strong Asia Trade Policy. *Speech Delivered at the First Annual Asia Forum, September 21, 2004*. Washington, D.C.: United States Senate Committee on Finance. Im Internet: <http://finance.senate.gov/press/Bpress/2004press/prb092104b.pdf> (letzter Zugriff: 17/10/2006).
- Baumol, W. J. (1986):** Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show. In: *American Economic Review*, Vol. 76, No. 5, S.1072-1085.
- BBC World Service Poll (2006):** Chinese Become Sharply Negative about US, Americans Mildly Negative about China. Im Internet: http://www.worldpublicopinion.org/pipa/articles/views_on_countriesregions_bt/189.php?nid=&id=&pnt=189 (letzter Zugriff: 19/12/2006).
- BEA (Bureau of Economic Analysis) (2006a):** US Net International Investment Position at Yearend 2005. *News Release, BEA 06-29, released June 29, 2006*. Washington, D.C.: US Department of Commerce. Im Internet: <http://www.bea.gov/bea/newsrelarcive/2006/intinv05.pdf> (letzter Zugriff: 18/01/2007).
- BEA (Bureau of Economic Analysis) (2006b):** US International Transactions: Third Quarter 2006. *News Release, BEA 06-56, released December 18, 2006*. Washington, D.C.: US Department of Commerce. Im Internet: <http://www.bea.gov/bea/rels.htm> (letzter Zugriff: 18/01/2007).
- BEA (Bureau of Economic Analysis) (2007a):** US International Transactions Accounts Data. *International Economic Accounts*. Washington, D.C.: US Department of Commerce. Im Internet: http://www.bea.gov/bea/international/bp_web/simple.cfm?anon=202&table_id=2&area_id=3 (letzter Zugriff: 27/02/2007).

- BEA (Bureau of Economic Analysis) (2007b):** Growth Continues in Fourth Quarter. Preliminary Estimates of GDP. Washington, D.C.: US Department of Commerce. *News Release, BEA 07-06, released February 28, 2007.* Im Internet: http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2007/pdf/gdp406p_fax.pdf (letzter Zugriff: 05/03/2007).
- BEA (Bureau of Economic Analysis) (2007c):** National Economic Accounts. Washington, D.C.: US Department of Commerce. Im Internet: <https://www.bea.gov/national/index.htm> (letzter Zugriff: 05/03/2007).
- Bergsten, C. F. (2005a):** A New Foreign Economic Policy for the United States. In: *Bergsten, C. F. / Institute for International Economics (Hrsg.): The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade.* Washington, D.C.: Institute for International Economics, S.3-61.
- Bergsten, C. F. (2005b):** A Clash of the Titans Could Hurt us All. In: *Financial Times, August 25, 2005.* Im Internet: <http://www.iese.com/publications/opeds/oped.cfm?ResearchID=539> (letzter Zugriff: 16/11/2006).
- Bergsten, C. F. (2006a):** The US Trade Deficit and China. *Testimony before the Hearing on US-China Economic Relations Revisited. Committee on Finance, United States Senate. March 29, 2006.* Washington, D.C. Im Internet: <http://www.iese.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=611> (letzter Zugriff: 15/11/2006).
- Bergsten, C. F. (2006b):** Clash of the Titans. In: *Newsweek, International Edition, April 24, 2006.* Im Internet: <http://www.iese.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=620> (letzter Zugriff: 14/11/2006).
- Bergsten, C. F. (2006c):** What's Treasury Secretary to Do? An Agenda for Henry Paulson, Here and Abroad. In: *The Washington Post, June 26, 2006.* Im Internet: <http://www.iese.com/publications/opeds/oped.cfm?ResearchID=645> (letzter Zugriff: 15/11/2006).
- Bergsten, C. F. (2007a):** The Chinese Exchange Rate and the US Economy. *Testimony before the Hearing on the Treasury Department's Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policy and the Strategic Economic Dialogue Committee on Banking, Housing and Urban Affairs, January 31, 2007.* Washington, D.C. Im Internet: <http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=706> (letzter Zugriff: 12/02/2007).
- Bergsten, C. F. (2007b):** The Current Account Deficit and the US Economy. *Testimony before the Budget Committee of the United States Senate; February 1, 2007.* Washington, D.C. Im Internet: <http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=705> (letzter Zugriff: 12/02/2007).
- Bergsten, C. F. (2007c):** Towards a Free Trade Area of the Asia Pacific. *Policy Briefs in International Economics, February 2007, No. PB07-2.* Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics. Im Internet: <http://www.petersoninstitute.org/publications/pb/pb07-2.pdf> (letzter Zugriff: 24/02/2007).
- Bergsten, C. F. / Gill, B. / Lardy, N. R. / Mitchell, D. J. (2006):** China: The Balance Sheet: What the World Needs to Know about the Emerging Superpower. Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies / Institute for International Economics.
- Bergsten, C. F. / Institute for International Economics (2005) (Hrsg.):** *The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade.* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Bergsten, C. F. / Ito, T. / Noland, M. (2001):** No more Bashing: Building a New Japan-United States Economic Relationship. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

Bergsten, C. F. / Truman, E. M. (2007): Why Deficits Matter: The International Dimension *Testimony before the Budget Committee of the House of Representatives; January 23, 2007.* Washington, D.C. Im Internet: <http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=704> (letzter Zugriff: 24/02/2007).

Bhagwati, J. N. (2004): In Defense of Globalization. New York: Oxford University Press.

Bhatia, K. (2007): An Honest Discussion of U.S.-China Trade Relations. *Remarks at the U.S.-China Business Council (USCBC), February 8, 2007.* Im Internet: <http://www.uschina.org/public/documents/2007/02/deputy-ustr-bhatia%20speech-to-uscbsc-forecast-2007%20Conference.pdf> (letzter Zugriff: 25/02/2007).

Bivens, L. J. / Scott, E. S. (2006): China Manipulates its Currency – a Response is Needed. *EPI Policy Memorandum No. 116, September 25, 2006.* Washington, D.C.: Economic Policy Institute. Im Internet: <http://www.epi.org/content.cfm/pm116> (letzter Zugriff: 08/01/2007).

BLS (Bureau of Labor Statistics) (2005): National Compensation Survey: Employer Costs for Employee Compensation. *March 2005.* Im Internet: <http://www.bls.gov.ncs/home.htm#news> (letzter Zugriff: 28/12/2006).

Bofinger, P. (1995): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit ganzer Volkswirtschaften: Ein Phänomen auf der Suche nach einer Theorie. In: *Kredit und Kapital*, 28. Jg., Heft 4, S.467-497.

BoJ (Bank of Japan) (2007): Financial and Economic Statistics Monthly. *Internetausgabe, Stand: 25. Februar 2007.* Im Internet: <http://www.boj.or.jp/en/type/release/teiki/sk/ske.htm> (letzter Zugriff: 25/02/2007).

Boltho, A. (1996): The Assessment: International Competitiveness. In: *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 3, S.1-16.

Borner, S. (1986): Internationalization of Industry. An Assessment in the Light of a Small Open Economy (Switzerland, Bern). St. Gallen: HSG St. Gallen.

Boyer, J. E. / Truman, E. M. (2005): The United States and the Large Emerging-Market Economies: Competitors or Partners? In: *Bergsten, C. F. / Institute for International Economics (Hrsg.): The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade.* Washington, D.C.: Institute for International Economics, S.143-172.

Böhmer, M. (2003): Hat die deutsche Volkswirtschaft in den Neunzigerjahren an internationaler Wettbewerbsfähigkeit verloren? In: *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 32. Jg., Heft 11, S.671-676.

Bradford, S. C. / Grieco, P. L. E. / Hufbauer, G. C. (2005): The Payoff to America from Global Integration. In: *Bergsten, C. F. / Institute for International Economics (Hrsg.): The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade.* Washington, D.C.: Institute for International Economics, S.65-110.

Breuss, F. (2005): Die Zukunft der Lissabon-Strategie. *WIFO Working Papers Nr. 244, Februar.* Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Im Internet: [http://test.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.downloadServlet/bdoc/wp_2005_244\\$.pdf](http://test.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.downloadServlet/bdoc/wp_2005_244$.pdf) (letzter Zugriff: 22/12/2006).

Buttler, G. (1992): Der gefährdete Wohlstand – Deutschlands Wirtschaft braucht die Einwanderer. Frankfurt am Main. Peter Lang.

CCGA (Chicago Council on Global Affairs) (1990, 1994, 1998, 2002, 2004): *Public Survey: (In general, do you think that the following countries practice fair trade or unfair trade with the United States?) ... Japan. Diverse Jahre.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

CCGA (Chicago Council on Global Affairs) (2002, 2004): *Public Survey: (In general, do you think that the following countries practice fair trade or unfair trade with the United States?) ... China. Diverse Jahre.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

CCGA (Chicago Council on Global Affairs) (2004a): *Public Survey: (I'd like you to rate these countries on this feeling thermometer. If you feel neutral toward a country, give it a temperature of 50 degrees. If you have a warm feeling toward a country, give it a temperature higher than 50 degrees. If you have a cool feeling toward a country, give it a temperature lower than 50 degrees. What temperature would you give to ... China? July 2004.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china1.cfm (letzter Zugriff: 21/12/2006).

CCGA (Chicago Council on Global Affairs) (2004b): *Public Survey: Do you think that trade between China and Western nations will lead to China becoming more democratic, or don't you think so? July 6-12, 2004.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

CCGA (Chicago Council on Global Affairs) (2006): *Major Study of Opinion on the Rise of China and India. July 2006.* Im Internet: http://www.worldpublicopinion.org/pipa/articles/views_on_countriesregions_bt/254.php?nid=&id=&pnt=254 (letzter Zugriff: 20/11/2006).

CEPDRC (Council for Economic Planning and Development of the Republic of China) (2006): *Taiwan Statistical Data Book 2006.* Taipeh: CEPDRC Executive Yuan. Im Internet: <http://www.cepd.gov.tw/upload/Statist/TSDB/2006DataBook@941589.310714907@.pdf> (letzter Zugriff: 06/02/2007).

Cheow, E. T. C. (2006): *How Far Will Friends Go? In: China Daily, April 28, 2006.* Im Internet: http://www.asianewsnet.net/epaper.php?paper_id=119 (letzter Zugriff: 21/12/2006).

Christensen, T. J. (2006): *China's Role in the World: Is China a Responsible Stakeholder? Testimony before the US-China Economic and Security Review Commission, August 3, 2006.* Washington, D.C. Im Internet: <http://www.state.gov/p/eap/rls/rm/69899.htm> (letzter Zugriff: 12/12/2006).

CIA (Central Intelligence Agency) (2007): *The World Factbook 2007.* Washington, D.C. Im Internet: www.cia.gov/wfb-did/2007/factbook.zip (letzter Zugriff: 04/03/2007).

CIWWICS (Canada Institute of the WWICS) / CINAI (Canada Institute on North American Issues) / I-R (Ipsos-Reid) (2005a): *Public survey: Finally, I would like to turn to your attention to the country of China. That is, the People's Republic of China. Do you view China's recent rapid economic development as a threat or an opportunity for the United States? April 5-7, 2005.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2-5.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).

CIWWICS (Canada Institute of the WWICS) / CINAI (Canada Institute on North American Issues) / I-R (Ipsos-Reid) (2005b): *Public Survey: (Now, I am going to read you some statements and I want you to tell me if you agree or disagree with them. ... very much agree, agree somewhat, disagree somewhat, very much disagree) ... China is a serious threat to jobs in the United States. April 5-7, 2005.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2-5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

Competitiveness Policy Council (1992): *Building a Competitive America. First Annual Report to the President and Congress (March).* Washington, D.C.

Competitiveness Policy Council (1993): *A Competitiveness Strategy for America. Second Annual Report to the President and Congress (March).* Washington, D.C.

- Competitiveness Policy Council (1994):** Promoting Long-Term Prosperity. *Third Annual Report to the President and Congress (May)*. Washington, D.C.
- Cronin, P. M. (2007):** China's Missile Targets more than a Satellite. In: *Pacific Forum CSIS, PacNet No. 8, February 20, 2007*. Honolulu. Im Internet: <http://www.csis.org/media/csis/pubs/pac0708.pdf> (letzter Zugriff: 22/02/2007).
- DBR (Deutsche Bank Research) (2007):** Country Infobase. Im Internet: [http://www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB?rwsite=CIB_INTERNET_EN-PROD&\\$rwframe=0](http://www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB?rwsite=CIB_INTERNET_EN-PROD&$rwframe=0) (letzter Zugriff: 27/02/2007).
- Dertouzos, M. L. / Lester, R. / Solow, R. M. (1987):** Made in America: Regaining the Productive Edge. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Destler, I. M. (1989):** Japan-US Relations: The 1980s and beyond. In: *Holtfrerich, C.-L. (Hrsg.): Economic and Strategic Issues in U.S. Foreign Policy*. New York: de Gruyter, S.51-63.
- Destler, I. M. (2005):** American Trade Politics. 4. Auflage. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Dluhosch, B. / Freytag, A. / Krüger, M. (1992):** Leistungsbilanzsalden und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Köln: Universität zu Köln.
- Dong, J. (2005):** China Stresses Imminence of Changing Extensive Development Model. In: *China Economic News, August 1, 2005*, S.1-2.
- Eichengreen, B. (2004):** Chinese Currency Controversies. London: Centre for Economic Research.
- Ellings, R. J. (2005):** Foreword. In: *NBR Analysis, Vol. 16, No. 4, December 2005*. Washington, D.C.: The National Bureau of Asian Research; S. 3-4.
- El-Namaki, M. S. S. (2002):** An Analysis of China's Competitiveness between 1995 and 1999. In: *Competitiveness Review, January 2002*, S.66-75.
- Ellwell, C. K. / Labonte, M. / Morrison, W. M. (2007):** Is China a Threat to the U.S. Economy? *Congressional Research Service, Report for Congress. Order Code RL33604, updated January 23, 2007*. Washington, D.C. Im Internet: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33604.pdf> (letzter Zugriff: 16/02/2007).
- Enright, M. J. (2005):** Rethinking China's Competitiveness. In: *Far Eastern Economic Review, Vol. 168, No. 9, October 2005*, S.16-20.
- Europäische Kommission (2002):** Produktivität: Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit dereuropäischen Volkswirtschaften und Unternehmen. *Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament, KOM(2002) 262, 21. Mai 2002*. Brüssel.
- Europäische Kommission (2003):** European Competitiveness Report 2003. *Commission Staff Working Document, SEC (2003) 1299, 12. November 2002*. Brüssel.
- Fagerberg, J. (1988):** International Competitiveness. In: *Economic Journal, Vol. 98, No. 2, S.355-374*.
- Fagerberg, J. (1996):** Technology and Competitiveness. In: *Oxford Review of Economic Policy, Vol. 12, No. 3, S.38-51*.
- Farell, D. / Grant, A. J. (2005):** China's Looming Talent Shortage. In: *McKinsey Quarterly 2005, No. 4, S.54-62*.
- Fehlbier, T. (2006):** Chinas wirtschaftlicher Aufstieg. In: *360°, 1/2006, S.22-35*.
- Fendel, R. / Frenkel, M. (2005):** Wozu Studien zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften? In: *Wirtschaftsdienst, 85. Jg., Heft 12, S.26-32*.

- Fischer, D. (2005):** China in der Weltwirtschaft. In: *Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.): Informationen zur politischen Bildung. Volksrepublik China, Nr. 289, 4. Quartal 2005.* Bonn, S.15-21.
- Flassbeck, H. (1992):** Theoretische Aspekte zur Messung von Wettbewerbsfähigkeit. In: *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Schwerpunkt – Internationale Vergleichbarkeit und Aussagekraft von Indikatoren zur Messung von Wettbewerbsfähigkeit, 61. Jg., Heft 1/2, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, S.5-26.*
- Forbes, J. R. (2005):** China's Growing Global Influence: Objectives and Strategies. *Testimony before the US-China Economic and Security Review Commission, July 21, 2005.* Washington, D.C. Im Internet: http://www.uscc.gov/hearings/2005hearings/written_testimonies/05_07_21_22wrts/forbes_randy_wrts.php (letzter Zugriff: 03/03/2007).
- Freytag, A. / Meier, C.-P. (1994):** Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften: Eine irrige Vorstellung. In: *Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Heft 61, S.48-51.*
- Frisbie, J. / Overmyer, M. (2006):** US-China Economic Relations: The Next Stage. In: *Current History; September 2006, S.243-249.*
- Gallup (1989-2006):** *Public Survey: Is your overall opinion of ... China ...very favorable, mostly favorable, mostly unfavorable, or very unfavorable? Diverse Jahre.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china1.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).
- Gallup (1999, 2000, 2003):** *Public survey: (For each of the following countries, please say whether you consider it an ally of the United States, friendly, but not an ally, unfriendly, or an enemy of the United States.) How about ... China? Diverse Jahre.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2.cfm (letzter Zugriff: 11/12/2006).
- Gallup / Cable News Network / USA Today (1997):** *Public Survey: If you had to choose, would you say that China's wealth and economic power ... is more of a threat to the United States or is more of an opportunity for the United States? October 27, 1997.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2-5.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).
- Gallup / CNN / USA Today (2005):** *Public Survey: Do you consider China to be an economic threat to the United States, or not? December 9-11, 2005.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2-5.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).
- Gereffi, G. (1996):** Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control among Nations and Firms in International Industries. In: *Competition and Change, Vol. 1, S.427-439.*
- Gilboy, G. J. (2004):** The Myth behind the Chinese Miracle. In: *Foreign Affairs, Vol. 83, No. 4 (July / August), S.33-48.*
- Gill, B. / Murphy, M. (2006):** Meeting the Challenges and Opportunities of China's Rise Expanding and Improving Interaction between the American and Chinese Policy Communities. Washington, D.C.: The CSIS Press. Im Internet: http://www.csis.org/media/csis/pubs/0610_challengeschinarise.pdf (letzter Zugriff: 12/11/2006).
- Gill, B. / Tay, S. A. (2004):** Partners and Competitors: Coming to Terms with U.S.-China Economic Relationship. Washington, D.C.: The CSIS Press. Im Internet: http://www.csis.org/media/csis/pubs/0404_partners.pdf (letzter Zugriff: 14/10/2006).
- Goldstein, M. (2006):** Paulson's First Challenge. Can the New US Treasury Chief Confront China's Currency Manipulation? In: *International Economy, Summer 2006; S.11-15.*
- Goldstein, M. / Lardy, N. R. (2003):** Two Stage Currency Reform for China. In: *Asian Wall Street Journal, September 12, 2003, S.A9.*

- Goldstein, M. / Lardy, N. R. (2006):** A new way to deal with the Renminbi. *In: Financial Times, January 20, 2006*, S.13.
- Graham, L. (2005):** How the US Congress Views China. *In: International Economy, Fall 2005*, S.18-21.
- Green, S. (2006):** CNY Appreciation Pressure Eases as China Turns USD Bearish. *In: On the Ground – Asia, January 6, 2006*. Standard Chartered Bank.
- Greenhouse, S. (2006):** AFL-CIO Files a Trade Complaint against China's Labor Practices. *In: New York Times, June 26, 2006*, S.C1.
- Greenspan, A. (2004):** The State of the Banking Industry. *Testimony before the Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, April 20, 2004*. Washington, D.C. Im Internet: <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2004/20040420/default.htm> (letzter Zugriff: 15/01/2007).
- Gries, T. / Hentschel, C. (1994):** Internationale Wettbewerbsfähigkeit. *In: Wirtschaftsdienst, 74. Jg., Heft 8*, S.416-422.
- Grömling, M. (2005):** Zur Interpretation von Leistungsbilanzsalden – Eine Fallstudie zum US-Leistungsbilanzdefizit. *In: WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 34. Jg., Heft 4, S. 233-240.
- Haavind, B. (2005):** China: Threat or opportunity? *In: Solid State Technology, June 2005*, S.14.
- Hacke, C. (2001):** Zur Weltmacht verdammt. Die amerikanische Außenpolitik von J. F. Kennedy bis G. W. Bush. München: Ullstein TB.
- Hammond, G. T. (1994):** US International Economic Policy: Past Neglect and Uncertain Future. *In: Scolnick, J. M. / Walsh, J. R. / Winkates, J. E. (Hrsg.): US Foreign Policy in Transition*. Chicago: Nelson-Hall, S.97-119.
- Handelsblatt (2007a):** Chinas Handelsbilanz mit neuem Rekordüberschuss. *Internetausgabe vom Mittwoch, 10. Januar 2007*. Im Internet: http://www.handelsblatt.com/news/Politik/Konjunkturdaten/pv/grid_id/916972/p/200053/t/ft/b/1202284/default.aspx/chinas-handel-sbilanz-mit-neuem-rekordueberschuss.html (letzter Zugriff: 08/02/2007).
- Handelsblatt (2007b):** „Schwarzer Dienstag“ für die „xiao hu“. *Internetausgabe vom Mittwoch, 28. Februar 2007*. Im Internet: http://www.handelsblatt.com/news/Boerse/Boerse-Inside/pv/grid_id/916972/p/200029/t/ft/b/1231661/default.aspx/schwarzer-dienstag-fuer-die-xiao-hu.html (letzter Zugriff: 05/03/2007).
- Hart and McInturff Research Companies / NBC News / Wall Street Journal (2006):** *Public Survey: When it comes to China, is the United States too tough, about right, or not tough enough in our business and economic negotiations with China? April 21-24, 2006*. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).
- Heilmann, S. (2004):** Das politische System der Volksrepublik China. 2. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag.
- Holbig, H. (2003):** Politische Steuerung der wirtschaftlichen Dynamik in China. *In: China aktuell, Nr. 1*, S.43-51.
- Holtfrerich, C.-L. (1989) (Hrsg.):** Economic and Strategic Issues in U.S. Foreign Policy. New York: de Gruyter.
- Holtfrerich, C.-L. (1991) (Hrsg.):** Wirtschaft USA. Strukturen, Institutionen und Prozesse. München: Oldenbourg.

