

UWE HERMANNNS *)

Der WTO-Beitritt Chinas mit thematischem Schwerpunkt Landwirtschaft und Subventionen

Nach dem Abschluss der Abkommen der USA und der EU mit China,¹ der Zustimmung des U.S.-Kongresses² und schließlich dem Abschluss der Verhandlungen mit den übrigen WTO-Mitgliedsstaaten, mit Ausnahme Mexikos, wurde erwartet, dass der WTO-Beitritt Chinas nur noch eine Sache von einigen Monaten sei.³ Die multilateralen Verhandlungen in Genf stellten sich aber schwieriger als erwartet dar. Dies liegt vor allem daran, dass einige Länder, insbesondere die USA und die Cairns-Gruppe der Länder, die landwirtschaftliche Produkte exportieren, sich weigern, China den Status eines Entwicklungslands zuzusprechen, womit erweiterte Spielräume bezüglich der Agrarpolitik und bezüglich sonstiger Subventionen verbunden sind.⁴ Erst vor kurzem ist es zwischen den USA und China zu einem Kompromiss in der Agrarfrage gekommen.⁵

Können die letzten Hürden wohl überwunden werden, wird die Verzögerung selbst zum Problem. So wird in den USA erwartet, dass eine erneute Abstimmung über Permanent Normal Trade Relations (PNTR) erfolgen muss, denn China ist zum 3. Juni nicht der WTO beigetreten und an diesem Datum lief dieser Status wieder einmal aus.⁶ Den aktuellen Spannungen zum Trotz hat sich Präsident Bush für eine Verlängerung ausgesprochen.⁷ Auch weil Taiwan in der Nachfolge beitreten wird, erwarten die meisten Beobachter den WTO-Beitritt Chinas in nächster Zeit, frühestens aber Ende dieses Jahres.

In diversen Publikationen, nicht zuletzt des Deutschen Übersee-Instituts,⁸ wurde bereits über das US- und EU-China-Abkommen informiert. Einschätzungen über die zu erwartenden wirtschaftlichen Effekte des WTO-Beitritts, bezüglich der Wohlfahrtseffekte⁹ und aufgliedert auf einzelne Sektoren¹⁰ liegen ebenfalls vor. Dies macht es möglich, in diesem Text nicht auf sämtliche Aspekte der Abkommen einzugehen, zumal die Dokumente, die derzeit in Genf erarbeitet werden, wieder anders ausfallen werden. Zudem werden die Dienstleistungszugeständnisse ausgeklammert, die ebenfalls anderweitig beschrieben worden sind.¹¹ Hier sollen, neben einem kurzen Überblick über einige Industriesektoren, zwei Themenbereiche dargestellt werden, die meist am Rande behandelt werden: Dies sind erstens die möglichen Aus-

wirkungen des WTO-Beitritts auf den Weltagrarhandel und die Landwirtschaft in China und zweitens der nicht sonderlich bekannte Subventions- und Staatshandelsaspekt des WTO-Rechts. Nicht zuletzt kann damit verständlich gemacht werden, welche Konflikte prägend für die Verhandlungen waren und sind.

1. Landwirtschaft

Um mögliche Auswirkungen des WTO-Beitritts auf den Weltagrarhandel und die Landwirtschaft einzuschätzen, zuerst einmal einige grundlegende Informationen: Als drittgrößtes Land, nach Russland und Kanada, verfügt China über ein Landgebiet von 960 Mio.ha. Aber nur auf 95,7 Mio.ha, also 10%, ist jedoch Landwirtschaft möglich. Für jeden Bewohner stehen 0,08 ha Land zur Verfügung, ähnlich wie in Japan 0,05 ha, aber anders als etwa in den USA mit 0,72 ha.¹² In den letzten zehn Jahre wuchs die Bevölkerung um 1,3% jährlich, liegt heute bei 1,24 Mrd. und wird 1,49 Mrd. Menschen im Jahre 2025 zählen, danach leicht abfallen.¹³ Dies, sonstige Probleme, darunter Erosion, Wasserknappheit, Pestizidübernutzung¹⁴ und der Anstieg der Kaufkraft der wachsenden Bevölkerung, könnte einen signifikanten Anstieg des Bedarfs an Lebensmitteln und falls dieser Bedarf durch Importe gedeckt werden muss, steigende Weltmarktpreise auslösen. In einem Artikel bzw. Buch von Lester Brown mit dem Titel *Who Will Feed China?* wurde ein solches Szenario in dramatischer Form gezeichnet.¹⁵ Seither wird der chinesischen Landwirtschaftspolitik erhöhte Aufmerksamkeit zuteil. Dazu kommt, dass China an zwei Zeitpunkten, 1989 und 1995, als Käufer unerwartet großer Mengen Reis und Weizen auf dem Weltmarkt auftrat und für kurzfristige Preiserhöhungen sorgte.¹⁶ Unter anderem¹⁷ durch die Publikation von Lester Brown aufgeschreckt wurde die chinesische Führung misstrauisch gegenüber einer zu liberalen Agrarpolitik und begann ihre sogenannte "grain-bag"-Politik¹⁸, die sich durch ihre neuerliche Betonung der Selbstversorgung im Getreidebereich (der Begriff Getreide umfasst nach chinesischem Verständnis Weizen, Mais und Reis und wird hier auch so verwendet) auszeichnete. Derzeit liegen die Getreideimporte auf niedrigem Niveau und in Bezug auf sämtliche landwirtschaftlichen Produkte verfügt China, in Zahlen für 1996, über eine fast ausgeglichene Handelsbilanz mit 9,3 Mrd.US\$ Importen und 8,3 Mrd.US\$ Exporten, denn die Defizite im Getreide- und Ölsaatenbereich werden mit Exporten von Früchten und Gemüse ausgeglichen.¹⁹

Wie die zuvor angewendeten Politiken, wurde auch die "grain-bag"-Politik mittels staatlich garantierter Preise, die für bestimmte Quoten (also Mengen) gelten, durchgeführt. Genauer gesagt handelt es sich um ein staatliches Aufkaufmonopol, denn die Bauern müssen eine be-

stimmte Menge an staatliche Stellen zu einem bestimmten Preis abliefern. Den staatlichen Behörden ist es somit möglich, hohe Preise zu zahlen, um die wirtschaftliche Stellung der Bauern zu verbessern und Anreize zu geben, etwa anstelle anderer Früchte eben Weizen, Reis oder Mais anzubauen. Ebenso gut können sie, dies war die meiste Zeit der Fall, niedrige Quotenpreise veranschlagen, zu denen auch geliefert werden muss, um so eine billige Versorgung der Stadtbevölkerung oder günstige Exportpreise sicherzustellen (wodurch die Bauern 'besteuert' werden).²⁰

Dieses System ist in den letzten Jahren liberalisiert und reformiert worden. Liberalisiert in der Hinsicht, dass sukzessive immer mehr Produkte aus diesem System herausfielen, sodass derzeit nur noch Getreide (eben Weizen, Reis, Mais), also Grundnahrungsmittel zur Erhaltung der Ernährungssicherheit, darunter fallen. Sämtliche anderen landwirtschaftlichen Produkte, also Früchte, Gemüse, Fisch, Fleisch, Tee und neuerdings auch Soja, Ölsaaten und Baumwolle unterliegen keiner Quotenbindung mehr und dürfen frei gehandelt werden.²¹ Auch in Bezug auf Weizen, Reis und Mais sinkt der Anteil, den der Staat durch sein Aufkaufmonopol abnimmt, wobei die Werte für Weizen und Reis allerdings nur langsam absanken.²² Die Mengen, die über diese Quoten hinaus vorhanden sind, dürfen unter Marktbedingungen verkauft werden. Im Jahre 1998 wurde der Getreidebereich überraschend wieder ganz in staatliche Hände überführt. Es ist unklar, ob langfristig wieder eine Liberalisierung erfolgen wird.²³ Reformiert wurde das System unter anderem in Bezug auf größere Autonomie, aber auch Subventionierung für regionale Ankäufer, den Aufbau eines der Zentralregierung unterstehenden Lagernetzwerks, den Versuch, die Kosten dieser doch recht teuren Politik²⁴ zu begrenzen, Schuldenmanagement zu betreiben²⁵ und in Bezug auf die Preise:

Wiewohl die stützenden Quotenpreise für die Landwirte, nominal zumindest,²⁶ angehoben wurden, blieben die offiziellen Verkaufspreise für Getreide 25 Jahre lang eingefroren und die Marktpreise lagen, der Anhebung zum Trotz, deutlich über den Quotenpreisen. Erst 1991 und 1993 erfolgte eine Erhöhung der Verkaufspreise, jeweils um 50%.²⁷ Bedingt durch das Überangebot durch gute Ernten und durch eine deutliche Erhöhung der Stützungspreise, die den Marktpreisen entsprechen sollten und für größere Produktionsanreize sorgten, sanken die Marktpreise temporär sogar unter die Stützungspreise ab.²⁸ Zumeist liegen die Preise auf dem freien Markt aber über den Weltmarktpreisen.²⁹ Auch die stützenden, von der Regierung finanzierten Quotenaufkaufpreise für Weizen und Mais lagen, temporär zumindest, beispielsweise über dem f.o.b-Preis des U.S.-Getreides. So wurde 1999 beispielsweise seitens der staatlichen Aufkäufer ein

Quotenpreis von 154 US\$ pro Tonne gezahlt, wobei der U.S.-Weizenpreis zwischen 110 und 120 US\$ pro Tonne schwankte.³⁰ Dies ist deshalb bemerkenswert, weil mit der Differenz zwischen Weltmarktpreisniveau und heimischen, gestützten Preisen Subventionsniveaus für das WTO-Landwirtschaftsabkommen kalkuliert werden. Dazu gleich mehr.

Im Allgemeinen wird davon ausgegangen, dass der bemerkenswerte Anstieg der Produktivität und landwirtschaftlichen Produktion, von 1978 bis 1991 um 34%, in China nicht nur auf die Einführung eines partiell freien Marktes, temporär sicherer Eigentumsrechte durch das "family farm"-Verpachtungssystem, sondern auch durch die preisliche Anreiz- und Subventionspolitik und die Handelspolitik erreicht wurde.³¹ Damit stellt sich die Frage, ob dieses System, von partiellen Reformen einmal abgesehen, nicht im Großen und Ganzen so beibehalten werden sollte, weil damit die Versorgung der Bevölkerung gesichert werden kann.

Die Handelspolitik hat mit ihren Barrieren dazu beigetragen, dass das niedrigere Weltmarktpreisniveau die höheren chinesischen Preise wenig beeinflusst. Durch eine Liberalisierung würden die Getreidepreise mit großer Sicherheit absinken.³² Dies wird ermöglicht durch die hohen Zölle,³³ sonstige pflanzengesundheitliche Handelshemmnisse³⁴ und dadurch, dass der Außenhandel, also sowohl Importe als auch Exporte von Weizen, Reis und Mais sowie weiterer landwirtschaftlicher Produkte über das monopolistische staatliche Handelsunternehmen³⁵ COFCO (China National Cereals and Oil and Food Stuff Import and Export Corporation) abgewickelt wird und Exporte und Importe gemäß administrativer Entscheidungen erfolgen.³⁶ Die COFCO bleibt auch nach dem WTO-Beitritt bestehen.

Allein deshalb, weil es sich um eine teure Politik handelt, liegen auch interne Gründe vor, warum China sich der WTO-Disziplin unterwirft. Auf der anderen Seite wurden gerade die Beitrittsverhandlungen in diesem Bereich hart geführt, denn vor allem die USA wollen ihr Handelsdefizit mit China durch die Erhöhung ihrer Agrarexporte senken. Angesichts der vielen Größen, die das WTO-Agrarabkommen aufweist, mit denen die Agrarpolitik und die Produktion in China beeinflusst werden können, beschränken sich die Verhandlungen nicht auf den Zollabbau und die Abschaffung pflanzengesundheitlicher Maßnahmen. Die USA, aber auch andere Länder, sind darüber hinaus an einem Maßnahmenpaket interessiert, dass in Bezug auf die stärker staatlich regulierten Bereiche sicherstellen soll, dass sich die chinesischen Preisniveaus durch vermehrte Importe und den Abbau von Subventionen verringern, dass sich dadurch die Produktionsanreize abschwächen (und die Landbevölkerung

ärmer wird), um daraufhin die Exporte steigern zu können.³⁷ Wie sollen diese Interessen durchgesetzt werden? Vor allem die drei Komponenten spielen eine Rolle, die im Folgenden erläutert werden: Von den staatlichen Handelsunternehmen wird erwartet, dass sie fortan ihre Importe von Weltmarktprodukten steigern und zeitig stattfinden lassen. Zweitens sollen die chinesischen Subventionen, besonders solche zur Marktpreisstützung, begrenzt werden. Eine besondere Rolle spielt drittens der Verzicht Chinas auf Exportsubventionen, der bereits 1997 in einer WTO-Arbeitsgruppe verlaublich wurde.³⁸ Dadurch können überschüssige Waren nicht auf dem Weltmarkt verkauft werden und wenn nicht subventioniert wird, sinken intern die Preise bei einer bestimmten Angebotsmenge ab und die Produktionsanreize verringern sich.³⁹

1.1 Weizen, Reis, Mais

China ist der größte Weizenproduzent der Welt. Von 1992 bis 1999 werden durchschnittlich 107 Mio.t produziert.⁴⁰ Importiert werden von 1992 bis 1999 durchschnittlich 7 Mio.t. In dieser Zeitperiode sind allerdings die im Jahre 1995 hohen Importwerte von 12 Mio.t enthalten. Seit 1996 ergibt sich eine durchschnittliche jährliche Importmenge von 4 Mio.t. Zum Vergleich: Im Jahre 1999 ist Brasilien mit 6,9 Mio.t größter Weizenimporteur. Der Iran liegt bei 6,1 Mio.t und Ägypten, traditionell ein großer Importeur sowie Japan liegen bei 6 Mio.t. Die gesamten Weltexporte liegen derzeit bei 114 Mio.t, wobei die USA als größter Exporteur auf 28 Mio.t kommen. Es liegen zwar auch chinesische Weizenexporte vor, diese sind aber von 1992 bis 1999 mit durchschnittlich 28 Ts.t zu vernachlässigen. Die Reisproduktion in China liegt zwischen 1992 und 2000 bei durchschnittlich 191 Mio.t, gegenüber 23 Mio.t in Thailand und 8,6 Mio.t in den USA. Die Reisexporte Chinas betragen von 1992 bis 1999, bei geringen Schwankungen, 1,5 Mio.t, die Importe liegen bei 868 Ts. t, wobei dies höherwertige Reissorten für die städtischen Märkte sind. Der Weltmarkt für Reis wird geläufigerweise als dünn bezeichnet, weil 1999 etwa nur 26 Mio.t gehandelt werden. Die Maisproduktion liegt zwischen 1992 und 2000 bei durchschnittlich 112 Mio.t und nimmt der Tendenz nach zu.⁴¹ Die Importe liegen in dieser Zeit bei durchschnittlich 6 Mio.t, fast ohne Schwankungen.⁴² Die Exporte betragen 5,7 Mio.t und haben eine absinkende Tendenz.⁴³

Durch das U.S.-China-Beitrittsabkommen werden Zollkontingente ('tariff rate quotas', TRQs) für diese drei Produkte etabliert, deren Quoten sich bis 2004 für Weizenimporte von 7,3 auf 9,6 Mio.t, für Reis auf 5,3 Mio.t und für Mais auf 7,2 Mio.t erhöhen.⁴⁴ Verwaltet werden die Zollkontingente vom staatlichen Handelsunterneh-

men COFCO. Als dramatisch sind diese Steigerungen nicht zu bezeichnen, denn es geht um 9,0%, 2,7% und 6,4% der gesamten Produktion und es bleibt unklar, ob überhaupt so viele Importe angefordert werden. China macht damit deutlich, dass es auch in Zukunft nicht von höheren Importen abhängig sein will. Für Importe, die innerhalb der Quotenmenge stattfinden, werden wie schon zuvor⁴⁵ geringe Zölle veranschlagt, 1 bis 10%. Für Mengen, die die kontingentierte Menge überschreiten, werden für Weizen, Reis, Weizenmehl Zölle von 65% veranschlagt (vorher 180%).⁴⁶ In Bezug auf pflanzengesundheitliche Barrieren gesteht China mit dem In-Kraft-Treten des Abkommens den Import von Weizen aus dem Nordwesten der USA zu, wenn dieser unter einem bestimmten Grenzwert für Krankheitserreger bleibt.⁴⁷

Die Kontrolle der Importe und Exporte durch das staatliche Handelsunternehmen COFCO wird allerdings aufgeweicht. Zu folgenden Prozentsätzen, die für die Mengen innerhalb der Kontingente gelten, werden private Händler tätig werden: Weizen 10%, Mais 40%, Reis wird aufgeteilt in: 'short/medium grain' 50% (meist Japonica-Reis), 'long grain' 10% (meist Indica-Reis).⁴⁸ Damit verlieren die staatlichen Handelsgesellschaften partiell ihr Importmonopol. In den Dienstleistungsvereinbarungen ist festgelegt, dass ausländische Handelsfirmen im Groß- und Einzelhandel aktiv werden können. Private Händler können somit zu Weltmarktpreisen importieren und das Auftreten der oben beschriebenen preissenkenden Effekte wird etwas wahrscheinlicher.⁴⁹

In der WTO unterliegen staatliche Handelsgesellschaften, also das COFCO, gemäß GATT Art. XVII der allgemeinen Formel, dass sie ihre Aktivitäten an normalen kommerziellen Praktiken orientieren müssen.⁵⁰ Dies wird in einem Kommentar im U.S.-China-Abkommen eigentlich nur wiederholt. Dort wird festgeschrieben, dass sich der Verkauf und Kauf allein nach kommerziellen Erwägungen richten darf, ohne Einfluss der Regierung und unter Verzicht auf diskriminierende Maßnahmen.⁵¹ Obwohl keineswegs sicher ist, dass ein zukünftiges WTO-Streitbeilegungspanel dem folgt,⁵² werden diese Regeln von einigen Autoren so interpretiert, dass die WTO-Regeln staatliche Handelsgesellschaften dazu zwingen können, sich wie private Unternehmen zu verhalten. Diese würden importieren, wenn im Binnenland hohe Preise herrschen und Nachfrage vorliegt. Kommerziell lohnt sich das aber, im hier vorhandenen Rahmen, nur innerhalb der Zollkontingente, denn hier werden nur niedrige Zölle veranschlagt. Bei darüber hinaus gehenden Mengen würden, bei Weizen, Reis und Mais, 65% Zölle abzuführen sein. Dann würden sich Importe erst lohnen, wenn die internen Preise um diesen Prozentsatz höher sind.⁵³

Nimmt man noch die spezielle Schutzklausel des WTO-Agrarabkommens dazu,⁵⁴ wird schon an dieser Stelle deutlich, dass China, selbst bei einer aus seiner Sicht ungünstigen Entwicklung der Streitbeilegung, zuerst einmal in Bezug auf Weizen, Reis und Mais die Option behält, den Binnenmarkt von Preisentwicklungen am Weltmarkt abzuschirmen. Daran werden auch die privaten Importeure nicht viel ändern können, weil ihnen nur Teile der Kontingente zugemessen werden. Somit können durch die Kontingente, Zölle und Subventionen weiterhin höhere Binnenmarktpreise etabliert werden und Anreize zur Aufrechterhaltung eines hohen Produktionsvolumens bleiben.⁵⁵ Nicht zuletzt weil weiter mit solchen Eingriffen und einer Subventionierung gerechnet wird, erwarten Studien mittelfristig, in den nächsten 5-10 Jahren, nur eine moderate Importzunahme im Getreidebereich und somit auch nur relativ geringe Steigerungen der Weltmarktpreise.⁵⁶

Eine Unsicherheit soll nicht verschwiegen werden: Im Dienstleistungsteil des U.S.-China-Abkommens wurde für Vertriebsdienstleistungen eine weitgehende Liberalisierung vereinbart, die sich auf Warenhäuser, Großhandel, Lagerhaltung und Transport erstreckt und Unternehmen zulässt, die vollständig unter ausländischer Kontrolle stehen.⁵⁷ Weiterhin wurde im aktuellen Kompromiss zugestanden, dass sämtliche ausländischen Unternehmen nach 3 Jahren Übergangsfrist Export- und Importrechte eingeräumt bekommen. Dies kann erstens dazu führen, dass private Akteure sich in das Getreidegeschäft einmischen und das staatliche Aufkaufmonopol fällt. Die Folgen sind schwer überschaubar, können sich aber, bei einer Fortführung bisheriger Politik, in Grenzen halten. Kurz: Der Staat kauft wie zu Zeiten der partiellen Liberalisierung zu Preisen auf, die leicht über dem Marktpreisniveau liegen und verkauft zu heruntersubventionierten Preisen. Für private Akteure bleiben die übrigen Mengen und das Risiko, bei einem Überangebot niedrige Marktpreise vorzufinden oder sie können innerhalb eines Rahmens, den der Staat durch seine Lager- und Verkaufspolitik mitbestimmt, Gewinne machen.⁵⁸ Zweitens könnte vermittels WTO-GATS-Regeln gegen den Missbrauch einer Monopolstellung vorgegangen werden mit der Folge, dass das gesamte chinesische Getreidesystem abgeschafft werden muss.⁵⁹ Dies kann abgewendet werden, wenn China noch eine Ausnahme notifiziert.

Das WTO-Agrarabkommen erstreckt sich auch auf die Subventionierung. Die USA hatten in den Verhandlungen darauf beharrt, dass China in Bezug auf Landwirtschaft als Industrieland aufgenommen wird, mit einem 5% Limit auf Subventionen und einer Implementationszeit von 5 Jahren. Flexibler zeigte sich die EU, die den Entwicklungslandstatus akzeptieren wollte, der einen

Spielraum von 10% vorgesehen hätte.⁶⁰ Nun wurde sich auf einen Wert dazwischen geeinigt und für einige Produkte eigenständige Subventionsgrenzen vereinbart.⁶¹ Mehr Informationen gibt es nicht und deshalb ist die folgende Darstellung vorläufig. Wie sehen grundlegende Verpflichtungen des WTO-Agrarabkommens aus, die einen Hinweis darauf geben können, wie sich diese Einigung auf China auswirken wird?

