Jahresbericht 2020

AUSTRIAN CHINESE
BUSINESS ASSOCIATION

奥中
商业协会

Inhaltsverzeichnis

Grußwort der ehemaligen Bundeskanzlerin **1**
Dr. Brigitte Bierlein, Kuratorin der Austrian Chinese Business Association

Geleitwort des Kärntner Landeshauptmanns **2**
Dr. Peter Kaiser, Landeshauptmann Kärnten

Grußwort des Wiener Landtages **4**
Ernst Woller, Erster Wiener Landtagspräsident

Geleitwort des ACBA Ehrenpräsidenten **6**
DI Nikolaus Berlakovich, Bundesminister a.D.

Vorwort des Präsidenten der ACBA **8**
Prof. Dr. Georg Zanger, Präsident ACBA

ACBA Tätigkeitsbericht 2019 **10**
David Wang, Finanzvorstand ACBA

HUAWEI INSIDE & OUTSIDE 14

AMBASSADOR'S BREAKFAST: ONE BELT ONE ROAD – AFRICA, EU AND CHINA 15

WIRTSCHAFTS- UND INVESTITIONSFORUM GUANGXI 16

MONDFEST 2019 17

B2B KOOPERATIONS FORUM 19

KANTONMESSE 19

BEIJING INVESTMENT FORUM 19

Der neue Kalte Krieg **21**
Wolfgang Hirn, Journalist und Buchautor

Der amerikanisch-chinesische Handelskonflikt aus chinesischer Perspektive **25**
Dr. iur. Dr. Phil. Harro von Senger, Rechtsanwalt

Der Handelskrieg und Auswirkungen auf die Standortwahl von Unternehmen **29**
Sebastian Reil, Senior FDI Consultant, FDI Center

Können die EU und China in der De-Dollarisierung zusammenarbeiten? **35**
Mag. Robert Fitzthum, Autor

2020 ist für Chinas Außenpolitik ein Schlüsseljahr **41**
Bernhard Seyringer, Politik Analyst

Konnektivität im Zeitalter der Digitalisierung **45**
Dmitry Erokhin, Research Assistant, IIASA

Chinas Belt and Road Initiative (BRI) in Afrika **50**
Prof. Dr. Andreas Breinbauer, Rektor BFI Wien

China auf dem Weg in eine multipolare Weltordnung **57**
Herbert E. Martin, Präsident IGPI Vienna - Geopolitisches Institut

Die perfekte Verbindung

Bahntransporte von und nach Asien – bis zu 50 % schneller als Seefracht und bis zu 75 % günstiger als Luftfracht

www.kuehne-nagel.at

KUEHNE+NAGEL

Grußwort der ehemaligen Bundeskanzlerin

Von Dr. Brigitte Bierlein

Bundeskanzlerinder a.D.

Kuratorin der Austrian Chinese Business Association

Die Berührungspunkte zwischen dem Reich der Mitte und Österreich sind mannigfaltig und haben eine lange Tradition. Vor allem die wirtschaftlichen Beziehungen mit China, dem mit Abstand wichtigsten österreichischen Handelspartner in Asien, zeigen eine vielschichtige Erfolgsgeschichte.

Aber auch der Austausch und die Kooperationen in den Bereichen Kultur, Bildung und nicht zuletzt Technologie trägt zu der ausgezeichneten Beziehung unserer beiden Länder bei.

Dieser Erfolg basiert in hohem Maße auf dem gegenseitigen Respekt vor der jeweils anderen Kultur.

Die Austrian-Chinese Business Association leistet zu dieser Erfolgsgeschichte einen wertvollen Beitrag. Der Verein bietet mit seinen Verbindungen nach und seiner Kenntnis über die Lage in China eine wertvolle Ressource, die österreichische Unternehmen und Organisationen für ihre Arbeit benötigen.

Auch wenn die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2020 im Hinblick auf die bedauerlichere, aktuelle Pandemie des Coronavirus weltweit ungewiss ist, bleiben die guten Beziehungen zwischen Österreich und China aufrecht. Es ist gut zu wissen, dass die Beziehungen in dieser schwierigen Phase aufrecht sind und zur gegenseitigen Unterstützung beitragen.

Wir alle hoffen auf eine baldige Beherrschung des Erregers und blicken gemeinsam positiv und zuversichtlich in eine gute Zukunft.

Dr. Brigitte Bierlein, *studierte Rechtswissenschaft an der Universität Wien und war ehemalige Verfassungsrichterin. Sie war bis 2020 die Bundeskanzlerin der Republik Österreich.*

Geleitwort des Kärntner Landeshauptmanns

Von Dr. Peter Kaiser

Landeshauptmann Kärnten
Vizepräsident des Kuratoriums

Die Zeiten, da China für Österreichs und auch Kärntens Wirtschaft ein abgeschlossener, kaum erreichbarer Markt war, sind längst vorbei. Mit einem bilateralen Handelsvolumen von mehr als 13 Milliarden Euro war China 2018 der fünftwichtigste Handelspartner Österreichs weltweit und der bei weitem wichtigste in Asien.

Von der rasanten Entwicklung der chinesischen Wirtschaft profitiert auch unser Bundesland in überdurchschnittlichem Ausmaß: Mittlerweile ist China für Kärnten der viertgrößte Exportmarkt, auf dem jährlich Waren im Wert von rund 210 Millionen Euro abgesetzt werden. Mit der chinesischen Provinz Henan wurde im Mai vergangenen Jahres ein Wirtschaftsabkommen unterzeichnet, das dieser erfreulichen Entwicklung Rechnung trägt und sie weiter beschleunigen wird.

Für ein Bundesland wie Kärnten, das seit jeher am Schnittpunkt großer, historisch bedeutender Verkehrswege liegt, ist ein Infrastrukturprojekt wie die „Neue Seidenstraße“ von größter wirtschaftlicher Bedeutung. Darüber hinaus werden wir, wie in einem Memorandum mit den Vertretern der autonomen Region Guangxi ebenfalls im Sommer 2019 vereinbart, unsere Kooperationen in allen Bereichen der Wirtschaft, des Handels, der Wissenschaft und Kultur ausweiten.

Mit großer Freude dürfen wir feststellen, dass von chinesischer Seite großes Interesse an Kooperationspartnern, Dienstleistungen, Lieferanten und Produkten unseres Bundeslandes besteht. Es steht außer Zweifel, dass Organisationen wie die Austrian Chinese Business Association einen vitalen Beitrag zur Intensivierung der Beziehungen zwischen Wirtschaft und Politik leisten und darüber hinaus einen Mehrwert an kulturellem Verständnis in einer immer enger vernetzten Welt produzieren, der in Wirtschaftsdaten allein nicht zu messen ist. In diesem Sinn wünsche ich der ACBA und

allen Partnern auch im Jahr 2020 viel Erfolg und gutes Gelingen.

Dr. Peter Kaiser, *Landeshauptmann Kärnten, Magister der Philosophie nach Studium der Soziologie und Pädagogik, Doktor der Philosophie, Parteivorsitzender der SPÖ Kärnten.*

BRUNSWICK
博然思维

Building Bridges:
China and Europe

Brunswick is a global advisory firm, managing stakeholder relations in critical projects and situations.

We have three Chinese offices in Beijing, Hong Kong and Shanghai that support international companies in the country.

The Brunswick office located in Vienna coordinates the activities of Austrian and Central and Eastern European companies in China with the Chinese colleagues. It has also advised on several projects of Chinese companies in Austria and Central and Eastern Europe.

Brunswick Austria & CEE GmbH
Schottenring 14, 1010 Vienna
+43 1 907 65 10
viennaoffice@brunswickgroup.com

Grußwort des Wiener Landtages

Von Ernst Woller

1. Wiener Landtagspräsident
Kurator der Austrian Chinese Business Association

Die Stadt Wien pflegt seit vielen Jahren intensive und vielfältige Kontakte zu zahlreichen chinesischen Städten. Hauptanknüpfungspunkte sind dabei die Themen Smart City und Lebensqualität sowie Kultur und Wissenschaft, dabei insbesondere der Schwerpunkt Musikausbildung. Durch die Seidenstraßeninitiative ergibt sich für die Stadt Wien die Möglichkeit, die bereits bestehenden Kontakte zu China und seinen Städten weiter auszubauen.

Aktuell liegt der Fokus der bilateralen Kontakte Wiens auf den drei chinesischen Großstädten Peking, Shanghai und Chengdu; mit der 15-Millionen-Einwohnerstadt Chengdu besteht seit 2016 ein Städte-Kooperationsabkommen, das Bereiche wie Stadtentwicklung, Unternehmensansiedlung oder Tourismusausbildung umfasst. Die Wirtschaftsagentur Wien unterzeichnete im Februar 2019 mit der Ansiedlungsagentur Shanghai Invest ein eigenes Wirtschaftsabkommen, um die Zusammenarbeit in Bereichen wie Start-ups, Kreativindustrie, ICT/Digitalisierung und Life Science zu intensivieren.

Als international anerkannte Smart City und Stadt der Lebensqualität ist Wien vor allem für chinesische Fachexperten eine sehr gefragte Destination. Von 2016 bis 2019 besuchten ca.100 Delegationen Wien zu Studienzwecken. Hauptinteressensgebiete waren Gesundheit, Pflege, Stadtentwicklung, Smart City und Bildung, hierbei vor allem der Bereich Musikausbildung. China ist damit hinter Deutschland und Südkorea das Land mit den drittmeisten Fachbesuchern.

Wien profitiert aber auch durch die guten Kontakte mit China; dies zeigt sich insbesondere in den Bereichen Unternehmensansiedlung und Tourismus. Wien ist für chinesische Unternehmen als Standort von zunehmendem Interesse wie die jüngsten Ansiedlungen der Bank of China und der China Railway and Rollingstock Corporation, dem weltweit größten Zughersteller, zeigen. Mit über einer halben Million Nächtigungen im Jahr 2018 zählt China zu den 10

Hauptmärkten des Wien Tourismus. Die Tatsache, dass die Hainan Airlines und die China Southern Airlines seit Kurzem Direktflüge nach Wien anbieten, wird für eine weitere Zunahme chinesischer Touristen und Touristinnen in Wien sorgen.

Die Vorteile verstärkter bilateraler Beziehungen zwischen Österreich und China liegen auf der Hand:

Betriebsansiedlungen unserer Länder im jeweiligen Gastland sind der Wirtschaft zuträglich, und von einer florierenden Wirtschaft profitieren vor allem die BewohnerInnen unserer Länder.

Technologische Umwälzungen und fortschreitende Digitalisierung können am besten gemeinsam in Angriff genommen werden.

Und in Zeiten fortschreitender Probleme bedingt durch den Klimawandel können sich Europa und Asien die Verantwortung für die gemeinsame Umwelt teilen, können grenzüberschreitende Vorschriften und Bedingungen für faire Geschäfte sorgen, die nicht nur der Umwelt, sondern auch den Menschen beider Länder zu Gute kommen.

Ernst Woller, Erster Präsident des Wiener Landtags, Tätigkeit als Mitglied des Bundesrats, Mitglied des Gemeinderatsausschusses für europäische und internationale Angelegenheiten

Geleitwort des ACBA Ehrenpräsidenten

Von DI Nikolaus Berlakovich

Bundesminister a.D.
Abgeordneter zum Nationalrat

Die Europäische Union erlebt einen noch nie dagewesenen Wettbewerb zwischen der Volksrepublik China und den USA. Viele europäische Entscheiderinnen und Entscheider sind sich der steigenden Bedeutung Asiens im weltweiten Wettbewerb zwar bewusst, die gesetzten politischen Maßnahmen entsprechen allerdings noch nicht den rasanten Änderungen. Dazu kommt, dass der Fokus der europäischen Staatenlenkerinnen und Staatenlenker sehr auf innereuropäischen Angelegenheiten gerichtet ist. Der Blick nach außen erfolgt bisweilen verzögert oder gar zu spät.

Hier bedarf es dringenden Umdenkens, denn die Zukunft der EU muss in einem größeren, geopolitischen Zusammenhang betrachtet werden. Die rasante Modernisierung Chinas und die wirtschaftliche Entwicklung dieses Landes in den letzten 30 Jahren von einem abgeschotteten System zu einer globalen Supermacht, machten die Volksrepublik zu einem wichtigen Partner der EU.

Die EU ist und war aus historischen Gründen vor allem mit den USA stark verbunden. Sie ist auch nach wie vor der größte Handelspartner der Vereinigten Staaten.

In den vergangenen 30 Jahren hat sich das Zentrum des Welthandels jedoch immer mehr nach Asien verlagert. China ist nicht nur eine anerkannte Wirtschaftsmacht, die Volksrepublik steigt auch schon seit geraumer Zeit kontinuierlich zu einer geopolitisch relevanten Militärmacht auf.

Zeitgleich begann der US-amerikanische Wirtschaftsmotor zu stottern. Veraltete Industrien konnten mit den neuen Anlagen und Produkten aus Asien kaum mehr mithalten.

Mit diesen Umbrüchen entstanden zwangsläufig die ersten Spannungen, die sich aber nicht nur auf die Beziehungen zwischen den USA und China beschränken, sondern mittlerweile weltweit zu beobachten sind. Durch die engen

wirtschaftlichen Verflechtungen und Abhängigkeiten spricht man auch von der China-USA-EU-Dreiecksbeziehung.

Wird der Handel zwischen diesen drei Wirtschaftsräumen gestört, kommt es zu einer „lose-lose-lose" – Situation. Die europäische Wirtschaft ist zum jetzigen Zeitpunkt bereits eng mit chinesischen Firmen und Investoren verknüpft. Auf der anderen Seite tragen die Äußerungen des US-amerikanischen Präsidenten nicht immer zum Gedeihen und dem Fortbestand der traditionell engen Handelsbeziehungen mit den USA bei.

Die Europäische Union spricht im Bereich der Außenpolitik zu selten mit einer Stimme. Viel zu oft opfern Staats- und Regierungschefs das „Große Ganze" für die Befriedigung von Partikular-Interessen. Hier muss sich in der Zukunft einiges tun, will die Europäische Union weiterhin ein ernstzunehmender Partner im globalen Wettbewerb bleiben.

Immer wieder wird die Frage gestellt: Wendet sich Europa mehr den USA oder China zu? Oder versucht man den eigenen Markt mit Handelsrestriktionen gegen Einfluss von außen abzuschotten?

Keine dieser genannten Optionen ist erstrebenswert. Vielmehr bedarf es gemeinsamer Anstrengungen und Investitionen zum Erhalt und auch zum Ausbau des gegenseitigen Vertrauens, als Voraussetzung für den gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg.

Europa ist bei all den umrissenen Problemen ein stabiler Partner, auf den man sich verlassen kann. Gerade im Umweltschutz, bei Arbeitnehmerinnen- und Arbeitnehmerrechten, bei Fragen der Rechtssicherheit und den Menschenrechten nimmt Europa eine Vorreiterrolle ein. Hier besteht auch die Verantwortung, diese Rechte bedingungslos zu verteidigen.

Es liegt stets an uns allen, welche Chancen wir erkennen und zu nutzen wissen. Ich freue mich auf die weiterhin gute Zusammenarbeit!

