

China-Text Übersicht

Dr. Uwe Hermanns, 10.08.2020

Mein China-Text

- Versucht eine sachliche Analyse von China Wirtschaft aus einer dynamisch-ordoliberalen Sicht der Wirtschaft.
- Stellt die These auf, dass China (noch) **nicht dominant oder technologisch führend ist**, deshalb ist noch Zeit die Lage zu analysieren und in Ruhe zu verhandeln.
- Die Direktinvestitionen Chinas sind noch relativ begrenzt (auch weil die Investitionskontrolle u.a. USA CFIUS viele Investitionen verboten hat). Es sind Direktinvestitionsschwerpunkte erkennbar, etwa bei einfachen und mittelschwer zu produzierenden Autoteilen oder im Bereich Medizintechnik.
- Es sind Produktionsschwerpunkte Chinas zu erkennen, bei Elektronikgütern: Monitoren aller Art, Handys, Inputgüter für die Handyhersteller, Überwachungstechnologie, Haushaltsgüter, Baumarktbedarf, sodann Medikamente, Eisen- und Stahl, Aluminium, Baumaschinen, eher binnenorientiert sind aber Kabelhersteller, Internet- und IT-Dienstleistungen, staatliche Telekommunikations- und Baufirmen, die etwa auf den Eisenbahnbau spezialisiert sind oder staatliche Schwerindustriefirmen.
- und man kann darauf basierend Chinas technologische Fähigkeiten einzuschätzen, die teils noch auf einfachem und mittleren Niveau liegt, einige Firmen liegen zwischen mittlerer Technologie und Hochtechnologie. Auch mit einfacher und mittelkomplexer Technologie kommt China sehr weit, China ist stark geworden, allerdings kommen wir mit unseren hochtechnologisch ausgerichteten Firmen ebenfalls noch sehr weit.
- China ist die Werkbank der Welt, wir sind aber ebenfalls noch die Werkbank der Welt, nur etwas automatisierter und mit mehr Hochtechnologie und **selbst die Entwicklungsländer verfügen noch über verarbeitende Industrie**. Auch Entwicklung ist, trotz China, weiterhin möglich ...

Was bleiben muss ...

- Die WTO muss weiter bestehen bleiben, u.a. aufgrund ihrer wichtigen sicherheitspolitischen Funktion, d.h. sie ermöglicht Märkte, die es den Ländern möglich machen existentiell wichtiger Güter kaufen zu können, ohne von Staaten abhängig zu sein. Dies hatten Franklin D. Roosevelt und Cordell Hull erkannt, als sie die Vorläuferorganisation der heutigen Welthandelsorganisation (WTO), das GATT gegründet hatten.
- Die WTO muss weiter als Institution des ‚embedded liberalism‘ bleiben, die eine politische Regulierung von Globalisierung ermöglicht, also Liberalisierung und Offenheit mit Schutz und entwicklungspolitische Spielräumen kombiniert.
- **Kritik / Politikempfehlung: es muss eine Lösung für das Problem China gefunden werden, ohne entwicklungspolitische Spielräume ganz in Frage zu stellen bzw. ohne neoliberale Regeln einzuführen, die etwa Subventionen ganz verbieten können, hier gibt es bereits sehr strenge Regeln im Trans-Pacific-Partnership Abkommen, welches bisher aber nicht aktiv ist, und in Freihandelsabkommen, darunter der EU, die Subventionen nur beim vorliegen eines glaubwürdigen Restrukturierungsplans akzeptieren.**
- wenn irgendwie möglich, sollten auch andere Länder und vor allem auch schwache Entwicklungsländer ihre Probleme mit China artikulieren, um eine internationale Reaktion besser abzustimmen
- Obwohl es in China viele Spezialfälle gibt und die Entwicklung von China fortgeschritten ist, sollte man versuchen, in einer möglichen WTO-Reform der Subventionsregeln für Staatskonzerne breit anwendbare Regeln zu finden, die auch für andere Länder gelten können, die Staatskonzerne benutzen, wie Rußland, Indien, Vietnam, Indonesien bzw. diverse andere Länder, damit auch diese Länder im 21. Jhd. weiter an der Weltwirtschaft teilhaben sollen.
- China hat den beideseits vorteilhaften China-Bargain in den letzten Jahren verändert, weil es ein intransparentes System möglicher staatliche Subventionen und staatlichen Einflusses auf die Wirtschaft etabliert hat, deshalb dürfen wir Forderungen an China stellen, aber der Gesprächsfaden darf nicht abreißen.

Was bleiben muss ...

- Offenheit und Schutz kann kombiniert werden, dies zeigen die Regeln der WTO, die handelspolitische Maßnahmen ermöglichen. Die EU spricht aktuell von einer ‚**Open Strategic Autonomy**‘.
- Seit Jahrzehnten schon werden handelspolitische Maßnahmen wie Antidumpingzölle, Ausgleichszölle gegen Subventionen und die Schutzklausel eingesetzt, wenn durch Exporte Schädigung der heimischen Industrie sichtbar wird. Beispiel USA: schon während der Amtszeit von U.S. Präsident Obama, 2015, wurden Importe aus China im Wert von 35 Mrd. US\$, das waren 7 % der damals 500 Mrd. Importe aus China durch in der WTO erlaubte Handelsbarrieren, d.h. Antidumping-, Antisubventionszölle und die Schutzklausel beschränkt.
- Die Kritik an der WTO am Punkt handelspolitischen Schutzmaßnahmen geht fehl: die Nutzung dieser Maßnahmen wurde nicht durch eine zu übergriffige Regelauslegung durch die WTO-Streitbeilegung zu stark eingeschränkt:
 - > Beispiel: EU Fahrradmarktordnung, hier wird die EU Fahrradindustrie geschützt
 - > Beispiel: EU Alufelgen und Reifen
 - > Beispiel: seit 25 Jahren wird die EU Silikonindustrie durch Antidumpingzölle geschützt, weil in China in diesem Bereich Firmen subventioniert werden und hohe Überkapazitäten vorliegen.
- **Kritik / Politikempfehlung: die EU benötigt mehr ‚Case Handlers‘ für diese Fälle.**

Bruttonsozialprodukt (BSP)-Vergleich

- China weist 2018 ein BSP von 13.608 Mrd. US\$ auf, Deutschland 3.947 Mrd. US\$, und die USA 20.544 Mrd. US\$, kurz: China hat die USA noch nicht überholt.
- China hat ein 3-faches BSP von Deutschland, dies bedeutet aber bei 1,4 Mrd. Menschen ein niedrigeres Pro-Kopf-Einkommen, es steht bei 18.336 US\$, in Deutschland liegt es bei: 53.074 US\$, in den USA bei 62.794 (Kaufkraft-Parität).
- Von den Staaten mit hohem Einkommen, die insgesamt ein BSP von 54.206 Mrd. haben, kommt China damit auf 25 %. Die Länder mit hohem Einkommen haben darauf bezogen aber immer noch einen Anteil von 75 %.
- Zählt man die Länder mit mittlerem Einkommen dazu, kommt China auf noch deutlich geringere Anteile am weltweiten BSP, hier kommt man auf 11 %.

Weltweiter Vergleich der F&E-Ausgaben

- In der Forschungs- und Entwicklungsdatenbank (F&E) der Europäischen Kommission, in der 2500 Firmen weltweit verzeichnet sind, wird für 2018 insgesamt US\$ 823 Mrd. F&E auf Firmenebene verzeichnet.
- Davon kommt die USA auf 38 %, die EU auf 25,3 %, Japan auf 13,3 %, China auf 11,7 %, Südkorea auf 3,8 % und die Schweiz auf 3,5 %.
- Privat von Firmen finanziertes F&E beträgt bei deutschen Firmen 82,9 Mrd. US\$, die chinesische Firmen liegen bei 96 Mrd. US\$, darunter befinden sich aber großen staatlichen, teils binnenorientierten und die Internet-Firmen, die bis auf Alibaba, auch binnenorientiert sind.
- Bei F&E-Ausgaben sind auf den ersten Blick hoch, dennoch kann man dies als **relative Schwäche** Chinas ansehen. Denn seine F&E-Ausgaben liegen auf einem Niveau wie Deutschland, China hat aber ein 3-faches BSP, müsste also, um mit Deutschland gleichzuziehen, dreimal so hohe F&E-Ausgaben haben.

China: Handel mit verarbeiteten Produkten

- China ist nach den bisherigen Kriterien jedenfalls noch nicht dominant, ist auffällig, dass China überall dabei ist, und bei Textilien, Bekleidung und Office und Telekom hohe Anteile hat.
- Insgesamt nimmt China aber eine sehr starke Position bei den gesamten Zahlen für **Exporte verarbeiteter Produkte** einnimmt, China kommt hier insgesamt auf 30 % innerhalb der Top-10 (Zahlen für 2017, ausgeklammert Re-Exporte durch Hongkong, dadurch wäre die Zahl etwas höher):
- Exporte verarbeiteter Güter: China 2132 Mrd., EU 1720 Mrd. (ohne innereuropäischen Handel), USA 1126 Mrd., Japan 604 Mrd., Korea 511 Mrd., Mexiko 333 Mrd., Singapur 277 Mrd., Taiwan 269 Mrd., Kanada 206 Mrd. (die Exporte der Länder ohne China liegen gemeinsam bei 5046 Mrd.).
- Ein 30 % Anteil an den Exporten ist eine sehr starke Position, aber keine dominante Position. **Die anderen Top-10-Staaten halten gemeinsam immer noch 70 %.**
- Am Rande: 70 % des internationalen Handels sind verarbeitete Produkte, 30 % fallen auch Rohstoffe, Agrargüter, Energie.

China: Handel mit verarbeiteten Produkten

	Chinas Exporte	Anteil an der Top-10 (ohne Intra-EU-Handel)
Agrarprodukte	79 Mrd.	12 %
Lebensmittel	69 Mrd.	13 %
Textilien	110 Mrd.	59 %
Bekleidung	158 Mrd.	53 %
Automobile	54 Mrd.	8 %
Office und Telekom	592 Mrd.	42 %
Chemie	142 Mrd.	18 %
Eisen- und Stahl	56 Mrd.	30 %
Treibstoffe und Rohstoffe	63 Mrd.	5 %
Verarbeitete Produkte	2132 Mrd.	30 % (ohne Hongkong Re-Exporte)

China ist sehr stark, andere Ländern, auch die Entwicklungsländer, existieren aber noch! Die Entwicklungsländer müssen nicht aus Respekt vor China ihren verarbeitenden Sektor freiwillig abbauen.

Deshalb macht es auch weiter Sinn gemeinsam mit den Entwicklungsländern nach einer Lösung für die China Frage zu suchen.

Zahlen für 2017, aus: WTO. World Trade Statistical Review, 2018.

China USA Direktinvestitionen

Sektor	USA in China (Mrd. US\$)	China in USA (Mrd. US\$)	Anteil Staatskonzerne
Landschwirtschaft Lebensmittel	16,9	7,4	0 %
Luftfahrt	1,7	0,7	87 %
Automobil- und Transportausrüstung	21,3	3,0	70 %
Chemie, Metalle, Grundstoffe	28,7	2,0	48 %
Konsumprodukte	12,2	1,0	8 %
Elektronik- und elektrische Ausrüstung	9,8	0,7	30 %
Energie	22,6	13,8	77%
Unterhaltung, Medien, Bildung	5,1	4,0	8 %
Finanz- und Businessdienstleistungen	20,8	3,9	13 %
Gesundheit, Pharma, Biotechnologie	14,2	0,8	13 %
Maschinenbau	19	0,8	44 %
ICT Informations- und Kommunikationstechnologie	31,5	10,9	27 %
Immobilien und Gastgewerbe	31,5	12,6	24 %
Transport und Infrastruktur	7,6	0,2	90 %

Investitionen von 1990 bis 2015 (Hanemann et al. 2016). Hier kommen zeitlich später noch Investitionen dazu. Das Gesamtbild ändert sich Dadurch nicht. In vielen wichtigen Bereichen des verarbeitenden Sektors erreicht China nur relativ geringe Werte. Dies gilt letztlich auch für Europa.

US Firmen in China von 1990 bis 2015: 228 Mrd. Chinesische Firmen in USA von 1990 bis 2015: 64 Mrd. Steigt bis heute, nach den Rekordjahren 2016 und 2017, auf 140 Mrd. an. (auch durch hohe Immobilieninvestitionen)

China Direktinvestitionen

- Chinas Auslandsinvestitionen sind bislang nicht gefährlich:
- Die spektakulären Investitionen stellen Ausnahmen dar: Volvo, Syngenta, Kuka ...
- Ein größerer Schwerpunkt / Netzwerk hat sich allerdings entwickelt im Bereich einfacher und mittelschwer herstellbarer Autoteile, teils auch eindeutig arbeitsintensiv herstellbarer Autoteile, in diesem Bereich wurde viel im Ausland investiert, dies waren zu Beginn technologisch weniger aufwendige Autoteile:
- ... erst seit einigen Jahren ist China in der Lage Motoren und Getriebe herzustellen, diese Fähigkeit wurde auch durch eine Vielzahl kleinerer und mittelgroßer Direktinvestitionen erworben.
- aber es haben sich auch im Binnenland Automobilzulieferer entwickelt, auch diese teils Töchter von staatlichen Firmen:
- Yangfeng, ein großes Unternehmen, Umsatz (2017) 14,2 Mrd., gehört SAIC, dem Investmentvehikel der Shanghaier Stadtregierung, es auf Autointerieur spezialisiert, perfekt vernähte Luxus-Leder Inneneinrichtungen, die BWI-Gruppe, Umsatz 450 Mill. gehört dem Stahlkonzern Shougang. Größer war der Kauf von Nexteer (ehemals Delphi Steering, Zulieferer von GM) – Nexteer gehört Pacific Century Motors, dies gehört zu 51 % dem staatlichen chinesischen Flugzeughersteller AVIC,
- Jedenfalls hat China hohe Exporte von Automobilteilen vorliegen, auf weltweiter Basis 2018 ca. 57 Mrd., davon 13,5 Mrd. in die USA. Hohe Anteile haben hier etwa Aluräder, Kühler, Windschutzscheiben, Bremsbeschlagssätze, Zündkerzen (Punkt 6.10)
- Dieser Produktionsschwerpunkt Autoteile ist nicht gefährlich, weil es sich um einfache und mittlere Technologie handelt und unsere Automobilzulieferer ebenfalls noch erfolgreich sind. Aber: es ist sicherlich eine schlaue Strategie gewesen, denn viele dieser Teile werden auch im Elektroautozeitalter weiter nötig sein.
- In diesem Bereich finden sich auch handelspolitische Schutzmaßnahmen: EU: Alufelgen, Reifen; USA: Bremsscheiben, Reifen.

