



UNIVERSITÄT
HOHENHEIM



HOHENHEIMER
DISKUSSIONSBEITRÄGE

Die Aussenhandelspolitik der EU gegenüber China-
„China-Bashing“ ist keine rationale Basis für Politik

by

Ansgar Belke, Julia Spies

Nr. 280/2007



Institut für Volkswirtschaftslehre (520)
Universität Hohenheim, 70593 Stuttgart

ISSN 0930-8334

DIE AUSSENHANDELSPOLITIK DER EU GEGENÜBER CHINA – „CHINA-BASHING“ IST KEINE RATIONALE BASIS FÜR POLITIK

von Ansgar Belke^a und Julia Spies^b, Universität Hohenheim

Zusammenfassung:

Mit der Verabschiedung einer handelspolitischen Strategie gegenüber China Ende Oktober 2006 richtet sich die Europäische Union (EU) in einem veränderten globalen Wettbewerbsumfeld neu aus. Erstmals wird mit dem Einsatz von Schutzmaßnahmen gedroht, sollte China die multilateralen Vereinbarungen der Welthandelsorganisation (World Trade Organization – WTO) nicht vollständig umsetzen. Doch hat auch die EU ihre „Hausaufgaben“ in den vergangenen Jahren nicht immer erledigt. Auf die Einfuhrschwemme von Textilien und Bekleidung Anfang 2005 reagierte sie durch die Erhebung neuer Quoten. In diesem Papier argumentieren wir, dass nur eine reziproke Marktöffnung eine stabile Partnerschaft bedingt, bei der beide Seiten vom ohnehin nicht aufzuhaltenden Vormarsch Chinas profitieren können.

Schlüsselbegriffe: Handelspolitik, EU-China, Textilindustrie

JEL-Klassifikation: F02, F13

^a Universität Hohenheim, Lehrstuhl für Außenwirtschaft, 70593 Stuttgart, Tel.: +49/(0)711/459-23247, E-mail: belke@uni-hohenheim.de

^b Universität Hohenheim, Lehrstuhl für Außenwirtschaft, 70593 Stuttgart, Tel.: +49/(0)711/459-23344, E-mail: jspies@uni-hohenheim.de

„[...] all the world will be vitally affected by the development of Chinese affairs. This makes it important to Europe [...] that there should be an intelligent understanding of the questions raised by China, even if, as yet, definitive answers are difficult to give.“ (Bertrand Russell, 1920)

Hintergrund

Die Diskussion um die Handelspolitik der Europäischen Union (EU) gegenüber China läuft auf Hochtouren. Mit der Veröffentlichung einer neuen China-Strategie Ende Oktober 2006 unter dem Motto „Wettbewerb und Partnerschaft“ reagiert die EU auf die Veränderung der globalen Handels- und Produktionsmuster, die sich seit Chinas Beitritt zur Welthandelsorganisation (World Trade Organization – WTO) 2001 ergeben haben. Angesichts der Verschiebungen wird nun die zunehmende Verantwortung der Partner betont³. Laut EU-Handelskommissar Peter Mandelson ist China die „wichtigste Einzelherausforderung für die Handelspolitik der EU“⁴. Nur durch die Einhaltung der WTO-Verpflichtungen, die Öffnung der Märkte sowie das „faire“ Verhalten im Außenhandel könne auch zukünftig eine für beide Seiten profitable Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen garantiert werden.

Fast zeitgleich mit der Veröffentlichung des Strategiepapiers eröffnete am 5. November 2006 in Karlsruhe die erste chinesische Textilmesse auf deutschem Boden. Kritiker befürchteten eine Einfuhr-Schwemme, die die bisherigen EU-Produzenten in den Ruin treibt⁵. Trotz des WTO-Status darf China seit 2005 nur einen beschränkten Teil seiner Produktion in die EU exportieren. Sollte Deutschland tatsächlich T-Shirts aus China fürchten? Im Gegenteil – wir sollten als Nutzen verbuchen, dass wir geringere Anteile unseres Einkommens für Kleidung ausgeben müssen. Vergangenes Jahr hatte die EU den Markt für China temporär freigegeben. Kurzfristig stieg die Zahl der chinesischen Textilimporte um fast 200 Prozent, auf Druck der südlichen Mitgliedsländer verhängte die EU Strafzölle und Einfuhrquoten. Die deutsche Textilindustrie war gegen diese Schutzmaßnahmen. Denn die Strafzölle, die uns vor chinesischer Konkurrenz schützen sollen, haben mittelfristig nur Nachteile für uns: Aufhalten lässt sich der Vormarsch Chinas nicht, durch Inselmentalität würden wir uns nur in falscher Sicherheit wiegen. Gleichzeitig wäre der freie Handel eine Chance, von der wir profitieren können. Derartige durchaus stringent aus der Außenhandelstheorie abgeleitete Ansichten muten beim Deutschen Industrieverband Garne –

³ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Mit der engeren Partnerschaft wächst die Verantwortung. Strategiepapier für eine Handels- und Investitionspolitik der EU gegenüber China: Wettbewerb und Partnerschaft, Brüssel 2006, S. 1 ff, in: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130878.pdf.

⁴ Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 3.

⁵ Vgl. o.V.: Kauft billige Kleider aus China!, 2006a, in: <http://www.oppt.de/news/artikel/kauft-billige-kleider-aus-china/>.

Gewebe – Textilien e. V. unangemessen und sonderbar an. Mangelnder Patriotismus, so lautet der Vorwurf⁶.

In diesem Artikel soll die neue handelspolitische Strategie gegenüber China dargestellt und bewertet werden. Wie beurteilt die EU-Kommission Chinas Aufstieg zur Wirtschaftsmacht? In welchen Bereichen besteht Handlungsbedarf? Wo trägt die neue handelspolitische Strategie der EU gegenüber China dazu bei, die globalen Veränderungen zum beidseitigen Vorteil zu nutzen? Wo bestehen noch Lücken? Zur Klärung dieser Fragen muss die Wirkung von Handelsliberalisierung theoretisch wie empirisch noch einmal schlaglichtartig beleuchtet werden. Als Fallbeispiel dient in unserem Beitrag die Debatte um den Wegfall der Textilquoten Anfang 2005.

Integrationsschub durch WTO-Beitritt

Der WTO-Beitritt Chinas im Jahre 2001 hat die globale Außenhandelsentwicklung maßgeblich beeinflusst. Importquoten und Zölle sind seither weitgehend abgebaut worden. Mit seit 2002 konstant zweistelligen Import- und Exportwachstumsraten hat sich China auf Rang drei der weltweit wichtigsten Handelsnationen vorgeschoben – Tendenz steigend⁷. Einerseits stellen die Industrienationen den bedeutendsten Absatzmarkt chinesischer Produkte (79,2 Prozent), andererseits halten sie mit über 60 Prozent aber auch einen hohen Anteil der chinesischen Importe. Ein Blick auf Abb. 1 und 2 genügt, um Chinas Wichtigkeit für Europa aufzudecken. Bezogen auf den Gesamthandel (Ausfuhren plus Einfuhren) hat sich die EU vor den USA sogar zum wichtigsten Handelspartner Chinas entwickelt. Andersherum gilt dies nur bedingt. Mit einem Importwachstum von 24,1 Prozent in 2005 ist China zwar die zweitwichtigste Quelle für EU-Einfuhren; Die EU-Ausfuhren nach China stiegen im gleichen Zeitraum jedoch nur um 7,5 Prozent. Damit ist die Volksrepublik mit 4,9 Prozent nur viertwichtigstes Zielland für Produkte aus der EU⁸.

⁶ Vgl. A. Belke: „Kauft billige Kleider aus China“, in: Badische Neueste Nachrichten Nr. 254 vom 03.11.2006, S. 7 und o.V.: „Kauft billige Kleider aus China“ – Interview stößt auf Kritik, 2006b, in: <http://www.fashion-technics.de/artikel/1163770327/de>, zugegriffen am 15.11.2006. Derartige Aussagen seien unpatriotisch und deshalb für einen Wirtschaftsprofessor, „der von unseren Steuergeldern finanziert wird“, unangemessen.

⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank: Monatsbericht Juni 2005, 57. Jg. (2005), Nr. 6, S. 39.

⁸ Vgl. Europäische Kommission: Trade Statistics – China, 2006a, in: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf.

Abbildung 1: Importpartner Chinas

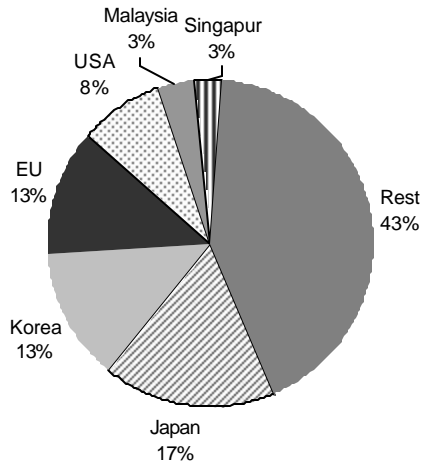
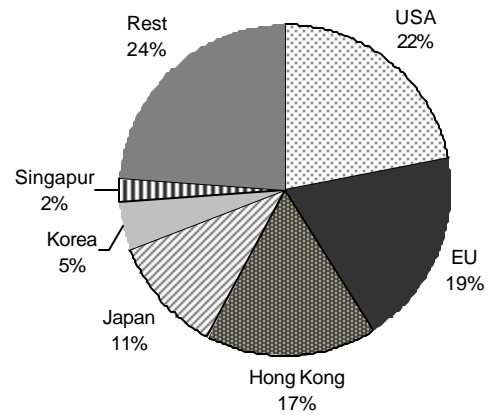


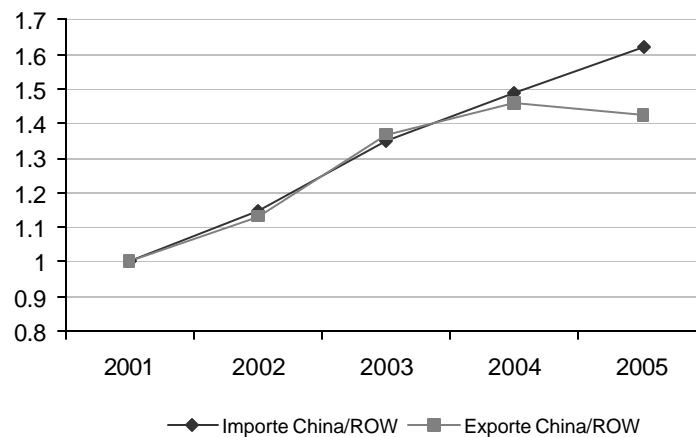
Abbildung 2: Exportpartner Chinas



Quelle: Eigene Darstellung, Daten aus: Europäische Kommission: Trade Statistics – China, 2006a, in: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf.