DI Nikolaus Berlakovich, *Bundesminister a.D., Ehrenpräsident der Austrian Chinese Business Association.*

Vorwort des Präsidenten der ACBA

Von Prof. Dr. Georg Zanger

Präsident der Austrian Chinese Business Association
Rechtsanwalt

Langsam kehrt wieder Normalität in die chinesische Wirtschaft ein. Der Virus hat zu schweren Wirtschaftsschäden geführt. Die chinesische Regierung ist aber bestrebt, durch große Investitionen in Höhe von mehr als einer halben Billion Euro neue Arbeitsplätze zu schaffen, um dadurch die Kaufkraft anzukurbeln. Außerdem soll die digitale Wirtschaft durch den wöchentlichen Ausbau von 10.000 5G-Basisstationen beschleunigt werden. Das BIP soll am Jahresende 2020 noch mit einem Plus von 1,3 bis 3 % schließen.

Jede Krise hat ihre Chance. China hat von allem Anfang an die Absicht gehabt, wirtschaftlich autark zu werden. Die Coronakrise und der von den USA provozierte Wirtschaftskrieg bieten die Chance, chinesische und internationale Unternehmen dazu zu gewinnen, verstärkt in China zu investieren. Hat Xi Jinping noch vor Monaten mittels Kapitaltransfersperre den Geldabfluss gebremst, ist jetzt eine solche Sorge unbegründet. Investitionen in China, vor allem westlich von Xian und Chengdu, werden interessanter und lukrativer als vergleichbare in Europa. Vor allem chinesische Investitionen in den USA sind unsicher geworden und täglich von regulatorischen Einschnitten bedroht.

Nicht zu Unrecht wird in den westlichen Medien davon gesprochen, dass China nicht nur wegen der freiwilligen Aufgabe vieler internationaler Positionen durch die USA, sondern auch der nachhaltig angelegten Strategie der OBOR1-Initiative, international an Macht und Bedeutung gewinnen wird.

Die Volksrepublik China schafft es, als Wirtschaftspartner international mehr Vertrauen zu genießen. Europa wäre schlecht beraten, sich der Kooperation mit China zu verschließen, weil es keine sinnvolle Alternative gibt. Die Anbindung Europas an die derzeit wankelmütige US-Politik und deren Sanktionen wäre

[1] One Belt One Road

nachteilig. Im Gegenteil, die europäischen Unternehmen werden die Unterstützung Chinas benötigen, um der Krise zu trotzen.

Auch Österreich kann erfolgreich mit chinesischen Unternehmen zusammenarbeiten und durch Investitionen in China punkten. So bieten sich neue Kooperationsmöglichkeiten im Tourismus an. Österreich, als eines der beliebtesten Urlaubsorte, verfügt über ausgezeichnete Tourismus-Erfahrungen. Österreich war nämlich eines der ersten Länder in Europa, das ein Wellness-Konzept verabschiedet und umgesetzt hat.

Als internationaler Wirtschaftsberater der Stadt Weihai habe ich an der dritten Beraterkonferenz am 30.5.2020 digital teilgenommen. Mein Vorschlag, österreichische Unternehmer und Tourismusberater zum Ausbau einer modernen und für Europäer attraktiven Urlaubsdestination in Weihai einzusetzen, hat großen Anklang gefunden.

Da geht es auch um die Schaffung internationaler Ausbildungseinrichtungen für Hotels und Restaurants und die Verbesserung des Serviceniveaus für internationale Touristen. Und noch etwas: Viele österreichische Fachhochschulen wie Krems, Steyr oder Feldkirch bieten mittlerweile Kurse mit Schwerpunkt Gesundheitstourismus und -management an. Die fachspezifischen Ausbildungen und Ergebnisse können auch in China umgesetzt werden.

Die soeben beim Volkskongress beschlossene Lockerung des Marktzuganges und die Verkürzung der Negativlisten für Investitionen zeigt die kontinuierliche Öffnung des chinesischen Marktes.

Die Austrian Chinese Business Association wird auch in der Zukunft ihre gute Position in der Verbindung beider Staaten beibehalten und in Zukunft mehr als bisher eine Unterstützung bei der Realisierung neuer Projekte anbieten.

Prof. Dr. Georg Zanger, M.B.L-HSG, *Präsident und Gründer der Austrian Chinese Business Association und selbstständiger Rechtsanwalt seit 1975 in Wien mit besonderem Schwerpunkt auf kreativen Lösungen für Wirtschaftsunternehmen.*

ACBA Tätigkeitsbericht 2019

Von David Wang

Finanzvorstand der Austrian Chinese Business Association

Die Austrian Chinese Business Association (ACBA), gegründet 2010 von Prof. Dr. Georg Zanger, ist ein gemeinnütziger Verein, der sich unpolitisch und nicht profitorientiert um die Verbesserung des wirtschaftlichen Austauschs mit China bemüht. Unsere Arbeit umfasst:

- Empfang von Delegationen chinesischer Wirtschaftstreibender und Vernetzung mit unseren Mitgliedern
- Veranstaltungen zur Vernetzung und zum Austausch von Informationen
- Beratung hinsichtlich Investitions- und Wachstumsstrategien am chinesischen und europäischen Markt
- Praxisorientierte Seminare auch in-house

Kuratorium

Im Oktober 2018 wurde ein Kuratorium mit namhaften Persönlichkeiten aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft gegründet, dass die Tätigkeit der ACBA unterstützt. Als Präsident des Kuratoriums fungiert Bundeskanzler a.D. Christian Kern, als Vizepräsident der Landeshauptmann von Kärnten Peter Kaiser.

Präsident des Kuratoriums

Mag. Christian Kern

Bundeskanzler a.D.

Unternehmer

Vizepräsident des Kuratoriums

Dr. Peter Kaiser

Landeshauptmann Kärnten

Kuratoren

Dr. Brigitte Bierlein

Bundeskanzlerin a.D.

Ing. Mag. (FH) Andreas Matthä

Vorstandsvorsitzender ÖBB

Mag. Veronika Ettinger

Borealis Polyolefine GmbH

Christoph Matznetter

WKO Vizepräsident

Dr. Ivo Greiter

Rechtsanwalt

Ronald Schranz

Office Head of Vienna, Partner, Brunswick Group

Hans Harrer

Vorstandsvorsitzender des Senats der Wirtschaft

DDr. Elisabeth Stampfl-Blaha

Direktorin Austrian Standards

Dr. Günther Horvath

Präsident Vienna international Arbitration

Dkfm. Mag. Dr. Paul Tanos

P. Tanos Consulting

Dr. Robert Jakob

Vorstand Metro Cash & Carry

Prof. Dr. Susanne Weigelin-Schwiedrzik

Professorin für Sinologie

Mag. Julian Jäger

Vorstandsdirektor Flughafen Wien AG

Dr. Peter Wittmann

Abgeordneter zum Nationalrat

MMag. Klaus Luger

Bürgermeister Linz

Ernst Woller

Erster Präsident des Wiener Landtags

Vorstand

Die Austrian Chinese Business Association (ACBA), gegründet 2010 von **Prof. Dr. Georg Zanger**, ist ein gemeinnütziger Verein, der sich unpolitisch und nicht profitorientiert um die Verbesserung des wirtschaftlichen Austauschs mit China bemüht.

Der Vorstand der ACBA besteht zu Gänze aus ehrenamtlich tätigen UnternehmerInnen und Führungspersönlichkeiten, die mit ihren unterschiedlichen China-Erfahrungen die Arbeit der ACBA strategisch bestimmen und in Abstimmung mit den Mitgliedern umsetzen.

Prof. Dr. Georg Zanger, M.B.L.-HSG

Präsident

Hongge Zhang

Geschäftsführende Vizepräsidentin

Bernhard Müller, BA, MPA

Direktor, Strategische Entwicklung

Mag. Ruiying Zeng

Assistentin des Präsidenten, Backoffice

Mag. Alexander Kleedorfer

Direktor, Kommunikation

David Wang

Direktor, Finanzen

Mag. Nan Pustelnik-Zhao

Marketing, Businessrelations

Frühlingsfest 2019

Das Frühlingsfest der Austrian Chinese Business Association feiert jährlich das chinesische Neujahr und gilt als der wichtigste traditionelle chinesische Feiertag.

Sowie jedes Jahr wurde daraus ein harmonisches Zusammentreffen der Kuratoren, Vorstände und den Mitgliedern.

(vlnr.) Ernst Woller, Alexander Kleedorfer, Mag. Veronika Ettinger, DI Nikolaus Berlakovich, Prof. Dr. Georg Zanger, Botschafter Li Xiaosi, Prof. Dr. Susanne Weigeling-Schwiedrzik, DDr. Elisabeth Stampfl-Blaha, Botschaftsrat Gao Xingle

Ernst Woller und Prof. Dr. Georg Zanger

Huawei Inside & Outside

Huawei als führendes ICT-Unternehmen hat in den letzten Jahren vermehrt für Schlagzeilen gesorgt. Als korporativer Mitglied der Austrian Chinese Business Association wurde gemeinsam ein Event veranstaltet, wo vier Führungskräfte von Huaweis aus Österreich und China über die aktuellen und zukünftigen Entwicklungen berichtet haben.

(vlnr) Vice President of Global Government Affairs Simon Lacey, Pan Yao, Prof. Dr. Georg Zanger, Wang Fei

(vlnr.) Mag. Veronika Ettinger, Janet Mo, Mag. Christian Kern, ehemaliger Huawei Austria CEO Pan Yao, Huawei Austria Consumer Business CEO Wang Fei, Fei Yun, Huawei Corporate Communication Vice President Joe Kelly, Prof. Dr. Georg Zanger

Ambassador‘s Breakfast: One Belt One Road – Africa, EU and China

Einer der ehrgeizigsten und kostspieligsten Projekte der Welt ist die One Belt One Road (OBOR) Initiative. Das Projekt OBOR soll über 3 Kontinente reichen und diese durch eine gemeinsame Infrastruktur verbinden.

In Kooperation mit SOCIETY und Kanzlei Specht & Partner wurden Experten aus Afrika, EU und China eingeladen, um über die Auswirkungen von OBOR auf die Welt, zu sprechen.

Folgende Experten wurden eingeladen:

H. E. Mrs Faouzia Mebarki,
Ambassador of Algeria

H.E Mr Li Xiaosi, Ambassador of the Republic of China

H.E. Mrs Vivian Nwunaku Rose Okeke,
Ambassador of Nigeria

Mr M. Elyes Lakhal, Minister Counselor of the Embassy of Tunisia,

Univ. Prof Dr, Adams Bodomo, Professor of African Studies, University of Vienna

Mr DI Omar Al-Rawi, member of the Local Council of Vienna

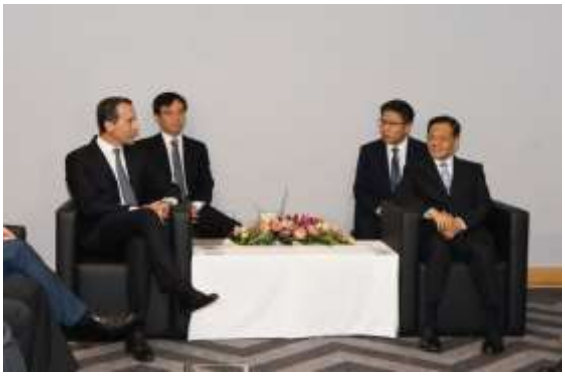
(vlnr.) Elyes Lakhal (Tunesische Botschaft in Wien), Mag. Getrude Tauchhammer, Vivian Nwunaku Rose Okeke (Nigerianische Botschaft in Wien), Li Xiaosi (Chinesische Botschaft in Wien), Dr. Georg Zanger (ACBA Präsident)

Wirtschafts- und Investitionsforum Guangxi

Um die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der chinesischen Provinz „Guangxi“ und Wien zu stärken wurde gemeinsam mit der Austrian Chinese Business Association ein Sino-Österreichisches Wirtschafts- und Investitionsforum veranstaltet.

Der Gouverneur von Guangxi CHEN Wu wurde dabei von einer 50-köpfigen Wirtschaftsdelegation begleitet.

Unterzeichnungszeremonie



Mag. Christian Kern und CHEN Wu (Governeur der Provinz Guangxi)

(vlnr.) Dr. Christoph Matznetter, DI Nikolaus Berlakovich, Ernst Woller, Mag. Christian Kern

(vlnr.) Bürgermeister von Yulin HUANG Haikun, Erster Wiener Landtagspräsident Ernst Woller, ACBA Präsident Prof. Dr. Georg Zanger

Mondfest 2019

Das erste Mondfest der ACBA, mit Metro als Hauptsponsor, wurde ein voller Erfolg. Dabei trafen sich Wirtschaftstreibende, Unternehmer und Freunde der chinesischen Kultur zum österreichisch-chinesischen Mondfest.

Im historischen Ambiente des Kursalon erlebten Gäste eine einzigartige kulinarische Reise durch die moderne und traditionelle chinesische Küche.

Traditionelle Drachenbemalung als Eröffnungszeremonie

Metro Cash & Carry Austria CEO Xavier Plotitza, Prof. Dr. Georg Zanger

*Die Chefs von 10 Restaurants in Wien haben den Abend mit kulinarischen Köstlichkeiten verzaubert. **

*Aming Dim Sum, Asiam, Chilli und Pfeffer, China Kitchen No. 27, Green Cottage, Hiro, Iko Kitchen & Bar, Jia Restaurant, Marco Polo Restaurant, Sichuan Restaurant

(Mitte) Mitveranstalterin Lilu Steinbach

DJ Pinie Wang

WKO Vizepräsident Dr. Christoph Matznetter und Erster Wiener Landtagspräsident Ernst Woller

Mag. Alexander Kleedorfer, Hongge Zhang, Mag. Veronika Ettinger, Prof. Dr. Georg Zanger, Bernhard Müller, Janet Mo, David Wang

Sopranistin Xin Wang

B2B Kooperations Forum

Empfang beim Bundespräsidenten Dr. Alexander Van der Bellen.

(vlnr.) Mag. Christian Kern, Bundespräsident Alexander Van der Bellen, PAN Feng, ACBA Präsident Prof. Dr. Georg Zanger

Kantonmesse

WKO Vizepräsident und Abgeordneter zum Nationalrat Dr. Christoph Matznetter hält eine Ansprache

Unterzeichnungszeremonie zwischen China Foreign Trade Centre und ACBA

Beijing Investment Forum

Authentisch, exotisch, *vielfältig!*

METRO

IHR ERFOLG IST UNSER BUSINESS

Entdecken Sie unsere Auswahl
an Asia-Spezialitäten!

www.metro.at

Der neue Kalte Krieg

Von Wolfgang Hirn

Journalist und Buchautor

Geplatzte Illusion des Westens

Die Stimmung in Europa ist gekippt. China wird in der EU und Deutschland zunehmend kritischer gesehen. Es gab freilich nicht den einen Zeitpunkt, an dem der Stimmungsumschwung erfolgte. Es war vielmehr ein schleichender Prozess. Er trat ein, weil eine Illusion des Westens platzte. Wir im Westen – die Amerikaner wie die Europäer – dachten ja lange Zeit, wenn die Chinesen immer wohlhabender werden, werden sie wie wir. Mit steigendem Wohlstand werden sie auch politische Freiheiten und Teilhabe an Entscheidungsprozessen einfordern. China werde also demokratischer.

So sieht es die politikwissenschaftliche Theorie des Westens vor. Und sie hat ja auch in praxi funktioniert: In Südkorea und auf Taiwan zum Beispiel mutierten zwei ehemalige autoritäre Systeme mit zunehmendem Pro-Kopf-Einkommen zu funktionierenden und belastbaren Demokratien, die auch zu Regierungswechseln fähig waren. Doch in der Volksrepublik China trat diese – aus westlicher Sicht - zwangsläufige Folge nicht ein. Die Beijinger Führung unter Xi Jinping verharrt in autoritären Strukturen und beharrt auf ihren eigenen Weg.

