

No. 2 / 2006

Vera Lehmann

China und Lateinamerika – Neue Chancen oder neue Abhängigkeit ?

China and Latin America – New Chances or New Dependency ?

Zusammenfassung: Dieser Artikel skizziert die seit der Jahrtausendwende zunehmenden wirtschaftlichen Kontakte zwischen China und Lateinamerika. Er umreißt den Grad an steigender ökonomischer Verflechtung und Chinas Interessen, die sich auf eine Diversifizierung seiner Rohstoffimporte, die Schaffung neuer Absatzmärkte sowie den Abbau von nach wie vor bestehenden Handelshemmnissen für seine Exporte konzentrieren. Als wichtigste Instrumente dieser Politik werden die in diesem Zusammenhang beschlossenen bilateralen Wirtschaftsabkommen, die chinesischen Investitionsprojekte und Joint Ventures zur Rohstoffsicherung sowie die chinesische Politik bei der Kreditvergabe kurz vorgestellt. Handelsvorteile für beide Seiten und neue Wachstumsimpulse für Lateinamerika sind die Gewinne dieser Politik. Als ihr größtes Problem werden neben den Taiwan-Beziehungen einer Reihe lateinamerikanischer Staaten die Konkurrenzbedingungen gesehen, die durch ähnliche Industriestrukturen bei deutlichem Lohnabstand entstehen.

Schlagworte: Wirtschaftsabkommen, Investitionen, Joint Ventures, Kredite, Rohstoffe, Exportmärkte, Handelsvorteile, Konkurrenz

Autor: Vera Lehmann (vera.lehmann@stiftungskolleg.org) ist Absolventin des Diplom-Studiengangs Regionalwissenschaften China an der Universität zu Köln und derzeit Stipendiatin des Stiftungskollegs für Internationale Aufgaben der Robert-Bosch- und Studienstiftung des Deutschen Volkes.

Abstract: This article sketches the increasing economic contacts between China and Latin America since the turn of the millennium. It outlines the rising degree of economic interlocking and Chinese interests that focus on import diversification for natural resources, the creation of new markets and the removal of still existing barriers for Chinese exports. The bilateral economic agreements, Chinese investment projects and joint ventures for securing natural resources, as well as Chinese policies for credit grants, that have been framed within this context are briefly introduced. Mutual trade benefits and new stimuli for growth in Latin America are the benefits of these policies. Besides the Taiwan relations of a number of Latin American countries, competition created by similar industrial structures and a large wage gap is seen as the greatest problem.

Key words: Economic agreements, investment, joint ventures, credits, natural resources, export markets, trade benefits, competition

Author: Vera Lehmann (vera.lehmann@stiftungskolleg.org) is alumna of the MA Program in Regional Studies: China at the University of Cologne. She presently holds a scholarship of the Postgraduate Program in International Affairs of the Robert-Bosch-Stiftung and the Studienstiftung des Deutschen Volkes.

Kölner China-Studien Online

Arbeitspapiere zu Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas

Cologne China Studies Online

Working Papers on Chinese Politics, Economy and Society

Die Kölner China-Studien Online - Arbeitspapiere zu Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas - sind eine Veröffentlichungsreihe der Modernen China-Studien, Lehrstuhl für Neuere Geschichte / Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas, an der Universität zu Köln, Deutschland. Sie enthalten aktuelle Arbeitspapiere und frühere Analysen von andauernder Relevanz in deutscher oder englischer Sprache. Alle Studien sind nach dem Jahr ihrer Fertigstellung nummeriert und im Internet unter der Adresse www.china.uni-koeln.de/papers abrufbar. Soweit nicht anders angegeben, liegt das Copyright beim Autor.

Cologne China Studies Online – Working Papers on Chinese Politics, Economy and Society - is a publication series of Modern China Studies, Chair for Politics, Economy and Society of Modern China, at the University of Cologne, Germany. The series presents recent working papers and past analyses of continuing relevance in German or English language. All studies are numbered by year of completion and can be downloaded from the Internet address www.china.uni-koeln.de/papers. If not stated otherwise, the copyright stays with the authors.

Moderne China-Studien, Universität zu Köln
Lehrstuhl für Neuere Geschichte /
Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas
Prof. Dr. Thomas Scharping
Albertus-Magnus-Platz
50923 Köln, Germany
Tel.: +49- 221- 470 5401/02
Fax: +49- 221- 470 5406
www.china.uni-koeln.de

China und Lateinamerika – neue Chancen oder neue Abhängigkeit?

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung.....	2
2. Das Ausmaß der wirtschaftlichen Verflechtung.....	3
3. Chinesische Interessen.....	5
4. Chinesische Strategien.....	6
5. Instrumente der wirtschaftlichen Zusammenarbeit.....	8
5.1 Bilaterale Wirtschaftsabkommen.....	8
5.2 Strategische Investitionen in Energieträger und Infrastruktur.....	9
5.3 Joint Ventures.....	11
5.4 Kreditvergabe.....	12
6. Chancen und Herausforderungen.....	13
6.1. Der Cono Sur und die Andenländer: Gewinn durch Rohstoffe.....	13
6.2. Mittelamerika und Mexiko: Konkurrenzdruck durch chinesische Exporte..	15
7. Ausblick.....	17
Bibliographie.....	20

1. Einführung

“Entfernungen können eine wirkliche Freundschaft nicht trennen. Nie waren die Beziehungen zwischen China und Lateinamerika so eng wie heute. (...) Lasst uns unsere Kräfte bündeln und die historische Gelegenheit nutzen, in freundschaftlicher Kooperation zwischen China und Lateinamerika neue Perspektiven zu eröffnen, der Bevölkerung auf beiden Seiten Nutzen zu bringen und das erhabene Ziel von Frieden und Entwicklung auf der Welt voranzutreiben.“

(Aus der Rede des chinesischen Präsidenten Hu Jintao vor dem brasilianischen Parlament am 13.11.2004)

Das Vordringen chinesischer Unternehmen auf die Rohstoff- und Gütermärkte der früheren Dritten Welt und der damit verbundene wachsende Einfluss Chinas in diesen Ländern sind in jüngerer Zeit durch zahlreiche Medienberichte ins Bewusstsein einer breiteren Öffentlichkeit gerückt. Hintergrund ist das im Zuge der Integration in die Weltwirtschaft und der Globalisierung anhaltend rasche Wachstum Chinas und der damit einhergehende Bedarf an Rohstoffen und Absatzmärkten. Gleichzeitig ist die weltweite Präsenz Ausdruck des neuen Selbstbewusstseins Chinas als internationaler Akteur.

Viele lateinamerikanische Regierungen sind nach den verheerenden Wirtschafts- und Währungskrisen der *década perdida* bestrebt, einseitige Abhängigkeitsverhältnisse in politischer und finanzieller Hinsicht zu reduzieren und ihre Außenbeziehungen zu diversifizieren. In den letzten Jahren haben sich daher die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Lateinamerika und den aufstrebenden Staaten Ostasiens, insbesondere China, intensiviert.