China Direktinvestitionen

- Ein weiterer Schwerpunkt befindet sich im Bereich Medizintechnik, dort gibt viele Auslandsinvestitionen, aber auch meist im Bereich weniger hochwertiger oder bekannter Technologien:
- Beispiel USA: Shandong Weigao kauft für 850 Mill. US\$ Argon Medical Devices, einen Hersteller von Krankenhaus bzw. Ärztebedarf, etwa für Herzoperationen, offenbar keine fortgeschrittene Technologie. Shanghai Hongxiao Technology kaufte für 300 Mill. US\$ Mivip Healthcare, ein Spezialist für Zubehör für minimal invasive Operationen, das auch fortgeschrittene Robotertechnik einsetzt. Ein Konsortium chinesischer Firmen aus dem Medizintechnikbereich hat Esaote, italienischer Hersteller von medizinischen Geräten, z.B. Computertomographen gekauft, siehe Punkt 6.36.
- China war **nicht erfolgreich** darin, im Ausland Chiptechnologie zu kaufen. wollte Micron Technologies (großes Unternehmen im Bereich Speicherchips – für 23 Mrd.) und einen Anteil von 15 % an Western Digital (Festplatten) zu kaufen, auch der Kaufversuch von Fairchild Semiconductor und später Qualcomm wurde durch CFIUS unterbunden

Chinas Erfolge, unsere Erfolge

- China ist in bestimmten, im historischen Vergleich extremen Massenmärkten, sehr erfolgreich. Ein solcher Produktionsschwerpunkt sind Monitore aller Art, Handys, Inputgüter für die Handyhersteller. In Anhang Tabelle 4 mit den Firmen über 1 Mrd. US\$ Umsatz, sind dies immerhin 16 Firmen, in der Anhang Tabelle 5, mit den sonstigen Firmen, noch weitere 5 Firmen. Die gesamte Weltbevölkerung von 7,6 Milliarden Menschen möchte ein Smartphone und ein Tablet haben. China stellt dies her.
- Ein weiterer Produktionsschwerpunkt sind Medikamente. In Anhang Tabelle 4, über 1 Mrd. Umsatz, befinden sich 12 große Medikamentenhersteller, in Anhang Tabelle 5 mit immer noch relativ hohen Umsätzen 23 Firmen, die Generika oder Auftragsprodukte herstellen
- China ist erfolgreich im Internet- und IT-Dienstleistungsbereich, dies sind aber, meistens binnenorientierte Firmen und es gibt eben Huawei Telekommunikationsschaltanlagen, in den Firmenlisten in Anh
- Dazu kommt: Volvo (gekauft von Geely), Kuka-Roboter (gekauft von Midea), Syngenta (Agrarchemikalien).
- Aber auch wir sind in, im historischen Vergleich extremen Massenmärkten, sehr erfolgreich: Automobile, Autoteile ... auch Computerchips ... **China ist z.B. bislang nicht in der Lage im internationalen Handel mit Automobilen nennenswert aktiv zu werden.** Auch in China dominieren die westlichen, japanischen und koreanischen Autohersteller. Auf weltweitem Niveau werden 66 Mill. Autos hergestellt, erst dann erscheint der erste chinesische Hersteller auf der Liste, es ist SAIC, das Joint Venture mit General Motors, mit 2,8 Mill. Autos Jahresproduktion.
- Und wir sind in vielen Hochtechnologiebereichen weiterhin führend: Maschinenbau, Elektronik, Schaltanlagen, Brennstoffzellen, Energienanlagen
- Unserer Produkte sind als Inputgüter weiterhin in vielen chinesischen Produkten enthalten, in Autos, Hochgeschwindigkeitszügen etc. **China muss, obwohl viele Zulieferer vor Ort sind, weiterhin viele High-Tech Produkte aus dem Ausland importieren.**

Rang	Hersteller	Land	Produktion v. Kraftfahrzeugen, in Millionen
1	Toyota	Japan	10,4
2	VW	Deutschland	10,3
3	Hyundai / Kia	Südkorea	7,2
4	General Motors	USA	6,8 9,0 (mit SAIC China)
5	Ford	USA	6,3
6	Nissan	Japan	5,7
7	Honda	Japan	5,2
8	FCA	Italien	4,6
9	Renault	Frankreich	4,1
10	Groupe PSA	Frankreich	3,6
11	Suzuki	Japan	3,3 - von Platz 1 bis Platz 11: 66 Mill. Autos -
12	SAIC	China	2,8
13	Daimler AG	Deutschland	2,5
14	BMW	Deutschland	2,5
15	Geely	China	1,9
16	Changan	China	1,6
17	Mazda	Japan	1,6
18	Dongfeng Motors	China	1,4
19	Beijing Automotive	China	1,2
20	Mitsubishi	Japan	1,2
21	Subaru	Japan	1,0
22	Great Wall	China	1,0
23	Tata	Indien	0,9
24	Iran Khodro	Iran	0,7
25	SAIPA	Iran	0,6

Beispiel Automobile,

Jahresproduktion der Autohersteller

SAIC, der Hersteller, der als erster auf der Liste erscheint, stellt 2,8 Mill. Autos her. Bis hier haben westliche und asiatische Hersteller schon 66 Mill. Autos Hergestellt.

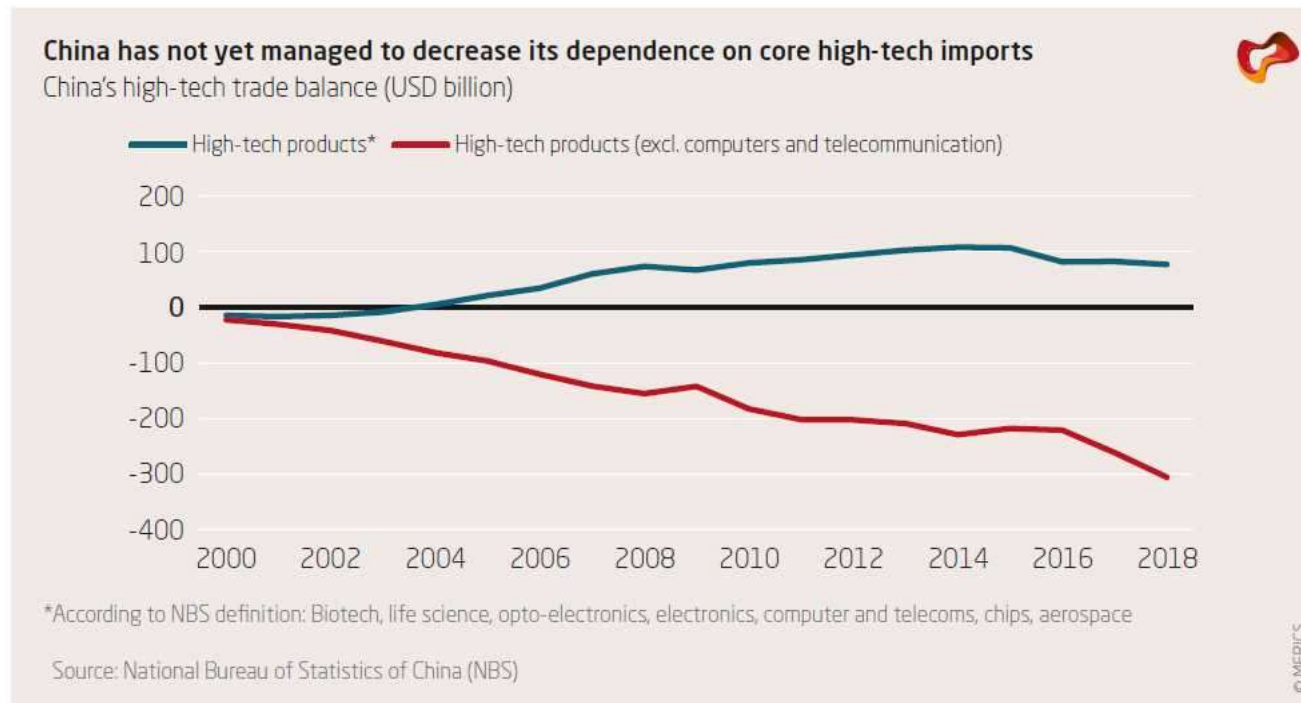
Chinas Hersteller in dieser Liste liegen bei 9,9 Mill.

- SAIC
- Geely
- Changan
- Dongfeng
- Beijing Automotive
- Great Wall

Sie enthalten aber teils noch die Produktion ihrer westlichen oder asiatischen Joint Venture Partner

Firmen wie das hochgelobte BYD erscheinen hier gar nicht erst auf der Liste

China benötigt weiter High-Tech-Importe



China ist in der Lage selbst High-Tech Produkte herzustellen, aber es benötigt auch weiterhin High-Tech Produkte aus dem Ausland für seine Wirtschaft. Dies wird etwa in diesem Schaubild gut sichtbar.

Das Handelsbilanzdefizit für High-Tech-Produkte aus dem Ausland nimmt im Verlauf immer weiter zu (rote Linie).

Und: Chinas High-Tech Exporte steigen nicht an (blaue Linie).

Schaubild entnommen aus Huotari et al. (2020), S. 11.

Was ist aktuell problematisch an China?

- China verfügt vielleicht seit 2011 über ein ‚System‘, in dem durch staatlichen Einfluss potentiell die Staatskonzerne und auch private Firmen unlimitierten Zugang zu Krediten haben könnten. Die vier großen Banken in China sind staatliche Banken, sie stehen bei der Kreditvergabe unter politischem Einfluss. Die staatlichen Banken können zudem vom Central Huijin gerettet werden. Dazu kommen F&E-Subventionen und eine Vielzahl von staatlichen Investmentfonds, teils auch solche, die dazu gedacht sind Auslandsinvestitionen zu finanzieren.
- Es gibt diverse weitere Möglichkeiten, Subventionierung zu verstecken, etwa Debt-Equity-Swaps unter dubiosen Umständen, Steuererleichterungen, Bereitstellung von Land, niedrige Energiekosten, billige Industriewärme durch Kohle etc. Dazu kommen möglicherweise niedrige Inputgüterkosten durch Überkapazitäten im Bereich Stahl, Aluminium, Nichteisenmetalle etc.
- Es wird immer deutlicher, dass die Kommunistische Partei Strukturen aufgebaut hat, mit denen sie auf nahezu alle gesellschaftlichen Bereiche Einfluss ausüben kann.
- Wenn Firmen den industriepolitischen Vorstellungen des Staates entsprechend handeln, scheint es so zu sein, dass der Staat diese Firmen nicht fallen lässt..
- Staatskonzerne bleiben nicht nur bestehen, sie werden größer, weil schwächere Firmen zugeordnet werden, aber auch weil sie teils erfolgreiche Firmen umfassen, erfolgreiche Firmen gekauft haben und ausländische Direktinvestitionen durchführen.
- Wie hoch die Subventionen insgesamt sind, ist nicht genau bekannt, weil u.a. Informationen über Kredite und Kreditbedingungen nicht vorhanden sind.
- Unsere Firmen geben Informationen über Kredite und Kreditbedingungen ebenfalls nicht der Öffentlichkeit bekannt, im Unterschied zu China wollen die kommerziellen Banken hier regelmäßig Zins- und Tilgungszahlungen sehen!!!

Derzeit kommen noch Menschenrechtsverletzungen dazu:

- Die Verfolgung der Uiguren, die Vorgänge in Hongkong, die Überwachung und Zensur der eigenen Bevölkerung, Druck auf Bürger im Ausland etc.
- China baut eine große Anzahl Kohlekraftwerke, darunter auch im Ausland, im Rahmen seiner Seidenstraßeninitiative, dies verstärkt den Klimawandel
- Sanktionen, auch wirtschaftlicher Art, sind gegen diese Politik rechtfertigbar.
- Die USA nutzt bereits gezielte Sanktionen gegen Hersteller von Überwachungskameras, etwa Hikvision, diese können keine Inputgüter (etwa Chips) aus den USA beziehen.
- Die EU hat am 22.06.2020 Klartext mit China geredet, u.a. mit Ministerpräsident Li Keqiang und Präsident Xi Jinping.