Diese Haltung irritiert den Westen. Wie soll man mit diesem China umgehen, das sich nicht an unser Drehbuch hält? Wie müssen wir auf das wirtschaftlich, technologisch und auch militärisch immer stärker werdende China reagieren? Das sind die entscheidenden Fragen, die derzeit in der EU und den USA diskutiert werden.

Alte gegen neue Weltmacht

Für die amerikanische Führung unter Donald Trump ist klar: China ist der Feind. Trotz seines albernen Twitter-Gesäusels über Xi Jinping (“Wir lieben uns”) sieht Trump in China den großen Rivalen der kommenden Jahrzehnte. Es treten an: Alte Weltmacht (USA) gegen neue Weltmacht (China). Eine gefährliche Konstellation. Sie hat es seit dem Altertum, als Athen gegen Sparta kämpfte, immer wieder in der Weltgeschichte gegeben. Der Harvard-Historiker Graham Allison hat

darüber ein kluges, nachdenkliches Buch geschrieben: “Destined for War.” Darin analysierte er die verschiedenen historischen Konstellationen, in denen eine neue die alte Weltmacht herausfordert. Sein Ergebnis: In den meisten Fällen kam es zu einer militärischen Auseinandersetzung. Droht eine solche auch im aktuellen Konflikt zwischen den USA und China?

Erst Handels-, dann Technokrieg

Noch sind wir davon – weit? - entfernt. Aber die Eskalationsspirale dreht sich munter weiter. Es fing mit einem – von den USA unter Trump angezettelten - Handelskrieg an. Dieser dauert immer noch an, und ist auch nach einem ersten Abschluss eines Abkommens (“Phase-One-Deal” von Mitte Januar) noch lange nicht beendet.

Viel wichtiger ist freilich der parallel verlaufende Techno-Krieg der Amerikaner gegen die Chinesen. Diese liefern eben nicht mehr nur billige Konsumgüter in alle Welt. Nein, China kann auch Hightech. Erschreckend müssen die Amerikaner (und auch die Europäer) feststellen, dass China massiv in die Zukunftstechnologien investiert. Das Programm “Made in China 2025” war für viele im Westen der Augenöffner. Dort werden zehn Technologien – von Erneuerbaren Energien über Künstliche Intelligenz aufgelistet, in denen China in den nächsten Jahren stark und führend in der Welt sein will.

Das ist natürlich eine Kampfansage an den Westen und speziell an die High-Tech-Nation USA, die sich mit einem innovativen Nebenbuhler schwer tut. Reflexartig kommen aus den USA, aber auch aus Europa die Vorwürfe, dass ist ja alles staatlich gelenkt, mit Milliarden subventioniert und industriepolitisch motiviert.

Industriepolitik gilt ja im Westen als Schimpfwort, als eine Sünde an der freien Marktwirtschaft, als ein ideologisch kontaminierter Begriff. Dabei ignorieren die liberalen Puristen, dass in den USA wie in der EU seit Jahrzehnten Industriepolitik betrieben wird. In den USA ist es der teilweise staatlich finanzierte militärisch-industrielle Komplex, der immer wieder bahnbrechende Innovationen – bestes Beispiel: das Internet - kreierte. In Europa sei auf den Airbus verwiesen, ein Erfolgsbeispiel für erfolgreiche Industriepolitik.

Aber Chinas technologische Aufholjagd der vergangenen Jahre nur mit einer durchaus effizienten staatlichen Industriepolitik zu erklären, wäre zu kurz gegriffen. China hat inzwischen auch sehr innovative private Unternehmen hervorgebracht, die inzwischen sogar den

Weltmarkt dominieren. Zum Beispiel der Internetgigant Tencent, dessen WeChat viel besser ist als WhatsApp. Oder der Drohnenhersteller DJI. Oder der Telekom-Ausrüster Huawei. Dieses Unternehmen ist das erste Opfer im Technokrieg des Westens gegen China. Hier muss aus amerikanischer Sicht ein Exempel statuiert werden. Denn Huawei ist das erste chinesische Unternehmen, das in einer High-Tech-Branche weltweit führend ist.

Der Fall Huawei

Für die USA ist Huawei ein staatlich gelenktes Unternehmen. Und da Huawei-Gründer Ren früher mal im Militär war, ist für fast alle US-Politiker – egal, ob Republikaner oder Demokraten - klar: Huawei steht im Dienste der Volksbefreiungsarmee und spioniert. Dass Ren stets beteuert, dass Huawei ein privates Unternehmen sei, wird ignoriert. Und dass Huawei bislang nirgendwo auf der Welt irgendeine Spionagetätigkeit im Auftrage der chinesischen Regierung nachgewiesen wurde, hindert amerikanische Politiker nicht daran, Huawei der Spionage zu bezüchtigen und das Unternehmen vom amerikanischen Markt auszuschließen.

Smartphones von Huawei dürfen schon seit Jahren nicht in den USA verkauft werden. Und auch beim Ausbau des 5G-Netzes in den USA dürfen keine Huawei-Produkte verwendet werden. Und die Amerikaner gehen in ihrem Feldzug gegen Huawei noch weiter: US-Zulieferer dürfen Huawei nicht mehr beliefern. Google darf zum Beispiel nicht mehrt seine Dienste auf Huawei-Handys anbieten.

Der Verbannung Huaweis sollen – so das Petitum der Amerikaner - gefälligst auch die anderen westlichen Staaten folgen. Deshalb machen amerikanische Diplomaten und Politiker seit Monaten hinter den Kulissen massiv Druck, Huawei bei Aufträgen zum Ausbau des 5G-Netzes auszuschließen. Doch viele beugen sich diesem Druck nicht. Selbst Großbritannien nicht. Und auch nicht Deutschland. Aber der Fall Huawei zeigt, in welchem Dilemma sich Europas Staaten befinden. Sie sind plötzlich in der unangenehmen Situation, wo sie sich entscheiden müssen: Folgen wir Amerikas Kalter-Krieg-Politik oder nicht? Verprellen wir die USA oder China?

Europas Eiertanz

Noch versuchen die EU-Kommission und die Mitgliedstaaten sich durchzulavieren, wobei die Tendenz schon deutlich Richtung Amerika zeigt. Schließlich fühlt man sich mit den USA in einer Wertegemeinschaft, die aber unter dem notorischen

Lügner Trump zunehmend leidet. In zwei wichtigen Dokumenten des vergangenen Jahres wird diese Tendenz sichtbar. Im EU-Kommissionspapier "EU-China – A strategic outlook" vom März wird China erstmals als "systemischer Rivale" eingestuft. Und in der Londoner Erklärung nach dem NATO-Gipfel Anfang Dezember wird China erstmals in einem NATO-Kommunique erwähnt und "Chinas wachsender Einfluss" konstatiert, den die Allianz adressieren müsse, was immer das heißt.

Noch ist China für die EU-Kommission und Länder wie Deutschland und Frankreich sowohl Partner als auch Rivale. Aber wie lange kann Europa diese janusköpfige China-Politik durchhalten? Wir stehen vor spannenden Zeiten im immer schwieriger werdenden Dreiecksverhältnis China-EU-Asien.

Wolfgang Hirn *ist Wirtschaftsjournalist. Er arbeitete 34 Jahre lang für das manager magazin in Hamburg. Hirn ist Autor mehrerer Bücher über China, darunter der Bestseller "Herausforderung China". Sein neues Buch "Shenzhen – Weltwirtschaft von morgen" (Campus Verlag) ist soeben erschienen. Hirn ist auch Herausgeber des wöchentlichen Newsletters CHINAHIRN.*

Der amerikanisch-chinesische Handelskonflikt aus chinesischer Perspektive

Von Dr. iur. Dr. phil. Harro von Senger

Prof. für Sinologie a.D., Universität Freiburg im Breisgau
Rechtsanwalt

Die amerikanisch-chinesischen Beziehungen haben schon weitaus schlimmere Zeiten erlebt

Nach ihrer Gründung 1949 wurde «Rotchina» von den USA und beinahe flächendeckend von sämtlichen westlichen Staaten jahrzehntelang boykottiert und als ideologische Gegnerin betrachtet. Kleinere europäische Staaten wie Finnland, Dänemark, Schweden und die Schweiz nahmen zwar schon 1950 diplomatische Beziehungen mit der Volksrepublik China (VRC) auf, Frankreich folgte 1964, aber erst kurz vor und dann nach dem China-Besuch Nixons im Jahr 1972 anerkannten mehr und mehr westliche Staaten, darunter Österreich, die VRC. Die längste Zeit bestanden kaum nennenswerte west-östliche Wirtschaftsbeziehungen. Seit dem Beginn der 1960er Jahre trat zur westlichen Abschottung gegenüber China die Feindseligkeit der Sowjetunion und der meisten osteuropäischen Staaten gegenüber dem Reich der Mitte hinzu. Die Lage war damals für die nachgerade von allen Seiten umzingelte VRC weit dramatischer als während der derzeitigen sino-amerikanischen Reibereien. In dieser Zeit der Isolation vermochte die VRC, gleichwohl 1964 zum Klub der Atommächte aufzusteigen und 1970 einen Satelliten ins All zu schießen. Angesichts dieser geschichtlichen Erfahrungen dürfte die VRC jetzt, da sie wirtschaftlich erstarkt ist und mit Russland recht gute Beziehungen pflegt sowie von 180 Staaten diplomatisch anerkannt wird, guten Mutes sein, durch US-Sanktionen und -Strafmassnahmen nicht in die Knie gezwungen werden zu können, auch wenn die Entwicklung des Landes Rückschläge erleben und eine Verlangsamung erleiden mag.

Der Sinomarxismus als ein Schlüssel zum Verständnis chinesischer Politik

Allgemein ist anzuraten, offizielle chinesische Aktionen und Reaktionen, also

zum Beispiel solche im Rahmen des derzeitigen sino-amerikanischen
Konflikts, im Lichte des Sinomarxismus zu betrachten. Denn unter diesem Gesichtswinkel vermag man amtliche chinesische Aktionen und Reaktionen der höchsten Stufe recht realistisch einzuschätzen, ja vorherzusagen. Unter «Sinomarxismus» verstehe ich die Mixtur des deutsch-russischen Marxismus-Leninismus mit chinesischen Beiträgen wie zum Beispiel neuestens den «Xi Jinping-Gedanken über den Sozialismus mit chinesischen Besonderheiten für eine neue Ära». Diese Mixtur betrachtet die Kommunistische Partei Chinas (KPC) als ihre «Anleitung zum Handeln» (Satzung der KPC). Der wichtigste Schlüssel zu wirklichkeitsnahen Erkenntnissen über amtliches chinesisches Verhalten auf höchster Führungsebene sind die Mao-Zedong-Ideen. Denn diesen entstammt ein Konzept, das sich wie ein roter Faden durch die Geschichte der VRC zieht. Es ist das Konzept des Hauptwiderspruchs. Aus Maos nach wie vor maßgeblicher Sicht, die er 1937 in seiner Schrift „Über den Widerspruch" dargelegt hat, besteht Politik aus der Analyse und Lösung von „Widersprüchen". Die Beziehung zwischen der zentralen Ebene und den lokalen Ebenen, die Beziehung zwischen der Han-Volksgruppe und den nationalen Minderheiten, die Beziehung zwischen China und anderen Ländern usw. usf. – all dies sind aus Maos Sicht „Widersprüche". Nun gilt es, in den aufeinanderfolgenden Phasen der Entwicklung Chinas jeweils den „Hauptwiderspruch" herauszufinden, dessen Lösung die Hauptaufgabe des chinesischen Volkes sei. Der Hauptwiderspruch ist also nicht ein für alle Mal gegeben, sondern wechselt in den aufeinanderfolgenden Phasen der Entwicklung. Seit 1937 bis auf den heutigen Tag ist der jeweilige „Hauptwiderspruch" der Angelpunkt, um den sich die gesamte von der KPC gesteuerte Innen- und Außenpolitik dreht. Wenn Henry Kissinger sagte, man könne mit der chinesischen Herausforderung nicht allzu gut fertigwerden, «weil wir ihre Geschichte und Kultur nicht verstehen» (Peter Frankopan: *Die neuen Seidenstrassen*, Rowohlt, Berlin, 2. Aufl. 2019, S. 175), dann möchte ich ergänzend anfügen, dass man in den USA wie nachgerade im ganzen Westen, den Sinomarxismus, die zentrale Ideologie der KPC und der VRC, nicht versteht, ja überhaupt nicht zur Kenntnis nimmt.

Nach dem «Klassenkampf»-Hauptwiderspruch 1949-1976/78 formulierte im Dezember 1978 die KPC als Hauptwiderspruch den Widerspruch „zwischen den wachsenden materiellen und kulturellen Bedürfnissen des Volkes und der rückständigen gesellschaftlichen Produktion." Die in der Umschreibung des

Hauptwiderspruchs streng marxistisch-materialistisch an erster Stelle stehenden „materiellen Bedürfnisse des Volkes“ legte die KPC freilich jahrzehntelang ungemein eng aus, beschränkt allein auf das Wachstum des gesamtgesellschaftlichen Bruttoinlandprodukts. Die Beseitigung der „rückständigen gesellschaftlichen Produktion“ geschah auf Kosten der Umwelt mit desaströsen Folgen. Reine Luft, sauberes Wasser und gesunde Nahrungsmittel gehörten für die KPC jahrzehntelang nicht zu den „materiellen Bedürfnissen des Volkes“.

Aus der engen Auslegung des Hauptwiderspruchs resultierte zwar eine rasante Entwicklung der chinesischen Wirtschaft. Wenn auch die VRC zur weltweit zweitgrößten Volkswirtschaft aufgestiegen ist und wenn auch rund 800 Millionen Chinesen aus der Armut befreit wurden, so beträgt doch das durchschnittliche jährliche BIP pro Kopf nur etwas über 9000 US Dollar (in Österreich ca. 48 000 US Dollar). Gemäß dem UN- Index für menschliche Entwicklung 2018 nimmt China lediglich den 86. Platz ein und liegt damit nur geringfügig über dem Weltdurchschnitt. Daher beharrt das Land darauf, als Entwicklungsland behandelt zu werden.

Kein Wunder, dass die KPC im Herbst 2017 als neuen „Hauptwiderspruch“ den „Widerspruch zwischen den wachsenden Bedürfnissen des chinesischen Volkes nach einem schönen und guten Leben und der unausgewogenen und ungenügenden Entwicklung“ proklamiert hat. Indirekt gesteht die KPC ein, dass es dem chinesischen Volk, genauer: den chinesischen Individuen, im Schnitt ziemlich miserabel geht.