- Holtfrerich, C.-L. (2007):** Wo sind die Jobs? Eine Streitschrift für mehr Arbeit. Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt.
- Horn, E.-J. (1985):** Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern. In: *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 15. Jg., Heft 7, S.320-327.
- Hornbeck, J. F. / Cooper, W. H. (2006):** Trade Promotion Authority (TPA): Issues, Options, and Prospects for Renewal. *Congressional Research Service, Report for Congress. Order Code RL33743, updated December 5, 2006.* Washington, D.C. Im Internet: <http://fpc.state.gov/documents/organization/78415.pdf> (letzter Zugriff: 16/01/2007).
- Hotz-Eakin, D. (2003):** The Chinese Exchange Rate and US Manufacturing Employment. *Testimony before the Committee on Ways and Means US House of Representatives, October 30, 2003.* Im Internet: <http://www.cbo.gov/showdoc?index=4666&sequence=0> (letzter Zugriff: 20/01/2007).
- Hufbauer, G. C. / Wang, Y. (2004):** China-Bashing 2004. *International Economics Policy Briefs, September, No. PB04-5.* Washington, D.C.: Institute for International Economics. Im Internet: <http://www.iie.com/publications/pb/pb04-5.pdf> (letzter Zugriff: 14/9/2006).
- Hufbauer, G. C. / Wang, Y. / Sheth, K. (2006):** US-China Trade Disputes: Rising Tide, Rising Stakes. *Policy Analyses in International Economics 78.* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Hyde, H. (2006):** Will a Resurgent China be a “Responsible Stakeholder”? In: *Pacific Forum CSIS, PacNet No. 21, May 15, 2006.* Honolulu. Im Internet: http://www.csis.org/media/csis/pubs/pac0621_21a.pdf (letzter Zugriff: 14/01/2007).
- IBRD (International Bank for Reconstruction and Development – Worldbank) (2002):** World Development Indicators 2002. Washington, D.C.: IBRD.
- IBRD (International Bank for Reconstruction and Development – Worldbank) (2007a):** Country Database China. Im Internet: <http://www.worldbank.org/> (letzter Zugriff: 24/02/2007).
- IBRD (International Bank for Reconstruction and Development – Worldbank) (2007b):** China Quarterly Update: February 2007. Peking: World Bank Office, Beijing. Im Internet: http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Resources/318949-1121421890573/cqu_07_en.pdf (letzter Zugriff: 24/02/2007).
- IIPA (International Intellectual Property Alliance) (2005):** Special 301. Im Internet: <http://www.iipa.com/rbc/2005/2005SPEC301PRCrev.pdf> (Letzter Zugriff: 27/11/2006).
- IMD (International Institute for Management Development) (2006):** IMD World Competitiveness Yearbook 2005. Lausanne.
- IMF (International Monetary Fund) (2006a):** World Economic Outlook. Financial Systems and Economic Cycles: September 2006. Washington, D.C.: Publication Services. Im Internet: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/02/pdf/weo0906.pdf> (letzter Zugriff: 14/12/2006).
- IMF (International Monetary Fund) (2006b):** Economic Outlook Database: September 2006. Im Internet: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/02/data/WEOSep2006all.xls> (letzter Zugriff: 12/12/2006).
- IMF (International Monetary Fund) (2006c):** People’s Republic of China: 2006 Article IV Consultation – Staff Report; Staff Statement; and Public Information Notice on the Executive Board Discussion. *IMF Country Report No. 06/394, October 2006.* Washington, D.C.: Publication Services. Im Internet: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2006/cr06394.pdf> (Letzter Zugriff: 21/02/2007).

IMF (International Monetary Fund) (2007): International Financial Statistics. Im Internet: <http://ifs.apdi.net> (letzter Zugriff: 06/02/2006).

Investor's Business Daily, Christian Science Monitor, TIPP (Techno Metrica Institute of Policy and Politics) (2002): *Public Survey: Should the president be given or not given special authority (trade promotion authority) to negotiate trade agreements, with a straight Yes or No vote from Congress to approve or disapprove trade agreements in their entirety? May 8-13, 2002.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/global_issues/intertrade/lowsupport.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

Irlenkaeuser, J. C. (2005): Einhegung oder Kooperation: Die amerikanische Chinapolitik unter Clinton und Bush. Frankfurt am Main: Peter Lang.

JCCT (Joint Commission on Commerce and Trade) (2006): Outcomes on U.S. Requests. *Transcript of Joint Press Conference Following the Meeting of the US-China JCCT, April 11, 2006.* Washington, D.C.: Im Internet: http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Fact_Sheets/2006/asset_upload_file91_9286.pdf (letzter Zugriff: 28/12/2006).

Jerger, J. / Menkhoff, L. (1996): Der Begriff „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ im Lichte der Außenhandelstheorie. In: *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 26. Jg., Heft 1, S.21-28.

Kahn, J. (2006): In Private Candor from China, an Overture to Promote a Thaw. In: *New York Times*, April 17, 2006.

Kaldor, N. (1978): Further Essays on Applied Economics. London: Duckworth.

Kerry, J. (2004): Trade Enforcement: Asleep at the Wheel. *Press Release, April 26, 2004.* Im Internet: http://www.johnkerry.com/pdf/trade_enforcement.pdf (letzter Zugriff: 16/11/2006).

Kirby, W. C. (2005): Normalization of US-China Relations: An International History. Cambridge (Mass.): Harvard University Asia Center.

Kirk, M. (2006): The US, China, and International Cooperation on Space Exploration. *Remarks at the CSIS, July 11, 2006.* Washington, D.C.: The CSIS Press. Im Internet: http://www.csis.org/images/stories/space/060711_space_transcript.pdf (letzter Zugriff: 06/10/2006).

Kissel, M. (2005): China Studies Currency Basket. In: *Asian Wall Street Journal*. May 23, 2005. S.D5.

Kolkmann, M. (2005a): Handelspolitik im US-Kongress: Die Normalisierung der US-chinesischen Handelsbeziehungen. Wiesbaden: VS Verlag.

Kolkmann, M. (2005b): Die Chinapolitik der USA: Erfahrungen – Konzepte – Perspektiven. *SWP (Stiftung für Wissenschaft und Politik)-Studie S 9, April 2005.* Berlin: Deutsches Institut für internationale Politik und Sicherheit. Im Internet: http://www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?asset_id=2087 (letzter Zugriff: 27/11/2006).

Krugman, P. (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession. In: *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 2, S. 28-44.

Krugman, P. (1996): Making Sense of the Competitiveness Debate. In: *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 3, S.17-25.

Krugman, P. (1999): Internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine gefährliche Obsession. In: *Krugman, P.(Hrsg.): Der Mythos vom Globalen Wirtschaftskrieg: Eine Abrechnung mit den Pop-Ökonomen.* Frankfurt am Main: Campus Verlag, S. 21-42.

Krugman, P. / Obstfeld, M. (2006): Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft. 7. Auflage, Boston: Pearson Studium.

- Küchle, H. (1994):** Zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. In: *WSI Mitteilungen*, 47. Jg., Heft 3, S.180-190.
- Kulke, E. (2004):** Wirtschaftsgeographie. Paderborn: UTB.
- Lachman, D. (2006):** China Impervious to US Trade Tactics. In: *Australian Financial Review*, December 5, 2006, S.1-2. Im Internet: http://www.aei.org/publications/pubID.25255.filter.all/pub_detail.asp (letzter Zugriff: 03/01/2007).
- Lachman, D. / Roach, S. (2006):** Is China Growing at the United States' Expense? *Online debate at the Council on Foreign Relations, October 9-13, 2006*. Im Internet: http://www.aei.org/publications/pubID.25004.filter.all/pub_detail.asp (letzter Zugriff: 07/01/2007).
- Lachmann, W. (2001):** Improving the International Competitiveness of Nations – What Is it and (how) Should it Be Done? *WEP-Working Paper No .6*. Universität Erlangen-Nürnberg: Lehrstuhl für Wirtschafts- und Entwicklungspolitik.
- Lachmann, W. / Mitschke, A. (2006):** Wettbewerbspolitik und die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. In: *Das Wirtschaftsstudium. Zeitschrift für Ausbildung, Examen, Berufseinstieg und Weiterbildung*, 35. Jg., Heft 4, S.560-566.
- Lampton, D. M. (2005):** Paradigm Lost: The Demise of Weak China. In: *National Interest*, Vol. 81, Autumn 2005, S.73-80.
- Lantos, T. (2006):** A Resurgent China: Responsible Stakeholder or Robust Rival? In: *Pacific Forum CSIS, PacNet No. 21A, May 15, 2006*. Honolulu. Im Internet: http://www.csis.org/media/csis/pubs/pac0621_21a.pdf (letzter Zugriff: 14/01/2007).
- Lardy, N. R. (1998):** China's Unfinished Economic Revolution. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Lardy, N. R. (2002):** Integrating China into the Global Economy. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Lardy, N. R. (2005):** China: The Great New Economic Challenge? In: *Bergsten, C. F. / Institute for International Economics (Hrsg.): The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, S.121-141.
- Lardy, N. R. (2006a):** The Economic Outlook for China. *Presentation at the IIE; September 14, 2006*. Washington, D.C. Im Internet: <http://www.iie.com/publications/papers/lardy0906.pdf> (letzter Zugriff: 18/11/2006).
- Lardy, N. R. (2006b):** China: Toward a Consumption-Driven Growth Path. *Policy Briefs in International Economics, October 2006, No. PB06-6*. Washington, D.C.: Institute for International Economics. Im Internet: <http://www.iie.com/publications/pb/pb06-6.pdf> (letzter Zugriff: 03/01/2007).
- Larsen, R. / Kirk, M. (2005):** Congress and the Updating of the U.S.-China Relationship. *NBR Analysis, Vol. 16, No. 5, December 2005*. Washington, D.C.: The National Bureau of Asian Research.
- Larsen, R. / Kirk, M. (2006):** US-China Caucus Calls for Greater Diplomatic Ties with Beijing. Tokyo: Embassy of the United States in Japan. Im Internet: <http://tokyo.usembassy.gov/e/p/tp-20060210-21.html> (letzter Zugriff: 19/01/2007).

LAT (Los Angeles Times) (1983): *Public survey: How would you describe the relationship between the People's Republic of China and the United States? Would you say the People's Republic of China is an ally ... or friendly, but not an ally ... or unfriendly, but not an enemy ... or an enemy of the United States - or haven't you heard enough about that yet to say?* May 12, 1983. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).

LAT (Los Angeles Times) (1989): *Public Survey: Is your overall opinion of China very favorable, mostly favorable, mostly unfavorable or very unfavorable?* July 6, 1989. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china1.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).

Lautz, T. E. (2005): *The Mirror and the Wall: American Images of China.* In: McGiffert, C. (Hrsg.): *Chinese Images of the United States.* Washington, D.C.: The CSIS Press, S.127-133.

Lieberthal, K. (2006): *American Perceptions of China. Remarks at the Second Annual Barnett-Oksenberg Lecture on Sino-American Relations, March 1, 2006.* Shanghai: National Committee on United States-China Relations (NCUSCR). Im Internet: http://www.ncuscr.org/Barnett-Oksenberg_Lecture_Lieberthal_2006.htm (letzter Zugriff: 26/10/2006).

LoC (Library of Congress) (2007): Thomas Legislative Service. Im Internet: <http://thomas.loc.gov/links/> (letzter Zugriff: 04/03/2007).

Louis Harris (1979-80, 1982-84, 1994, 1996-98, 2000-01, 2003-05): *Public survey: Do you feel that ... China ... is a close ally of the US (United States), is friendly but not a close ally, is not friendly but not an enemy, or is unfriendly and is an enemy of the US?* Diverse Jahre. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).

Lovett, W. A. (1999): Introduction. In: Brinkman, R. L. / Eckes, A. E. / Lovett, W. A. (Hrsg.): *US Trade Policy: History, Theory, and the WTO.* Armonk (NY): M. E. Sharpe, S.3-49.

Lum, T. / Nanto, D. K. (2007): *China's Trade with the United States and the World. Congressional Research Service, Report for Congress. Order Code RL31403, updated January 4, 2007.* Washington, D.C. Im Internet: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL31403.pdf> (letzter Zugriff: 16/01/2007).

Maleh, A. (2005): *Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und USA.* Im Internet: <http://www.weltpolitik.net/print/2324.html> (letzter Zugriff: 13/12/2006).

Maloney, L. D. (2003): *China: Threat or Opportunity?* In: *Test & Measurement World, October 2003*, S.5.

Mankiw, N. G. (2000): *Makroökonomik.* 4. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Mann, C. L. (1999): *Is the U.S. Trade Deficit Sustainable?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.

Manping, L. (2006): *Oil Pricing Reforms Must Be Pursued with Caution.* In: *China Daily, September 20, 2006*, S.4.

Marttila / Kiley (1988): *Public survey: I'm going to read you a list of countries. For each one please tell me if you think it's a close ally of the U.S., is friendly but not a close ally, is not friendly but not an enemy, or is unfriendly and an enemy of the U.S. ... China?* May 27, 1988. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).

Maskus, K. E. / Yuan, M. (2006): *Economic Perspectives on US-China Relations in Intellectual Property Rights.* Im Internet: http://www.chinabalancesheet.org/Documents/Paper_IPR.PDF (letzter Zugriff: 07/02/2007).

- Mastel, G. (2005):** How China Threatens America. And what Can Be Done. In: *International Economy, Spring 2005*, S.42-43, 69.
- McKinnon, R. (2005):** China's Exchange Rate Appreciation in the Light of the Earlier Japanese Experience. *ZEW Discussion Paper, No. 06-035*. Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- McKinnon, R. / Schnabl, G. (2006):** China's Exchange Rate and International Adjustment in Wages, Prices and Interest Rates: Japan Déjà Vu? In: *CESifo Economic Studies, Vol. 52, 2/2006*, S.276-303.
- Michel, J. (1993):** Standort D: Bibliographie zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft: Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Mildner, S. (2005):** China – Partner, Competitor, or Foe? Economic and Political Opportunities, Challenges and Risks. *Konferenzbeitrag des Arbeitskreises Junge Außenpolitiker der Konrad Adenauer Stiftung, Juni 2005*. Berlin. Im Internet: http://www.weltpolitik.net/attachment/0644a930ba1074b5cca2acd4809cbcd5/6afbe72b92e8330d0b42584f2872526e/China_2005.pdf (letzter Zugriff: 17/09/2006).
- Minkenber, M. (1999):** Zwischen Weltpolitik und Innenpolitik: die amerikanisch-chinesischen Beziehungen nach dem Kalten Krieg. In: *Zeitschrift für Politikwissenschaft, 9. Jg., Heft 1*, S.73-100.
- Mitschke, C. (2000):** Konzeptionen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit – ein Überblick. *Konferenzbeitrag zur 10th Scientific Conference on Economic Policy: Effectiveness of the Economic Policy of the Republic of Estonia and the European Union*. Tallinn, S.229-240. Im Internet: <http://www-1.mtk.ut.ee/varska/2000/Mitschke.pdf> (letzter Zugriff: 3/12/2006).
- Möller, K. (2004):** Wirtschaftliche Öffnung und politische Blockade in China: Zwei gegenläufige Entwicklungen als Stabilitätsrisiko. *SWP (Stiftung für Wissenschaft und Politik)-Studie S 31, August 2004*. Berlin: Deutsches Institut für internationale Politik und Sicherheit. Im Internet: http://www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?asset_id=1553 (letzter Zugriff: 27/11/2006).
- Möller, K. (2005):** Die Außenpolitik der Volksrepublik China 1949-2004: Eine Einführung. Wiesbaden: VS Verlag.
- Möller, K. (2006):** Die Chinapolitik der USA. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte 16, 3. April 2006*, S.12-18.
- Morrison, W. M. (2005):** China-US Trade Issues. *Congressional Research Service, Issue Brief for Congress. Order Code IB91121, updated July 5, 2005*. Washington, D.C. Im Internet: <http://www.fas.org/sfp/crs/row/IB91121.pdf> (letzter Zugriff: 16/01/2007).
- MSTC (Ministry of Science and Technology of China) (2006):** Science and Technology Statistics 2006. Im Internet: <http://www.most.org.cn/eng/statistics/2006/index.htm> (letzter Zugriff: 09/03/2007).
- Müller, S. / Kornmeier, M. (2001):** Internationale Wettbewerbsfähigkeit, Landeskultur und Menschenbild. In: *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 30. Jg., Heft 4*, S.194-201.
- Mundell, R. (2004):** China's Exchange Rate: The Case for the Status Quo. *Paper presented at the IMF / People's Bank of China High-Level Seminar on China's Foreign Exchange System*. Dalian, China.
- Nakayama, T. (2006):** Politics of US Policy towards China: Analysis of Domestic Factors. Washington, D.C.: The Brookings Institution. Im Internet: <http://www.brookings.edu/fp/cnaps/papers/nakayama2006.pdf> (letzter Zugriff: 12/01/2007).