Insgesamt gesehen, hat China somit mit seinem ‚staatlichen System‘ den China-Bargain beim WTO-Beitritt Chinas verändert, dazu kommen weitere Probleme, insofern müssen Verhandlungen verfolgen. Diese Verhandlungen können aber in Ruhe erfolgen:

Inseln der Ruhe

Neben der hier vertretenen These, dass China stark, aber nicht gefährlich ist, verfügen sowohl China als auch die westlichen und asiatischen Staaten über **Inseln, die vor dem Wettbewerb des jeweils anderen – relativ gut - geschützt sind:**

- China hat seine Staatskonzerne, die vor Wettbewerb geschützt sind. Nicht nur wir haben Angst, auch die Öffentlichkeit in China muss es aushalten, dass in China westliche und asiatische Firmen aktiv sind. Die Existenz von Staatskonzernen aber auch der mittlerweile große chinesische Binnemarkt erleichtert es der chinesischen Regierung in Verhandlungen einzutreten.
- Wir verfügen über eine hohe Zahl sehr großer Konzerne, die nicht von chinesischen Akteuren übernommen werden können (es wird allerdings ‚enger‘, wenn China seine staatlichen Investmentfonds in Stellung bringt)
- Beide Länder bzw. Ländergruppen können somit angesichts der neuen Entwicklungen in China in Ruhe miteinander verhandeln und auch die Öffentlichkeit in beiden Ländern braucht keine Angst haben.

Große westliche und asiatische Unternehmen

Firma	Profite	Umsatz	F&E
VW	13,9 Mrd.	235 Mrd.	13,6 Mrd.
Toyota	19,4 Mrd.	238 Mrd.	8,2 Mrd.
Samsung	46 Mrd.	190 Mrd.	14,8 Mrd.
Hyundai / Kia	1,8 Mrd.	75 Mrd.	2 Mrd.
Daimler	10 Mrd.	167 Mrd.	9 Mrd.
General Motors	3,8 Mrd.	128 Mrd.	6,8 Mrd.
Ford	2,7 Mrd.	140 Mrd.	7,1 Mrd.
General Electric	-1,2 Mrd.	106 Mrd.	3,6 Mrd.
Intel	20 Mrd.	61 Mrd.	11,8 Mrd.
Shell / Royal Dutch Shell	30 Mrd.	339 Mrd.	861 Mill.
Esso / Exxon Mobile	18,2 Mrd.	243 Mrd.	974 Mill.
Bosch	5,7 Mrd.	78 Mrd.	6,1 Mrd.
Bayer	- 361 Mill.	39 Mrd.	5,1 Mrd.
Siemens	6,0 Mrd.	83 Mrd.	5,9 Mrd.
Caterpillar	8,1 Mrd.	47 Mrd.	1,6 Mrd.
John Deere	4,5 Mrd.	32 Mrd.	1,4 Mrd.
Airbus	4,9 Mrd.	63 Mrd.	3,3 Mrd.
Boeing	10,3 Mrd.	88 Mrd.	2,6 Mrd.

Sehr erfolgreiche und erfolgreiche westliche und asiatische Firmen mit Profiten über 1 Mrd. und sehr hohe Umsätzen.

Die Unternehmen hier können selbst mit der geballten Kraft eines großen chinesischen Unternehmens und ggf. eines Staatsfonds, der Milliardensummen zur Verfügung stellt, nicht übernommen werden.

„System“ – „systemische Reaktion“ ist nötig

- Von Huotari, M., Kratz, A. (2019) wurde der überzeugende Gedanke geäußert, dass auf die 'systemischen Verzerrungen in China' eine 'systemische Reaktion' nötig sei, sprich: es geht nicht um Einzelfälle, sondern um Fallgruppen, die immer wieder auftreten können und bei denen man wissen muss, wie man darauf reagieren kann.
- Siehe weiter unten: gegen den Strich, es gibt aber bei China auch immer noch seltsame Einzelfälle!
- Zuvor hatte schon der BDI in seiner Publikation: China – Partner und systemtischer Wettbewerber (2019) vorgeschlagen, mit den bisher bestehenden Instrumenten, etwa Wettbewerbsrecht, Beihilfekontrolle, Regeln für die öffentliche Auftragsvergabe, auf die Herausforderung durch das China-System zu reagieren.
- Nun hat die Europäische Kommission ein Weißbuch zu Subventionen (White paper on levelling the playing field as regards foreign subsidies, 17.06.2020) vorgelegt, in dem eine solche systemische Reaktion konzipiert wird.

Was haben wir bisher an Möglichkeiten?

- Handelspolitische Schutzmaßnahmen (Antidumping-, Ausgleichszölle-, die Schutzklausel), diese können konform mit den WTO-Regeln Schutz ermöglichen. Die WTO-Streitbeilegung hat hier, im Gegensatz zum Eindruck in den USA, keine zu hohen Hürden bei ‚public bodies‘ und ‚benchmarks‘ auferlegt (siehe Punkt 8.2.1). Die EU und die USA wenden zudem weiterhin die sog. nicht-marktwirtschaftliche Methode an, dies erleichtert es, hohe Zölle zu berechnen – sie hatten China versprochen, dies nach dem 11. Dezember 2016 auslaufen zu lassen (siehe Punkt 8.2.2).
- Subventionsklagen, die zumindest bei hohen Subventionen in der WTO erfolgreich abschließbar sind. Problem: Klage erst dann führbar, wenn Preiseffekte sichtbar sind. Daten sind schwer zu erhalten, aber nicht unmöglich. Die WTO benötigt mehr Personal, damit Klagen nicht mehr 5-6 Jahre, sondern vielleicht nur 2 Jahre dauern.
- Waren, die auf Verstößen gegen Patente beruhen, können an der Grenze beschlagnahmt werden, sog. Grenzbeschlagnahme beim geistigem Eigentum.
- Deutschland / und die EU haben gemeinsam neue industriepolitische Initiativen gestartet, sämtlich in Bereichen in denen China erfolgreich ist. Lichttechnik/Photonik, 1 Mrd. Euro, Elektroautos, 2 Mrd., Computerchips und Sensoren, 1,75 Mrd., Batteriezellenfertigung 3,2 Mrd., siehe Punkt 4.6. Im Vergleich: China mit Made in China 2025, z.B. 800 Fonds mit 250 Mrd., diese müssen aber erst einmal auch investiert werden, siehe Punkt 4.3.

Was haben wir bisher an Möglichkeiten?

- Investitionskontrolle (neu: Investitionsscreening), um Investitionen zu verbieten. Länder wie die USA (mit CFIUS), Deutschland und auch China verfügt über Verwaltungstribunale, die Investitionen analysieren und bei Bedarf verbieten können. Besonders CFIUS sticht hier heraus mit dem Verbot einer Reihe von spektakulären Übernahmeversuchen, etwa dem Versuch den Speicherchiphersteller Micron zu kaufen und an Western Digital einen Anteil zu übernehmen. CFIUS bindet sich nicht an Kriterien, es verbietet z.B. nahezu alle Investitionen, die eine Berührung mit Militäraufträgen hatten und dies sind viele Firmen in den USA. Problem: Deutschland hat zwar seine Kriterien aufgeweitet, bindet sich aber dennoch noch an Kriterien -> dies führt ggf. dazu, dass sich China ggf. in einigen Bereichen sicher fühlt ...
 - (Ablehnungs-) Kriterien deutscher Investitionskontrolle lauten nun: Versorgung im Krisenfall: Telekommunikation, Elektrizität, Dienstleistungen von strategischer Bedeutung, Künstliche Intelligenz, Robotik, Halbleiter, Quantentechnologie, militärische Schlüsseltechnologie, Produkte mit IT-Sicherheitsfunktion, Weltraum und Satellitentechnologie, sicherheits- und verteidigungsrelevante Infrastrukturen und Firmen, Medienunternehmen (wichtig für Demokratie). Zu kritischen Industrien i.S. der EU-Screening Verordnung sind im deutschen Umsetzungsgesetz nun die Grundversorgung mit Bedarfsgütern, Telekommunikation und Medizin und Schutzausrüstung genannt.
- > eine weitere Investition in einen Roboterhersteller würde somit unterbunden werden (siehe: Kuka – Midea)
- > Der deutsche Staat hat angedeutet, bei unerwünschten Firmenübernahmen, erst einmal aktiv nach privaten Akteuren zu suchen („weiße Ritter“) und im Ausnahmefall eine staatlichen Beteiligung zu nutzen.
- > **Kritik / Politikempfehlung: schön und gut, es besteht aber eine aus meiner Sicht unnötige Selbstbindung an Kriterien, was passiert, wenn China einen fortgeschrittenen Maschinenbaukonzern oder einen Automobilzulieferer kaufen will oder gar einen weiteren Automobilkonzern, wie Daimler? Wenn hier kein Verbot möglich ist, wird es ggf. für den deutschen Staat teuer. Warum dann nicht direkt ein größerer Ermessensspielraum. Auch China räumt sich einen größeren Ermessensspielraum ein.**
- > **Kritik / Politikempfehlung: im derzeit anvisierten EU-China-Investitionsabkommen könnten Marktzugangsversprechen rechtlich verbindlich festgelegt werden. Dies könnte eine Investitionskontrolle in diesen Bereichen aushebeln / erschweren, wenngleich eben sicherlich gewisse Spielräume auch dort von der EU verteidigt werden.**

Welches sind die Lücken? Weißbuch der Europäischen Kommission, 17.06.2020.

- Es bestehen aber weiterhin Lücken in den bestehenden Regelsystemen. Die Europäische Kommission hat deshalb aktuell ein **Weißbuch zu Subventionen** vorgelegt (White paper on levelling the playing field as regards foreign subsidies, 17.06.2020), bisher gab es keine speziellen Regeln für die Reaktion auf das:
- Verhalten mutmaßlich subventionierter chinesischer Firmen, die schon auf dem EU Markt present sind (Modul 1).
- Subventionen, die beim Kauf von europäischen Firmen durch chinesische Firmen mit im Spiel sein können, sprich: wenn ein Kauf etwa von einem Staatsfond im Raumen von Made in China 2025 finanziert wird (Modul 2).
- Sind in diesen Fällen Subventionen mit im Spiel, möchte die Europäische Kommission diese Fälle untersuchen und, wenn Marktverzerrungen gefunden werden, auf Abhilfe zu bestehen, wenn nötig auch durch Verbote oder den Zwang, eine Firma zu verkaufen.
- Subventionen, die günstige Angebote bei der öffentlichen Auftragsvergabe ermöglichen (China darf hier zwar sowieso ausgeschlossen werden, da es kein Abkommen mit der EU hat, de facto macht es aber manchmal bei Ausschreibungen mit und einige EU-Staaten wollen offenbar günstige Angebote nutzen)
- Wettbewerbsrecht: Kartelle (Beispiel: chinesisches Vitamin C Kartell in den USA) können schon heute verfolgt werden; Zusammenschlusskontrolle sollte neben der Marktstruktur auf Subventionen achten; bei koordiniertem Handeln sollte China besser untersucht werden. Potentiell möchte die NDRC den Entwicklungsprozess Chinas kontrollieren, steuert sie auch die Preise? Dann wäre sie ein riesiges Kartell!

-> **Kritik / Politikempfehlungen: Das Weißbuch kann man durchaus kritisieren – es ist erst ein Vorschlag - , beim subventionierten Kauf werden hohe Schwellenwerte vorgeschlagen: d.h. ein Kauf für 99 Mill. Euro, bei dem in den letzten 3 Jahren eine Subvention von 9 Mill. Euro gezahlt wurde, würde etwa nicht einmal notifiziert werden müssen. Es wird auch die Möglichkeit erwähnt, viel genauer Firmenkäufe zu untersuchen, dies aber nicht als realistisch angesehen, weil hierzu viel mehr Mitarbeiter nötig wären. Bei der öffentlichen Auftragsvergabe gibt es ebenfalls Schwellenwerte und hier darf das EU-Mitgliedsland selbst entscheiden, ob es der Entscheidung der Kommission folgen möchte ... , nicht gerade eine effektive Abschreckung.**

Vorschläge WTO-Reform, trilateraler Dialog

- Der trilaterale Dialog von USA, EU und Japan fordert am 14. Januar 2020: Bestimmte Subventionen sollen generell verboten werden: unlimitierte Garantien, bestimmte Formen des Erlasses von Krediten.
- Insolvente oder schwache Firmen müssen einen glaubwürdigen Restrukturierungsplan vorlegt (Idee stammt aus den EU-Freihandelsabkommen), sonst sind Subventionen verboten, ebenso sind Subventionen in Sektoren mit Überkapazität verboten.
- Eine Beweislastumkehr bei Subventionen sollte für nahezu alle Firmen gelten, die bei hohen Subventionen, Überkapazitäten und nicht wettbewerbsfähigen Firmen gilt, hier soll China zeigen, dass diese Subventionen nicht auf dem U.S. oder EU Markt zu Schädigung führen ...
- Überkapazitäten sollen in Art. 6.3 SCM als eigenständiger Tatbestand eingeschrieben werden, offenkundig, damit man damit gegen Subventionen gerichtete WTO-Fälle gewinnen kann.
- Ein neue Tatbestand drohender ernsthafter Schädigung bzw. Benachteiligung soll eingeführt werden („threat of serious prejudice“), offenbar damit man bereits früh gegen Subventionen Klagen kann, wenn noch keine Preiseffekte erkennbar sind und ggf. noch keine Produktionskapazität aufgebaut wurde.
- Wenn ein Land seine Subventionen nicht notifiziert, dann sollen die Subvention automatisch in der WTO verboten sein.
- Dazu kommen die aus meiner Sicht nicht nötigen Forderungen an die WTO-Streitbeilegung, bei 'public bodies' und 'benchmarks' ...
- Kritik / Politikempfehlungen: Diese Forderungen sind überzogen und teils nicht durchdacht, letzteres etwa wenn Subventionsklagen zu einfach gemacht werden (dann klagen zum Schluß alle WTO Mitglieder gegeneinander wg. Subventionierung).
- Die Logik ist verdreht: **Subventionen sollten eigentlich bei erfolgreichen Firmen auslaufen.** Hier sollen Subventionen auch bei nicht wettbewerbsfähigen Firmen auslaufen, wenn kein glaubwürdiger Restrukturierungsplan vorliegt. Das ist selbst im Fall von China nicht akzeptabel. **Das sind zu wenig Spielräume!**
- Subventionen in Sektoren mit Überkapazität ganz zu verbieten, ist nicht sozialverträglich. Es ist schwer hier ein Lösung zu finden, aber es ist sicher keine Lösung, Regeln zu entwickeln, die dazu führen, dass 7 Stahlwerke und 4 Aluminiumwerke schließen müssen. **Das sind auch hier zu wenig Spielräume!**
- Wie bitte soll China in Europa mit einem Team von Experten Schädigung durch seine Industrie untersuchen und dann einen Bericht vorlegen? **Überzogen.**

Dynamisch-ordolibérale Theorie und Subventionen ...