Für China bedeuteten die in den 1970er und 80er Jahren von Deng Xiaoping initiierten Reformen einen enormen Umstrukturierungsprozess, der zu einem beispiellosen wirtschaftlichen Höhenflug führte, jedoch auch zu größerer Abhängigkeit und Verwundbarkeit gegenüber äußeren Einflüssen. Im Weißbuch zur Nationalen Verteidigung werden der „Erhalt des Weltfriedens“ und die „Förderung einer gemeinsamen Entwicklung“ zu den obersten Prioritäten jeder außenpolitischen Betätigung deklariert (White Paper 2004). Neben dem Aufbau solider zwischenstaatlicher Beziehungen beinhaltet dies die Erschließung neuer Märkte in Afrika und Lateinamerika.

Ein weiterer, die Annäherung begünstigenderer Faktor ist die Unterstützung des von China postulierten Prinzips der Nichteinmischung in innere Angelegenheiten durch viele

lateinamerikanische Regierungen. Dementsprechend verhalten reagierten sie auf die Niederschlagung der Proteste auf dem Tian'anmen-Platz 1989 und ermöglichten China, sich rasch aus der Isolation zu lösen, mit der die internationale Gemeinschaft es belegt hatte. Als erster einer Reihe lateinamerikanischer Staats- und Regierungschefs reiste der argentinische Präsident Carlos Menem bereits 1990 nach Beijing. Drei Jahre später begründete die VR China mit Brasilien als erstem Land weltweit eine „Strategische Partnerschaft“, es folgten weitere Partnerschaftsabkommen mit Venezuela (2001), Chile (2001), Mexiko (2003), Argentinien (2004) und Peru (2005) (Lehmann 2007).

2. Das Ausmaß der wirtschaftlichen Verflechtung

Die politische Annäherung zwischen China und Lateinamerika hat sich bislang nur begrenzt auf den Umfang der Wirtschaftskooperation ausgewirkt: Der jeweilige Anteil am Gesamthandelsvolumen ist mit circa vier Prozent in China (2006) bzw. unter sechs Prozent in Lateinamerika (2005) vergleichsweise gering (PDO). Die Zuwachsraten des sino-lateinamerikanischen Handels sind hingegen beachtlich. Sie lagen zwischen 2001-2003 mit 29,4 Prozent sogar erstmals über dem gesamtchinesischen Außenhandelswachstum, das in dem genannten Zeitraum 20,3 Prozent betrug (Lehmann 2007). Für viele rohstoffreiche lateinamerikanische Länder ist der chinesische Markt der weltweit dynamischste und größte: In den letzten zwei Dekaden stiegen die chinesischen Rohstoffimporte um das Zwanzigfache auf rund 200 Milliarden US-Dollar an (Lunding 2006, S. 2). Neben den Chancen bestehen jedoch auch beträchtliche Risiken: Unausgeglichene Handelsbilanzen sind Ausdruck einseitig ausgerichteter Außenhandelsstrukturen. Außerdem konkurrieren lateinamerikanische Länder mit China zum Teil direkt in einer Art „Nullsummenspiel um internationale Märkte“ (Faust 2000, S. 22) sowie um internationale Kredite und Direktinvestitionen.

Mit 64 Milliarden US-Dollar Handelsvolumen rangiert China als Handelspartner Lateinamerikas derzeit auf Rang drei – jedoch weit hinter den USA und der EU. Für einzelne Länder liegt der Anteil höher: So ist China mittlerweile der zweitwichtigste Handelspartner Mexikos und Perus, der drittwichtigste Brasiliens und der viertwichtigste Argentinien (PDO). Das Handelsvolumen mit Mexiko, Brasilien, Chile, Argentinien und

Panama deckt zusammen 75 Prozent des gesamten sino-lateinamerikanischen Handels ab. Die großen rohstoffreichen Länder erzielen dabei seit Ende der 1990er Jahre durchweg Handelsüberschüsse, ebenso mittlere Volkswirtschaften wie Chile, Kolumbien, Peru, Venezuela und Ecuador, die vor allem Rohstoffe exportieren und industrielle Produkte importieren. Mexiko dagegen verzeichnet ein hohes Handelsdefizit, da es ähnliche Exportindustrien, dabei aber ein über dem chinesischen liegendes Lohnniveau aufweist. Auch die zentralamerikanischen und karibischen Staaten mit ihren wenig entwickelten Industrien und geringen Exportvolumina schreiben im Bereich des Handels rote Zahlen (Jiang Shixue 2003, S. 320f.).

Insgesamt hat sich während der letzten 15 Jahre die Rolle Lateinamerikas als Rohstofflieferant für China verstärkt. Bei einem allgemeinen Anstieg des Handelsvolumens seit den 1990er Jahren wuchs der Anteil von gering weiterverarbeiteten Rohstoffen in der lateinamerikanischen Exportpalette von 66,1 Prozent (1991) auf 76,1 Prozent (2002). Auf chinesischer Seite hingegen sank er von 39,5 Prozent (1990) auf 17 Prozent (2002) (Lall/Weiss 2004, S. 22). Weiterhin werden jedoch viele Produkte mit geringem Mehrwert exportiert; vor allem der Anteil der Textilindustrie an den chinesischen Exporten hat in den letzten zehn bis 15 Jahren beträchtlich zugenommen.¹

Chinesische Direktinvestitionen haben gemessen an der Zahl der realisierten Projekte bislang keinen großen Stellenwert. Auf seiner ersten Lateinamerika-Reise kündigte der chinesische Präsident Hu Jintao 2004 jedoch eine beachtliche Zahl von Projekten an, die „alle bis dato vorhandenen Investitionen Chinas in der Region bei weitem in den Schatten stellen“ (Husar 2007, S. 81).² Auffällig ist, dass sich die Absichtserklärungen und Vereinbarungen wiederum vor allem auf den Rohstoffsektor und die relevante Infrastruktur beziehen.

¹ Ursachen hierfür sind (1) die Verlagerung eines großen Teils der im Agrarsektor beschäftigten Bevölkerung in andere Sektoren; (2) damit zusammenhängend, das niedrige Lohnniveau, das selbst in den Küstenregionen Chinas unter dem brasilianischen oder mexikanischen liegt (LAAR 04/2005); (3) der Wegfall einer Reihe von Handelsbeschränkungen durch den Beitritt Chinas zur WTO und das Auslaufen des Multifaserabkommens 2004.

² Die von vielen Medien verbreitete Meldung, China wolle 100 Milliarden US Dollar investieren, stellte sich als (von chinesischer Seite dezent dementierte) Falschmeldung heraus.

3. Chinesische Interessen

Chinesische Politiker und Wissenschaftler sprechen in Bezug auf die sino-lateinamerikanischen Beziehungen gern von komplementären Strukturen: In Lateinamerika werden Investoren und Abnehmer einheimischer Produkte gesucht, während die chinesische Regierung ein großes Interesse daran hat, ihren Zugang zu natürlichen Ressourcen und Energieträgern sicherzustellen sowie neue Absatzmärkte zu erschließen (Forschungsinstitut 2005, S. 7). Der Orientierung nach Lateinamerika liegen insgesamt jedoch dreierlei strategische Erwägungen zugrunde – diplomatische, politische und ökonomische.