- NBC / Wall Street Journal (2005):** *Public Survey: (I'm going to mention several nations around the world. For each one, please tell me whether you think that country or countries are currently a serious economic competitor of the United States, will be a serious economic competitor to the United States in the future, or will never really be a serious economic competitor to the United States?) ... China. May 12-26, 2005.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2-5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).
- NBSC (National Bureau of Statistics of China) (2005):** China Statistical Yearbook 2005. Peking: China Statistics Press. Im Internet: http://www.allcountries.org/china_statistics/index.html (letzter Zugriff: 05/03/2007).
- NBSC (National Bureau of Statistics of China) (2006):** China Statistical Yearbook 2006. Peking: China Statistics Press.
- NBSC (National Bureau of Statistics of China) (2007):** The National Economy Maintained a Steady and Fast Growth in 2006. *Remarks by Xie Fuzhan.* Peking: China Statistics Press. Im Internet: http://www.stats.gov.cn/english/newsandcomingevents/t20070125_402382300.htm (letzter Zugriff: 12/02/2007).
- Neumann, M. (1990):** Deutscher Kapitalexport – eine Bremse für den Abbau der Arbeitslosigkeit? *Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung, Nr. 4a.* Berlin: Duncker & Humblot.
- NSF (National Science Foundation) (2006):** Science and Engineering Indicators 2006. Im Internet: <http://www.nsf.gov/statistics/seind06/> (letzter Zugriff: 03/02/2007).
- Nye, J. S. (2006):** The Future of US-China Relations. In: *Pacific Forum CSIS, PacNet No. 10, March 16, 2006.* Honolulu. Im Internet: <http://www.csis.org/media/csis/pubs/pac0610.pdf> (letzter Zugriff: 30/11/2006).
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (1992):** Technology and the Economy: The Key Relationship. Paris: OECD.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (2003):** China ahead in Foreign Direct Investment. In: *OECD Observer, No. 237, May 2003.* Paris. Im Internet: http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/1037/China_ahead_in_foreign_direct_investment.html (letzter Zugriff: 21/01/2007).
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (2005a):** Is GDP a Satisfactory Measure of Growth? In: *OECD Observer, No 246-247, December 2004- January 2005.* Paris. Im Internet: http://oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/1518/Is_GDP_a_satisfactory_measure_of_growth_.html (letzter Zugriff: 21/01/2007).
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (2005b):** Economic Country Survey. China. Paris: OECD.
- Ohr, R. (1999):** Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Zur Aussagefähigkeit ausgewählter Indikatoren. In: *Berg, H. (Hrsg.): Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen – Formen – Konsequenzen. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 263.* Berlin: Europa Union Verlag, S.51-67.
- Olson, M. (1965):** The Logic of Collective Action. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Opinion Dynamics (2000):** *Public Survey: Question: Whose economy do you think would benefit more from normalized trade relations between the United States and China: the Chinese economy, or the US economy? May 24-25, 2000.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

Orlowski, D. (1982): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Konzeptionelle Grundlagen und empirische Messung einer wirtschaftspolitischen Zielgröße. Göttingen.

Paau, D. / Yee, H. S. (2005) (Hrsg.): Return of the Dragon: US-China Relations in the 21st century. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Pastor, R. A. (1980): Congress and the Politics of US Foreign Economic Policy: 1929-1976. Berkeley: University of California Press.

Perkins, D. (1997): Prospects for China's Integration into the Global Economy. In: *Joint Economic Committee / Congress of the United States (Hrsg.): China's Economic Future*. Armonk (NY): M. E. Sharpe, S.34-40.

Petras, J. (2005): Statism or Free Markets? China Bashing and the Loss of US Competitiveness. *October 22-23, 2005*. Im Internet: <http://www.counterpunch.org/petras10222005.html> (letzter Zugriff: 17/10/2006).

Pillsbury, M. (2005): China's Progress in Technological Competitiveness – The Need for a New Assessment. *Report prepared for the US China Economic and Security Review Commission, April 21, 2005*. Washington, D.C.

PIPA (Program on International Policy Attitudes) (1999, 2004, 2005): *Public Survey: I would like to know how you feel about the process of increasing trade between countries through lowering trade barriers, such as taxes on imports. Do you feel this process has been going too fast, too slowly, or at about the right pace? Would you say much too (fast / slow) or a bit too (fast / slow)? Diverse Jahre*. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/global_issues/intertrade/tradepolicy.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

PIPA (Program on International Policy Attitudes) (2005): 22-Nation Poll Shows China Viewed Positively by Most Countries Including its Asian Neighbors. Washington D.C. College Park: Center on Policy Attitudes (COPA) and the Center for International and Security Studies at Maryland (CISSM), University of Maryland. Im Internet: http://www.pipa.org/OnlineReports/China/China_Mar05/China_Mar05_rpt.pdf (letzter Zugriff: 21/12/2006).

Plate, C. (2005): Internationalisierung der Gütermärkte und internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Porter, M. (1990a): The Competitiveness Advantage of Nations. New York: Free Press.

Porter, M. (1990b): What is National Competitiveness? In: *Harvard Business Review*, March / April 1990, S.73-91.

PRC (Pew Research Center) (1998, 2005-2006): *Public survey: I'd like your overall opinion of some foreign countries. Is your overall opinion of ... China ... very favorable, mostly favorable, mostly unfavorable, or very unfavorable?* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china1.cfm (letzter Zugriff: 15/12/2006).

PRC (Pew Research Center) (2005a): American Character Gets Mixed Reviews. US Image up Slightly, but Still Negative. *16-Nation Pew Global Attitudes Survey*. Washington, D.C. Im Internet: <http://pewglobal.org/reports/pdf/247.pdf> (letzter Zugriff: 15/12/2006).

PRC (Pew Research Center) (2005b): *Public Survey: (Next, I'd like to ask you some more about the nation's economy.) Do you think ... the trade deficit is a very big problem, a big problem, a small problem, or not a problem for the nation's economy today? May 2005*. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/global_issues/intertrade/reservations_trade.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

PRC (Pew Research Center) (2006a): No Global Warming Alarm in the U.S., China. *15-Nation Pew Global Attitudes Survey*. Washington, D.C. Im Internet: <http://pewglobal.org/reports/pdf/252.pdf> (letzter Zugriff: 15/12/2006).

PRC (Pew Research Center) (2006b): *Public Survey: (Now thinking about foreign policy problems, tell me whether each one should have top priority in the U.S. [United States] government, a priority but not top priority, or no priority.) How about ... keeping a close watch on the development of China as a world power? February 1-5, 2006.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2-5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

Preeg, E. H. (2003): Exchange Rate Manipulation to Gain an Unfair Competitive Advantage: The Case against Japan and China. In: *Bergsten, C. F. / Williamson, J. (Hrsg.): Dollar Overvaluation and the World Economy.* Washington, D.C.: Institute for International Economics, S.267-284.

Preeg, E. H. (2004): The Threatened US Competitive Lead in Advanced Technology Products (ATP). Washington, D.C.: Manufacturers Alliance (MAPI):

Preeg, E. H. (2005): The Emerging Chinese Advanced Technology Superstate. Washington, D.C.: Manufacturers Alliance and Hudson Institute.

President's Commission on Industrial Competitiveness (1985): Global Competition: The New Reality. Washington; D.C.: US Government Printing Office.

Prestowitz, C. V. (1988): Trading Places: How we Allowed to Take the Lead. New York: Basic Books.

Preuße, H. (2001): Konzeptionelle Überlegungen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit: Unternehmen oder Länder? *WEP-Working Paper No. 5.* Universität Erlangen-Nürnberg: Lehrstuhl für Wirtschafts- und Entwicklungspolitik. Im Internet: http://www.wep.wiso.uni-erlangen.de/Working_Paper_5.pdf (letzter Zugriff: 09/10/2006).

PSRA (Princeton Survey Research Associates) / PRC (Pew Research Center) (1990, 1994, 1998, 2002, 2004): *Public Survey: (I am going to read you a list of possible threats to the vital interest of the United States in the next ten years. For each one, please tell me if you see this as a critical threat, an important but not critical threat, or not an important threat at all.) ... The development of China as a world power. Diverse Jahre.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china2-5.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

Reichel, R. (2002): Ökonomische Theorie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.

Roberts, P. (2005): Changing US Perceptions of China from David Bruce to the New Century. In: *Paau, D. / Yee, H. S. (Hrsg.): Return of the Dragon. US-China Relations in the 21st century.* Frankfurt am Main: Peter Lang, S.61-84.

Roberstson, S. (2006): Is the China Threat Overstated? A New Cost Equation Raises Doubts. In: *American Metal Market, May 8, 2006,* S.14.

Romer, P. M. (1986): Increasing Returns and Long-Run Growth. In: *Journal of Political Economy, Vol. 94,* S.1002-1037.

Rosen, D. (2004): Partners or Competitors? Economics, Trade, and Finance in US-China relations. *Presentation at the Conference: Partners or Competitors? Coming to Terms with the US-China Economic Relationship, January 13, 2004.* Washington, D.C.: CSIS Freeman Chair in China Studies.

Rostow, W. W. (1960): The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge (Mass.): Cambridge University Press.

Rothgeb, J. (2001): US Trade Policy: Balancing Economic Dreams and Political Realities. Washington, D.C.: CQ Press.

- Rudolf, P. (2006a):** Der Aufstieg Chinas und die USA: Perzeption und Strategie. In: Wacker, G. (Hrsg.): *Chinas Aufstieg: Rückkehr der Geopolitik?* SWP (Stiftung für Wissenschaft und Politik) - Studie S 3, Februar 2006. Berlin: Deutsches Institut für internationale Politik und Sicherheit, S.67-73 Im Internet: http://www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?asset_id=2808 (letzter Zugriff: 27/11/2006).
- Rudolf, P. (2006b):** Die USA und der Aufstieg Chinas: Die Strategie der Bush-Administration. SWP(Stiftung für Wissenschaft und Politik)- Studie S 9, April 2006. Berlin: Deutsches Institut für internationale Politik und Sicherheit. Im Internet: http://www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?asset_id=2938 (letzter Zugriff: 27/11/2006).
- Rutgers University / Center for Survey Research and Analysis, University of Connecticut (2001):** *Public Survey: (I am going read to you a list of possible actions that might be taken by Congress and the President [George W. Bush] to manage the economy and the budget. For each one, I would like you to tell me how strongly you support or oppose each action. Please tell me whether you strongly support, support, oppose or strongly oppose each action.) ... Reducing trade barriers to facilitate the import and export of goods.* April 5-22, 2001. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/global_issues/intertrade/trade_policy.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1981):** Jahresgutachten 1981/1982. Stuttgart / Mainz.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004):** Was ist internationale Wettbewerbsfähigkeit? *Auszug aus dem Jahresgutachten 2004/2005. Ziffern 454-459.* Wiesbaden, S.349-354. Im Internet: http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/download/ziffer/z454_459j04.pdf (letzter Zugriff: 29/10/2006).
- SAFE (State Administration of Foreign Exchange of China) (2007):** Data and Statistics. Im Internet: http://www.safe.gov.cn/model_safe_en/tjsj_en/tjsj_list_en.jsp?id=3 (letzter Zugriff: 06/03/2007).
- Safire, W. (2000):** Great Leap Backward. In: *New York Times*, February 28, 2000, S.9.
- Samuelson, P. A. (2004):** Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization. In: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, No. 3, S.135-146.
- Schollay, R. / Gilbert, J. P. (2005):** New Regional Trading Agreements in the Asia Pacific? Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Schott, J. J. (2005):** Confronting Current Challenges to US Trade Policy. In: *Bergsten, C. F. / Institute for International Economics (Hrsg.): The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade.* Washington, D.C.: Institute for International Economics, S.247-280.
- Schumacher, D. / Belitz, H. / Haid, A. / Hornschild, K. / Petersen, H. J., Straßberger, F. / Trabold, H. (1995):** Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland – Theoretische und empirische Aspekte einer international vergleichenden Analyse. *DIW-Beiträge zur Strukturforchung, Heft 155*, Berlin.
- Scott, B. R. (1985):** U.S. Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications. In: *Schott, B. R. / Lodge, G. C. (Hrsg.): US Competitiveness in the World Economy.* Boston: Harvard Business School Press, S.13-70.
- Sell, A. (1991):** Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Berlin: Springer.
- Shambaugh, D. (1996):** Containment or Engagement? Calculating Beijing's Responses. In: *International Security*, Vol. 21, No. 2, S.180-209.

- Smick, D. (2006):** The Mystery of Chinese Data. In: *International Economy, Spring 2006*, S.5.
- Solomon, J. (2005):** US Increasingly Pursues Two-Track China Policy. In: *Wall Street Journal, November 17, 2005*, S.A1.
- Solow, R. M. (1956):** A Contribution to the Theory of Growth. In: *Quarterly Journal of Economics, Vol. 70*, S.65-94.
- Sommerville, G. (2006):** US, China Set up Economic Dialogue. In: *Washington Post, Internetausgabe vom 20. September 2006*. Im Internet: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/09/20/AR2006092000387.html> (letzter Zugriff: 17/12/2006).
- Spiegel, Der (2006):** Angriff aus Fernost: Weltkrieg um Wohlstand. 59. Jg., Nr. 37, 11. September 2006. Hamburg.
- Straubhaar, T. (1994):** Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – was ist das? In: *Wirtschaftsdienst, 74. Jg, Heft 10*, S.534-540.
- Straubhaar, T. (1997):** Welthandelsordnung und internationale Wettbewerbsfähigkeit. In: *Fritz-Aßmus, D. / Tuchfeld, E. (Hrsg.): Die Ordnung des Welthandels*. Bern: Paul Haupt Verlag, S.181-196.
- Suettinger, R. (2003):** Beyond Tiananmen: The Politics of US-China relations, 1989-2000. Washington, D. C.: Brookings Institution Press.
- Suntum, U. van (1986):** Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – Ein sinnvolles wirtschaftspolitisches Ziel. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 106. Jg.*, S.495-507.
- Sutter, R. (2006):** The Democratic Victory in Congress: Implications for Asia. In: *Brookings Northeast Asia Commentary, December 2006*. Washington, D.C. Im Internet: <http://www.brookings.edu/fp/cnaps/commentar/sutter20061201.htm> (letzter Zugriff: 28/12/2006).
- Tanner, M. S. (2005):** Chinese Government Responses to Rising Social Unrest. *Testimony for the US-China Economic and Security Review Commission Hearing on China's State Control Mechanisms and Methods, April 14, 2005*. Im Internet: http://www.uscc.gov/hearings/2005hearings/written_testimonies/05_0414wrts/tanner_murray_wrts.htm (letzter Zugriff: 14/10/2006).
- Tiebout, C. M. (1956):** A Pure Theory of Local Expenditures. In: *Journal of Political Economy, Vol. 54*, S.416-424.
- Time / CNN / Yankelovich (1998):** *Public Survey: Thinking now about China, what is your overall opinion about China – is it very favorable, mostly favorable, mostly unfavorable, or very unfavorable? August 2, 1998*. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/china1.cfm (letzter Zugriff: 12/12/2006).
- Trabold, H. (1995):** Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. In: *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Schwerpunktheft – Internationale Wettbewerbsfähigkeit, 64. Jg, Heft 2, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, S.169-185.
- UAW (United Automobile Workers) (2004):** *Statement of UAW President Ron Gettelfinger before the US-China Economic and Security Review Commission, September 23, 2004*. Im Internet: <http://www.uaw.org/news/newsarticle.cfm?ArtId=290> (letzter Zugriff: 11/11/2006).
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2006):** World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Genf / New York: United Nations. Im Internet: http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf (letzter Zugriff: 25/02/2007).

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2007): Foreign Direct Investment Database. Im Internet: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1923&lang=1> (letzter Zugriff: 17/02/2007).

USCBC (US-China Business Council) (2006a): Results of the 2006 USCBC Member Priorities Survey. Im Internet: <http://www.uschina.org/public/documents/2006/08/member-priorities-survey.pdf> (letzter Zugriff: 05/12/2006).

USCBC (US-China Business Council) (2006b): Foreign Investment in China. *April 2006*. Im Internet: <http://www.uschina.org/info/chops/2006/fdi.html> (letzter Zugriff: 30/12/2006).

USCB (US Census Bureau) (2007a): Foreign Trade Statistics. *Foreign Trade Division, Data Dissemination Branch*. Washington, D.C.: US Department of Commerce. Im Internet: <http://www.census.gov/foreign-trade/www/> (letzter Zugriff: 06/03/2007).

USCB (US Census Bureau) (2007b): Foreign Trade 900 Supplement. Washington, D.C.: US Department of Commerce. Im Internet: <http://www.census.gov/ft900> (letzter Zugriff: 06/03/2007).

USCB (US Census Bureau) / BEA (Bureau of Economic Analysis) (2007): US International Trade in Goods and Services. *No. CB07-26, BEA07-05, FT-900 (06-12)*. Washington, D.C.: US Department of Commerce. Im Internet: <http://www.bea.gov/bea/di/home/trade.htm>. (letzter Zugriff: 06/03/2007).

USCC (US-China Economic and Security Review Commission) (2005): Report to Congress. 2005 Annual Report Recommendations. *One Hundred Ninth Congress First Session, November 2005*. Washington, D.C. Im Internet: http://www.uscc.gov/annual_report/recommendations/05_website_recommendations.pdf (letzter Zugriff: 04/12/2006).

USCC (US-China Economic and Security Review Commission) (2006): Report to Congress. *One Hundred Ninth Congress Second Session, November 2006*. Washington, D.C. Im Internet: http://www.uscc.gov/annual_report/2006/annual_report_full_06.pdf (letzter Zugriff: 29/12/2006).

USDC (US Department of Commerce) (2006): Bureau of Industry and Security Annual Report for FY 2005. Washington, D.C.: US Department of Commerce.

USDS (US Department of State) (2004): Bush Administration Will not Investigate China Currency. *September 9, 2004*. Im Internet: <http://usinfo.state.gov/eap/archive/2004/sep/10-619955.html> (letzter Zugriff: 31/10/2006).

USDS (US Department of State) (2006): Fact Sheet: High-Level Visits Aided Evolution of US-China Bilateral Relations. Im Internet: <http://lists.state.gov/archives/us-china.html> (letzter Zugriff: 19/01/2007).

USDT (US Department of the Treasury) (2005): Statement of Treasury Secretary John W. Snow on the Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies. *Press Release, November 28, 2005*. Washington, D.C.: USDT. Im Internet: <http://www.treasury.gov/press/releases/js3024.htm> (letzter Zugriff: 16/01/2007).