Vorgesehen ist zuerst einmal ein verbindliches Einfrieren bestimmter Subventionen in Bezug auf eine Basisperiode und hernach deren Abbau. Industrieländer müssen ihre Preisstützungs- und Inputs subventionen, die als AMS-Wert zusammengefasst werden ('aggregate measure of support'), innerhalb von 6 Jahren um 20% reduzieren. Die Entwicklungsländer haben 10 Jahre Zeit für eine 13,3%ige Verringerung und LDCs fallen nicht unter die Verringerung, dürfen ihre Unterstützung aber nicht erhöhen.⁶² Ausgenommen von diesem Subventionsabbau sind bezüglich der produktspezifischen Stützung de minimis Werte von 10% (für Industrieländer 5%) und zusätzlich für die produktspezifische Stützung (etwa durch verbilligte Inputs wie Düngemittel) ebenso 10% (und für Industrieländer 5%).⁶³ Die beiden Werte beziehen sich bei den Ländern, die positive AMS-Werte vorliegen haben, jeweils auf den Wert der gesamten landwirtschaftlichen Produktion eines Landes und in gewissen Grenzen kann ein Produkt höher gestützt werden als ein anderes, weil die Grenze erst durch den aggregierten AMS-Wert gebildet wird. Länder, die keine AMS-relevante Unterstützung notifiziert haben, meistens Entwicklungsländer, müssen ihre de minimis Werte im produktspezifischen Bereich produktspezifisch berechnen und bezüglich der produktspezifischen Stützung bleibt es bei dem Wert der gesamten landwirtschaftliche Produktion als Bezug. Diesbezüglich unterliegen sie einer engeren Disziplin als Industrieländer.⁶⁴ Bezüglich der Entwicklungsländer muss weiterhin beachtet werden, dass meist nur ein gewisser Teil der Produktion auf den Markt kommt, weil der Rest für den Eigenkonsum der Landwirte verwendet wird. Nur diese Produkte werden subventioniert.⁶⁵ Ebenso erlaubt sind Subventionen in Verbindung von produktionslimitierenden Programmen. Diese Programme gibt es typischerweise in den Industrieländern, weil diese zu deren Verwaltung in der Lage sind. Sie könnten aber auch von Entwicklungsländern angewandt werden und für Stützungsspielräume sorgen, weil unklar ist, wie solche Limits definiert werden und vor allem ab welchem Schwellenwert ein limitierender Effekt wieder als produktionsaufrechterhaltende Stützung angesehen werden müsste.⁶⁶ Weiterhin ausgenommen von den Reduktionsverpflichtungen sind für alle Länder die sogenannten 'green-box'-Maßnahmen, die sich auf einen umfangreichen Katalog erstrecken, darunter direkte Stützungszahlungen, Infrastruktur- und Re-

gionalfördermaßnahmen.⁶⁷ Durch die 'green-box' ist es China beispielsweise erlaubt, ein System staatlicher Vorratslager zur Garantie der Ernährungssicherheit aufzubauen und die Betriebskosten zu zahlen. Erfolgen seitens dieser Lager Käufe nach administrativ festgelegten Preisen, fällt dies aller Wahrscheinlichkeit nach unter die AMS-Kalkulation, wenn diese höher ist als der Weltmarktpreis.⁶⁸ Möglich dürfte es aber weiter bleiben, bei stark fallenden Preisen, wenn diese unter Weltmarktniveau liegen, Aufkäufe vorzunehmen und so den Preisverfall zu stoppen.⁶⁹ Unter dem Label der Sonderbehandlung der Entwicklungsländer ('special & differential treatment', S&D) ist es den Entwicklungsländern zudem erlaubt, Investitionsbeihilfen zu zahlen, etwa um den Anbau bestimmter Produkte zu fördern, und Landwirte, die nur über geringe Einkommen und wenige Ressourcen verfügen, dürfen Inputsubventionen erhalten.⁷⁰ Die gesamte Stützung, die ein Entwicklungsland der Landwirtschaft in Zukunft geben kann, setzt sich also zusammen aus:⁷¹

Gesamte Stützung = AMS, produktions- bzw. handelsverzerrende Stützung, meist auf Nullniveau oder niedrigem Niveau festgelegt
 + de minimis Stützung 20% (10% produktspezifisch, 10% nicht produktspezifisch. Referenz: Erstens Produktionswert des jeweiligen Produkts und zweitens die gesamte landwirtschaftliche Produktion eines Landes)
 + S&D Unterstützung: Investitionsbeihilfen, Inputsubventionen + 'green-box'-Unterstützung
 + evtl. kreative Anwendung von produktionslimitierenden Programmen.

Wie hoch sind Chinas Subventionen? Mit 12 Mrd.US\$ werden die jährlichen Agrarausgaben angegeben, welche sämtlich der 'green-box'-Kategorie zugeordnet werden.⁷² Mit einer solchen Klassifizierung wird der Frage nach der AMS-Relevanz der Preisstützungen ausgewichen. Dadurch dass China bislang seitens seiner staatlichen Behörden oft zu Preisen aufgekauft hat, die niedriger als die Weltmarktpreise lagen, ist zuerst einmal ein negativer AMS-Wert zu erwarten. Denn der AMS-Wert wird anhand von produktbezogenen Inputsubventionen und der Differenz zwischen dem subventionierten Preis und dem Weltmarktpreis berechnet. Für China liegen hier, etwa zwischen 1993 und 1995, fast nur negative Werte vor.⁷³ Selbst bei der Berechnung von PSE-Werten, einem Maßstab, der in umfassender Weise Subventionen einbezieht, liegen bis 1993 großteils negative Zahlen vor.⁷⁴ Nach der

bisherigen WTO-Formel darf negatives produktspezifisches AMS nicht in die Berechnung einbezogen werden, also den Gesamtwert nicht mindern. Dadurch entsteht für China genauso wie für viele Entwicklungsländer während der Uruguay-Runde das Problem, dass sie durch die Angabe, über keine oder nur geringe AMS-relevante Subventionen zu verfügen, sich der Möglichkeit berauben, solche in Zukunft anzuwenden oder zu erhöhen.⁷⁵ Einige Länder, etwa Argentinien, Korea, Südafrika, Thailand schöpfen ihre geringen AMS-Werte bereits fast gänzlich aus.⁷⁶

Oben wurde erwähnt, dass im Jahr 1999 über einige Monate eine Stützung der Weizenproduktion erfolgte, die deutlich über dem Weltmarktpreis lag. Wird daraus, nur um den Eindruck von möglichen Größenordnungen zu bekommen, der AMS-Wert für ein ganzes Jahr berechnet, liegt dieser, bei einem Eigenkonsum der Landwirte von 60% und einem staatlichem Ankauf von 30% der Produktionsmenge,⁷⁷ bei 1,44 Mrd.US\$. Um den aktuell ausgehandelten Bedingungen nahe zu kommen, wird nun ein 8% de minimis Spielraum abgezogen, welcher bezogen auf den gesamten Produktionswert des Weizens nach Weltmarktpreisen 960 Mio.US\$ beträgt. Dies führt letztendlich zu einem AMS-Wert von 480 Mio.US\$.⁷⁸ Der de minimis Wert von 8% würde, bei einem Weltmarktpreis von 110 US\$ pro t, einen subventionierten Weizenpreis von 140 US\$ (statt damals 154 US\$) abdecken. Schon mit der hier berechneten Weizen-Preisstützung nähert sich China den AMS-Werten von Ländern wie Korea mit 2,7 Mrd.US\$, Thailand mit 638 Mio.US\$ und Südafrika mit 455 Mio.US\$, an. Deutlich höher liegen die USA: 6 Mrd.US\$; Schweiz: 3,6 Mrd.US\$. An der Spitze liegen die EU mit 61 Mrd.US\$ und Japan mit 36 Mrd.US\$.⁷⁹ Erkennbar ist weiterhin, dass der produktspezifische de minimis Wert nicht gerade große agrarpolitische Spielräume eröffnet. Zum Vergleich: Japan gesteht seinen Landwirten einen Reispreis zu, der sechsmal höher als der Weltmarktpreis ist.⁸⁰ Welcher Spielraum käme für China durch das nicht produktspezifische AMS dazu? Eine Schätzung: Bei einem BSP im Jahre 1998 von 960,9 Mrd.US\$ wurden 18% der Landwirtschaft zugerechnet. Dies führt zu einem Wert von 172,8 Mrd.US\$ für die landwirtschaftliche Produktion.⁸¹ Um hier Forst- und Fischprodukte sowie verarbeitete Produkte abzuziehen, wird ein Wert von 100 Mrd. angenommen. Damit ist, bei 8% de minimis, zusätzlich ein nicht produktspezifischer de minimis Freibetrag von 8 Mrd.US\$ erlaubt, der allerdings einer nicht produktspezifischen Stützung vorbehalten ist, beispielsweise Düngemittelsubventionen. Die vorliegenden Informationen können insgesamt so gedeutet werden, dass eine spürbare Einschränkung der produktspezifischen Subventionierung im Getreidebereich durch den WTO-Beitritt ausgelöst wird. Dazu kommen offenbar weitere produktspezifisch ausgehandelte Grenzen,

wobei hier Äpfel und Knoblauch angegeben werden.⁸² Wenig hilfreich ist es angesichts dieser Differenzierungen, wenn in Kommentaren pauschal angegeben wird, dass in China die Subventionierung unter dem de minimis-Wert liegt, nämlich bei 2%.⁸³

Besonders die festgeschriebenen, unterschiedlichen Subventionsniveaus wecken Zweifel am Sinn des WTO-Agrarabkommens, dass bislang kaum zum Abbau der Subventionierung in den Industrieländern beiträgt.⁸⁴ Wiewohl es natürlich nicht erlaubt sein sollte, unlimitiert zu subventionieren und die Weltmärkte mit Produkten zu überschwemmen, wie dies die USA und die EU in den letzten Jahrzehnten getan haben, kann eine vollständige Liberalisierung ebenfalls nicht das Ziel sein, solange Preisstützungspolitiken in Entwicklungsländern funktionieren und einen Beitrag zur Ernährungssicherheit leisten. Andere Entwicklungsländer, etwa Indien,⁸⁵ verfolgen ähnliche Politiken und könnten bei höheren staatlichen Subventionen ebenfalls in AMS-relevante Bereiche geraten. Deshalb muss nicht ein fortschreitender Abbau, sondern eine Ausbalancierung der Subventionierung Ziel des WTO-Agrarabkommens sein.

Auffällig ist weiterhin, dass China auf Exportsubventionen verzichtet. Deshalb kann es eigentlich so viel Marktpreissubventionen verwenden wie es will, ohne dass verzerrende Effekte auf den Weltmarkt zu befürchten sind, denn überschüssige Hochpreisprodukte sind auf dem Weltmarkt nicht verkäuflich. Wenn China, wie bisher, ein signifikanter Exporteur von Reis und Mais bleiben will, dann müssen die internen Preise auf Weltmarktniveau absinken, verbunden mit Einkommenseinbußen für die Landwirte, wenn es nicht gelingt, die Erträge zu steigern oder die Produktionskosten abzusinken.⁸⁶ Wenn einmal angenommen wird, dass China seine Politik nicht gänzlich verändert, werden zudem nur noch in den Bereichen Weizen, Mais und Reis substantielle preisstabilisierende Interventionen vorgenommen (in Bezug auf einige Ölsaaten, Zucker und Baumwolle bleibt allein der Effekt der Handelspolitik, s.u.). Warum wehren sich dann die anderen WTO-Mitglieder gegen Spielräume für die chinesischen Subventionen? Weil sie Zugang zum chinesischen Binnenmarkt für genau diese Produkte anstreben und nicht damit zufrieden sind, dass in Bezug auf sämtliche anderen Kategorien (s.u.) ein relativ freier Zugang möglich ist. Unter diesen Umständen ist es schwierig, nicht ein gewisses Verständnis für die harte chinesische Verhandlungsposition in dieser Frage aufzubringen.

1.2 Ölsaaten, Zucker, Baumwolle und Wolle

Für Sojaöl, Palmöl, Rapsöl, Zucker, Wolle und Baumwolle werden weiterhin Zollkontingente verwendet.

Genauere Informationen bezüglich der Größe der Kontingente liegen nur für Sojaöl und Baumwolle vor.⁸⁷ Für Sojaöl gibt es bis 2005 ein Zollkontingent mit einer Importmenge von 3.3 Mio.t bei einem Zoll von 9%. Zum Vergleich: Produziert werden in China im Jahre 2000 1,6 Mio.t Sojaöl. Die Zölle für Mengen außerhalb der Quote fallen auf 9% im Jahre 2005 ab.⁸⁸ Ab 2006 wird das Kontingent ganz abgeschafft und es gibt nur noch einen Zoll von 9%.⁸⁹ Für Sojaöl werden weiterhin anfangs 50% und 2005 schließlich 90% für den privaten Handel freigegeben.⁹⁰ Somit findet in diesem Bereich eine fast vollständige Liberalisierung statt. Prognostiziert werden Importsteigerungen, mindestens aber eine Beibehaltung einer vorher schon bestehenden Importmenge von 1 Mio.t.⁹¹ Sojabohnen und Sojamehl dürfen bei Zöllen von 3% und 5% importiert werden, ohne dass hier weitere Informationen über die Kontingente vorliegen.⁹² Sojabohnenimporte steigen schon derzeit stark an (14 Mio.t werden produziert, 5 Mio.t importiert), weil die vormals hohen Ankaufspreise abgeschafft worden sind, die Landwirte auf Getreide umsteigen und die U.S.-Preise abgesenkt werden.⁹³ Auch eine Steigerung der Sojamehlimporte wird erwartet, die offenbar nur noch einem Zoll von 5% unterliegen, weil diese für die Tierfütterung eingesetzt werden.⁹⁴ Für Rapsöl sind weiterhin hohe Zölle von 72% vorgesehen, ähnlich wie bei Zucker, der mit 65% geschützt wird.

Für Baumwolle bleiben ein Zollkontingent und ein monopolisierter Staatshandel bestehen.⁹⁵ Das Kontingent steigt bis zum Jahre 2004 auf ein Volumen von 894 Ts. t bei einem derzeitigen Importvolumen von nur 30.000 t und Exporten von 260 Ts. t. Die Zölle innerhalb des Kontingents betragen 3%. Importe, die das Kontingent übersteigen, werden mit 40% verzollt.⁹⁶ Zum Vergleich: Im Jahre 1999 liegt eine Produktion von 3.8 Mio.t vor.⁹⁷ Offenbar wird somit versucht, den Baumwollbedarf weitgehend intern zu decken. Derzeit wird der chinesische Baumwollsektor auf heimischer Ebene unter anderem deshalb vollständig liberalisiert, um billige Inputs für den Textil- und Bekleidungsbereich bereitzustellen, der vom WTO-Beitritt profitieren wird. Erstmals wurde für 1999/2000 kein Quotenaufkaufspreis etabliert, weil Überschüsse vorlagen und die Lagerkapazitäten erschöpft sind. Für Baumwolle wird eine Reduktion der Anbaufläche erwartet und eine Senkung des Preisniveaus von 3,4%. Im Großen und Ganzen wird prognostiziert, dass die Importe zunehmen werden.⁹⁸ Weil die internationalen Preise für Sojabohnen und Baumwolle unter den chinesischen Binnenmarktpreisen liegen, sind, wenn überhaupt, Preissenkungen zu erwarten.⁹⁹ Wie stark die davon ausgehenden Effekte sein werden, wird allerdings weniger von der Höhe der zugelassenen Importe als von internen politischen Entscheidungen, darunter Produktionsentscheidungen (so wird 2000 eine Ausweitung des Sojabohnenanbaus administrativ angeordnet),¹⁰⁰ abhängen.

1.3 Früchte, Gemüse und sonstige Agrar- und Lebensmittelprodukte

Dieser Bereich umfasst eine außerordentliche Vielfalt von Produkten: tropische Früchte, Zitrusfrüchte, Obst; Gemüse; Tee; Kräuter zum medizinischen Gebrauch; Fisch und sonstige Meeresfrüchte; Milchprodukte; alle Arten von Fleisch, darunter lebende Tiere; dann Säfte und Saftkonzentrate, Mineralwasser, Bier, Weine und Spirituosen sowie Genussmittel wie Gebäck und Schokolade.

Im Gegensatz zum Getreide- und Ölsaatenbereich (Exporte 1,2 Mrd.US\$; Importe 4,5 Mrd.US\$) sowie sonstigen Produkten, darunter Zucker, Getränke und Häute (Exporte 804 Mio.US\$, Importe 2,7 Mrd.US\$,) liegen hier durchgehend positive Handelsbilanzen vor. Im Bereich der so genannten 'Horticultural Products', also Gartenbauprodukte, der unter anderem Gemüse und Früchte, Tee, Tabak, Pflanzen zum medizinischem Gebrauch umfasst, sind im Jahre 1996 Importe von 1,6 Mrd.US\$ und Exporte von 4,6 Mrd.US\$ zu verzeichnen. Die Tierprodukte weisen Importe von 362 Mio.US\$ und Exporte von 1.6 Mrd.US\$ auf.¹⁰¹ Mit diesen Exportüberschüssen kann China die negative Handelsbilanz im Bereich Getreide und Ölsaaten auffangen und für Agrarprodukte liegt insgesamt, wie oben bereits erwähnt, eine fast ausgeglichene Handelsbilanz vor.¹⁰²

Diese Exportstärke liegt daran, dass China ein großer Produzent von Früchten und Gemüse ist: So werden 40% des weltweit vorhandenen Gemüses in China produziert.¹⁰³ Nimmt man Früchte und Gemüse zusammen, dann exportiert China 5,9 Mio.t bei Importen von 3,6 Mio.t im Jahre 1999. Das sind 5,1% der Weltexporte in diesem Bereich, wobei China vor allen anderen Ländern auf dem Niveau von Thailand, Belgien-Luxemburg, Frankreich, aber hinter den USA, Spanien, Italien und den Niederlanden liegt.¹⁰⁴ Von den 61 Mio.t Äpfeln, die weltweit produziert werden, werden 22 Mio.t in China hergestellt. Exportiert werden 252 Ts. t, dies sind 4,7% des Weltmarkts. Zum Vergleich: Die USA exportieren bei einer Produktion von 4,8 Mio.t genau 638 Ts. t und importieren 264 Ts.t.¹⁰⁵ Gegen chinesische Agrarexporte werden vom wichtigen Exportmarkt Japan sowie von den USA bereits selektive zusätzliche Schutzmaßnahmen implementiert.¹⁰⁶ Ausgegangen wird davon, dass China besonders im Bereich arbeitsintensiver Landwirtschaft, also der Produktion von Früchten und Gemüse, der verarbeiteten Lebensmittel und der Tieraufzucht komparative Vorteile aufweist.¹⁰⁷

Dieser Bereich wird derzeit noch mit relativ hohen Zöllen geschützt.¹⁰⁸ Nach einem WTO-Betritt stellt die chinesische Seite ihr Außenhandelsregime in diesem Bereich allein auf Zölle um. Es werden keinerlei mengen-

mäßige Beschränkungen oder variable Zölle (wie in der EU)¹⁰⁹ mehr angewendet und es findet zudem ein ziemlich weitgehender, verbindlicher Zollabbau statt. Als einzige Option, die Märkte zu schützen, bleibt somit die Schutzklausel¹¹⁰ des WTO-Agrarabkommens und soweit erlaubt, Subventionen. Weil eine solche partielle, aber nichtsdestotrotz konsequente Liberalisierung im Landwirtschaftsbereich weltweit ohne Beispiel ist, ist nicht leicht einzuschätzen, welche Effekte der WTO-Beitritt auf diesen Bereich der chinesischen Landwirtschaft haben wird. Zuerst einige Zollbeispiele:¹¹¹

Eine ganze Reihe von Früchten, etwa Kiwis, gefrorene und sonstige Erdbeeren, Lychees, Aprikosen, Himbeeren, Wassermelonen und asiatische Birnensorten bleiben mit zwischen 25 und 40% relativ gut geschützt, dies gilt auch für diesbezügliche Dosenfrüchte. In Bezug auf solche, bei denen klare Exportinteressen bestimmter Länder bestehen, sind Zölle von 10 bis 15% zu verzeichnen: Äpfel, Kirschen, Mandarinen, Clementinen,¹¹² Zitronen, Orangen und gefrorener Orangensaft, Bananen, Birnen, Pfirsiche sowie Nektarinen. Teilweise werden für konservierte Produkte, etwa bei Kirschen und Birnen, wieder Zölle von 30% veranschlagt. Auch Säfte (Orangen-, Apfel-, Tomaten-, Grapefruit- und Mixfruchtsäfte sowie sonstige Getränkegrundflüssigkeiten) sind mit 30% geschützt. Importiertes Mineralwasser wird durch einen Zoll von 40% verteuert.

Fast sämtliche Gemüsesorten werden mit 13% verzollt, im weiterverarbeiteten Zustand steigt der Zoll auf 25%.

Milchprodukte und Eier liegen bei 20 bis 25%, Käse zwischen 12 und 30% und Jogurt bei 10%. Der EU gelingt es, den Butterzoll von 30 auf 10% zu senken.

Sämtliche Fleischprodukte, darunter gefrorenes und angerichtetes Fleisch, unterliegen Zöllen zwischen 10 und 25%. Fische liegen zwischen 10 und 16%. Die Einfuhr lebender Tiere ist praktisch zollfrei.

Im Bereich der Weine gelingt es der EU, 65%ige Zölle auf 14% zu senken und auch für Gin und Genever gelten nun Zölle von 10%. Somit liegt das Zollniveau insgesamt recht niedrig. Für Spirituosen gelten allerdings weiterhin Zollkontingente, über die keine Informationen vorliegen.

Wenig vor ausländischer Konkurrenz geschützt sind einige Nahrungs- und Genussmittel mit Zöllen zwischen 10 und 15%, etwa Schokolade, Kaugummi, Zuckerkonfekt, Biskuits und Waffeln, Nudeln,¹¹³ Fertigsuppen, Tomatenketchup und Kindernahrung. Für Eiscreme, Sojasauce, Backpulver, Brot, Cornflakes, Kaffeeextrakte bestehen Zölle von 19 bis 50%.