Seitdem die VR China 1971 den chinesischen Sitz in den Vereinten Nationen von der Republik China (Taiwan) übernommen hat, befinden sich beide in einem Wettstreit um diplomatische Anerkennung. Für die VR China geht es um die Durchsetzung des Ein-China-Prinzips, für Taiwan letztendlich ums politische Überleben. Der mittel- und südamerikanische Raum besitzt diesbezüglich eine besondere Bedeutung, da sich hier zwölf der weltweit 24 Staaten befinden, die zu Taiwan offizielle Beziehungen unterhalten.³

Auf internationaler Ebene strebt China einerseits eine nachhaltige Image-Verbesserung an. Andererseits sucht es, seine Verhandlungsmacht zu stärken und Partner für ein multipolares System zu gewinnen. Schließlich ist politisches Engagement erforderlich, um Wirtschaftsbeziehungen auf eine möglichst solide Basis des Vertrauens zu stellen. Die chinesische Regierung ist hier innerhalb der letzten zehn Jahre wesentlich aktiver geworden, was sich in der aktiven Unterstützung von UN-Friedensmissionen, der Beteiligung an internationalen Gremien und dem Hervortreten als Kreditgeber zeigt.

Außerdem ist die chinesische Wirtschaft stark von Rohstoffimporten und Güterexporten abhängig. Die vorhandenen Kapazitäten in der Nahrungsmittel- und Rohstoffproduktion sind in vielen Bereichen ausgeschöpft oder liegen in der Pro-Kopf-Versorgung unter dem weltweiten Durchschnitt. Dies gilt u.a. für Getreide, Baumwolle, Soja, Eisenerz, Nickel, Kupfer sowie Erdöl. Gleichzeitig muss China seine Importquellen diversifizieren, um die Verwundbarkeit gegenüber einzelnen Ländern zu reduzieren. Dasselbe gilt für

³Belize, Costa Rica, die Dominikanische Republik, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Nicaragua, Panama, St. Kitts & Nevis, St. Vincent & die Grenadines sowie Paraguay.

die Märkte, auf denen China seine Produkte absetzt, da Exporte bis zu drei Viertel des Bruttoinlandsproduktes ausmachen (Buck 2006). Eine wichtige Rolle spielt hierbei, dass China bei der WTO als Schwellenland eingestuft wird: Dies erlaubt den übrigen WTO-Mitgliedern, bis zum Ende der Übergangsfrist 2016, einheimische Industrien gegen die Konkurrenz chinesischer Produkte zu schützen, z.B. durch Anti-Dumpingzölle und mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen. China kann jedoch auf bilateraler Ebene einen produkt-, branchenspezifischen oder allgemeinen freien Marktzugang aushandeln. Bis Ende 2006 haben 66 Länder, darunter 13 lateinamerikanische, mit China solche Vereinbarungen geschlossen.

Chinas internationale Wirtschaftspolitik muss zweifellos im Kontext der innenpolitischen Lage gesehen werden: Angesichts der hohen Arbeitslosigkeit, bis zu 200 Millionen Wanderarbeitern und wachsenden sozialen Spannungen besitzt die Wahrung der Stabilität im Innern nach wie vor Priorität. Der Gini-Koeffizient, der die soziale Disparität und Stabilität einer Gesellschaft abbildet, hat in China bereits 2001 den Wert von 44,7 Punkten erreicht – ein Indiz dafür, dass der gesellschaftliche Frieden im Land bedroht ist.⁴ Die chinesische Regierung begegnet dieser Situation mit dem Versuch, das Wirtschaftswachstum auf einem konstant hohen Niveau zu halten, um einen weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit zu verhindern.

4. Chinesische Strategien

Um seine Interessen zu erreichen, verfolgt China im Wesentlichen drei Strategien: Es diversifiziert seine Außenbeziehungen, fördert Exporte und beteiligt sich weltweit an der Rohstofferschließung und -produktion.

Anfang der 1990er Jahre initiierte die chinesische Regierung die „Strategie zur Diversifizierung der Märkte“ mit dem Ziel, kurzfristig die gestiegene Abhängigkeit Chinas von großen Kapital- und Gütermärkten zu mindern und langfristig die internationale Position Chinas mittels besserer und breiterer ökonomischer

⁴ Die Skala des Gini-Koeffizienten reicht von 0 (=vollkommene Gleichverteilung des Reichtums einer Gesellschaft gemessen an den pro-Kopf-Ausgaben oder Einkommensanteilen) bis 100 (= vollkommene Ungleichverteilung). Brasilien und Argentinien liegen über 50 (2003).

Beziehungen zu stärken. Außerdem sollten Investitions- und Technologiezuflüsse aus anderen Entwicklungsländern gefördert werden. Besonders die lateinamerikanischen Staaten waren hier von Interesse, da sie über ein vergleichsweise hohes Technologieniveau verfügten. Angesichts weltweiter regionaler Integrationsbestrebungen fürchtet China zudem, an Konkurrenzfähigkeit zu verlieren (Mora 1997, S. 49). In Lateinamerika werden diese Sorgen unter anderem durch die Mitgliedschaft Mexikos in der *North-American Free Trade Area* (NAFTA), die seit 1994 laufenden Gespräche über eine panamerikanische Freihandelszone sowie die Verhandlungen zwischen EU, MERCOSUR und Andengemeinschaft über ein Freihandelsabkommen genährt.

Ergänzt werden die chinesischen Diversifizierungsbemühungen durch die 1999 von der Regierung lancierte *Going Global*-Strategie. Deren Ziel ist es, mit einem Budget von rund zwei Milliarden Renminbi (etwa 260 Millionen US-Dollar) chinesische Unternehmen zu unterstützen, den lateinamerikanischen und afrikanischen Raum für den Export zu erschließen. Mittels einer Reihe von Finanz- und Steuerpolitiken sowie administrativer Regelungen werden zudem Direktinvestitionen im Ausland (ADI) gefördert. Dies kann als Ausdruck der Integration Chinas in die Weltwirtschaft, als auch der zunehmenden Verwundbarkeit durch die Abhängigkeit von Rohstoffimporten gedeutet werden. Das Weißbuch *China's Policy on Mineral Resources* beschreibt die Beschaffungsproblematik als auch die Strategien der chinesischen Regierung zur Lösung derselben: weltweite Beteiligung an Rohstoffprojekten und Ausbau der dazugehörigen Infrastruktur, um Transportwege zu verkürzen und Preise zu senken. Lateinamerika ist neben Afrika eine Zielregion dieser Politik.

Das chinesische Engagement in Lateinamerika folgt also nicht nur einer ökonomischen Rationalität, sondern auch langfristig ausgerichteten, politisch-strategischen Überlegungen. So sind (auf beiden Seiten) meist Staatsunternehmen an den chinesisch-lateinamerikanischen Kooperationen im Rohstoff- und Infrastrukturbereich beteiligt. Durch die Kontrolle und Lenkung wichtiger Unternehmen wie *Minmetals*, dem Nahrungsmittelgiganten COFCO, *Baosteel* und der *Alumimum Corporation of China Ltd.* (Chalco) sichert sich die chinesische Regierung Einfluss auf die Ausgestaltung der Wirtschaftsbeziehungen (Husar 2007, S. 103-106). Eine Schlüsselfunktion erfüllen daneben die *China International Trust and Investment Corporation* (CITIC), Sinosure

sowie die *China Eximbank*, eine direkt dem Staatsrat unterstehende staatliche Bank, die Finanzierungen für chinesische Unternehmen als auch Kredite für ausländische Regierungen zur Verfügung stellt.