USDT (US Department of the Treasury) (2006a): Joint Statement between the United States of America and the People's Republic of China on the Inauguration of the US-China Strategic Economic Dialogue, September 20, 2006. Im Internet: <http://www.treas.gov/press/releases/hp105.htm> (letzter Zugriff: 16/01/2007).

USDT (US Department of the Treasury) (2006b): Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies. *December 2006*. Im Internet: http://www.treas.gov/offices/international-affairs/economic-exchange-rates/pdf/2006_FXReport.pdf (letzter Zugriff: 16/01/2007).

USITC (US International Trade Commission) (2007): USITC Interactive Tariff and Trade DataWeb Version 2.8.3. Im Internet: <http://dataweb.usitc.gov/> (letzter Zugriff: 06/03/2007).

USTR (United States Trade Representative) (2004): US Files WTO Case against China over Discriminatory Taxes that Hurt US exports. *March 18, 2004*. Im Internet: http://www.ustr.gov/Document_Library/Press_Releases/2004/March/US_Files_WTO_Case_Against_China_Over_Discriminatory_Taxes_That_Hurt_US_Exports.html (letzter Zugriff: 28/12/2006).

USTR (United States Trade Representative) (2005): Results of Out-of-Cycle Review on China. Im Internet: http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Special_301/asset_upload_file835_7647.pdf (letzter Zugriff: 14/01/2007).

USTR (United States Trade Representative) (2006a): US-China Trade Relations: Entering a New Phase of Greater Accountability and Enforcement. *Top-to-Bottom Review, February 2006*. Washington, D.C. Im Internet: http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2006/asset_upload_file921_8938.pdf. (letzter Zugriff: 29/12/2006)

USTR (United States Trade Representative) (2006b): Annual USTR Report to Congress Finds Mixed Record by China in Implementing World Trade Organization Obligation. *Remarks, Dezember 11, 2006*. Im Internet: http://www.ustr.gov/Document_Library/Press_Releases/2006/December/Annual_USTR_Report_to_Congress_Finds_Mixed_Record_by_China_in_Implementing_World_Trade_Organization_Obligations.html (letzter Zugriff: 14/01/2007).

USTR (United States Trade Representative) (2007): United States Files WTO Case against China over Prohibited Subsidies. *Remarks, February 2, 2007*. Im Internet: http://www.ustr.gov/Document_Library/Press_Releases/2007/January/United_States_Files_WTO_Case_Against_China_Over_Prohibited_Subsidies.html (letzter Zugriff: 11/02/2007).

USWA (United Steelworkers of America) (2004): Devastating Deficits: No help from Bush on China's Worker Exploitation. *In: Steelabor Online, Summer Edition 2004*. Im Internet: <http://www.uswa.org/uswa/program/adminlinks/docs/SL-summer-04-devastating.pdf> (letzter Zugriff: 11/11/2006).

Valero, G. (2003): China: Threat or Opportunity? *In: Adhesives Age, June / July 2003*, S.3.

Warnock, F. E. / Warnock, V. C. (2005): International Capital Flows and US Interest Rates. *In: Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Paper, No. 840, September 2005*.

WEF (World Economic Forum) (2005): Global Competitiveness Report 2005-2006. 27. Auflage. Genf: Palgrave Macmillan.

White House, the (2006): The National Security Strategy of the United States of America. *March 2006*. Washington, D.C. Im Internet: <http://www.whitehouse.gov/nsc/nss/2006/nss2006.pdf> (letzter Zugriff: 30/12/2006).

Wilson, D. / Purushothaman, R. (2003): Dreaming with BRICs: The Path to 2050. *Goldman Sachs, Global Economics Paper No. 99, October 2003*. Im Internet: <http://www2.goldmansachs.com/insight/research/reports/99.pdf> (letzter Zugriff: 20/09/2006).

Wirtschaftswoche (2005): Sonderheft China 2005 – Partner oder Rivale? Nr. 1, 27. Oktober 2005, Düsseldorf.

Wirtschaftswoche (2006): Sonderheft China 2006 – Ende des Honeymoons. Nr. 1, 2. Oktober 2006, Düsseldorf.

Women in International Trade Charitable Trust, Epic-Mra (2001): *Public Survey: How much would you say you know about the so-called 'trade promotion authority' sometimes known as 'fast track' trade legislation that has been debated in Congress? Would you say you know a lot, some, only a little, or nothing at all? October 6-8, 2001.* Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/global_issues/intertrade/lowsupport.cfm (letzter Zugriff: 22/12/2006).

WPO (World Public Opinion) (2007): Global Public Opinion on International Affairs. China. Washington, D.C. Im Internet: http://www.americans-world.org/digest/regional_issues/china/ch_summary.cfm (letzter Zugriff: 02/02/2007).

WTO (World Trade Organization) (1995): GATT Documents. http://www.wto.org/english/docs_e/gattdocs_e.htm (letzter Zugriff: 22/02/2007).

WTO (World Trade Organization) (2006a): World Trade Report 2006. Exploring the Links between Subsidies, Trade and the WTO. Lausanne: WTO Publications. Im Internet: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report06_e.pdf (letzter Zugriff: 22/02/2007).

WTO (World Trade Organization) (2006b): International Trade Statistics. Lausanne: WTO Publications. Im Internet: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/its2006_e.pdf (letzter Zugriff: 22/02/2007).

WTO (World Trade Organization) (2006c): Trade Profiles. Online Statistics. Im Internet: <http://stat.wto.org/> (letzter Zugriff: 21/12/2006).

Xinhua (2006a): China, US Wrap up Trade Talks, Reach Consensus. *April 12, 2006.* Im Internet: http://news.xinhuanet.com/english/2006-04/12/content_4416683.htm (letzter Zugriff: 17/01/2007).

Xinhua (2006b): US Official Tells Xinhua Trade Official to Be Based in Beijing, Confirms USTR Visit. *August 26, 2006.* Im Internet: http://www.xinhuanet.com/english/2006-08/26/content_5356421.htm (letzter Zugriff: 17/01/2006).

Xinhua (2007): RMB Hits New High against U.S. Dollar, *February 7, 2007.* Im Internet: http://news.xinhuanet.com/english/2007-02/07/content_5707652.htm (letzter Zugriff: 11/02/2007).

Young, J. A. (1986): Global Competition – The New Reality: Results of the President's Commission on Industrial Competitiveness. *In: Landau, R. / Rosenberg, N. (Hrsg.): The Positive Sum Strategy.* Washington, D.C.: National Academy Press, S.11-25.

Zhu, Z. (2006): *Us-China Relations in the 21st Century: Power Transition and Peace.* London / New York: Routledge.

Zoellick, R. B. (2005): Whither China: From Membership to Responsibility? Remarks to the National Committee on U.S.-China Relations. *In: NBR Analysis, Vol. 16, No. 4, December 2005.* Washington, D.C.: The National Bureau of Asian Research, S. 5-14.

Zwانيةcki, A. (2006a): U.S. Treasury Secretary Casts U.S.-China Relations as Opportunity. *In: International Information Programs, US Department of State, September 13, 2006.* Washington, D.C. Im Internet: <http://usinfo.state.gov/xarchives/display.html?p=washfile-english&y=2006&m=September&x=20060913173229SAikceinawz0.3958551> (letzter Zugriff: 06/02/2007).

Zwانيةcki, A. (2006b): High-Level U.S.-China Talks Focus on Medium-, Long-Term Gains *In: International Information Programs, US Department of State, December 11, 2006.* Washington, D.C. Im Internet: <http://usinfo.state.gov/xarchives/display.html?p=washfile-english&y=2006&m=December&x=20061211144642SAikceinawz0.2970087> (letzter Zugriff: 07/02/2007).

<p>Säule 1: Institutionen</p> <p><u>A. Öffentliche Institutionen:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persönlichkeitsrechte 2. Ethik und Korruption → Verwendung öffentlicher Mittel → Öffentliches Vertrauen in die Politiker 3. Unzulässiger Einfluss → Rechtliche Unabhängigkeit → Bevorzugung durch Regierungsbeamte bei deren Entscheidungsfindung 4. Regierungseffizienz → Verschwendung öffentlicher Mittel → Hürden durch Regierungsregulierung (Bürokratie) 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Sicherheit → Wirtschaftskosten durch Terrorismus → Zuverlässigkeit der Polizei → Wirtschaftskosten durch Gewalt, Kriminalität und organisiertes Verbrechen <p><u>B. Private Institutionen:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Unternehmensethik → Ethisches Verhalten der Unternehmen 2. Unternehmenshaftung → Wirkungskraft der Unternehmensleitung → Schutz der Interessen der Minderheitsaktionäre → Strenge der Bilanzprüfung und Rechnungslegung 	<p>Säule 2: Infrastruktur</p> <ul style="list-style-type: none"> → Allgemeine Infrastrukturqualität → Entwicklung des Eisenbahnnetzes → Qualität der Infrastruktur von Häfen und Flughäfen → Qualität der Elektrizitätsversorgung → Telefonanschlüsse* 	<p>Säule 3: Markteffizienz</p> <p><u>A. Gütermarkt:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Verzerrungen → Agrarpolitische Kosten → Effizienz des rechtlichen Rahmens → Höhe und Ausmaß des Steuerwesens → Anzahl der Vorgänge zur Anmeldung eines Unternehmens* → Erforderliche Zeit zum Start eines Unternehmens* 2. Wettbewerb → Intensität des lokalen Wettbewerbs → Effektivität der Kartellpolitik → Importe* → Verbreitung von Handelsbarrieren → Beschränkung ausländischer Eigentumsrechte 3. Größe → Größe inländischer Markt (BIP)* → Größe ausländischer Markt (Exporte)* 	<p><u>B. Arbeitsmarkt:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Flexibilität → Einstellungs- / Kündigungsmethoden → Flexibilität der Gehaltsfestsetzung → Zusammenspiel bzgl. Arbeitgeber- / Arbeitnehmerbeziehung 2. Effizienz → Vertrauen in die Geschäftsführung → Bezahlung und Produktivität → Fluktuationsrate der hochqualifizierten Mitarbeiter → Arbeitsplätze für Frauen im Privatsektor <p><u>C. Finanzmarkt:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Erfahrungheit des Finanzmarktes → Problemlosigkeit der Inanspruchnahme von Krediten → Verfügbarkeit von Risikomaterial → Kreditwürdigkeit der Banken → Zugang zum lokalen Aktienmarkt
<p>Säule 4: Gesundheit und Grundausbildung</p> <p><u>A. Gesundheit:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Mittelfristige Belastung der Wirtschaft durch Malaria, Tuberkulose oder Aids* → Sterblichkeitsrate* → Lebenserwartung* → Tuberkulose, Malaria oder Aids-Fälle* <p><u>B. Grundbildung:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Zahl der Grundschüler* 	<p>Säule 5: Akademische Bildung</p> <p><u>A. Quantität der Bildung:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Anzahl der Schüler an weiterbildenden Schulen* → Anzahl der Studenten an Universitäten * <p><u>B. Qualität der Bildung:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Qualität des Bildungssystems → Qualität der mathematisch – Naturwissenschaftlichen Schulbildung → Qualität der Wirtschaftsschulen <p><u>C. Aus- / Weiterbildung:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Örtliche Möglichkeiten der spezifischen Weiterbildung → Umfang der Mitarbeiterausbildung 	<p>Säule 6: Makroökonomie</p> <ul style="list-style-type: none"> → Staatsüberschuss- / Defizit* → Nationale Sparquote* → Inflationsrate* → Zinsniveau* → Staatsverschuldung als Anteil des BIP* → Relativer Wechselkurs* 		
<p>Säule 7: Verfügbarkeit von Technologien</p> <ul style="list-style-type: none"> → Generelle technologische Verfügbarkeit → Gesetze bezogen auf die Informations- und Kommunikationstechnologie → Technologietransfer → Handy-Anschlüsse / Internet-User / Anzahl Computer* 		<p>Säule 8: Wirtschaftserfahrung</p> <p><u>A. Netzwerke und Unterstützung der Industrien:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Qualität und Quantität lokaler Lieferanten <p><u>B. Erfahrung der Unternehmen bei der Planung von Operationen und Strategien:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Produktionsprozessverfahren → Ausmaß des Marketings → Kontrolle internationaler Distribution → Bereitschaft, Befugnisse zu delegieren → Natürliche Wettbewerbsvorteile 	<p>Säule 9: Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> → Qualität der wissenschaftlichen Forschungsinstitute → Aufwand der Unternehmen für Forschung und Entwicklung → Zusammenarbeit Industrie / Universitäten → Beschaffung fortgeschrittener technologischer Produkte durch die Regierung, Vorhandensein von Wissenschaftlern und Ingenieuren → Patente* → Schutz geistigen Eigentums → Kapazität für Innovation 	

Abbildung A-1 Indikatoren des Global Competitiveness Index (GCI, Weltwirtschaftsforum), 2005-2006

* Alle Indikatoren mit einem Stern (*) werden quantitativ durch Realdaten (hard data) erhoben. Sonstige stellen die qualitative Dimension durch Umfragen dar. Anschließend werden Realdaten mit den in Skalen deformierten Umfragedaten kombiniert. Danach kommt ein Gewichtungungsverfahren gemäß den Entwicklungsstufen der Länder zum Zuge.

Quelle: eigene Darstellung nach WEF 2006 S.40ff

Date	N	Very favorable	Mostly favorable	Positive	Mostly Unfav	Very Unfav	Negative	No Opinion
05/02/06#	1001	12	40	52	19	10	29	19
02/09/06*	1002	4	40	44	35	14	49	6
05/22/05#	1001	9	34	43	22	13	35	22
02/10/05*	1008	5	42	47	35	12	47	6
02/12/04*	1002	6	35	41	38	16	54	5
02/06/03*	1001	6	39	45	34	12	46	9
02/04/01*	1003	5	40	45	31	17	48	7
11/15/00*	1028	5	31	36	39	18	57	7
03/19/00*	1024	6	29	35	40	16	56	9
01/26/00*	1044	4	29	33	33	18	51	16
05/27/99+	1017	6	31	37	38	16	54	9
05/09/99*	1025	5	33	38	38	18	56	6
03/14/99*	1025	2	32	34	39	20	59	7
02/09/99*	1054	8	31	39	34	16	50	11
08/02/98#	1189	5	27	32	34	19	53	15
07/08/98*	1035	6	38	44	36	11	47	9
06/23/98*	~500	5	34	39	42	9	51	10
06/29/97*	1013	5	28	33	36	14	50	17
03/10/96*	979	6	33	39	35	16	51	10
02/28/94*	1015	4	37	41	38	15	53	7
11/16/93*	1008	5	36	41	39	12	51	8
03/17/91*	1005	5	30	35	35	18	53	12
08/13/89*	1250	5	26	31	35	23	58	11
06/15/89~	1417	3	13	16	28	50	78	6
03/02/89*	1000	12	60	72	10	3	13	15

Tabelle B-1 Umfragen zur generellen Einstellung zu China, 1989-2006 (alle Angaben in %)

Quellen: eigene Darstellung nach Gallup 1989, 1991, 1993, 1996-2001, 2000-06, LAT 1989, PRC 1999, 2005-06, Time / CNN / Yankelovich 1999

Anmerkungen:

Berechnung des geometrischen Mittels der 25 Umfragen: $\bar{x}_{geom} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_i} = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n}$

$$\sqrt[25]{4,42 \cdot 10^{33}} = 38,53 \text{ (positive Einschätzung)}$$

$$\sqrt[25]{1,10 \cdot 10^{42}} = 48,05 \text{ (negative Einschätzung)}$$

Fragestellung:

*Is your overall opinion of ... China ... very favorable, mostly favorable, mostly unfavorable, or very unfavorable? (Gallup)

+Thinking now about China, what is your overall opinion about China ...is it very favorable, mostly favorable, mostly unfavorable, or very unfavorable? (Time / CNN / Yankelovich)

#I'd like your overall opinion of some foreign countries. Is your overall opinion of ... China ...very favorable, mostly favorable, mostly unfavorable, or very unfavorable? (Pew Research Center, PRC)

~Is your overall opinion of China very favorable, mostly favorable, mostly unfavorable, or very unfavorable? (LAT)

Date	N	Ally	Friendly Not Ally	Positive	Un- friendly	Enemy	Negative	No Opinion
08/16/05+	1007	5	36	41	38	15	53	7
08/15/04+	1003	6	28	34	38	16	54	14
09/21/03*	1003	9	44	53	30	12	42	5
08/17/03+	1009	7	24	31	36	18	54	15
10/22/01+	1011	11	29	40	33	16	49	11
08/14/00+	1010	3	21	24	37	27	64	12
05/18/00*	~500	10	41	51	30	13	43	6
03/19/00*	1024	4	24	28	32	21	53	19
03/14/99*	~500	1	28	29	26	10	36	35
08/17/98+	1006	4	31	35	33	24	57	7
08/26/97+	1007	6	29	35	38	22	60	6
11/11/96+	1008	5	24	29	38	21	59	11
02/06/94+	1252	4	31	35	44	15	59	6
05/27/88#	1003	9	50	59	27	6	33	8
11/13/84+	1247	6	44	50	29	16	45	5
06/11/83+	1250	2	29	31	38	24	62	7
05/12/83~	1395	5	47	52	18	3	21	27
11/28/82+	1256	5	44	49	31	12	43	7
07/23/80+	1506	2	42	44	33	13	46	10
01/22/79+	1498	6	45	51	23	9	32	17

Tabelle B-2 Umfragen zu US-chinesischen Beziehungen, 1979-2005 (alle Angaben in %)

Quellen: eigene Darstellung nach Gallup 1999, 2000, 2003, Louis Harris 1979-80, 1982-84, 1994, 1996-98, 2000-01, 2003-05, LAT 1983, Marttila / Kiley 1988;

Anmerkungen:

Berechnung des geometrischen Mittels der 20 Umfragen: $\bar{x}_{geom} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_i} = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n}$

$$\sqrt[20]{5,92 \cdot 10^{31}} = 38,78 \text{ (positive Einschätzung)}$$

$$\sqrt[20]{2,43 \cdot 10^{33}} = 46,70 \text{ (negative Einschätzung)}$$

Fragestellung:

*(For each of the following countries, please say whether you consider it an ally of the United States, friendly, but not an ally, unfriendly, or an enemy of the United States.) How about ... China? (Gallup)

+Do you feel that ... China ... is a close ally of the US (United States), is friendly but not a close ally, is not friendly but not an enemy, or is unfriendly and is an enemy of the US? (Louis Harris)

~How would you describe the relationship between the People's Republic of China and the United States? Would you say the People's Republic of China is an ally ... or friendly, but not an ally ... or unfriendly, but not an enemy ... or an enemy of the United States - or haven't you heard enough about that yet to say? (LAT)

#I'm going to read you a list of countries. For each one please tell me if you think it's a close ally of the US, is friendly but not a close ally, is not friendly but not an enemy, or is unfriendly and an enemy of the US ... China (Marttila / Kiley)

Do you consider China to be an economic threat to the United States, or not?

N=1003

<i>Yes, a threat</i>	<i>64%</i>
<i>No, not a threat</i>	<i>33%</i>
<i>No opinion</i>	<i>3%</i>

Tabelle B-3 Umfrage zu China als ökonomische Bedrohung, 2005

Quellen: eigene Darstellung nach Gallup / CNN / USA Today: December 9-11, 2005

Finally, I would like to turn to your attention to the country of China. That is, the People's Republic of China. Do you view China's recent rapid economic development as a threat or an opportunity for the United States?