Eine mehrjährige Betrachtung zeigt jedoch, dass China als Absatzmarkt zunehmend wichtiger wird. Zwischen 2000 und 2005 sind die EU-Exporte nach China um 100 Prozent gestiegen, stärker als in jede andere Region⁹. Abb. 3 verdeutlicht, dass der Anstieg der EU-Exporte nach China nur 2005 geringer ausfiel als der Anstieg der Ausfuhren in andere Länder.

Abbildung 3: EU: Handel mit China relativ zum Rest der Welt



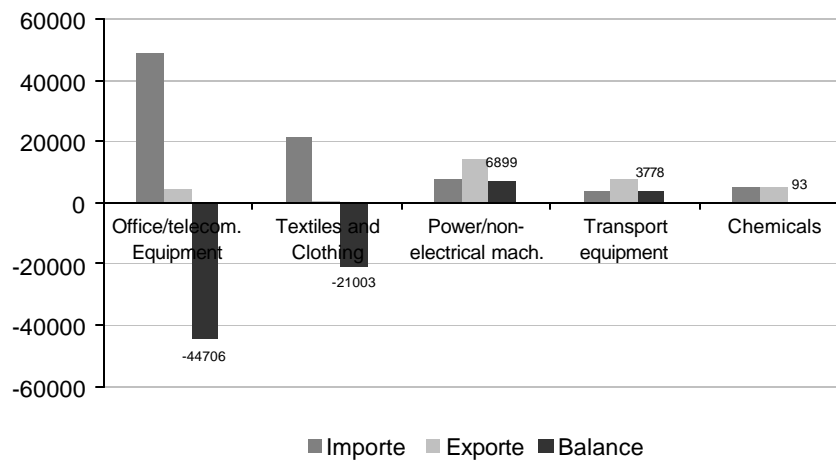
Quelle: Eigene Darstellung, Daten aus: Europäische Kommission: Trade Statistics – China, 2006a, in: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf.

⁹ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 7.

In den Jahren zuvor entwickelten sich die relativen Wachstumsraten der EU-Exporte nach China parallel zu den relativen Wachstumsraten der EU-Importe aus China.

Die hohen Wachstumsraten des chinesischen Bruttoinlandsprodukts (BIP) und die zunehmende Öffnung des Landes für Außenhandel und Investitionen bedeuten also nicht nur eine Verschärfung des Wettbewerbs, sondern gleichzeitig neue Absatzchancen für westliche Unternehmen. Die komparativen Vorteile Chinas liegen im Bereich der arbeitsintensiven Produktion, die der EU im kapitalintensiven High-Tech-Bereich¹⁰. Denn auch wenn chinesische Firmen in mehr Marktsegmente vorgedrungen sind, haben andere Branchen, in denen EU-Unternehmen wettbewerbsfähig agieren, expandiert. In diesem Zuge verdoppelten sich beispielsweise die EU-Exporte von Chemikalien nach China in den letzten fünf Jahren¹¹.

Abbildung 4: EU-China Handelsbilanz in verschiedenen Sektoren



Quelle: Eigene Darstellung, Daten aus: Europäische Kommission: Trade Statistics – China, 2006a, in: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf.

Abb. 4 zeigt, dass arbeitsintensiv herzustellende Textilien und Bekleidung (13,7 Prozent) einen wichtigen Teil der aus China stammenden EU-Importe ausmachen. Die EU selbst exportiert nach China neben „Power / non-electrical mac.“ (27,8 Prozent) vor allem „Transport equipment“ (15 Prozent)¹². Eine ausschließliche Betrachtung Chinas als Werkbank greift aber zu kurz. Die World Development Indicators 2004 weisen für China einen Anteil der Hochtechnologieexporte an den Gesamtexporten von Fertigungserzeugnissen von 30 Prozent aus. Damit reiht sich das Land weit vor Deutschland (17 Prozent) mitten unter Industrienationen wie die USA (32 Prozent) und die

¹⁰ Vgl. Deutsche Bundesbank: a.a.O., S. 40.

¹¹ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 8.

¹² Vgl. Europäische Kommission: Trade..., a.a.O..

Niederlanden (29 Prozent)¹³. Zu den F&E-intensiven Produkten zählen Computer und Elektrogeräte – Abb. 4 verdeutlicht die hohe Bedeutung dieses Bereichs für China im Handel mit der EU. Innerhalb dieser Kategorie produziert China jedoch eher im arbeitsintensiveren Niedrigkostensegment¹⁴. Ein weiterer Grund für den relativ hochwertigen Exportmix liegt im Technologietransfer, der von Regierungsseite unterstützt wird¹⁵.

Die handelspolitische Strategie der EU

Fünf Jahre nach Beitritt zur WTO verstößt China nach Auffassung der EU gegen die Spielregeln des internationalen Handels. Zwar seien viele Zollschränken gefallen, doch China halte andere Handelsbarrieren aufrecht und beschränke Investitionen, sagte EU-Handelskommissar Peter Mandelson Ende Oktober in Straßburg¹⁶. Das am 24. Oktober 2006 veröffentlichte Strategiedokument ist das Ergebnis monatelanger Diskussion unter Beteiligung von Regierungen, Unternehmen, Handelskammern und Nicht-Regierungsorganisationen. Mit der neuen Strategie soll die Spaltung der EU in „Freihändler“ und „Protektionisten“ überwunden werden. Am Ende dieses Prozesses steht als Konsens: Chinas Aufstieg birgt gleichermaßen neue Chancen wie Herausforderungen.

Wichtigstes Ziel ist Verbesserung der externen Wettbewerbsfähigkeit. Erreicht werden soll dies einerseits durch Dialoge über den Schutz des geistigen Eigentums und über Fragen zu Marktzugang und Wettbewerb auf sektoraler Ebene¹⁷. China soll so zu einer fairen Handelspolitik, inklusive der vollständigen Marktöffnung auch über die WTO-Obligationen hinaus gedrängt werden. Andererseits werden auch Dialoge grundsätzlicherer Art zu Themen wie Nachhaltigkeit, Rohstoffe, Energie und Umwelt angestrebt. Als prioritär ergeben sich zukünftig

- Verbesserungen bei nicht-tarifären Handelshemmnissen für Exporte und Investitionen: Die EU prangert insbesondere nationale Standards und Local-Content-Klauseln an. Es soll erreicht werden, dass Regulierungen transparent, nicht diskriminierend und so wenig restriktiv wie möglich angewandt werden,
- ein besserer Zugang zu Rohstoffen: Tarifäre Handelshemmnisse im Textil- und Bekleidungssektor, bei Leder, Fellen, Schuhen, Keramik und Stahl sowie im Bereich Fahrzeuge unterminieren die Wettbewerbsfähigkeit der EU und sollen möglichst komplett abgeschafft werden,

¹³ Vgl. World Bank: World Development Report 2007: Development and the Next Generation, Washington DC 2006, S. 296.

¹⁴ Vgl. D. Rodrik: What's So Special about China's Exports?, NBER Working Paper Nr. 11947, Cambridge MA 2006.

¹⁵ 90 Prozent der Hochtechnologieexporte gehen von in China aktiven Multinationalen Unternehmen (MNU) aus. Vgl. G. Tumpel-Gugerell: The next dimension for EU-China relations, 2005, in: <http://www.ecb.int/press/key/date/2005/html/sp050419.en.html>.

¹⁶ Vgl. P. Mandelson: Europe Has to Accept Fierce Competition. China has to Ensure It Is Fair Competition, 2006, in: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130856.pdf.

¹⁷ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 16.

- die Liberalisierung der Investitionsregeln: Mehr Transparenz und Unabhängigkeit und weniger Beschränkungen mit Bezug auf die Eigentümerstruktur sollen eine stärkere Präsenz von EU-Unternehmen in China herbeiführen,
- Chinas Beitritt zum multilateralen Beschaffungsübereinkommen: Zentraler Bestandteil der neuen China-Strategie ist die Forderung, künftig mehr öffentliche Aufträge an europäische Unternehmen zu vergeben sowie eine Abkopplung vom Technologietransfer zu erreichen¹⁸.

Weil sektorale Gespräche und technische Hilfen¹⁹ einige Probleme nicht lösen konnten, wird der Druck in Richtung Etablierung eines transparenten Rechts- und Subventionssystems und insbesondere in Richtung Schutz des geistigen Eigentums und gegen Produktpiraterie massiv erhöht²⁰. EU-Kommissar Mandelson pocht auf Fairness: Europa wolle offen bleiben, verlange aber die gleichen Bedingungen in China. Es genüge nicht, wenn sich die Regierung nur an die Verpflichtungen halte, die sie 2001 mit dem WTO-Beitritt eingegangen sei. Es gebe zudem beträchtliche Defizite bei der Umsetzung der WTO-Regeln. In dem Strategiepapier heißt es: „Es entsteht zunehmend der Eindruck, dass die unzureichende Erfüllung der WTO-Verpflichtungen und die Erschwerung des Marktzugangs wirklich auf Gegenseitigkeit beruhende Handelsbeziehung zwischen Europa und China verhindern²¹. Ganz konkret droht die Kommission mit dem Streitschlichtungsverfahren und handelspolitischen Schutzmaßnahmen, sollten Dialoge und Verhandlungen nicht zu einem WTO-konformen Ergebnis führen²². In den ungewohnt scharfen Formulierungen spiegelt sich auch der Druck protektionistischer Lobbygruppen wider, die an der Ausarbeitung des Papiers beteiligt waren²³.

Neben multilateralen Maßnahmen werden auch die bilateralen Verhandlungen vorangetrieben. Rechtliche Basis und Kernstück der Partnerschaft soll das neue Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (Partnership and Cooperation Agreement – PCA) mit Fokus auf Handels- und Investitionsfragen werden. Die Verhandlungen sind durch China-Besuche von EU-Offiziellen bereits in Gang gebracht²⁴. Grundsätzlich sollte China in ein Gesamtkonzept für den asiatischen Raum eingebettet werden, um eine einseitige Abhängigkeit zu verhindern. Bilaterale Freihandelsabkommen könnten der richtige Schritt in Richtung einer Freihandelszone sein²⁵. Nach spieltheoretischen Überlegungen führt eine unilaterale Festsetzung der Zollhöhe zu gesamtgesellschaftlich unerwünschten Wohlfahrtsverlusten. Daher sollte die EU in ihre Handlungen

¹⁸ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 10 f.