5. Instrumente der wirtschaftlichen Zusammenarbeit

Zur Festigung der Wirtschaftsbeziehungen und Stärkung seines Einflusses bedient sich China vor allem der folgenden Instrumente: bilaterale Wirtschafts- und Handelsabkommen, strategische Investitionen in Energieträger und Infrastrukturprojekte sowie Kooperationen in Wissenschaft und Technologie, Gründung von Joint Ventures mit Staatsunternehmen und Vergabe von Krediten.

5.1 Bilaterale Wirtschaftsabkommen

Bis 2004 hat die VR China Wirtschaftsabkommen mit mindestens 18 Ländern Lateinamerikas unterzeichnet. Diese offiziellen Zahlen belegen nur Staatsverträge; Länder, die Beziehungen zu Taiwan unterhalten, sind nicht berücksichtigt.⁵ Mit vielen Ländern existieren zudem bilaterale Gremien, die sich regelmäßig über Wirtschafts- und Handelsfragen austauschen.

Als Meilenstein wurde das 2006 in Kraft getretene Freihandelsabkommen mit Chile gefeiert, das den Güterhandel und im Weiteren die Kooperation unter anderem im Kupferabbau und im Dienstleistungssektor vorsieht. Es ist das erste seiner Art zwischen China und einem einzelnen Land und eröffnet – zumindest theoretisch – für China die Möglichkeit, von Chiles Freihandelsnetz zu profitieren.

Im Zuge des Lateinamerika-Besuchs des chinesischen Präsidenten Hu Jintao 2004 sind fast 100 weitere Vereinbarungen und Zusagen unterzeichnet worden, die zur künftigen Vertiefung der wirtschaftlichen Beziehungen beitragen sollen. Obwohl die fortgeschrittene Integration in Lateinamerika eine Bündelung der Verhandlungsmacht begünstigen sollte, wurden sämtliche Verträge auf bilateraler Basis geschlossen. Dies

⁵ Unterhalb der Regierungsebene werden aber auch mit Staaten, die Taiwan anerkennen, Wirtschaftsverträge abgeschlossen. Zum Beispiel vereinbarten Vertreter der Handelskammern der VR China und Panamas 2001 die Förderung der wirtschaftlichen Kooperation (PDO).

könnte zum einen auf die Schwierigkeiten innerhalb der Führungseliten zurückzuführen sein, zu einem Konsens über eine gemeinsame China-Politik zu gelangen (Faust 2000, S. 22f.). Zum anderen scheint das Bewusstsein über die Notwendigkeit einer gemeinsamen Position wenig ausgeprägt (Lehmann 2007). Der MERCOSUR ist in seiner Verhandlungsmacht gegenüber der VR China zudem dadurch geschwächt, dass Paraguay Taiwan als Staat anerkennt. So erfolgten auch die Verhandlungen über den Marktwirtschaftsstatus Chinas im Rahmen der WTO jeweils bilateral.

5.2. Strategische Investitionen in Energieträger und Infrastruktur

Mit mindestens elf lateinamerikanischen Staaten hat China bisher Abkommen zum gegenseitigen Schutz und zur Förderung von Investitionen geschlossen. Der Anteil Lateinamerikas an chinesischen Direktinvestitionen im Ausland lag 2005 bei etwa zwei Prozent (Buck 2006).⁶ Einer Umfrage zufolge planen chinesische Unternehmen jedoch, zwischen 2007 und 2012 den Anteil ihrer Investitionen in Lateinamerika auf elf Prozent zu erhöhen (Asia Pacific Foundation of Canada 2005, S. 25).

Ein großer Teil der 2004 getroffenen Abkommen und Absichtserklärungen konzentriert sich auf strategische Investitionen in Rohstoffe und Infrastrukturprojekte in Südamerika. Im Dienstleistungssektor fließen die meisten Investitionen in die Gründung von Handelsfirmen und Vertriebsnetzen. Die vereinbarten Projekte zielen auf (a) die Erlangung der unmittelbaren Kontrolle über die Rohstoffproduktion oder -verarbeitung, (b) den Infrastrukturausbau sowie (c) die Förderung chinesischer Exporte (Husar/Lehmann 2007).

Im Energiebereich wird unter anderem in Venezuela eine Milliarde US-Dollar in die Förderung und Lieferung von Erdöl und Erdgas investiert; *Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima* (PDVSA) und *China National Petroleum Corporation* (CNPC) betreiben außerdem gemeinsam Exploration in einem bislang unbearbeiteten Gebiet im Orinoco-Gürtel sowie im Zumano-Ölfeld. In Kuba wollen die staatlichen Unternehmen *Cubaniquel* und *Minmetals* mit einer Investitionssumme von 500 Millionen US-Dollar den Nickelabbau vorantreiben (LAAR 12/2004). Massiv wird auch in die chilenische Kupferförderung investiert: *Minmetals* und das chilenische Staatsunternehmen

⁶ Offiziellen Angaben zufolge entfielen 2005 auf Lateinamerika 16,2 Prozent der chinesischen ADI; diese Zahlen sind jedoch irreführend, weil sie das "Round-Tripping" nicht berücksichtigen. – Dabei wird „heimisches Kapital außer Landes gebracht (...), um es anschließend als ausländisches Kapital wieder einzuführen, somit die Arbitrage nutzend, die aufgrund der institutionellen Vorteile für ausländische Firmen in China besteht.“ (Lunding 2006, S.3).

Corporación Nacional del Cobre (CODELCO) haben 2005 die Gründung eines Joint Ventures zur Erschließung und Lieferung von jährlich 55.000 Tonnen Kupfer über 15 Jahre vereinbart. Neben der 50-prozentigen Beteiligung in Höhe von 550 Millionen US-Dollar hat *Minmetals* die Option für den Kauf einer weiteren Mine erworben (ECLAC 2005, S. 151). Investiert wird außerdem in die Eisenerz- und Kohleförderung.

Im Infrastrukturbereich geht es sowohl um den Ausbau von Hafenanlagen und Tankerflotten (Venezuela, Argentinien, Brasilien), als auch um die Restrukturierung und Erweiterung des argentinischen und brasilianischen Schienennetzes. Damit können Transportkosten für Nahrungsmittel und Rohstoffe erheblich gesenkt und Engpässen bei der Lieferung vorgebeugt werden. Weiterhin sind Pipelines zwischen Venezuela und Kolumbien sowie in Brasilien geplant bzw. im Bau: Mit einem Teilkredit der chinesischen Regierung über 900 Millionen US-Dollar sollen der Südosten mit dem Nordosten Brasiliens über eine 1050 Kilometer lange Erdgas-Pipeline verbunden und ein Exportkorridor geschaffen werden.

Die Kooperation in Wissenschaft und Technologie kann als Ergänzung dieser Investitionen gesehen werden. So zielt auch das 1993 begonnene sino-brasilianische Projekt zur Entwicklung, Konstruktion und Entsendung von Satelliten (CBERS) auf die Erschließung natürlicher Ressourcen. 1999 und 2003 wurde jeweils ein Satellit in die Erdumlaufbahn gebracht, zwei weitere sollen 2008 und 2010 folgen.⁷ Mit Argentinien und Venezuela wurden ebenfalls Satellitenstarts vereinbart. Weitere Kooperations-Projekte existieren im Bereich der Tiefwasserexploration mit Argentinien und mit Brasilien, das seit 2006 Nettoexporteur von Öl ist. Hintergrund ist die Tatsache, dass etwa 30 Prozent der in den letzten zehn Jahren entdeckten Ölvorkommen in der Tiefsee lagern (PDO).