N=1005

<i>Threat</i>	<i>44%</i>
<i>Opportunity</i>	<i>50%</i>
<i>Don't know / Refused</i>	<i>6%</i>

Tabelle B-4 Umfrage zu China als ökonomische Bedrohung bzw. Partner, 2005

Quellen: eigene Darstellung nach Canada Institute of the WWICS / Canada Institute on North American Issues / Ipsos-Reid: April 5-7, 2005

If you had to choose, would you say that China's wealth and economic power ... is more of a threat to the United States or is more of an opportunity for the United States?

N=1012

<i>More of a threat</i>	<i>43%</i>
<i>More of an opportunity</i>	<i>45%</i>
<i>Both equally</i>	<i>4%</i>
<i>Neither</i>	<i>2%</i>
<i>Don't know / Refused</i>	<i>6%</i>

Tabelle B-5 Umfrage zu China als ökonomische Bedrohung bzw. Partner, 1997

Quellen: eigene Darstellung nach Gallup / Cable News Network / USA Today: October 27, 1997

When it comes to China, is the United States too tough, about right, or not tough enough in our business and economic negotiations with China?

N=1031	
Too tough	4%
About right	18%
Not tough enough	57%
Not sure	21%

Tabelle B-6 Umfrage zur Verhandlungshärte der USA in wirtschaftlichen bzw. handelspolitischen Verhandlungen mit China, 2006

Quellen: eigene Darstellung nach Hart and McInturff Research Companies / NBC News / Wall Street Journal: April 21-24, 2006

(I am going to read to you a list of possible actions that might be taken by Congress and the President [George W. Bush] to manage the economy and the budget. For each one, I would like you to tell me how strongly you support or oppose each action. Please tell me whether you strongly support, support, oppose or strongly oppose each action.) ... Reducing trade barriers to facilitate the import and export of goods

N=988	
Strongly support	16%
Support	48%
Oppose	19%
Strongly oppose	7%
Don't know / Refused	11%

Tabelle B-7 Umfrage zur Einstellung gegenüber der Handelsliberalisierung, 2001

Quellen: eigene Darstellung nach Rutgers University / Center for Survey Research and Analysis, University of Connecticut: April 5-22, 2001

I would like to know how you feel about the process of increasing trade between countries through lowering trade barriers, such as taxes on imports. Do you feel this process has been going too fast, too slowly, or at about the right pace? Would you say much too (fast / slow) or a bit too (fast / slow)?

N=1012 (2005); 1029 (2004); 1002 (1999);	Jun 2005	Jan 2004	Oct 1999
Much too fast	15%	17%	13%
A bit too fast	17%	24%	17%
About the right pace	41%	31%	39%
A bit too slowly	16%	14%	14%
Much too slowly	3%	4%	9%
(No answer)	8%	11%	8%

Tabelle B-8 Umfrage zur Geschwindigkeit der Handelsliberalisierung, 1999, 2004, 2005

Quellen: eigene Darstellung nach PIPA 1999, 2004, 2005

(Now thinking about foreign policy problems, tell me whether each one should have top priority in the U.S. [United States] government, a priority but not top priority, or no priority.) How about ... keeping a close watch on the development of China as a world power?

<i>N=1010</i>	
<i>Major threat</i>	47%
<i>Minor threat</i>	34%
<i>Not a threat</i>	12%
<i>Don't know / Refused</i>	7%

Tabelle B-9 Umfrage zum Bedrohungspotential Chinas gegenüber den USA, 2006

Quelle: eigene Darstellung nach Pew Research Center: February 1-5, 2006

(I am going to read you a list of possible threats to the vital interest of the United States in the next ten years. For each one, please tell me if you see this as a critical threat, an important but not critical threat, or not an important threat at all.) ... The development of China as a world power

<i>N≈1000</i>	2004	2002	1998	1994	1990
<i>Critical</i>	33%	56%	57%	57%	40%
<i>Important, not critical</i>	54%	34%	32%	32%	43%
<i>Not important</i>	10%	8%	6%	5%	9%
<i>Not sure / Decline</i>	2%	2%	5%	6%	8%

Tabelle B-10 Umfrage zum Bedrohungspotential Chinas gegenüber wesentlichen Interessen der USA, 1990, 1994, 1998, 2002, 2004

Quellen: eigene Darstellung nach Princeton Survey Research Associates / Pew Research Center 1990, 1994, 1998, 2002, 2004

(I'm going to mention several nations around the world. For each one, please tell me whether you think that country or countries are currently a serious economic competitor of the United States, will be a serious economic competitor to the United States in the future, or will never really be a serious economic competitor to the United States?) ... China

<i>N=1002</i>	
<i>Currently an economic competitor</i>	61%
<i>Economic competitor in the future</i>	30%
<i>Will never be an economic competitor</i>	5%
<i>Not sure</i>	4%

Tabelle B-11 Umfrage zu China als ökonomische Bedrohung bzw. Partner, 2005

Quellen: eigene Darstellung nach NBC / Wall Street Journal: May 12-26, 2005

(Now, I am going to read you some statements and I want you to tell me if you agree or disagree with them ... very much agree, agree somewhat, disagree somewhat, very much disagree) ... China is a serious threat to jobs in the United States.

<i>N=1022</i>	
<i>Very much agree</i>	41%
<i>Agree somewhat</i>	25%
<i>Disagree somewhat</i>	22%
<i>Very much disagree</i>	9%
<i>Don't know / Refused</i>	2%

Table B-12 Umfrage zu China als Bedrohung für US-amerikanische Arbeitsplätze, 2005

Quellen: eigene Darstellung nach Canada Institute of the WWICS / Canada Institute on North American Issues / Ipsos-Reid: April 5-7, 2005

(In general, do you think that the following countries practice fair trade or unfair trade with the United States?) ... China

<i>N ≈ 1000</i>	2004	2002
<i>Practice fair trade</i>	36%	32%
<i>Practice unfair trade</i>	51%	53%
<i>Not sure / Decline</i>	13%	15%

Table B-13 Umfrage zu chinesischen Handelspraktiken, 2002, 2004

Quellen: eigene Darstellung nach CCGA 2002, 2004

(In general, do you think that the following countries practice fair trade or unfair trade with the United States?) ... Japan

<i>N ≈ 1000</i>	2004	2002	1998	1994	1990
<i>Practice fair trade</i>	52%	47%	31%	17%	17%
<i>Practice unfair trade</i>	35%	41%	55%	71%	71%
<i>Not sure / Decline</i>	13%	12%	14%	12%	12%

Table B-14 Umfrage zu japanischen Handelspraktiken, 1990, 1994, 1998, 2002, 2004

Quellen: eigene Darstellung nach CCGA 1990, 1994, 1998, 2002, 2004

(Next, I'd like to ask you some more about the nation's economy.) Do you think ... the trade deficit is a very big problem, a big problem, a small problem, or not a problem for the nation's economy today?

N=1008	
Very big problem	19%
Big problem	44%
Small problem	16%
Not a problem	5%
Don't know / Refused	16%

Tabelle B-15 Umfrage zum Handelsbilanzdefizit, 2005

Quelle: eigene Darstellung nach Pew Research Center: May 2005

Question: Whose economy do you think would benefit more from normalized trade relations between the United States and China: the Chinese economy, or the US economy?

N=900	
The Chinese economy	50%
The US economy	24%
Both helped	11%
Neither helped	2%
Not sure	13%

Tabelle B-16 Umfrage zum Nutzen normaler Handelsbedingungen, 2000

Quelle: eigene Darstellung nach Opinion Dynamics: May 24-25, 2000

Should the president be given or not given special authority (trade promotion authority) to negotiate trade agreements, with a straight Yes or No vote from Congress to approve or disapprove trade agreements in their entirety?

N=989	
Should be given	42%
Should not be given	49%
Not sure	9%

Tabelle B-17 Umfrage zur Befürwortung der Trade Promotion Authority, 2002

Quelle: eigene Darstellung nach Investor's Business Daily, Christian Science Monitor, TIPP – Techno Metrica Institute of Policy and Politics: May 8-13, 2002

How much would you say you know about the so-called 'trade promotion authority' sometimes known as 'fast track' trade legislation that has been debated in Congress? Would you say you know a lot, some, only a little, or nothing at all?

<i>N= unbekannt</i>	
<i>A lot</i>	<i>5%</i>
<i>Some</i>	<i>9%</i>
<i>Only a little</i>	<i>25%</i>
<i>Nothing at all</i>	<i>56%</i>
<i>Undecided / don't know</i>	<i>5%</i>

Tabelle B-18 Umfrage zur Kenntnis der Trade Promotion Authority, 2001

Quellen: eigene Darstellung nach Women in International Trade Charitable Trust, Epic-Mra: October 6-8, 2001

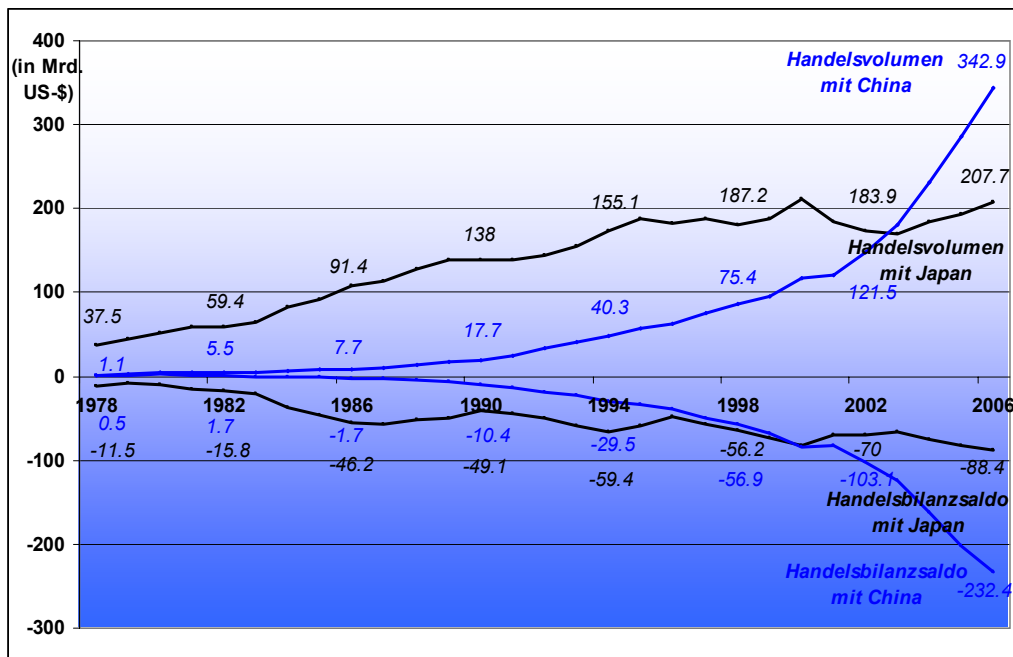


Abbildung C-1 Vergleich von Handelsvolumina und Handelsbilanzsalden der USA mit China und Japan, 1978-2006

Quellen: eigene Darstellung nach BEA 2007a, USDC 2007a, USITC 2007

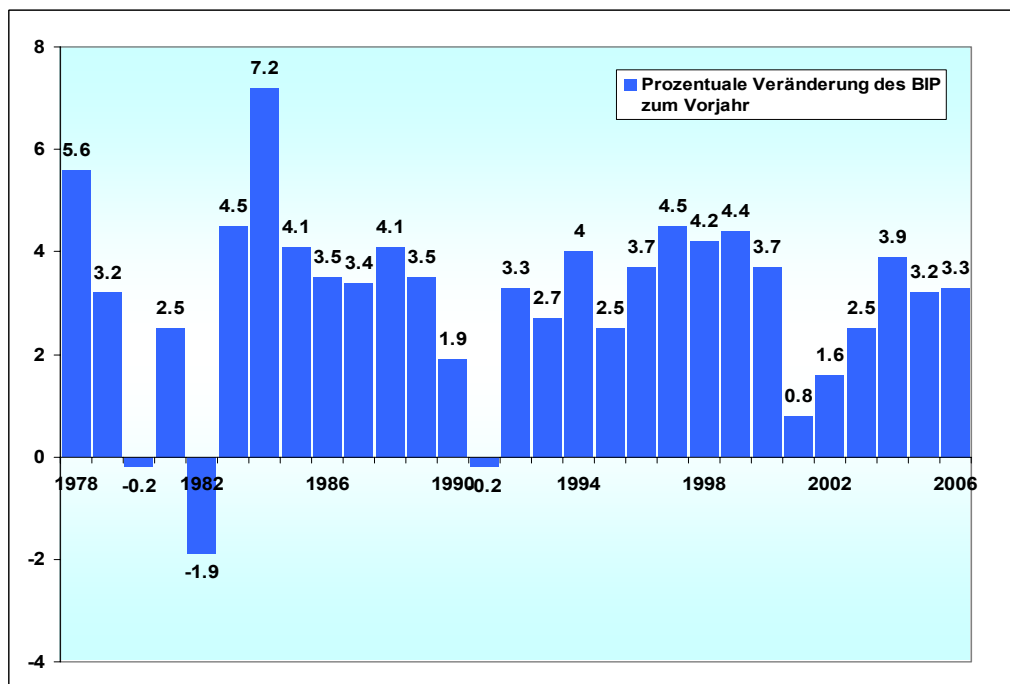


Abbildung C-2 Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes in den USA, 1978-2006 (in %)

* Die Berechnungsgrundlage bilden konstante Preise auf Basis der amerikanischen Währung.

** Die Schätzung der Steigerungsrate für das Jahr 2006 wurde von ehemals 3,4% auf 3,3% revidiert.

Quellen: eigene Darstellung nach BEA 2007b, 2007c

Anmerkungen: Berechnung des geometrischen Mittels der 29 Jahre:

$$\sqrt[29]{1,96 \cdot 10^{12}} = 2,65\% \text{ (USA, obere Abbildung)}$$

$\sqrt[29]{1,22 \cdot 10^{28}} = 9,29\% \text{ (China, Abbildung 6 auf Seite 40)}$ *** Übrigens kommen Elwell / Labonte / Morrison in ihrem Bericht an den Kongress trotz gleicher Datengrundlage auf 9,7% p.a. (Elwell / Labonte / Morrison 2007 S.1). Dies hat damit zu tun, dass sie das arithmetische Mittel der Steigerungsdaten verwenden. Letzteres ist aber bei prozentualen Veränderungen eher ungeeignet, da es extreme Werte zu stark gewichtet.

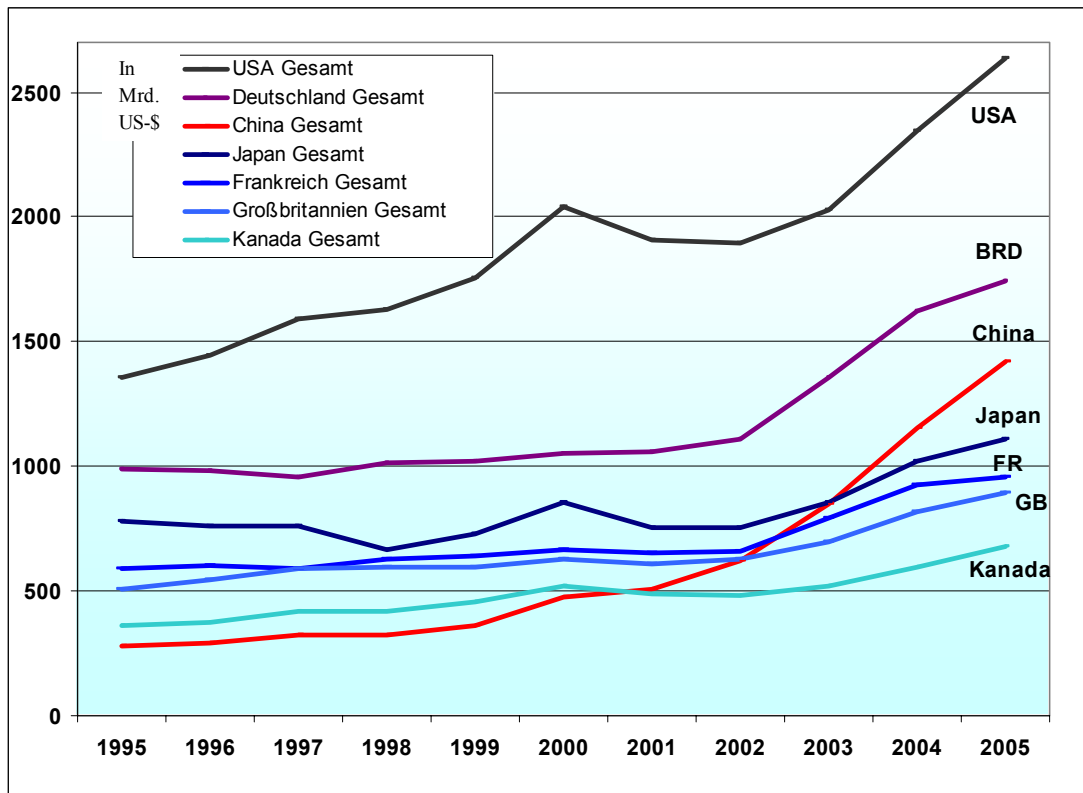


Abbildung C-3 Handelsvolumina großer Ökonomien bei Gütern, 1995-2005

* Bei China ist die Sonderverwaltungszone Hongkong mit inbegriffen.

Quelle: eigene Darstellung nach WTO 2006b S.199ff.

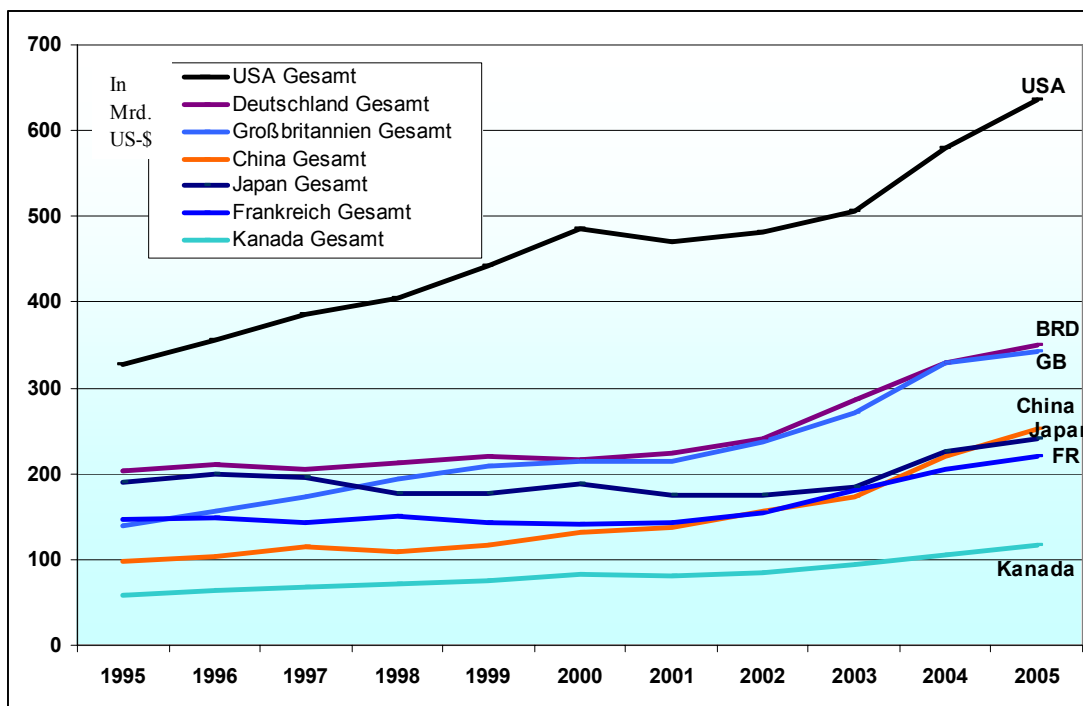


Abbildung C-4 Handelsvolumina großer Ökonomien bei Dienstleistungen, 1995-2005

* Bei China ist die Sonderverwaltungszone Hongkong mit inbegriffen.