- Subventionen, darunter Subventionen für Staatskonzerne können sinnvoll effizienz- und wachstumserhöhend im Sinne von **entwicklungspolitischen Spielräume** genutzt werden / diese Spielräume dürfen aber andere Akteure und Länder nicht extrem schädigen. Ob dies der Fall ist und/oder ob Subventionen nicht entwicklungspolitisch begründbar sind, sollte man aber erst einmal ohne voreingenommen zu sein, sachlich und neutral analysieren.
- Weiterhin ist es selbstverständlich, dass in der Entwicklungspolitik bestimmte Ziele benannt werden, Transparenz eingeräumt wird und bei Erfolg auch denkbar ist, dass Subventionen auslaufen können. China hat weitgehend auf Zölle als Schutz verzichtet und muss somit Subventionen (und andere Maßnahmen) einsetzen, um Entwicklung zu fördern. Es ist allerdings schon mehrfach erwähnt worden, dass China nicht / nur teilweise in diesem Sinne Entwicklungspolitik betreibt.
- Selbst unter diese schwierigen Bedingungen sollte versucht werden, aus dynamisch-ordoliberaler Sicht, sachgerechte Regeln zu finden. **Kritik / Politikempfehlung: Ein pauschales Verbot von Subventionen würde nicht nur entwicklungspolitische Spielräume einschränken, sondern auch den Staat generell schwächen und auch demokratische Spielräume schwächen.**
- Verbot von Subventionen würde ggf. auch dazu führen, dass gegen Industriepolitik in der EU geklagt wird. Industriepolitik ist bei den Herausforderungen des Klimawandels extrem wichtig, aber auch in der Umweltpolitik, im Gesundheitsbereich, bei der Wasseraufbereitung etc.

Dynamisch-ordolibérale Theorie und Subventionen ...

- Dazu kommt, dass es Marktversagen auch dann gibt, wenn große, möglicherweise bestehende westliche oder asiatische Firmen Marktmacht innehaben und z.B. mit hohen F&E-Ausgaben neu investierende privatwirtschaftliche Akteure vor Investitionen zurückschrecken lassen. Dies kann zu suboptimalen Wachstumsraten führen (im common sense Sinn, nicht im neoklassischen Sinn).
- Es ist u.a. deshalb generell sehr schwer für entwicklungspolitische Subventionen / Staatskonzerne pauschale und dennoch aus dynamisch-ordoliberaler Sicht sachgerechte Regeln zu finden. Letztlich bräuchte man eine komplexe Analyse eines Industriebereichs und selbst dann gibt es sicher mehrere Meinungen.
- Beispiel: In Korea hat der Aufbau der Automobilindustrie, teils unter Zollschutz, 15 bis 20 Jahre gedauert – **ein sehr langer Zeitraum, der sicher in keinem glaubwürdigen Restrukturierungsplan der Welt vorkommt**. Dennoch ist dieser Aufbau erfolgreich gelungen - dazu kommt noch, dass dies in einer dynamisch wachsenden Wirtschaft niemanden geschädigt hat.
- Dennoch kommt ‚glaubwürdiger Restrukturierungsplan‘ als Bedingung für Subventionierung nicht nur beim trilateralen Dialog vor, sondern auch in einigen EU-Freihandelsabkommen, siehe Punkt 8.4.1, [darauf sollte man verzichten](#).

Dynamisch-ordolibérale Theorie und Subventionen ...

- Eigentlich weiß jeder, dass die Wirtschaft dynamisch ist – eine dynamisch-ordolibérale Theorie eignet sich gut, um die China-Situation bezüglich Subventionen einzuschätzen - weil sie nicht bei jedem kleinen staatlichen Eingriff bereits eine unfaire Situation wittert wie die Neoklassik.
- Nicht alle, auch nicht hohe Subventionen, sind automatisch schädigend: Subventionen für schwache Firmen werden etwa verschluckt.
- Nicht nur China, sondern auch Russland, Indien, Vietnam, Indonesien etc. verfügen über eine große Anzahl von Staatskonzernen mit hohen Beschäftigtenzahlen, die teils schwach sind, und weiter subventioniert werden müssen. Es muss im 21. Jhd. möglich sein, dass diese Länder, auch mit ihren Staatskonzernen, am internationalen Handel teilhaben können.
- Die dynamische Theorie besagt, dass es möglich ist, mehrere neue große Firmen in die weltweiten Oligopole zu integrieren. Historisch gesehen konnten Firmen aus Japan, Korea und Taiwan in die weltweiten Oligopole integriert werden, obwohl auch hier teils Entwicklungspolitiken vorlagen, ohne dass dies zu Problemen geführt hat. Dies liegt auch daran, dass in Oligopolen oft höhere Preisaufschläge zu finden sind, sodass bestehende Firmen Preise verringern können, neue Ankömmlinge wollen sich dagegen oft integrieren, weil sie ebenfalls Preisaufschläge nutzen wollen, dann akzeptieren sie gewisse Marktanteile. Es ist eine Gradwanderung, aber es gibt Subventionen / Entwicklungspolitiken, die in wachsenden internationalen Märkten nicht / kaum schädigen (auch damals gab es Verhandlungen geben, wie damals die SII-Gespräche der USA mit Japan, ganz normal in einer dynamischen Wirtschaft)
- Dieser ‚**Oligopol-Puffer**‘ ist aber nicht mehr wirkungsvoll, wenn bereits erfolgreiche Firmen weiter subventioniert werden bzw. unlimitierten Zugang zu Krediten haben. Dann könnte sie für eine längere Zeit aggressive Preisstrategien verfolgen, mit dem Ziel Wettbewerber zu schädigen und sie sogar zum Marktaustritt zu zwingen, im Wettbewerbsrecht als ‚räuberisches Preisverhalten‘ bekannt. Dann funktioniert eine Integration Chinas in die weltweiten Oligopole nicht mehr und es ist gerechtfertigt, dagegen Maßnahmen zu ergreifen.

Subventionen analysieren ... nicht alle sind marktverzerrend

Nun steht es nicht in Frage, dass in China Subventionen vorliegen, u.a. im Rahmen von Made in China, ist die Rede von 250 Investmentfonds mit einem Volumen von 250 Mrd. Euro, siehe Punkt 4.3. Diese Subventionen haben aber ganz unterschiedliche Wirkungen:

- Dazu gehört etwa der National IC Fond, mit 21 Mrd. US\$ Kapital - bei Halbleitern bleibt China trotz Subventionen relativ schwach. Stark ist hier Taiwans TSMC. In einem aktuellen Artikel wird insgesamt gesehen Chinas Fabless Marktanteil auf 13 % (Halbleiterplanungsfirmen), sein Anteil an der Halbleiterproduktion auf 3 % eingeschätzt, siehe Punkt 6.10.
- Obwohl sie als Staatskonzerne von den staatlichen Banken finanziert werden können Shanghai Electric, Sinomach, Shandong Heavy Industry im High-End-Segment nicht an die Qualität von Siemens und General Electric heranreichen. Dies zeigt aber auch die Marktmacht dieser westlichen Firmen. Ohne Staatskonzerne in diesem Bereich hätten Siemens und General Electric die Märkte in China ganz übernommen. Diese Staatskonzerne verfügen mittlerweile auch über Auslandsinvestitionen. Frage ist nur, ob ein Verbot von Subventionen für diese Firmen sinnvoll wäre, sie haben sehr hohe Beschäftigtenzahlen und es würden wertvolle Fähigkeiten für China verlorengehen, etwa Fähigkeiten eigene Atomreaktoren zu bauen.
- Frühere staatliche industriepolitische Pläne, etwa der Medium- and Longterm Plan (MLP) hatte zu einer Enttäuschung geführt, zwischen 2006 und 2012 wurden 668,6 Mrd. in F&E investiert und es wurden 2012 auf einer Konferenz harsch kritisiert, dass er nur wenige Erfolge vorzuweisen, darunter Erfolge in der Raumfahrt und bei Atomkraftwerken.
- In einigen Bereichen haben sich die Firmen bereits auf chinesische Firmen eingestellt. Selbst wenn es hier Subventionen gibt, werden sie offenbar ausgehalten bzw. Firmen in Taiwan und Korea trauen sich nicht, sich zu beschweren: Beispiel Monitorbereich, TPV Technologie, welches potentiell durch seinen Besitzer, den Staatskonzern China Electronics Corporation (CEC) subventioniert kann.
- Bei Klimaanlage sind nur noch japanische Hersteller betroffen, vielleicht gibt es noch indische Hersteller, die können aber unter hohem Zollschutz operieren.

Subventionen analysieren ... nicht alle sind marktverzerrend

- Aus der hier vertretenen Sicht folgen zwei Ideen:
 - eine Kategorie sehr erfolgreicher Unternehmen mittels verfügbarer Daten zu definieren, die dann nicht mehr subventioniert werden dürfen.
 - Weiterhin könnten im Fall China auch Listen erfolgreicher Firmen sinnvoll sein.
- Bei sehr erfolgreichen Unternehmen, erkennbar etwa an hohe Marktanteilen, ist es aus dynamisch-ordoliberaler Theorie sehr wahrscheinlich, dass sie über ausgebildete technologische Fähigkeiten verfügen, dass sie in einem Umfeld operieren, in dem sie Zugang zu Wissen haben und in dem Wissensdiffusion funktioniert. Hier ist auch kein Marktversagen mehr erkennbar, dass durch bestehende große Firmen ausgelöst wird, die über hohe F&E-Ausgaben etwa versuchen Märkte zu dominieren. Diese Firmen können sich zudem über Kapitalmärkte refinanzieren. Sie sind somit anpassungsfähig und können sich immer wieder auf neue Situationen einstellen. Subventionen sind hier nicht mehr nötig.

Vorschlag WTO-Reform SCM: eine Kategorie sehr erfolgreicher Unternehmen

- Sehr erfolgreiche Unternehmen könnten man durch Anteile am Weltmarkt erkennen (weniger gut sind Profite oder Umsatz, da dies je nach Industriebereich stark schwankt).
- Ähnlich wie dies in SCM Art. 27.6 erfolgt, könnte man SCM Teil III Art. 6 zusätzlich Weltmarktanteile zu definieren, um eine Kategorie von sehr erfolgreichen Unternehmen erkennen zu können. Wenn eine Firma in einer Güterkategorie beispielsweise 5 % oder 10 % Weltmarktanteil erreicht hat, müssten Subventionen abgebaut werden.
- Selbst für große, erfolgreiche Unternehmen müssten einmalige Subventionen weiter erlaubt sein, um etwa die Rettung eines Unternehmens im Ausnahmefall weiter zu ermöglichen, siehe in der EU-Beihilfekontrolle der Grundsatz der einmaligen Beihilfe (in zehn Jahren).
- Für Firmen, die diesen Schwellenwert nicht erreichen, würden eine ‚normale‘ Klage nach WTO-SCM Teil III möglich bleiben.
- Selbst bei einer solchen neuen Kategorie von sehr erfolgreichen Unternehmen bleibt das Problem, dass bestimmte Kategorien von Subventionen generell weiter wünschenswert sind: Klimaschutz- und Umweltsubventionen, Subventionen für regionale Entwicklung, für das Gesundheitssystem und für sonstige Aspekte der Daseinsfürsorge (für den Fall von Katastrophen gibt es z.B. in SCM, Art. 6.7 bereits Ausnahmen). Dies könnten die WTO-Streitbeilegung aber untersuchen, ob hier etwa Klimaschutz nur vorgeschoben wird und es letztlich um eine Stärkung des Wettbewerbs geht.
- In Verhandlungen mit China bietet sich weiterhin an, sich über Listen erfolgreicher Firmen zu einigen, für die fortan auf Subventionen verzichtet wird (vielleicht einmal abgesehen, von einer einmaligen Beihilfe in zehn Jahren, siehe EU). Bei nichtin den Listen erwähnten Firmen hätte China dementsprechend weiterhin entwicklungspolitische Spielräume. **Kritik / Politikempfehlung: Für andere, nicht so mächtige Länder mit viel mehr schwächeren Unternehmen ist diese Lösung nicht geeignet. Hier stellt sich die Frage der Machtungleichgewichte: es wäre sicher nicht fair, wenn die EU, die USA und andere Industrieländer nicht ganz so starke Länder wie Indien dazu zwingt, mit Hilfe solcher Listen ganz oder sehr weitgehend auf eine Entwicklungspolitik zu verzichten. Dieser Vorschlag hier bezieht sich somit ausdrücklich nur auf China.**