Am 7. Mai 1999 bombardierte die NATO während des Kosovokriegs die chinesische Botschaft in Belgrad, der Hauptstadt der damaligen Bundesrepublik Jugoslawien. Drei chinesische Journalisten kamen ums Leben, 21 Menschen wurden verletzt. Da der Angelpunkt der chinesischen Innen- und Außenpolitik die Lösung des innenpolitischen Hauptwiderspruchs war, nahm China die Bombardierung der Belgrader Botschaft und die Tötung von Chinesen nicht zum Anlass scharfer Retaliationsmassnahmen und lang andauernder sino-amerikanischer Querelen. Vielmehr strebte die chinesische Führungsequipe nach einem möglichst raschen „business as usual.“

Genauso dürfte die chinesische Regierung gegenüber Trump eingestellt sein. Die „Widersprüche“ mit ihm und womöglich nach ihm weiterdauernd mit den USA wird die chinesische Führung nach Möglichkeit, wenn nötig auch durch dosiertes Nachgeben und Entgegenkommen, besänftigen, um im Verhältnis mit

den USA und weltweit möglichst ungeschoren dem „business as usual“ nachgehen zu können mit dem Ziel, bis 2049 nicht an Stelle der USA zur dominierenden Weltmacht zu werden, sondern dem chinesischen Volk ein „schönes und gutes Leben“ zu bereiten. Dies ist eine gigantische Zielsetzung, die keinen Raum lässt für ein Gerangel mit den USA um die Welthegemonie.

Zum Sinomarxismus siehe im Einzelnen

Harro von Senger: *Moulüe Supraplanung. Unerkannte Denkhorizonte aus dem Reich der Mitte,* Hanser Verlag, 2. Aufl. München 2018.

www.supraplanung.eu

www.36strategeme.ch www.dastaoder-schweiz.ch

Der Handelskrieg und Auswirkungen auf die Standortwahl von Unternehmen

von Sebastian Reil
Senior FDI Consultant, FDI Center

Der Handelsstreit

Seitdem US-Präsident Donald Trump im Januar 2018 Strafzölle auf bestimmte chinesische Produkte ankündigte and kurz darauf auch einführte, ist der Handelstreit zwischen China und den USA bis jetzt eines der dominierenden Wirtschaftsthemen. Auch Europa und europäische Firmen können sich diesem nicht entziehen.

Der Handelsstreit

Seitdem US-Präsident Donald Trump im Januar 2018 Strafzölle auf bestimmte chinesische Produkte ankündigte and kurz darauf auch einführte, ist der Handelstreit zwischen China und den USA bis jetzt eines der dominierenden Wirtschaftsthemen. Auch Europa und europäische Firmen können sich diesem nicht entziehen.

Durch eine Reihe gegenseitiger Vergeltungsmaßnahmen stiegen die Strafzölle für chinesische Produkte bei Einfuhr in die USA als auch für US-Exporte nach China bis zum Sommer 2019 immer weiter an. Dies kulminierte im August 2019 mit der Aufforderung Donald Trumps an US-Firmen, Standorte aus China zu verlagern.

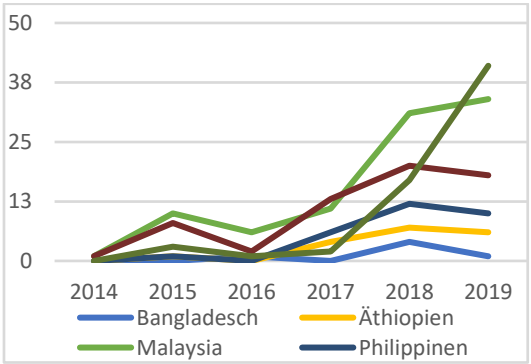
Tatsächlich bewegten die Zollerhöhungen und die wirtschaftspolitische Unsicherheit viele Unternehmen dazu, ihre Standortstrategie zu hinterfragen.

Statistiken und Trends

Vor allem Firmen, die in China produzieren und von dort in die USA exportieren, bekamen die Zollerhöhungen zu spüren. Südostasien ist für sie ein nahegelegener und kostengünstiger Standort, mit dem sich die Zollschranken umgehen lassen. Graphik 1 zeigt Greenfield FDI (Foreign Direct Investments – Direktinves-titionen im Ausland) Projekte chinesischer Firmen in Südostasien und anderen ausgewählten Ländern. Greenfield FDI Projekte bezeichnet die Eröffnung oder Erweiterung eines Standortes z.B. einer Fabrik oder eines Vertriebsbüros. Diese Statistik hat gegenüber herkömmlichen

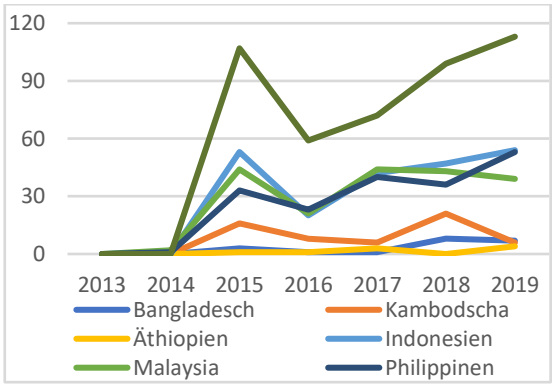
FDI Statistiken den Vorteil, dass nur realwirtschaftlich relevante Investitionen gezählt werden und Verzerrungen, wie z.B. durch steueroptimierende Konstrukte ausgeschlossen werden können. Aus Graphik 1 wird ersichtlich, dass allen voran Vietnam gefolgt von Malaysien einen großen Anstieg der chinesischen Investitionsprojekte seit Beginn des Handelsstreites verzeichnet. 2019 beinhaltet noch nicht alle Projekte des Jahres. Es ist daher auszugehen, dass auch die anderen Standorte, die im Verlauf von 2018 schon zugelegt haben, auch in 2019 gegebenenfalls noch Zuwächse verzeichnen werden. Vietnam hat sich als beliebtester Standort für chinesische Unternehmen etabliert. Das Land verfügt über ein niedrigeres Lohnniveau als China, guten Zugang zu den wichtigsten Absatzmärkten und eine solide, sich konstant verbessernde industrielle Infrastruktur.

Graphik 1: *FDI Projekte aus China nach Südostasien und andere ausgewählte Standorte*[2]



Sowohl Thailand als auch Malaysien legten daraufhin neue Fördermaßnahmen auf, um ihre relative Attraktivität als Standort vis-a-vis Vietnam zu verbessern. Auch viele Firmen aus den ostasiatischen Ländern (Japan, Südkorea, Taiwan, Hongkong, und Singapur) haben ihre Produktionsstandorte für den Export in die USA in China und wurden daher von dem Handelsstreit getroffen. Hier ist ebenfalls ein Anstieg der Investitionen in Südostasien zu verzeichnen, wie aus Graphik 2 ersichtlich wird.

Graphik 2: *FDI Projekte aus Ostasien*

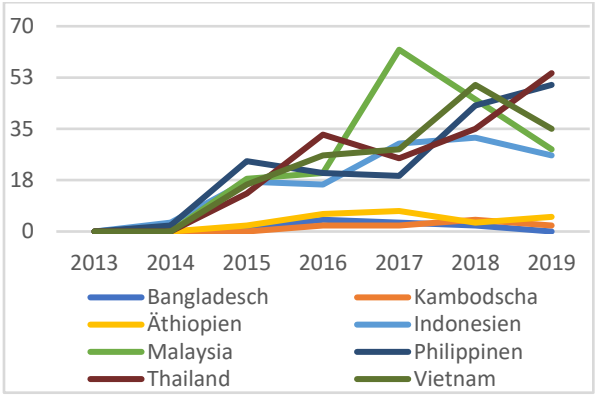


Auch hier ist Vietnam das beliebteste Ziel gefolgt von Indonesien und den Philippinen.

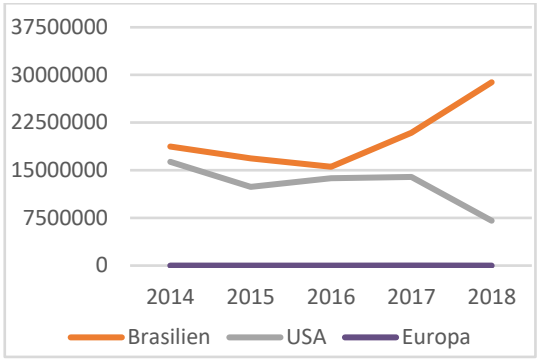
Amerikanische Firmen investierten ebenfalls verstärkt in Südostasien, vor allem jedoch in den Philippinen und Thailand (Graphik 3).

[2]Orbis Crossborder Investment

***Graphik 3**: FDI Projekte aus den USA*



***Graphik 4:** Chinesische Sojabohnenimporte*[3]



Niedriglohnstandorte außerhalb von Südostasien wie Äthiopien und Bangladesch taten sich schwer die Anzahl der Investitionsprojekte auf Grund des Handelsstreits zu steigern.

Bei europäischen Firmen ist kein ausgeprägter Trend zur Standortverlagerung erkennbar. Der Handelsstreit zwischen China und den USA hat für sie nur eine zweitrangige Bedeutung.

Jedoch wurde nicht nur China als Produktionsstandort getroffen, sondern auch die USA. Vor allem die Zölle auf landwirtschaftliche Erzeugnisse haben US-amerikanische Erzeuger getroffen. Die Sojabohnenexporte aus den USA nach China haben sich mehr als halbiert. Davon haben südamerikanische, allen voran brasilianische Erzeuger profitiert (siehe Graphik 4). Europa war auf Grund der unzureichenden Anbauflächen nicht in der Lage, davon zu profitieren.

Beispiele und Einordung

Samsung stellte dieses Jahr seine Handyproduktion in China komplett ein und produziert jetzt hauptsächlich in Vietnam und Indien. Auch Hyundai wandte sich strategisch von China ab und mehr Südostasien zu. Im November gab der koreanische Autokonzern bekannt, 1,5 Milliarden US-Dollar in eine neue Fabrik im Großraum Jakarta zu investieren. Apple forderte seine Zulieferer auf, Teile der iPhone-Produktion aus China in andere Länder zu verlagern. Ein erster Versuch findet mit der Fertigung der AirPods in Vietnam bereits statt.

Neben dem Handelsstreit spielten sicher auch andere Gründe wie die steigenden Lohnkosten, das langsamere Wachstum in China als auch der steigende Wettbewerbsdruck von chinesischen Firmen eine wichtige Rolle. Bei den koreanischen Firmen kommt die Erfahrung von

[3] International Trade Center

Boykottaufrufen in Zeiten geopolitischer Anspannungen hinzu. Auch wenn der Handelsstreit nicht der alleinige Grund für diese großen Unternehmensverlagerungen darstellt, kann doch davon ausgegangen werden, dass der Handelsstreit diese Trends beschleunigt hat.

Generell ist die Weltwirtschaftslage momentan von Unsicherheit geprägt. Neben dem Handelskrieg spielen dabei auch der Brexit und das neue US-Mexiko-Canada-Abkommen eine Rolle und Investoren halten deshalb allgemein Investitionen zurück und reevaluieren ihren globalen Footprint.

Laut den Vereinten Nationen (UNCTAD) schadete der Handelstreit sowohl den USA als auch China wirtschaftlich. Andere Länder profitierten auf deren Kosten. Laut UNCTAD konnten Taiwan, Mexico, Vietnam und die Europäische Union ihre Exporte auf Grund der relativen Zollvorteile am meisten steigern. So konnte die Europäische Union einen Exportzuwachs in Höhe von 2,7 Milliarden US-Dollar verzeichnen. Das deutsche ifo-Institut in München kommt zu einer ähnlichen Schlussfolgerung und sieht gar ein Potential von
bis zu 3,2 Millarden Euro zusätzlicher Exporte auf Kosten von China und den USA.

Der Anstieg der Investitionsprojekte, vor allem in Südostasien im Laufe des Handelsstreites, kann zum einen auf der Verlagerung exisitierender Kapazitäten aus China heraus basieren oder darauf, dass neue Projekte, die normalerweise nach China gegangen wären, in anderen Ländern angesiedelt wurden. Da durch die steigenden Lohnkosten viele dieser Projekte in China sowieso weniger attraktiv geworden sind, ist davon auszugehen, dass Verlagerungen existierender Kapazitäten dominieren.

Zudem baute der Handelsstreit von US-amerikanischer Seite aus Druck auf China auf, die Regularien für ausländische Investitionen zu reformieren. Die lange angekündigte Reform des Gesetzes zu ausländischen Investitionen wurde daher im Eiltempo verabschiedet. Neben dem Effekt, den Handelsstreit zu deeskalieren, hat es zudem auch Chinas Attraktivität als Standort für ausländische Unternehmen gestärkt und dazu beigetragen, z.B. Tesla als Investor zu gewinnen.

Implikationen für Wirtschaftsförderer und Standorte im Wettbewerb um Unternehmensansiedlungen

Generell sollten die Investitionsförderungs-Maßnahmen fokussiert auf eine bestimmte Zielgruppe von Unternehmen erfolgen. Um dort die richtigen

Unternehmen anzusprechen, ist es wichtig die maßgebenden Trends und Prozesse zu verstehen, die die Unternehmen veranlassen, ihre Standorte aus China oder den USA zu verlegen. Die steigenden Lohnkosten, das sich verlangsamende Wirtschaftswachstum und der stärkere Wettbewerbsdruck in China sind langfristige Trends, die eine Verlagerung von Standorten fördert. Der Handelsstreit ist ein guter Zeitpunkt, um mit diesen Unternehmen in Kontakt zu treten, um neue Standortentscheidungen zu erörtern.

Der einfachere Marktzugang in den USA oder in China ist ein wichtiger Faktor, der im Standortmarketing benannt werden sollte, jedoch neben den anderen fundamentalen Stärken des Standortes. Die Zölle können sich bald wieder ändern und der Standort muss auch dann noch attraktiv sein.

Sowohl für Standorte in China und den USA, die unter dem Handelsstreit leiden, als auch für andere Standorte, die davon potentiell profitieren, ist die Investor Aftercare bzw. die Bestandspflege von großer Bedeutung. Für

Standorte in den USA und China ist es wichtig, eng mit bestehenden Investoren, die unter den Sanktionen leiden, zusammenzuarbeiten und die langfristigen Perspektiven nach dem Ende des Handelsstreits aufzuzeigen. Zudem kann Unterstützung zur Erschließung alternativer Exportmärkte geleistet werden.

Für Standorte in den USA bietet sich die Chance für Reshoring, der Rückverlagerung von Produktion in die USA, welches auch politisch versiert wird. Neben den Zollvorteilen spielen hier jedoch auch Standortfaktoren wie Arbeitskräfteangebot und Nähe zu Zulieferern eine wichtige Rolle.

Für die potentiell profitierenden Standorten wie etwa in Europa, bietet sich eine Chance, dass die Unternehmen ihre bestehenden Standorte dank der besseren Exportchancen in die USA oder China erweitern.

Wirtschaftsförderer, allen voran in Südostasien, profitieren momentan von einem stark gestiegenen Interesse von Investoren. Diese Chance sollte schnell genutzt werden. Eine zielgerichtete Marketingstrategie kann hier den Ausschlag gegenüber anderen Standorten geben. Gegebenenfalls ist es auch empfehlenswert, bei den potentiellen Investoren selektiv zu sein und sich auf Firmen, die langfristig und nachhaltig zu der lokalen Wirtschaft an dem Standort beitragen, zu fokussieren und Anfragen von Firmen, die nur kurzfristige Zollarbitrage betreiben wollen, hintenanzustellen.

Sebastian Reil *ist Senior FDI Consultant bei FDI Center, einer führenden Beratung zu ausländischen Direktinvestitionen und Wirtschaftsförderung. In dieser Rolle berät er Städte, Regierungen und Industrieparks weltweit zu Themen der Unternehmensansiedlung, Standortmarketing und Sonderwirtschaftszonen. Sebastian Reil ist studierter Volkswirt und Sinologe. Er ist unter sr@fdi-center.com zu erreichen.*

Können die EU und China in der De-Dollarisierung zusammenarbeiten?