¹⁹ Dazu gehört der Intellectual Property Rights Helpdesk ebenso wie Private-Public Partnerships, Sprachtrainings oder die Unterstützung von EU-Unternehmen vor Ort. Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 15.

²⁰ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 11 f.

²¹ Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 10.

²² Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 15 f.

²³ Vgl. K. Möller: Europa, China, USA: Kein strategisches Dreieck?, Manuskript für die Konferenz „Was Europa zusammenhält – In Vielfalt geeint?“ des Arbeitskreises Europäische Integration e. V., Berlin 2006, S. 3.

²⁴ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 17.

²⁵ Vgl. Foreign Trade Association: FTA-Position on EU-China Trade Relations, 2006, S. 7, in: http://www.fta-eu.org/doc/unp/opinion/en/eu_china_fta_position.pdf.

auch immer mögliche Gegenmaßnahmen von chinesischer Seite einkalkulieren. Nur durch eine Koordination der Handelspolitiken kann wohlfahrtsmaximierender Freihandel erreicht werden.

Mit Bezug auf eigenes Entgegenkommen enthält das Strategiepapier wenig. Es wird betont, dass die EU einer der offensten Märkte der Welt ist. Um sich selbst an die neuen Herausforderungen anzupassen empfiehlt die Kommission eine Konsolidierung der komparativen Vorteile. Zukünftig will man sich noch stärker auf Design und Herstellung innovativer High-Tech-Produkten konzentrieren. Gleichzeitig sollen Umschulungsmaßnahmen den in niedrigen Wertschöpfungsstufen freigesetzten Arbeitnehmern die Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt ermöglichen²⁶.

Fallbeispiel: Entwicklungen im Textil- und Bekleidungssektor

Im Textil- und Bekleidungssektor war die Handelspolitik der EU gegenüber China nach dessen WTO-Beitritt dem Agreement on Textiles and Clothing (ATC) unterworfen, welches einen schrittweisen Übergang vom protektionistischen Multi Fibre Arrangement (MFA) zum Freihandel vorsah. Verstöße gegen das Meistbegünstigungsprinzip der WTO in Kauf nehmend erlaubte das MFA die bilaterale Festsetzung von Quoten im Textil- und Bekleidungssektor. In der Folge wurden die Ausfuhren wettbewerbsfähiger Staaten, die über große Kapazitäten verfügten, künstlich niedrig gehalten, während sich kleinere Länder auf die durch das MFA garantierten Abnahmen verließen und ihren Exportsektor weiter ausbauten²⁷.

Die vierstufige Transformationsphase des ATC zielte auf einen graduellen Abbau der Quoten ab. Zwischen 1995 und 2004 sollten alle drei Jahre eine Mindestanzahl an Produkten, die einen bestimmten Importanteil eines Landes ausmachten, von Quotenregelungen befreit werden. Dabei konnten die Länder relativ frei über die Auswahl der zu liberalisierenden Produkte entscheiden. Damit war der schrittweise Anpassungsprozess ausgehebelt – umso stärker traf gleichermaßen die westlichen Importnationen wie auch die seither begünstigten Entwicklungsländer die vollständige Eliminierung der Handelsbeschränkungen Anfang 2005²⁸.

In Folge der Freigabe waren die Einfuhren von chinesischer Textilien und Bekleidung in den ersten Monaten 2005 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum massiv gestiegen²⁹. Um gegenzusteuern einigte man sich zunächst auf maximale Steigerungsraten der Importe von zehn besonders heiklen Produktkategorien zwischen acht Prozent und 12,5 Prozent³⁰. Da dieses Kontingent jedoch schnell erschöpft war, wurden im September Sonderkontingente sowie die Möglichkeit der Übertragung von

²⁶ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 8.

²⁷ Vgl. C. Buelens: Trade Adjustments following the Removal of Textile and Clothing Quotas, CEPS Working Document Nr. 222, Brüssel 2005.

²⁸ Vgl. E. Heymann: Nach Ende des Welttextilabkommens: China reift zur Schneiderei der Welt, Deutsche Bank Research Aktuelle Themen Nr. 310, Frankfurt am Main 2005.

²⁹ Vgl. o.V.: Chinesische Schuhschwemme, 2005a, in: <http://www.zeit.de/2005/24/schuhstreit?page=1>.

³⁰ Vgl. o.V.: Mehr Marktzugang, 2005b, in: <http://www.zeit.de/online/2005/36/euchina?page=all>.

Quoten auf andere Jahre vereinbart³¹. Gelöst ist das Problem durch die abermaligen Quotenregelungen nicht. Es wurde lediglich verschoben – auf 2008, denn dann läuft die Möglichkeit Quoten zu erheben endgültig aus.

Seit dem Wegfall der Textil- und Bekleidungsquoten gegenüber der Volksrepublik China im Januar 2005 hat sich das internationale Produktions- und Handelsmuster maßgeblich verändert. Die EU ist als Anbieter wie auch als Nachfrager dieser Produkte von den globalen Verschiebungen und den impliziten Preisänderungen direkt betroffen. In den zehn Produktkategorien, für die der EU-Markt Anfang 2005 geöffnet wurde, stieg der Marktanteil Chinas um 130 Prozent bezüglich des Importvolumens und um 82 Prozent bezüglich des Importwertes. Dies spricht für einen signifikanten Fall der Preise pro Importeinheit. Abb. 5 und 6 zeigen einen deutlich stärkeren Anstieg der Importe aus China relativ zu denen aus dem Rest der Welt.

Im ersten Quartal 2006 scheint sich der Trend umgekehrt zu haben. Einer Reduktion des Importvolumens von Textilien um zwölf Prozent steht eine Steigerung des Importpreises dieser Güter um neun Prozent gegenüber. Noch stärker macht sich die Trendwende in den zehn Produktkategorien bemerkbar, für die 2005 neuerlich Quotenregelungen erlassen wurden. In diesen besonders sensiblen Bereichen ist das Volumen chinesischer Einfuhren zwischen 25 Prozent und 75 Prozent gesunken, während alle anderen Textilexporteure ihre Ausfuhren in die EU wieder steigern konnten³².

Abbildung 5: EU 25 Importe – Textilien

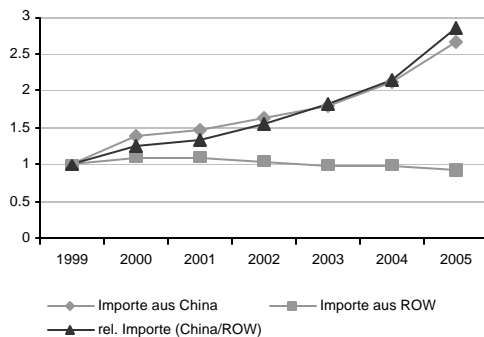
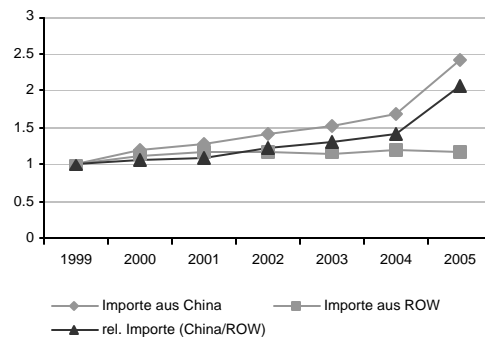


Abbildung 6: EU 25 Importe - Bekleidung



Quelle: Eigene Berechnungen, Daten von Eurostat.

Die Zahlen verdeutlichen: Eine Handelsliberalisierung in der Textil- und Bekleidungsbranche wird den wettbewerbsfähigsten Ländern zu Gute kommen – vornehmlich China und Indien. Die Übernahme der gesamten Produktionskette durch China und Indien scheint möglich – Anbieter aus

³¹ Vgl. o.V.: EU und China beenden wieder mal einen Textilstreit, 2005c, in: <http://www.faz.net/s/RubC8BA5576CDEE4A05AF8DFEC92E288D64/Doc~E1FCDAFABFA994BE081B368FA8260A9CB~ATpl~Ecommon~Scontent.html>.

³² Vgl. Europäische Kommission: Evolution of EU Textile Imports from China 2004-2005, 2006b, in: http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/textile/pr281105_en.htm.

Industrienationen und Entwicklungsländern könnten vollständig vom Weltmarkt verdrängt werden. Dass diese Entwicklung kein Ausdruck von „zu viel Markt“ ist, sondern den komparativen Vorteilen Chinas und Indiens entspricht, zeigt die Tatsache, dass beide Ländern nach Wegfall der Quoten 2005 in der Lage waren, ad hoc Produktion und Exporte von Textilien massiv zu erhöhen.

Die Vorteile Chinas liegen in der vertikalen Integration der Wertschöpfungskette, den zunächst niedrigen Lohnkosten, der hohen Flexibilität und Produktivität, der anforderungsgerechten Qualität sowie der Fähigkeit zur Massenproduktion – also eben nicht im „Dumping“. Für die Chinesen rechnen sich jetzt die Investitionen in die moderne Textiltechnik, die über Jahre hinweg geleistet wurden. Seit Mitte der neunziger Jahre haben die dortigen Produzenten jeden zweiten neuen Webstuhl gekauft, der weltweit hergestellt wurde. Die Produktivität ist gestiegen, die Lohnkosten pro Kleidungsstück schrumpften. Ihr Anteil an der Herstellung liegt inzwischen bei fünf Prozent.

Darüber hinaus verfügt China über den Vorteil, im Textil- und Bekleidungswelthandel bereits etabliert und gut in die Beschaffungslogistik der Abnehmer eingebunden zu sein. Die Deutsche Bank geht davon aus, dass China seinen Anteil am globalen Handel mit Textilien und Bekleidung kurzfristig auf über 50 Prozent ausdehnen könnte; dabei erwartet die WTO eine Steigerung von 18 auf 29 Prozent für die EU und einen Anstieg von 16 auf 50 Prozent für die Vereinigten Staaten³³.