Kein Decoupling, kein Abbruch des wirtschaftlichen Austausches

- Ideen wie Decoupling von China oder eine ‚Zweiteilung der Welt‘ (siehe den Artikel von Mark Siemons, FAZ, 24.05.2020) werden hier entschieden abgelehnt
- Bei Menschenrechtsverletzung ist es schwer ideale Lösungen zu finden.
- Sanktionen sind begründbar.
- Dennoch ist ein vollständiger Abbruch der Wirtschaftsbeziehungen nicht sinnvoll ist, dies ist besonders klar an den Bereichen erkennen, in denen China westliche und asiatische Technologie benötigt, um auf die Herausforderungen des Klimawandels zu reagieren, dies ist derzeit im Bereich Brennstoffzellentechnik sichtbar, siehe Punkt 6.25, letztlich für den gesamten Transportbereich und den Maschinen- und Energieanlagenbau. In diesen Bereichen ist der wirtschaftliche Austausch mit China aufgrund der positiven Auswirkungen auf den Klimawandel im weltweiten Interesse.
- Beispiel Brennstoffzellen/Toyota: Sino-Hytec baut Brennstoffzellen, die die Yutong Busse betreiben, aber: Bloomberg meldet, dass Toyota mehrere Joint Venture mit chinesischen Unternehmen im Bereich Brennstoffzellen gründet, offenkundig teils mit Mehrheitsbeteiligungen: Das Joint Venture mit der Beijing Automotive gehört Toyota zu 65 %, es nennt sich United Fuel Cell System R&D und es wurde zuerst einmal 46 Mill. US\$ investiert. Joint Ventures wurden ebenfalls gegründet mit First Automobile Works (FAW), hier besteht bereits das Joint Venture FAW-Toyota, mit Dongfeng Motor Corp. und der Guangzhou Automobile Group (GAC). Ebenfalls wird gegründet ein Joint Venture von Toyota mit der oben bereits genannten Brennstoffzellenfirma SinoHytec Co. , diese hat bereits eine Brennstoffzelle mit einem Toyota Brennstoffzellen-'Stack' im Angebot.
- Beispiel Brennstoffzellen/Sinotruck/MAN: das staatliche Sinotruck will 7,6 Mrd. in die Brennstoffzellentechnik investieren, MAN hält daran 25 %, MAN ist wieder ein Teil von VW/Traton. Denkbar ist, dass VW diese hier verfügbaren Gelder nutzt, um hier Brennstoffzellentechnik in Lkw auszuprobieren, siehe Punkt 6.25.

Neoliberale / Neoklassische Ansätze werden abgelehnt – das passt nicht zum ‚System‘

- Eine vereinfachte, neoklassisch liberale Haltung, die sowohl dem Handel mit China als auch Investitionen durch China generell positive Effekte zuschreibt ist sachlich nicht haltbar, es gibt aber immer wieder Experten, die solche Aussagen treffen, etwa Prof. Achim Warmbach im Spiegel-Interview: „Die Chancen einer Auslandsbeteiligung sind fast immer größer als die Risiken.“
- Klar: derzeit sind noch nicht so viele problematische Effekte sichtbar, da kann man als Experte oder Politiker noch relativ gefahrlos liberale Forderungen stellen. Bis 2003 wird es, zumal bei den derzeit niedrigen Investitionszahlen, keine dramatischen Änderungen geben und sicherlich können auch viele Investitionen positiv wirken, aber eben nicht alle:
- Eine dogmatisch liberale Grundhaltung bei Handel und Investitionen stößt spätestens beim Zeithorizont 2030 an ihre Grenzen, sprich: wenn man sich die dynamischen Prozesse vorstellt, die in einem Zeitraum von 10 Jahren stattfinden können, angesichts einer chinesischen Regierung mit ihrem 'System' von Subventionen, Staatskonzernen, Staatsbanken und Staatsfonds, welche die Wirtschaft stärken und auch Firmenübernahmen unterstützt. Wenn man beispielsweise bis 2030 eine vollständige Offenheit hinsichtlich Investitionen bestehen lassen würde, könnten chinesische Unternehmen, darunter Staatskonzerne, gerade in den Bereichen Firmen kaufen, in denen unsere Unternehmen noch einen technologischen Vorsprung haben, etwa im Bereich Maschinenbau. Dies wiederum würde ggf. zu noch größeren Spannungen als heute führen.
- Die Neoklassik ist zudem ungeeignet für politische Verhandlungen: (1) Sie würde bei kleinen Eingriffen in den Markt bereits von Marktverzerrungen ausgehen (und der Begriff ‚unfair‘ steht im Raum). (2) Sie würde beim internationalen Handel (und auch bei Investitionen, obwohl diese nicht in den theoretischen Modellen zum Handel vorkommen) automatisch davon ausgehen, dass immer alle Länder davon profitieren. Dies wäre aber eine fahrlässige Grundhaltung für internationale Verhandlungen, die zu schnell zu Vorwürfen, zu schnell zu Spannungen oder aber zu einer naiven, allzu positiven und auch uninformierten Grundhaltung führt.
- Stattdessen liegt hier ein komplexer China-Bargain vor, der zum Zeitpunkt des chinesischen Beitritts zur WTO 2001 bestand, und der heute neu bewertet werden muss, der u.a. von dynamischen Faktoren wie Technologietransfer und Technologiediffusion und dem Aufbau von technologischen Fähigkeiten in Firmen entscheidend geprägt wird – aber auch dadurch, dass unsere Firmen durch den Zugang zum chinesischen Markt gestärkt wurden u.a. durch den Zugang zu den dort niedrigen Lohnkosten – es gab also eine komplexe Verteilung der Vorteile / und Nachteile – nur so kann dies realistisch, für die politischen Verhandlungen eingeschätzt und verstanden werden kann, siehe Punkt 1.2, und Punkt 7.

Bitte keinen neuen Lücken ... oder Verpflichtungen

- Es wird hier, siehe schon oben, angeregt, dass die Europäische Kommission Investitionen aus China (aber auch Indien, Russland) genau notifizieren lässt und auch bereits kleinere Investitionen zumindest kurz analysiert, etwa ob China dadurch an hochwertige Technologie gelangen will.
- Von vielen Industrieverbänden ein Abkommen über öffentliche Auftragsvergabe gefordert, obwohl bereits Möglichkeiten geschaffen werden, um gegen subventionierte Aufträge vorzugehen. Es gibt in China aber nicht nur Subventionen, die als Vorteile dienen, sondern auch Lohnkostenvorteile (und keine freien Gewerkschaften) und auch Kostenvorteile einer extremen Massenproduktion. **Ein Abkommen über öffentliche Auftragsvergabe könnte in vielen Bereichen dazu führen, dass chinesische Firmen sich routinemäßig an öffentlichen Aufträgen bewerben – und die Europäische Kommission würde hier, wg. Schwellenwerten – und zu wenig Personal kaum richtig analysieren können, zumal die Entscheidung weiter bei den Staaten liegt.** Öffentliche Aufträge gibt es etwa in den Bereichen Energieanlagen, Eisenbahn, Schiffbau, Solarenergie, Windkraft, Elektromobilität, Netzausbau, Bauprojekte aller Art, Ausstattung von Krankenhäusern mit grundlegenden Dingen etc., China könnte also potentiell einen sehr großen Markt erobern.
- In einem **EU-China-Investitionsabkommen könnten liberalisierende Verpflichtungen eingegangen werden**, bezüglich Subventionen, Marktzugang oder Investitionskontrolle. Dazu kommen weitreichende Rechtsprinzipien. Inländerbehandlung, die auch für Subventionen gilt, würde etwa den Zugang von chinesischen Unternehmen zu EU-Subventionsprogrammen erzwingen, wenn diese Unternehmen im selben Sektor wie EU-Unternehmen tätig sind.

EU-China-Investitionsabkommen ...

Verpflichtungen

- Die EU, die derzeit mit China über ein EU-China-Investmentabkommen verhandelt, welches 2020 abgeschlossen werden soll, scheint derzeit über strenge Regeln für Subventionen nachzudenken. Die EU hat offenbar, so wird berichtet, eine Regel vorgeschlagen, dass sich Staatskonzerne wie private Firmen verhalten sollen. Hier ist aber nicht bekannt, wie genau dies ausgestaltet wird.
- Es scheint auch über sektorale Zugeständnisse verhandelt zu werden, also Listen von Firmen, in denen bestimmte Marktzugangsangebote vorgelegt werden, über sektorale Marktzugangsangebote wurde im High-Level Trade and Economic Dialogue (HED) am 28.07.2020 gesprochen.
- Die kann möglicherweise implizieren, dass auch für den EU-Markt Marktzugangsangebote vorgelegt werden, würde dies die Investitionskontrolle schwächen?

Beispiel chinesische Aktivitäten

... zentrale Seeräubertaktik ... Solarenergie und Polysilizium...

- Subventionen wurden in China aber auch so eingesetzt, dass sehr schnell hohe Weltmarktanteile erreicht werden sollten und auch erreicht werden wurden, dies kann man als eine Art Seeräuber bzw. Überfalltaktik bezeichnen:
- Beispiel Solarbereich wurde von Januar 2010 bis September 2011 41 Mrd. US\$ Subventionen zu Verfügung gestellt. Dazu wurden Solarzellen vom State Grid über öffentliche Auftragsvergabe gekauft. In Jiangsu (Shanghai) wurde eine Polysilizium Produktion neu aufgebaut, wodurch China auf Platz 1 der Polysilizium Produzenten aufstieg, mit 7 Firmen unter den Top-15 Produzenten.
- Beispiel: Solarenergie. Der chinesische Hersteller Hanergy bekam 2011 von der staatlichen China Development Bank einen Kredit von 4,7 Mrd. eingeräumt und konnte damit 2013 die deutsche Firma Solibro, Hersteller von Dünnschicht Solarzellen (Kupfer/Indium/Gallium/Selenide) kaufen, für 13 Mill. US\$. Dann kaufte Hanergy die U.S. Hersteller Solar Energy und MiaSole, 2015 dann Alta Devices, ebenfalls einen Hersteller von Dünnschichtsolarzellen. Dies erfolgte im Einklang mit den Plänen der chinesische Regierung (siehe Punkt 4.3.1.)
- Die private Firma Suntech nimmt 743 Mill. an der Börse ein, 1 Mrd. durch IPOs und bekommt 7,3 Mrd. durch die China Development Bank (2010). Dadurch ist sie eigentlich wieder eine staatliche Firma. Für die Solarenergie wurde zwischen Januar 2010 und September 2011 41 Mrd. US\$ zur Verfügung gestellt. Dazu kam, dass die Provinzregierung von Jiangsu 2011 das Ziel vorgegeben hat, dass China auch beim Solargrundstoff Polysilizium die Produktion selbst durchführen sollte, im Jahr 2013 erreichte China Platz 1 der weltweiten Polysilizium Produktion.
- Zwischen 2002 und 2011 wurde im Bereich Solar und Wind 124 Investitionen in 33 Ländern durchgeführt, 54 Investitionen über die Daten vorliegen, liegen bei insgesamt 40 Mrd. US\$.
- Mit so hohen Subventionen und Krediten im Rücken kann man schnell eine sehr große Produktion aufbauen und aggressive Marktpraktiken anwenden, sprich: Preisunterbietung aller bestehender Hersteller weltweit i.S. einer räuberischen Preisunterbietung, um diese Firmen zu zwingen, aus dem Markt auszuscheiden.
- Dies entspricht nicht mehr einem ‚normalen‘ Anpassungsprozess auf neue Herausforderer in einem Oligopol, der jedenfalls in vielen Fällen auch ganz anders ablaufen kann, und bei dem die bestehenden Firmen auch weiter bestehen können.

... zentrale Seeräubertaktik ... Solarenergie und Polysilizium...

- Mittlerweile hat sowohl die USA als auch die EU gegen die Solarzellen Antidumping- und Antisubventionszölle veranschlagt und die Solarindustrie etwa in den USA entwickelt sind wieder. Es mussten allerdings auch Umgehungsmaßnahmen etabliert werden, dass die Solarzellenproduktion teils in andere Länder, wie Taiwan, verlegt wurde, um die Zölle zu umgehen.
- In Deutschland ist Solarwatt als Premiumhersteller wieder erfolgreich. Derzeit hat die Solarindustrie in Deutschland 50.000 Beschäftigte, bevor China mit seiner aggressiven Politik begann, waren es 150.000.
- **Handelspolitik hat hier funktioniert!!! Man hätte mit der Handelspolitik auch sehr schnell reagieren können ... das ist aber nicht so erfolgt ...**
- In allen diesen Fällen hätte man in der WTO gegen die Subventionen in China klagen können, aber für so eine Seeräuberaktion scheint die WTO tatsächlich zu langsam zu sein, man abwarten müssen, bis Preis- oder Marktwirkungen dokumentiert werden können, dann Klagen, dann wäre eine Berufung erfolgt und vier Jahre später wäre der Fall abgeschlossen. Da die WTO nur Kompensationen vorsieht, wären werden jedenfalls die Werke nicht wieder abgebaut worden. China hätte eine Kompensation zahlen müssen, immerhin!
- Kritik / Politikempfehlung: Hier wäre es sinnvoll, in der WTO mehr Personal einzustellen, etwa um solche Fälle schneller bearbeiten zu können.