Welche Effekte werden vom WTO-Beitritt ausgehen? Zuerst fällt hier das selektive Vorgehen auf, denn einige

Produkte werden besser geschützt als andere. Zudem liegt eine Zolleskalation vor, also höhere Zölle auf verarbeitete Produkte. Unsicherheit geht vor allem von der Deutlichkeit der Zollsenkungen aus, aber auch von den unterschiedlichen Kosten- und Technologieniveaus, zu denen die Produktion von Agrarprodukten in China erfolgt. Für die Wettbewerbsfähigkeit der verarbeitenden Industrie spricht, dass seit längerem Produktionserfahrung besteht in Bezug auf Konserven, Marmelade, Säfte, Saftkonzentrate,¹¹⁴ gefrorenes Gemüse, Nudeln,¹¹⁵ Gebäck, Süßigkeiten, Fleisch, Fisch und nicht zuletzt, aufgrund ausländischer Investitionen, Bier, Fischfilets und Hühnerfleisch werden unter anderem nach Deutschland exportiert.¹¹⁶ Dazu kommen Direktinvestitionen aus Hongkong, Taiwan und Japan im Nahrungsmittel- und Getränkebereich.¹¹⁷ Auf der anderen Seite sind nicht alle, aber die meisten Hersteller von weiterverarbeiteten Nahrungsmitteln klein, benutzen veraltete Technologien und liegen hinsichtlich der Qualität nicht auf Weltmarktniveau.¹¹⁸ Dazu kommen Probleme mit der Qualität der Inputs, etwa dass Äpfel nicht säurehaltig genug sind für die Saftproduktion und Zitrusfruchtsorten vielfach ebenso nicht dazu zu gebrauchen sind.¹¹⁹ Die chinesischen Kartoffelsorten verfärben sich braun, wenn sie fritiert werden.¹²⁰ Zu diesem Bild passt, dass vor allem im Bereich der wenig technologieaufwendig zu produzierenden Agrarprodukte Exporte auf hohem Niveau liegen: Früchte, Gemüse, Getränke, Gewürze, Nüsse und lebende Tiere und Fleisch, darunter Pilz- und Bambuskonserven, Fruchtsäfte, getrocknete Bohnen, Tee, Knoblauch und Blumen.¹²¹ Zu den Exportchancen sei angemerkt, dass die Märkte für Agrarprodukte in den Industrie- und Entwicklungsländern bislang nur unzureichend liberalisiert sind und aus diesem Grund nicht absehbar ist, ob sich der Exporttrend aufrechterhalten lässt.¹²² Produktionskostenvergleiche liefern einen Eindruck davon, inwiefern ausländische Unternehmen in China Marktanteile erobern können. Milch kann in Australien und Neuseeland billiger hergestellt werden.¹²³ Schweinefleisch lässt sich etwas billiger herstellen und die Importe steigen an.¹²⁴ Nicht Weizen und Mais, aber beispielsweise Reis und Äpfel scheint China zu niedrigeren Kosten produzieren zu können.¹²⁵ Die Marktpreise für Früchte und Gemüse liegen in China deutlich niedriger.¹²⁶ Die partiell höheren Zollniveaus, wiewohl diese nicht prohibitiv sein dürften, also die Einfuhr nicht verhindern können, können helfen, etwa im Bereich der Früchte und Säfte Marktanteile zu erhalten. Eine Vorstellung davon, wie hoch diese Anteile sein werden, ist aber schwer zu gewinnen. In allen anderen Bereichen wird sich eine reine Preis- und Qualitätskonkurrenz etablieren, wobei nicht unwahrscheinlich ist, dass ausländische Firmen signifikante Marktanteile vor allem bezüglich der kaufkräftigen Schichten erobern werden. Viele Firmen aus den Industrieländern, insbesondere solche, die über bekannte Marken verfügen, haben sich bereits auf dem chi-

nesischen Markt etabliert, zum Beispiel bei Säften.¹²⁷ Einen positiven Einfluss auf den Erfolg ausländischer Produkte dürften weiterhin die ausländischen Supermarktketten haben (nicht unter Joint-Venture-Zwang und dank der EU ohne Verkaufsflächenbegrenzung), die sich gemäß dem Dienstleistungsteil des WTO-Beitrittsabkommens nun deutlicher als zuvor in China etablieren werden. Nicht zuletzt aufgrund niedriger Produktionskosten ist anzunehmen, dass chinesische Produzenten in vielen Produktbereichen präsent bleiben werden. Sie werden mit einiger Sicherheit die Billigmärkte dominieren und darüber hinaus versuchen, ihre Marktpräsenz zu erhalten.¹²⁸ Zudem hängt viel davon ab, ob es dem staatlichen und privaten Sektor gelingt, den weiteren Ausbau der Landwirtschaft vonstatten zu bringen.

Fazit: Durch den WTO-Beitritt Chinas wird der Agrarsektor Veränderungsprozessen ausgesetzt sein. In Bezug auf Soja und partiell im Bereich der nur mit Zöllen geschützten Waren sind ansteigende Importe und Marktanteilsverluste für chinesische Hersteller zu erwarten. Unter anderem für den Getreidebereich und den Baumwollbereich werden sich die Effekte in Grenzen halten und vor allem von Regierungspolitiken abhängen. Die Schätzungen bezüglich der Anpassungskosten variieren. So wird von einem chinesischen Forschungsinstitut ein Verlust von 4 Mio. Arbeitsplätzen prognostiziert,¹²⁹ andere Zahlen liegen bei einem Rückgang um 25,5 Mio. Landwirte.¹³⁰ Diese Zahl ist angesichts von 450 Mio. Bauern und 140 Mio. sonstigen Landbewohnern nicht extrem hoch.¹³¹ Es gibt allerdings, allein in Bezug auf Arbeitsplatzverluste aufgrund einer weiteren Mechanisierung und Intensivierung der Landwirtschaft, weitaus dramatischere Schätzungen, die in wenigen Jahren von nur noch 168 Mio. notwendigen Landarbeitsplätzen ausgehen.¹³² Somit wird in China weiterhin viel davon abhängen, ob es gelingt, neue Arbeitsplätze im Industrie-, Dienstleistungs- und Baubereich zu schaffen.¹³³

Seit dem 23. April 1999 ist China Mitglied des Internationalen Übereinkommens zum Schutz von Pflanzenzüchtungen in der Fassung vom 23. Oktober 1978.¹³⁴ Somit behält China die Möglichkeit, die Züchtung von neuen Sorten aus bereits geschützten Sorten zuzulassen, und kann die Nutzung von aus geschützten Sorten stammendem Saatgut für die Eigenverwendung der Bauern und die nicht gewerbliche Weitergabe an andere erlauben.¹³⁵ Eine Option, die bei einer Nachbaurate von 80% vorteilhaft ist.¹³⁶ Einen Patentschutz für Pflanzensorten müssen Staaten nach dem WTO-TRIPs-Abkommen nicht bereitstellen.¹³⁷ Aus eigenem Antrieb scheint China ein Patentschutzsystem für Pflanzen einzuführen. Schon 1997 wurde ein dementsprechendes Gesetz verabschiedet, welches nun umgesetzt wird.¹³⁸ Einen Patentschutz für Sorten impliziert dies nicht. Berichtet wird, dass China auf gentechnische Verfahren zur Pflanzenzüchtung setzt und hofft, dadurch die Produktivität zu steigern.

1.4 Forstwirtschaft

Sinnvoll ist es, kurz auf diesen Bereich einzugehen, weil die Liberalisierung des Handels mit Forstprodukten bereits diskutiert wird.¹³⁹ Die chinesischen Zölle für Forstprodukte wurden schon in den letzten Jahren, im Zuge der APEC-Zollsenkungsrunden, auf niedrige Niveaus abgesenkt. Am Ende der Zollsenkungsfristen nach dem WTO-Beitritt, hier ist dies das Jahr 2008, werden sie nur ein sehr geringes Niveau aufweisen. Unbearbeitetes Holz und geringer verarbeitete Holzprodukte (Paneele, Platten etc.) werden dann von 1 bis 4% verzollt. Obwohl China sich seit einiger Zeit mit Aufforstungsprogrammen beschäftigt, gelingt es nicht, einen Durchbruch in dieser Hinsicht zu schaffen und die Waldfläche schwindet oder bleibt, trotz Aufforstung, gleich. Zudem wird mehr und mehr Waldfläche unter Naturschutz gestellt.¹⁴⁰ Die heimische Holzproduktion nimmt unter anderem deshalb Jahr für Jahr in deutlicher Weise ab. Die Importe haben sich dagegen zwischen 1995, mit 32 Mio.m³, bis 1999 über 65 Mio.m³ verdoppelt. Über 50% des heimischen Holzverbrauchs wird durch Importe gedeckt und immer mehr Unternehmen werden Importerlaubnisse erteilt.¹⁴¹ Zum Beispiel sind Importe aus Sibirien stark angestiegen.¹⁴² Wertmäßig steigen die Importe von 1992 bis 1996 um 30% an und machen China zum weltweit fünftgrößten Importeur von Holzprodukten.¹⁴³ Der positive Effekt ist, dass damit der Druck auf die eigenen Wälder abnimmt. Von Seiten der Papierindustrie, in die auch Auslandsinvestitionen fließen, wird versucht, durch schnell wachsende Baumplantagen für Nachschub zu sorgen. Dies dürfte aber kaum ausreichen, um den Bedarf zu befriedigen. Unwahrscheinlich ist, dass in China derzeit auf den Import nachhaltig produzierter Holzressourcen geachtet wird. Dieses Thema dürfte einige Brisanz aufweisen, unter anderem weil bekannte ausländische Möbelproduzenten auf signifikante Weise investiert haben. Die Exporte verarbeiteter Holzprodukte in Richtung USA steigen an und liegen auf hohem Niveau.¹⁴⁴ Auch nach Deutschland steigt der Export von Möbeln und anderen Holzprodukten an, liegt aber noch auf niedrigem Niveau.¹⁴⁵

2. Industrie

Aus der Verhandlungsgeschichte der USA mit China wird berichtet, dass der Durchbruch erzielt wurde mit der Weigerung Chinas, im Telekommunikationsbereich von einer 49%igen Beteiligungsobergrenze abzulassen, die damit erkaufte, einer speziellen, auf Textil- und Bekleidungsprodukte ausgerichteten Schutzklausel zuzustimmen,¹⁴⁶ die bis 2008 gültig ist. Daran wird nicht nur einiges über den Ablauf solcher Verhandlungen deutlich, sondern auch über ungewöhnliche Details des U.S.-China-Abkommens, die, vermittelt des Meistbegünstigungs-

prinzips, auch den anderen WTO-Mitgliedern eingeräumt werden müssen. Die Textilschutzklausel ergänzt dabei eine bereits in diesem Abkommen befindliche, ebenso spezielle produktspezifische Schutzklausel, die sich durch ihre einfachere Verwendbarkeit von der eigentlichen WTO-Schutzklausel unterscheidet.¹⁴⁷ Kurz: Der WTO-Beitritt Chinas findet im abgesicherten Modus statt. Wenn dies den WTO-Mitgliedsstaaten als angemessen erscheint, dürfen sie Warenströme aus China einschränken, für den Textil- und Bekleidungsbereich den Anstieg aber nur abschwächen. Auch in Bezug auf einen weiteren Punkt bleiben Schutzoptionen: Bezüglich der Antidumpingzölle dürfen USA und EU für 15 Jahre weiterhin ihre 'non-market-economy'-Methode verwenden, die mehr Spielräume einräumt, wenn es zur Berechnung der Dumpingspannen und damit der Zusatzzölle kommt.¹⁴⁸

Einige weitere Aspekte der WTO-Abkommen werden sich insgesamt wohl negativ auf China auswirken. Dazu gehört zuerst einmal, dass sich China zum Schutz geistigen Eigentums bereit erklärt. Davon werden aller Wahrscheinlichkeit nach negative Wachstumseffekte ausgehen, weil China noch nicht den Status eines Schwellenlandes erreicht hat und nur eine relativ geringe Zahl von Firmen umfangreiche F&E-Ausgaben vornehmen.¹⁴⁹ Ein fehlender Patentschutz würde eine gewisse Zeit lang die Entwicklung höherwertiger Produkte erleichtern, wiewohl dies dagegen abgewogen werden muss, dass der Patentschutz dazu beitragen kann, dass sich die Investitionen erhöhen, die in einigen Fällen mit Technologietransfer verbunden sind.¹⁵⁰ Unwahrscheinlich ist allerdings, dass sich die chinesische Industrie allein durch Investitionen, die derzeit für 21% des Outputs im verarbeitenden Sektor aufkommen,¹⁵¹ in ganzer Breite auf innovative Technologien umstellen lässt. Sicherlich wird es für die Pharmaindustrie negative Auswirkungen geben.¹⁵² Dazu kommt, dass es, dazu gleich mehr, mittels des WTO-Abkommens möglich sein wird, Subventionen, etwa Modernisierungssubventionen des chinesischen Staates an staatliche Konzerne, direkt über die Streitbeilegung anzugreifen.

Zur Liberalisierung: Die im Jahre 1997 durchschnittlich 24,9% hohen Industriegüterzölle werden, so die offizielle Darstellung, mit dem WTO-Beitritt auf 9,4% abgesenkt.¹⁵³ Ohne die nichttarifären Handelsbarrieren einzubeziehen, lag die Protektion, unter Berücksichtigung der diversen Ausnahmen des chinesischen Zollregimes, jedoch schon 1996 ungewichtet bei 7,6% und gewichtet bei 3,7%.¹⁵⁴ Der Liberalisierungseffekt des WTO-Beitritts wird deshalb vor allem durch den Abbau von nichttarifären Handelsbarrieren wirksam werden, welche vor allem in den Bereichen Stahl, Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräte etabliert sind. Wie können die Auswirkungen der Liberalisierung auf ausgewählte Sektoren eingeschätzt¹⁵⁵ werden?

Stahl. Obwohl China mit einer Produktion von 114,4 Mio.t Rohstahl im Jahr 1998 der weltgrößte Stahlproduzent ist, werden aufgrund der zukünftigen WTO-Außenzölle von 2 bis 10% Anpassungsprobleme erwartet.¹⁵⁶ Dies liegt daran, dass in diesem Bereich die Produktivität relativ gering und die Technologie oft veraltet ist. Die Importe von 13,1 Mio.t resultieren daraus, dass einige Hightech-Stahlprodukte, etwa bestimmte Stahlplatten für den erfolgreich exportierenden Schiffbau¹⁵⁷ und nahtlose Röhren, nur eingeschränkt produziert werden können.¹⁵⁸ Die zehn größten Stahlwerke haben einen Anteil von 60% am Rohstahloutput.¹⁵⁹ Können diese dem zunehmenden Importdruck womöglich noch partiell standhalten, zumal Umstrukturierungen und Modernisierungen (6 Mrd.US\$ von der Regierung vor allem für große Werke) stattfinden, ist dies für die übrigen Werke, die sämtlich relativ klein sind, mittelfristig wenig wahrscheinlich.¹⁶⁰ Bei derzeit bis zu 2 Mio. Arbeitern in der Stahlindustrie sind soziale Probleme durch Entlassungen zu erwarten.¹⁶¹ Bislang wurde die Stahlindustrie durch nichttarifäre Barrieren geschützt. Die Effektivität dieses Schutzes ist jedoch umstritten.¹⁶² Immerhin behält China nach dem WTO-Beitritt die Möglichkeit, sich mittels der WTO-kompatiblen Antidumpingzölle und der Schutzklausel temporär Luft zu verschaffen. Schon jetzt werden Antidumpingzölle gegenüber Produzenten aus Russland, Korea und Japan erhoben.¹⁶³

Chemie, Petrochemie, Erdöl. Auch weil die Struktur ähnlich ist,¹⁶⁴ werden ebenso in der chemischen Industrie Anpassungsprobleme erwartet. Für den Übergang wird es mengenmäßige Beschränkungen geben, die spätestens bis 2008 auslaufen werden.¹⁶⁵ Die Zölle betragen danach entweder 0, 5,5 oder 6,5%,¹⁶⁶ haben also nur noch eine fiskalische Bedeutung. Eine ganze Reihe von Firmen, die nicht die nötige Qualität produzieren können und nicht diversifiziert genug sind, werden Schwierigkeiten bekommen. Zudem können kleinere Unternehmen nicht sämtlich größeren, dominierend ist hier SINOPEC,¹⁶⁷ zugeordnet werden. Es ist die Ansicht der chinesischen Regierung, dass der Chemiesektor deutlich unter dem WTO-Beitritt leiden wird.¹⁶⁸ Nach Daten für das Jahr 2000 benötigt China für 30 Mrd.US\$ Importe, vor allem organische Chemikalien und solche, die zur Plastikproduktion nötig sind. Dagegen stehen Exporte von 12 Mrd.US\$.¹⁶⁹ Im Gegensatz zur Stahlindustrie, in der erst wenige Joint Ventures tätig sind, ist hier eine merkliche Präsenz ausländischer Unternehmen vorhanden, die qualitativ hochwertige Chemikalien, Plastikmaterialien oder auch Kunstfasern herstellen, die als Produktionsinputs dienen. Eine Öffnung für Direktinvestitionen wurde vorgeantrieben, als klar wurde, dass die chinesischen Unternehmen nicht mit der zunehmenden Nachfrage standhalten können.¹⁷⁰ Für die Chemie und Landwirtschaft ist relevant, dass die USA und die EU für den Düngemittelbereich deutliche Marktzugangsverbesserungen aushan-

deln konnten. Auf graduelle Art und Weise wird das staatliche Importmonopol für Düngemittel zurückgefahren.¹⁷¹ Wiewohl China weltgrößter Düngemittelproduzent ist, konnte es bislang die eigene Nachfrage nicht befriedigen. Es mag hier Schwierigkeiten mit dem WTO-Subventionsabkommen geben, weil die chinesische Düngemittelproduktion mit diversen Vorteilen gefördert wird: niedrige Strom- und Gaspreise, eine garantierte Phosphatbelieferung, Steuerbefreiung und verbilligte Kredite.¹⁷² Für Öl und Ölprodukte erreicht die EU eine graduelle Abschaffung des staatlichen Importmonopols. Schon vorher gab es ausländische Raffinerieinvestitionen, die aber massiv behindert wurden.¹⁷³ Im sonstigen Erdölbereich, etwa der Exploration, erfolgt eine Öffnung, von einigen ad-hoc-Ausnahmen einmal abgesehen, bislang nicht.

Maschinenbau. Die bisherigen Liberalisierungsmaßnahmen haben zu einem Marktaustritt vieler chinesischer Unternehmen geführt, deren Marktanteil von 70% im Jahre 1990 auf 36% 1996 absank, wiewohl es sich ansonsten um eine wachstumsstarke Industrie handelt, deren Output sich zwischen 1985 und 1993 verdoppelt hat.¹⁷⁴ Fest steht, dass ein solcher Rückgang daran liegt, dass diverse Unternehmen noch nicht Weltmarktniveau erreicht haben und keine Computersteuerungen verwenden.¹⁷⁵ Davon auszugehen ist allerdings, dass billige und robuste Maschinen für einige Anwendungen weiterhin gefragt sein werden. Weil dieser Bereich die unterschiedlichsten, teils erfolgreichen, teils wenig aussichtsreichen, Aktivitäten umfasst, kann hier keine abschließende Prognose gegeben werden.

Automobilindustrie und das Verbot von 'local-content'-Auflagen. Der Aufbau einer eigenen Automobilindustrie gehört zu den industriepolitischen Prioritäten der chinesischen Regierung. Insofern hat der Schutz der ausländischen Joint-Venture-Unternehmen und ihrer chinesischen Partner (deren Investitionen mit 12 Mrd.US\$ gefördert wurden¹⁷⁶) strategisch-handelspolitische Priorität. Sichtbar wird dies schon daran, dass erst im Jahr 2006 der Zoll für importierte Automobile auf 25% abgesenkt wird. Noch 2002 ist ein Zollniveau von 43,8 bzw. 50,7% etabliert und zusätzlich gibt es für eine Übergangszeit mengenmäßige Importbeschränkungen. Die großen chinesisch-ausländischen Joint Ventures¹⁷⁷ werden den Markt somit noch eine gewisse Zeit dominieren. Die Zölle auf einzelne Bauteile sind zwar relativ gering, aber ausreichend hoch, um den Aufbau reiner Montagewerke zu kostenintensiv zu machen, weil sich dann die Preisaufschläge kumulieren.¹⁷⁸ Somit müssen sich Automobilunternehmen auch weiterhin in China ansiedeln, um am Markt zu partizipieren. Dabei stellen 50/50-Joint-Ventures offenbar immer noch die obere Grenze dar, welche aber in den nächsten Jahren abgeschafft werden soll.¹⁷⁹ Folge des WTO-Beitritts und der jetzt schon bestehen-

den Überkapazitäten wird die Schließung diverser originär chinesischer Automobilproduzenten (trotz der bereits angelaufenen Zusammenfassung derer in acht größere Konzerne¹⁸⁰) sein. Derzeit bestehen 123 Unternehmen mit 200 Montagewerken.¹⁸¹ Nicht zuletzt müssen auch die ausländischen Joint Ventures in der verbleibenden Zeit ihre Werke modernisieren, um später bestehen zu können.