Von Mag. Robert Fitzthum

Ökonom, Autor, China Beobachter

Als die EU wieder einmal unter dem Druck amerikanischer Drohungen über ihre Souveränität diskutierte, formulierte der französische Wirtschafts- und Finanzminister Le Maire in De Gaulle'scher Tradition: "I want Europe to be a sovereign continent, not a vassal, and that means having totally independent financing instruments that do not exist today."

Die Macht des US-Dollars als weltgrößte Handels- und Reservewährung

Im wirtschaftlichen Bereich haben die USA zwei Hebel, mit Hilfe derer sie andere Länder ihren politischen und wirtschaftlichen Wünschen unterwerfen. Das ist einerseits die seit dem 2.Weltkrieg aufgebaute Macht des Dollar mit all ihren Facetten und andererseits ein hoher Exportanteil vieler Länder in die USA und die Ängste vor amerikanischen Sanktionen und 'Strafzöllen'. Den Dollar als Reservewährung zu ersetzen ist ein langer Weg. Ende 2018 hatte der US-Dollar noch immer einen Anteil von 62%, der Euro von mehr als 20%, der chinesische RMB ca. 2%. Der Dollar ist in seiner Doppelfunktion als nationale Währung und als internationale Reservewährung für die Weltwirtschaft durch ihre hohe Abhängigkeit von der US-Währung immens riskant. In den späten 1950er Jahren erkannte der belgisch-amerikanische Ökonom Robert Triffin den als Triffin-Dilemma bekannt gewordenen Zielkonflikt zwischen kurzfristigen nationalen und langfristigen internationalen ökonomischen Interessen, der entsteht, wenn eine nationale Währung als internationale Reservewährung fungiert. Um diesem Konflikt entgegenzutreten, wurden 1969 vom Internationalen Währungsfonds (IWF) sogenannte Sonderziehungsrechte (Special Drawing Rights oder kurz SDR) eingeführt. 1944 war auf der Bretton Woods-Konferenz auf Betreiben des Verhandlungsführers der USA, Harry Dexter White, der US-Dollar - damals goldgestützt - als Internationale Reservewährung durchgesetzt worden. Der Vorschlag des englischen Vertreters, des Ökonomen John Maynard Keynes, eine internationale Verrechnungseinheit (ähnlich der später geschaffenen SDR) zu gründen, war von den USA blockiert

worden, die die starke Rolle des Dollar durchsetzen wollten.

China stellte schon 2009 die dominante Position des US Dollar im internationalen Handel und als Reservewährung in Frage und schlug vor, als Reservewährung die SDR des IMF stärker zu nutzen. Das wurde von den USA als Machtverlust abgelehnt. Bemühungen, das Weltfinanzsystem sicherer zu gestalten, hätte auch für die EU-Staaten große Vorteile. Sowohl die EU als auch China können eine offensivere Politik fahren und im IMF diesbezüglich kooperieren. Abgesehen davon kann man Länder ermutigen, dem Vorbild Russlands zu folgen und den Dollar als Reservewährung durch Euro, RMB oder Gold zu ersetzen.

Wirtschaftskrieg der USA durch extraterritoriale Sanktionen

Neben direkten Sanktionen verhängten die USA auch gigantische Strafen gegen ausländische Firmen (oder Personen), die durch Geschäfte gegen US-Regularien verstießen, und drohten, sie hinter Gitter zu bringen. "Wir machen die Welt aufmerksam: Die Spielchen sind vorbei," sagte Handelsminister Wilbur L. Ross. "Diejenigen, die unsere Wirtschaftssanktionen und Exportkontrollgesetze missachten, werden nicht ungestraft bleiben - sie werden die härtesten Konsequenzen erleiden." Diese aggressive US-Methode um ihre Hegemonie durch völkerrechtswidrige weltweite Anwendung amerikanischen Rechts durchzusetzen, hatte schon katastrophale finanzielle Auswirkungen sowohl auf europäische als auch chinesische Unternehmen.
Die jüngsten Opfer amerikanischer Sanktionen sind der Technologiekonzern Huawei, dessen Finanzchefin Wanzhou Meng verdächtigt wird, gegen amerikanische Sanktionen verstoßen zu haben, viele Unternehmen, die Handel mit dem Iran betrieben haben, sowie Unternehmen, die für Nord Stream 2 gearbeitet haben.

Aufbau von den USA unabhängiger Überweisungssysteme

Als die USA die Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT), die weltweit mit über 10.000 Banken verbunden ist und über deren Leitungen jede zweite große grenzüberschreitende Transaktion läuft, zwangen, die Verbindung zu iranischen Banken zu kappen, gab sich Europa kampfbereit, Überweisungsalternativen für europäische Unternehmen zu schaffen. Mit Sitz in Belgien behauptet SWIFT politische Neutralität, hat sich aber schon in der Vergangenheit vor US-Einflüssen

gebeugt und Transaktionen nach Kuba und in den Iran blockiert. Das SWIFT-Board wird von den weltweit 25 größten Banken gestellt, die USA sind in der Minderheit. Mit der Drohung, Sanktionen gegen Board-Mitglieder und die entsendenden Banken zu verhängen, machten die USA das SWIFT-Management gefügig. Das Unternehmen beugt sich jedem amerikanischen Druck und stellt den USA auch die weltweiten Überweisungsdaten zur Verfügung.

Sogar der deutsche Außenminister Heiko Maas, ein überzeugter Transatlantiker und Amerikafreund, stellte in einem Vortrag fest: „We must increase Europe's autonomy and sovereignty in trade, economic and financial policies." Weiters sagte er, "It will not be easy, but we have already begun to do it." Die EU plante ein System aufzubauen, das unabhängig von SWIFT arbeiten, die Einbindung des Iran ermöglichen und Schnittstellen zu europäischen Banksystemen haben sollte. Nach langer Entwicklungszeit und mehrmaligen Verschieben des Starttermins ging das System INSTEX in Betrieb. Nur gab es keine Transaktionen mehr, da sich die meisten Unternehmen aus dem Iran zurückgezogen hatten und das monetäre Abwicklungssystem auch darauf aufbaute, dass der Iran Exporteinnahmen hat, was durch die US-Sanktionen nicht mehr der Fall war. Man hatte vernachlässigt, sich darum zu kümmern, dass die Geschäfte weiterlaufen und zu überlegen, wie man die Sanktionen gegen die realen Geschäfte umgehen kann.

Europas einzige Antwort gegen extraterritoriale Aktionen der USA ist derzeit die 2018 aktualisierte EU-Verordnung 2271/96 von 1996. Die so genannte Blocking-Verordnung ermöglicht es Wirtschaftsbeteiligten aus der EU, für die durch die extraterritorialen US-Sanktionen verursachten Schäden bei den Urhebern Schadensersatz geltend zu machen. Außerdem werden Urteile ausländischer Gerichte, die zur Durchsetzung der Sanktionen verhängt werden, in der EU nicht anerkannt. Die Verordnung untersagt es Personen aus der EU ferner, sich an diese Sanktionen zu halten, es sei denn, die Kommission hat dies ausnahmsweise genehmigt, wenn durch die Nichteinhaltung die Interessen dieser Personen oder der Union schwer geschädigt werden würden. Die Verordnung ist aber zahnlos, da kein Unternehmen annimmt, es könne von den USA Schadenersatz erhalten, bzw. da viele Unternehmen befürchten, ihre USA-Interessen würden durch eine Inanspruchnahme schwer beschädigt werden.

Das Jacques Delors-Institut machte in einer Studie 2018 einen weitreichenden Vorschlag. In Reziprozität zu US- Sanktionen gegen europäische Finanzdienstleister könnte den Finanzdienstleistern aus einem Drittland, das EU-Unternehmen extraterritoriale Bestimmungen auferlegt, die Geschäftsgenehmigung in der EU verweigert werden. Der wirkungsvolle Vorschlag wurde aber nicht umgesetzt, da man scharfe Reaktionen aus den USA befürchtet hatte.

Es ist grundsätzlich richtig, dass die EU überlegt, wie man die US-Dominanz bei Transaktionen beseitigen kann, hier sollte man aber international kooperieren. So gibt es ja in China bereits das China International Payment System, kurz CIPS, das bereits 33 direkte Teilnehmer und über diese weltweit fast 1.000 Partner hat, mehr als 100 davon aus Europa. Derzeit auf RMB-Transaktionen ausgerichtet, könnte das System sicher auch in andere Währungen ausgeweitet werden oder eine Kopie parallel unter EU-Hoheit laufen.

Im Herbst 2017 startete ein ‚payment versus payment (PVP) system' für RMB und Rubel, in dem gegenseitige Bezahlungen direkt, also ohne Dollar und ohne SWIFT- System, abgewickelt werden können. China wird das System auf andere Währungen ausweiten.

Reduktion der Rolle des Dollars als Handelswährung im Binnen- und Außenhandel

Neben einer von den USA unabhängigen finanziellen Transaktionsabwicklung könnten sich China und Europa beim Ersetzen des Dollars als Handelswährung abstimmen. Ca. 40% der internationalen Zahlungstransaktionen werden in Dollar abgewickelt, ca. 35% in Euro und fast 2% in RMB. Der frühere EU-Präsident Juncker hat schon kopfschüttelnd darauf hingewiesen, dass sogar im europäischen Binnenhandel Dollar statt Euro als Handelswährung verwendet werden. So verrechnet Airbus europäischen Fluglinien und Leasingfirmen gekaufte Flugzeuge in Dollar. Europa sollte eine aggressivere Politik der Euroverwendung einschlagen, China wird nach Prognosen bis Ende 2020 fast 50% des Außenhandels in RMB abwickeln.

Ein lohnendes Gebiet der Zusammenarbeit mit gleich gelagerten Interessen wäre der Öl- und Gaseinkauf. Europa bezahlt 80% der Rechnungen in Dollar. Im März 2018 begann die Internationale Energiebörse Shanghai, Futures Verträge für Rohöl in mit Gold abgesicherten RMB

zu lancieren und Rohölkurse in RMB festzulegen. Beim chinesisch-saudischen Investitionsforum in Beijing im Februar 2019 wurde auch die Weiterentwicklung der Kooperation im Finanzbereich zwischen China und Saudi-Arabien, einem der Gründungsmitglieder der Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) besprochen. Das betrifft die Handelsabwicklung in lokaler Währung statt US-Dollar und die Ausstellung von grenzüberschreitenden Fonds. Allerdings hat Saudi-Arabien gegenüber den USA 'Verpflichtungen' betreffend des 'Petrodollars', der 1974 eingeführt worden war. Saudi-Arabien und andere Öllieferanten stimmten im Austausch gegen US-amerikanische Militärunterstützung zu, ausschließlich US-Dollar als Währung für Ölverkäufe zu verlangen und die Einnahmen in US-Staatsanleihen anzulegen. Die USA sehen durch den gigantischen Ausbau der umweltbelastenden Fracking-Gas-Förderung im eigenen Land keine Abhängigkeit vom Golf-Öl mehr, weshalb ihr Druck auf die OPEC-Länder nachlassen könnte. Die EU und China können gemeinsam auf Saudi Arabien einwirken, die Öl- und Gasverkäufe auf Euro und RMB umzustellen. Sobald die Saudis zustimmen, werden die anderen öl- und gasexportierenden Länder folgen.

Der nächste Schritt Chinas für die Internationalisierung des RMB ist die laut People's Bank of China jederzeit startbare digitale Währung 'Central Bank Digital Currency CBDC'. Das System wird unterstützt durch die globalen Technologiegiganten Alibaba und Tencent und basiert auf der sicheren Blockchain-Technologie. Der CBDC kann das Überweisungssystem SWIFT umgehen, ist schneller und billiger, kann weltweit bei alltäglichen Handels- und Finanzierungstransaktionen sowie als Reservewährung verwendet werden und sich der amerikanischen Überwachung und Kontrolle entziehen.

Reduktion der Abhängigkeit im Export

China bemüht sich, durch Stärkung der Kaufkraft im Landesinneren und Diversifizierung des Exports (Seidenstraßen-Initiative!) die starke Orientierung des Exports Richtung USA zu reduzieren.

In der EU ist die Exportorientierung bis jetzt nicht in Frage gestellt, vor allem nicht in Deutschland. Ganz Deutschland zittert vor den Trump'schen Drohungen, auf Autoexporte verstärkt Zölle einzuheben. Das Thema ist ein Dauerbrenner Trump'scher Durchsetzungsstrategie. Auch wird von anderen EU-Staaten und inländischen Kritikern der Finanzpolitik schon lange gefordert, dass der für andere EU-Staaten oft ruinöse Wettbewerb

aus Deutschland durch Erhöhung der Kaufkraft im Inneren und verstärkte staatliche Investitionen reduziert werden soll und dass die Exporte durch inländischen Konsum und Investitionen ersetzt werden sollen. Die lohndrückende deutsche Wirtschaft und die neoliberale Finanzpolitik bewegen sich jedoch nicht. Eine verstärkte Kooperation Chinas und der EU-Staaten in Drittländern und der Abschluss des seit langem geplanten Investitionsabkommens können beide Wirtschaftsmächte vom Dollar und den USA unabhängiger machen.

Resümee

Die EU-Staaten und China müssen, natürlich jeder für sich, Schritte setzen, um die Schäden aus dem Machteinfluss des US-Dollar zu reduzieren. Verschiedene Währungen und Regionen haben natürlich auch unterschiedliche Interessen. Aber die EU und China können sich bei der Vorgangsweise und Methode für die Stärkung einer multilateralen Währungs- und Wirtschaftspolitik abstimmen und dort, wo es möglich ist, gemeinsam agieren.

***Robert Fitzthum**, geboren 1951 in Wien, studierte Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Wien und arbeitete als IT-Manager und Personalchef in österreichischen Banken und als selbstständiger Unternehmensberater. Er lebt seit 2013 in China. Im Promedia Verlag ist von ihm erschienen: China verstehen. Vom Aufstieg zur Wirtschaftsmacht und der Eindämmungspolitik der USA (2018).*

2020 ist für Chinas Außenpolitik ein Schlüsseljahr

Von Bernhard Seyringer

Politikanalyst

Die "Periode strategischer Möglichkeiten" neigt sich dem Ende zu. Was aber kommt danach?

Das Jahr 2020 ist für Chinas Außenpolitik ein Schlüsseljahr. Die "Periode strategischer Möglichkeiten" zur Realisierung der "moderat-prosperierenden Gesellschaft" (xiaokang shehui) neigt sich dem Ende zu. Der chinesischen Wahrnehmung folgend, wird es in der folgenden Dekade zu heftigen Konfrontationen mit den USA und der EU kommen. Manche halten den "Handelskrieg" bereits für die erste Konfrontationsebene. Die Zeichen mehren sich, dass China versucht, eine möglichst stabile "Verteidigungsposition" zu erreichen, um den "strategischen Wettbewerb" mit den USA bestehen zu können. Die Chancen sind durchwachsen.