... regionale Seeräubertaktik ... Shandong Provinz ...

- Ebenso gibt es chinesische Regionalregierungen, die ‚heimlich‘ mit staatlichem Geld weltweite Firmennetze aufbauen. Beispiel der größte chinesische Textilhersteller Shandong Ruyi, der zu 26 % vom regionalen Jining SASAC, über den staatlichen Investmentfond Jining City Urban Construction (JCUC) kontrolliert wird. Shandong Ruyi kaufte 2016 für 1,3 Mrd. eine Mehrheitsbeteiligung an der French Fashion Group mit vielen Ladengeschäften in Frankreich, die restlichen Anteile halten Kohlberg Kravis Roberts & Co. Shandong Ruyi hat diverse weitere Bekleidungshersteller, Textilmarken und Luxusmarken aufgekauft. Aktuell: 2019 der nun abgeschlossenen Kauf einer Sparte des U.S. Textilherstellers Invista mit der Marke Lycra. Invista bleibt allerdings mit breiten Geschäftsbereichen bestehen. Aktuell, im Februar 2020, ist die Übernahme der Schweizer Luxusmarke durch Shandong Ruyi gescheitert.
- Sinnvoll wäre es hier Direktinvestitionen auf staatliche Subventionierung zu überprüfen (Modul 2) und dann zu untersuchen, ob ggf. sogar der Betrieb der Firmen subventioniert wird (Modul 1) und mit handelspolitischen Maßnahmen könnten untersucht werden, ob die importierten Textilien und Bekleidungsstücke subventioniert in China hergestellt werden. Modul 1 und 2 wird gerade von der EU-Kommission in ihren Weißbuch 2020 vorgeschlagen, in diesem Fall scheint die Investition jedenfalls über dem Schwellenwert von 100 Mill. Euro zu liegen, fragt sich nur, ob Shangdong Ruyi wirklich freiwillig seine Subventionen notifiziert hätte ...

... riesige, monopolistische Staatsfirmen ...

CRRC ...

- Zwar gab es bei Chinas Staatskonzernen auch Reformen und Umstrukturierungen, und eine Vielzahl von Staatskonzernen sind in den neunziger Jahren geschlossen worden. In einer Reihe von Fällen in den letzten Jahren erscheint es aber so, dass einfach nur sehr große Konzerne gebildet werden sollten. Dies ist aus dynamisch-ordoliberaler Sicht fragwürdig, weil solche großen Konzerne nicht mehr im Wettbewerb zueinander stehen und weil damit direkt gegen wettwerbspolitische Prinzipien verstoßen wird. Es ist bekannt, dass große Konzerne ihre Marktposition in unfairen Weise ausnutzen.
- Beispiel: die Fusion der beiden Bahnhersteller CNR und CSR zu dem Monopolkonzern China Rail Rolling Stock Corporation (CRRC). Hier könnte man etwa die einfache Schlussfolgerung ziehen: Wenn dieser Staatskonzern ein Monopol hat, kann er monopolistische Preise auf dem chinesischen Markt nehmen (dafür spricht auch seine Bruttogewinnspanne von 20 %), dazu kommt, dass er staatlich ist und staatliche Kredite, Subventionen, F&E Subventionen und großzügige Exportfinanzierung erhält, kurz: er ist dadurch in der Lage andere Firmen zu unterbieten, es wird geschätzt, dass CRRC bei seinem U-Bahn-Auftrag für 741 Waggonen in den USA die anderen Anbieter um 25 % bis 45 % unterboten hat. Vor diesem Hintergrund sind die Buy-America-Regeln lächerlich und ermöglichen geradezu, dass CRRC in den USA aktiv wird. Die ‚Buy America‘-Regeln besagen, dass 60 % des Wertes der Komponenten in den USA gefertigt werden muss und die Endmontage dort stattfinden muss. CRRC kann dennoch mit niedrigen Lohnkosten, ggf. billigen Inputgütern und dadurch, dass es Subventionen erhält, auf unfaire Weise die anderen Wettbewerber verdrängen.
- Exporte dieses Konzerns sollten aus Gründen eines fairen Wettbewerbs gegenüber unseren Herstellern, die teils viel kleiner und sogar mittelständisch sind, mit hohen Ausgleichszöllen belegt werden.
- Dazu kommt, dass Zulieferer für die Bahn in China negative Punkte bekommen, wenn sie nicht zu 51 % in chinesischer Hand sind, sie unterliegen Local-Content-Vorgaben, etwa 60 – 70 % für U-Bahn Signale, 75 % für U-Bahn Waggonen, es gibt Lizenzen, um an Ausschreibungen teilhaben zu dürfen, die diskretionär vergeben werden.

Fortsetzung CRRC ...

- Von AEGIS Europe wird berichtet, dass der Zugang zum Zugmarkt in China kontinuierlich verringert wurden, bis auf 18 % des gesamten Marktes im Jahr 2017.
- Chinesische Bahnzulieferer erhalten ebenfalls staatliche Unterstützung und Exportfinanzierung. Dies ist CRSC (China Railway Signal & Communication) für Signale, CRCC (China Railway Construction Corporation) und die CREC (China Railway Engineering Corporation) für den Bau der Infrastruktur. Letztere beiden haben 2017 von der China Exim Bank ca. 30 Mrd. US\$ Exportfinanzierungen für eine Expansion auf die Weltmärkte erhalten.
- Trotz dieser Informationen: die deutsche Investitionskontrolle habe u.a. nach Prüfung des Bundeskartellamts, dem Kauf von Vossloh Lokomotiven, Lübeck, einem Hersteller von Rangierlokomotiven, durch CRRC zugestimmt, mit der Begründung, dass Vossloh über veraltete Technologie verfügt und CRRC dadurch wohl kaum in Europa schnell hohe Marktanteile erobern könne. Man wird sehen, ob dies stimmt, jedenfalls kann CRRC billig produzierte Strukturteile nach Lübeck bringen und dadurch die Produktionskosten signifikant verringern.
- Problem: Antidumpingzölle oder Ausgleichszölle können zwar spezifisch auf ein Unternehmen zugeschnitten werden, aber hier müsste etwa bei billig produzierten Strukturteile eine Schädigung der Strukturteilindustrie gezeigt werden und dies ist bei Lieferungen allein an Vossloh kaum der Fall. Kurz: hier bietet die WTO nicht genügend Flexibilität.
- Hier benötigt man Modul 1, eine Untersuchung, ob Inputgüter ggf. subventioniert aus China importiert werden, siehe das Weißbuch der Europäischen Kommission (European Commission 2020).
- Kritik / Anregung: eine Firma, dessen Existenz direkt gegen wettbewerbspolitische Prinzipien verstößt, sollte man ggf. gar nicht als Investor in der EU zulassen, dies könnte man etwa auf die Vorschläge des Weißbuches der Europäischen Kommission (2020), zum Thema Wettbewerb und Fusionskontrolle beziehen, dass hier eben in einer neuen Gesetzgebung Beachtung finden sollte, nicht nur ob ein staatlicher Konzern etwa aktiv wird oder inwiefern hier koordiniert gehandelt wird, sondern auch, ob der staatliche Konzern vollkommen entgegen wettbewerblichen Prinzipien etabliert wurde.

... CEC, Gamingmonitore für die Welt vom Staat ... Gree, Klimaanlagen für die Welt ...

- Staatskonzerne haben in Einzelfällen sogar erfolgreiche private Firmen aufgekauft, damit der Staat deren Einnahmen für sich reklamieren kann und diese Firmen noch erfolgreicher machen kann.
- Beispiel: Dies scheint wenigstens so zu sein im Fall der staatlichen China Electronics Corporation (CEC), 1989 gegründet, die 2009 TPV Technology gekauft hat. CEC ist auch mit Auslandsinvestitionen aktiv und hat 2015 das innovative LED-Licht Startup Bridgelux in den USA gekauft. Es ist der größte Investor in Kaistar, ein großer Hersteller von LED-Lichtern. Der staatliche Konzern CEC hat immer wieder Firmen neu aufgebaut, er hat derzeit 20 Unternehmen unter sich, die er besitzt oder kontrolliert, mit 150.000 Beschäftigten. Spektakulär ist sicher, dass er im Jahr 2009 die Firma TPV Technology gekauft hat, welche sich in einen weltweit führenden Hersteller von Gaming-Monitoren und Monitoren entwickelt hat, mit einem riesigen Umsatz von 7,9 Mrd. US\$ und 150 Mill. US\$ F&E (2018). CEC hält auch einen Anteil von 41,06 % an Hikvision, einem Hersteller von Überwachungsanlagen, der auch Künstliche Intelligenz einsetzt und an einer großen cloudbasierten Überwachungslösung arbeitet.
- Es stimmt zwar, dass CEC im Monitorbereich sicher nicht der einzige Konzern in China ist und es auch noch private Firmen gibt, es ist aber eindeutig, dass China hier eine Erwartung, die beim WTO-Betritt bestand, enttäuscht hat, nämlich, dass staatlichen Firmen nicht noch in andere Bereich expandieren, in denen private Firmen prägend sind und ihre Aktivitäten auch immer breiter Anlegen. Erwartet war, dass staatliche Firmen aufrechterhalten werden, modernisiert werden und in ihrem Sektor bleiben und vielleicht, wenn sie erfolgreich werden, privatisiert werden.
- Das wirft mehrere Fragen auf: Erfolgte der Aufbau von TPV Technology durch CEC mit Hilfe von Subventionen, und wenn, wie hoch waren diese? Heute könnte TPV Technology keine Subventionen mehr benötigen, da es erfolgreich Güter für einen weltweiten, extremen Massenmarkt produziert. Transparenz besteht aber dennoch nicht und es könnte somit alles sein, dass TPV sich selbst trägt, oder dass der chinesische Staat TPV bei einer aggressiven Expansionsstrategie weltweit stark hilft. Ebenso bleibt die Frage nach den Inputpreisen, wie etwa Aluminium-Strukturteile, und deren Preise auf dem chinesischen Markt. Liegt das Preisniveau dieser Teile extrem unter Weltmarktniveau, dann könnte dies auch als Subvention angesehen werden?
- Ein weiteres Beispiel für einen weltweit aktiven, erfolgreichen staatlichen Konzern ist Gree, welcher Klimaanlagen herstellt. Gree ist einer der erfolgreichen weltweiten Produzenten von Klimaanlagen, es gibt allerdings noch eine Reihe anderer Firmen. Gree kommt auf 13 % Marktanteile, unter dem japanischen Hersteller Daikin mit 15 % (2014).
- Kritik / Anregung: Hier ist es denkbar, handelspolitische Schutzmaßnahmen in Form von Ausgleichszöllen zu erheben, es wird aber sicher schwer zu zeigen sein, inwiefern hier eine Subventionierung vorliegt. Warum aber nicht in der WTO gegen CEC eine Klage beginnen. China muss antworten und wenn es sich weigert Informationen vorzulegen, darf ggf. sogar von der WTO nach facts available entschieden werden.

... staatliche Pensionsfonds ... Verwalter der riesigen Exportüberschüsse ... Aufkäufer von Firmen weltweit

- CIC, China Investment Corporation, ein 2007 gegründeter staatliche Investitionsfund. Anfangs Investitionen in Blackstone u. Morgan Stanley, dann Finanzkrise, danach etwa Investitionen in: Didi Chuxing, Ant Financial Services, Airbnb, Immobilien in Manhattan, Shoppingmalls in Frankreich und Belgien, Beteiligungen am Flughafen Heathrow und bei Thames Water, mit Cosco und China Merchants Übernahme des türkischen Hafens Kumport, siehe dazu Hirn (2018), S. 75. 2015 gründet CIC ein Kreuzfahrtunternehmen. 2017 kauft CIC das europäische Logistikunternehmen Logisor mit diversen Lagerhallen in ganz Europa für 12,3 Mrd. US\$ von der Blackstone Gruppe. Ebenfalls 2017 kündigte CIC an, gemeinsam mit Goldman Sachs, 5 Mrd. in den U.S.-amerikanischen Industriesektor investieren zu wollen.
- CITIC, China International Trust and Investment Corporation, ist noch schillernder, traditionsreich (seit 1979), es baute das Olympiastadion in Beijing, zeitgleich scheiterte es am Bau eines Stahlwerks für ThyssenKrupp in Brasilien. CITIC erwarb am 3. Januar 2007 Teilbereiche des kanadischen Erdölunternehmens Nations Energy Company, wodurch CITIC Kontrollrechte und Firmenanteile an dem kasachischen Erdölunternehmen KazMunayGas, einem halbstaatlichen kasachischen Mineralölkonzern, erhielt. 2011, Kauf von KSN Castings, einem Hersteller von Alufelgen (niedrige Technologie). Ein weiteres Beispiel: CITIC hat 52 % der McDonalds Kette in China gekauft, der U.S. Investor Carlyle hält 28 %, McDonalds behält 20 %. CITIC hat sodann ein erfolgreiches Online-Bestellsystem unter Nutzung von Tencents WeChat gestartet, welches McDonalds zu viel Wachstums verholfen hat.
- Kritik / Politikempfehlung: Dies ist eine gute Anregung dafür, dass die Investitionskontrolle sich nicht an Kriterien binden sollte, sondern sich weiter einräumen sollte, Investitionen zu stoppen, die ihr nicht geheimer sind und/oder die über bestimmte Summen hinausgehen.