Im U.S.-chinesischen Abkommen wird das Verbot von 'local-content'-Auflagen¹⁸² ausdrücklich betont. Somit ist die - nicht nur in der Automobilindustrie - weit verbreitete Praxis einzustellen, von den investierenden Firmen zu fordern, heimische Waren in ihrem Produktionsablauf zu nutzen. Diese Verbote finden sich schon im Übereinkommen der WTO über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMs), welches für China sowieso gelten würde. Betont wird im zusätzlichen Text des U.S.-China-Abkommens, dass China keine Übergangsfristen für sich reklamieren kann. Außerdem wird explizit formuliert, dass solche Regeln auch in bereits bestehenden Verträgen null und nichtig werden.¹⁸³ Weiterhin sind Exportverpflichtungen zum Zwecke einer Aufrechterhaltung eines ausgeglichenen Devisenkontos abzuschaffen.¹⁸⁴ Weil in der Automobilindustrie schon relativ hohe 'local-content'-Werte zwischen 44 bis 80% vorliegen und Zölle auf importierte Teile erhoben werden, dürfte diese Einschränkung industriepolitischer Möglichkeiten erst in Bezug auf spätere Investitionen Folgen haben.¹⁸⁵ Die EU konnte aushandeln, dass sich China nach dem Ablauf einer Übergangszeit von zwei Jahren bereit erklärt, nicht mehr auf die Modellpolitik der Joint-Venture Unternehmen Einfluss zu nehmen.¹⁸⁶ Festgehalten wird jedoch, dass Absprachen zwischen den privaten oder privat-staatlichen Parteien eines Joint Ventures über den Technologietransfer weiterhin möglich bleiben. Allein staatliche Vorschriften und sonstige Einflussnahmen sollen dabei keine Rolle mehr spielen.¹⁸⁷ Insgesamt gesehen werden mit diesen Regeln industrie- und währungspolitische Einflussmöglichkeiten der chinesischen Regierung beschränkt, nicht aber ganz aufgehoben. Sichtbar wird nämlich schon an diesen Regeln, dass dem Staat oder staatsnahen Entitäten, wenn sie als Joint-Venture-Partner auftreten, ein Einfluss auf die Unternehmenspolitik zukommt, den sie auch weiterhin in einem gewissen Maße werden ausüben können: Anteilseigner an Shanghai Volkswagen ist mit 10% ein Quasi-Ministerium, die China National Automobile Industry Corp. (CNAIC); 15% hält die staatliche Bank of China; 25% das SAIC, ein Konzern, der in Shanghai den Automobilbereich dominiert und aller Wahrscheinlichkeit nach auch enge Beziehungen zu staatlichen Stellen hat.¹⁸⁸ Weiterhin erreicht die EU, dass Provinzregierungen, ohne weitere Autorisierung durch die Zentralregierung in Peking, Investitionsprojekten zustimmen dürfen, wenn diese Projekte auf einem Niveau bis 150 Mio.US\$ liegen.

Bislang lag die Schwelle bei 30 Mio.US\$. Schließlich erlaubt China die Etablierung von Motorenfabriken unter vollständiger ausländischer Kontrolle.¹⁸⁹

Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte, Elektrik- und Metallprodukte. Dieser schwer abgrenzbare Bereich, der zudem Rückwärtskopplungen zur metall- und plastikverarbeitenden Industrie aufweist, steht für den Erfolg Chinas auf dem Weltmarkt. Diesbezüglich kann eine große Palette von Produkten hergestellt werden, die als technologisch einfach und arbeitsintensiv charakterisiert werden, wobei dies aber nicht bedeutet, dass diese Waren nicht auf dem Weltmarkt sehr erfolgreich sein können. Von Deutschland werden beispielsweise folgende Waren importiert: Toaster, Bügeleisen, Küchenmaschinen, Küchenherde, Staubsauger, Armbanduhren, CD-Player, Radios, Videorecorder, Lautsprecher, Zubehör für Tonwiedergabegeräte (Kabel etc.), medizinische Instrumente, Bohrwerkzeuge, Schrauben, Metallmöbel, Deckenleuchten, Elektromotoren, Tisch- und Deckenventilatoren. Weiter könnten Waren aufgezählt werden, die noch einfacher herzustellen sind und bei denen ebenfalls substantielle Exporte vorliegen: Essbestecke, Gartenschirme, Kinderwagen, Weihnachts- und Feuerwerksartikel sowie Container.¹⁹⁰ An dieser Aufzählung wird auch deutlich: Nicht alle diese Waren sind wirklich einfach herzustellen. Bemerkenswert ist zudem das breite Angebot. Beides deutet auf das Vorhandensein der unterschiedlichsten Fähigkeiten hin. Auffällig ist zwar, dass ein hoher Anteil dieser Produkte aus der Lohnveredelung stammt, nämlich zwischen 56 und 72%. Im Umkehrschluss bedeutet dies aber, dass die staatlichen chinesischen Konzerne und staatlichen Handelshäuser (die Exporte der kleinen und mittleren Unternehmen abwickeln) ebenfalls über Produktionskompetenzen in diesem Bereich verfügen und dass ihnen noch Anteile (bis zu 85% bezüglich neuer Produkte oder neuer Märkte) des Außenhandels verbleiben.¹⁹¹

Von den 140 Mrd.US\$ der Importe Chinas im Jahre 1998 stellen über 70 Mrd.US\$ bzw. 51% Waren dar, die als Inputs zur Lohnveredelung genutzt werden. Wird angenommen, dass etwa ein Drittel des Warenwertes im Zuge der Montage oder sonstigen Bearbeitung innerhalb Chinas hinzugefügt wird, stimmt dies ungefähr damit überein, dass 105 Mrd.US\$ der 184 Mrd.US\$ gesamtchinesischer Exporte, also 56%, auf die Lohnveredelung zurückzuführen sind. Die originär chinesischen Exporte sind mit 79 Mrd.US\$ zu beziffern und bestehen, neben Textilien, Bekleidung und Schuhen, aus Waren, die diesem schwer abzugrenzenden Bereich zuzuordnen sind.¹⁹²

Ein Teilbereich der Unterhaltungselektronik und die Haushaltsgeräte verfügen weiter über einen Zollschutz, der für eine Vielzahl von Produkten zwischen 30 und 35% angesiedelt ist, wodurch in Ansätzen ein strategi-

scher Zollschutz etabliert bleibt. Temporär werden einige der mengenmäßigen Beschränkungen verlängert, die es diesbezüglich gibt.¹⁹³ Dies dürfte etwa dem chinesischen Haushaltswarenhersteller Haier zugute kommen, der sich bislang international erst in ersten Ansätzen etabliert hat, aber in der Lage ist, Waschmaschinen, Wäschetrockner, Spülmaschinen, Kühlschränke und Küchengeräte herzustellen. Ein ähnliches Schutzniveau gilt für die gesamte Unterhaltungselektronik (Radios, Kassettenrecorder, Walkman, Videorecorder, CD-Player, elektronische Keyboards, TV-Geräte, Videoprojektoren, Fernsehkameras); Waren, die von vielen heimischen Herstellern (neben den Joint-Venture-Firmen) zunehmend produziert werden können. Zwar sind solche Zölle nicht prohibitiv, können aber über die Preisniveaus ausländischen Produzenten signifikante Marktanteilsverluste zufügen, wenn nicht gerade Direktinvestitionen erfolgt sind. Beispiel: Bei TV-Geräten liegt gemeinhin eine starke Stellung chinesischer Produzenten vor¹⁹⁴ und es gibt erste Exporterfolge chinesischer Produzenten auf dem amerikanischen Markt.¹⁹⁵ Neuerdings können ausländische Unternehmen, die in China über Produktionsstätten verfügen, ihre Marktanteile ausweiten: Sony, Toshiba, Sharp konnten im Jahr 2000 einen 30%igen Marktanteil erreichen (vorher 10%). Da sie innerhalb Chinas produzieren, sind sie aufgrund der niedrigen Arbeitskosten offenbar imstande, ähnliche Preise zu veranschlagen, können aber hinsichtlich Qualität und technologischer Innovationen ein besseres Angebot zu machen.¹⁹⁶ Insgesamt wird dieser Bereich vom WTO-Beitritt in deutlicher Weise profitieren, weil Exportchancen vorliegen und die chinesischen Waren, großteils zumindest, preislich auf niedrigerem Niveau liegen und sich damit Importe kaum lohnen.¹⁹⁷

Telekommunikation, Computer, höherwertige Produkte der Unterhaltungselektronik. In Bezug auf die Telekommunikation (Pager, Handys, Telefone, Vermittlungsstationen, Transmitter), die Computerherstellung (Halbleiter, computertypische Bauteilgruppen und andere datenverarbeitende Bausteine, Displays, Drucker, Scanner, Keyboards, Diskettenlaufwerke, CD-Rom-Laufwerke) sowie höherwertige Produkte der Unterhaltungselektronik (digitale Kameras) werden die Zölle nach dem WTO-Beitritt auf null abgesenkt. Mit dem WTO-Beitritt Chinas ist weiterhin die Mitgliedschaft im ITA-Abkommen ('Information Technology Agreement')¹⁹⁸ der WTO vorgesehen.¹⁹⁹ Mit dem ITA einigte man sich auf einen weitgehenden Abbau der Zölle im Informationstechnologiebereich bis zum 1. Januar 2000.²⁰⁰ Eine strategische Handelspolitik, die in oben genannten Beispielen eingeschränkt zu erkennen war, liegt hier offenbar nicht mehr vor. Nun sprechen einige Argumente für freien Handel in diesem Bereich: Die Ansiedlung ausländischer Hersteller würde unattraktiver und avanciertere chinesische Hersteller würden darunter leiden, wenn

Halbleiterkomponenten nicht zu erhalten sind. Chinesische Hersteller können als Zulieferer beginnen, ihre Fähigkeiten zu erweitern. Eine selektive Schutzpolitik wäre aber, wenn nicht bereits ausländische Hersteller im Lande wären, durchaus denkbar. Denn es gibt wettbewerbsfähige chinesische Unternehmen, darunter Legend im Bereich der Computerherstellung und -montage, einige Mobiltelefonhersteller sowie Unternehmen der Telekommunikationsbranche, die in der Lage sind, auf Weltniveau Vermittlungsstationen herzustellen.²⁰¹ Hier bleibt die Option, über den chinesischen Telekommunikationskonzern China Unicom partiell heimische Industrien zu fördern, wiewohl der schnelle Ausbau des Telekommunikationsnetzes nicht ohne ausländische Technologie zu schaffen ist. Ausländische Direktinvestitionen sind in diesem Bereich bislang untersagt. Obwohl die sukzessive Öffnung des Telekommunikationssektors mit 49% Beteiligungsobergrenzen vorgesehen ist, sei angemerkt, dass bislang nicht zu erkennen ist, wie China diesen Verpflichtungen und denen des Basic Telecommunications Agreement nachkommen wird.²⁰² Im Großen und Ganzen - und weil bereits seit 1990 sukzessive Zölle verringert und Quoten abgeschafft wurden - schätzen die chinesischen Hersteller die Auswirkungen des WTO-Beitritts in diesem Bereich eher als moderat ein, bis auf einige Ausnahmen.²⁰³ Erwähnt werden kann noch, dass im Dienstleistungsteil geregelt ist, dass Softwareberatungsfirmen ('systems and software consulting services') und Programmierdienstleistungen ('programming services', 'systems design services') nur als Joint Ventures zugelassen werden. Dies wird Marktchancen für heimische Firmen eröffnen.

Textil, Bekleidung. Die unumstrittene Wettbewerbsfähigkeit Chinas bezüglich dieser Waren wird an folgendem Beispiel deutlich: Als Kanada 1997/1998 einige Bekleidungsquoten abschaffte, sank der Wert der Importe der vier Nicht-OECD-Zulieferer Indien, Hongkong, Südkorea und Bangladesch um 25% ab und der Wert der chinesischen Importe erhöhte sich um 140%. In Importanteilen ausgedrückt steigen die chinesischen Anteile von 12 auf 26% und für die 4 Zulieferer sinken sie von 43 auf 30% ab.²⁰⁴ Erwartet wird, dass China in zehn Jahren seinen Anteil am Weltmarkt im Bekleidungsbereich von 19 auf 44% steigern wird.²⁰⁵

Alles in allem lassen sich Gewinner- und Verliererbereiche relativ deutlich voneinander unterscheiden. Der WTO-Beitritt wird nur dann insgesamt positive Effekte haben, wenn die dynamischen Bereiche die Kontraktion stagnierender Sektoren auffangen können. Wenn dazu noch durch die Reform der Staatskonzerne die Arbeitslosenzahlen steigen,²⁰⁶ deutet dies auf eine recht prekäre Situation hin. In Kommentaren wird jedoch erwartet, dass mittelfristig, bis 2005, eine Verdopplung der Exporte und ein Anstieg der Direktinvestitionen ansteht.²⁰⁷ Im

Gegensatz zu anderen Entwicklungsländern ist es nicht unwahrscheinlich, dass China hinsichtlich der Exporte zu einem 'supply-response' in der Lage ist und aus diesem Grund von einer Liberalisierung profitieren kann.²⁰⁸

3. Subventionen, staatliche Unternehmen und die Etablierung einer marktwirtschaftlichen Ordnung in China

Ob es gelingt, in China eine marktwirtschaftliche Ordnung zu etablieren, wird nicht nur von der WTO abhängen, sondern davon, welche internen Gesetze zum Kauf-, Konkurs- und dem allgemeinen Beteiligungsrecht etabliert werden und welche Regulierungsrahmen für die Industriektoren vorgegeben werden. Diese Entwicklung wird durch das U.S.-China-Abkommen beschleunigt. Erwähnenswert ist das Versprechen Chinas, dafür zu sorgen, dass Personen, die nur Minderheitenbeteiligungen von Firmen halten, rechtliche Mittel eingeräumt bekommen, um ihre Rechte in dieser Hinsicht durchzusetzen.²⁰⁹ Im Allgemeinen wird dennoch erwartet, dass es auf Jahre hin, besonders in den Bereichen, in denen nur Joint Ventures erlaubt sind, zu Wettbewerbsverzerrungen kommen wird, die aus staatlichem Einfluss resultieren werden. Wie sich dies auch immer verhalten mag: Hier wird abschließend der Frage nachgegangen, ob und in welchem Maße es vermittels der WTO möglich ist, der Subventionierung staatlicher Konzerne entgegenzusteuern und welche Regeln es für staatliche Konzerne gibt. Hier kann keine Kritik dieser Regeln erfolgen. Nur so viel: Es könnte die sozialen Probleme massiv verschärfen, wenn WTO-Mitglieder in Bezug auf China von WTO-Regeln in dieser Hinsicht Gebrauch machen. Die Industrieländer haben sich in den letzten Jahrzehnten eine solche Disziplin nicht zugemutet. Auf der anderen Seite muss beachtet werden, dass es nicht die Industrieländer sind, deren Produktpalette in ausgeprägter Konkurrenz zu chinesischen Produkten steht. Erwartet wird, dass vor allem Entwicklungsländer unter den chinesischen Erfolgen zu leiden haben.²¹⁰ Somit könnten große Entwicklungsländer, die über ein Sanktionspotential bezüglich des chinesischen Handels verfügen, versuchen, gegen Fördermaßnahmen vorzugehen, wenn sie mit sinkenden Marktanteilen konfrontiert werden.

3.1 Subventionen

Die Option, Ausgleichszölle zur Disziplinierung subventionierter ausländischer Konzerne zu verwenden, gibt es seit vielen Jahren. Erhoben werden kann ein solcher Zoll jedoch erst, wenn die mutmaßlich subventionierten Waren in den Wirtschaftsraum eines anderen Staates überführt wurden. Eine Subventionierung, die im Binnenmarkt eines Landes erfolgt, kann mit diesem außenwirt-

schaftlichen Instrument nicht beeinflusst werden.²¹¹ Dies ändert sich mit Gründung der WTO. Mit dem WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, 'SCM') kann nun gegen Benachteiligungen gegenüber ausländischen Waren auf dem chinesischen Binnenmarkt vorgegangen werden. Im U.S.-chinesischen Abkommen wird noch einmal ausdrücklich betont, dass auch Subventionen an staatliche Unternehmen unter das SCM fallen.²¹² Bedingung ist, dies folgt aus der speziellen Anlage des SCM, dass eine von China importierte Ware benachteiligt wird und der ausländische Investor in China dieselbe Ware produziert. Andersherum: Wenn die Investoren irgend etwas anderes produzieren, ist für sie kein Schutz vermittels der WTO möglich.

Diese Klageoption ist bisher ein einziges Mal, im Streitbeilegungsfall *Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry*, genutzt worden.²¹³ Eine Überprüfung durch die Berufungsinstanz ist nicht erfolgt. Das Panel weist in seiner Argumentation zuerst auf das übergreifende Ziel von Art. 5 SCM hin, nämlich dass Subventionen unter der WTO verhindert werden sollen, die nachteilige Auswirkungen auf die Interessen anderer Mitglieder haben. Der Einstieg in das SCM erfolgt in Art. 5 mit drei unterschiedlichen Tatbeständen: Die Schädigung des heimischen Wirtschaftszweigs eines Mitglieds; Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen, die aus dem WTO-Abkommen resultieren sowie ernsthafte Schädigung ("serious prejudice"). Unter anderem die drei folgenden Beweiselemente können zur Substantiierung des letzteren Vorwurfs hinzugezogen werden.²¹⁴

(a) Verdrängung ('displacement') oder Verhinderung ('impedance'). In Art. 6.3 (a) wird formuliert, dass der Tatbestand der ernsthaften Schädigung dann eintreten kann, wenn "the effect of the subsidy is to displace or impede the imports of a like product of another Member into the market of the subsidizing Member."²¹⁵ Somit ist es unter dem SCM möglich, Subventionen, die auf dem chinesischen Binnenmarkt zu - für Warenimporte - ungünstigen Marktveränderungen führen, in Frage zu stellen.

Anders als man angesichts dieser Terminologie erwarten würde, sind zu einer solchen Beweisführung relativ einfache Bedingungen formuliert. Marktanteilsverluste, die mit einer Zunahme der Subventionierung korrelieren, stellen derartige Anzeichen dar. Oder etwa langsam wachsende Verkäufe in einer Zeit einer rapiden Ausweitung des Marktes.²¹⁶ Notwendig ist es weiterhin, einen kausalen Zusammenhang mit der Subventionierung nachzuweisen ('the effect of the subsidy is').²¹⁷ Im hier zugrunde liegenden Streit zwischen der EU und den

USA auf der einen und Indonesien auf der anderen Seite gelingt es nicht, angesichts zu kurzer Zeithorizonte und geringer Verkaufszahlen, in Bezug auf diesen Beweisaspekt eine plausible Beweisführung vorzulegen.²¹⁸

(b) Signifikante Preisunterbietung ('significant price undercutting'). Von erheblichem Preisdruck, Preisrückgang oder Absatzverlusten wird in Art. 6.3 (c) und Art. 6.5 gesprochen, um ernsthafte Schädigung einzugrenzen. Der Terminus 'signifikant' ist nicht definiert.²¹⁹ In dem vorliegenden Bericht über Förderungsmaßnahmen Indonesiens wird davon ausgegangen, dass ein um 33 und 37% niedrigerer Preis als der für vergleichbare Waren jedenfalls eine solche Preisunterbietung darstellt. Weil dies nach Ansicht des Panels direkt auf die Subventionierung zurückgeführt werden kann, liegt eine ernsthafte Schädigung vor und Indonesien wird zur Rücknahme seiner Maßnahmen aufgefordert.²²⁰

(c) Gleichartige Waren. Wichtig ist, dass sich die Maßnahmen auf gleichartige Waren beziehen.²²¹ Dies kann in einem Disput, in dem es um Waren, die in Entwicklungsländern produziert sind, zu heiklen Fragen führen. So erscheint es gar nicht einmal so unbegründet, dass ein Automobil ('Timor') aus dem indonesischen 'National Car Program' weniger kostet als ein Peugeot 306, ein Opel Optima oder sogar ein Toyota Starlet, der eine Klasse darunter eingestuft wird. Das Panel stimmt einer Argumentation, die das schlechte Image eines solchen Wagens hervorhebt, allerdings nicht zu, sondern betont die Vergleichbarkeit der technischen Merkmale.²²²

Somit ist denkbar, dass ein Panel bei einem deutlich erkennbaren Zusammenhang zwischen Subvention und sinkenden Marktanteilen und einem bestimmten Niveau der Subventionierung eine ernsthafte Schädigung feststellt. Dazu kommt, dass bei dieser Option eine Feststellung der Schädigung der eigenen Industrie nicht erfolgen muss, wenn es um eine Zunichtemachung und Schmälerung oder schwerwiegende Schädigung geht.²²³ Die Schädigung der eigenen Industrie stellt innerhalb des SCM eine weitere eigenständige Option dar, um mit Art. 7 gegen Subventionen vorzugehen.²²⁴ Dafür liegen noch keine Anwendungsfälle vor. Bei einem Erfolg eines solchen Vorgehens kann die Streitbeilegungsinstanz ebenfalls fordern, dass die Subvention entfernt wird oder ihre schädigenden Auswirkungen zu neutralisieren sind.²²⁵ Erfolgt dies nicht, kann die Streitbeilegungsinstanz das betroffene Mitglied autorisieren, Zugeständnisse in vergleichbarer Höhe zurückzuziehen.²²⁶

Vor dem 1. Januar 2000 gab es in Art. 6.1 SCM eine weitere, genauere Definition von ernsthafte Schädigung. Aufgrund des fehlenden Konsens' zu Art. 31 SCM wurde dieser Artikel, mitsamt Art. 8 und Art. 9 SCM an diesem Datum aufgehoben.²²⁷ Am Rande: Art. 8 hatte für F&E,

Regional- und Umweltbeihilfen spezielle Spielräume ermöglicht. Vor allem sollte mit Art. 6.1 ermöglicht werden, eine Feststellung der ernsthaften Schädigung zu erreichen, ohne dass eine genaue Beweisführung erfolgen und eine kausale Verbindung der Subventionierung mit dem Verlust oder der Unterdrückung von Zugewinnen hinsichtlich der Marktanteile aufgezeigt werden musste.²²⁸ Die Tatbestände für ernsthafte Schädigung in Art. 6.1 SCM mit seinen Absätzen (a)-(d) war auf chinesische Verhältnisse wie zugeschnitten. Dort wurde etwa festgehalten, dass die Kompensation von kontinuierlichen Betriebsverlusten oder die Schuldenstreichung per se eine ernsthafte Schädigung darstellen. Eine ernsthafte Schädigung lag weiterhin vor, wenn die Subventionierung 5% vom Warenwert ausmacht.²²⁹ Dieser Wegfall ist vorteilhaft für China. Mit dem Fehlen dieser Definition ernsthafte Schädigung ist fortan Rekurs zu nehmen auf die oben bereits skizzierten Kriterien der Verdrängung oder Verhinderung von Einfuhren oder einer signifikanten Preisunterbietung.