Auf der Verliererseite stehen Länder, die bis 2005 „im Schutz der Quote“ durch technologischen Rückstand (kleine Entwicklungsländer) relativ teuer produzierten. Der Besitz von Quoten kam lange einer Eintrittskarte in die Abnehmermärkte gleich, die 2005 verloren ging. Besonders betroffen sind die Länder der Sub-Sahara-Region und des karibischen Beckens, Kambodscha, Bangladesch, Sri Lanka und Indonesien. Erschwerend hinzukommt, dass die großen Fertigungsnationen wie China durch die Quoten gezwungen sahen, Fabriken in Ländern ohne Quoten neu aufzubauen. Auf Grund der niedrigen Anforderungen an die Qualifikation der Beschäftigten sind Verlagerungen, aber auch Rückverlagerungen relativ einfach zu bewerkstelligen. Die Folgen waren und sind besonders gravierend in Ländern mit einem hohen Anteil der Textil- und Bekleidungsausfuhr an den Gesamtexporten³⁴, sowie in Ländern, die eine ähnliche Exportstruktur wie China aufweisen. Je höher die Überlappung der EU-Importe aus Drittländern mit den EU-Importen aus China, umso höher ist folglich die Substituierbarkeit und letztlich der Konkurrenzkampf.

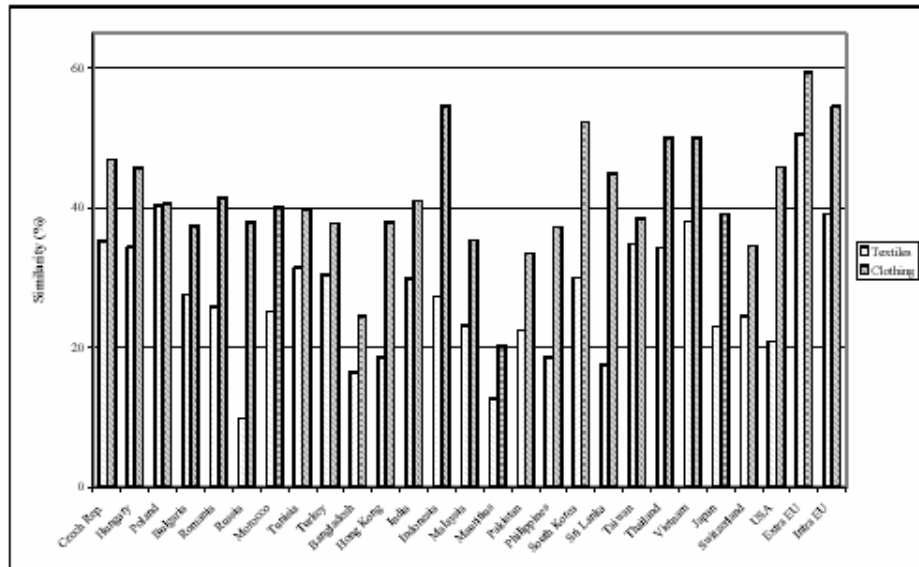
Abb. 7 zeigt, dass im Bekleidungssektor deutlich höhere Überlappungen bestehen als im Textilsektor. In letzterem scheint noch eine stärkere nationale Spezialisierung vorhanden zu sein. Die Bekleidungsimporte aus der EU, aus Indonesien sowie aus Südkorea waren den Importen aus China 2002 am ähnlichsten. Dagegen weisen die Exporte Bangladeshs und Mauritius nur einen geringen Ähnlichkeitsgrad zu Chinas Ausfuhren in dem Bereich auf. Allerdings kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die beiden Länder auf Produkte spezialisiert haben, bei denen

³³ Vgl. E. Heymann: a.a.O. und G. Blume, M. Rohwetter, C. Tenbrock: China gegen den Rest der Welt, 2005f, in: http://zeus.zeit.de/text/2005/19/China_Textilkrise.

³⁴ Vgl. E. Heymann: a.a.O..

Chinas Exporte restringiert waren. Eine Aufhebung der Quoten könnte die Länder folglich besonders hart treffen.

Abbildung 7: Ähnlichkeit zu Textil- und Bekleidungsimporten aus China



Quelle: Vgl. CEPS & WIIW, 2005, zitiert nach: C. Buelens: Trade Adjustments following the Removal of Textile and Clothing Quotas, CEPS Working Document Nr. 222, Brüssel 2005.

Da ihre Hauptkonkurrenten nicht mehr in ihren Exporten beschränkt werden, geraten auch Länder unter Druck, die bislang dank der räumlichen Nähe als verlängerte Werkbänke ihrer Abnehmerregionen fungierten. Zu nennen sind Mexiko (für die USA) sowie die Länder Osteuropas, Nordafrikas und die Türkei (für die EU-15). Diese Produzentenländer haben bisher vom zoll- und quotenfreien Zugang zu ihren Nachbarn profitiert; zumindest der Quotenvorteil existiert künftig nicht mehr. In punkto Lohnkosten und Integration der Wertschöpfungskette können sie mit China nicht mithalten. Hauptverlierer ist aus dieser Sicht also nicht die EU! Im Gegenteil: Wenn auch ausgehend von einem niedrigen Niveau, scheint sich China in einen wichtigen Wachstumsmarkt für europäische Textilien zu entwickeln. Der Exportwert der EU-Anbieter steigerte sich 2005 um 15 Prozent³⁵.

Dennoch werden reiche Länder in arbeitsintensiven Branchen wie dem Textil- und Bekleidungssektor langfristig keine Wettbewerbsvorteile mehr haben – mit Ausnahme bei modischen Spitzenerzeugnissen. Eine Spaltung der EU in Textilproduzenten und Textilhändler ist demnach unvermeidlich. Während die südlichen EU-Staaten, wie Italien oder Portugal konkurrierende Importe aus China eindämmen wollen, lehnen die nordischen Staaten, insbesondere Schweden und

³⁵ Vgl. Europäische Kommission: Evolution..., a.a.O..

Dänemark, neue Barrieren ab³⁶. Für die Kommission war die Aushandlung der Kontingente wie auch der neuen China-Strategie folglich ein Drahtseilakt.

Gewinner der Liberalisierung sind innerhalb der EU die Konsumenten – sie werden zukünftig von den niedrigeren Preisen profitieren. Vor allem ärmeren Haushalten wird der Realeinkommenseffekt nutzen, da ihr Ausgabenanteil für Bekleidung höher liegt³⁷. Der künstlich erlangte Wettbewerbsvorteil durch die Handelsrestriktionen im Textil- und Bekleidungssektor hat zu einer ineffizienten Ressourcenallokation mit erheblichen Wohlfahrtsverlusten geführt. Schätzungen von Weltbank und IWF zu Folge erhöhten die Quoten die Preise je nach Produkt um bis zu 20 Prozent³⁸. Durch einen Abbau der Quoten wird ein durchschnittlicher Wohlfahrtsgewinn von 270€ für einen Vier-Personen-Haushalt möglich³⁹.

Erneute Importrestriktionen als Ausweg?

Obwohl man sich nach dem Handelskonflikt Anfang 2005 vorläufig geeinigt hat, scheint weiteres Konfliktpotenzial vorhanden – einerseits zwischen der EU (sowie den USA) und China, andererseits aber auch innerhalb der EU selbst. Denn diese spricht keineswegs mit einer Stimme in der Frage um die reziproke Öffnung des Textilmarktes. Mit den neuerlichen Einfuhrquoten handelte die EU in Person Mandelsons unter Druck der traditionellen europäischen Herstellerländer im Süden und Osten der EU, die unter den stark gestiegenen China-Importen leiden. Die inzwischen sehr spezialisierte deutsche Branche verlangt mit Ausnahme der noch in Deutschland produzierenden Textilunternehmen keine Schutzmaßnahmen. Im Gegenteil: Internationale Konzerne, wie Hugo Boss oder Gerry Weber hat der Strukturwandel erst stark gemacht – der überwiegende Teil der heimischen Branche ist gegen Schutzzölle, denn die meisten Unternehmen lassen inzwischen in Asien und Osteuropa produzieren. Ihnen waren durch die langen Lagerzeiten Anfang 2005 zusätzliche Kosten entstanden⁴⁰. Auch Großbritannien und die skandinavischen Staaten, die für ihre Industrieproduktion besonders auf Vorprodukte aus China angewiesen oder auf den internationalen Handel spezialisiert sind, setzen sich für offene Grenzen zu China ein⁴¹. Sie befürchten durch die Strafzölle höhere Kosten, deren Überwälzung auf den Verbraucher vor allem ärmere Haushalte belasten würde⁴².

Anders sieht es der Industrieverband Garne – Gewebe – Technische Textilien e.V.: Deren Stellvertretender Geschäftsführer Werner Zirnzak reagiert auf die unter anderem von Briten und Skandinaviern sowie der Unternehmensberatung McKinsey vorgebrachte Argumentation, die den

³⁶ Vgl. T. Rolf: Grünes Licht für "Made in China", 2005, in: <http://www.das-parlament.de/2005/37/Titelseite/003.html>.

³⁷ Vgl. C. Buelens: a.a.O..

³⁸ Vgl. E. Heymann: a.a.O..

³⁹ Vgl. Francois et al., 2000, zitiert nach: C. Buelens: a.a.O..

⁴⁰ Vgl. T. Kewes: Trendige T-Shirts per Luftfracht, in: Das Parlament Nr. 47 vom 21.11.2005, Beilage.

⁴¹ Vgl. o.V.: EU will neue Verfahren für Strafzölle, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 5.11.2006, S. 15.

⁴² Vgl. o.V.: EU verhängt Strafzölle gegen Billigschuhe, 2006c, in:

http://www.handelsblatt.com/news/Politik/International/_pv/grid_id/1213487/_p/200051/_t/ft/_b/1144493/default.aspx/eu-verhaengt-strafoelle-gegen-billigschuhe.html.

Wettbewerbsvorteil Chinas durch massive Investitionen in die moderne Textiltechnik begründet, wie folgt. „Wo bleibt da der deutsche und europäische Patriotismus?“ fragt Zirnzak. Viel eher stellen „staatlich gelenkte und organisierte Rohstoffeinkäufe der Chinesen, [eine] permanente Subventionierung der chinesischen Unternehmen über nicht weltmarktgerechte Rohstoffpreise, Exportvergünstigungen und -prämien für chinesische Unternehmen, [ein] seit mehr als 5 Jahren einzementierter Wechselkurs [...], keine flächendeckenden Sozialversicherungsbeiträge [...], steigende Umgehungseinfuhren chinesischer Textilprodukte in die EU über Dubai, Macao und Hongkong, nicht marktgerecht kalkulierte Produktpreise, subventionierte Energiepreise...“ Hauptgründe für Chinas starke Marktposition dar. Zirnzak fordert ein klares Ultimatum „mit dem Endziel China aus der WTO zu entfernen“⁴³.