Apex Technology (nun Ninestar Corporation) ... Star in der Druckerwelt ...

- Die Idee HP Patronen nachzubilden und damit billiger zu machen war gut.
 - Während des Wachstums wurden neue Investoren aufgenommen, eigentlich normal (2004: Legend Holding), 2015 wurde der Hersteller von Tonerchips Static Control aufgekauft. Später werden unter der neuen Firmenbezeichnung Ninestar drei chinesische Tintenpatronenhersteller gekauft, Ninestar ist nun zum größten Druckpatronenhersteller der Welt geworden, und zum größten Hersteller von Austauschpatronen ...
 - 2016 wird der U.S. Druckerhersteller Lexmark gekauft, hier steht aber dahinter, dass im selben Jahr der National Integrated Circuit Fund (der etabliert wurden, um Investitionen u.a. Auslandsinvestitionen im Halbleiterbereich zu ermöglichen) und dieser Fond wurden 2016 zum drittgrößten Investor in Apex Technology - wobei bei dem Kauf von Lexmark neben Apex noch PAG Asia Capital einstieg, denn immerhin ging es um 3,6 Mrd. US\$, einem 17 % Aufschlag auf den damaligen Aktienpreis.
 - Kurz: der Kauf von Lexmark wurde staatlich zumindest eindeutig unterstützt, wenn nicht dadurch erst ermöglicht, aber dies erfolgte gut getarnt (dieses Beispiel wurde entnommen aus Huotari, M./Kratz, A. 2019)
- > daraus kann man folgern: es gibt weitere dieser Fälle, die nicht bekannt sind
- > weiterhin: dies ist keine Entwicklungspolitik, Apex Technology war eine gut gehende Firma, die ggf. selbst hätte Drucker entwickeln können, man fragt sich auch, warum der hohe Preis für Lexmarkt gezahlt wurde ...
- Kurz: ein Fall für das bald etablierte Modul 2 der europäischen Subventionsüberwachung, siehe Weißbuch European Commission (2020).

... riesige Staatskonzerne ... kleine und mittelgroße Autoteilehersteller ...

- Im schwerindustriellen Bereich, Anlagen- und Maschinen sowie Stahlbereich gibt es dem Trend, dass diese Staatsfirmen ein Netzwerk von kleineren und mittelgroßen Autoteileherstellern in westlichen Ländern aufkaufen. Dies waren meist kleine und mittelgroße Firmen mit mittlerkomplexer Technologie. Teils waren sie insolvent, als sie verkauft wurden.
- Beispiel: Shougang Corporation (großer staatlicher Stahlkonzern), mit seiner Tochter Beijing West Industries kauft 2009 den Chassis, Bremsen und Radaufhängungsbereich von U.S. Hersteller Delphi (für 100 Mill. US\$, Umsatz 450 Mill. US\$).
- Beispiel: Shandong Heavy Industry, kauft mit seiner Tochter Weichai Power, 43 % an Kion-Gabelstapler (2012), sowie 70 % von Linde-Hydraulik. Diese beiden Firmen produzieren eine große Bandbreite an Gütern, Dieselmotoren, auch für Schiffe, Gangschaltungen, Achsen, Antriebsstränge, Hydraulikteile, kleinere Benzinmotoren, kleinere Dieselmotoren. Shangdong hat in Italien den Luxus-Yachthersteller Ferretti gekauft. In Frankreich hat es eine Firma für Antriebsstränge für Schiffsantriebe gekauft, 2009. Weichai enthält viele Firmen, überall in China, es scheint so, dass es eine Reihe von Provinzfirmer aufnehmen musste und weiterbetreibt: darunter Bushersteller und Lkw-Hersteller.
- Beispiel: ZMJ, ein Staatskonzern, der Maschinen zur Kohleförderung herstellt, kauft für 545 Mill. 2017 Robert Bosch Startermotoren mit Sitz in Stuttgart.
- Beispiel: der staatliche Rüstungskonzern Norinco etabliert 2008 ein Joint Venture mit dem Dieselmotorhersteller Tognum AG, der die Marke MTU etabliert hat. Er hat mehrere Tochterunternehmen, etwa die HeBei LingYun Industrial Group, die 2012 als Käufer des Auto-Türschlossherstellers Kiekert aufgetreten ist, 2015 erfolgt der Kauf von Waldaschaff Automotive, eine mittelgroßes deutsches Unternehmen mit 450 Mitarbeitern, dass auch Türsysteme herstellt und über Crash-Test-Wissen verfügt.
- Dies war sicher die Rettung für einige mittelständische Unternehmer in Deutschland und hier geht es um einfache und mittlere Technologie. Dennoch ist auffällig: Hier wird ein sehr kleines Unternehmen von einem riesigen Staatskonzern gekauft und es stellt sich daraufhin natürlich die Frage, ob dieser Staatskonzern sich fortan an einen fairen Wettbewerb hält.
- Kurz: bald ein Fall für Modul 1 der europäischen Subventionsüberwachung, hier können auch kleine Investitionen untersucht werden, es sind keine hohe Schwellenwerte etabliert, 200.000 Euro sind der de minimis Wert, siehe Weißbuch European Commission (2020).

... China Inc. als Kartell ... und Versuche globale Monopole zu konstruieren ...

- Walter Eucken: Kartelle sind eine Konstante in der Menschheitsgeschichte, immer wieder werden Kartelle gegründet, schon im alten Rom gab es das.
- China hat in Zusammenarbeit mit Deutschland sein Kartellrecht aufgebaut, Berater war Ulrich Immenga. Wolfgang Kartte hatte zuvor Indonesien beraten. Aber dies scheint nicht immer zu fruchten.
- Staatliche Firmen werden größer, nicht kleiner und rationalisierter, teils gibt es sogar Zusammenschlüsse großer staatlicher Firmen, siehe Anhang Tabelle 7.
- CRRC als reines staatliches Monopol, Eisenbahn eben ähnlich wie Strom, Energie, Telekommunikation, Baufirmen und letztlich gibt es auch die vier große staatlichen Banken, dazu staatliche Pensionsfonds.
- Kleine chinesische Firmen finden ‚kleine monopolistische Projekte‘ sinnvoll: Wolong Electric, mit seinem Versuch in einem begrenzten Bereich immer mehr Firmen aufzukaufen, bei kleinen und mittelgroßen Industriemotoren.
- Zoomlion wollte die U.S. Firma Temex kaufen, dies wäre ein Baumaschinengigant geworden.
- Dies sind alles Aktivitäten, die letztlich gegen die westlichen Vorstellungen von Wettbewerb laufen, weil es um Macht und Monopole geht – und nicht um einen funktionierenden Wettbewerb, der zu Innovation führt.
- Die westliche Wettbewerbsbehörden müssen mit ihrer Fusionskontrolle hier ein Auge drauf werfen, siehe auch das Weißbuch der Europäischen Kommission (2020).
- Weil man höflich bleiben will, will die EU Staatskonzerne nicht besonders hervorheben, aber vielleicht wird es einmal unausweichlich, Staatskonzerne, die Monopole innehaben, anders zu behandeln, weil dies schon per definitionem die Möglichkeit enthält, dass sie hohe Einkommen erzielen können und dies auch nutzen können, um Auslandsinvestitionen durchzuführen. Es ist nur aus unserer Sicht unfair.

... Wunsch nach einem globalen Monopol in einem begrenztem Produktbereich? ... Wolong Electric und kleinere Elektromotoren ...

- Wolong Electric (Umsatz 1,3 Mrd., 44 Mill. F&E). Wolong Electric ist zuerst einmal Teil der Wolong Gruppe. Der Name hört sich komisch an, es ist aber eine sehr modern wirkende Firma, die sich auf Motoren aller Art u.a. für Haushaltsgeräte, Gartengeräte aber auch Industriemotoren und Elektromotoren für Elektroautos spezialisiert hat. Sie produzieren sogar Servomotoren für Roboter. Zu Wolong gehört auch seit 2011 die ATB Schorch Antriebstechnik Mönchengladbach, damals wohl ein großer Motorhersteller in Europa, hier gibt es kritische Berichte, u.a. auch über die Qualität chinesischer Produkte, in Europa produziert Wolong in Serbien. Im Jahr 2014 kauft Wolong den italienischen Roboteranwendungshersteller Sir. 2015 kauft Wolong die heimische Nanfang Gruppe und die italienische OLI Firma, Hill Robot für 40 Mill. US\$ und Euroforce Vibration für 80 Mill. US\$. Wolong Electric hat 2017 General Electric Industriemotoren aufgekauft, genannt GEIM, aus der Sicht von GE eine Sparte für kleine Industriemotoren, Kaufpreis war 160 Mill. US\$.

... Vitamin C – Kartell angeordnet durch die MOFCOM ... was ist mit NDRC?

- Im Bereich Vitamin C wurden mehrere chinesische Produzenten vom Wirtschaftsministerium MOFCOM angewiesen, ihre Preise koordiniert für den amerikanischen Markt anzuheben.
- Dies führte seit 2005 mehreren Gerichtsverhandlungen in den USA, wobei der Supreme Court letztlich 2018 feststellte, dass dies die Unternehmen nicht entschuldigt.
- In diesem Fall war ein Vertreter des MOFCOM sogar vor einem U.S. Gericht erschienen und hatte dies bestätigt (Huotari, M., Katz, A. 2019, S. 19)
- Das NDRC versuche den chinesischen Industrialisierungsprozess zu steuern, hat es hier in Preise eingegriffen? Agierte es wie ein Kartell?
- Eine ganz andere Frage ist: Exportkartelle. Sie sind in Industrieländern teilweise vom Wettbewerbsrecht erlaubt.

... Überkapazitäten ...

- Resultieren in China nur im Ausnahmefall aus einem sinnvollen Big Push i.S. von Rosenstein-Rhodan (1943). Etwa wenn 1993 ein Stahlwerk neben einem Automobilwerk erbaut wurde, so das Daye Stahlwerk, neben der Dongfeng Motor Corporation und der Xiangyang Automobile Bearing Co. Ltd.
- Stahlüberkapazitäten
- Aluminium
- Wolfram (Tungsten)
- Magnesium etc.
- Sicher auch im Bereich Chemiegrundstoffe
- Sicher auch im Bereich Baumaschinen
- Führen zu niedrigen Preise und einer immer weiter erfolgenden Subventionierung ... und über niedrige Preise auch zu Wettbewerbsvorteile von Firmen, die diese Materialien als Inputgüter in ihrer Produktion einsetzen.

Exportfinanzierung ...

- Es gibt Probleme bei der Exportfinanzierung, hier weigert sich China die OECD Regeln anzuwenden, Sinosure hat 2018 für 39 Mrd. US\$ neue Finanzierungen aufgelegt, zusammen mit Exportkrediten der China EximBank sind es 64,2 Mrd.
- China fördert bei seiner Belt und Road Initiative auch lokale Produktion (die OECD hat local content auf 30 % gedeckelt, sonst wird es nicht gefördert --- dies müsste großzügiger gestaltet werden, siehe VDMA-Position, Januar 2020)

China und Maschinenbau

- Und: es hier erst einmal um Entwicklung, zumindest von 1990 bis 2005 ... ohne Subventionen bzw. Staatskonzerne hätten Firmen wie Siemens und General Electric den Markt im Bereich Energieanlagen etwa vollständig dominiert, wie dies in den 1990er Jahren der Fall war.
- Die großen Staatskonzerne Shanghai Electric (Atomkraftwerke, Kohlekraftwerke, Müllverbrennungsanlagen, Solarenergie, Elektrische Motoren, Schiffskurbelwellen, 3-D Drucker, Luftfahrtteile – als Shanghai Prime Machinery Schraubenhersteller – Shanghai Capital Numerical Control Corp. stellt CNC Maschinen her – 3-D Druck Tochter Techgine, Kauf von Broentje Nietmaschinen für Flugzeugbau und Manz Kooperation für automatisierte Produktion von Solar Dünnschichtmodulen) und Sinomach, mit schwerindustrieller Produktion, Shandong Heavy Industry (mit Weichai Power, die am deutschen Kion beteiligt ist und mit Mehrheit an Linde Hydraulics)
- Han's Laser (1,3 Mrd. Umsatz), Laserschneide- und Laserschweißmaschinen, u.a. für Schmuckanwendungen, CNC Fräsen, einen Roboter, Automatisierungsanwendungen
- Huagong Tech (HGTECH) bzw. HGLaser, in Deutschland Xteg (654 Mill. Umsatz 2018), Laserschneide- und Laserschweißmaschinen
- Wuxi Lead Intelligent Equipment (491 Mill. Umsatz 2018), Automatisierungsanlagen für die Produktion der kleinen Lithium Ionen Akkus, für Brennstoffzellentechnik, Logistiklösungen.

China Maschinenbau

- Es gibt eine Vielzahl kleiner Maschinenbauhersteller, die einfache bis mittelschwierige Maschinen herstellen, etwa Jiansu Newamstar Packaging Machinery, die Maschinen zum Abfüllen von Getränken herstellt.
- Roboter: Midea kauft Kuka, der kleine chinesische Roboterhersteller Estun (kauft eine kleine Firmen für Automatisierungslösungen M.A.i. aus Kronach, sowie Euclid Labs aus Italien und Triomotion aus England, 2019 den Schweißtechnikhersteller Cloos aus Haiger),
- Es gibt weiter in China die Roboterhersteller: Siasun, GSK CNC Equipment, Effort und Honyen. Shenzhen Inovance Technologie baut Automations- und Roboterzubehörteile, Torquemotoren und Sensoren sowie Antriebsstränge für Elektroautos.
- Gesamtfazit: China hat viele Fähigkeiten erworben, hat aber noch nicht die Breite, Vielfalt und Qualität der westlichen und asiatischen Hersteller erreicht.

