



MASTERARBEIT | MASTER'S THESIS

Titel | Title

Chinesische ausländische Direktinvestitionen in Europa und deren Auswirkung
auf die öffentliche Meinung über China

verfasst von | submitted by

Cyril Laux BA

angestrebter akademischer Grad | in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Master of Science (MSc)

Wien | Vienna, 2025

Studienkennzahl lt. Studienblatt |
Degree programme code as it appears on the
student record sheet:

UA 066 914

Studienrichtung lt. Studienblatt | Degree
programme as it appears on the student
record sheet:

Masterstudium Internationale Betriebswirtschaft

Betreut von | Supervisor:

Univ.-Prof. i.R. Mag. Dr. Susanne Weigelin-
Schwiedrzik

Abstract

Innerhalb der letzten zwei Dekaden hat es die Volksrepublik China geschafft, sich zu einem der bedeutsamsten wirtschaftlichen Akteure der Welt zu entwickeln und zu einer der größten Quellen für ausländische Direktinvestitionen zu werden. Diese Entwicklung hat die wichtige und noch nicht ausreichend erforschte Frage aufgeworfen, wie chinesische Investitionen die öffentliche Haltung gegenüber China in europäischen Staaten beeinflusst haben.

In dieser Arbeit wird versucht diese Frage zu beantworten, indem eine quantitative Analyse auf der Grundlage eines Paneldatensatzes durchgeführt wird, der 18 europäische Länder über einen Zeitraum von drei Jahren abdeckt. Es wird eine Regressionsanalyse durchgeführt, die Daten zu Meinungsumfragen mit Daten zu chinesischen Investitionen in Europa verbindet, um die folgenden drei Hypothesen zu überprüfen: Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Gesamtsumme der chinesischen Investitionen und der Meinung über China (H1). Der Zusammenhang zwischen der Höhe der chinesischen Investitionen und der Meinung über China wird moderiert vom Wohlstand des jeweiligen Landes (H2). Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Anzahl an chinesischen Investitionen und der Meinung über China (H3).

Die Resultate der Untersuchung sind, dass kein starker oder konsistenter Zusammenhang zwischen dem Umfang chinesischer Investitionen und der positiven Wahrnehmung Chinas durch die europäische Bevölkerung festgestellt werden konnte. Dennoch liefert die Untersuchung wichtige Erkenntnisse. Sie warnt vor simplen Annahmen über die Effekte von Investitionen auf die Meinungsbildung und zeigt auf, dass die Analyse von aggregierten Daten auf Länderebene nicht ausreicht. Zukünftige Forschungsarbeiten würden von der Einbeziehung qualitativer Methoden, wie zum Beispiel Inhaltsanalysen von Medienberichten ausgewählter chinesischer Investitionen und von der Aufschlüsselung der chinesischen Investitionsströme nach Sektoren und Sichtbarkeit profitieren, um ein vollständigeres Bild der Dynamik zwischen chinesischen Investitionen und der öffentlichen Meinung zu vermitteln.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	1
1.1 Hintergrund und Forschungsrelevanz	1
1.2 Aufbau der Masterarbeit	4
2. „Made in China 2025“-Strategie.....	4
3. Chinesische Investitionen in Europa.....	8
3.1 Verteilung der Investitionen nach Sektoren.....	10
3.2 Verteilung der Investitionen nach Region	13
3.3 Die Art der Investitionen	15
3.4 Gründe für chinesische Investitionen in Europa	17
3.4.1 Push-Faktoren für chinesische Investitionen	17
3.4.2 Pull-Faktoren für chinesische Investitionen.....	21
3.5 Bedenken gegen Investitionen aus China	24
3.5.1 Die fehlende Reziprozität	25
3.5.2 Technologietransfer	31
3.5.3 Nationale und öffentliche Sicherheit	36
4. Die öffentliche Meinung der Europäer über China.....	41
4.1 Der Begriff der öffentlichen Meinung	41
4.2 Die Entwicklung der öffentlichen Meinung über China in Europa – Pew Research Center	42
4.3 Die Entwicklung der öffentlichen Meinung über China in Europa – Eurobarometer	45
4.4 Vergleich der Datensätze	48
5. Der aktuelle Forschungsstand	51