In diesem Zusammenhang ist eine Präferenzbehandlung für Entwicklungsländer erwähnenswert, die in den Verhandlungen zum WTO-Beitritt Chinas offenbar zu Konflikten führt. Von der Arbeitsgruppe wurde ein Text erwähnt, in dem es um Industriesubventionen ging. Mehr Informationen darüber liegen nicht vor. Wie im Landwirtschaftsabkommen geht es hier darum, dass China größere Spielräume reklamieren kann, wenn es als Entwicklungsland aufgenommen wird. In Bezug auf die Entwicklungsländer durfte es bislang, gemäß Art. 27.8 SCM, nicht zu einer Vermutung ernsthafte Schädigung nach Art. 6.1 SCM kommen, wenn dies nicht anhand von positiven Beweisen gezeigt werden kann.²³⁰ Dagegen gilt für Industrieländer, dass das Vorliegen eines dieser Aspekte sofort zur Vermutung und Feststellung ernsthafte Schädigung führt. Schon in Art. 27.8 SCM wird festgelegt, dass sich für Entwicklungsländer die Bestimmung ernsthafte Schädigung auf Umstände eingrenzt, die unter Art. 27.9 spezifiziert sind ("Such serious prejudice, where applicable under the terms of paragraph 9 (Art. 27.9, d. Verf.)").²³¹ Dort wird zudem bestimmt, dass eine Verdrängung und Verhinderung durch eine Subvention aus der speziellen Perspektive der Zunichtemachung und Schmälerung von Zollzugeständnissen auszumachen ist, es sei denn, dass eine ernsthafte Schädigung nach Art. 6.1 SCM vorliegt und zweitens eine Schädigung der heimischen Industrie bewiesen werden kann.²³² Im Indonesien-Streitbeilegungsfall wird so vorgegangen, dass die Beweise der USA und der EU für eine Subventionierung (die höher liegt als der Grenzwert für ernsthafte Schädigung) dazu führen, dass es einen Grund gibt, ernsthafte Schädigung zu untersuchen. Sodann wird den Industrieländern abverlangt, eine positive Beweisführung vorzulegen, die anhand von Art. 6.3 bis 6.8 SCM zu erfolgen hat.²³³

Weil Art. 6.1 SCM wegfällt, können Art. 27.8 und Art. 27.9 SCM so ausgelegt werden, dass für die Subventionsprogramme vieler Entwicklungsländer, die während der Zollverhandlungen bekannt und veröffentlicht waren, gilt, dass sie nicht zu einer Feststellung von Zunichtemachung und Schmälerung herangezogen werden können. Zumindest gibt es eine Auslegungstradition innerhalb des GATT, die das Datum der Zollkonzession für wichtig befindet und darauf hinweist, dass wenn Subventionsprogramme öffentlich bekannt sind, sich nicht mehr darauf berufen werden kann, dass "reasonable expectations" auf Marktzugang enttäuscht werden. Folgt man diesem Ansatz, würden nur neue, aufwendigere Programme die einmal etablierte kompetitive Position ("upsetting of the competitive position") verändern.²³⁴ Die aktuellen Streitbeilegungsfälle bestätigen die Relevanz dieses Ansatzes, betonen aber, dass solche Erwartungen nicht nur aus aktuellen, sondern auch aus frühen Zollkonzessionen resultieren können.²³⁵ Weil viele Entwicklungsländer erst neuerdings ihre Zölle verbindlich festgelegt haben und speziell im Fall China die erste Liste mit Zollkonzessionen wahrscheinlich erst Ende dieses Jahres hinterlegt wird, dürfte die obige These aufrechtzuerhalten sein. Zu beachten ist jedoch, dass in Art. 27.9 SCM der Tatbestand der Schädigung heimischer Industrie, der im Fall von mutmaßlich subventionierten chinesischen Exporten in Anspruch genommen werden kann, von dieser Toleranzzone für laufende Programme ausgenommen wird.

Somit liegen genügend Anhaltspunkte vor, um abschätzen zu können, wie die SCM-Regeln in Bezug auf China wirksam werden können. Wenn China den Entwicklungslandstatus erhält, wird es seine bisherigen Subventionsprogramme beibehalten können. Darunter fallen beispielsweise die öffentlich bekannten Programme für die Stahlindustrie.²³⁶ Dies mag auf den ersten Blick als enormes Zugeständnis an China erscheinen. Schnell fällt aber auf, dass dies nicht dazu führt, dass neue Subventionsprogramme unter diese Präferenzregelung fallen. Auch eine Ausweitung bestehender Programme ist nicht von diesen Regeln abgedeckt. Zudem kann auf subventionierte Exportwaren reagiert werden. Zu konstatieren ist deshalb, dass eine flexible Subventionsvergabe für neue Schlüsselsektoren, die in China weit verbreitet ist, in das Visier der WTO-Regeln gerät und ab einem bestimmten, schwer abzuschätzenden Niveau auch angreifbar sein wird. Obwohl die Ansprüche an die Beweisführung hoch sind, ist es nicht undenkbar, dass ein erfolgreiches Streitbeilegungsverfahren gegen China geführt werden kann, wenn dort massiv und über eine gewisse Zeit subventioniert wird und, dies muss notwendig dazu kommen, Marktanteile importierter Waren dadurch beeinflusst werden. Welche Regeln derzeit noch hinzugefügt werden, bleibt abzuwarten.

3.2 Staatshandelsunternehmen

Welcher Art von Disziplin werden die staatlichen Konzerne ausgesetzt? Relevant dafür ist Art. XVII des GATT 1994. Bei der Gründung der WTO wurde dieser Artikel nicht erweitert, sondern es gab eine Vereinbarung, die das Prinzip der Nichtdiskriminierung und die Forderung nach einer Notifizierung solcher Unternehmen betonte.²³⁷ Nach allgemeiner Überzeugung sollten die Regeln im GATT sicherstellen, dass Staatshandelsunternehmen nicht bestimmte Länder in ihren Handlungen bevorzugen, also eine Einhaltung des Meistbegünstigungsprinzips nach Art. I des GATT 1994 erfolgt.²³⁸ Die Kommentare im U.S.-China-Abkommen, die festschreiben, dass sich der Verkauf und Kauf allein nach kommerziellen Erwägungen richten darf, sind teils deckungsgleich mit den bestehenden Regeln.²³⁹ Nur einige Ausführungen sind neu: Nämlich dass jeglicher Einfluss der Regierung auf Entscheidungen fortan verboten ist und dass die staatlichen Unternehmen ihre Käufe und Verkäufe gemäß Art. III ausführen müssen.²⁴⁰ Dies kann bedeuten, dass chinesische Unternehmen ihren staatlichen Kollegen nicht bessere Bedingungen im kommerziellen Verkehr einräumen dürfen. Weiterhin besteht in den neuen Kommentaren die logische Hierarchie nicht mehr, auf der die Art. XVII Interpretation bislang beruhte, welche implizierte, dass ein Handeln nach kommerziellen Erwägungen seitens der WTO nicht erzwungen werden kann. Einiges deutet darauf hin, dass damit die Regeln für die Verhaltensweisen der staatlichen Konzerne enger gefasst werden, wiewohl hier der endgültige Text abgewartet werden muss.

4. Fazit

Hier soll kein Versuch einer abschließenden Synthese unternommen werden. Ziel war es, Absprachen des EU- und U.S.-chinesischen Abkommens zu erläutern, einen Eindruck von den zu erwartenden Anpassungsprozessen zu vermitteln und auf WTO-Regeln hinzuweisen, die in diesem Zusammenhang beachtet werden müssen. Sowohl in Bezug auf die Landwirtschaft als auch auf die Subventionen konnte über die Relevanz des Entwicklungslandstatus informiert werden.

Anmerkungen

- (1) Der Verhandlungsabschluss der USA erfolgte am 15. November 1999. Die EU beendet ihre Verhandlungen am 19. Mai 2000. Für das U.S.-China-Abkommen vgl. US-China Business Council. In: <http://www.uschina.org>. Diese Angaben sind etwa zweihundert Seiten lang. Die Informationen in diesem Text beziehen sich vor allem auf dieses Dokument, welches fortan als U.S.-China-Abkommen bezeichnet wird. Eine Kurzfassung ist zu erhalten in: <http://www.uschina.org/public/wto/uscbc/wtobilat.html>. Die fünfseitigen, nicht sonderlich detailreichen

- EU-Informationen sind ebenfalls im Internet zu erhalten und werden fortan als EU-China-Abkommen bezeichnet. In: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/china/wto.htm>. Abgedruckt sind diese in: China-aktuell, Mai 2000. S. 550-553. Zu beachten ist, dass die in diesen Abkommen anvisierten Daten wahrscheinlich korrigiert werden müssen, weil sich der WTO-Beitritt Chinas verzögert. Hier werden die Daten aus den Originaldokumenten genannt. Zudem werden sich durch die multilateralen Verhandlungen in Genf Veränderungen ergeben. Sämtliche Angaben sind somit nur vorläufiger Natur. An dieser Stelle danke ich Prof. Johannes Weiß, Uni-Kassel und den Herren Wolfgang Schmidt, Dr. Jörn Helge Karesseit und Dieter Fraedrich von der BFAI. Dank auch an die AG Handel des Forums Umwelt und Entwicklung, darunter Tobias Reichert, Jürgen Knirsch, Peter Fuchs, Dr. Rudolf Buntzel-Cano und Achim Seiler sowie an die weiteren Personen, die mit Gesprächen und Informationen weitergeholfen haben.
- (2) Am 25. Mai 2000 stimmte das U.S.-Repräsentantenhaus mit 237 zu 197 Stimmen dem Abkommen zu. Im September 2000 akzeptierte der U.S.-Senat das Abkommen mit 83 zu 15 Stimmen bei zwei Enthaltungen.
 - (3) Nur noch Mexiko kann sich nicht mit China über die Umsetzung der Handelsregeln einigen. Dahinter steht die Angst Mexikos vor einer Flut billiger chinesischer Produkte und die Erkenntnis, dass beide Länder Exportindustrien in ähnlichen Bereichen, unter anderem Textilien und Bekleidung, haben. Aus: MOFTEC minister: Expect WTO entry in Oct. or Nov., at the earliest. 1. March 2001. In: <http://www.chinaonline.com>.
 - (4) Insbesondere die Landwirtschaft war ein Konfliktpunkt. Eine harte Position gegen die Aufnahme Chinas unter Entwicklungsbedingungen nahmen die USA und die Cairns-Group (so nennt sich die Industrieländer und Entwicklungsländer umfassende Interessengruppe von Agrarexporteurern in der WTO) ein. Siehe: China still waiting to join WTO. 22. Januar 2001. In: <http://www.chinaonline.com>. Neben dem Konflikt um den Entwicklungslandstatus gab es eine ganze Reihe anderer Probleme: Ungern wird gesehen, dass China nach dem WTO-Beitritt weiterhin Joint-Venture-Partner auswählen will; es wird gewünscht, dass unabhängige Gerichte chinesische Verwaltungsentscheidungen überprüfen. Diese beiden Punkte fallen eigentlich nicht in den Zuständigkeitsbereich der WTO. Weiterhin werden in Bezug auf den Schutz geistiger Eigentumsrechte konkrete Zusagen erwünscht, wie die Verpflichtungen umgesetzt werden. Außerdem gewährt China nur bestimmten Unternehmen das Recht zum Handel und möchte mit dieser Praxis fortfahren. Dies wird nach 3 Jahren nun allen ausländischen Unternehmen erlaubt. Aus: Positionspapier vom BDI zum WTO-Beitritt Chinas. In: <http://www.ahk-china.org/BDI-WTO-update2.htm>. Umstritten sind zudem Industriesubventionen. Vgl. z.B. China makes breakthrough in WTO entry talks, 10. November 2000. In: <http://www.chinaonline.com>.
 - (5) Vgl. China strikes deal for WTO entry. Financial Times, 12. Juni 2001.
 - (6) Die PNTR bzw. die Einräumung des Meistbegünstigungsstatus bezieht sich auf ein Gesetz, das vorsieht, dass der Kongress diesen handelsrechtlichen Status für nicht marktwirtschaftlich organisierte Staaten immer wieder verlängern muss. Siehe: Lester J. Gesteland. U.S. lawmaker predicts another China trade vote. 15. Feb. 2001. Aus: <http://www.chinaonline.com>.
 - (7) President Bush Calls for Renewing Normal Trade Relations Status for China, 1. Juni 2001. In: <http://www.whitehouse.gov/news/>
 - (8) Vgl. die detaillierte Übersicht von: Schüller, Margot. Am Ende eines langen Weges: Chinas Beitritt zur WTO. In: China-aktuell, November 1999. S. 1156-1168 (fortan Schüller 1999).
 - (9) Vgl. zum Beispiel die statische Gleichgewichtsanalyse, die auch Verbrauchergewinne einbezieht, in der nicht mehr ganz aktuellen Untersuchung von Bach, Christian F. et al. China and the WTO: Tariff Offers, Exemptions, and Welfare Implications. In: Weltwirtschaftliches Archiv 1996, Vol. 132 No. 3. S. 409-431. Oder, auch für Industrieprodukte: Zhi Wang. The Impact of China and Taiwan Joining the World Trade Organization on U.S. and World Agricultural Trade: A Computable General Equilibrium Analysis. Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. Technical Bulletin No. 1858, May 1997 (fortan Wang 1997). In: <http://www.ers.usda.gov/publications/tb1858/>.
 - (10) Vgl. die Untersuchung von Roland Berger & Partners. China's Accession to the WTO. January 2000. In: www.ahk-china.org (fortan Berger 2000).
 - (11) Schüller 1999. Sowie in einer anderen Version dieses Artikels. In: <http://www.ndh.net/home/rhermanns/texte/index.htm>.
 - (12) Vgl. Koo, Won W. The Impacts of China's Accession into the WTO on the U.S. Wheat Industry. North Dakota State University, Agricultural Economics Report No. 440, June 2000. S. 2 (fortan Koo 2000). Im Suchprogramm AgEcon Search unter den Suchbegriffen 'WTO China'. Siehe: <http://www.agecon.lib.umn.edu>.
 - (13) Der UN Population Fund schätzt die Bevölkerung Chinas für 1997 auf 1,243 Mrd. ein. Für 2025 werden 1,408 Mrd. Menschen erwartet und danach ein leichter Rückgang. Vgl. Weltbevölkerungsbericht 1997. Bevölkerungsfonds der Vereinten Nationen. Bonn: UNO-Verlag, 1997.
 - (14) Siehe für einen Überblick über diese Probleme: Stanley Wood, Kate Sebastian, Sara J. S. Cherr. Agroecosystems. Washington: International Food Policy Research Institute and World Resources Institute, 2000. In: <http://www.ifpri.org>.
 - (15) Wiewohl Brown einen kurzfristig absinkenden Produktionstrend zwischen 1990 und 1995 bis zum Jahr 2030 extrapoliert (für dieses Jahr erwartet er den extrem hohen Importbedarf von 369 Mio.t Getreide) und seine Prognosen somit methodisch kaum ernst zu nehmen sind, gelten diese Publikationen als Auslöser einer politischen Neuorientierung in China hin zur Selbstversorgung. Vgl. Brown, Lester. Who Will Feed China? Wake-up Call for a Small Planet. New York and London: W.W. Norton, 1995. S. 95-97. Bereits 1994, am 28. August, erschien ein Artikel in der Washington Post mit dem Titel: How China Could Starve the World: Its Boom is Consuming Global Food Supplies. Davor war China davon ausgegangen, dass es 10 bis 15% seines Bedarfs importiert und trotzdem grundsätzlich als 'self-sufficient' gilt. Auf einer World Summit Conference 1996 in Rom verspricht die chinesische Delegation, dass sie auch in Zukunft nicht mehr als 5% ihres Nahrungsmittelbedarfs importieren werden. Dazu und zur politischen Neuorientierung: Crook, Frederick W. An Analysis of China's Food Grain Security Policy. In: OECD. Agriculture in China and OECD Countries. Past Policies and Future Challenges. Paris: OECD, 1999. S. 63-65 (im Weiteren zitiert als Crook 1999). Zu einer aktuellen Konfrontation mit dieser Fragestellung siehe beispielsweise: http://www.iiasa.ac.at/Research/LUC/ChinaFood/index_s.htm.
 - (16) Yap, Chan Ling. China: rice market reforms. In: Food Policy, Vol. 19 No. 4, 1994. S. 367-379 (fortan Yap 1994). Im Jahre 1989 importiert China 1.2 Mio.t Reis aufgrund von Reismangel in einigen Provinzen und kann nicht seine ansonsten stabilen 1 Mio.t Reis exportieren. Yap 1994: 367. Im Jahre 1989 lagen auch die Weizenimporte hoch. Im Jahr 1995 importiert China merklich mehr als zuvor, 12 Mio.t statt ungefähr 8 Mio.t in den beiden Jahren zuvor. Auch die Reismimporte verdoppeln sich 1995 auf 2 Mio.t. Daten aus der FAO FAOSTAT-Datenbank <http://apps.fao.org/>.
 - (17) Die sichere Versorgung mit Grundnahrungsmitteln galt in China als Hinweis auf eine erfolgreiche und begründete Herrschaft. Hungersnöte deuten dagegen darauf hin, dass eine Ablösung bevorsteht. Dazu: Crook 1999: 56-57.
 - (18) Genauer: "governor's grain bag responsibility system". Crook 1999: 64.

- (19) Zu Getreidedaten siehe weiter unten. Diese agrarproduktspezifischen Handelsbilanzdaten stammen aus: Cheng, Guoqing. China's Way towards greater international trade integration - China's Agricultural Trade: Pattern and Policy. In: OECD. Agriculture in China and OECD Countries. Past Policies and Future Challenges. Paris: OECD, 1999, S. 167-168 (im weiteren Cheng 1999). Bis heute hat sich an der ausgeglichenen Handelsbilanz nichts geändert. Zwar sind die Zahlen nicht vergleichbar, aber nach einer aktuellen SITC-Statistik liegen bei landwirtschaftlichen Produkten (SITC 0 und 4 insgesamt sowie 21-24) für das Jahr 2000 folgende Daten vor: Exporte: 13,335,875 Importe: 13,295,474 (in tausend US\$).
- (20) Der chinesische Terminus 'procurement contract system' suggeriert in unangemessener Weise den freiwilligen Charakter. Dieses System ist weiterhin, auch durch aktuelle Reformen, komplexer als oben dargestellt, nicht nur weil es mehrere Arten und Weisen des Ankaufs, sondern weil es mehrere Aufkäuferarten gibt. Vgl. dazu und zu diesem Abschnitt: Tuan, Francis C., Ke, Bingsheng. A Review of China's Agricultural Policy: Past and Present Developments. In: OECD. Agriculture in China and OECD Countries. Past Policies and Future Challenges. Paris: OECD, 1999, S. 22-24 (im Weiteren zitiert als Tuan/Ke 1999). In Bezug auf Reis vgl. Yap 1994: 368-376. Eine ausführliche Darstellung, unter Erwähnung der Produktionsinputs wie Dünger und Dieselmotoren, die die Bauern im Gegenzug vom Staat bekamen, wurde erarbeitet von: Jiang, Xiukai. Agrarpreispolitik und Agrarpreisentwicklung in der Volksrepublik China seit 1979. Gießen: Zentrum für kontinentale Agrar- und Wirtschaftsforschung, 1992 (fortan Jiang 1992). Siehe für die Größenordnung der Transfers vom Land in die Städte: World Bank. Accelerating China's Rural Development. Washington D.C.: World Bank, 1999. S. 8. (fortan World Bank 1999).
- (21) Tuan/Ke 1999: 22. Seit 1999/2000 werden keine Baumwollankaufpreise mehr veröffentlicht. Siehe USDA. China. Situation and Outlook Series. WRS-99-4, March 2000, S. 21 (im Weiteren USDA 2000). In: <http://www.ers.usda.gov>. Die Zahl der offenen Märkte für Gemüse und Früchte in ländlichen Gebieten steigt von 37000 im Jahre 1979 auf 63000 im Jahre 1995. In den Städten steigt die Zahl von 2226 im Jahre 1979 auf 20000 im Jahre 1995. Im Jahr 1993 kontrollieren staatliche Gemüseunternehmen noch 20% des Volumens der Gemüseproduktion. Hinsichtlich der Teeproduktion werden von 560.000 t, die 1992 produziert wurden, 300.000 t von staatlichen Unternehmen aufgekauft. USDA. China. Situation and Outlook Series. WRS-97-3, June 1997. S. 47-48 (fortan USDA 1997).
- (22) Im Jahre 1987 unterliegen von einer Getreideproduktion von 403,0 Mio.t 56,9 Mio.t, also 16,2%, der Quote. Im Jahre 1994 liegt die Produktion bei 445,1 Mio.t, die Quote bei 44,6 Mio.t, also 11,4%. Tuan/Ke 1999: 34. Aufgegliedert in Reis, Weizen, Mais und andere sieht dies, in Mio.t für 1987, folgendermaßen aus: Reisproduktion 174,3, Quote 19,8, dies sind 16,2%. Weizenproduktion: 85,9, Quote 17,7, dies sind 20,6%. Maisproduktion 79,2, Quote 17,2, in Prozent 21,7. Sonstige Produktion: 63,6, Quote 2,2, in Prozent 3,5. Im Jahre 1994: Reisproduktion 175,9, Quote 16,7, dies sind 13,6%. Weizenproduktion: 99,3, Quote 17,0, dies sind 17,2%. Maisproduktion 99,3, Quote 8,6, in Prozent: 8,7. Sonstige Produktion: 70,6, Quote 2,3 in Prozent 3,3. Tuan/Ke 1999: 34. De facto besagen diese Quoten allerdings wenig, weil es in diesen Jahren noch einen 'negotiated price' gab, der auch von der Regierung festgelegt wurde und der geringfügig über den Quotenpreisen lag. Weiterhin ist nicht bekannt, welche Mengen die Bauern zur eigenen Verwendung genutzt haben. Die Mengen, die darüber hinaus auf den freien Markt gelangen konnten, waren im Reissbereich eher gering. Darauf weist hin Yap 1994.
- (23) Tuan/Ke 1999: 26-27. Zu den Gründen in Anmerkung 28.
- (24) Die Kosten steigen von jährlich 8 Mrd. Yuan im Jahre 1979 auf 24 Mrd. Yuan 1987 (dazu kommen 4 Mrd. Yuan Importbeiträge) und schließlich auf 44 Mrd. im Jahre 1997. Diese Kosten beziehen sich offenbar auf die gesamten Ausgaben für die Landwirtschaft, nicht nur auf Preissubventionen, sondern auch auf Subventionen zur Verringerung der Preise zum subventionierten Verkauf sowie Infrastrukturausgaben etc. Die gesamten nicht rückzahlbaren Kredite im staatlichen und regionalen Getreidesystem belaufen sich auf 214 Mrd. Yuan im März 1998. Tuan/Ke 1999: 18. Vgl. auch Crook 1999: 66.
- (25) Crook 1999: 65-67. Zu den Wirkungen der Reformen auf die chinesischen interregionalen Nahrungsmittelströme und Fragen bezüglich der 'grain bureaus' vgl. Cheng, Enjiang, Findlay, Christopher, Watson, Andrew. International Reform, Budget Issues and the Internationalization of the Grain Market in China. Working Paper No. 97/2, Chinese Economics Research Centre, University of Adelaide. January 1997. In: <http://www.adelaide.edu.au/CERU/>.
- (26) Bereinigt um die Inflation lag der Aufkaufpreis für Reis 1988 um 17% unter dem 1985. Yap 1994: 370-371.
- (27) Tuan/Ke 1999: 25.
- (28) Zwischen 1993 und 1996 wurden die Quotenpreise angehoben, um sie in die Nähe des Marktpreisniveaus zu bringen. Obwohl 1996 noch eine 40%ige Erhöhung stattfand, gelang dies aber nicht. Als es dann zu einer Rekorderte kam, sanken die Marktpreise 1997 unter die Quotenpreise ab. Daraufhin gab es ein weiteres Unterstützungsprogramm für die Landwirte seitens der Regierung. Tuan/Ke 1999: 26. Weil die parastaatlichen 'grain bureaus' in dieser Situation nicht mehr profitabel verkaufen konnten, wurde die partielle Liberalisierung rückgängig gemacht und gehofft, damit die Defizite der staatlichen Aufkäufer zurückfahren zu können. Weil die staatliche Kontrolle der Märkte aber nicht perfekt war, gelangte trotzdem Getreide auf den Markt und eine Refinanzierung über den Verkauf auf hohem Preisniveau gelang nur eingeschränkt. Offenbar indem der Quotenaufkaufpreis seit 1997 leicht höher als der Marktpreis gehalten wird, gelingt es wiederum, so viel Getreide in staatliche Kanäle zu leiten, dass der Marktpreis ebenfalls auf einem bestimmten Niveau bleibt. Vgl. zu dieser prekären Balance: Wang, Dewen. China's grain economy toward trade integration: Policy adjustment and trade implications. In: OECD. China's Agriculture in the International Trading System. OECD: Paris, 2001. S. 214 (fortan Wang 2001).
- (29) Vgl. Effect of China's WTO Entry on Agriculture, 22. November 1999. In: <http://www.chinaonline.com>. Hier werden heimische Marktverkaufspreise mit f.o.b.-Weltmarktpreisen verglichen. Somit sind noch die Fracht- und Distributionskosten hinzuzurechnen. Immerhin geben diese Zahlen einen Hinweis auf das chinesische Preisniveau, in dieser Abfolge: Produkt; heimischer Preis, f.o.b. Weltmarktpreis (jeweils Renmibi/pro t), Differenz in Prozent: Weizen 1,450, 1,006, 44%; Reis 2,260, 1,796, 26%; Mais 1,300, 777, 67%; Sojabohnen 2,400, 1,523, 58%; Sojaöl 8,400, 3,611, 133%; Zucker 2,900, 1,651, 76%; Baumwolle 12,340, 10,521, 17%. Weizen, Mais und Sojabohnenpreise sind f.o.b. US-Küstenpreise; der Reispreis ist f.o.b. Bangkok; der Baumwollpreis entspricht dem A-Index der USA. Sojabohnenöl ist der Anlieferpreis seitens niederländischer Fabriken. Der Zuckerpreis ist f.o.b. London. Daten, die diese temporär hohen chinesischen Preise bestätigen, finden sich in einer Preisübersicht für Preise auf dem freien Markt von 1990 bis 1997 in World Bank 1999: 48.
- (30) Siehe USDA 2000: 9-10. Die Quotenpreise für Reis auf dem chinesischen Markt bleiben unter dem Weltmarktpreis, repräsentiert vom thailändischen Reispreis. USDA 2000: 11. Nicht in Bezug auf die Quotenpreise, aber die so genannten ausgehandelten Quoten liegen für Weizen und Mais über den Weltmarktpreisen. Dazu: Huang, Jikun, Chunlai Chen and Scott Rozelle. Trade Liberalization and China's Food Economy in the 21st Century. Working Paper, 1999. S. 25. (fortan Huang et al. 1997) In: <http://www.ccap.org.cn/en/publication/discusse.htm>.