Die teilweise sehr ehrgeizigen Projekte mit hohen Investitionssummen lassen auf ein langfristiges Engagement Chinas schließen. Umgesetzt wurde bislang allerdings noch wenig. Dies liegt zum einen an fehlenden gesetzlichen Anreizen und Regelungen. Auch die instabile politische Lage und mangelnde Rechtssicherheit in einigen Ländern könnten Gründe hierfür sein. Problematisch ist zudem die chinesische Praxis, Investitionen oft nur in Form gebundener niedriger Zinsen zu tätigen, d.h. die Ausführung wird chinesischen Firmen übertragen. Somit fällt der positive Effekt der

⁷ China Brazil Earth Resources Satellite: <http://www.cbears.inpe.br>, 07.02.2007.

Arbeitsplatzbeschaffung für die Zielländer weg, und es besteht die Gefahr der Verdrängung einheimischer Unternehmen. Diese Praxis stößt nicht überall auf Gegenliebe, betont China doch immer die Bedeutung einer *win-win*-Situation für beide Seiten. So kam es beispielsweise im Vorfeld der Verhandlungen um den Marktwirtschaftsstatus Chinas zu heftigen Protesten brasilianischer und argentinischer Lobbygruppen.

5.3. Joint Ventures

Bei den meisten mit chinesischer Beteiligung realisierten Projekten handelt es sich um Joint Ventures. Der chinesische Anteil liegt oft bei 49 Prozent, in manchen Fällen auch über 90 Prozent. Investoren sind vor allem Staatsbetriebe, die gegründet wurden, um mit großen multinationalen Firmen im In- und Ausland konkurrieren zu können. Die Projekte zeichnen sich durch eine hohe Kapitalintensität und zumeist geringen Technologieanteil aus, was für Projekte zur Erschließung und – bis zu einem gewissen Grad – Weiterverarbeitung natürlicher Ressourcen typisch ist (Gutiérrez 2001, S. 83f.).⁸

In Brasilien kooperiert die chinesische Baosteel mit der Companhia Vale do Rio Doce (C.V.R.D.) und Arcelor im Bau einer neuen Stahlhütte. Ein Walzwerk und eine Aluminiumhütte mit einem Investitionsvolumen von je einer Milliarde US-Dollar sollen folgen. Im Fall der Aluminiumhütte ergibt sich für den chinesischen Teilhaber Chalco der Vorteil, dass die energieintensive Produktion ausgelagert wird (Pohl 2005, S. 120). Auch umgekehrt finden Kooperationen statt, das Investitionsniveau in China ist bisher jedoch niedrig geblieben, nicht zuletzt, weil lateinamerikanische Unternehmen hierfür zahlreiche Hindernisse wie Importzölle oder Ausfuhrbeschränkungen überwinden müssen (ECLAC 2005, S. 151).⁹

5.4. Kreditvergabe

Wirtschaftskooperation, Investitionstätigkeit und Entwicklungszusammenarbeit Chinas

⁸ Eine Ausnahme stellt die Tiefwasserexploration dar.

⁹ Die Fälle des brasilianischen Flugzeugherstellers *Embraer* und des argentinischen Schwermaschinenunternehmens *Indústrias Metalúrgicas Pesarmona SA* (IMPSA) illustrieren dies: *Embraer* verkaufte seit 2000 Flugzeuge in China – bis die Regierung Importzölle von 23 Prozent auf Flugzeuge dieser Art erhob. Seit 2002 produziert *Embraer* als 51 Prozent-Anteilseigner eines Joint Ventures Flugzeuge, die nur in China verkauft werden dürfen (LAAR 08/2004). IMPSA musste schwere Exporteinbußen erleiden, weil die chinesische Seite die Technologie übernahm und weiter entwickelte (Gutiérrez 2001, S. 90 f.).

mit anderen Ländern sind schwer voneinander zu trennen, nicht zuletzt, weil China keine Statistiken zum Umfang seiner Entwicklungszusammenarbeit veröffentlicht. Medienberichten zufolge spielen gebundene Kredite jedoch sowohl wirtschafts- als auch außenpolitisch eine immer bedeutendere Rolle. Mit über einer Billion US-Dollar Devisenreserven ist China in der Lage, weltweit großzügig Gelder zu verteilen.¹⁰

Da die chinesischen Finanzierungsangebote auch für Bereiche gelten, die von westlichen Geberländern lange vernachlässigt wurden (z.B. Infrastrukturausbau) und die Projekte unter chinesischer Ägide oft schneller realisiert werden, sind chinesische Kredite vielen lateinamerikanischen Staaten willkommen (Berke 2006, S.4). Die traditionellen Geberländer betrachten diese Entwicklung hingegen mit Argwohn. Zum einen kümmert sich China wenig um westliche Konditionen wie etwa Korruptionsbekämpfung. Zum anderen wird argumentiert, dass chinesische Firmen kaum öffentlichem Druck unterliegen, Standards im Sinne der *Corporate Governance* unterlaufen und dadurch den Wettbewerb verzerren (Jubany/Poon 2006, S. 6). Aus westlicher Sicht verteilt China seine Zuwendungen zudem zu einseitig auf rohstoffreiche Regionen. Daran knüpft sich die Befürchtung, dass die chinesische Nachfrage die Ausrichtung der Empfänger auf Rohstoffexporte verstärken, sie gegenüber volatilen Weltmarktpreisen anfälliger machen und einem nachhaltigen Wachstum entgegenwirken könnte. Außerdem ist China unter den im Pariser Club zusammen geschlossenen Gläubigerstaaten dafür bekannt, auch Staaten mit schlechter Zahlungsmoral zu bedienen und damit die Druckmittel des Clubs zu schwächen – wie im Fall Argentiniens geschehen. In Lateinamerika hat sich China durch die Unterstützung der argentinischen Um- und Entschuldungsbemühungen hingegen viel Achtung erworben.

¹⁰ Zu den Konditionen siehe Website der *Eximbank, Chinese Government Concessional Loan*, <http://english.eximbank.gov.cn/business/government.jsp>, 21.03.07.

6. Chancen und Herausforderungen

Die Auswirkungen des wachsenden chinesischen Einflusses in Lateinamerika sind nicht einheitlich zu beurteilen: Während in Zentralamerika und der Karibik sowie in Mexiko schon jetzt starke Rückgänge im Absatz einheimischer Produkte zu beobachten sind, sehen die südamerikanischen Länder einem Rohstoffabsatzboom entgegen. Eine aktive Anpassungspolitik ist hier wie dort erforderlich.