6. Hypothesen	54
7. Der Datensatz.....	56
7.1 Deskriptive Analyse.....	59
8. Methodik	63
8.1 Regressionsmodelle	64
8.2 Auswahl des Regressionsmodells	66
9. Ergebnisse	68
9.1 Überprüfung der Hypothesen.....	71
10. Diskussion.....	71
10.1 Die Rolle der Medien	76
10.1.1 Soziale Medien und die öffentliche Meinung	78
10.2 Einschränkungen der Arbeit und Ausblick für weitere Forschung	79
10.3 Conclusio	82
Literaturverzeichnis	84

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Jahreswert von abgeschlossenen chinesischen Investitionen in Europa, in EUR Milliarden.....	10
Abbildung 2: Kumulierte Gesamtwerte aller Transaktionen in Europa, in EUR Milliarden (nach Land, 2000-2021).....	14
Abbildung 3: Positiver Beliebtheitswert von China in Europa in % (Pew Research Center)	43
Abbildung 4: Positiver Beliebtheitswert der USA in Europa in % (Pew Research Center)	45
Abbildung 5: Positiver Beliebtheitswert von China in Europa in % (Eurobarometer).....	46
Abbildung 6: Positiver Beliebtheitswert von China in Europa in % (Pew Research Center)	49
Abbildung 7: Positiver Beliebtheitswert von China in Europa in % (Eurobarometer).....	49
Abbildung 8: Die im Datensatz enthaltenen Variablen	58

Abbildung 9: Entwicklung der Beliebtheit von 2016 bis 2018.....	59
Abbildung 10: Entwicklung der Investitionssummen von 2016 bis 2018.....	60
Abbildung 11:Entwicklung der Anzahl von Investitionen von 2016 bis 2018.....	62
Abbildung 12: Deskriptive Statistik.....	63
Abbildung 13: Die geschätzten Ergebnisse der unabhängigen Variablen auf die Beliebtheit	70

1. Einleitung

1.1 Hintergrund und Forschungsrelevanz

Innerhalb der letzten zwei Dekaden hat es die Volksrepublik China geschafft, sich zu einem der bedeutsamsten wirtschaftlichen Akteure der Welt zu entwickeln. Während Chinas wirtschaftliches Engagement in Entwicklungsländern schon seit längerem Gegenstand geopolitischer Analysen ist, hat die wachsende Präsenz chinesischen Kapitals in Europa im letzten Jahrzehnt bei politischen Entscheidungsträgern, Wissenschaftlern und auch der Öffentlichkeit erhöhte Aufmerksamkeit erregt. Von strategischen Infrastrukturübernahmen in Südeuropa wie dem griechischen Hafen von Piräus bis hin zu Übernahmen von hochkarätigen Technologieunternehmen wie KUKA in Deutschland oder Imagination Technologies in England haben sich chinesische Investitionen von einem anfänglichen Randphänomen zu einem sensiblen Thema im Zentrum der wirtschafts- und außenpolitischen Debatten in Europa entwickelt. Diese Entwicklung hat die wichtige und noch nicht ausreichend erforschte Frage aufgeworfen, wie chinesische Investitionen die öffentliche Haltung gegenüber China in europäischen Staaten beeinflusst haben.

Obwohl chinesische ADI (ausländische Direktinvestitionen) in Europa kein neues Phänomen sind, haben sich ihr Umfang und ihr strategischer Charakter in den letzten Jahren verändert. Angetrieben durch staatlich gelenkte Initiativen wie die „Going Global“-Strategie, die 2013 veröffentlichte „Belt and Road“-Initiative (BRI) und die 2015 verkündete „Made in China 2025“-Strategie hat China seine Investitionen in Europa auf eine Vielzahl an Sektoren ausgeweitet. Ziel der BRI ist es, eine Neue Seidenstraße aufzubauen, um unter anderem sowohl Chinas regionale als auch globale Vernetzung zu verbessern und den Handel mit den mehr als 64 Staaten entlang der Neuen Seidenstraße zu erleichtern (Europäischer Rechnungshof 2020). Ergänzt wird dieses Unterfangen durch die „Made in China 2025“-Strategie. Mithilfe der „Made in China 2025“-Strategie soll China von „der ehemaligen Werkbank der Welt zu einer Hochtechnologienation“ aufsteigen (Kunze et Windels 2018). Diese Investitionsstrategie unter staatlicher Leitung beinhaltet Investitionen in für China strategisch wichtige Branchen, wie zum Beispiel Informationstechnologie, Robotik, künstliche Intelligenz, sowie Energiesektoren und Infrastruktur. Somit ist der Betrag, der in der EU durchgeführten, chinesischen ausländischen