- (31) Dies wird vor allem dadurch deutlich, dass die Bauern auf niedrige Preise mit verminderter Produktion reagieren. Unter Erwähnung der Probleme und weiterer Einflussfaktoren auf die Einkommenssteigerungen der Bauern. Jiang 1992: 66-92. Allgemein zur chinesischen Produktivitätssteigerung: Mitchell, Donald O., Ingco, Merlinda D., Duncan, Ronald C. The world food outlook. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. S. 28-30.
- (32) Diese Erkenntnis hält die Weltbank nicht davon ab, trotzdem Liberalisierung vorzuschlagen. World Bank 1999: 50.
- (33) Für die Zollniveaus liegen unterschiedliche Angaben vor: Von Cheng (1999: 177) werden folgende Informationen gegeben. Das Zollniveau liegt derzeit durchschnittlich bei 21,2%, 16,5% für Rohmaterialien, 24,2% für Halbfertigprodukte und 27% für Fertigwaren. Hinter diesen durchschnittlichen Zahlen verbergen sich recht hohe Zölle. Zuerst die Zölle, dann in Klammern ein Präferenzzoll: Durchschnittliche Werte für die danach aufgezählten Getreideprodukte 136,38 (73,35): Reis 180,00 (99,20); Weizen 180,00 (114,00); Mais 180,00 (77,00); Gerste 160,00 (91,20); Getreideprodukte 74,40 (41,75); Ölsaaten 93,48 (41,30); pflanzliche Öle und Fette 86,79 (48,96); durchschnittlich für Hortikulturprodukte 72,30 (22,38); essbares Gemüse, Wurzeln und Knollen 66,68 (13,36); Nüsse 71,90 (24,64); Früchte 77,00 (31,89); Früchte und Gemüseprodukte 78,38 (28,91); Tee 100,00 (30,00); Tabak 70,00 (40,00); lebende Bäume 62, 33 (11,92); frische Blumen 100,00 (23,00); Kaffee 65,00 (27,50); Knoblauch 301,62 (87,83); Pflanzen zum medizinischen Gebrauch 28,16 (11,13); Schellack 41,82 (11,96); Tierfutter 26,67 (5,77). Durchschnittliche Werte für die gesamten nun folgenden Tierprodukte 58,14 (20,16): lebende Rinder 30,00 (10,00); lebende Schweine 50,00 (10,00); lebendes Geflügel 50,00 (10,00); lebende Schafe und Ziegen 50,00 (10,00); andere lebende Tiere 44,29 (10,00); Rindfleisch 70,00 (45,00); Schweinefleisch 70,00 (20,00); Hühnerfleisch 70,00 (20,00); Schaf- und Ziegenfleisch 70,00 (23,00); sonstiges Fleisch 72,00 (23,20); Milchprodukte 71,67 (39,67); tierische Öle und Fette 49,72 (21,11). Durchschnittliche Werte für andere landwirtschaftliche Produkte 53,85 (20,40): Getränke 80,00 (45,63); unverarbeitete Baumwolle 8,00 (3,00); Zucker 53,33 (30,00); unverarbeitete Seide und Seidenabfall 35,00 (11,80); essbare Öle und Fette 53,75 (30,00); Wachs von Tieren und Pflanzen 60,00 (23,33). Andere Untersuchungen geben die folgenden, leider aggregierten Daten an: Für 1996 liegen durchschnittliche ungewichtete Zollsätze von 10,9% vor. Dies wiederum verdeckt gewichtete Zollhöhen von bis zu 53,5%. Seit 1996 gibt es keine sonstigen Importbeschränkungen für Obst mehr. Fleisch und Fisch werden wenig geschützt. Großteils schwanken die Zölle von 6% bis 25%. Importlizenzen sind für kohlenstoffhaltige Getränke erforderlich. Siehe die detaillierte Untersuchung über chinesische Zölle und sonstige Handelshemmnisse von Jakobowicz, Sibylle. Das Außenhandelssystem der Volksrepublik China. Frankfurt am Main: Peter Lang, 1999. S. 94, 96-97, 108, 110, 112 (fortan Jakobowicz 1999).
- (34) Aufgrund bestimmter Schädlinge und Pflanzenkrankheiten werden Importbarrieren verhängt. So bis 1995 für Apfelimporte aus Washington, Oregon und Ohio. Weizenimporte aus dem Nordwesten der USA werden nicht zugelassen, sodass die Weizenimporte vor allem aus Kanada und Australien kamen. Vgl. zu letzterem Koo 2000: 3. Einige dieser Importbarrieren werden im Rahmen der Verhandlungen zum WTO-Beitritt abgebaut. Erwähnenswert ist, dass sowohl die USA als auch die EU eigenständige Absprachen zu Fragen chinesischer Schutzmaßnahmen gegen Pflanzenkrankheiten getroffen haben. So akzeptiert China nun den Import von U.S.-Zitronen, die in fruchtfliegenfreien Zonen (oder zwanzig Meilen entfernt von einem Fruchtfliegenbefall) gereift sind. Zudem wird ein Importverbot für U.S.-Fleisch aufgehoben. Vgl. EU-China-Abkommen (ohne weitere Informationen). Diese Absprachen erfolgen für die USA im Rahmen eines eigenständigen Landwirtschaftsabkommens. Agreement on U.S.-China Agricultural Cooperation. In: <http://www.ustr.gov>.
- (35) In der WTO-Terminologie 'state trading enterprise', Abkürzung: 'STE'.
- (36) Eine wenig flexible Reaktion auf Marktgegebenheiten erfolgt auch dadurch, dass die Verwaltung des internen Quotenaufkaufsystems und die des Außenhandels in getrennten Behörden stattfindet. Tuan/Ke 1999: 28.
- (37) So am Beispiel von Mais: USDA. China's WTO Accession Would Boost U.S. Ag Exports & Farm Income. Economic Research Service. Agricultural Outlook, March 2000, S. 13-14 (fortan USDA 2000a). In: <http://www.ers.usda.gov>.
- (38) Seit 1991 werden keine Exportsubventionen im engen Sinne mehr gewährt. Koo 2000: 8. Der Verzicht auf Exportsubventionen wurde in einer WTO-Arbeitsgruppensitzung erklärt. Tuan/Ke 1999: 29.
- (39) Ohne Exportsubventionen ist es, bei niedrigen Weltmarktpreisen, nicht möglich, Überschüsse zu verkaufen, und ein Staat muss zur Vorratshaltung (oder der aus der EU bekannten Vernichtung) zurückgreifen, um die Preise intern nicht absinken zu lassen. Weil die Vorratshaltung nicht beliebig ausgedehnt werden kann, setzt der Verzicht auf Exportsubventionen eine interne Schranke für Preissteigerungen.
- (40) Sämtliche folgenden Daten, wenn nicht anders gekennzeichnet, stammen aus der FAO-FAOSTAT Datenbank: <http://apps.fao.org/>. Die zweitgrößten Weizenproduzenten der Welt sind die EU mit 94 Mio.t, dann kommt Indien mit 74 Mio.t, dann die Staaten der ehemaligen Sowjetunion mit 66 Mio.t sowie die USA mit 61 Mio.t. Siehe hierzu Koo 2000: 2.
- (41) Die chinesischen Maisproduktionszahlen lauten wie folgt: 1992 95,7 Mio. t; 1999 128,2 Mio. t; 2000 105,2 Mio. t.
- (42) Auch beim Reimport gab es 1995 einen Höhepunkt mit 11,7 Mio. t. Danach liegen die Werte auf dem obigen Niveau.
- (43) So werden von 1992 bis 1994 jährlich um 10 Mio.t Mais exportiert, danach fallen die Exporte fast ganz ab und erholen sich auf den oben genannten Durchschnittswert.
- (44) Zahlen hier aus: Martin, Will, Funkase, Emiko, Ianchovi, Elena. Assessing the Implications of Merchandise Trade Liberalization in China's Accession to WTO. Working Paper, World Bank Roundtables on China. S. 24 (fortan Martin et al. 2000). In: <http://www.worldbank.org/research/trade>.
- (45) Cheng 1999: 179.
- (46) Die Zölle werden abgestuft verringert. Zuerst 76% und dann, im Jahre 2004, 65%. Koo 2000: 9.
- (47) Weizen aus dem U.S. Pacific Northwest Gebiet, in dem Tilletia Controversa Kuhn (TCK) auftritt, werden mit In-Kraft-Treten des Abkommens zwischen den USA und China zugelassen. Koo 2000: 3. Aufgrund dieser Barriere stammten die Weizenimporte Chinas in den letzten Jahren zu großen Teilen aus Argentinien und Kanada. Siehe USDA 2000: 10.
- (48) Koo 2000: 9; USDA 2000a: 14; Vgl. auch U.S.-China-Abkommen. Section I-B Tariff Quotas.
- (49) Zum Thema der Quotenverwaltung sind detaillierte Regeln hinterlegt. In: U.S.-China-Abkommen. Section IB Tariff Quotas.
- (50) Bei der Gründung der WTO wurde dieser Artikel nicht erweitert, sondern es gab eine Vereinbarung, die das Prinzip der Nichtdiskriminierung und die Forderung nach einer Notifizierung solcher Unternehmen betonte. Vgl. WTO. Vereinbarung zur Auslegung des Artikels XVII des GATT 1994. Die WTO-Abkommen sind abgedruckt in: Benedeck, Wolfgang. Die Welthandelsorganisation (WTO). München: C. H. Beck, 1998.
- (51) Im englischen Original: "purchases and sales should be based solely on commercial considerations, without any governmental influence or application of discriminatory measures." In: U.S.-China-Abkommen. Working Party Report on Commercial Operation of State-Owned and State-Invested Enterprises.
- (52) Hier stehen zwei GATT-Streitbelegungsberichte gegeneinander. Zuerst einmal der FIRA-Fall, BISD 30S/163, Paras. 5.15-

- 5.16. Hier wird GATT Art. XVII Abs. 1 (b) 'commercial considerations' nur als Erläuterung dafür verstanden, in welcher Weise das Meistbegünstigungsprinzip eingehalten werden muss. In einem weiteren Fall, der sich auf Art. 31 der damals nicht in Kraft getretenen Havanna-Charta rückbezieht, wird dagegen beschlossen, dass sich staatliche Handelsunternehmen so verhalten sollen wie private Firmen. Siehe: Korea-Beef, BISD 36S/267, Para. 122. Die Abkürzung 'BISD' steht für: Basic Instruments Selected Documents. Geneva: GATT, div. Ausgaben. Vor allem letztere Auffassung wird in aktuellen Publikationen vertreten: Ingo, Merlinda, Ng, Francis. *Distortionary Effects of State Trading in Agriculture*. Policy Research Working Paper No. 1915, Washington: World Bank, 1988. S. 6-7. In: <http://www.worldbank.org>. Für einen neutraleren Überblick siehe: Dixit, Praveen M., Josling, Tim. *State Trading in Agriculture: An Analytical Framework*. Working Paper 97-4. International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC). In: <http://www1.umn.edu/iatrc>. Ohne weitere Überlegung eine Liberalisierung zu fordern, erscheint deshalb unangebracht, weil staatlichen Handelsunternehmen auch Aufgaben wie eine Absicherung vor Preisschwankungen zukommt. In diesen beiden Artikeln wird zudem die weite Verbreitung staatlicher Handelsunternehmen deutlich, die es nicht nur in den Entwicklungsländern, etwa bezüglich des Reismports in Indien, sondern zum Beispiel auch in Kanada gibt.
- (53) Diese Interpretation stammt aus: Martin et al. 2000: 19.
- (54) Dazu Tangermann, Stefan. *Implementation of the Uruguay Round Agreement on Agriculture: Issues and Prospects*. In: *Journal of Agricultural Economics* Vol. 47 No. 3, 1996. S. 329-331 (fortan Tangermann 1996).
- (55) Dazu kommt, dass die staatlichen Aufkäufer und die Regierung direkt in die Anbauentscheidungen der Bauern eingreifen, ihnen etwa nahe legen, anstatt Baumwolle Weizen anzubauen. So UNEP. *Country Report on Environmental Impacts of Trade Liberalization in the Chinese Cotton Sector*, Draft Version, 1. February 2001. S. 8 (fortan UNEP 2001). In: <http://www.unep.ch/etu/etp/events/recent/berdocs.htm>.
- (56) Im Großen und Ganzen wird von einer moderaten Importzunahme ausgegangen, unter anderem weil bereits große Vorräte bestehen und ein extremer Subventionsabbau nicht angestrebt wird. So USDA-Prognosen, die für 2005 von Weizenimporten von 2 Mio. t, Reismporten unter 1 Mio.t und erst in zu diesem Zeitpunkt ansteigenden Maisimporten, die 2008 über 2 Mio.t hinausgehen, ausgehen. Siehe dazu: United States Department of Agriculture. *USDA Agricultural Baseline Projections to 2009*. Staff Report WAOB-2000-1. S. 97-100 (fortan USDA 2000b). In: <http://www.usda.gov>. In einem weiteren Szenario wird für 2005 davon ausgegangen, dass die gesamte Weizenquote gefüllt wird, China 8% des weltweit gehandelten Weizens importiert, wodurch eine Steigerung des Weizenweltmarktpreises von 5% ausgelöst wird. Koo 2000: 14-16. Die Steigerung der Weltmarktpreise kann prekäre Auswirkungen haben, da einige Entwicklungsländer zu den Nettonahrungsmittelimporteuren gehören und darunter leiden würden. Meist sind hohe Importprognosen Modellen zugeordnet, die eine vollständige Liberalisierung zugrunde legen, ohne Kontingente. In Modellen, die von weiter bestehenden Kontingenten ausgehen, sind die Importprognosen deutlich geringer: Für 2005 etwa 9,9 Mio.t Weizen und insgesamt für Getreide 19,8 Mio.t. Wang 2001: 215-217. Einem Anstieg von 1,4 Mio.t und eine Weltmarktpreiserhöhung von 2 US\$ pro t prognostiziert Schmidhuber, Josef. *Changes in China's Agricultural Trade Policy Regime: Impacts on Agricultural Production, Consumption, Prices, and Trade*. In: OECD. *China's Agriculture in the International Trading System*. OECD: Paris, 2001. S. 33-34 (fortan Schmidhuber 2001). Je nach Szenario zwischen -30 und plus 106 Mio.t Importe bis 2020 erwartet die Studie von: Lin, Justin Yifu, Huang, Jikun, Rozelle, Scott. *China's Food Economy: Past Performance and Future Trends*. In: OECD. *China in the 21st Century*. Paris: OECD: 1996. S. 84. Langfristig könnte sich der Importbedarf also erhöhen.
- (57) U.S.-China-Abkommen. Für agrarbezogene Dienstleistungen sind Joint Ventures obligatorisch. Es gibt noch für einige Produkte Ausnahmen und Übergangsfristen, u.a. Bücher, Zeitungen, Düngemittel, Pharmaprodukte. Siehe 'Distribution Services'. In: <http://www.uschina.org/public/wto/factsheets/>.
- (58) Siehe dazu Anmerkung 28.
- (59) Gemäß dem WTO-Dienstleistungsabkommen 'GATS', Art. VIII. Dieser verweist u.a. auf die Zugeständnislisten und die dort erfolgte Notifizierung der Inländerbehandlung, die China nach dem U.S.-China Abkommen in Bezug auf die Vertriebsdienstleistungen zugesteht. Die Inländerbehandlung schließt ein Gleichbehandlungsgebot ausländischer und heimischer Unternehmen und ein Subventionsverbot mit ein.
- (60) Wie die Berechnung erfolgt, wird nicht erläutert. Vgl. *Calling the kettle black: Agricultural subsidies in China's WTO bid*, 4. Mai 2001. In: <http://www.chinaonline.com>.
- (61) Vgl. *China strikes deal for WTO entry*. Financial Times, 12. Juni 2001.
- (62) Für einen Überblick FAO. *Impact of the Uruguay Round on Agriculture*. In: Rom: FAO, 1995. In: <http://www.fao.org/docrep/V7900E/V7900E00.htm>. Genauer: Konandreas, Panos, Greenfield, Jim. *Uruguay Round commitments on domestic support: their implications for developing countries*. In: *Food Policy*, Vol. 21 No. 4/5, 1996. S. 433-446 (im weiteren Konandreas/Greenfield 1996).
- (63) WTO, *Landwirtschaftsübereinkommen*, Art. 6 Abs. 4.
- (64) Wenn sich die Industrieländer nicht darauf einigen können, ihrerseits eine produktspezifische Obergrenze anzuerkennen, ist es wahrscheinlich, dass die Entwicklungsländer in einer neuen Verhandlungsrunde diesbezüglich mehr Spielräume verlangen. Vgl. dazu: Tangermann, Stefan, Josling, Tim. *The Interests of Developing Countries in the Next Round of WTO Agricultural Negotiations*. UNCTAD commissioned paper, 1999. S. 21-22. In: <http://www.unctad.org/en/posagen/agricult/document.htm>.
- (65) Konandreas/Greenfield 1996: 442.
- (66) Vgl. Tangermann, Stefan. *An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Agriculture*. Paper prepared for the OECD. Stanford, June 1994. S. 50.
- (67) Hingewiesen wird im WTO-Landwirtschaftsübereinkommen, Annex 2 Abs. 1, allerdings darauf, dass diese Politiken, die vor allem in den Industrieländern massiv verwendet werden, nur minimale Auswirkungen auf den Handel haben dürfen. Vgl. Tangermann 1996: 333.
- (68) Hier geht es um das WTO-Landwirtschaftsübereinkommen, Annex 2 Abs. 3. Einige Länder haben staatliche Aufkäufer als unter die 'green-box'-Ausnahme fallend notifiziert, da in den Verhandlungen womöglich unklar war, was mit 'public stockholding for food security purposes' gemeint ist. Konandreas/Greenfield 1996: 440. Unwahrscheinlich ist, dass ein solcher Streitbeilegungsfall gewonnen werden kann, denn dies hätte zur Folge, dass staatliche Aufkäufer aus der AMS-Kalkulation gänzlich herausfallen würden.
- (69) Dies ist die Ansicht von Colby et al. 2001: 180.
- (70) WTO, *Übereinkommen über die Landwirtschaft*, Art. 6 Abs. 2. Vgl. Konandreas/Greenfield 1996: 442.
- (71) Modifiziert nach Konandreas/Greenfield 1996: 441.
- (72) So die Aufstellung für 1995 bei einem Wechselkurs von 8,2 Dollar pro Renmibi in Cheng 1999: 175. Von der fast gleichen Summe von insgesamt 104,9 Mrd. Yuan sprechen Tuen/Ke 1999. Auf 214 Mrd. Yuan belaufen sich die gesamten nicht rückzahlbaren Kredite im staatlichen und regionalen Getreidesystem im März 1998. Tuen/Ke 1999: 18.
- (73) Die Ausnahmen in dieser Tabelle, die von 1993 bis 1995 geht, sind geringfügig positive Werte für Sojabohnen und nicht spezifische Stützungen über Kredite und Steuererleichterungen. Cheng 1999: 176.