Die "Periode strategischer Möglichkeiten"

China betrachtet seit Ende des Kalten Krieges, die Entwicklung der globalen Hierarchie als unvermeidliche und unumkehrbare Entwicklung in Richtung einer "multipolaren Welt" (duoji shijie). Seit den 1980er Jahren ist dieser "Megatrend" fixer Bestandteil sämtlicher Zukunftsprognosen. Eines der einflussreichsten Transformationsszenarien stammt von Chen Qimao, einem Berater von Deng Xiaoping und Jiang Zemin. Dieser Wahrnehmung folgend, verschiebt sich die seit dem Ende des Kalten Krieges gültige "unipolare Ordnung", beschreibbar mit "eine Supermacht und vier Großmächte" (yi chao si qiang) durch den relativen Machtverlust der USA einerseits, und durch aufstrebende Großmächte, wie die EU, Russland, Japan und China andererseits. Durch diese globalen Machtverschiebungen ergibt sich für China eine "Periode strategischer Möglichkeiten" (zhanlue jiyuqi), die von Präsident Jiang Zemin an der Wende zum 21. Jahrhundert reaktiviert wurde.

Während dieser Periode gilt es, basierend auf Deng's berühmtem "Zurückhaltungsgebot" (tao guang yang hui) und der Entwicklung von friedfertigen

Narrativen, wie Hu Jintao's "Friedlichen Aufstieg" (heping jueqi) oder der "Harmonischen Welt" (hexie shijie), mögliche Bedenken über die Folgen des chinesischen Aufstiegs zu zerstreuen, und mittels „Großmachtdiplomatie“ (daguo waijiao) die Bildung von möglichen antichinesischen Koalitionen zu unterminieren.

China räumte sich zur Umsetzung innerer Reformen, Erlangung wirtschaftlicher Stärke und zur Gestaltung eines für den Aufstieg Chinas "wohlwollenden", internationalen Umfelds, den Zeitraum von zwei Dekaden ein.

Der Aufstieg muss, dem Szenario folgend, nach diesen beiden Dekaden erreicht sein, denn danach wird der "Westen" dessen Auswirkungen erkennen, und mit drastischen Gegenmaßnahmen beginnen.

Die außenpolitischen Narrative Xi Jinping’s

Um einen tieferen Blick auf die Ausrichtung der Ära Xi Jinping, am Ende der "Periode strategischer Möglichkeiten" zu erhalten, sollen die zwei außenpolitischen Leitnarrative und die Belt-and-Road, als "Umsetzungsebene" in gebotener Kürze beleuchtet werden: Xi adaptierte für die Beziehung zu den USA das Konzept der "Neuen Form der Großmachtbeziehungen" (xinxing daguo guanxi) im Jahr 2012. Es diente ursprünglich zur Beschreibung der "strategischen Koordination" (zhanlüe xiezuo) mit Russland. Inhaltlich ist es deckungsgleich mit dem (inoffiziellen!) Vorschlag aus den USA, zur Etablierung eines "G2"-Formates, der während des Staatsbesuchs von US-Präsident Obama, im November 2009, von China entrüstet zurückgewiesen wurde.

Nach der globalen Finanzkrise von 2008 fühlte sich die Führung in Peking, mit seiner These des bevorstehenden amerikanischen Machtverlustes erneut bestätigt, und reduzierte die Kooperationsbereitschaft gegenüber den USA drastisch. Die Priorität der Beziehungen zu den USA wurde allerdings schon seit 2004, von der früheren Bedeutung als "Schlüssel aller Schlüssel" (zhongzhong zhi zhong) schrittweise zurückgestuft. Der Grund dafür liegt im globalen Imageverlust, den die USA nach dem Einmarsch in den Irak 2003 erlitten hatten und traditionelle US-Alliierte, wie Deutschland und Frankreich, sich offen gegen eine Beteiligung aussprachen. Für China ein Hinweis für die Auflösung "traditioneller Sicherheitsallianzen". In der strategischen Kultur Chinas, die auf die Zeit der "Streitenden Reiche" (475-246 vor Christus)

zurückgreift, gilt das als Bestätigung für den Niedergang des “Hegemons".

Die Ablehnung von "G2" unter Hu Jintao 2009, beziehungsweise der chinesische Versuch die Obama-Administration mit der Akzeptanz widerrechtlicher Gebietsansprüche im Südchinesischen Meer als Vorbedingung für die Akzeptanz von "G2" zu überrumpeln, dürfte aber in Washington nicht als vertrauensbildend aufgenommen worden sein. Als Xi Obama, das inhaltlich-idente Konzept im Frühjahr 2012 anbot, war die Reaktion verhalten. Seit 2015 wird es nicht mehr öffentlich formuliert.

Die "Schicksalsgemeinschaft" (minyun gongtongti) stammt noch aus der Ära Hu und ist seit 2007 Teil der offiziellen Terminologie. Ursprünglich um die Beziehungen zwischen Taiwan und der Volksrepublik zu beschreiben. Im Kern handelt es sich dabei aber um ein simples Re-Make von Hu's "Harmonischer Welt" von 2005. Xi verwendete es erstmals im April 2013. Das Konzept betont die Bedeutung der "Peripheren Diplomatie" (zhoubina waijiao), das bedeutet die Nachbarstaaten sollen über die "Schicksalsgemeinschaft" als gemeinsamer kultureller Ebene, entlang der Belt-and-Road in eine sino-zentrische Regionalordnung integriert werden. Dieses gemeinsame Wertesystem wird als "Moralischer Realismus" bezeichnet und ist eine Kombination aus Neorealismus und Konfuzianismus. Eine Neuinterpretation des konfuzianischen Hierarchiesystems, das ein kulturelles Wertesystem über den Begriff der Freiheit stellt, Ethik über Gesetz und Elitenführung über Demokratie und Menschenrechte. Eine klare Absage an die universelle Gültigkeit "westlicher" Normen.

Der Kern des "Moralischen Realismus" ist die Annahme, dass eine aufsteigende Macht über kein "wohlwollendes" Umfeld verfügt, so lange es nicht dazu in der Lage ist, das internationale Umfeld mit eigenen Wert-und Normvorstellungen zu gestalten. Das Streben nach globaler Diskursmacht (huayuquan) ist daher unter Xi von großer Bedeutung. Die drei wichtigsten Institute für Internationale Beziehungen Chinas unter Yan Xuetong, Qin Yaqing und Zhao Tingyang arbeiten gegenwärtig daran. Das Streben nach Diskursmacht ist ebenfalls eine Parallele zur Zeit der "Streitenden Reiche”.

Die Belt-and-Road (BRI)

Zweifellos löste die Ankündigung einer "c, von US-Außenministerin Hillary Clinton, im Juli 2011, in Peking Handlungsbedarf aus. Die chinesische Führung stand vor dem Dilemma, die USA nicht aus Asien verdrängen zu können, aber eine

derart offene Wettbewerbsaufforderung auch nicht ignorieren zu können. Xi Jinping entschied sich, im Herbst 2013 mit dem Silk Road Economic Belt und der Maritime Silk Road, ein eigenes, anfangs eher vage umrissenes Konzept zu präsentieren. Die BRI wird als Umsetzungsebene und "Schlüssel" zur Realisierung der "Schicksalsgemeinschaft" präsentiert.

Die BRI ist aber nur bescheiden innovativ: Es existieren wahrscheinlich mehr als ein Dutzend "Seidenstrassen"-Initiativen seit Mitte der 1990er Jahre: von internationalen Organisationen, Japan und Südkorea, der EU und den USA. Die darin formulierten Vorhaben sind teilweise bereits eine Dekade zuvor eingeleitet worden: Die Verbesserung der Beziehung zu den regionalen Nachbarstaaten, der Plan zur Entwicklung der chinesischen Westprovinzen, der Bangladesh-China-Indien-Myanmar Korridor, das Hafenprojekt von Gwadar in Pakistan und viele weitere. Dabei wurde auch auf Entwicklungspläne der Greater Mekong Subregion zurückgegriffen, die zur wirtschaftlichen Stabilisierung nach der asiatischen Finanzkrise 1997/98 entwickelt und 2002 in Phnom Penh beschlossen wurden. Dennoch ist es eine diplomatisch-kluge, kohärente Formulierung sämtlicher außenpolitischer Vorhaben der Ära Xi, mit teilweise beträchtlichem diplomatischem Erfolg.

Bernhard Seyringer *ist Politikanalyst, Strategieberater bei der Agentur leisure communications und Autor von "No more hide and bide. Die diplomatischen Strategien Chinas seit Jiang Zemin"*

YOUR KEY TO SUCCESS
syno
CONSULTING

Konnektivität im Zeitalter der Digitalisierung
Herausforderungen und Perspektiven einer digitalen Kooperation zwischen China, der EAWU, der EU und den USA

Von Dmitry Erokhin

Research Assistant, IIASA

Traditionelle Ansätze zur regionalen Wirtschaftsintegration werden in Zukunft möglicherweise nicht mehr wirksam sein, da digitale Lösungen es Menschen und Unternehmen ermöglichen, direkt miteinander zu kommunizieren, unabhängig von ihren Grenzen. Bestehende internationale Abkommen über Handels- und Investitionsströme berücksichtigen in der Regel nicht die Veränderlichkeit dieser Ströme. Daher ist es notwendig, neue wirtschaftspolitische Grundsätze und Rechtsvorschriften zu formulieren. Um neue Konzepte zu entwickeln, ist es erforderlich, die strategischen Interessen der wichtigsten Akteure in ihrer Außenwirtschaftspolitik und ihren Programmen für die technologische und digitale Entwicklung sowie die Kompatibilität ihrer Interessen und mögliche Streitpunkte zu analysieren.

Digitalisierungsvergleich

Für den Vergleich des Digitalisierungsgrades zwischen Ländern und Regionalzusammenschlüssen (China, die eurasische Wirtschaftsunion, die europäische Union, die Vereinigten Staaten von Amerika) können verschiedene Indikatoren verwendet werden, die in der folgenden Tabelle zusammengefasst sind. Die Tabelle basiert auf dem Ampelsystem: grün – erster

Platz, blau – zweiter, gelb – dritter und rot –vierter. Die Notwendigkeit, verschiedene Indikatoren zu verwenden, ergibt sich aus der Tatsache, dass es keine einheitliche Definition und Messung des Konzepts der Digitalisierung gibt und geben kann. Es erscheint angebracht, verschiedene Aspekte und Dimensionen der digitalen Entwicklung zu betrachten.

Indikatoren	Organisation	Land/ Union	Wert
Gross Domestic Spending on R&D (% of GDP) 2017	Organisation for Economic Co-operation and Development	Zentraleuropa	2.13
		EaU[4]	1.11
		EU	1.96
		USA	2.79
ICT Service Exports (% of Service Exports, BoP) 2017	International Monetary Fund	China	13.07
		EaU	7.82
		EU	12.01
		USA	5.30
ICT Goods Exports (% of Total Goods Exports) 2017	United Nations Conference on Trade and Development	China	27.07
		EaU	0.54
		EU	5.25
		USA	9.50
B2C E-commerce Index (Score) 2019	International Telecommunication Union	China	68.80
		EaU	76.77
		EU	89.21
		USA	91.30
		China	5.60

ICT Development Index (Score) 2017	International Telecommunication Union	EaU	7.04
		EU	8.05
		USA	8.18
Blockchain & Cryptocurrencies Regulation Index (Score) 2018	Flying University (Belarus)	China	5.08
		EaU	5.59
		EU	7.09
		USA	6.04
International Digital Economy and Society Index (Score) 2016	European Commission	China	0.45
		EaU	0.48
		EU	0.59
		USA	0.67
Global Cybersecurity Index (Score) 2018	International Telecommunication Union	China	0.83
		EaU	0.82
		EU	0.86
		USA	0.93
E-Government Development Index (Score) 2018	United Nations Department of Economic and Social Affairs	China	0.68
		EaU	0.79
		EU	0.85
		USA	0.88

[4] Eurasische Union

Number of Patent Filings (Resident + Abroad, Including Regional) 2017	World Intellectual Property Organization	China	1306019
		EaU	33452
		EU	481801
		USA	515180
World Digital Competitiveness Ranking (Score) 2019	International Institute for Management Development	China	84.29
		EaU	67.65
		EU	82.32
		USA	100
Digital Society Index (Ranking) 2019	Dentsu Aegis Network (United Kingdom)	China	3
		EaU	23
		EU	11
		USA	2
The Networked Readiness Index (Score) 2016	World Economic Forum	China	4.20
		EaU	4.51
		EU	5.26
		USA	5.8
ICT Sector Value Added (Millions of Current Euros PPS) 2015	European Commission	China	715248
		EaU	55148
		EU	581361
		USA	704292
Global Innovation Index (Score) 2019	World Intellectual Property Organization	China	0.55
		EaU	0.37
		EU	0.54
		USA	0.62

Gesamt	Grün	Blau	Gelb	Rot
China	4	4	1	6
Eurasische Union	0	0	7	8
EU	1	7	7	0
USA	10	4	0	1

Die Analyse verschiedener Indikatoren lässt den Schluss zu, dass die USA weiterhin digital an der Spitze stehen, China die EAWU überholt hat und die EU in einigen Positionen vom zweiten Platz verdrängt.

Kooperationsfelder

Die Analyse der Digitalisierungsstrategien zeigt, dass die Zusammenarbeit zwischen China, der EAWU, der EU und den USA in erster Linie im Bereich des Austauschs von Ideen und Innovationen erfolgen sollte. Ökonomisch besteht keine Notwendigkeit, viel Geld auszugeben und Technologien neu zu erfinden, die bereits

irgendwo existieren und erfolgreich funktionieren. Es wird empfohlen, erfolgreiche Praktiken und Best Cases aus anderen Ländern/Unionen im Detail zu untersuchen und anzuwenden. Zu diesem Zweck sind die Einrichtung internationaler Forschungsteams und Expertenplattformen, die Bildung von gemeinsamen Forschungs-, Wissenschafts- und Kompetenzzentren, die gemeinsame Förderung der Industrieforschung, die gemeinsame Entwicklung vielversprechender Bereiche der digitalen Wirtschaft und deren Umsetzung in der Produktion empfehlenswert.

Ein weiterer Bereich des Dialogs könnte die Konvergenz der Regulierungsstandards im digitalen Umfeld sein. Es ist von größter Bedeutung, klare und gemeinsame Definitionen der digitalen Technologien, der digitalen Wirtschaft und ihrer Messungen zu formulieren, da Unterschiede im Verständnis es schwierig machen, herauszufinden, was mit einigen Zielen und Strategien gemeint ist, einen gründlichen Vergleich zwischen Ländern und Unionen durchzuführen und den Erfolg oder Misserfolg der Strategien zu bewerten.

Länder und Unionen haben ein ähnliches Endziel – die Wettbewerbsfähigkeit der (digitalen) Wirtschaft zu erhöhen –, formulieren es aber unterschiedlich. Der chinesische Ansatz: "Wir haben so viel getan und werden mehr tun", der europäische Ansatz: "Wir hinken hinterher, wir müssen aufholen".

Es ist wichtig, die Zusammenarbeit in den einzelnen Sektoren auszubauen. Die Schaffung gemeinsamer Regeln für den grenzüberschreitenden elektronischen Handel und der Schutz des geistigen Eigentums sollten zu einer der Prioritäten werden. Zu den Beispielen für digitale Kooperationsprojekte in der Region gehören unter anderem die Freihandelszone EU-Singapur, das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen EU-Japan, die Digitale Seidenstraße, die Digitale Freihandelszone zwischen China und Malaysia, die Daten-Botschaft von Estland in Luxemburg, die Deutsch-Russische Initiative für Digitalisierung der Wirtschaft, das Pilotprojekt Grüner Korridor EU-Russland, die Digital ASEAN-Initiative, das E-Commerce-Abkommen Österreich-China.