6.1. Der Cono Sur und die Andenländer: Gewinn durch Rohstoffe

China ist seit 2004 der weltgrößte Kupferkonsument. Chile und Peru liefern über die Hälfte der von China importierten Kupfererze (Lunding 2006, S. 3). Mit Chile, dem größten Produzenten, unterhält die VR bereits seit den 1970er Jahren eine pragmatische und durch ideologische Differenzen relativ ungetrübte Beziehung, die mit dem Freihandelsabkommen von 2006 zusätzlich gestärkt worden ist.¹¹

Auch ein Viertel des Eisenerzbedarfs deckt China aus lateinamerikanischen Quellen. Neben Peru, dessen einzige Eisenerzmine *Shougang Hiero Perú SA* bereits in chinesischer Hand ist, steht Brasilien als weltweit größter Exporteur von Eisenerz und wichtigster Partner Chinas in der Region an erster Stelle. 2004 lieferte Brasilien 18,1 Prozent der chinesischen Eisenimporte und 28 Prozent der Eisenerzimporte (Husar 2007, S. 84). Der Stahlbedarf Chinas wird in Brasilien als große Chance gesehen, sich in der globalen Wirtschaft neu zu positionieren. Bis 2008 soll die Eisenproduktion Brasiliens um knapp ein Drittel gesteigert werden (*The New York Times*, 21.05.2004). Bisher allerdings existieren die angekündigten Investitionen vor allem auf dem Papier. Gründe hierfür sind die mangelnde Investitionssicherheit und die erwähnte Praxis Chinas, Arbeitskräfte zu „exportieren“.

Auch das chinesische Interesse am Erdöl spielt für eine Reihe lateinamerikanischer Staaten eine wichtiger werdende Rolle. Der Anteil des Erdöls an den chinesischen Importen ist bislang relativ gering, er lag 2004 bei gerade mal 2,4 Prozent (Husar 2007,

¹¹ Der Putsch Pinochets beeinträchtigte die Beziehungen ebenso wenig wie die Vorfälle auf dem Tian'anmen – ein Umstand, der zumindest in den 1970ern durch die Rivalität Chinas mit der Sowjetunion erklärbar ist. Chile nahm als erstes lateinamerikanisches Land nach Kuba offizielle Beziehungen zu China auf und signalisierte als erstes Unterstützung für dessen Beitritt zur WTO.

S. 99). Zusätzlich zu den Projekten mit Argentinien und Brasilien soll vor allem die Kooperation mit Venezuela, die derzeit mit etwa einem Prozent lediglich einen Bruchteil des chinesischen Bedarfs deckt, ausgebaut werden: Neben einem strategischen Energieplan, der bis 2011 eine Erhöhung der Ölexporte und Investitionen fest schreibt, gibt es in jüngster Zeit Berichte über eine beabsichtigte Ausweitung der venezolanischen Lieferungen auf 15-20 Prozent der chinesischen Ölimporte (Jubany/Poon 2006, S. 24). Fehlende Raffineriekapazitäten für das schwere venezolanische Erdöl auf chinesischer Seite und die notwendige Umrüstung der venezolanischen Tankerflotte für den Transport nach China haben eine signifikante Ausweitung jedoch bisher erschwert. Auch hält sich die chinesische Regierung gegenüber den politischen Avancen von Präsident Hugo Chávez bedeckt, weil es nicht ihrer pragmatischen Herangehensweise entspricht, den wichtigsten Handelspartner USA allzu sehr zu brüskieren.

Da China mit seiner begrenzten und stark übernutzten Anbaufläche schon lange nicht mehr in der Lage ist, seinen Nahrungs- und Futtermittelbedarf selbst zu decken, ist Lateinamerika auch als Hauptlieferant verschiedener Nahrungsmittel von Bedeutung. Mit veränderten Ernährungsgewohnheiten in China, wo heute viel mehr Fleisch verzehrt wird als früher, geht eine Abnahme der Nahrungsmittelproduktion zugunsten ausgedehnter Weidegründe und der Futtermittelherstellung einher. Mittlerweile bezieht China über 60 Prozent der Soja-, 80 Prozent der Fischmehl- und 69 Prozent der Hühnerfleischimporte aus Lateinamerika (Buck 2006). Davon profitieren vor allem Brasilien und Argentinien als weltweit zweit- bzw. drittgrößte Lieferanten von Soja. Als BSE-freie Zonen decken diese Länder außerdem ein Fünftel des chinesischen Rindfleischbedarfs.

Solange das Bevölkerungswachstum in China anhält, wird die Nachfrage nach Nahrungsmitteln weiter steigen. Die Ausrichtung lateinamerikanischer Wirtschaften auf den Nahrungsmittelsexport führt jedoch zu einer wachsenden Abhängigkeit: Brasilien und Argentinien, das knapp ein Drittel seiner Sojaexporte nach China verschifft, haben die Fähigkeit der chinesischen Regierung, ihre Interessen durchzusetzen, bereits zu spüren bekommen: So stoppte sie 2004 die Einfuhr brasilianischer Sojabohnen aufgrund angeblicher „Verunreinigungen“ und hob die Sperre erst nach Senkung der Preise wieder auf (Oviedo 2005). Darüber hinaus ist bei einer signifikanten Ausdehnung

der flächenintensiven Produktion von Soja in Brasilien mit beträchtlichen Umweltschäden zu rechnen: Neben der massiven Abholzung von Wäldern ist auch die Verwendung genmanipulierter Saat umstritten.

Im Austausch für Rohstoffe exportiert China elektrische Anlagen und Geräte, Schiffe, Motor- und Fahrräder, elektrische Haushaltsgeräte, medizinische Apparaturen, Arzneimittel, Kosmetika, Bekleidung sowie Erzeugnisse der Leichtindustrie. Für viele Länder des südlichen Lateinamerika ist dieser „Tausch“ momentan durchaus von Vorteil, da beide Seiten ihre jeweiligen komparativen Kostenvorteile nutzen. Allerdings überschneiden sich die Wirtschaftsstrukturen im industriellen Bereich dort stark, wo sich die Länder in ähnlichen Phasen des Industrialisierungsprozesses befinden. Damit konkurrieren die lateinamerikanischen Erzeugnisse direkt mit chinesischen Produkten um nationale und internationale Marktanteile. Insbesondere für die brasilianische und argentinische Industrie ist in diesem Zusammenhang problematisch, dass ihr Lohnniveau rund dreimal höher liegt als in den Küstenregionen Chinas. Zudem stammen Schätzungen zufolge etwa zwei Drittel der Plagiate brasilianischer Produkte aus China. So sahen sich sowohl die brasilianische als auch die argentinische Regierung nach der Anerkennung Chinas als Marktwirtschaft gezwungen, neue Schutzmaßnahmen einzuleiten (The Economist, 06.08.2005; LAAR 12/2004). Argentinien hat von allen lateinamerikanischen Staaten bisher am häufigsten, nämlich in fast 40 Prozent der Fälle seit Beginn der 1990er Jahre, auf Anti-Dumping-Maßnahmen gegen chinesische Produkte zurückgegriffen (Yang Shihui 2003, S. 47).¹²

6.2. Mittelamerika und Mexiko: Konkurrenzdruck durch chinesische Exporte

Seit 2003 ist China nach den USA der zweitwichtigste Handelspartner Mexikos. Es ist damit zugleich das Land, mit dem Mexiko sein zweitgrößtes Handelsdefizit verzeichnet. Die Importe aus China übertreffen die Exporte etwa um das Zwanzigfache (Dussel-Peters 2004, S. 33). Die Konkurrenzsituation ist im Fall Mexikos besonders ausgeprägt, da die industrielle Struktur die größte Ähnlichkeit mit der chinesischen aufweist.¹³ Unter den von Mexiko ausgeführten Produkten steigt der Anteil von Gütern mit mittlerem und

¹² Die Abwertung des argentinischen Peso hat diese Konflikte zum Teil gegenstandslos gemacht, da die argentinischen Produkte preisgünstiger und damit konkurrenzfähiger geworden sind.