Durch einen Ausschluss aus der WTO wären die getroffenen Vereinbarungen zum Quotenabbau hinfällig. Ein Schutz der heimischen Produzenten auch über 2008 hinaus wäre möglich. Ist dies jedoch die richtige Antwort auf die sich wandelnde Arbeitsteilung in der Weltwirtschaft?

Wie Schutzzölle sind auch Einfuhrquoten tendenziell schlecht für das erhebende Land selbst, denn es entstehen (a) Produktionsineffizienzen (es werden mehr Textilien in der EU produziert als angesichts der Kostennachteile Europas gerechtfertigt) und Konsumptionsineffizienzen (es werden weniger Textilien nachgefragt als ohne Einfuhrbeschränkungen) und (b) Einbußen an Konsumentenrenten (Nutzen der Konsumenten von Textilien aus niedrigerem Weltmarktpreis)⁴⁴.

Spezifische Importzölle gegen China zu verhängen, hieße, China seinen komparativen Vorteil zu nehmen. Importrestriktionen führen zu einer Ablenkung der Handelsströme vom kostengünstigsten Anbieter (China) hin zu weniger effizient produzierenden Ländern (Süd- und Osteuropa, andere Länder Asiens). Aus dynamischer Sicht entsteht sogar ein doppelter Effizienzverlust. Einerseits wird der komparative Vorteil des kostengünstigsten Anbieters unterminiert, andererseits werden anderen Ländern Anreize geschaffen, in Bereiche zu investieren, in denen sie langfristig keinen echten Wettbewerbsvorteil haben. Quotenregelungen können demnach die globale Produktionskette direkt beeinflussen⁴⁵.

Kurzfristiger Anreiz für ein „großes Land“ wie die EU ist dennoch der Versuch, die Terms-of-Trade im Bereich der Textilbranche zu seinen Gunsten zu drehen, d. h. wegen des Einflusses auf die Weltmärkte den Auslandspreis der Textilien zugunsten des Inlandspreises zu drücken⁴⁶. Ein weiteres Motiv könnte sein, mit Importbeschränkungen gegen chinesische Produkte, das chinesische Regime dazu zu bewegen, den Wechselkurs freizugeben (in den USA der Fall). Langfristig schlägt dies aber auf die EU zurück, weil hierdurch das Wirtschaftswachstum in China verringert wird, das wiederum zu zusätzlichen Importen Chinas aus der EU geführt hätte.

⁴³ Vgl. o.V.: „Kauft...“, a.a.O.

⁴⁴ Vgl. P. Krugman, M. Obstfeld: International Economics, 7. Aufl., Boston 2006, S. 190 f.

⁴⁵ Vgl. C. Buelens: a.a.O..

⁴⁶ Vgl. P. Krugman, M. Obstfeld: a.a.O., S. 190 f.

Handelsbeschränkungen sind aber nicht nur ineffizient, sie sind nach der akzeptierten Außenhandelstheorie auch im Handel mit Niedriglohnländern nicht gerecht – weder gegenüber den vermeintlich „ausgebeuteten Niedriglohnarbeitern“ noch gegenüber der heimischen EU-Arbeitnehmerschaft. Denn Zölle, Mindestlöhne, Sozial- und Umweltstandards, etc. verschlechtern real gesehen die Lage der heimischen Beschäftigung. Der renommierte Ökonom Jagdish Bhagwati hält der US-Regierung vor, durch die Verankerung von Arbeits-, Umwelt- und Sozialstandards die Kosten in den weniger entwickelten Ländern in die Höhe zu treiben und ihnen so einen wichtigen Wettbewerbsvorteil zu nehmen. Hieraus könnten sich auch für die EU ungünstige Zweitrundeneffekte ergeben.

„Preisdumping“ wird im Rahmen dieser Debatte fälschlicherweise als Setzung der chinesischen Preise unter die Lohnkosten der Konkurrenz interpretiert. Ökonomisch korrekt wäre jedoch die Interpretation als Senkung der Absatzpreise unter die eigenen Lohnkosten. Das Lohndumping-Argument wird besonders gern von einigen Gewerkschaften in der EU, den noch in Deutschland verbliebenen Textilproduzenten sowie von den arbeitsintensiver produzierenden Unternehmen in den süd- und südosteuropäischen Ländern angeführt, die Schutz vor ausländischer Konkurrenz fordern. Der BDI warnt gar davor, die Interessen der Verbraucher stärker als bisher zu berücksichtigen⁴⁷. Doch der geringere Lohnsatz in China spielt für die Außenhandelsgewinne der EU überhaupt gar keine Rolle. Es ist gleichgültig, ob die niedrigeren Kosten für in China produzierte Textilien durch höhere Produktivität, niedrige Löhne oder gar durch niedrigere Arbeits- oder Umweltstandards zustande kommen. Für die EU kommt es alleine darauf an, dass es im Hinblick auf ihre eigene Arbeit billiger ist, technisch höherwertige Güter selber zu produzieren und „gegen Textilien auf dem Weltmarkt einzutauschen“, als selbst Textilien herzustellen. In Abwesenheit von Zöllen werden hierdurch Handelsgewinne in der EU produziert, die der Arbeitnehmerschaft in der EU zugute kommen.

Auch wenn es für den Staat als Ganzes gleichgültig ist, wodurch Produktionskostendifferenzen erzielt werden, kann es für die Verteilung der Außenhandelsgewinne innerhalb eines Landes entscheidend sein, ob die Einführung von Standards unilateral oder koordiniert erfolgt. Je mehr Länder eine bestimmte Regulierung einführen, umso stärker wirkt dies auf den Weltmarktpreis und umso mehr verschiebt sich die Last von den Produzenten hin zu den Konsumenten. Da Produzenten üblicherweise eine stärkere Lobby haben, wird – obwohl insgesamt wohlfahrtsmindernd – in multilateralen Verhandlungen häufig Druck auf eine globale Harmonisierung von Standards ausgeübt⁴⁸.

Schätzungen der Deutschen Bank und der WTO zufolge, wird China seinen Marktanteil zukünftig noch weiter ausweiten. Neue Handelsschranken der Europäer würden den Vormarsch Chinas daher allenfalls verzögern und nur scheinbare Sicherheit bieten. Denn die Gründe für den Aufstieg

⁴⁷ Vgl. o.V.: EU will..., a.a.O., S. 15.

⁴⁸ Vgl. P. Krugman: What should trade negotiators negotiate about?, in: Journal of Economic Literature, Vol. 35 (1997), Nr. 1, S. 113 ff.

der Volksrepublik zur Welttextilmacht liegen eben nicht ausschließlich im hohen Arbeitskräftepotenzial oder gar in der Ausübung unfairer Handelspraktiken. Auch sind die Stundenlöhne in Indien, Bangladesch und Kambodscha eher noch niedriger. China weist eine geringe Abhängigkeit von Importen textiler Vorprodukte aus. Die Wertschöpfungskette ist vollständig integriert. Die Produktivität in der chinesischen Bekleidungs-Exportindustrie liegt bei beachtlichen 55 Prozent des US-Niveaus, diejenige Indiens übrigens nur bei 35 Prozent.

Für die Produktivität der Chinesen zahlt sich jetzt aus, dass sie seit einigen Jahren nach Angaben der International Textile Manufacturers Federation (ITMF) und McKinsey massiv in moderne Textiltechnik investieren. Seit Mitte der neunziger Jahre haben die dortigen Hersteller mehr als jeden zweiten neuen Webstuhl gekauft, der weltweit produziert wurde. Allein deutsche Firmen lieferten, so der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), 2004 Textilmaschinen im Wert von einer Milliarde Euro ins Reich der Mitte und profitierten stark davon, dass China nicht nur billig, sondern auch technologisch auf der Überholspur ist. Die Produktivität ist hierdurch gestiegen, die Lohnkosten pro Kleidungsstück schrumpften⁴⁹.

Auch wenn im Verhältnis der EU zu China weitere Spannungen bestehen, ist die Forderung nach einer Weiterführung der Quoten keine Option. Gerade im Textilsektor sind die negativen Auswirkungen von Protektionismus deutlich zu beobachten. Künstliche Beschränkungen der Einfuhren hatten über Jahrzehnte hinweg heimische Produzenten vor ihrer kostengünstiger produzierenden Konkurrenz aus China geschützt. Unter dem Schutz des ACT verpassten es viele Unternehmen, sich durch Innovationen an die Bedürfnisse des Marktes anzupassen. Der chinesische Exportboom nach der Marktöffnung 2005 traf europäische Textil- und Bekleidungsunternehmen weitgehend unvorbereitet. In der Folge kam es erst zu Unternehmensschließungen und Entlassungen in diesem Bereich.

Weitere Chancen und Risiken im Außenhandel mit China

Bei aller Kritik bleibt festzuhalten – der Wohlstandszuwachs in China geschieht nicht auf Kosten des Westens. Regionale Verschiebungen in der Welt sind nämlich noch lange nicht mit einer insgesamt schrumpfenden Wirtschaft und sinkenden Lebensstandards bei uns gleichzusetzen. Denn gerade durch das Auftreten neuer Mitspieler auf dem Weltmarkt wächst die globale Wirtschaft weiter. Von der zusätzlichen Nachfrage profitieren besonders die westlichen Industriestaaten und Deutschland als Exportweltmeister im Güterhandel. So hat sich in dem Zeitraum (1980 bis 2005), in dem sich das chinesische Pro-Kopf-BIP verzwanzigfachte, das BIP je Kopf in Deutschland knapp verdreifacht und in den USA sogar vervierfacht⁵⁰. Gleichzeitig bedeutet das Angebot günstiger Textilien, dass sich westliche Produzenten auf die Herstellung jener Güter konzentrieren können, bei denen sie einen komparativen Vorteil besitzen: Chemie, Maschinenbau, Optik – also Produkte, bei denen wir

⁴⁹ Vgl. T. Kewes: a.a.O..

⁵⁰ Vgl. o.V.: Nicht auf Kosten des Westens, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 227 vom 29.09.2006, S. 14.

über die Qualität und nicht über die Lohnkosten konkurrieren⁵¹. Der Kuchen wird also größer, zum beiderseitigen Vorteil.

Der Vergleich Deutschlands mit den Vereinigten Staaten legt offen, dass Wachstumsschwächen in westlichen Industriestaaten ihre Ursache nicht in den niedrigen Löhnen Asiens haben. Obwohl die USA der Importkonkurrenz aus China oder Indien nicht weniger ausgesetzt sind als Europa, wächst die dortige Wirtschaft seit Jahren erheblich schneller als etwa die deutsche und hat eine geringere Arbeitslosigkeit. Daher sollte man hierzulande nicht China vorschieben, um von eigenen institutionellen Schwächen und massivem Reformstau abzulenken.