Eine detaillierte Analyse dieser und anderer bestehender Abkommen, Projekte und Initiativen ist erforderlich, um die Vorteile und Herausforderungen zu ermitteln, die in einem umfassenderen Abkommen über die digitale Wirtschafts- und Handelskooperation behandelt werden können. Die digitalen Regeln könnten unter anderem die Fragen der Zölle

auf digitale Produkte, der Nichtdiskriminierung digitaler Produkte, der elektronischen Authentifizierung und der elektronischen Signatur, des papierlosen Handels, des Online-Verbraucherschutzes, des Schutzes personenbezogener Daten, des Verbots der Datenlokalisierung und des grenzüberschreitenden Informationstransfers umfassen.

Um die Projekte der zwischenstaatlichen Zusammenarbeit zu testen, ist es möglich, zwischenstaatliche und unionsübergreifende Regulierungssandboxen zu schaffen; das sind spezielle Rechtssysteme, die es Rechtspersonen, die an der Entwicklung neuer digitaler Produkte und Dienstleistungen beteiligt sind, ermöglichen, Experimente zu ihrer Umsetzung in einem begrenzten Umfeld durchzuführen, ohne die Gefahr einzugehen, gegen die geltende Gesetzgebung zu verstoßen.

Der Einsatz digitaler Technologien im grenzüberschreitenden E-Government ist vielversprechend, z.B. beim Zoll oder bei der Ausstellung von E-Visas über das Internet.

Dmitry Erokhin *erwarb seinen Bachelor in Volkswirtschaftslehre an der Universität Bonn. Derzeit absolviert er sein Masterstudium in Economics an der Wirtschaftsuniversität Wien und arbeitet als wissenschaftlicher Mitarbeiter am IIASA im internationalen Forschungsprojekt "Challenges and Opportunities of Economic Integration within a Wider European and Eurasian Space" mit Schwerpunkt auf dem digitalen Handel und der wirtschaftlichen Zusammenarbeit in Eurasien*

Chinas Belt and Road Initiative (BRI) in Afrika

Von Prof. Dr. Andreas Breinbauer

Knapp ein Jahrhundert ist es her, dass Europa Kolonien in der ganzen Welt hatte. Noch um 1914 kontrollierten europäische Mächte 84% der Land- und 100% der Seefläche (Rachmann, 2016:7). Afrika war in besonderem Maße von Europa dominiert. Die europäische Präsenz zeigt sich heute noch immer, wenn man den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen hernimmt, bei dem Frankreich mit ca. 60 Mrd. USD vor den Niederlanden führt, auf den weiteren Rängen folgen die USA und UK, an fünfter Stelle – aber auf der Überholspur – liegt bereits China (Garcia-Herrero u. Xu, 2019a).

Schon in den beiden berühmten Eröffnungsreden zur Gründung der Seidenstraßeninitiative (Belt and Road Initiative, BRI) im Herbst 2013, hat Präsident Xi Jinping Verbesserungen in fünf Kooperationsfeldern formuliert, die man auch als Säulen der BRI bezeichnen kann: Politische Kooperation, Konnektivität und Infrastruktur, Handelsbeziehungen, Finanz- und Finanzierungssysteme sowie Völkerverständigung. Seit 2019 taucht ein weiteres Kooperationsfeld im Bereich Industrie auf (Breinbauer, 2019b:3). Die BRI umfasst damit viele Aspekte, darunter auch wirtschaftliche. Es zeigt sich, dass der Infrastrukturbereich nur ein Teil, aber der am besten sichtbare Bereich der BRI ist (Breinbauer, 2019a:222). Während inzwischen der geografische Geltungsraum der BRI die ganze Welt umfasst, war Afrika neben Europa und Asien bereits seit der Gründung der Seidenstraßeninitiative eine Fokusregion. Von den aktuell 144 Ländern, die mit China im Rahmen der BRI zusammenarbeiten, ist Afrika mit 45 Ländern der am stärksten engagierte Kontinent, noch vor Asien (mit derzeit 44 Staaten).[5]

[5] Eigene Auswertung nach Belt and Road Portal: https://eng.yidai-yilu.gov.cn/info/iList.jsp?cat_id=10076&cur_page=1 (26.2.2020)

Obwohl Afrika den höchsten Bevölkerungszuwachs verzeichnet, ist es erst seit einigen Jahren ein wichtiges Zielgebiet für chinesische Investitionen. Chinas Engagement in Afrika reicht aber mindestens ein halbes Jahrhundert zurück v.a. im Rahmen der „Süd-Süd-Kooperation“ und war lange politisch dominiert. Allerdings gab es bereits in den 1970er Jahren unter Staatspräsident Mao eine Zusammenarbeit mit Tansania im Bereich der TAZARA-Eisenbahnstrecke zwischen Tansania und Zambia (Leavy, 2018:36). Einige Staatsbanken bzw. staatsnahe Banken finanzierten bereits ab 1994 Infrastrukturprojekte, wie etwa die Exim Bank Straßen, Kraftwerke, Pipelines, Telekommunikation. Die CDB (China Development Bank) lieferte Kredite für chinesische Firmen und errichtete einen China-Afrika Development Fund, der Chinesische FDIs (Foreign Direct Investment) in Afrika unterstützen sollte (Doku u. Akuma, 2017:162). Eine neue Dynamik entwickelte sich nach der Jahrtausendwende. Einerseits stieg zwischen 2003 und 2009 der Anteil Afrikas an den gesamten chinesischen OFDI (Outward Foreign Direct Investment) überproportional, andererseits stammten am Höhepunkt der Weltwirtschaftskrise 2008 etwa 70% aller ausländischen Direktinvestitionen in Afrika aus China (Nnanna, 2015:43), eine Entwicklung, die bis dorthin in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur kaum wahrgenommen wurde (Ado u. Su, 2016). Seit dem haben sich die wirtschaftliche Kooperationen Chinas mit Afrikanischen Ländern weiter intensiviert. Der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen aus China in Afrika ist in der Periode von 2013 und bis 2017 um mehr als 50 Prozent (UNCTAD, 2019, 38f) gestiegen. Inzwischen ist China die am stärksten wachsende Quelle ausländischer Direktinvestitionen in Afrika.

Derzeit sind es vor allem staatliche und staatsnahe Unternehmen (SOEs), die im Rohstoff-, Agar-, Bau-, Infrastruktur- und Bergbausektor tätig sind. Diese haben durch ihre Einbettung in das kommunistische Parteiensystem über den staatlichen Bankensektor einen privilegierten Zugang zu Kapital, zu günstigen Konditionen und einen bevorzugten Zugang zu Kapitalmärkten (Buckley, 2019). Daneben sind aber mehr als 10.000 kleinere und mittlere Unternehmen aktiv, drei Viertel von ihnen sind erst im vergangenen Jahrzehnt in Afrika angekommen (Leavy, 2018). Chinas Investitionen und Projektfinanzierung gehen vor allem in den Energie- und Infrastruktursektor, sowohl im Hinblick auf M&As (Merger & Acquisitions) als auch hinsichtlich Greenfield Investments (Garcia-Herrero und

Xu, 2019a). Mit Ausnahme eines relativ kleinen Teils der Greenfield-Investitionen in das verarbeitende Gewerbe ist der Großteil der chinesischen Investitionen oder Kredite (im Fall der Projektfinanzierung) auf Chinas strategische Ziele ausgerichtet, nämlich die Sicherung des Zugangs zu Ressourcen und die Nutzung der eigenen Überkapazitäten in den Bereichen Bau und Transport.

Gingen und gehen mit dem Engagement westlicher Unternehmen vielerorts auch Befürchtungen einer neo-kolonialistischen geprägten, kulturellen und ökonomischen Kontrolle einher, die langfristig keine nachhaltig positive Entwicklung in Afrika erwarten lassen (Okum u. Fee, 2019:363), so richtet sich derartige Kritik inzwischen auch an chinesische Investoren. Kritisiert wird etwa, dass das verstärkte Handelsvolumen und die Investitionen teilweise heimisches Gewerbe und Industrie verdrängen. Der Import aus China hätte den Import aus dem Rest der Welt zurückgedrängt bzw. substituiert (Sekakela, 2016:19). Einige Studien belegen, dass durch den Ausbau der Handelsbeziehungen durch den verstärkten Import chinesischer Waren heimische (afrikanische) Firmen im jeweiligen Sektor unter Druck kommen und dadurch Arbeitslosigkeit befördert werde (Nnanna, 2015:41). In der Textilindustrie Südafrikas gingen durch chinesische Importe mehrere zigtausende Arbeitsplätze verloren (Doku u. Akuma, 2017:163). Natürliche Ressourcen würden ausgebeutet, es komme zu einem Ersatz einheimischer Arbeitskräfte und Produzenten und zu einem verringerten technologischen Wachstum (Larue, 2019:50). In der Gesamtschau kann man sagen: In jenen Sektoren, in denen afrikanische und chinesische Unternehmen direkt konkurrieren, kommt es tendenziell zu einem Rückgang der Produktion in Afrika (Doku u. Akuma, 2017:363). Auf der anderen Seite sind diese Phänomene nicht neu und waren auch bereits vor dem chinesischen Engagement sichtbar: Nigeria, z.B., wird heute als erdölproduzierendes Land gesehen, während in den 1980er Jahren noch die Textilindustrie die wichtigste Industriebranche war. Zur Jahrtausendwende waren fast alle Textiljobs verschwunden. Verursacht wurde dies u.a. durch eine kurzsichtige bzw. verfehlte Politik und nicht zuletzt durch den zunehmend globalen Verdrängungswettbewerb (Leavy, 2018).

Beim Infrastrukturausbau ist China besonders engagiert, wobei ein nicht unwesentlicher Teil über Kreditfinanzierung erfolgt. In den Jahren ab der

Weltwirtschaftskrise betrug der Anteil Afrikas zwischen 20% und 40% aller chinesischen Overseas-Infrastruktur-Projekten, die mit chinesischen Krediten finanziert werden (Garcia-Herrero u. Xu, 2019a). Ein Beispiel ist der Doraleh Container Terminal in Djibouti, der seit 2018 gebaut wird und auf 3 Mrd. USD projektiert ist. Dijbouti gilt insofern als ein Beispiel, das Kritiker auf den Plan ruft, als durch diese kreditfinanzierten Infrastrukturmaßnahmen die Fremdverschuldung von 49% im Jahr 2014 auf 71% im Jahr 2018 gestiegen ist (Barisitz, 2020:13). Weitere wichtige Infrastrukturprojekte sind der Mombasa-Nairobi-Express der zwischen 2013 und 2017 um 3,2 Mrd. USD vorwiegend über die Eximbank finanziert wurde und die Addis Ababa-Dijbouti Bahn (2012-2018) um 4 Mrd. USD (Exim, CDB; ICBC). Beim letztgenannten Projekt wurden im Unterschied zu anderen chinesischen Vorhaben, bei denen wenig Verflechtung mit der heimischen Wirtschaft zu beobachten war, 25.000 einheimische Bauarbeiter beschäftigt.

In der Literatur werden zudem weitere positive Effekte des chinesischen Engagements genannt: Doku u. Akuma (2017: 170) fanden heraus, dass 1% mehr Bestand an chinesischen Auslandsinvestitionen in Afrika einen Effekt von ungefähr 0,6% BIP-Wachstum zur Folge haben, d.h. chinesischen Investitionen haben demnach einen positiven Effekt auf das Wirtschaftswachstum in Afrika.
Auch kurzfristig positive Effekte werden in vielen Studien identifiziert. Zum Beispiel die Investitionen in Telekommunikation durch ZTE (4G Netz) in Äthiopien bzw. der Ausbau des Mobilfunknetzes von Huawei im Jahr 2013, Wasserkraftwerke in Äthiopien, das Transportnetzwerk in Mozambique, die Investitionen in die Pan-Afrikanische Autobahn, die Zambia, Südafrika, Zimbabwe und die VR Kongo verbindet (Larue, 2019:50).

Die afrikanischen Länder profitierten durch die zunehmenden OFDI aus China von einer größeren Verfügbarkeit von Waren zu günstigen Preisen, wie z.B. Transportfahrzeuge (RSA, Kenia, Äthiopien, und Nigeria), Autos (RSA, Nigeria, Kenia, Ghana), Textil und Kleidung (RSA, Ghana, Nigeria, Mauritius, Gambia) oder Reis (Nigeria, RSA, Elfenbeinküste). Afrika generierte günstigere Infrastrukturentstehungskosten über die chinesischen Bauunternehmen (Doku u. Akuma, 2017:163). China hat auch die Schulden in strategisch wichtigen Ländern einfach gestrichen (Yin u. Vaschetto, 2011 nach Ado u. Su, 2016:45) sowie einige (im Unterschied zu Kreditprogrammen des IWF und der Weltbank) bedingungslose

Kredite und Verträge mit afrikanischen Staaten abgeschlossen (Ado u. Su, 2016:45).

Weitgehende Übereinstimmung herrscht, dass es einen objektiven Bedarf an Infrastrukturentwicklung in Afrika gibt und China diesen Bedarf rasch adressiert hat. Wu und Cheng (2010) argumentieren außerdem, dass die afrikanischen Staaten von der entwicklungsorientierten Politik Chinas viel lernen könnten, weil diese dort zu einer signifikanten Armutsreduktion geführt hat (nach Ado u. Su, 2016:45). Optimisten sehen in der rasanten, durch Industrialisierung vorangetriebenen Entwicklung Chinas ein Vorbild für die Industrialisierung Afrikas. Die McKinsey-Beraterin Irene Sun glaubt, dass China hier wertvolle Beiträge zur Industrialisierung leisten kann. Sun verweist auf eine McKinsey- Studie, in der 1.000 chinesische Firmen in Afrika interviewt wurden. Demnach waren 89% der Beschäftigten Afrikaner und im Industriebereich sogar 94% (Leavy, 2018:41). Afrika, so meint Sun, könne die nächste Fabrik der Welt werden. Vor allem Äthiopien, neben Südafrika der wichtigste afrikanische Partner Chinas, geht diesen Weg und folgt dem chinesischen Modell. Offen bleibt aber vielfach, wie dieser Strukturwandel nachhaltig und inklusiv gestaltet werden kann. Dazu sollten wohl einerseits die Potenziale der Binnennachfrage stärker die für lokale Wertschöpfung genutzt und andererseits eine zukunftsträchtige Exportorientierung gefördert werden.

Wie wird die BRI in Afrika medial wahrgenommen? Im weltweiten Vergleich überdurchschnittlich gut, in Botswana ist die veröffentlichte Zustimmung sogar die höchste weltweit (unter 130 untersuchten Ländern von Garcia-Herrero u. Xu, 2019b). Die in diesem Sample zweitgrößte Zustimmung in den Medien zur BRI herrscht übrigens in den Niederlanden, dem europäischen Land mit dem größten Investitionszuwachs in Afrika.

Literatur:

Ado, Abdoulkadre u. Su (2016): China in Africa: a critical literature review. In: Critical Perspectives On International Business 12(1):40-60.

Barisitz, Stephan (2020): China`s New Silk Road: a stocktaking update and economic review (2017-2019). ÖNB.

Breinbauer, Andreas (2019a): The Chinese Belt and Road Initiative and its Implications for Europe. In. Breinbauer, Andreas , Brennan, L.ouis, Jäger, Johannes, Nachbauer, Andreas und Nölke, Andreas (Hrsg.): Emering Multinationals and Europe. Challenges and Strategies, 213-236.

Breinbauer, Andreas (2019b): Sechs Jahre chinesische Seidenstraßeninitiative – Chancen, Risiken und Strategien für Europa. ÖFGE Policy Brief.