Die chinesischen Firmen aus der
EU R&D Scoreboard Datenbank

Wie stark sind Chinas Firmen?

Profite über 5 Mrd. ‚sehr erfolgreiche Firmen‘

- Von den 2500 Konzernen in der Liste liegen weltweit 104 Konzerne über einem Profit von 5 Mrd. im Jahr 2018, davon sind 52 aus den USA, Japan und Deutschland. Nur 9 Firmen kommen in dieser **‚sehr erfolgreichen Kategorie mit sehr hohen Profiten‘** aus China:
- Dies sind Huawei, Telekommunikationsausrüstung (9,3 Mrd.), Alibaba, Internet (7,2 Mrd.), Tencent, Internet (10 Mrd.), China State Construction Engineering, Baufirma (10,5 Mrd.), Petrochina, staatlicher Ölkonzern (11,6 Mrd.), China Petroleum & Chemical, gehört der staatlichen Sinopec Gruppe, Petrochemie (11,4 Mrd.), CNOOC, staatlicher Ölkonzern (10,3 Mrd.), Country Garden Holdings, privater chinesischer Immobilienentwickler (9,4 Mrd.), China Shenhua Energy, größter staatlicher chinesischer Kohlekonzern, mit Kohleförderung und Kohlekraftwerken (9,6 Mrd.).
- Von den 9 Firmen sind nur 3 private Firmen, Alibaba, Tencent, Country Garden Holding, dabei.
- Nur Alibaba ist weltweit aktiv (das Amazon des internationalen Handels), Petrochina, Sinopec dürften Exporte vorliegen kann, im Grundstoffchemikalienbereich. Der Rest der hier aufgezählten Firmen ist binnenorientiert.

Profite über 1 Mrd. ‚erfolgreiche Firmen‘

- Auch im Bereich der **erfolgreichen Firmen mit hohen Profiten** zeigen sich Schwächen chinesischer Firmen: Es gibt in den USA, Japan und Deutschland 205 Firmen mit Profiten über 1 Mrd.
- Jetzt tauchen bei China auch SAIC (das Joint Venture mit GM im Automobilbereich), Geely Automobile, BAIDU, Midea (Haushaltswaren), Lenovo (Computer), Haier (Haushaltswaren), Sany (Baumaschinen), BOE (TV, Handymonitoren), Gree (Klimaanlagen, staatlich), Hangzhou Hikvision Digital (TV, Handymonitoren) in der Liste auf, die restlichen in der Liste sind die großen staatlichen Konzerne in Telekom, Öl, Chemie, Bau, Eisenbahn, Eisenbahnbau, Energieanlagenherstellung, Stahlkonzerne, Atomkraftwerke.
- Nur 8 private chinesische Firmen schaffen diese Schwelle. SAIC ist ein staatlich-privates Joint Venture, eben der Automobilhersteller der Shanghaier Stadtregierung. Dies sind 4 % der 205 Firmen hier.

Profite über 500 Mill. ,normal erfolgreich‘

- China ist ,gut‘, aber wo sind dann die erfolgreichen Firmen und in welchen Bereichen sind sie tätig?
- Suchen wir bei Profiten über 500 Mill., kommen von allen 2500 Firmen in der Datenbank 666 Firmen über diese Schwelle, 325 Firmen davon kommen aus den USA, Japan und Deutschland, es sind aber auch 85 chinesische Firmen dabei. Davon sind grob geschätzt 20 Firmen staatliche Konzerne aus den Bereichen Telekom, Petrochemie, Infrastruktur etc.
- In dieser Kategorie von den Profiten her halbwegs gut aufgestellter Firmen stehen 65 (grob eingeschätzt) private chinesische Firmen gegenüber 325 Firmen aus den USA, Japan und Deutschland, dies sind 20 %.
- Nimmt man die Welt als Vergleich stehen hier 666 Unternehmen gegen 65 chinesische Unternehmen, China hat also einen Anteil von: 9 %, Zahlen für 2018.
- Kurz: es gibt durchaus erfolgreiche Firmen in China, offenbar auch private Firmen, aber auch anderswo auf der Welt.

Sind Umsätze vielleicht besser geeignet?

Umsätze über 1 Mrd.

- Hinsichtlich der Umsätze 2018 gibt es sogar 324 chinesische Firmen, die über der Schwelle von 1 Mrd. US\$ liegen. Dies zeigt das Bild eines erfolgreich gewachsenen Chinas. Dies sind jedenfalls Firmen, die über eine moderne Produktion und Organisation verfügen müssen. Bei dieser Umsatzhöhe ist es zudem kein Problem Fachkräfte, Experten, etc. zu bezahlen, um Zugang zu Wissen und Technologie zu erlangen.
- Zieht man davon wieder grob geschätzt 20 binnenorientierte staatliche Konzerne ab, dann bleiben ca. 300 chinesische Firmen, die diesen Zustand erreicht haben.
- Diese ca. 300 Firmen stehen gegen 107 deutsche Firmen bzw. insgesamt 409 Firmen aus der EU und 364 U.S.-Firmen, die ebenfalls über dieser Umsatzschwelle liegen. Die Industriestruktur Japans mit den größeren Firmenkonglomeraten zeigt sich an diesen Daten, hier liegen 275 Firmen über 1 Mrd. US\$ Umsatz. Somit kommen die EU, Japan und die USA zusammen auf 1048 Firmen, die über 1 Mrd. US\$ Umsatz liegen.
- China liegt hier bei 30 %. Nach diesem Kriterium zeigt sich China relativ stark.

324 chinesische Firmen haben in China Umsätze über 1 Mrd. US\$ - wie viel Hochtechnologie ? -

- Hier wurden 324 chinesische Firmen mit Umsätzen über 1 Mrd. US\$ hier im Anhang Tabelle 4 in Bezug auf ihre Produkte und ihre Technologie genauer analysiert.
- 270 Firmen konnte auf der Ebene mittlerer Technologie angesiedelt werden können, weil sie mit mittelkomplexer, letztlich aber bekannter Technologie arbeiten, z.B. bekannte Prozesstechnologie einsetzen, etwa bei der Stahl- und Chemieproduktion.
- 54 Firmen können, grob geschätzt, als im Übergang von mittelschwerer Technologie zu Hochtechnologie eingestuft werden.
- 9 Firmen haben hohe technologische Fähigkeiten: Huawei, Lenovo, die Atomkraftwerksbetreiber, Inspur Server, Adama (jetzt in Syngenta Agrochemie), Mindray Biomedics (Patientenüberwachungssysteme u.a. mit U.S. Investition), AVIC Helicopter, Sytech (Platinenhersteller), Wuxi AppTec (Pharma).
- Im Vergleich zu Deutschland ist es eindeutig, dass die 107 deutschen Firmen mit einem Umsatz über 1 Mrd. US\$ im Bereich Technologie stärker als ihre chinesischen Kollegen aufgestellt sind, da sie alle deutlich mehr Hochtechnologie einsetzen dürften, obwohl sich auch hier die Art und Weise dieser Technologie stark unterscheiden wird: von Automobilhersteller, bis Automobilzulieferer, bis Pharma, Spezialchemie, Maschinenbau und Eisen- und Stahl sind hier diverse Industriebereiche dabei.

324 chinesische Firmen mit Umsätzen über 1 Mrd. US\$ - welche Firmen sind das ? - Auswahl -

- 15 Stahlproduzenten, d.h. große integrierte Stahlwerke
- 19 Chemiekonzerne.
- 10 Baufirmen.
- 4 Aluminiumproduzenten.
- 10 Kabelhersteller: Glasfaserkabel, Netzwurkkabel, Stromkabel, Überseekabel
- 13 große Medikamentenhersteller, 1 Pharmagroßhändler.
- 12 Internetanbieter, meist großer Webseiten oder erfolgreicher Apps
- Die großen und kleinen Automobilkonzerne, bislang international weniger erfolgreich

324 chinesische Firmen Fortsetzung: - Auswahl Monitore Handy -

- 16 Firmen: LED / TFT TV Geräte, PC Monitore, Handy- und Tabletmonitoren, LCD-Displays. Das sind: TCL (mit Haushaltsgeräten), BOE, TPV Technology, HIKVISION, Konka, O-Film Tech, Hisense Electric, Skyworth Group, Tianma Microelectronics, Dongxu Optoelectronic Technology (Tungshu Group), Tsinghua Tongfang, Truly International, Holitech Technology, Shenzhen MTV, Fujian Furi Technology.
- 9 Hersteller für Inputgüter für Handys und Tablets: O-Film Tech (Kameramodule, Touchscreens, aber auch Bluetooth Lautsprecher), Luxshare Precision Industrie (Akustikmodule, USB Adapter, Aufladegeräte, Antennen), Lens Technologie (Glas für Handybildschirme), Sunny Optical (optische Linsen aller Art u.a. für Handykameras), Lingyi Itech (Magnete, Ladegeräte), AAC Technology Holdings (alles ums Handy), Truly International (Touch Panel, Kameramodule, Abdeckglas für Handykameras), Wingtech (GPS Module), Q Technology (Kamerasensoren, Fingerabdrucksensoren)
- 3 Handyhersteller: Huawei, Xiaomi, ZTE

324 chinesische Firmen Fortsetzung: - Auswahl Haushalt, Baumarkt, Akkus etc.

- 8 Haushaltsgeräte, Klimaanlage: Haier, Gree (staatlich), Konka, Changhong Meiling, Zhejiang Sanhua (Kühlanlage, Waschmaschinen, Geschirrspülmaschinen, Kaffeemaschinenteile), Changhong Huayi Compressor (Kompressoren für Klimaanlage), Guangdong Xinbao Electrical Appliances, Joyoung (Küchengeräte, Reiskocher, Sojamilchautomaten).
- 1 Baumarkt: Techtronic Industries (Ryobi, Hoover, Dirt Devil)
- 1 Satellitenreciever: Skyworth (mit und ohne Aufzeichnunggeräte)
- 2 Akkus: CATL (Contemporary Amperex Technologie – die in Erfurt ein Werk bauen), Handyakkus und die Standardakkus stellt auch BYD her.
- SMIC der mittelprächtigt erfolgreiche Halbleiterhersteller.
- Videoüberwachungssysteme: Zhejiang Dahua Technology (Videoüberwachungsprodukte, große Vielfalt)
- Ninestar: (nicht originale) Druck- und Tonerpatronen
- Suzhou Victory Precision Manufacture: Mechanische Teile und Metallteile für TVs: Standfüße, Frontteile, Notebook-Klappen, Metallrückteile
- VTECH: Kinderspielzeug, Babyphones, Kindersmartphones, große Vielfalt.

324 Firmen Fortsetzung: - Auswahl Automobilzulieferer Baumaschinen -

- 6 Automobilzulieferer: Ningbo Joyson Electronic (Elektronikbauteile wie Steuergeräte für Klimaanlage, Bedieneinheiten für Infotainmentsysteme und Ladecontroller für Elektroautos. Daneben baut Joyson auch nichtelektronische Komponenten wie Lufteinlässe, Scheibenreinigungssysteme und Lenkräder), Shangdong Linglong Tyre (Auto- und Lkw-Reifen), Ningbo Hauxiang Electronic (edle Automobilinnenausstattung), Minth (Autoteilehersteller, kleinere Strukturteile, elektrische Fensterheber, Türschließenanlagen, Auspuff), Lingyun Industrial (Strukturteile aus Stahl, Aluminum, Kunststoffleitungen – Norico Tochter), Wangxian Qianchao (Kupplungen, Getriebe, Wasserpumpen, Lenksysteme, vor allem in China aktiv, beliefert viele große Hersteller)
- 5 Baumaschinen: Sany Heavy Industries, Guangxi Liugong Machinery, Tiandi Science & Technology (Kohleabbau, Bergwerksmaschinen), Lonking Holdings, Hangcha (Gabelstapler, Hubwagen).

324 Fazit:

- 138 Firmen wurden hier präsentiert, die allesamt nicht Angst und Schrecken auslösten →
- Das sind alles sehr große Firmen!!!!
- Sie erwirtschaften viel Bruttosozialprodukt
- D.h. dass **China mit sehr stark mit vielen Dingen beschäftigt ist, aber nicht mit der Produktion von Produkten, die für westliche und asiatische Firmen wirklich gefährlich sind.**
- Dies gilt auch für die weiteren Firmen aus dieser Liste, die nicht alle hier präsentiert werden können.

182 chinesische Firmen unter 1 Mrd. Umsatz

- Hier wurden 182 chinesischen Firmen mit Umsätzen unter 1 Mrd. US\$ hier im Anhang Tabelle 5 in Bezug auf ihre Produkte und ihre Technologie genauer analysiert.
- 53 Firmen haben hier etwas mit Internet, IT-Dienstleistungen und Software zu tun, dies sind meist binnenorientierte Firmen. Erstaunlich!
- 23 Firmen haben etwas mit Medikamentenherstellung zu tun.
- 5 Firmen haben etwas mit TV / PC / Handymonitoren etwas zu tun.