¹³ Mexiko führte in den 1990er Jahren als erstes Land Anti-Dumping-Tarife gegen chinesische Importe ein und stimmte als letztes Land dem WTO-Beitritt Chinas zu.

hohem Technologieanteil: Neben synthetischen Fasern, Stahlprodukten, Rohbaumwolle und Plastik zählen elektromechanische Ausrüstungen und High-Tech-Produkte dazu (ECLAC 2005, S. 153). Mexiko konkurriert mit China nicht nur auf dem eigenen, sondern auch auf dem US-amerikanischen Markt. Besonders heftig ist die Konkurrenz im Textilsektor, der in Mexiko mit den *maquiladoras* den Kern der exportorientierten Industrie bildet. Etwa ein Viertel der mexikanischen Ausfuhren in die USA besteht aus arbeitsintensiven Produkten, seit den 1990ern allerdings schrumpfen die Anteile (Pohl 2005, S. 125). Seit 2000 ging in den *maquiladoras* Mexikos ein Drittel der Arbeitsplätze unter anderem infolge der Verlagerung der Produktion nach China und in andere asiatische Länder verloren (LAAR 04/2005). Verschärft wurde der Konflikt zudem durch das Auslaufen des Multifaserabkommens im Jahr 2004. Mit Lohnkosten, die etwa viermal so hoch liegen wie die chinesischen, muss Mexiko versuchen, seinen komparativen Vorteil, die Nähe zu den USA, zu nutzen (OECD 2006, S. 21).

Die chinesische Regierung ist bemüht, die Kontroversen herunterzuspielen. Aber auch von mexikanischer Seite besteht offenbar Interesse an einer Vertiefung der Beziehungen: „Die Entwicklungsperspektiven überwiegen die Friktionen“, erklärte der damalige Präsident Vicente Fox 2005 (PDO). Dahinter steht vermutlich die Anerkennung der Tatsache, dass China seinen Einfluss in Lateinamerika in Zukunft noch ausweiten wird. Studien belegen die Notwendigkeit und Möglichkeit von institutionellen Reformen, mit denen sich Mexiko gegenüber China behaupten könnte (ECLAC 2005, S. 157).

Für die mittelamerikanischen Länder ist die Lage noch prekärer, da sie nicht wie Mexiko über größere Vorkommen an natürlichen Ressourcen verfügen. Steigende Rohstoffpreise bedeuten für sie einen absoluten Verlust. Neue Wachstumschancen entstehen neben ADI-Zuflüssen aus China im Tourismussektor. Neben Argentinien, Brasilien, Chile, Kuba, Mexiko und Peru haben zehn karibische Länder den so genannten *Approved Destination Status* (ADS) erhalten, die Voraussetzung für Reisen chinesischer Touristengruppen in das jeweilige Land. Da die Mehrheit der Chinesen in Gruppen reist, ist dies wirtschaftlich relevant: Touristen bringen Devisen ins Land und fördern die Beschäftigung in einheimischen Sektoren. Die Welttourismusorganisation sagt den Aufstieg Chinas zum viertgrößten Ursprungsland des internationalen

Tourismus bis 2020 voraus, ein Anstieg von rund 12 Millionen Reisenden (2001) auf bis zu 100 Millionen jährlich (*World Tourism Organization* 2006, S. 33-35, 52).

7. Ausblick

Die chinesische Wirtschaftspolitik gegenüber Lateinamerika ist wiederholt als aggressiv und flexibel bezeichnet worden. Süd-Süd-Kooperation im chinesischen Kontext ist sicherlich nicht mit „fairem Wettbewerb“ oder Entwicklungszusammenarbeit gleichzusetzen. Dennoch ist davon auszugehen, dass sich die sino-lateinamerikanischen Beziehungen im Interesse beider Seiten weiterhin intensivieren werden. Dafür sprechen aus chinesischer Sicht mehrere Argumente:

- 1) China benötigt zur Aufrechterhaltung seines Wachstums natürliche Ressourcen und Absatzmärkte – beides ist in Lateinamerika vorhanden.
- 2) Das Regierungssystem der VR China wird im Wesentlichen durch eine *top-down*-Struktur charakterisiert. Daher dürfte der Expansion nach Lateinamerika eine grundsätzliche Entscheidung auf hoher Ebene vorausgegangen sein.
- 3) Ein großer Teil der chinesischen Investitionen richtet sich auf die mittel- bis langfristige Sicherung des Zugangs zu Ressourcen. Dabei wird eine möglichst hohe Beteiligung und Kontrolle angestrebt.

Die Auswirkungen der wachsenden Wirtschaftsbeziehungen für die lateinamerikanischen Länder sind unterschiedlich. Auf der Gewinnerseite stehen bisher die Exporteure von Mineralien, Energieträgern und Nahrungsmitteln – sowohl hinsichtlich des Handelsvolumens als auch in Bezug auf Investitionen. Dabei besteht jedoch die Gefahr, dass steigende Rohstoffexporte und Investitionszuflüsse zu einer Überbewertung der lokalen Währungen führen, welche der Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Gewerbes schadet – ein als "holländische Krankheit" bekanntes Phänomen. Diese Tendenz könnte noch dadurch verstärkt werden, dass China begonnen hat, Kapazitäten für die nachgelagerte Verarbeitung der importierten Rohstoffe im eigenen Land aufzubauen, beispielsweise für Sojaöl (ECLAC 2005, S. 90). Dies dürfte den Aufbau von Industriezweigen mit höherer Wertschöpfung bei den rohstoffreichen Handelspartnern in Lateinamerika hemmen. Experten dringen daher

darauf, in Lateinamerika Verarbeitungsstufen zwischenzuschalten bzw. sich in chinesische Wertschöpfungsketten einzuklinken (ECLAC 2005). Ein positives Beispiel ist Chile, dessen Regierung es durch die konsequente Förderung des verarbeitenden Gewerbes gelungen ist, den Anteil der Rohstoffexporte an den Gesamtexporten kontinuierlich zu senken (Lunding 2006, S. 8).

Mexiko und die mittelamerikanischen Länder hingegen verzeichnen steigende Handelsdefizite und sinkende Exporte in ihre traditionellen Märkte, an erster Stelle die USA. Gründe hierfür sind unter anderem die der chinesischen teilweise sehr ähnliche industrielle Produktions- und Exportstruktur und die kaum zu unterbietenden chinesischen Löhne. Für die Länder der Region gilt es daher vor allem, „Sektoren zu identifizieren, wo Entfernung und Zeit komparative Vorteile darstellen“ (Blázquez-Lidoy et al. 2006, S. 21 f.) – mithin Standortvorteile wie die Nähe zu den USA zu nutzen und Nischen zu besetzen, Transportkosten zu reduzieren und die Infrastruktur zu fördern. Eine neue Chance könnte außerdem aus der Entwicklung des Tourismusgeschäfts erwachsen.