** Betrachtet man die Dienstleistungsbilanz, weisen die USA einen Überschuss von 73 Mrd. US-\$ auf. In China sind es 21 Mrd. US-\$, wobei einem Überschuss von 30 Mrd. US-\$ in Hongkong ein Defizit von 9 Mrd. US-\$ in Festlandchina gegenübersteht. 38% aller Dienstleistungen werden in Hongkong umgeschlagen.

Quelle: eigene Darstellung nach WTO 2006b S.203ff.

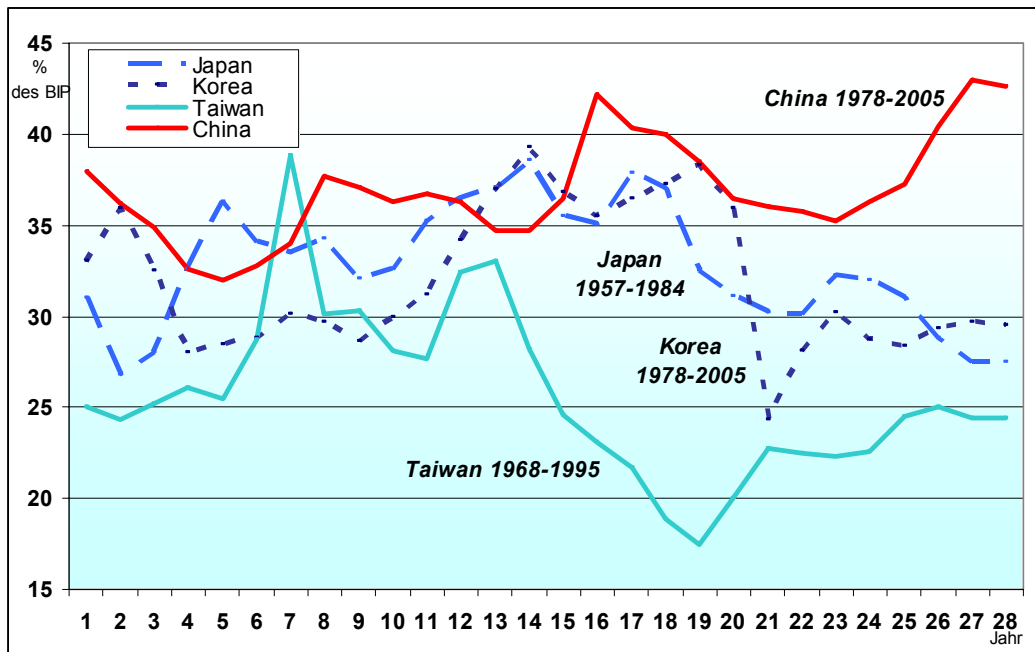


Abbildung C-5 Investitionsquoten (als Anteil des BIP) in asiatischen Ländern in den ersten 28 Jahren nach dem wirtschaftlichen Take-off

* Als Berechnungsgrundlage wurde jeweils die Periode in den einzelnen Ländern zum Maßstab genommen, als die durchschnittlichen Investitionsraten bezogen auf eine 28-jährige Periode am höchsten waren.

Quellen: eigene Darstellung in Anlehnung an Lardy 2006b S.2 nach CEPDRC 2006, NBSC 2006, IMF 2007

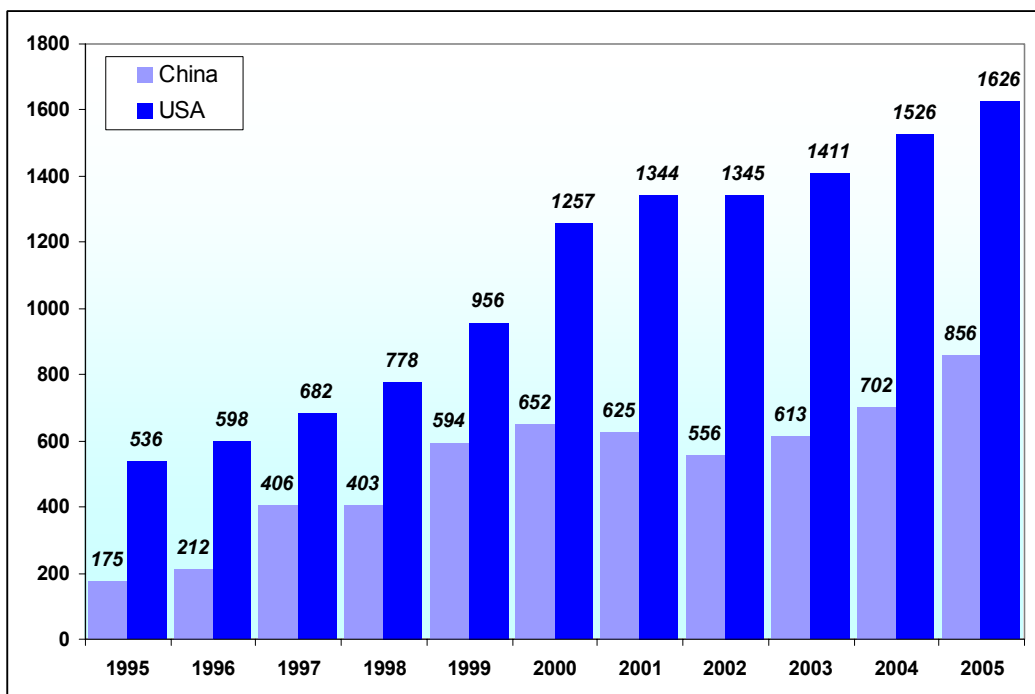


Abbildung C-6 Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in China und den USA, 1995-2005 (in Mrd. US-\$)

* Der chinesische Bestand beinhaltet die Sonderwirtschaftszonen Hongkong und Macao. Der Bestand an ADI in China belief sich 2005 auf 856 Mrd. US-\$, wovon 533 Mrd. US-\$ (62%) auf Hongkong und 5 Mrd. US-\$ (0,6%) auf Macao entfielen.

Quellen: eigene Darstellung nach UNCTAD 2006, 2007

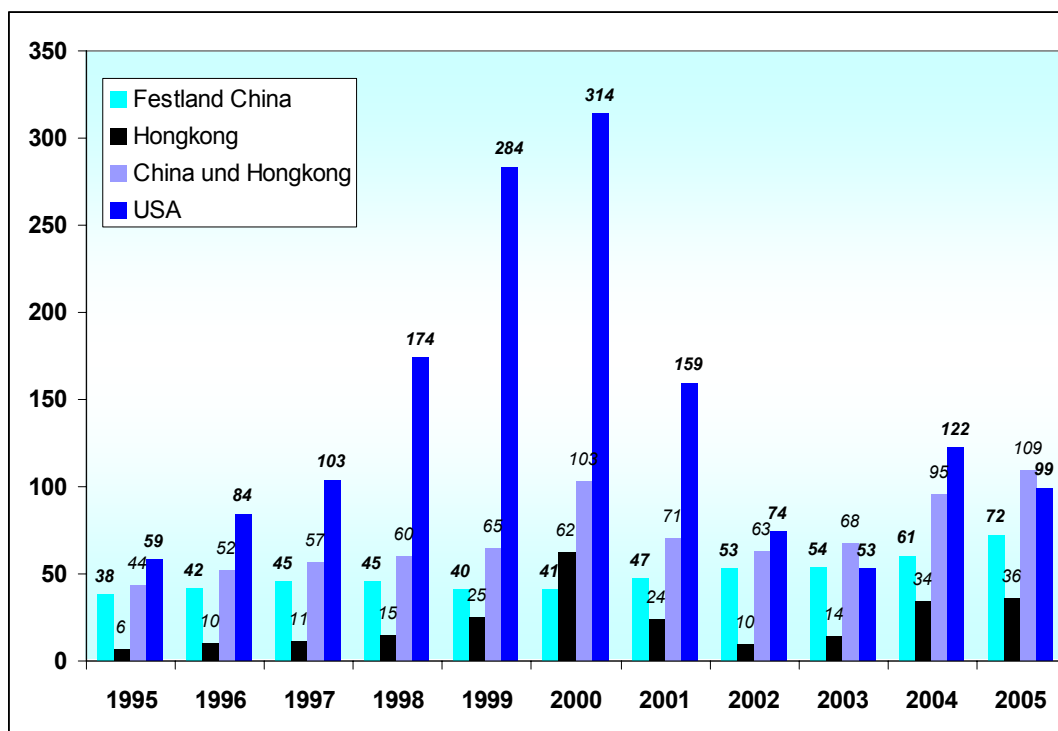


Abbildung C-7 Jährlicher Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen nach China und in die USA, 1995-2005 (in Mrd. US-\$)

* Der chinesische Zufluss beinhaltet die Sonderwirtschaftszone Macao. 2003 war der Zufluss nach Festlandchina höher als in die USA. Wird Hongkong mit eingerechnet, so konnte China auch 2005 mehr ADI als die USA attrahieren.

Quellen: eigene Darstellung nach UNCTAD 2006, 2007

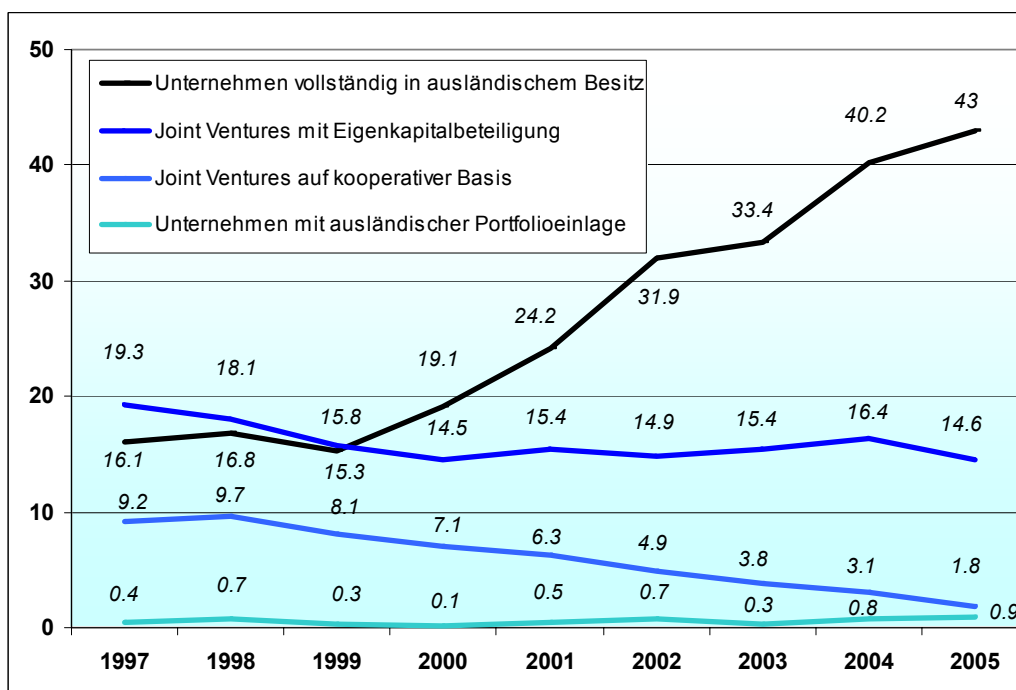


Abbildung C-8 Tatsächlich durchgeführte ausländische Direktinvestitionen in China nach Unternehmenstypen, 1997-2004 (in Mrd. US-\$)

* Von den 72,4 Mrd. US-\$, die 2005 nach China gingen, flossen 43 Mrd. US-\$ (60%) direkt an Unternehmen, die sich vollständig in ausländischem Besitz befanden. Die Summe der ADI in der Graphik im Jahre 2005 entspricht etwa 60,3 Mrd. US-\$. Der Rest von ca. 12 Mrd. US-\$ ging in den Finanzsektor. Dieser Bereich taucht 2005 zum ersten Mal in der offiziellen Statistik auf und wurde nicht nach Unternehmenstypen ausgewiesen.

Quellen: eigene Darstellung nach Rosen 2004, USCBC 2006b, UNCTAD 2006, SAFEC 2007

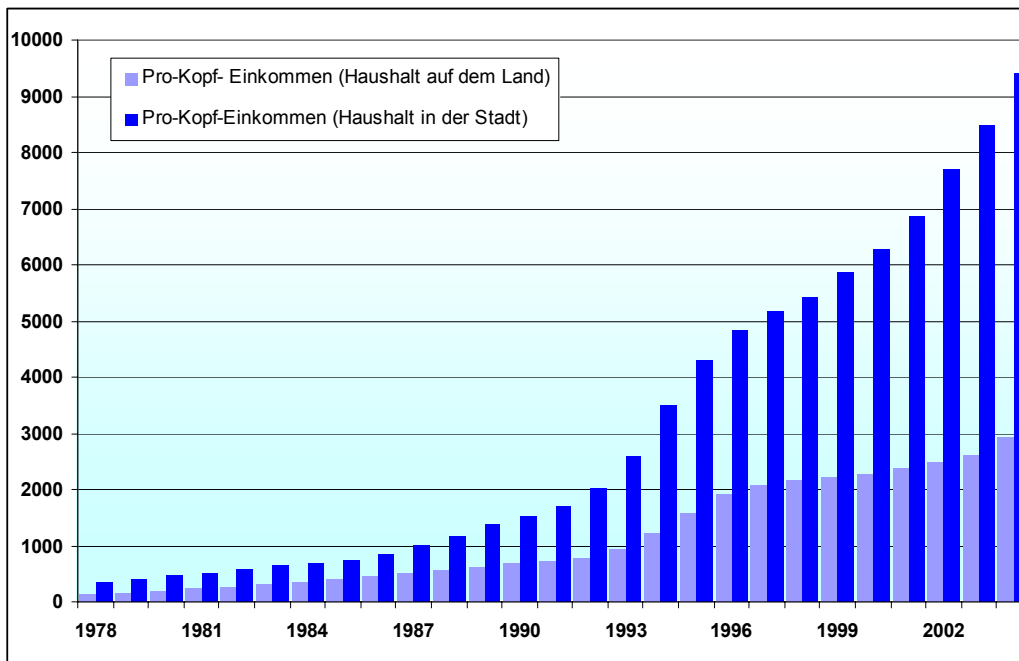


Abbildung C-9 Pro-Kopf-Einkommen nach städtischen und ländlichen Gebieten, 1978-2004 (in Yuan, gegenwärtige Preise)

* Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen auf dem Land im Jahre 2004 betrug 2936,40 Yuan. Ein repräsentativer Bewohner auf dem Lande in den Provinzen Peking und Shanghai hatte 6170,33 bzw. 7066,33 Yuan zur Verfügung, während ein Tibeter mit 1861,31 Yuan auskommen musste.

Quelle: eigene Darstellung nach NBSC 2005

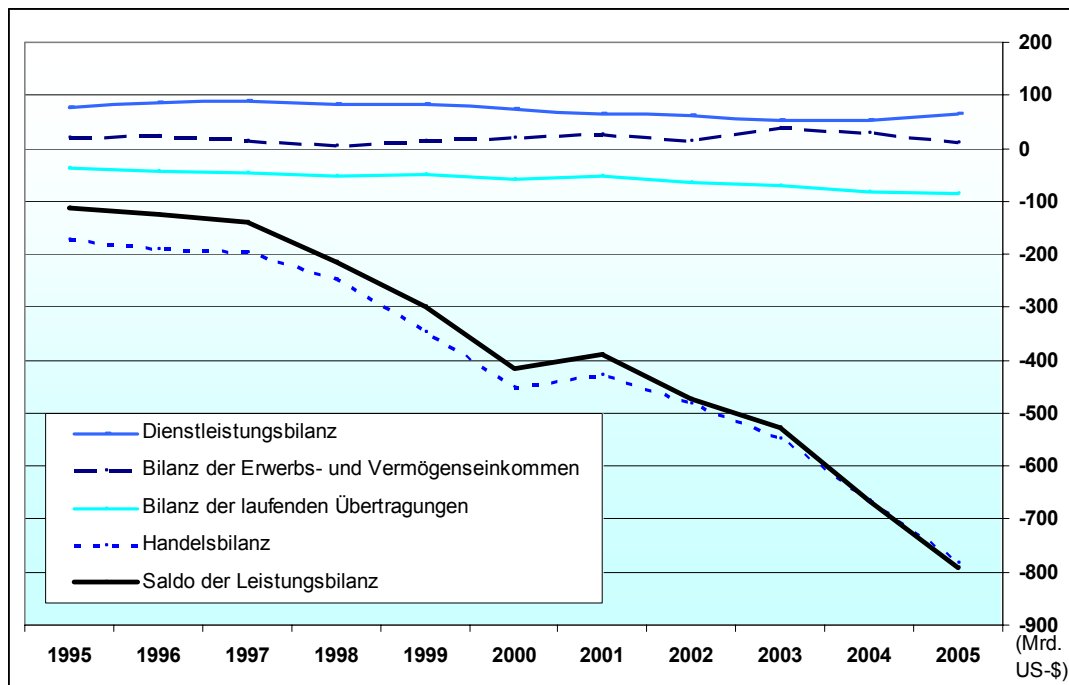


Abbildung C-10 Bestandteile der US-Leistungsbilanz

* Das starke Defizit der Handelsbilanz beeinflusst das Leistungsbilanzsaldo maßgeblich.