Direktinvestitionen von €2,1 Milliarden im Jahr 2010 bis auf €37,3 Milliarden im Jahr 2016 gestiegen und dann wieder konstant gesunken (Rhodium Group und MERICS 2020). Besonders für Länder, die sich von der Krise in der Eurozone erholten, stellten chinesische Investitionen anfangs eine attraktive Rettungsleine dar, jedoch haben ihre langfristigen strategischen Auswirkungen zunehmend Besorgnis ausgelöst. Diese Bedenken haben sich in neuen Regulierungsmechanismen für (chinesische) Investitionen auf EU-Ebene niedergeschlagen und China bzw. die Beziehungen zwischen der EU und China sind zu einem Gegenstand öffentlicher Diskussionen geworden (CHERN Policy Brief 2021).

Trotz der politischen Reaktionen auf chinesische Investitionen wurde in der wissenschaftlichen Literatur bisher nur wenig darauf eingegangen, wie diese Investitionen von der europäischen Öffentlichkeit wahrgenommen wurden. Die meisten vorhandenen Studien konzentrieren sich entweder auf die wirtschaftlichen Aspekte der chinesischen ADI, wie zum Beispiel Cheung und Qian (2009), Kolstad und Wiig (2012), Chang (2014) und Ma und Overbeek (2015), die allesamt Muster im chinesischen Investitionsverhalten untersucht haben, oder auf die wirtschaftlichen und geopolitischen Konsequenzen von chinesischen Investitionen für das Empfängerland, wie zum Beispiel Bickenbach und Liu (2019), Ciuchină (2013), Fu et al. (2020), Manzoor (2017) und Wu und Chen (2021). Das Verständnis der öffentlichen Meinung ist jedoch wichtig. Untersuchungen haben bewiesen, dass die öffentliche Meinung die Politik in demokratischen Gesellschaften prägt und beeinflusst und Veränderungen in der öffentlichen Meinung zu Veränderungen in der Politik führen können (Ahrens 2024,78; Burstein 2003,36; Page und Shapiro,189). Somit ist die Wahrnehmung Chinas eine wichtige Variable nicht nur für die Entwicklung der Beziehungen zwischen der EU und China, sondern auch für politische Entscheidungsträger. Wie McCauley et al. (2022), Raess (2020) und Ratigan (2021) andeuten, können die persönlichen Erfahrungen der Bürger mit ausländischen Investitionen, in diesem Fall chinesische Investitionen, ihre Einstellung gegenüber dem investierenden Land positiv wie auch negativ beeinflussen. In Anbetracht des Investitionsverhaltens Chinas der letzten 20 Jahre und der zunehmenden Bereitschaft in kritische Sektoren in Europa zu investieren ist es durchaus berechtigt, genauer auf die Beziehung zwischen den Investitionen und der öffentlichen Meinung zu schauen.

Diese Arbeit soll einen Beitrag zu diesem nicht ausreichend untersuchten Bereich leisten, indem sie die Beziehung zwischen chinesischen Investitionen und der öffentlichen Meinung gegenüber China in europäischen Staaten untersucht. Konkret soll folgende Frage beantwortet werden: Wie haben sich chinesische Investitionen in Europa auf die öffentliche Meinung gegenüber China ausgewirkt? In der vorliegenden Arbeit wird versucht diese Frage zu beantworten, indem eine quantitative Analyse auf der Grundlage eines Paneldatensatzes durchgeführt wird, der 18 europäische Länder über einen Zeitraum von drei Jahren abdeckt. Um diese Beziehung zu untersuchen, wird eine Regressionsanalyse durchgeführt, die sich auf zwei Hauptdatenquellen stützt. Die Daten zur öffentlichen Meinung stammen aus den Eurobarometer-Umfragen, die Aufschluss darüber geben, wie die Bürger in den EU-Staaten über andere Länder, einschließlich China, denken. Die Daten zu den Investitionen stammen aus der privaten Datenbank der Rhodium Group, einem anerkannten Forschungsdienstleister. Es werden Kontrollvariablen einbezogen, um die Auswirkungen der Investitionen auf die öffentliche Meinung zu isolieren und es wird kontrolliert, ob die Ergebnisse über verschiedene Modellspezifikationen hinweg robust sind.