- (74) Vgl. die Übersicht über diverse Untersuchungen in Tuan/Ke 1999: 37.
- (75) Konandreas/Greenfield 1996: 437.
- (76) Vgl. WTO Doc. G/AG/NG/S/1, S. 4.
- (77) Staatlicher Anteil um 10% erhöht, um von einer Stärkung des staatlichen Aufkaufmonopols nach 1998 auszugehen. Daten aus Wang 2001: 216.
- (78) Zugrunde liegt hier die Erwartung, dass China tatsächlich keine positiven AMS-Werte notifizieren und somit eine produktspezifische Begrenzung für Weizen vorliegen wird. Berechnet nach den Instruktionen der WTO und einem chinesischen 154 US\$ Quotenstützungspreis sowie einem f.o.b. U.S.-Weizenpreis von 110 US\$, bei einer Weizenproduktion von 109,7 Mio.t 1998, bezogen auf eine kurzzeitig vorhandene Situation im Jahre 1998-1999, die hier auf ein Jahr verlängert wurde. Diese Zahl hat somit keineswegs bereits vorgelegen, sondern wird hier nur zum Zwecke einer Einschätzung denkbarer späterer Subventionierungshöhen berechnet. Siehe zu den Zahlen USDA 2000: 9. Auch wird hier nicht der Referenzpreis aus den Jahren 1986 bis 1988 genutzt, der der AMS-Kalkulation im WTO-Agrarabkommen zugrunde liegt, der zudem bei Nettoimporteuren als c.i.f.-Preis vorliegt. Konandreas/Greenfield 1996: 439. Einen Hinweis auf die Richtigkeit der Berechnung liefert die Angabe von 'Food und Cotton Subsidies', die für 1995 21,9 Mrd. Yuan betragen, also 2,7 Mrd.US\$, von Tuan/Ke 1999: 36.
- (79) Zahlen für 1995. Aus: USDA 1998: USDA. Domestic Support Commitments: A Preliminary Evaluation. Agriculture in the WTO, WRS-98-4, December 1998. S. 5. In: <http://www.ers.usda.gov/briefing/WTO/domsupport.htm>.
- (80) Daten für 1995. Aus: The Impact of the GATT-Uruguay Round on agriculture in the Asia-Pacific region. Rabobank Nederland, Agribusiness Research, 1995. S. 20.
- (81) Daten aus: World Bank, China at a glance. In: <http://www.worldbank.org>.
- (82) Vgl. China strikes deal for WTO entry. Financial Times, 12. Juni 2001.
- (83) Vgl. Calling the kettle black: Agricultural subsidies in China's WTO bid, 4. Mai 2001. In: <http://www.chinaonline.com>.
- (84) Vom gesamten AMS von 198 Mrd.US\$, über das in der Uruguay-Runde verhandelt wurde, sind 90% den OECD-Ländern zuzurechnen. Konandreas/Greenfield 1996: 437. Zum letzteren Teil des Satzes siehe weiterhin den Überblick von Tangermann, Stefan et al. Implementation of the Uruguay Round Agreement on Agriculture and Issues for the Next Round of Agricultural Negotiations. IATRC Commissioned Paper No. 12, October 1997 (fortan Tangermann et al. 1997). In: <http://www1.umn.edu/iatrc/workpap.html>.
- (85) Indien verfolgt eine ähnliche Politik wie China, nur auf einem weniger kostenintensiven Niveau. Vgl. Sarma, J. S. Determination of Administered Prices of Foodgrains in India. In: Mellor, John W., Ahmed, Raisuddin. Agricultural Price Policy for Developing Countries. Baltimore, Maryland: John Hopkins University Press, 1988; Chennamaneni, Ramesh. Indian Agriculture at Cross Roads: Emerging Issues of Growth, Environment, and Food Security. Working Paper Nr. 36. Humboldt-Universität zu Berlin, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Landwirtschaftlich-Gärtnerischen Fakultät.
- (86) Darauf weist hin World Bank 1999: 46.
- (87) Im U.S.-China-Abkommen sind hier noch keine Eintragungen gemacht worden (statt Zahlen wird ein xx verwendet). Hier wird sich auf den kurzen Verweis gestützt von Martin et al. 2000: 23.
- (88) U.S.-China-Abkommen.
- (89) Dies ist so nicht dem U.S.-China-Abkommen zu entnehmen, siehe aber USDA 2000a: 14.
- (90) Vgl. U.S.-China. Section I-B Tariff Quotas.
- (91) Die Produktion von Sojabohnenöl steigt von 1992 1 Mio.t auf 2000 1,6 Mio.t an. Die Exporte des Sojabohnenöls liegen bei extremen Schwankungen durchschnittlich bei 231 Ts. t, die Importe 1992 227 Ts. t auf 1999 1 Mio. t. Leicht divergierende Zahlen finden sich in USDA 2000: 14. Siehe zu den Prognosen USDA 2000a: 14-15; USDA 2000b: 102-103. Einen Überblick über das komplexe Geschehen in diesem Bereich bietet USDA 2000: 13-16.
- (92) USDA 2000a: 15.
- (93) Produktions- und Importdaten für 1999/2000 aus USDA 2000: 14.
- (94) Vgl. USDA. The Long-Term Boom in China's Feed Manufacturing Industrie. In: Agricultural Outlook, December 1999. S. 12. In: <http://www.usda.gov>. Der Zoll ist hier der 'other'-Kategorie entnommen, weil es keine einzelne Stelle für Sojabohnenmehl im U.S.-China-Abkommen gibt. Die kann auch bedeuten, dass hierüber eine Einigung verschoben wurde.
- (95) Handelsberechtigt sind Chinatext (China National Textile Import and Export Corporation), Xingjiang CJC sowie Xingjiangs Production and Construction Corps. USDA 2000: 22.
- (96) UNEP 2001: 51. Siehe auch U.S.-China-Abkommen.
- (97) USDA 2000: 21; UNEP 2001: 8, 38.
- (98) Die Studie der UNEP (2001) ist in dieser Hinsicht unfreiwillig aussagekräftig, weil sie offenbar von Personen erstellt wurde, die gute Verbindungen zur Baumwollproduktion in China haben. Dort werden weniger die Effekte, die vom WTO-Beitritt ausgehen analysiert, als sich darüber beklagt, dass die Preisniveaus absinken. Dass dies vor allen von Regierungsentscheidungen abhängt, die genau dies vorsehen, wird nicht thematisiert.
- (99) World Bank 1999: 47.
- (100) Vgl. China to cultivate more soybeans, 1.2.2000. In: <http://www.chinaonline.com>.
- (101) Alle Zahlen in diesem Abschnitt für 1996. Aus: Cheng 1999: 167-168.
- (102) Von 8,3 Mrd.US\$ Exporten und 9,3 US\$ Importen. Cheng 1999: 167-168. Nach einer aktuellen SITC-Statistik liegen bei Auswahl landwirtschaftlicher Produkte (SITC 0 und 4 insgesamt sowie 21-24) für das Jahr 2000 folgende Daten vor: Exporte: 13,335,875 Importe: 13,295,474 (in tausend US\$).
- (103) Weltweit werden 652 Mio.t Gemüse produziert, davon 260 Mio.t in China. FAO Daten für 1999.
- (104) FAO Daten unter Fruit + Vegetables -05, für 1999.
- (105) FAO Daten für 1999. Für USA aus dem Jahre 2000.
- (106) Japan verhängt höhere Zölle gegenüber grünen Zwiebeln, Pilzen und Schilfpflanzen. Vgl. Heavy duty: Japan hits Chinese vegetable imports with stiff tariffs, 11. April 2001. In: <http://www.chinaonline.com>. Die USA untersuchen, ob sie Antidumpingzölle gegen Apfelsaftkonzentrat und Pilzkonserven erheben. Vgl. Current AD/CVD Litigation: <http://ia.ita.doc.gov/index.html>. Die wichtigsten Exportmärkte für Gemüse, frisch und konserviert, sind Japan, 809 Mio.US\$; Hongkong, 160 Mio.US\$; Südkorea 82 Mio.US\$; USA 44 Mio.US\$; Deutschland 39 US\$; Italien 35 Mio.US\$; Indonesien 34 Mio.US\$; Brasilien 28 Mio.US\$; Singapur 25 Mio.US\$; Russland 25 Mio. US\$. USDA 1997: 47.
- (107) World Bank 1999: 50.
- (108) Siehe Anmerkung 33.
- (109) Zum so genannten 'entry-price'-System der EU vgl.: Swinbank, Alan, Ritson, Christopher. The impact of the GATT agreement on EU fruit and vegetable policy. In: Food Policy, Vol. 20 No. 4, 1995. S. 339-357.
- (110) Nur wenn Zölle verwendet werden, kann die Schutzklausel des WTO-Landwirtschaftsabkommens angewendet werden. Die speziellen Modalitäten müssen in den Zolllisten eingetragen werden. Hier liegen im U.S.-China-Abkommen noch keine Notifizierungen vor.
- (111) Zu beachten ist wie woanders auch, dass sich hier noch Senkungen durch die Verhandlungen weiterer Länder mit China ergeben haben können. Hier liegen nur das EU- und U.S.-China-Abkommen den Informationen zugrunde.
- (112) Die Zollsenkung für Mandarinen und Clementinen von 40 auf 10 % ist der EU zu verdanken. EU-China-Abkommen.

- (113) Die Zollsenkung für Nudeln von 25 auf 15% konnte von der EU erreicht werden. EU-China-Abkommen.
- (114) USDA 1997: 50.
- (115) Du, Ying. Development and policy option for China's agro-processing sector. In: OECD. The Agro-Food Processing Sector in China. Paris: OECD, 2000. S. 40 (fortan Du 2000). Es gibt zu viele Nudelfabriken und die Produzenten für gefrorenes Gemüse sind klein und exportieren relativ wenig.
- (116) Insgesamt exportiert China für 294 Mio.US\$ Fischfilet, davon für 16 Mio.US\$ nach Deutschland. Hühnerfleischexporte liegen bei 82 Mio.US\$, davon 7 Mio.US\$ nach Deutschland. Insgesamt steigen Exporte von Lebensmittelzubereitungen stark an, haben aber noch keinen Spitzenplatz erreicht. Vgl. DIW. China als Handelspartner und Produktionsstandort für deutsche mittelständische Unternehmen. Dezember 1997. S. 66, 69, 72 (fortan DIW 1997). In: <http://www.diw.de>.
- (117) Sun, Haishun. Foreign Investment and Economic Development in China: 1997-1996. Aldershot: Ashgate, 1998. S. 38, 40 (fortan Sun 1998).
- (118) Du 2000: 37-40.
- (119) Vgl. Hard to concentrate: Chinese apples to sweet for juice, 9. June 2000. In: <http://www.chinaonline.com>.
- (120) Du 2000: 37.
- (121) Cheng 1999: 167-168, 172, 174. In die USA werden hauptsächlich Früchte und Fruchtzubereitungen, Fruchtsäfte, Nüsse, Gemüse und Gemüsezubereitungen, Tee, Blumen und Gewürze exportiert. Zu den chinesischen Topexporten in diesem Bereich gehören Pilzkonserven, getrocknete Bohnen, Bambuskonserven, Knoblauch und Gemüseprodukte. USDA 1997: 49, 51.
- (122) Siehe dazu: Fritz, Thomas. Market Access Problems for Developing Countries. AG Handel/Tradewatch Paper. Bonn: Forum Umwelt und Entwicklung, Juli 2000. Kontakt: <http://www.germanwatch.org>.
- (123) Schmidhuber 2001: 24.
- (124) Chen, Liangbiao. Pigfarming development in China under the WTO framework: Trade and policies. In: OECD. China's Agriculture in the International Trading System. OECD: Paris, 2001. S. 234, 236.
- (125) Die Kosten für die Reisproduktion sind in den vielen Entwicklungsländern, insbesondere denen in Asien, geringer als etwa in den USA oder Europa. In der folgenden Studie ist allerdings China nicht gesondert untersucht: Yap, Chan Ling. A comparison of the cost of producing rice in selected countries. FAO Economic and Social Development Paper 101. Rome: FAO, 1991. Für die anderen Produkte liegen dem Verfasser Kostendaten vor von einer WEED-Veranstaltung mit chinesischen Agrarwissenschaftlern von 15. September 2000 in Bonn. Kosten in Renmibi/kg (ohne Kosten für Land). Reis: China 0,94; USA 1,65; Weizen: China 1,22; USA 1,01; Mais: China 0,88; USA 0,67; Sojabohnen: China 1,83; USA 1,21. Für Schweinefleisch: China 8; USA 11.
- (126) Von Roland Berger wird berichtet, dass die Preisniveaus in China in diesem Bereich oft niedrig sind. Für Früchte liegen sie um 40-70% und für Milch um 10-40% niedriger als auf Weltmarktniveau. Berger 2000: 16.
- (127) Natürlich sind Coca-Cola und Nestlé längst da: Sheng, Mingzhi. Lebensmittelhandel und Konsumtrends in China. ZEF-Discussion Papers on Development Policy. Bonn, May 1999. S. 25 (fortan Sheng 1999). Im Markt für Säfte vereinen die ausländischen Anbieter Dole, Rougement und Great Lakes Juice Co. bereits hohe Marktanteile. Nur wenige heimische Marken, darunter Huiyuan Juice sind ähnlich populär. Vgl. Feeling squeezed: Domestic juice makers face competition from foreign brands, 17. November 2000. In: <http://www.chinaonline.de>.
- (128) Sheng 1999: 49.
- (129) Vgl. AFX (AP) - Asia, Apr 17, 2000: China WTO Membership could Cost It 4 Mln Farm Jobs. Referiert werden hier Äußerungen von Huang Jikun, Direktor des China Agricultural Economic Research Centre. Artikel erhältlich durch die Suchmaschine der Financial Times (Stichwörter: 'China WTO'): <http://www.ft.com>.
- (130) Vgl. den Überblick über frühere Schätzungen in: Effect of China's WTO Entry on Agriculture, 22. November 1999. In: <http://www.chinaonline.com>.
- (131) Die Zahlen der Landarbeiter werden in anderen Publikationen niedriger angegeben und liegen dort bei 450 Millionen, wobei 140 Millionen davon nicht direkt mit Landwirtschaft befasst sind. World Bank, 1999: xi, 11.
- (132) Aus: Frankfurter Rundschau, 4.3.2000, Harald Maas und Karl Grobe. China will die Last der Agrarsubventionen verringern.
- (133) Zwischen 1978 und 1988 erhöht sich die Zahl der arbeitsfähigen Bevölkerung um 142 Millionen. In dieser Zeit gelang es 103 Mio. Arbeitsplätze neu zu schaffen. Vgl. OECD. China in the 21st Century. Paris: OECD: 1996. S. 28. Das Problem der 100 Mio. umherschweifenden Arbeiter bleibt, diesen ermutigenden Zahlen zum Trotz, bestehen.
- (134) Vgl. den Abdruck des UPOV 1978 in BGBl. Jg. 1984 II, Nr. 29, S. 809. Für den Stand der Ratifikationen vgl.: <http://www.upov.org/eng/ratif/index.htm>. China gehört zu den Entwicklungsländern, die eine erneute Übergangsperiode, welche am 24. April 1999 ablief, genutzt haben, um dem UPOV 1978 beizutreten. Einige Länder, die sich bereits in einem informellen Aufnahmeprozess befanden, Brasilien, Bolivien, Ecuador, Kenia und Panama gelang es, noch nach dem Ablauf dieser Frist beizutreten. Indien, Zimbabwe und Nikaragua befinden sich ebenfalls in diesem Prozess und haben noch die Möglichkeit, dem UPOV 1978 beizutreten. Von den letzteren Ländern einmal abgesehen, so das UPOV-Sekretariat, besteht keine Möglichkeit mehr, dem UPOV 1978 beizutreten. Die übrig gebliebenen Länder müssen dann entweder einer aktuelleren Version des UPOV-Abkommens beitreten, das einen verstärkten Sortenschutz etabliert oder sie müssen ein sui generis System einrichten, um den Verpflichtungen aus dem TRIPs-Abkommen zu genügen. Vgl. dazu auch WTO-Dokument: IP/C/W/130.
- (135) Benannt werden diese beiden Optionen als Züchtervorbehalt und Landwirteprivileg. Vgl. Schröder, Christian Mathias. Züchterstruktur; Saatgutverkehrsrecht; Landwirteprivileg. In: Die Saat dieser Erde. epd-Entwicklungspolitik-Materialien 1/96.
- (136) Nachbau bedeutet Verwendung des Saatguts, dass aus den eigenen Pflanzen gewonnen wird. Der Wert von 80% wird in einem Vortrag, der in Agrar-Europa 31/94 abgedruckt ist, geschätzt. Abgedruckt in: epd-Entwicklungspolitik-Materialien 1/96.
- (137) Vgl. WTO, Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums ('Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights', TRIPs), Art. 27.3 (b). Vgl. auch: Reichman, J.H. Universal Minimum Standards of Intellectual Property Protection under the TRIPs Component of the WTO Agreement. In: Correa, Carlos M., Yusuf, Abdulqawi A. (eds.). Intellectual Property and International Trade: The TRIPs Agreement. London, The Hague, Boston: Kluwer, 1998. S. 38.
- (138) World Bank 1999: 80. Am 27. April 2000 wurden die ersten 38 Pflanzen geschützt. Beantragt wurde dieser Schutz für weitere 124 Pflanzen (nicht Pflanzensorten!). Siehe dazu: China extends property rights protection to agriculture, 9.5.2000. In: <http://www.chinaonline.com>.
- (139) Beispiel: Sizer, Nigel, Downes, Davis, Kaimowitz, David. Liberalization of international commerce in forest products: risks and opportunities. Center for International Environmental Law, World Resources Institute, November 1999. <http://www.wri.org/wri/>.
- (140) Hier gibt es nicht genügend Forschungen. Siehe für einen Überblick in diesem Sinne: Rozelle, Scott, Benzinger, Vince, Huang, Jikun. Forest Exploitation and Protection in Reform China: Assessing the Impact of Policy, Tenure, and Economic Growth. In: <http://www.cifor.cgiar.org/news/china.htm>.