Quelle: eigene Darstellung nach BEA 2007a

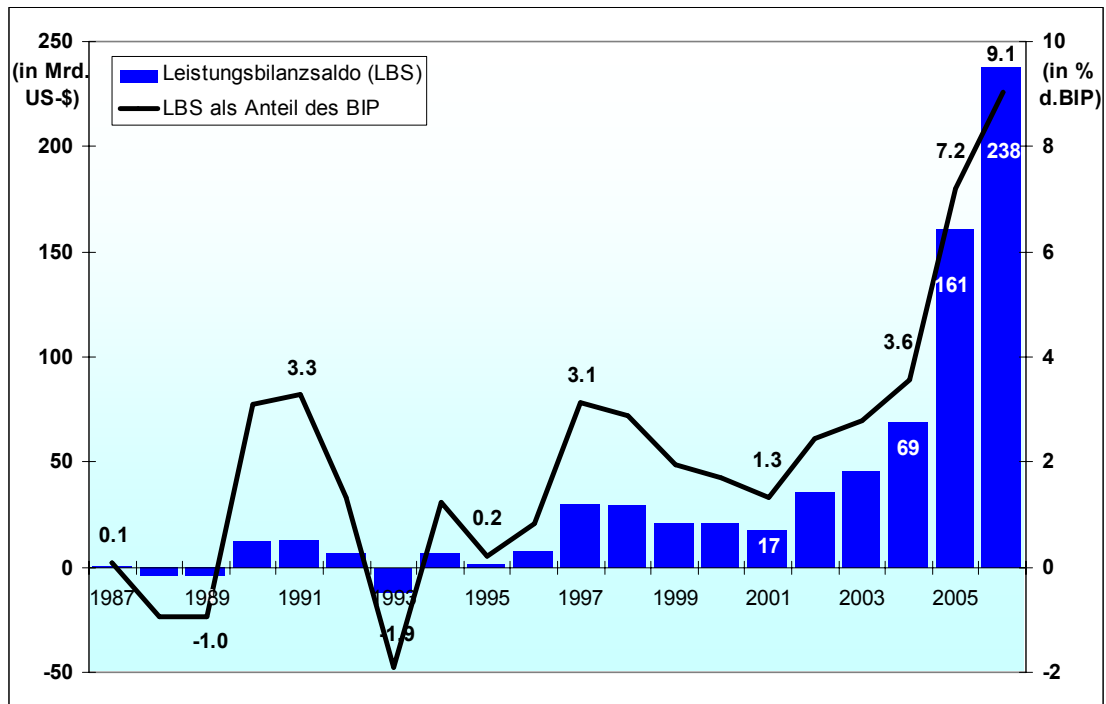


Abbildung C-11 Chineseische Leistungsbilanz und deren Anteil am BIP, 1987-2006

* Die Ziffer für 2006 von 238 Mrd. US-\$ ist der gemittelte Wert aus der Schätzung von Lardy (235 Mrd. US-\$) und Bergsten (241 Mrd. US-\$), da die Zahlen noch nicht vorliegen.

** Bis 1994 hielten sich die Jahre mit Defiziten und Überschüssen in etwa die Waage.

Quellen: eigene Darstellung nach NBSC 2005, Lardy 2005, Bergsten et al. 2006, DBR 2007

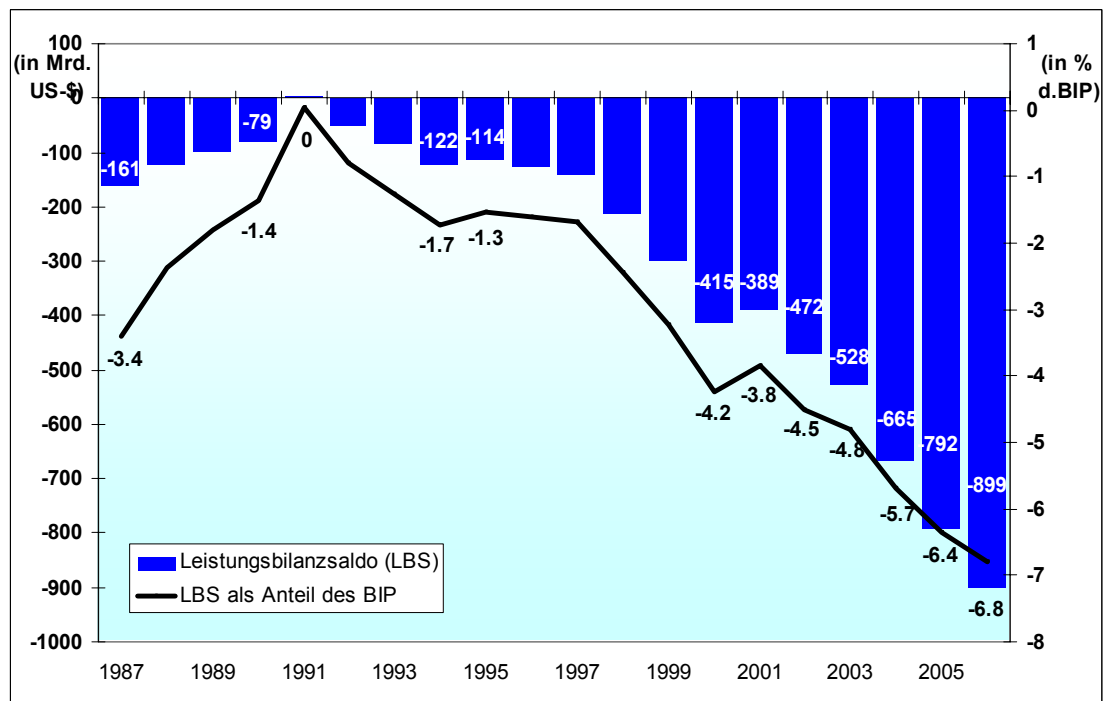


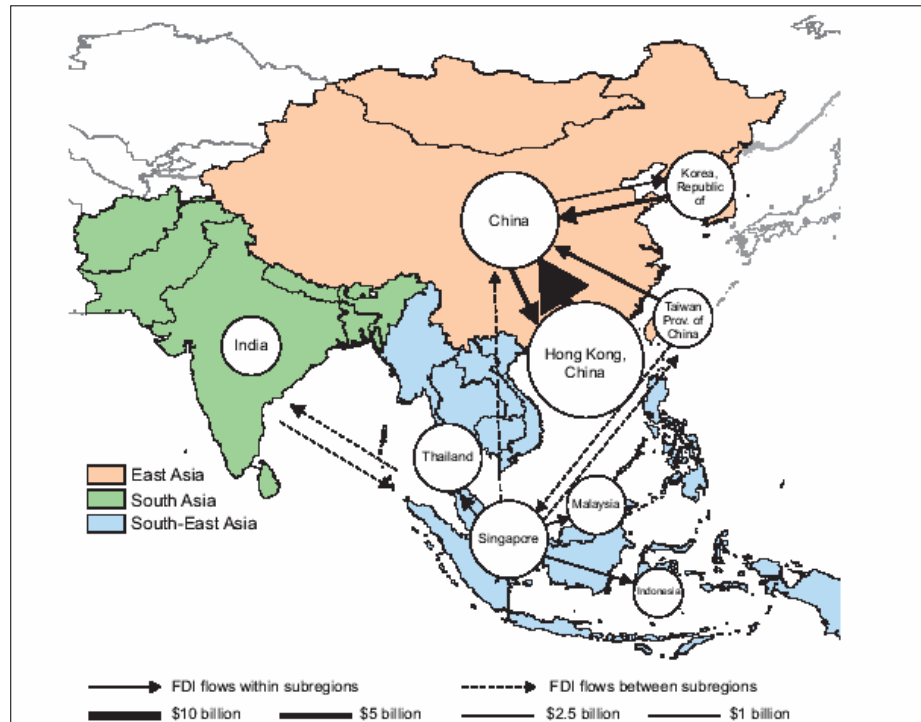
Abbildung C-12 US-amerikanische Leistungsbilanz und deren Anteil am BIP, 1987-2006

* Der Ziffer für 2006 von 899 Mrd. US-\$ ist eine Schätzung auf der Grundlage einer linearen Extrapolation auf die ersten drei Quartale von 2006, da die Zahlen noch nicht vorliegen.

** Vor allem nach 2001 stieg das Leistungsbilanzdefizit der USA enorm an.

Quellen: eigene Darstellung nach BEA 2006b S.6, 2007c, DBR 2007, USBC 2007a

Abbildung C-13
Muster der Ströme
von ADI in Asien,
2002-2004
(in Mrd. US-\$)



* Die Breite der Pfeile symbolisiert den jährlichen Durchschnittszufluss an ADI (gemittelt über die Jahre 2002 bis 2004). Volumina unter 400 Mio. US-\$ werden nicht illustriert, mit Ausnahme Südostasiens und Indiens.
 ** Die Größe der Kreise spiegelt den Bestand an ADI des jeweiligen Landes im Jahre 2004 wider.
 Quelle: UNCTAD 2006 S.56

Abbildung C-14a Anteile des US-
Handelsbilanzdefizites nach Regionen,
1986

* Das Gesamtdéfizit belief sich 145. Mrd. US-\$.
 Quelle: eigene Darstellung nach USBC 2007a

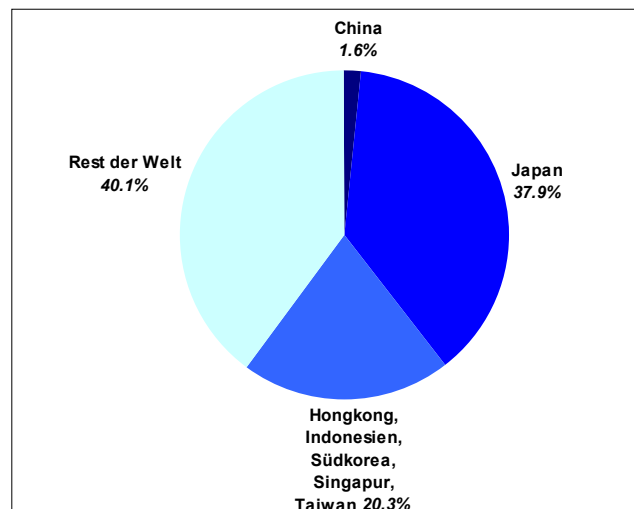
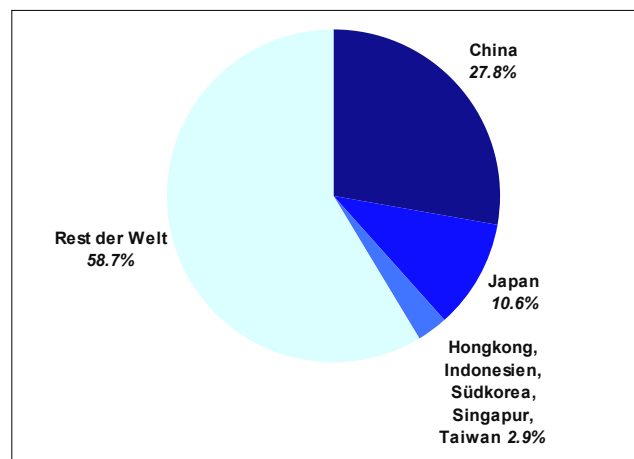


Abbildung C-14b Anteile des US-
Handelsbilanzdefizites nach Regionen,
2006

* Das Gesamtdéfizit belief sich auf 836 Mrd. US-\$. Mit Hongkong und Singapur erwirtschafteten die USA sogar einen Überschuss.
 Quelle: eigene Darstellung nach USBC 2007a



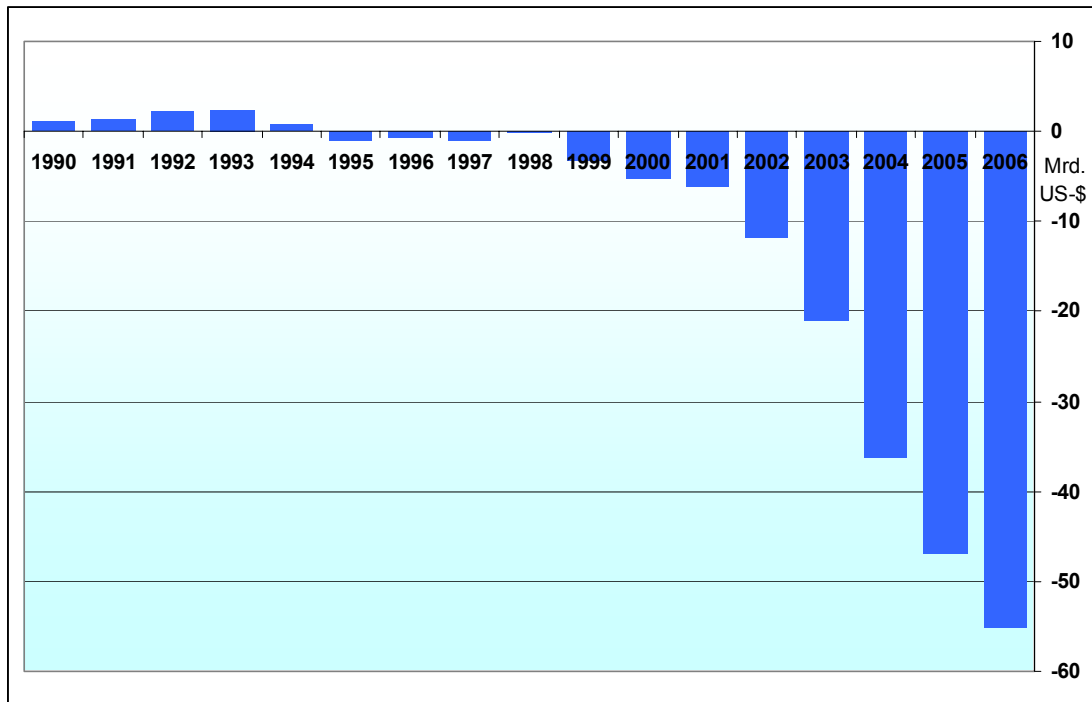


Abbildung C-15 US-chinesische Handelsbilanz bei ATP-Produkten

* Die USA verzeichneten ein starkes Anwachsen des Handelsbilanzdefizites mit China seit fünf Jahren.

Quellen: eigene Darstellung nach NSF 2006, USCB 2007a

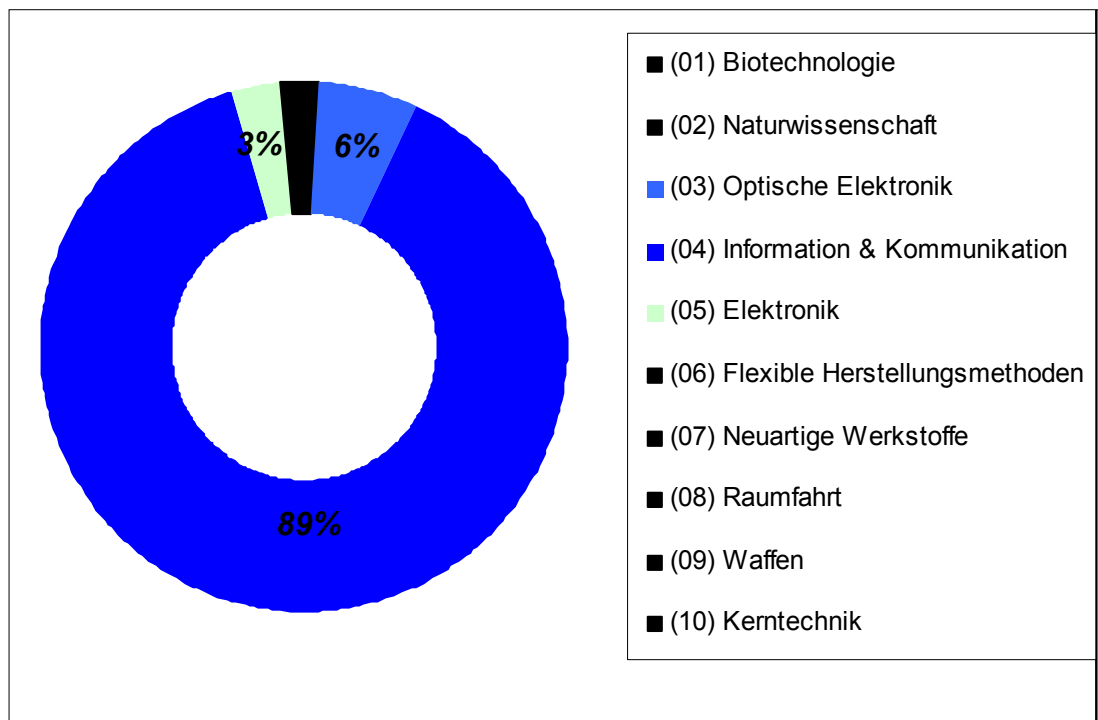


Abbildung C-16 Anteil der einzelnen Hochtechnologiesektoren an chinesischen High-tech-Importen in die USA, 2006 (100% = 72,7 Mrd. US-\$)

* Zur Sparte der Information & Kommunikation (IK-Sparte) (64,6 Mrd. US-\$) gehören vorrangig Consumer Electronics wie Computer, DVD-Spieler und Mobiltelefone, die Massenmärkte bedienen.

** Addiert man die Erzeugnisse der Elektronik (05), der optischen Elektronik (03) und der IK-Sparte (04), ergibt sich ein Anteil von 98%.

Quelle: eigene Darstellung nach USCB 2007a

Jahr	Exporte (Mrd. US-\$)	Importe (Mrd. US-\$)	Bilanz (Mrd. US-\$)	Volumen (Mrd. US-\$)	Änderung des Volumens (in%)
1978	13.0	24.5	-11.5	37.5	
1979	17.6	26.3	-8.7	43.9	17.0
1980	20.8	31.3	-10.5	52.1	18.7
1981	21.8	37.6	-15.8	59.4	14.0
1982	20.7	37.7	-17.0	58.4	-1.7
1983	21.8	43.3	-21.5	65.1	11.6
1984	23.2	60.2	-37.0	83.4	28.1
1985	22.6	68.8	-46.2	91.4	9.6
1986	26.9	81.9	-55.0	108.8	19.0
1987	28.2	84.6	-56.3	112.8	3.7
1988	37.7	89.5	-51.8	127.2	12.8
1989	44.5	93.6	-49.1	138.0	8.5
1990	48.6	89.7	-41.1	138.3	0.2
1991	48.1	91.5	-43.4	139.6	1.0
1992	47.8	97.4	-49.6	145.2	4.0
1993	47.9	107.2	-59.4	155.1	6.8
1994	53.5	119.2	-65.7	172.6	11.3
1995	64.3	123.5	-59.1	187.8	8.8
1996	67.6	115.2	-47.6	182.8	-2.7
1997	65.5	121.7	-56.2	187.2	2.4
1998	57.8	121.8	-64.0	179.7	-4.0
1999	57.5	130.9	-73.4	188.3	4.8
2000	64.9	146.5	-81.6	211.4	12.3
2001	57.5	126.5	-69.0	183.9	-13.0
2002	51.4	121.4	-70.0	172.9	-6.0
2003	52.0	118.0	-66.0	170.0	-1.6
2004	54.2	129.8	-75.6	184.0	8.2
2005	55.5	138.0	-82.5	193.5	5.1
2006	59.6	148.1	-88.4	207.7	7.4

Tabelle C-1 US-japanischer Warenhandel, 1978 -2006 (US-Statistik)

* Die Werte für die Jahre 1978-1984 sind vom Bureau of Economic Analysis (BEA), alle weiteren Werte vom US Census Bureau (USCB) des US Department of Commerce bzw. US International Trade Commission (USITC).

** Leider gibt es geringfügige Abweichungen zwischen den Publikationen dieser Zahlen seitens der drei offiziellen Stellen: US Census Bureau des US Department of Commerce (USDC), Bureau of Economic Analysis (BEA) und US International Trade Commission (USITC) aufgrund unterschiedlicher Bezugsrahmen.