Die Relevanz dieser Untersuchung zeigt sich in zwei Punkten: Erstens behandelt sie eine wichtige empirische Frage an der Schnittstelle zwischen internationaler politischer Ökonomie und Meinungsforschung und zweitens liefert sie aktuelle Erkenntnisse, die für europäische Entscheidungsträger von Interesse sein könnten, die das komplexe Gleichgewicht zwischen wirtschaftlichem Engagement und geopolitischer Vorsicht navigieren müssen. Wie die jüngsten Debatten über die Rolle von Huawei in der europäischen 5G-Infrastruktur oder die Übernahme von europäischen Hightech-Firmen zeigen, wird die Position Chinas als „Partner, Wettbewerber und System-Rivale“ deutlicher und chinesische Investitionen werden nicht mehr nur aus einem rein wirtschaftlichen Blickwinkel betrachtet. Stattdessen sind sie mit umfassenderen Bedenken hinsichtlich der nationalen Sicherheit und der technologischen Souveränität verwoben. Darüber hinaus trägt diese Untersuchung zur Literatur über die Folgen außenpolitischer Instrumente bei. Soft Power¹ wird häufig im Zusammenhang mit Kulturdiplomatie oder Medienpräsenz diskutiert,

¹ Der Begriff „Soft Power“ wurde vom Politikwissenschaftler Joseph Nye geprägt und beschreibt die Fähigkeit, andere zu beeinflussen und gewünschte Ergebnisse durch Anziehung und Überzeugung, statt durch Zwang zu erzielen (Nye 2023, 37). „Soft Power“ steht dem Begriff der „Hard Power“ gegenüber, der die Machtausübung über andere Staaten durch militärische Ressourcen beschreibt.

aber auch wirtschaftliche Instrumente wie ausländische Direktinvestitionen können einen Einfluss darauf haben, wie ein Land im Ausland wahrgenommen wird, entweder indem sie Wohlwollen erzeugen oder Widerstand hervorrufen. Die Ergebnisse dieser Arbeit können ihren Teil dazu beitragen, wie die wirtschaftliche Globalisierung im 21. Jahrhundert verstanden wird.

1.2 Aufbau der Masterarbeit

Das 2. Kapitel dieser Arbeit befasst sich mit der „Made in China 2025“-Strategie als eine Leitlinie der Industriepolitik hinter Chinas Auslandsinvestitionsoffensive der 2010er Jahre. Im 3. Kapitel wird ein detaillierter Überblick über chinesische Direktinvestitionen in Europa geboten, einschließlich ihrer sektoralen, länderspezifischen und investitionsbezogenen Muster sowie der wichtigsten Push- und Pull-Faktoren, die die Entwicklung der Investitionen geprägt haben. Am Ende des 3. Kapitels werden drei Hauptanliegen bzw. Bedenken gegen Investitionen aus China angeführt, die im Laufe der Jahre immer wieder ein Thema auf der europäischen Seite waren und auch immer noch sind. Das 4. Kapitel zeichnet die Entwicklung der öffentlichen Meinung gegenüber China in den letzten zwei Jahrzehnten nach und stützt sich dabei auf länderübergreifende Umfragedaten, um die Veränderungen in der Wahrnehmung Chinas zu identifizieren. Das 5. Kapitel beschreibt den aktuellen Forschungsstand der Fragestellung, aus dem sich im darauffolgenden Kapitel die Hypothesen herleiten, die in der Regressionsanalyse beantwortet werden. Im 7. Kapitel wird der Datensatz, der für die Regressionsanalyse erstellt wurde, vorgestellt und es wird zunächst eine deskriptive Analyse der Daten durchgeführt. Das 8. Kapitel beschreibt die vier Regressionsmodelle, auf die sich die Regressionsanalyse stützt. Im 9. Kapitel werden die Ergebnisse der Analyse vorgestellt und die Hypothesen überprüft. Im letzten Kapitel dieser Masterarbeit wird diskutiert, was die Ergebnisse der Untersuchung konkret für die Forschungsfrage bedeuten, welchen Einschränkungen diese Arbeit unterliegt und es wird ein Ausblick für weiterführende Forschung geboten. Die Arbeit endet mit einer Conclusio.