Dennoch haben die höheren Einfuhren besonders in arbeitsintensiven Branchen Unruhe ausgelöst. Verschärft wird die Situation dadurch, dass Chinas Produzenten immer stärker in den Hochtechnologiebereich vordringen und neue Branchen unter Druck geraten. Zu dem Extrem, dass ein Land irgendwann alle Güter exportiert und ein anderes nur noch importiert kann es jedoch nicht kommen: Eine Anpassung des Wechselkurses im Sinne einer Abwertung der Währung des Importeurs bei gleichzeitiger Aufwertung der Währung des Exporteurs macht erstere Unternehmen wieder relativ wettbewerbsfähiger⁵². Dazu müsste die chinesische Zentralbank jedoch den Wechselkurs anpassen. Die Abkopplung des Yuan vom US\$ im Juli 2005 hat bisher eine faktische Aufwertung von 2,5 Prozent zugelassen. Längst mehrten sich jedoch die Stimmen, die eine weitere Freigabe des Wechselkurses fordern.

Auch aus chinesischer Sicht sollten die hohe Geldmenge und der Aufbau von Überschusskapazitäten Sorge bereiten. Auch, wenn verlässliche Daten kaum zu bekommen sind, geht die Weltbank davon aus, dass die hohe Liquidität bereits zu einem signifikanten Anstieg der Vermögenspreise geführt hat⁵³. Wenn nicht gehandelt wird, drohen Kreditausfälle, im schlimmsten Fall eine Krise des Banken- und Immobiliensektors. Ein flexiblerer Wechselkurs würde den Spielraum der Zentralbank vergrößern, auf Überhitzung und Überinvestitionen rechtzeitig und angemessen zu reagieren⁵⁴. Von der People's Bank of China gibt es noch keine ernsthaften Anstrengungen: Um tatsächlich eine Aufwertung des Yuan zu ermöglichen, müsste Chinas Zentralbank davon absehen amerikanische Bonds zu kaufen. Früher oder später wird die Inflationsgefahr in China die Zentralbank jedoch zu einer restriktiveren Geldpolitik zwingen. Damit dürfte der Exportboom abflauen. Die Textilbranche dürfte jedoch eine leichte Verteuerung wegstecken, hier sind die Wettbewerbsvorteile Chinas groß genug.

Derzeit läuft etwa ein Viertel aller Antidumpingverfahren der EU gegen China⁵⁵. Die oft kritisierten Dumpingpreise haben jedoch einen überaus positiven Nebeneffekt. Wenn auch von niedrigem

⁵¹ Vgl. A. Belke: Erste chinesische Textilmesse in Deutschland - „Kauft billige Kleider aus China!“ oder „China raus aus der WTO!“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, i.E..

⁵² Vgl. J. Bhagwati: „Arbeit ist nicht alles“, in: Die Zeit Nr. 48 vom 23.11.2006, S. 32.

⁵³ Vgl. World Bank Office Beijing: Quarterly Update, November 2006, S. 14.

⁵⁴ Vgl. C. Rabe, H. Knipper: China bleibt der Maßstab, in: Handelsblatt Nr. 19 vom 26.01.2006, S. 24 und C. Hein: a.a.O., S. 11.

⁵⁵ Vgl. o.V.: Die EU drängt China zur Öffnung der Märkte, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 246 vom 23.10.2006, S. 13.

Niveau ausgehend – die deutschen Investitionen in China haben sich seit den Neunziger Jahren verzehnfacht⁵⁶. Da die Direktinvestitionen die internationale Arbeitsteilung und den Außenhandel verstärkt haben (die Hälfte der chinesischen Exporte entfiel 2002 auf Unternehmen mit ausländischer Beteiligung), profitieren auch EU-Unternehmen⁵⁷. Der Zugang zu kostengünstigen Inputs hat die globale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft erhöht. Die guten Aussichten hinsichtlich Chinas wirtschaftlicher Entwicklung lassen auf profitable Investitionen hoffen.

Die niedrigen Preise, zu denen China am Weltmarkt auftritt, sind zudem eine natürliche Reaktion auf das Angebot an Produktionsfaktoren. Mit Chinas Integration in den Weltmarkt hat sich das Verhältnis von Arbeit zu Kapital massiv erhöht. Insofern verwundert es kaum, dass die Reallöhne in den meisten Industrienationen seit 2001 hinter den Produktivitätszuwachsen zurückblieben, während die Unternehmen Profite erwirtschafteten⁵⁸.

Mit den sinkenden Preisen in der verarbeitenden Industrie einhergehen deutliche Preissteigerungen für Rohstoffe und Energie: China besitzt selbst kaum Rohstoffe, hat sich im Zuge seines wirtschaftlichen Aufschwungs, aber zu einem der größten Nachfrager von Rohstoffen und Energie entwickelt. In der Folge sind die Preise für nicht-erneuerbare Rohstoffe auf dem Weltmarkt deutlich angestiegen. Dies steigert den Inflationsdruck in der EU und hat letztlich negative Auswirkungen auf die Kaufkraft europäischer Konsumenten⁵⁹.

Insgesamt jedoch scheinen die globalen Preissenkungen für Industrieprodukte die Preissteigerungen im Rohstoff- und Energiebereich überzukompensieren. Die niedrigen Importpreise kommen dadurch nicht nur Unternehmen, sondern auch Verbrauchern zugute. So schätzt die OECD, dass günstige China-Importe die Inflation im Euroraum zwischen 2001 und 2005 um 0,2 Prozent verringert haben. In der Folge stieg der Spielraum der EZB zu Zinssenkungen, die andernfalls nicht möglich gewesen wären⁶⁰.

Angesichts der Verschiebungen im Verhältnis der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital hinterfragte die Bank for International Settlements in ihrem Jahresbericht 2005 gar die Sinnhaftigkeit positiver Inflationsziele. Zinssenkungen der Zentralbanken, nur um der Einhaltung der Inflationsziele Willen, würden das Kreditvolumen übermäßig ausdehnen und zuviel Liquidität in die Volkswirtschaften pumpen. Stattdessen sollten die durch Produktivitätsgewinne erzielten niedrigen Preise an die Konsumenten weitergegeben werden, damit diese in Form höherer Realeinkommen profitierten⁶¹.

⁵⁶ Vgl. H. Steltzner: Angst vor China, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 227 vom 29.09.2006, S. 11.

⁵⁷ Vgl. Bundesbank: a.a.O., S. 43.

⁵⁸ Vgl. o.V.: From T-shirts to T-bonds, 2005d, in: http://economist.com/displaystory.cfm?story_id=4221685.

⁵⁹ Vgl. Foreign Trade Association: a.a.O., S. 3. Da die Rohstoffnachfrage auch in Zukunft noch weiter steigen wird, hat sich Afrika zum entscheidenden Handelspartner Chinas entwickelt: Während sich Chinas Exporte nach Afrika zwischen 2002 und 2005 verdreifacht haben, haben sich die Importe aus der Region im selben Zeitraum sogar vervierfacht. Dabei profitiert China insbesondere von den afrikanischen Rohstoffvorkommen und dem Bedarf an billigen Textilien. Vgl. o.V.: China bald zweitgrößte Handelsnation, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 10.11.2006 Nr. 262, S. 13.

⁶⁰ Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 7.

⁶¹ Vgl. o.V.: From T-shirts..., a.a.O..

Auch muss das Argument europäischer Arbeitsplatzverluste differenziert betrachtet werden. Zwar geht die schrittweise Aufhebung der Textilquoten mit Arbeitsplatzverlusten einher, jedoch handelt es sich hierbei auch um notwendige strukturelle Anpassungen. Der Niedergang einiger Unternehmen und der implizite Verlust von Arbeitsplätzen ist zumindest teilweise die Folge überfälliger Strukturbereinigungen auf europäischen Arbeitsmärkten. Gleichzeitig stimuliert der Wettbewerb auch die Entwicklung neuer innovativer Produkte. Diese tragen wiederum zu höheren Wachstumsraten und der Entstehung neuer Arbeitsplätze in Europa bei⁶². In der DIHK-Studie „Going International, Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft“ gab die Mehrzahl der befragten China-aktiven Unternehmen an, ihr Personalbestand im Inland habe sich seit Beginn des Auslandsengagements nicht verringert. Dies hängt auch damit zusammen, dass absatzorientierte Motive bisher die wichtigste Rolle bei China-Investitionen spielten. Sie führen traditionell nicht zu Arbeitsplatzverlusten im Ursprungsland⁶³. Treten Kostenmotive in den Vordergrund, könnte sich ein anderes Bild ergeben.

Die Entwicklung der geografischen Handelsmuster im Textilbereich unterstützt aber auch die Vermutung, dass europäische Arbeitsplätze durch die Quotenregelungen ohnehin nicht erhalten werden konnten. Als Reaktion auf die neuen Importrestriktionen wenden sich Groß- und Einzelhändler an Anbieter aus anderen asiatischen Ländern. So lässt die schwedische Bekleidungskette H&M wieder in Indien, Bangladesch und Kambodscha produzieren, zwar zu höheren Kosten als in China, aber bei weitem billiger als in der EU⁶⁴.

Durch die zunehmende Konkurrenz in arbeitsintensiven Branchen steigt der Druck auf Investitionen im F&E-Bereich – durch mögliche Signalwirkungen auch in Bereichen, in denen europäische Anbieter bislang noch führend sind. Die EU-Kommission erkennt diese Entwicklung in ihrer Strategierevision an, in dem sie die Konzentration in Europa verbleibender Unternehmensteile auf F&E, Marketing, Design und hochwertige, komplexe Produktion hervorhebt⁶⁵.

Es ist zu vermuten, dass die EU schon bald von Chinas hohen BIP-Wachstumsraten noch stärker profitieren wird. Das Wirtschaftswachstum hat zur Herausbildung einer kaufkräftigen neuen Mittelschicht beigetragen. Nicht nur Einzelhandelsketten profitieren von der gestiegenen Importnachfrage – das Marktpotenzial wächst auch für europäische Hersteller von Luxusgütern⁶⁶. Tatsächlich gibt es erste Anzeichen für eine Änderung der Wachstumsstrategie. Bereits im Dezember 2004 veröffentlichte *People's Daily* eine Ankündigung aus Regierungskreisen, das

⁶² Vgl. Foreign Trade Association: a.a.O., S. 2.