Konfliktstoff bietet auch die Konkurrenz um ADI und internationale Märkte. So weisen einige Studien darauf hin, dass China potentielle Investitionen von Lateinamerika ablenke. Gegenstimmen argumentieren, dass die Art der Investitionen unterschiedlich sei und ein Wachstum der chinesischen Wirtschaft auch ein Wachstum der lateinamerikanischen Wirtschaft mit sich bringe (Buck 2006). Die lateinamerikanischen Länder könnten also beispielsweise versuchen, im Ausgleich für schwindende Investitionen aus anderen Ländern mehr Direktinvestitionen aus China anzuziehen.

Hinsichtlich der Konditionen für Kredite und Investitionen müssen die Empfängerländer in Lateinamerika sicherstellen, dass sie langfristig profitieren. Ein Grund für die schleppende Entwicklung chinesischer ADI in Brasilien ist beispielsweise, dass der institutionelle Rahmen ein relativ transparentes Vorgehen bei öffentlichen Ausschreibungen und eine begrenzte Anzahl ausländischer Arbeiter verlangt – eine positiv zu wertende Vorsichtsmaßnahme Brasiliens also. Ähnlich ist die Regierung in Venezuela vorgegangen: Sie hat einen Bauauftrag für 20.000 Häuser vergeben, der zu drei Vierteln von chinesischer Seite finanziert wird, gleichzeitig aber festlegt, dass 80 Prozent der Bauarbeiter und Materialien aus Venezuela stammen müssen (*El Nacional*, 23.08.2006).

Ein enormer Vorteil Chinas liegt darin, dass sein Wachstum vor allem auch ein Resultat strategischer Politiksetzung und -implementierung ist. In Lateinamerika hingegen wurden in der Vergangenheit kaum derartige Bemühungen unternommen, im Gegenteil: Viele Regierungen waren auf kurzfristige Gewinne orientiert anstelle einer nachhaltigen Verwendung der Einnahmen. In dem Maße, wie China seine Verwundbarkeit zu mindern sucht, sollten die lateinamerikanischen Länder dies auch tun. Sie müssten – einzeln und gemeinsam – Strategien entwickeln, um eine Verhandlungsmacht gegenüber China aufbauen und nutzen zu können. Neben der Einleitung institutioneller Reformen und der Entwicklung von Expertise zählen dazu nicht zuletzt der Ausbau von Infrastruktur und die Förderung von Industriezweigen, die eine höhere Wertschöpfung generieren als die bloße Exploration von Rohstoffen.

BIBLIOGRAPHIE

- Asia Pacific Foundation of Canada (2005): China Goes Global, A Survey of Chinese Companies Outward Direct Investment Intentions, China Council for the Promotion of International Trade.
- Berke, Carla (2006): Chinas Engagement in Afrika, Weltwirtschaftliche Lage und Perspektiven, Volkswirtschaftliche Analysen der KfW Entwicklungsbank.
- Blázquez-Lidoy, Jorge/ Rodríguez, Javier/ Santiso, Javier (2006): Angel or Devil? China's trade impact on Latin American emerging markets, Working Paper No. 252, OECD Development Centre.
- Buck, Karl (2006): China's engagement in Latin America and the Caribbean – expectations and bad dreams, Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces (DCAF), 2006.
- Dussel-Peters, Enrique (2004): Erfolgreicher Konkurrent in der Globalisierung: Die Rolle Chinas für Lateinamerika als Modell, Handelspartner und Wettbewerber; in: Zeitschrift Entwicklungspolitik 23/24/2004, S. 31-34.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) (2005): Latin American and the Caribbean in the World Economy, 2005 - 2005 Trends.
- Faust, Jörg (2000): Latin America and the Pacific Asia, in: Edström, Bert (Hg.): Interdependence in Asia Pacific, Stockholm.
- Forschungsinstitut Lateinamerika der chinesischen Akademie für Sozialwissenschaften (2005): Entwicklungsbericht Lateinamerika und Karibik 2004-2005, Gelbe Bücher der Internationalen Politik No. 4, Beijing.
- Gutiérrez, Hernan B. (2001): China's Relations with Latin America: Perspectives from Argentina, Brazil and Chile, in: Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean (INTAL), Integration & Trade, No. 14, Vol. 5, S. 71-108.
- Husar, Jörg (2007): Chinas Engagement in Lateinamerika, Rohstoffbedarf, Versorgungssicherheit und Investitionen, Saarbrücken.
- Husar, Jörg/Lehmann, Vera (2007): Ziele, Strategien und Instrumente der chinesischen Lateinamerikapolitik, in: Albiez, Sarah/Kaupfert, Philipp (Hrsg.): China und Lateinamerika – ein transpazifischer Brückenschlag. Lateinamerika im Fokus, Band 4, Köln (im Erscheinen).
- Information Office of the State Council of the PRC (2004): White Paper, China's National Defense in 2004.
- Information Office of the State Council of the PRC (2003): White Paper, China's Policy on Mineral Resources.
- Jiang Shixue (2003): China, Latin America and the Developing World, in: Smith, Peter H./ Horisaka, Kotaro/ Nishijama, Shoji (Hg.): East Asia and Latin America: The Unlikely Alliance, Lanham, Boulder, New York, Oxford, S. 311-331.

- Jubany, Florencia/Poon, Daniel (2006): Recent Chinese Engagement in Latin America and the Caribbean: A Canadian Perspective, Canadian Foundation for the Americas.
- Latin America-Asia Review (LAAR): <http://www.latinnews.com/lar> (8/2004; 12/2004; 4/2005).
- Lall, Sanjaya/Weiss, John (2004): People's Republic of China's Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002, LAEBA Working Paper, No. 14.
- Lehmann, Vera (2007): Die Politik der Volksrepublik China in Lateinamerika seit Mitte der 1990er Jahre (Arbeitstitel; im Erscheinen).
- Lunding, Andreas (2006): Global champions in waiting, Perspectives on China's overseas direct investment, Deutsche Bank Research, August 4, 2006, Frankfurt am Main.
- Mora, Frank O. (1997): The People's Republic of China and Latin America: From Indifference to Engagement, in: Asian Affairs, Vol. 24, No. 1, S.35-58.
- Oviedo, Eduardo Daniel (2005): Economía de mercado y relación estratégica con China, Análisis preliminar tras la visita de Hu Jintao a la Argentina, Rosario.
- People's Daily Online (PDO): <http://www.english.people.com.cn> (06.06.2001, 12.09.2005, 10.11.2005, 24.08.2006).
- Pohl, Thomas (2005): Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und Lateinamerika: Mehr als große Hoffnungen?, in: Brennpunkt Lateinamerika, Vol. 10(2005), S. 117-127.
- Statistisches Jahrbuch der VR China (*Zhongguo tongji nianjian*), verschiedene Jahrgänge.
- World Tourism Organization (2006): Chinese Outbound Tourism, <http://www.etc-corporate.org/resources/uploads/chinastudy.pdf>, 04.09.2006.
- Yang Shihui (2003): Eine positivistische vergleichende Untersuchung der Anti-Dumping-Maßnahmen seitens und gegen Lateinamerika (*La Mei fan qingxiao yu bei fan qingxiao shizheng bijiao yanjiu*), in: Latin American Studies (*Lading Meizhou Yanjiu*), Vol. 1(2003); S. 46-50.