2. „Made in China 2025“-Strategie

Die „Made in China 2025“-Strategie (MIC2025) beschreibt das ehrgeizige Unterfangen der Volksrepublik China zu einer der fortgeschrittensten und wettbewerbsfähigsten Industrienationen

der Welt zu werden. Das Ziel des von Präsident Xi Jinping im Mai 2015 angekündigten industriepolitischen Plans soll innerhalb der nächsten Dekaden in drei Schritten erreicht werden: Bis 2025 soll die Qualität chinesischer Produkte und Technologien in bestimmten Sektoren erheblich verbessert, sowie die Sektoren digitalisiert werden. Bis 2035 sollen die Qualitäts- und Technologiestandards der chinesischen Industrie auf dem Niveau internationaler führender Nationen sein. Bis zum Ende dieser Etappe soll China ebenfalls bereits weltweit innovative Durchbrüche in Schlüsselsektoren vollbracht haben. Im letzten Schritt soll China bis zum 100. Jahrestag der Volksrepublik im Jahr 2049 zum globalen Führer in ausgewählten Schlüsselindustrien aufsteigen. (Shi 2017, 72)

Die zehn Sektoren, die in der MIC2025 aufgelistet sind, sind: Informationstechnologie der nächsten Generation, High-End Fertigungssteuerung und Robotik, Luft- und Raumfahrzeuge, Schienenverkehr, Schiffsausrüstung und Hightech-Schiffe, energiesparende Fahrzeuge, landwirtschaftliche Maschinen und Technologien, Biopharmazeutika und High-End medizinische Geräte, Energieausrüstung und -technologie, und neue Werkstoffe (Yue 2020, 94). Hierbei handelt es sich vor allem um Industrien, die von großer Bedeutung für das wirtschaftliche Wachstum und die Weiterentwicklung von Industrienationen sind.

Doch was hat die chinesische Regierung zur Entwicklung und Implementierung einer solchen Strategie gedrängt? Einerseits soll die MIC2025 der drohenden „middle-income trap“ entgegenwirken (Mischer 2025). Die „middle-income trap“ bezeichnet eine Situation, in der ein Land mit mittlerem Einkommen mit erheblichen Hindernissen in Bezug auf Wirtschaftswachstum, Lohnwettbewerb und Innovation konfrontiert ist und nicht in der Lage ist, neue Wirtschaftsstrukturen zu übernehmen, die zur Aufrechterhaltung eines hohen Einkommensniveaus erforderlich sind (Feingold 2024; World Bank Group 2024, xxvi).

Tatsächlich sind die Fertigungs- und Arbeitskosten sowie die Mindestlöhne in China im letzten Jahrzehnt gestiegen, lagen 2016 aber nur leicht über den Kosten anderer südostasiatischer Länder (Wübbeke, et al. 2016, 16). Seit 2016 sind die Kosten in China jedoch noch weiter gestiegen (Statista 2022). Die steigenden Produktionskosten könnten zwar durch eine höhere Produktivität ausgeglichen werden, allerdings stößt China hier auf ein Problem. Um das Problem zu verstehen, ist es wichtig, zunächst die Grundpfeiler, die Chinas durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes von 9,3 % in der Periode von 1978 bis 2014 (Zhang, Yanqun; 2017, 2) vorangetrieben haben, zu kennen: Generell hat China mit einem niedrigen Ausgangswert von