- (141) Zahlen aus: Sun, Changjin. WTO and Chinese Forestry: An Outline of Knowledge and Knowledge Gaps. Chinese Academy of Social Sciences, March 15, 2000. In: <http://www.cifor.cgiar.org/news/china.htm> (fortan Sun 2000).
- (142) Nach offiziellen Angaben werden 1,7 Mio. m³ Holz aus Sibirien importiert, eine Zahl, die rapide angestiegen ist. Dazu Sun 2000. Vgl. auch den Bericht: Illegal forest felling activities in Russia. Greenpeace International. In: <http://www.greenpeace.org/forests>.
- (143) Exporte in 1000 U.S. Dollar: 1. United States 22,558,540 (16,2%); 2. Japan 18,890,400 (13,6%); 3. Germany 11,926,820 (8,6%); 4. United Kingdom 8,476,689 (6,1%); 5. China 6,898,915 (4,9%); 6. Italy 6,148,593 (4,4%). In: FAO Yearbook. Forest Products 1992-1996. Rome: FAO, 1998. S. 224-226. Die Einstufung Chinas auf Platz 9 im Papier des World Resources Institut (siehe Anmerkung 139) beruht auf falsch abgelesenen FAO-Daten.
- (144) Die U.S. Importe von 'value-added wood products' liegen 1993 bei 143 Mio.US\$ und 1999 bei 564 Mio.US\$. USDA 2000: 51. Nach DIW-Angaben belaufen sich die chinesischen Exporte von Holzmöbeln auf 322 Mio.US\$. DIW 1997: 69. Nach einer weiteren U.S.-Abgrenzung zählen Möbel 1998 mit 3,9 Mrd.US\$ zu den U.S. Top-Importen. In: <http://www.uschina.org>. Nach der SITC-Warenklassifikation ergeben sich ebenfalls hohe Werte. Die gesamten chinesischen Exporte nach SITC Rev. 3, Stelle 82: Möbel, Betausstattung und dgl., also eingeschlossen Matratzen, betragen 4,6 Mrd.US\$ im Jahr 2000. Quelle: BFAL.
- (145) Niedriges Niveau meint unter 1 Mio.US\$. DIW 1997: 63, 68.
- (146) Berger 2000: 7.
- (147) China wird vom Datum seines Beitritts an vom Quotenabbau im Textil- und Bekleidungsbereich, der mit der WTO-Gründung beschlossen wurde, profitieren. Als Basiswerte, von denen aus das Quotenwachstum für chinesische Exporte gemessen wird, werden die mengenmäßigen Beschränkungen zugrunde gelegt, die für die Importe aus China kurz vor dessen WTO-Beitritt gelten. Diese werden gemäß den Abbauverpflichtungen des WTO-Textilabkommens abgebaut, also innerhalb von 10 Jahren. Somit wird bei einem Beitritt in diesem Jahr der Handel in diesem Bereich 2012 liberalisiert sein. Bis dahin kann die Liberalisierung sensibler Waren herausgezögert werden. Weiterhin wird eine spezielle Textilschutzklausel etabliert. Wenn 'market disruption', d.h. eine Unterbrechung oder Störung des normalen Marktlaufs durch chinesische Waren festzustellen ist, kann China dazu aufgefordert werden, seine Warentransaktionen auf ein Niveau zurückzufahren, das 7,5% über dem Wert liegt, der in den letzten zwölf Monaten, im Mittel, ausgeführt wurde. Die Maßnahmen dürfen ein Jahr bestehen und können nicht verlängert werden. Reziproke Gegenmaßnahmen Chinas sind nicht vorgesehen. Dieses Abkommen gilt bis 2008. Vgl. U.S.-China-Abkommen. Draft Language on Textiles. Weiterhin dürfen WTO-Mitglieder in Rekurs auf eine produktspezifische Schutzklausel ('product specific safeguard') eine Beschränkung chinesischer Warenströme vornehmen. Ermöglicht werden importbeschränkende Maßnahmen, wenn durch Importe aus China eine Unterbrechung der normalen Marktprozesse droht oder kausal ausgelöst wird. Der Nachweis von 'market disruption' wird ähnlich erfolgen, wie dies aus den Antidumping- oder Ausgleichsmaßnahmenuntersuchungen bekannt ist, wobei die Wahl einer anderen Begrifflichkeit nahe legt, dass sich die Staaten größere Spielräume einräumen, wenn es darum geht, eine solche Feststellung zu treffen. So muss womöglich nicht untersucht werden, ob heimischen Unternehmen durch die Importe ein Schaden entstanden ist, sondern nur eine Importsteigerung nachgewiesen werden. Vorläufige Maßnahmen für eine Dauer von 200 Tagen sind möglich. Diesen erweiterten Schutzrechten steht entgegen, dass China, zeitlich um zwei oder drei Jahre verzögert, je nachdem ob es sich um eine relative oder absolute Steigerung des Importvolumens handelt, wertbezogen gleiche Gegenmaßnahmen einleiten darf. Dieser Zeitabstand zwischen dem Rekurs auf eine Schutzmaßnahme und der Gegenmaßnahme wird allerdings wohl kaum für Disziplin bei der Anwendung von Schutzmaßnahmen sorgen können, zumal die Wirksamkeit chinesischer Gegenmaßnahmen dadurch abgeschwächt wird, dass sich diese nur auf den Warenteil der WTO beziehen ('GATT 1994') dürfen. Eine Aussetzung geistiger Eigentumsrechte als chinesische Gegenmaßnahme ist folglich nicht erlaubt. Diese 'Product Specific Safeguard'-Klausel wird zwölf Jahre lang gelten. Vgl. U.S.-China-Abkommen. Protocol Language. Product-Specific Safeguard.
- (148) U.S.-China-Abkommen. Non-market economy duration. Ausführlich dazu in einer anderen Version dieses Textes. In: <http://www.ndh.net/home/rhermanns/texte/index.htm>
- (149) Vgl. für diese Einschätzung bezüglich des TRIPs-Effekts auf weniger entwickelte Länder, zu denen China hinzugezählt werden kann: Maskus, Keith E. Normative Concerns in the International Protection of Intellectual Property Rights. In: World Economy, Vol. 13, 1990. S. 387-409. Ausführlich zu diesem Thema: Liebig, Klaus. Geistige Eigentumsrechte: Motor oder Bremse wirtschaftlicher Entwicklung? Entwicklungsländer und das TRIPs-Abkommen. Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 2001. S. 12-13 (fortan Liebig 2001).
- (150) Vgl. dazu etwa die folgende EU-Studie zum Technologietransfer, die zumindest für den High-Tech-Bereich zum Ergebnis kommt, dass ein substantieller Technologietransfer nur eingeschränkt stattfindet: Bennet, Davis, Liu, Xiaming, Parker, David, Steward, Fred, Vaidya, Kirit. China and European Economic Security: Study on medium to long term impact for technology transfer to China. European Commission, DG I, July 1999. In: <http://europe.eu.int/comm/trade>. (fortan Bennet et al. 1999). Vgl. für einen Überblick über empirische Forschungen Liebig 2001: 9-24.
- (151) Zahl für 1995. Vgl. Sun 1998: 73.
- (152) Konkret dürfte beispielsweise die chinesische Pharmaindustrie, die bislang nicht nur die eigene Versorgung zu 99,2% (im Jahre 1990) sicherstellt, sondern darüber hinaus noch exportiert (Anteil am Weltmarkt 0,8%), zusammen mit den Verbrauchern, negativ vom TRIPs beeinflusst werden, obwohl zugestanden werden muss, dass dem chinesischen Staat noch einige Lenkungsoptionen verbleiben. Trotz TRIPs dürfen wahrscheinlich Preiskontrollen verwendet werden und bei einem Missbrauch der Monopol- oder Oligopolstellung können ebensolche Preismaßnahmen verhängt werden. Vergleicht man China mit Indien, einem Land, in dem eine signifikante Produktion von Generika erfolgt, könnte es auch auf China zutreffen, dass Preissteigerungen von 15 bis 67% für patentierte Medikamente zu erwarten sind und insgesamt Wohlfahrtsverluste von 916 Mio.US\$ bis 3055 Mio.US\$. Vgl. zu diesen Thesen und für einen Überblick über diesbezügliche Studien: Watal, Jayashree, Mathai, Anu P. Sectoral Impacts of the Uruguay Round Agreements on Developing Countries: Pharmaceutical Industry. UNIDO Background Paper. ID/WG.542/20(Spec.). In: <http://www.unido.org/doc/341472.htmls>.
- (153) Vgl. Schüller 1999: 1161. Dort wird auf die Zahlen aus folgender Zusammenfassung verwiesen, die nun auf der folgenden Internetseite zu erhalten ist: Summary of U.S.-China Bilateral WTO Agreement. In: <http://www.uschina.org/public/wto/uscb/wtobilat.html>.
- (154) Jakubowicz 1999: 83.
- (155) Eine Einschätzung ist nicht leicht, unter anderem weil sich die Entwicklung chinesischer technologischer Fähigkeiten nur schwer voraus sagen lässt. Zwar lassen sich die derzeitigen technischen Fähigkeiten noch relativ leicht erfassen. Einen Unsicherheitsfaktor stellen aber besonders die weit verbreiteten Joint Ventures dar, die mit immerhin 63% der ausländischen Investitionen im Jahre 1996 die dominierende Investitionsform darstellen, obwohl die 'wholly foreign owned enterprises' zu diesem Zeitpunkt 30% aufweisen und deren Anteil weiter wachsen wird. In den Joint Ventures kann es zu substantiellen Technologietransfers kommen, die langfristig die chinesischen Fähigkeiten stärken können. Vgl. dazu zwei Un-

- tersuchungen, die einen Einblick über chinesische Exporterfolge und technologische Fähigkeiten bieten: DIW 1997; Bennett et al. 1999.
- (156) Vgl. OECD Steel Outlook 1999/2000. Paris: OECD, 1999. S. 40, 51.
- (157) UNIDO. People's Republic of China. Managing Investment Led Growth. London: The Economist Intelligence Unit, 1996. S. 197-198. (fortan UNIDO 1996).
- (158) UNIDO 1996: 173.
- (159) UNIDO 1996: 169.
- (160) Ausführlich in diesem Sinne: International Trade Administration. Report to the President. Global Steel Trade. July 2000. S. 143 (fortan ITA 2000). In: <http://www.ita.doc.gov/media/steelreport726.htm>. Zu weiteren Problemen kann es durch steigende Rohstoff- und Energiepreise kommen, die durch Chinas Wandel zu einer Marktökonomie ausgelöst werden. UNIDO 1996: 175. Auf die substantiellen Wissensressourcen im Stahlbereich weisen hin Bennet et al. 1999: 6.26.
- (161) Vgl. ITA 2000: 143.
- (162) Dickson, Ian. China's Steel Imports: An Outline of Recent Trade Barriers. Working Paper No. 96/6. Chinese Economy Research Unit, Adelaide, July 1996. In: <http://www.adelaide.edu.au/CERU>.
- (163) Vgl. Japanese and Korean Cold-Rolled Stainless Steel Dumping Under Investigation in China, 28. Juni 1999; Wuhan Steel wins anti-dumping suit against Russia, 15. September 2000. Beides in: <http://www.chinaonline.com>.
- (164) Die chinesische Chemieindustrie besteht aus 30.000 Unternehmen, ihr Anteil am BSP beträgt 1993: 9%, bzw. 57 Mrd. US \$. Dominiert wird die Industrie von den großen Konglomeraten der Petrochemie, die in der Lage sind, teilweise mit staatlicher Hilfe, große Investitionen zu tätigen. China ist der weltweit größte Düngemittelhersteller und der sechstgrößte Produzent von Plastik. Vgl. Canadian Trade Commissioner Service. The Chemical Industry in China. In: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/china>.
- (165) Aus dem U.S.-Abkommen geht zwar hervor, dass es weiterhin Quoten geben wird, die 2003, 2005 und 2008 auslaufen. Die EU konnte für bestimmte Exporte eine weitere Quotenliberalisierung aushandeln. Hier liegen nicht genügend Informationen vor.
- (166) Aus: Summary of U.S.-China Bilateral WTO Agreement. In: <http://www.uschina.org/public/wto/uscbc/wtobilat.html>.
- (167) Die China National Petrochemical Corporation (SINOPEC) kommt für 90% der petroleumbezogenen und petrochemischen Produkte auf und produziert 93% des Ethylens, der Grundstoff für Plastik. Dem Unternehmen gehören weiterhin Kunstfaser-, Gummi- und Düngemittelfabriken und solche für anorganische Chemikalien. UNIDO 1996: 149.
- (168) Berger 2000: 17.
- (169) Organische Chemikalien werden für 8,3 Mrd.US\$ importiert, plastikbezogene Chemikalien für 13,3 Mrd.US\$. SITC 51, 57-58. Daten für das Jahr 2000: BFAI.
- (170) UNIDO 1996: 151.
- (171) Vgl. die wenig ausführlichen Informationen im EU-China-Abkommen. Im U.S.-China-Abkommen wurde dieser Punkt noch nicht entschieden. Übergangsfristen gibt es für Düngemittel im Vertriebssektor, der erst nach 5 Jahren ausländischen Unternehmen offen stehen wird. Siehe 'Distribution Services'. In: <http://www.uschina.org/public/wto/factsheets/>.
- (172) Zu diesen beiden Sätzen vgl. UNIDO 1996: 153.
- (173) UNIDO 1996: 148.
- (174) Bennet et al. 1999: 186.
- (175) Bennet et al. 1999: 6.6; UNIDO 1996: 186.
- (176) Vgl. EU Market Access Database. Sectoral and Trade Barriers Database. China General Features of Trade Policy. In: <http://mkaccdb.eu.int>.
- (177) Diese Unternehmen, darunter VW, General Motors und Daihatsu, müssen hier nicht noch einmal genannt werden. Vgl. zu einem Überblick etwa: EU Market Access Database in: <http://mkaccdb.eu.int>. Oder UNIDO 1996: 189-195.
- (178) Nur dann, wenn China einen Zollsatz für ein Montagekit einführen würde, wäre er 10% hoch. Dies bedeutet nicht, dass China dies machen wird. Vgl. U.S.-China. Explanatory Notes and Additional Commitments on Tariffs.
- (179) So meldet Berger 2000: 49.
- (180) Berger 2000: 44.
- (181) Vgl. diese Schätzung in EU Market Access Database. Sectoral and Trade Barriers Database. China General Features of Trade Policy. Aus: <http://mkaccdb.eu.int>.
- (182) Dieser Terminus wird meist auf Englisch benutzt und ist geläufig. Deutsch: Mindestinlandauflagen.
- (183) U.S.-China. Protocol Language.
- (184) U.S.-China. Protocol Language. Die EU erreicht in Anlehnung an diese U.S.-Absprachen das Versprechen Chinas, solche Ausgleichsmaßnahmen in Bezug auf Vorgänge im zivilen Luftfahrtsektor abzuschaffen.
- (185) Sun 1998: 110.
- (186) EU-China-Abkommen.
- (187) U.S.-China. Working Party Report Language on Commercial Operation of State-Owned and State-Invested Enterprises. Letzter Artikel.
- (188) Vgl. Canada. Department of Foreign Affairs and International Trade. Automotive Parts Study. In: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/china/business/76538-e.asp>. S. 9.
- (189) EU-China-Abkommen.
- (190) Diese Waren werden in einer Studie des DIW aufgezählt und sind Importe der BRD aus China. Diese Studie ist hinsichtlich des Eindrucks zu empfehlen, den sie über chinesische Exportprodukte vermittelt. Für eine weitere Aufstellung in Bezug auf den gesamten Außenhandel Chinas siehe die übernächste Anmerkung. DIW 1997: 65-74.
- (191) DIW 1997: 59.
- (192) Die 79 Mrd.US\$ originär chinesischen Exporte bestehen einerseits aus arbeitsintensiven Gütern wie Textilien, Bekleidung, Schuhen, Metallwaren, Möbeln, Fahrrädern, Spielzeug (Anteil dieser Warengruppe an den nicht lohnveredelten Exporten 20%). Andererseits werden einfache Maschinen, Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte, Büromaschinen, Computierzubehör (ebenfalls 20% Anteil) sowie chemische Produkte (6%), Rohstoffe, Agrarprodukte und Schiffe ausgeführt. Daten aus der Untersuchung von Langhauser, Simone. Marktchancenanalyse. Januar 2000. S. 16, 28-29, 38. Aus: <http://www.ahk-china.org>. Nicht gleich, aber vergleichbar die Daten zur Lohnveredelung in Schüller, Margot. Die Volksrepublik China 1949 bis 2000: Vom sozialistischen Entwicklungsland zur wirtschaftlichen Großmacht. In: Nord-Süd-Aktuell, Jahrgang XIV, Nr. 4, 2000. S. 671-687. Hier S. 681 (fortan Schüller 2000).
- (193) Kühlschränke, Waschmaschinen, Kompressoren, Farbfernsehergeräte, Kameras, Klimaanlage. Diese Beschränkungen werden seit Jahren genutzt. Vgl. dazu Jakubowicz 1999: 101-113.
- (194) Chinesische Unternehmen, Changhong, Konka und Panda haben Anteile von 80% am heimischen Markt für Fernsehgeräte. Berger 2000: 20.
- (195) Das chinesische Unternehmen Konka exportierte 700.000 Fernsehgeräte, davon 250.000 in die USA. Panda exportierte im Jahr 1999 200.000 Einheiten nach Südostasien und Afrika. Vgl. China aktuell, Februar 2000, Institut für Asienkunde Hamburg, S. 123-124.
- (196) China's color TV industry picking up static, 27. December 2000. In: <http://www.chinaonline.com>.
- (197) Martin et al. 2000: 36; Berger 2000: 20.
- (198) Diese Liberalisierungsinitiative begann mit der Ministerial Declaration on Trade in Information Technology Products (ITA) während der WTO-Ministerkonferenz in Singapur im Dezember 1996. Die ITA-Zolllisten traten am 1. Juli 1997 in Kraft. Siehe dazu: <http://www.wto.org/wto/goods/info-tech.htm>.
- (199) Das U.S.-China-Abkommen enthält eine Liste von Produkten, die dem ITA zugeordnet sind. Dies sind nicht alle ITA-relevanten Produkte. Möglicherweise behält sich China noch eine selektive Protektion vor. Siehe dazu U.S.-China. Explanatory

- Notes and Additional Commitment on Tariffs. Dort wird unter Punkt 6 erwähnt, dass es zum ITA noch Nachverhandlungen geben soll.
- (200) Länder wie Indien nutzen noch einige Übergangsfristen. Einen ITA-Überblick bietet: International Trade Centre. Trade in Information Technology Products and the WTO Agreements. Geneva: ITC, 1999.
- (201) Bennet et al. 1999: 6.5.
- (202) Berger 2000: 23.
- (203) Hohe Anpassungskosten werden allerdings in bestimmten Bereichen, die noch nicht so weit entwickelt sind, erwartet: etwa Drucker, CD-Rom-Laufwerke und für diejenigen PC-Hersteller, die noch nicht fest am Markt etabliert sind und größtenteils ausländische Komponenten verwenden. Die Softwareindustrie konzentriert sich, angesichts eines Microsoft-Marktanteils von 96% für PC-Software und der ausländischen Dominanz im Datenbankbereich, auf die speziellen Anwendungen für chinesische Firmen.
- (204) Beispiel aus: Spinanger 2000: Spinanger, Dean. Faking Liberalization and Finagling Protectionism: The ACT at Its Best. World Bank, WTO Background Paper, June 2000. In: <http://www.worldbank.org/research/trade>. Vgl. auch die folgenden Untersuchungen: Vgl. USITC. Assessment of the Economic Effects on the United States of China's Accession to the WTO. Executive Summary. Publication 3228. S. xv. In: World Trade and Arbitration Materials, Vol. 12, No. 1, January 2000. Oder: <http://www.usitc.gov>. Vgl. Wang 1997: 16-17.
- (205) Modellrechnung in Martin et al. 2000: 36.
- (206) Vgl. Raiser, Martin, Nunnenkamp, Peter. Die andere Seite Chinas. Working Paper No. 794. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, Februar 1997. Siehe auch: Schüller 2000: 682-686.
- (207) Schüller 2000: 685. In Bezug auf Elektronik und sonstige verarbeitete Produkte wird erwartet, dass China seinen Weltmarktanteil von ungefähr 5 auf 10% verdoppelt. So in einem Modell von Martin et al. 2000: 31.
- (208) Chinas und der darauf folgende Beitritt Taiwans führt in einer Studie insgesamt zu einem um 172 Mrd.US\$ erhöhten Weltmarkt, davon können China und Hong Kong 85% für sich reklamieren. Wang 1997: 16. Vielen Entwicklungsländern gelingt ein 'supply response' nur unzureichend und in diesen Ländern kann sich die Armut durch Liberalisierung erhöhen. Zum Beispiel Malawi: Siehe Malawi: Selected Issues and Statistical Appendix. IMF Country Report No. 01/32, Washington: IMF, 2001. S. 41-42. Vgl. auch Bannister, Geoffrey J., Thugge, Kamau. International Trade and Poverty Alleviation. IMF Working Paper, WP/01/54, Washington: IMF, 2001. Beides in: <http://www.imf.org>.
- (209) U.S.-China-Abkommen. Working Party Report Language on Services, Art.xx.
- (210) Für die ASEAN-Länder verringern sich Exportmöglichkeiten durch den chinesischen WTO-Beitritt um 5 Mrd.US\$. Südasiatische Länder (also Indien, Bangladesch etc.) sind mit 2,4 Mrd.US\$ auf der Verliererseite. Vgl. Wang 1997: 16.
- (211) Vgl. grundlegend Karesseit, Jörn Helge. Europäische Union/ Deutschland Gewerbliche Wareneinführen. Zum System des Einfuhrrechts. Köln: BFAI, 1998. S. 284-297.
- (212) U.S.-China-Abkommen. Protocol Language. Subsidies and State-Owned Enterprises.
- (213) Vgl. den Panelbericht: Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998.
- (214) Ausgeklammert werden hier Art. 6.3 (b), in dem es um Dritte Länder geht und Art. 6.3 (d), in dem eine Zunahme eines Weltmarktanteils als ernsthafte Schädigung bezeichnet wird. Vgl. WTO. SCM-Übereinkommen.
- (215) Vgl. WTO. SCM, Art. 6.3 (a).
- (216) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 379-381, Paras. 14.211-14.219.
- (217) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 395, Para. 14.255.
- (218) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 380-382, Paras. 14.218-14.222.
- (219) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 395, Para. 14.254.
- (220) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 395, Paras. 14.254-14.255.
- (221) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 390, 14.241.
- (222) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 392, 14.245, S. 394, 14.252.
- (223) Vgl. WTO-SCM, Art. 7.1, Art. 7.2.
- (224) Vgl. WTO-SCM, Art. 7.2.
- (225) Vgl. WTO-SCM, Art. 7.8.
- (226) Vgl. WTO-SCM, Art. 7.9.
- (227) Vgl. WTO-SCM, Art. 31 'Provisional Application'. Siehe dazu: Subsidies Enforcement. Annual Report to the Congress. Joint Report of the Office of the United States Trade Representative and the U.S. Department of Commerce. February 2000. S. 10-11. Vgl. <http://www.ustr.gov>.
- (228) Somit ist auch die Arbeit der informellen Expertengruppe, die eine Berechnungsmethode zur wertmäßig 5%iger Subventionierung pro Ware ausarbeiten sollte, aber zu keiner Einigung gelangen konnte, umsonst gewesen. Vgl. G/SCM/W/415; G/SCM/W/415/Rev.1; G/SCM/W/415/Rev.2.
- (229) Vgl. WTO-SCM, Art. 7.2. Anmerkung 19.
- (230) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 362, Para. 14.158.
- (231) Vgl. WTO-SCM, Art. 27.8.
- (232) Vgl. WTO-SCM, Art. 27.8, 27.9.
- (233) Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 362-364, Paras. 14.156- 14.164.
- (234) Vgl. The Australian Subsidy on Ammonium Sulphate, BISD 1S/193-194, Para. 12; European Economic Community - Production Aids Granted on Canned Peaches, Canned Pears, Canned Fruit Cocktail and Dried Grapes, L/5778, 20. February 1985, not adopted.
- (235) Vgl. European Communities - Payments and Subsidies Paid to Processors and Producers of Oilseeds and Related Animal-Feed Proteins, 25. January 1990, BISD 37S/127, Para. 146; Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, S. 19, Para. 10.65.
- (236) So wird etwa erwartet, dass die Unterstützung der großen Werke Baoshan, Anshan, Wuhan und Shougang nicht angegriffen werden kann. ITA 2000: 154.
- (237) Vgl. WTO. Vereinbarung zur Auslegung des Artikels XVII des GATT 1994.
- (238) So z.B. in Canada - Administration of the Foreign Investment Review Act. BISD 30S/140, 163, Para. 5.16, Para. 5.15-5.18.
- (239) Im englischen Original, Art. XVII (Ausschnitt): "make any such purchases or sales solely in accordance with commercial considerations, including price, quality, availability, market-ability and other conditions of purchase or sale".
- (240) Im englischen Original: "purchases and sales should be based solely on commercial considerations, without any governmental influence or application of discriminatory measures." Sowie "Thus, such purchases and sales would be subject to the provisions of Articles II, XVI and XVII of the GATS and Article III of GATT 1994" In: Working Party Report on Commercial Operation of State-Owned and State-Invested Enterprises. U.S.-China-Abkommen. Der GATS-Verweis ist in diesem Zusammenhang nicht relevant.

*) Uwe Hermanns ist Politikwissenschaftler und schreibt an der Universität Kassel an einer Promotionsarbeit über die WTO