⁶³ Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag: Going International – Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft, Berlin 2005, S. 5 und S. 56 f. Daraus kann nicht geschlossen werden, dass sich der Personalbestand insgesamt nicht reduziert hat.

⁶⁴ Vgl. o.V.: Europe's textile import farce : Is relief at hand ?, 2005e, in: http://neweconomist.blogs.com/new_economist/2005/08/today_in_europe.html.

⁶⁵ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: a.a.O., S. 8. Der Internationale Währungsfond (IWF) belegt in einer Studie, dass die aus dem WTO-Beitritt Chinas resultierenden Wohlfahrtsgewinne des Restes der Welt, davon abhängen, inwieweit die Produktionsstruktur komplementär zu Chinas Angebot ist. Arbeitsintensive Branchen, die mit China direkt konkurrieren, haben dabei die größten Wohlfahrtsverluste zu erwarten. Vgl. T. Rumbaugh, N. Blancher: International Trade and the Challenges of WTO Accession, in: E. Prasad (Hrsg.): China's Growth and Integration into the World Economy, IMF Occasional Paper Nr. 262, Washington DC 2004, S. 12.

Wirtschaftswachstum zukünftig stärker auf der Binnennachfrage aufzubauen. Neben der Verringerung der Exportabhängigkeit der chinesischen Wirtschaft scheint eine Diversifizierung bei der Anlage der angehäuften Überschüsse gleichsam notwendig. Obwohl Premierminister Wen Jiabao dieses Ziel in seiner Rede vor dem nationalen Volkskongress im Frühjahr 2006 nochmals unterstrich, scheint für die Umsetzung noch wenig getan worden zu sein. So tragen eine gleich bleibend hohe Steuerlast für Landbewohner und das Fehlen eines sozialen Sicherungsnetzes dazu bei, dass das Vertrauen in das System niedrig und die Sparquote unverändert hoch ist.

Weitere Risiken bestehen vor allem bezüglich der globalen Ungleichgewichte. Zusammen mit der Sparquote hat vor allem die Unterbewertung des Yuan zur Folge, dass Investitionen im ersten Halbjahr 2006 schneller als das BIP wuchsen und der chinesische Handelsüberschuss noch mal um die Hälfte anstieg. Nichtsdestotrotz steigt der Druck aus dem Inland, das wenig nachhaltige Wachstumsmodell aus Sparquote und Auslandsinvestitionen zugunsten einer höheren Binnennachfrage aufzugeben⁶⁷. Interesse daran hat vor allem die Landbevölkerung, die unter der Ungleichheit der Verteilung des Wohlstands leidet.⁶⁸

Der diesjährige Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften Edmund Phelps zeigt, dass das derzeitige Anhäufen von Leistungsbilanzüberschüssen mit Blick auf den Wachstumspfad sogar optimal sein kann. Denn nur größere Überschüsse erlauben es einem rückständigen Land größere Mengen technischen Wissens zu erwerben oder Schulden aus vorangegangenen Wissenskäufen effizient abzutragen. China scheint sich dabei aller drei Ansätze parallel zu bedienen. Durch Zölle werden insbesondere die Automobilimporte nach China eingedämmt, dem Mangel an Verbraucherwissen wird nicht entgegengesteuert – beides verlangsamt eine Anpassung der Präferenzen und sorgt dafür, dass die Erträge aus den Exportgeschäften zunächst im Landbleiben. Gleichzeitig ist ein Teil des Know-hows auf Kredit gekauft worden. Vorsätzlichkeit kann Chinas Regierung jedoch nicht unterstellt werden. Eine optimale Interventionsstrategie setzt eine exakte Kenntnis des Lernprozesses voraus. Da es kaum möglich sein dürfte, diesen genau vorzusagen, kann ein Restrisiko nicht ausgeschaltet werden. Zu geringe Rücklagen bedeuten dabei einen unvollständigen Aufholprozess, zu viele Rücklagen ein suboptimales Wohlfahrtsergebnis. Gleichzeitig muss betont werden, dass auch westliche Unternehmen von den Entwicklungen profitieren, solange sie selbst weiterhin in der Lage sind, innovativ zu sein. Erst wenn China am Kauf technischen Wissens gehindert wird, besteht die Gefahr globaler Wohlfahrtsverluste durch ineffiziente Doppelentwicklungen. Entscheidend bleibt jedoch der käufliche Erwerb von Know-how⁶⁹.

⁶⁶ Vgl. Foreign Trade Association: a.a.O., S. 5.

⁶⁷ Vgl. N. Lardy: China: Toward a Consumption-Driven Growth Path, Policy Briefs in International Economics Nr. 06-6, Washington DC 2006.

⁶⁸ Das Durchschnittsjahreseinkommen eines Bauern erreicht mit 256 Euro nicht einmal ein Drittel des einen Stadtbewohners. Vgl. A. Hoffbauer: An Chinas Bauern geht der Boom vorbei, in: Handelsblatt Nr. 24 vom 02.02.2006, S. 7.

⁶⁹ Vgl. A. Bhidé, E. Phelps: A Dynamic Theory of China-U.S. Trade: Making Sense of the Imbalances, CCS Working Paper Nr. 4, New York 2005 und E. Phelps, A. Bhidé: Merkantilismus im Reich der Mitte, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 168 vom 22.07.2006, S. 13.

In der Diskussion um Chinas Aufstieg zur Wirtschaftsmacht werden häufig die massiven Probleme übersehen, die das Land selbst noch zu bewältigen hat. Neben der Flexibilisierung des Yuan-Wechselkurses, gibt es eine ganze Reihe von To do's für Chinas Regierung: Als Konsequenz des sich immer stärker ausprägenden Wohlstandsgefälles innerhalb Chinas hat eine starke Landflucht eingesetzt. Den Städten droht die Entstehung Slums⁷⁰. Immer brisanter werdende Themen sind der Umweltschutz, die Energieeffizienz und die geringe Forschungsintensität. Auch bleibt die Verlagerung von Produktion nach China schwierig: Neben dem Kernproblem der Produktpiraterie stellen vor allem Bürokratie, Korruption und mangelnde Infrastruktur große Investitionshemmnisse dar.

Zudem gibt es Warnungen, die Rolle Chinas angesichts der enormen Wachstumsraten zu überschätzen. Erwirtschaften beispielsweise die Vereinigten Staaten mit fünf Prozent der Weltbevölkerung 28 Prozent und Europa mit acht Prozent der Bevölkerung 31 Prozent des globalen BIPs, so kommen China und Indien mit zusammen 40 Prozent der Weltbevölkerung auf einen Anteil an der Weltwirtschaft von gerade einmal sieben Prozent. In der Liste des World Economic Forum der wettbewerbsfähigsten Volkswirtschaften der Erde fiel China 2006 um sechs Plätze auf Rang 54 zurück. Besonders interessant dabei ist, dass China dank starkem BIP-Wachstum bei gleichzeitig niedriger Inflation, hoher Sparrate und geringer Staatsverschuldung im Bereich „Makroökonomie“ auf Platz sechs geführt wird. Eine massive Verschlechterung des institutionellen Umfelds (hier erreicht das Land nur noch den achtzigsten Rang) resultierte jedoch in einer allgemeinen Abwertung⁷¹. Entscheidend ist also, ob China seine strukturellen Schwächen in den Griff bekommt. Dann könnten die Szenarioschätzungen eintreten, die den Chinesen ein Pro-Kopf-BIP von 6220 US\$ für das Jahr 2025 voraussagen⁷². Einhergehend mit einem derartigen Aufholprozess ist in China aber auch ein Anstieg der Gehälter zu erwarten – und damit ein sinkender Standortvorteil.

Fazit: Eine Festung gegen China wäre fahrlässig

Es mag taktische Gründe dafür geben, die „unfairen“ chinesischen Handelspraktiken und dauernden Verstöße gegen Patentrechte politisch auszuschlachten. Doch wären protektionistische „Schutzmaßnahmen“ oder gar der Ausschluss Chinas aus der WTO der falsche Weg, um vermeintliches Lohn- oder Sozialdumping in Asien zu unterbinden. Warum suchen wir die Antwort auf unsere Probleme bei anderen Ländern und nicht bei uns selbst? Natürlich haben die globalen Verschiebungen zum Teil schmerzhaft, aber auch notwendige strukturelle Anpassungsprozesse ausgelöst. Die EU muss sich an die veränderten Bedingungen durch die Entwicklung hin zu einer dienstleistungsorientierten Marktwirtschaft anpassen. Gerade im Textilbereich bedeutet Produktionsverlagerung nicht gleich Arbeitsplatzabbau. Einige Schuh- und Bekleidungshersteller

⁷⁰ Schätzungen zufolge haben bereits 200 Millionen Menschen ihre Dörfer verlassen. Vgl. A. Hoffbauer: a.a.O., S. 7.

⁷¹ Vgl. World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2006-2007, Genf 2006, S. 142ff.

haben bereits ihre gesamte Produktion nach China ausgelagert und waren gerade dadurch in der Lage, in ihren europäischen Zentralen neue Beschäftigungsmöglichkeiten in den Bereichen Produktentwicklung, Design, Logistik und Verwaltung zu schaffen. Eine Voraussetzung für ein erfolgreiches Bestehen europäischer Textilhersteller im globalen Wettbewerb sind jedoch hinreichende Verkaufsmengen. Nur eine beidseitige vollständige Marktöffnung kann helfen, die Kaufkraft von 1,3 Milliarden Käufern weiter steigern und nutzen zu können. Angesichts der enormen Bedeutung Chinas als ökonomischer Partner sollten – solange die Risiken noch kontrollierbar sind – tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse auf ein Minimum reduziert werden. Diese verringern nur den (durchaus auch heilsamen) Wettbewerbsdruck und rufen Gegenmaßnahmen auf chinesischer Seite hervor. Nur bei reziproker Marktöffnung können auf lange Sicht beide im Rahmen einer stabilen Partnerschaft von ihren komparativen Vorteilen profitieren. Der Wettbewerb mit China ist nicht problematisch, wenn die Spielregeln eingehalten werden. Allerdings muss die Produktpiraterie eingeschränkt werden. Statt weiterem Protektionismus sollte Europa die Öffnung der teilweise noch beschränkten chinesischen Märkte und die Verbesserung der Rechtslage für ausländische Produktion in China propagieren. Denn nur wenn das geistige Eigentum geschützt, Schiedsgerichtsbarkeit und die Repatriierung von Gewinnen gewährleistet wird, können beide Seiten vom Wissenstransfer à la Phelps profitieren. Wenn der EU dies (mit Hilfe der neuen Strategie) gelingt, dann ist China keine Bedrohung, sondern eine Chance. In einer globalisierten Welt geht es darum, die Veränderungen durch das Setzen einer wettbewerbskompatiblen Rahmenordnung zu begleiten und sich nicht dem sich ohnehin materialisierenden Wandel zu widersetzen.