Buckley, Peter (2019): China goes global: provenance, projection, performance and policy.

International Journal of Emerging Markets 14(1), 2019: 6-23.

Doku, Isaac u. Akuma, John (2017): Effect of Chinese foreign direct investment on economic growth in Africa. In: Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies. 10(2):162-171.

García-Herrero, Alicia u. Xu, Jianwei (2019a): China´s investment in Africa. What the data really says and the implications for Europe. https://bruegel.org/2019/07/chinas-investment-in-africa-what-the-data-really-says-and-the-implications-for-europe/ (2020-02-19).

Garcia-Herrero, Alicia u. Xu, Jianwei (2019b): Countries' Perceptions of China's Belt and Road Initiative: A Big Data Analysis, HKUST IEMS Working Paper No. 2019-59, Hongkong February 2019.

Larue, Patrick (2019): The determinants of Sub-Saharan African attitudes towards Chinese FDI. In: Journal for Chinese Economic and Foreign Trade Studies 12(1):40-54.

Leavy, Brian (2018): Will China`s Entrepreneurial migrant managers awaken Africa´s dream of becoming the next factory of the world. Interview with Irene Yhan Sun. In: Strategy & Leadership, 46(1):36-42.

Nnanna, Joseph (2015): Is China´s Investment in Africa good for the Nigerian Economy? In : Journal for Chines Economic and Foreign Trade Studies 8(1):40-48.

Okumu, Charles Onjumi u. Fee, Anthony (2019): Understanding the impacts of Chinese Business Activity in Keny from the Perspective of Locals. An Exploratory Field Study. In: Critical Perspective on International Business 14(4):361-389.

Rachman, Gideon (2016): Easternization. Asia´s Rise and America`s Decline. Form Obama to Trump and Beyond. Other Press. New York.

Sekakela, Kedibonye (2016): The impact of trading with China on Botswana´s Economy: In: Journal for Chinese Economic and Foreign Trade Studies 9(1):2-23.

UNCTAD (2019): World Investment Report 2019.

Der Autor:

Prof. Dr. Andreas Breinbauer *ist Rektor der Fachhochschule des BFI Wien und leitet dort auch die Bachelor- und Masterstudiengänge "Logistik und Transportmanagement". Außerdem ist er der Vizepräsident der Österreichischen Fachhochschul-Konferenz (FHK). Zu seinen Forschungsschwerpunkten zählen Supply Chain Management, Logistik und Transportwirtschaft sowie internationale Wirtschaft und Standortforschung, mit Schwerpunkt Emerging Market Multinationals. Seit 2014 beschäftigt er sich intensiv mit der chinesischen Seidenstraßeninitiative (Belt and Road Initiative).*

Eben ist im Springer-Verlag sein Buch "Emerging Market Multinationals and Europe. Challenges and Strategies" publiziert worden (hrsg. gemeinsam mit Louis Brennan, Johannes Jäger, Andreas Nachbagauer und Andreas Nölke). Die Buchpräsentation wurde Covid-19 bedingt verschoben.

https://www.springer.com/de/book/9783030312909?gclid=EAIaIQobChMI-6Xazq-_6AIVia3tCh2SRgRtEAYYAiABEgIoDvD_BwE

纳 嘉 咨 询

NADJA DIENSTLEISTUNGSGESELLSCHAFT M.B.H.

Zwischen China und Österreich:

- Hochschulkooperationen
- Staff Mobility Programme
- Schüler- und Studentenaustausch
- Bildungs- und Kulturzusammenarbeit
- Summer Camps & Schulsportwettbewerbe
- Vermittlung von Unternehmenskooperationen

www.nadjagmbh.org
office@nadjagmbh.at

China auf dem Weg in eine multipolare Weltordnung

Von Herbert E. Martin

Präsident IGPI Vienna – Geopolitisches Institut

Globales

Die Welt ist im Umbruch und bewegt sich von der nach Zbigniew Brzezinski gedachten unipolaren Weltordnung – "NWO" - als Diktat der USA, zu einer multipolaren Weltordnung, in der heute bereits China ein wichtiger und strategischer Partner ist.

Die USA und China befinden sich in einem brutalen Wirtschaftskrieg, der die gesamte Weltwirtschaft in Gefahr bringt und nachhaltig verändern wird. Das Wort Handelskrieg ist per Definition nicht richtig, einfach zu nett.

Die Corona Epidemie, jetzt Pandemie, spielt in dieses globale, geopolitische Machtstreben hinein. Die Frage ist, wer hat diesen Konflikt ausgelöst, wer profitiert davon? Ist das die neue Art der Kriegsführung? Währungskrieg, Cyberkrieg, Bakteriologische Kriegsführung?

China zeigt auch in diesem Corona Krieg äußerst effiziente Gegenmaßnahmen und hilft auch anderen Ländern in dieser Krise.

Dieser Wirtschaftskrieg zwischen den USA und CHINA bringt Europas Wirtschaft in größte Gefahr. Europa wird zum Spielball im Konflikt einer multipolaren Weltordnung.

Um die politische Dimension des Wirtschaftskrieges besser verstehen zu können, werfen wir einen Blick auf Chinas Geschichte.

Chinas Geschichte

China gehört zu den ältesten Zivilisationen und Hochkulturen der Menschheit und musste viele Jahrhunderte lang, immer wieder kriegerische Demütigungen hinnehmen. China hat in der Geschichte nie andere Völker und Staaten
angegriffen. Wurde aber immer wieder angegriffen.

Die Chinesische Mauer war Schutz vor den nordischen Reitervölkern, wurde trotzdem im 13. Jahrhundert von den Mongolen und im 17. Jahrhundert von den Mandschuren durchbrochen.

Der erste verlorene Opiumkrieg wurde mit dem Verlust von Hongkong an Großbritannien besiegelt.

Nach dem Zweiten Opiumkrieg waren es England und Frankreich die großen Teile

der chinesischen Wirtschaft plünderten. Das führte zu Massenarmut in China.
Auch der verlorene Boxeraufstand von 1900 war ein Bespiel der Demütigung durch ausländische Mächte.
Im 2. Weltkrieg eroberte Japan weite Teile von China, Shanghai und auch Hongkong.
Mit dem Sieg der Kommunisten im chinesischen Bürgerkrieg und der Ausrufung der Volksrepublik China durch den Vorsitzenden Mao Tse-Tung stabilisierte sich Chinas Wirtschaft. Ein klares Signal von Chinas neuer Macht war die Übergabe von Hongkong von Großbritannien an China am 1. Juli 1997.

Chinas neue Stärken

China erhob sich wie der Phönix aus der Asche und entwickelte mit straffer Führung, Disziplin, Weitsicht und globalem Denken enorme Stärken.
Chinas Stärken sind so vielfältig und hoch präzise und China wird immer mehr zu einem mächtigen globalen Player.
CHINA hat 2 starke Partner – Russland und die ZEIT. Russland- gleich nebenan, mit seinen enormen Rohstoffreserven, die China für die Wirtschaft benötigt, und die ZEIT in der China in neue Infrastrukturprojekte weltweit investiert. Die riesigen Dollar Reserven sind die Grundlage dafür.
Die geopolitische Partnerschaft zwischen China und Russland, speziell in den Vereinten Nationen, zeigen diese Stärke auf.
Es gibt einen roten Faden ALLER weltweiten Konflikte. Hier sind China und Russland zusammengeschweißt. Beginnend in Libyen, Syrien, Iran, Venezuela, Nord-Korea, Afrika, USA und im Pazifischen Ozean.
Technologisch übernahm China in vielen Bereichen die Welt-Führerschaft. Die Grundlagenforschung ist richtungsweisend für zukünftige Entwicklungen Chinas in der Automotiven Welt, wie z.B. Taxi-Drohnen; in der Kommunikation mit G5; sowie höchster Qualität in der modernen Fertigung. Auch in der Produktion von Medikamenten ist China führend, das merkt man jetzt in der Corona Krise deutlich.
Seit ca. 30 Jahren sichert sich China weltweit Rohstoffe, Seltene Erden, als Grundlage für Hightech-Fertigung in der Elektronik und Rüstung.
Weltweite Absicherung von Landwirtschaftsbereichen sind eine wesentliche Grundlage der Versorgung mit Nahrungsmittel für die wachsende Bevölkerungszahl in China und auf unserem Globus.
China investiert in Afrikas Infrastrukturprojekte, in die Rohstoff- Industrie, aber auch in die Entwicklung im Hightech Bereich. China baut weltweit die modernsten Eisenbahnsysteme.

BRICS

Wirtschaftspolitische Zusammenschlüsse wie BRICS – Brasilien-Russland-Indien-China-Süd Afrika, mit dem Sitz in Shanghai, zeigen die Dimension auf, mit der die Volksrepublik China denkt.

Die Stärke von BRICS wird in der ausgewogenen Struktur, wirtschaftsbasierend, sein. Sowohl Rohstoffe und auch Grundstoffe für die Lebensmittelproduktion haben Priorität.

SCO – Shanghai Cooperation Organisation

Die SCO wurde 2001 mit Sitz in Peking gegründet und hat den Schwerpunkt in der Sicherheits-, aber auch in der Wirtschaftspolitik sowie der Stabilität in der Region. Die SCO vertritt ca. 40% der Weltbevölkerung und hat Beobachterstatus in den UN.

Die Koordination dieser Militärischen Verbindung SCO und dem gemeinsamen Manöver von Russland, China und Indien mit 128.000 Mann, zeigen dass die SCO in der Welt wahrgenommen werden muss.

Chinas YUAN

Überraschend hat China als Reaktion auf den Druck der USA im Juni 2010 eine größere Flexibilität der Landeswährung Renminbi angekündigt.

Die Dollarbindung des Renminbi, auch Yuan genannt, wurde auf dem Höhepunkt der Finanzkrise im Jahr 2008 eingeführt.

Immer mehr Länder in Handelsbeziehungen mit China fakturieren in YUAN.

Beispiel **QATAR**. Der neue Emir in Qatar – H.E. Tamim bin Hamad Al Thani konnte die langjährigen Verhandlungen seines Vaters für LNG- Liquid Natural Gas - Lieferungen nach China finalisieren. China bezahlt das von Qatar an China gelieferte LNG in YUAN, nicht in USD. Zum Zorn der USA, wieder ein Land, dass sich teilweise vom US-Dollar entfernt. Das ist auch der Hauptgrund für den Qatar "Konflikt".

Chinas Transportwege

China investiert die enormen Dollar Reserven in Infrastrukturprojekte wie die RBI – Road & Belt Initiative und zeigt der Welt sehr klar, wie moderne Logistik im Transportwesen funktioniert. Ein atemberaubendes Projekt, das rein auf Handelsbasis,

Partnerschaften mit vielen Ländern auf unserem Globus schafft. Straßenverbindungen von China, unter Einbindung fast aller asiatischen Länder, durch Arabien bis nach Europe, und weiter nach Afrika bis Südafrika. Mit neuen Zugverbindungen und Schiffsrouten wird die Wirtschaft in den angeschlossenen Ländern stabilisiert, stimuliert aber auch zum Teil beherrscht. Ein neues Geben und Nehmen entsteht.

Europa inklusive. Europa kann ein großer Partner und Gewinner der Road & Belt Initiative sein, muss aber die Chance einer Partnerschaft ergreifen können.

CHINA und der Pazifische Raum

Chinas sichert sich Einfluss im Pazifischen Raum. Im Pazifik prallen die Interessen China´s gegen das alte Hegemoniestreben der USA deutlich aufeinander.

Neue Inseln unter Kontrolle von China weisen die USA in die Schranken. Neue Investments von China in Indonesien mit einem Volumen von 24 Millionen USD schaffen eine wirtschaftliche Bindung. Die Waffenlieferungen von Russland an **Indonesien** lassen darauf schließen, dass sich Indonesien im Pazifischen Raum neu orientiert.

Www.igpi.cc

Für China ist der Seeweg in Chinesischen Meer ein wichtiger Faktor der generellen Bewegungsfreiheit, wirtschaftlich aber auch militärisch. Die enormen Rohstoffe, die im Chinesischen Meer zu erobern sind, wird China für sich beanspruchen.

In **Australien** hat sich China einen Großteil der Rohstoffe gesichert und 2017 in Australien 68 Milliarden USD investiert.

In **Venezuela** haben China und Russland enorme Summen in die Infrastruktur, auch in die Ölindustrie investiert. Daher war der Schulterschluss von China und Russland ein klares Signal an die USA, dass Venezuela für das Kolonialstreben – Hegemonie genannt – nicht zur Verfügung stehen wird. China und Russland haben die Vormachtstellung der USA gebrochen und die Welt konnte zusehen.

RESUMEE – CHINA wird sich nie mehr von ausländischen Mächten diktieren lassen. EUROPA könnte ein starker strategischer Partner unter „EURASIA“ sein.

Herbert E. Martin *ist seit Jahrzehnten als Geopolitik- und Sicherheitsberater für Regierungsprojekte weltweit tätig.*

Er leitet das Geopolitische Institut – IGPI Vienna und bietet Geopolitik- Analysen, Workshops, Tagungen und Kongresse, gekoppelt mit Geschichtlichem Hintergrund an.

MITGLIEDSCHAFT

AUSTRIAN CHINESE
BUSINESS ASSOCIATION

Wir möchten Sie einladen, aktiv die Arbeit der Austrian Chinese Business Association mitzugestalten und mit Ihrer Mitgliedschaft zu unterstützen.

Es bestehen 3 Möglichkeiten der Mitgliedschaft bei ACBA:

Förderndes Mitglied:	ab	EUR 3.000
Korporatives Mitglied*:		EUR 1.000
Persönliches Mitglied**:		EUR 350

*Bei der korporativen Mitgliedschaft ist das Unternehmen bzw. die juristische Person Mitglied.
**Bei der persönlichen Mitgliedschaft ist die natürliche Person Mitglied

Mit Ihrer Mitgliedschaft bei der ACBA erhalten Sie exklusiven Zugang zu wirtschaftsrelevanten China – Informationen und spezifischen berichten, die den jeweiligen Bedürfnissen der Mitglieder angepasst werden, sowie einem tragfähigen Netzwerk Schnittstelle zwischen China und Österreich agieren.

Weitere Details siehe: www.acba.at/mitgliedschaft/

zanger *bewegt*

URHEBERRECHT – MEDIENRECHT – WETTBEWERBSRECHT – WIRTSCHAFTSRECHT - FAMILIENRECHT – FREMDENRECHT – GESELLSCHAFTSRECHT – GEWERBERECHT – KARTELLRECHT – MARKENRECHT – TELEKOMMUNIKATIONSRECHT – ARBEITSRECHT – ONLINE-RECHT – VERGABERECHT

NEUER MARKT 1, 1010 WIEN
T: +43 1 512 02 13
F: +43 1 513 48 07
OFFICE@ZANGER-BEWEGT.AT

Impressum

Austrian Chinese Business Association
Neuer Markt 1
A-1010 Wien
Telefon: +43 1 512 02 13

E-Mail: office@acba.at
Internet: www.acba.at

Redaktion: David Wang
Übersetzung: Zhang Hongge, Nan Pustelnik-Zhao

Erscheinungsdatum: Juni 2020
Preis: 15 €

Anmerkung:
Alle in diesem Jahresbericht getätigten Aussagen geben die Meinungen der jeweiligen AutorInnen wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Austrian Chinese Business Association dar.