Quellen: eigene Darstellung nach BEA 2007a, USBC 2007a, USITC 2007

Jahr	Exporte (Mrd. US-\$)	Importe (Mrd. US-\$)	Bilanz (Mrd. US-\$)	Volumen (Mrd. US-\$)	Änderung des Volumens (in%)
1978	0.8	0.3	0.5	1.1	
1979	1.7	0.6	1.1	2.3	103.8
1980	3.8	1.1	2.8	4.9	109.8
1981	3.6	1.9	1.7	5.5	13.0
1982	2.9	2.3	0.6	5.2	-5.7
1983	2.2	2.3	0.0	4.5	-13.5
1984	3.0	3.1	-0.1	6.1	36.2
1985	3.9	3.9	0.0	7.7	25.9
1986	3.1	4.8	-1.7	7.9	2.1
1987	3.5	6.3	-2.8	9.8	24.3
1988	5.0	8.5	-3.5	13.5	38.2
1989	5.8	12.0	-6.2	17.7	31.1
1990	4.8	15.2	-10.4	20.0	13.0
1991	6.3	19.0	-12.7	25.2	26.0
1992	7.4	25.7	-18.3	33.1	31.3
1993	8.8	31.5	-22.8	40.3	21.6
1994	9.3	38.8	-29.5	48.1	19.3
1995	11.8	45.5	-33.8	57.3	19.2
1996	12.0	51.5	-39.5	63.5	10.8
1997	12.9	62.6	-49.7	75.4	18.8
1998	14.2	71.2	-56.9	85.4	13.2
1999	13.1	81.8	-68.7	94.9	11.1
2000	16.2	100.0	-83.8	116.2	22.4
2001	19.2	102.3	-83.1	121.5	4.5
2002	22.1	125.2	-103.1	147.3	21.3
2003	28.4	152.4	-124.1	180.8	22.7
2004	34.7	196.7	-161.9	231.4	28.0
2005	41.9	243.5	-201.5	285.4	23.3
2006	55.2	287.7	-232.4	342.9	20.1

Tabelle C-2 US-chinesischer Warenhandel, 1978 -2006 (US-Statistik)

* Die Werte für die Jahre 1978-1984 sind vom Bureau of Economic Analysis (BEA), alle weiteren Werte vom US Census Bureau (USCB) des US Department of Commerce bzw. US International Trade Commission (USITC).

** Leider gibt es geringfügige Abweichungen zwischen den Publikationen dieser Zahlen seitens der drei offiziellen Stellen: US Census Bureau des US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA) und US International Trade Commission (USITC) aufgrund unterschiedlicher Bezugsrahmen.

Quellen: eigene Darstellung nach BEA 2007a, USBC 2007a, USITC 2007

<i>Offizieller / Wissenschaftler</i>	<i>Ausmaß der Aufwertung</i>	<i>Rechtfertigung</i>
Für eine Aufwertung		
<i>USCC (2005)</i>	<i>15 bis 40% basierend auf einem Währungskorb</i>	<i>Währungsmanipulation erhöht das US-Handelsbilanzdefizit mit China und schadet dem verarbeitenden Gewerbe in den USA</i>
<i>Preeg (2005), MAPI</i>	<i>20% sowie ein Peg mit einem größeren Währungsband und eine Liberalisierung der Kapitalverkehrskontrollen</i>	<i>Währungsmanipulation Chinas verletzt die WTO- und IMF-Verpflichtungen und schadet der US Defense Industry Base</i>
<i>Goldstein (2006), IIE</i>	<i>20 bis 40% sowie ein Peg mit einem größeren Währungsband und basierend auf einem Währungskorb</i>	<i>Liberalisierung des Kapitalverkehrs kann nicht ohne eine Aufwertung des RMB stattfinden, Druck auf andere asiatische Währungen</i>
Neutrale Position		
<i>Eichengreen (2004), UCB</i>	<i>5 bis 10% Aufwertung, mit einem gelenkten Float</i>	<i>Geringe Korrektur wegen inländischer Überhitzung und des Inflationsdrucks</i>
<i>Snow (2005), ehemaliger Finanzminister</i>	<i>Wechselkurs mit einem gelenkten Float, Liberalisierung von Kapitalverkehrskontrollen, kein Aufwertungsziel</i>	<i>Float und freier Kapitalverkehr zum Ausgleich der weltweiten Ungleichgewichte, China wird nicht als Währungsmanipulator bezeichnet</i>
<i>Greenspan (2004), früherer Notenbankchef</i>	<i>Kein konkretes Aufwertungsziel</i>	<i>Währungsinterventionen führen zur Inflation und zu Ungleichgewichten, aber zur Stabilität des Finanzsektors</i>
Gegen eine Aufwertung		
<i>Mundell (2004), CU</i>	<i>Gegen eine Aufwertung</i>	<i>Aufwertung führt zu weniger Wirtschaftswachstum, Arbeitslosigkeit, Destabilisierung des maroden Finanzsektors</i>
<i>McKinnon (2005), SU</i>	<i>Gegen eine Aufwertung</i>	<i>Aufwertung führt zur Deflation mit einer Liquiditätsfalle bei geringem Zins à la Japan</i>
<i>Roach (2006), Chefökonom Morgan Stanley</i>	<i>Gegen eine Aufwertung</i>	<i>Wettbewerbsfähigkeit Chinas basiert nicht auf der Unterbewertung, die zur Destabilisierung der globalen Finanzmärkte führen könnte</i>

Tabelle C-3 Positionen zum chinesischen Währungsregime

* MAPI = Manufacturers Alliance, UCB = University of California, Berkeley, CU = Columbia University, SU = Stanford University;

Quellen: eigene Darstellung nach Eichengreen 2004, Greenspan 2004, McKinnon 2005, Mundell 2004, Preeg 2005, USCC 2005, USDT 2005, Goldstein 2006, Lachman / Roach 2006

<i>Jahr</i>	<i>Vereinbarung</i>
1979	Vereinbarung über Handelsbeziehungen zwischen den USA und China – beinhaltet Versprechen zum Schutz von US-Patenten, Markenzeichen, Urheberrechten und industriellem Eigentum in China
1980	Chinas Beitritt zur World Intellectual Property Organization (WIPO)
1985	Pariser Konvention für den Schutz industrieller Eigentumsrechte
1989	US-China Memorandum of Understanding bei der Verordnung und Anwendung des chinesischen Urheberrechts
1992	US-China Memorandum of Understanding bei geistigen Eigentumsrechten, Berner Konvention für den Schutz literarischer und künstlerischer Arbeiten
1993	Genfer Konvention für den Schutz phonographischer Urheberrechte gegen unerlaubte Vervielfältigung
1994	Vereinbarung von Nizza zur internationalen Klassifikation von Gütern und Dienstleistungen
1995	US-China Memorandum of Understanding bei geistigen Eigentumsrechten, Madrid-Protokoll zur Regulierung von Markenzeichen
1996	US-China Memorandum of Understanding bei geistigen Eigentumsrechten Vereinbarung von Locarno zur internationalen Klassifikation von Industriedesigns
1997	Vereinbarung von Straßburg zur internationalen Klassifikation von Patenten
2001	Chinas Beitritt zur WTO: TRIPS-Vereinbarung

Tabelle C-4 Vereinbarungen zum Schutz der geistigen Eigentumsrechte (IPR), die China mit den USA oder anderen Nationen unterzeichnet hat, 1979-2001

Quellen: eigene Darstellung nach Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.94, USCC 2006 S.43

<i>Zeitraum</i>	<i>Gegenstand</i>
1957-1974	Textil und Bekleidung 1957: Fünfjähriges Voluntary Restraint Agreement (VRA) durch Eisenhower auf japanische Baumwolllexporte 1962: Short-Term Agreement on International Trade in Cotton Textiles (STA) unter Kennedy ab Oktober 1962: Long-Term Agreement on International Trade in Cotton Textiles (LTA) sowie Erneuerung 1967 unter Johnson 1974: Multifiberabkommen unter Nixon
1969-2002	Kohle und Stahl 1969-1974: VRA auf japanische Kohle- und Stahllexporte ab 1974: Anwendung temporärer Antidumping-Verordnungen, VRA und Schutzmechanismen in diesem Segment
1977-1982	Farbfernseher 1977-1982: Orderly Marketing Agreement (OMA) unter Carter zur Beschränkung japanischer Exporte bei TV-Geräten
1981-1995	Kraftfahrzeuge 1981-1985: VRA gegen japanische Automobilexporte ab 1985: weitere Importbeschränkungen
1986-1991	Halbleiterprozessoren 1986-1991: Beschränkung japanischer Exporte in die USA bei Speicherchips
1987-1991	Maschinen und verwandte Instrumente 1987-1991: Beschränkung japanischer Exporte in die USA bei Apparaturen und automatisierten Werkzeugen

Tabelle C-5 US-japanische Handelsstreitigkeiten und ihre Folgen

Quelle: Destler 1989 S.61, Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.97ff.

Jahr	Exporte durch FIE		Importe durch FIE	
	Mrd. US-\$	Als Anteil der chinesischen Exporte	Mrd. US-\$	Als Anteil der chinesischen Importe
1986	0.6	1.9%	2.4	5.6%
1990	7.8	12.6%	12.3	23.1%
1995	46.9	31.5%	62.9	47.7%
2000	119.4	47.9%	117.2	52.1%
2005	444.2	58.3%	387.5	58.7%

Tabelle C-6 Exporte und Importe durch Unternehmen mit ausländischen Anteilen (foreign-invested enterprises, FIE) in China, 1986-2005

Quelle: eigene Darstellung nach NBSC 2006

Streitfall	Anteil der US-Importe aus China (in %)	Anteil der US-Exporte nach China (in %)	US-chinesische Bilanz (ohne Lösung) (Mrd. US-\$)	Mögliche Reduktion des bilateralen Defizites (Mrd. US-\$)	
Aufwertung des Renminbi ①	100*	100*	-185.3	36.1	
Textil und Bekleidung ②	15*	1	-19.3	5.1	
Möbel ③	40*	1	-15.4	3.7	
Halbleiter ④	3	5*	+1.0	0.3	
Farbfernseher ⑤	9*	0	-2.0	0.5	
Geistiges Eigentum ⑥	2	9*	-0.7	5.0	
			Alt	Neu	
			Gesamtimporte (Mrd. US-\$)	222.9	189.6
			Gesamtexporte (Mrd. US-\$)	37.6	55.1
			Gesamtdéfizit (Mrd. US-\$)	-185.3	-134.5

Tabelle C-7 Effekt einer Lösung der US-chinesischen Handelsstreitigkeiten auf die bilaterale Handelsbilanz, 2005

* Alle Zahlen mit einem Stern (*) markieren den Gegenstand des Handelsstreits, so geht es bspw. bei Möbeln um US-Importe aus China, während bei Halbleitern die US-Exporte nach China der Zankapfel sind.

① Der Schätzung zufolge würde eine 20%ige Aufwertung der chinesischen Währung die chinesischen Importe um 24 Mrd. US-\$ reduzieren, bei einem gleichzeitigen Anstieg der US-Exporte nach China um 12,2 Mrd. US-\$.

② Angenommen, es würde eine restriktive Quote auf das zusätzliche Wachstum von chinesischen Importen aus der Textil- und Bekleidungsindustrie in Höhe von 1,5% p.a. vereinbart. Diese hätte eine fünfmal stärkere Reduktion zur Folge, als in der Textil- und Bekleidungsvereinbarung (7,5% p.a.) vom November 2005 festgelegt.

③ Dieses würde eine nichttarifäre Strafabgabe von 24% auf alle Importe beinhalten (hohe Schätzung).

④ Das ist der Effekt der 13%igen Mehrwertsteuerbegünstigung für inländische Unternehmen in China, die im April 2005 ausgelaufen ist.

⑤ Dieses würde eine nichttarifäre Strafabgabe von 24% auf alle Importe beinhalten (hohe Schätzung).

⑥ Meine Schätzung geht davon aus, dass sich die Exportneigung US-amerikanischer Investoren bei effektivem Schutz der US-amerikanischen Exporte im Bereich IPR-sensitiver Güter von gegenwärtig knapp 3 Mrd. US-\$ verdreifachen könnte und so die Ausfuhr IPR-sensitiver Güter nach China auf ca. 9 Mrd. US-\$ steigt, während chinesische Importe in die USA in etwa auf dem Niveau von 4 Mrd. US-\$ verbleiben. Zu IPR-sensitiven Gütern gehören medizinische und pharmazeutische Produkte, spezielle Industrieanlagen, elektromedizinische Röntgen-ausstattung, Inspektions- und Vermessungszubehör, Bücher, CDs, DVDs und andere digitale Speichermedien (Maskus / Yuan 2006 S.13).

Quelle: eigene Darstellung nach Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.9, Maskus / Yuan 2006 S.13

Gesetzesvorlage	Datum	Angelegenheit
HR 851 Rep. Slaughter (D-NY)	Februar 2003	Arbeitsplatzverluste, Umweltschutz, Arbeitnehmerrechte
S 1586 Sen. Schumer (D-NY)	September 2003	Währungsaufwertung (bis zu 40%), Handelsbilanzdefizit, Arbeitsplatzverluste
S Res. 219 Sen. Graham (R-SC)	September 2003	Freier Wechselkurs (Währungskorb), Handelsbilanzdefizit, Arbeitsplatzverluste
HR 3058 Rep. English (R-PA)	September 2003	Währungspolitik (China als currency manipulator), Handelsbilanzdefizit
S 1592 Sen. Lieberman (D-CT)	September 2003	Währungsaufwertung (bis zu 40%), Handelsbilanzdefizit, Arbeitsplatzverluste
H Con Res. 285 Rep. Manzullo (R-IL)	September 2003	Währungsaufwertung (bis zu 40%), Handelsbilanzdefizit, Arbeitsplatzverluste
HR 3228 Rep. Sanders (I-VT)	Oktober 2003	Handel (gegen PNTR und MFN mit China)
HR 3269 Rep. Dingell (D-MI)	Oktober 2003	Währungspolitik (Währungsreservenabbau in China)
S 1758 Sen. Voinovich (R-OH)	Oktober 2003	Währungsaufwertung (bis zu 40%, China als currency manipulator), Handelsbilanzdefizit
HR 3364 Rep. Myrick (R-NC)	Oktober 2003	Währungsaufwertung (bis zu 40%, Pauschalzoll von 27,5%), Arbeitsplatzverluste
H Res 414 Rep. English (R-PA)	Oktober 2003	Freier Wechselkurs (Währungskorb), Arbeitsplatzverluste
S Res. 262 Sen. Snowe (R-ME)	November 2003	Freier Wechselkurs (Währungskorb), Arbeitsplatzverluste
HR 3716 Rep. English (R-PA)	Januar 2004	Ausgleichszölle gegen non-market economies (NME)
HR 33 Rep. Ryan (D-OH)	Januar 2005	Währungsaufwertung (bis zu 40%), Handelsbilanzdefizit
S 295 Sen. Schumer (D-NY) / Sen. Graham (R-SC)	Februar 2005	Währungsaufwertung (bis zu 40%, Pauschalzoll von 27,5% auf alle chinesischen Importe)
HR 728 Rep. Sanders (I-VT)	Februar 2005	Handel (gegen PNTR und MFN mit China)
S 377 Sen. Lieberman (D-CT)	Februar 2005	Währungsaufwertung (bis zu 40%)
S 593 Sen. Collins (R-ME)	März 2005	Ausgleichszölle gegen non-market economies (NME)
HR 1216 Rep. English (R-PA)	März 2005	Ausgleichszölle gegen non-market economies (NME) bezogen auf S 593
HR 1498 Rep. Ryan (D-OH)	April 2005	Währungspolitik (China als currency manipulator)
HR 1575 Rep. Myrick (R-NC)	April 2005	Währungsaufwertung (bis zu 40%, Pauschalzoll von 27,5%)
S 984 Sen. Snowe (R-ME)	Mai 2005	Währungspolitik (China als currency manipulator)

HR 2208 Rep. Manzullo (R-IL)	Mai 2005	Währungspolitik (China als currency manipulator)
HR 2414 Rep. Rogers (R-MI)	Mai 2005	Währungsaufwertung, Handelsbilanzdefizit
HR 3004 Rep. English (R-PA)	Juni 2005	Währungsaufwertung (China als currency manipulator), Handelsbilanzdefizit
S 1421 Sen. Collins (R-ME) / Sen. Burr (R-NC)	Juli 2005	Ausgleichszölle gegen non-market economies (NME), Handelsbilanzdefizit
HR 3306 Rep. Rangel (D-NY)	Juli 2005	Ausgleichszölle gegen non-market economies (NME), Währungsaufwertung (bis zu 40%)
S Res. 270 Sen. Bayh (D-IN)	Oktober 2005	Währungspolitik (Anklage Chinas vor dem IMF)
S 2267 Sen. Dorgan (D-ND)	Februar 2006	Handel (gegen PNTR mit China)
HR 4733 Rep. Rangel (D-NY)	Februar 2006	Währungspolitik (Anklage Chinas vor der WTO)
HR 4808 Rep. Jones (R-NC)	Februar 2006	Handel (Automobilzubehör)
HR 5043 Rep. Cardin (D-MD)	März 2006	Währungsaufwertung (China als currency manipulator), Monitoring beim Handel
S 2467 Sen. Grassley (R-IA) / Sen. Baucus (D-MT)	März 2006	Währungspolitik (Anklage Chinas vor dem IMF)
HR 33 Rep. Ryan (D-OH)	April 2006	Ausgleichszölle und Antidumping (gegen China)
HR 548 Rep. DeFazio (D-OR)	Januar 2007	Gründung eines Congressional Trade Office, Monitoring Chinas
HR 782 Rep. Ryan (D-OH)	Januar 2007	Fair Currency Act, Währungsaufwertung, Ausgleichszölle, Antidumping
S 571 Sen. Dorgan (D-ND)	Februar 2007	Handel (gegen PNTR mit China)
HR 1002 Rep. Spratt (D-SC)	Februar 2007	Währungsaufwertung (bis zu 40%, China als currency manipulator)
HR 1229 Rep. Davis (D-AL)	Februar 2007	Ausgleichszölle gegen non-market economies (NME)

Tabelle C-8 Gesetzesvorlagen des Kongresses gegen China, 2003-2007

* Schwerpunkt auf Währungs- und Handelspolitik (des Weiteren existieren unzählige Vorlagen gegen geistiges Eigentum).

** Bisher wurde jede Vorlage von der Administration abgelehnt.

Quellen: eigene Darstellung nach Hufbauer / Wong / Sheth 2006 S.84ff., Lum / Nanto 2007 S.9, LoC 2007

ERKLÄRUNG

Ich versichere: Ich habe die Diplomarbeit selbständig verfasst. Andere als die angegebenen Hilfsmittel und Quellen habe ich nicht benutzt.
Die Arbeit hat keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen.

Mir ist bekannt: Bei Verwendung von Inhalten aus dem Internet habe ich diese zu kennzeichnen und einen Ausdruck davon mit Datum sowie der Internet-Adresse (URL) als Anhang der Diplomarbeit beizufügen.

Berlin, den 14.März 2007

Unterschrift

(Lech Suwala)