Deutschland sollte sich folglich ein Beispiel an der Position Großbritanniens und der skandinavischen Länder nehmen und erkennen, dass es auf den internationalen Handel spezialisiert und deshalb für seine Industrieproduktion besonders auch auf Vorprodukte aus China angewiesen ist. Es sollte sich deshalb für offene Grenzen stark machen – „China-bashing“ ist keine gesunde Basis für eine rationale Politik.

⁷² Vgl. World Economic Forum: China and the World: Scenarios to 2025, Beijing 2006, S. 10.

Hohenheimer Diskussionsbeiträge aus dem
 INSTITUT FÜR VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE
 DER UNIVERSITÄT HOHENHEIM

- | | | |
|-----|----------|---|
| Nr. | 220/2003 | Walter Piesch, Ein Überblick über einige erweiterte Gini-Indices
Eigenschaften, Zusammenhänge, Interpretationen |
| Nr. | 221/2003 | Ansgar Belke, Hysteresis Models and Policy Consulting |
| Nr. | 222/2003 | Ansgar Belke and Daniel Gros, Does the ECB Follow the FED? Part II
September 11 th and the Option Value of Waiting |
| Nr. | 223/2003 | Ansgar Belke and Matthias Göcke, Monetary Policy (In-) Effectiveness under Uncertainty
Some Normative Implications for European Monetary Policy |
| Nr. | 224/2003 | Walter Piesch, Ein Vorschlag zur Kombination von P – und M – Indices in der Disparitätsmessung |
| Nr. | 225/2003 | Ansgar Belke, Wim Kösters, Martin Leschke and Thorsten Polleit, Challenges to ECB Credibility |
| Nr. | 226/2003 | Heinz-Peter Spahn, Zum Policy-Mix in der Europäischen Währungsunion |
| Nr. | 227/2003 | Heinz-Peter Spahn, Money as a Social Bookkeeping Device
From Mercantilism to General Equilibrium Theory |
| Nr. | 228/2003 | Ansgar Belke, Matthias Göcke and Martin Hebler, Institutional Uncertainty and European Social
Union: Impacts on Job Creation and Destruction in the CEECs. |
| Nr. | 229/2003 | Ansgar Belke, Friedrich Schneider, Privatization in Austria: Some Theoretical Reasons and First
Results About the Privatization Proceeds |
| Nr. | 230/2003 | Ansgar Belke, Nilgün Terzibas, Die Integrationsbemühungen der Türkei aus ökonomischer Sicht |
| Nr. | 231/2003 | Ansgar Belke, Thorsten Polleit, 10 Argumente gegen eine Euro-US-Dollar-
Wechselkursmanipulation |
| Nr. | 232/2004 | Ansgar Belke, Kai Geisslreither and Daniel Gros, On the Relationship Between Exchange Rates and
Interest Rates: Evidence from the Southern Cone |
| Nr. | 233/2004 | Lars Wang, IT-Joint Ventures and Economic Development in China-
An Applied General Equilibrium Analysis |
| Nr. | 234/2004 | Ansgar Belke, Ralph Setzer, Contagion, Herding and Exchange Rate
Instability – A Survey |
| Nr. | 235/2004 | Gerhard Wagenhals, Tax-benefit microsimulation models for Germany: A Survey |
| Nr. | 236/2004 | Heinz-Peter Spahn, Learning in Macroeconomics and Monetary Policy:
The Case of an Open Economy |
| Nr. | 237/2004 | Ansgar Belke, Wim Kösters, Martin Leschke and Thorsten Polleit,
Liquidity on the Rise - Too Much Money Chasing Too Few Goods |

II

- Nr. 238/2004 Tone Arnold, Myrna Wooders, Dynamic Club Formation with Coordination
- Nr. 239/2004 Hans Pitlik, Zur politischen Rationalität der Finanzausgleichsreform in Deutschland
- Nr. 240/2004 Hans Pitlik, Institutionelle Voraussetzungen marktorientierter Reformen der Wirtschaftspolitik
- Nr. 241/2004 Ulrich Schwalbe, Die Berücksichtigung von Effizienzgewinnen in der Fusionskontrolle –
Ökonomische Aspekte
- Nr. 242/2004 Ansgar Belke, Barbara Styczynska, The Allocation of Power in the Enlarged ECB Governing
Council: An Assessment of the ECB Rotation Model
- Nr. 243/2004 Walter Piesch, Einige Anwendungen von erweiterten Gini-Indices P_k und M_k
- Nr. 244/2004 Ansgar Belke, Thorsten Polleit, Dividend Yields for Forecasting Stock Market Returns
- Nr. 245/2004 Michael Ahlheim, Oliver Frör, Ulrike Lehr, Gerhard Wagenhals and Ursula Wolf, Contingent
Valuation of Mining Land Reclamation in East Germany
- Nr. 246/2004 Ansgar Belke and Thorsten Polleit, A Model for Forecasting Swedish Inflation
- Nr. 247/2004 Ansgar Belke, Turkey and the EU: On the Costs and Benefits of Integrating a Small but
Dynamic Economy
- Nr. 248/2004 Ansgar Belke und Ralph Setzer, Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften 2004 an Finn E. Kydland
und Edward C. Prescott
- Nr. 249/2004 Gerhard Gröner, Struktur und Entwicklung der Ehescheidungen in Baden-Württemberg und Bayern
- Nr. 250/2005 Ansgar Belke and Thorsten Polleit, Monetary Policy and Dividend Growth in Germany:
A Long-Run Structural Modelling Approach
- Nr. 251/2005 Michael Ahlheim and Oliver Frör, Constructing a Preference-oriented Index of Environmental
Quality
- Nr. 252/2005 Tilman Becker, Michael Carter and Jörg Naeve, Experts Playing the Traveler's Dilemma
- Nr. 253/2005 Ansgar Belke and Thorsten Polleit, (How) Do Stock Market Returns React to Monetary Policy?
An ARDL Cointegration Analysis for Germany
- Nr. 254/2005 Hans Pitlik, Friedrich Schneider and Harald Strotmann, Legislative Malapportionment and the
Politicization of Germany's Intergovernmental Transfer Systems
- Nr. 255/2005 Hans Pitlik, Are Less Constrained Governments Really More Successful in Executing
Market-oriented Policy Changes?
- Nr. 256/2005 Hans Pitlik, Folgt die Steuerpolitik in der EU der Logik des Steuerwettbewerbes?
- Nr. 257/2005 Ansgar Belke and Lars Wang, The Degree of Openness to Intra-Regional Trade –
Towards Value-Added Based Openness Measures
- Nr. 258/2005 Heinz-Peter Spahn, Wie der Monetarismus nach Deutschland kam
Zum Paradigmenwechsel der Geldpolitik in den frühen 1970er Jahren
- Nr. 259/2005 Walter Piesch, Bonferroni-Index und De Vergottini-Index
Zum 75. und 65. Geburtstag zweier fast vergessener Ungleichheitsmaße
- Nr. 260/2005 Ansgar Belke and Marcel Wiedmann, Boom or Bubble in the US Real Estate Market?

III

Nr.	261/2005	Ansgar Belke und Andreas Schaal, Chance Osteuropa-Herausforderung für die Finanzdienstleistung
Nr.	262/2005	Ansgar Belke and Lars Wang, The Costs and Benefits of Monetary Integration Reconsidered: How to Measure Economic Openness
Nr.	263/2005	Ansgar Belke, Bernhard Herz and Lukas Vogel, Structural Reforms and the Exchange Rate Regime A Panel Analysis for the World versus OECD Countries
Nr.	264/2005	Ansgar Belke, Frank Baumgärtner, Friedrich Schneider and Ralph Setzer, The Different Extent of Privatisation Proceeds in EU Countries: A Preliminary Explanation Using a Public Choice Approach
Nr.	265/2005	Ralph Setzer, The Political Economy of Fixed Exchange Rates: A Survival Analysis
Nr.	266/2005	Ansgar Belke and Daniel Gros, Is a Unified Macroeconomic Policy Necessarily Better for a Common Currency Area?
Nr.	267/2005	Michael Ahlheim, Isabell Benignus und Ulrike Lehr, Glück und Staat-Einige ordnungspolitische Aspekte des Glückspiels
Nr.	268/2005	Ansgar Belke, Wim Kösters, Martin Leschke and Thorsten Polleit, Back to the rules
Nr.	269/2006	Ansgar Belke and Thorsten Polleit, How the ECB and the US Fed Set Interest Rates
Nr.	270/2006	Ansgar Belke and Thorsten Polleit, Money and Swedish Inflation Reconsidered
Nr.	271/2006	Ansgar Belke and Daniel Gros, Instability of the Eurozone? On Monetary Policy, House Price and Structural Reforms
Nr.	272/2006	Daniel Strobach, Competition between airports with an application to the state of Baden-Württemberg
Nr.	273/2006	Gerhard Wagenhals und Jürgen Buck, Auswirkungen von Steueränderungen im Bereich Entfernungspauschale und Werbungskosten: Ein Mikrosimulationsmodell
Nr.	274/2006	Julia Spies and Helena Marques, Trade Effects of the Europe Agreements
Nr.	275/2006	Christoph Knoppik and Thomas Beissinger, Downward Nominal Wage Rigidity in Europe: An Analysis of European Micro Data from the ECHP 1994-2001
Nr.	276/2006	Wolf Dieter Heinbach, Bargained Wages in Decentralized Wage-Setting Regimes
Nr.	277/2006	Thomas Beissinger, Neue Anforderungen an eine gesamtwirtschaftliche Stabilisierung
Nr.	278/2006	Ansgar Belke, Kai Geisslreither und Thorsten Polleit, Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften 2006 an Edmund S. Phelps
Nr.	279/2006	Ansgar Belke, Wim Kösters, Martin Leschke and Thorsten Polleit, Money matters for inflation in the euro area
Nr.	280/2007	Ansgar Belke und Julia Spies, Die Aussenhandelspolitik der EU gegenüber China-„China-Bashing“ ist keine rationale Basis für Politik