Produktivität begonnen und somit konnten schnell Verbesserungen erzielt werden; China verfügte über eine große erwerbsfähige Bevölkerung in Form von ländlichen Arbeitern, die in die Städte ziehen konnten, um dort „produktivere“ Arbeit zu verrichten als auf dem Land; und China hatte Zugriff auf innovative Technologie von ausländischen Unternehmen im Gegenzug für deren Markteintritt in China, bzw. deren Möglichkeit ihre Produkte in China billiger produzieren zu lassen. Man hat sich die Frage gestellt, ob diese Wachstumsrate überhaupt nachhaltig aufrechterhalten werden könne. Eins der stärksten Gegenargumente war, dass sich das Wachstum auf umfangreiche Investitionen gestützt hat; dass es erreicht wurde, indem man sich auf Kapitalvertiefung und Exporte fokussiert hat anstatt auf Produktivitätssteigerung (Zhang, Yanqun; 2017, 3). Hinzu kommt Chinas niedrige Fruchtbarkeitsrate von 1,6² seit dem Beginn der 2000er Jahre, die zu einer schnell alternden Bevölkerung geführt hat (O'Neill 2022). Sicherlich eine Nachwirkung der Ein-Kind-Politik, die noch bis 2016 in Kraft war, bevor sie auf zwei und später auf drei Kinder gelockert wurde. Dies dürfte sich auch demnächst nicht so schnell ändern, da die Geburtenrate für gewöhnlich mit steigendem Wohlstand fällt. Wichtig für das Produktivitätsproblem der Volksrepublik ist die damit einhergehende schrumpfende Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (Huld und Wu 2025). Also während die Produktionskosten in China steigen, sinkt die erwerbsfähige Bevölkerung. Zudem scheint es unwahrscheinlich, dass dies durch die Migration von ländlichen Arbeitern ausgeglichen werden kann, da die Migrationsrate in China seit 2010 sinkt (Tadevosyan, Chen et Liu 2020). Außerdem widerstrebt es ausländischen Unternehmen zunehmend, ihre Technologie für den Zugang zum chinesischen Markt zu teilen, vor allem seit chinesische Investoren vermehrt im Ausland investieren und chinesische Unternehmen ernste Wettbewerber sind. Man bedenke, dass von den 500 umsatzstärksten Unternehmen der Welt im Jahr 2022 136 aus China stammen (Chandler 2022). Auch der andauernde Konflikt mit den USA erschwert es sicherlich das schwache Produktivitätswachstum zu überwinden, ob durch Zölle auf chinesischen Produkten oder den erschwerten Zugang zu westlicher Technologie. Es scheint klar, dass die Tage des einfachen Produktivitätswachstums für China vorbei sind. Die MIC2025-Strategie könnte ein Versuch sein, das Produktivitätsproblem zu umgehen und stattdessen die Gewinnmarge durch das Aufsteigen in der Produktionskette zu vergrößern.

² Der Wert von 1,6 ist die durchschnittliche Zahl an Kindern, die eine Frau in China im Laufe ihrer fruchtbaren Jahre gebärt.

Andererseits soll die MIC2025 China unabhängiger von anderen Nationen und deren Exporte machen, indem die eigene Wirtschaft ausgebaut wird. Vor allem, was Halbleiter und Schlüsselkomponenten für fortgeschrittene Maschinen angeht, wird Chinas Abhängigkeit von anderen Staaten deutlich. China verfügt noch nicht über das Know-how, um die Grundtechnologie, die für Hightech-Branchen nötig ist, selbst zu produzieren (Zenglein et Holzmann 2019, 10). Im Jahr 2018 war China der weltweit größte Importeur von Industrierobotern (Casanova 2019, 2). Dies spiegelt die Intentionen wider, den Produktionssektor im Rahmen der ersten Etappe der MIC2025 zu automatisieren und ist der erste Schritt, um sich von einer billigen Produktionsstätte für Industrienationen selbst zu einer führenden Industrienation weiterzuentwickeln.

Auch der Zeitpunkt der Einführung der MIC2025 ist alles andere als willkürlich. Wie bereits erwähnt, spielen wirtschaftliche und industrielle Aspekte eine große Rolle. Die „middle-income trap“ und das sich verlangsamende Wirtschaftswachstum sind große Herausforderungen für die Volksrepublik. Tatsächlich ist das BIP-Wachstum Chinas seit 2010 stetig von 10,6 % auf 6 % im Jahr 2019 gesunken (The World Bank s.d.). Jedoch auch auf globaler Ebene betrachtet, steht ein Wandel bevor. Die Welt befindet sich am Rande einer neuen industriellen Revolution. Aus historischer Perspektive zeichnen sich industrielle Revolutionen dadurch aus, dass mithilfe von innovativen Produktionstechniken die Produktion so stark weiterentwickelt wurde, dass sich die existierenden Marktstrukturen von Grund auf verändert haben. Bisher zählt man 3 industrielle Revolutionen: Die erste begann im späten 18. Jahrhundert, als die mechanische Produktion mithilfe von Wasserdampf eingeführt wurde; die zweite Revolution im späten 19. Jahrhundert zeichnet sich durch die Elektrifizierung und die Massenproduktion aus; und die dritte wurde in den 1970er Jahren von Industrierobotern und der IT-basierten Automatisierung der Produktion angeführt (Wübbeke, et al. 2016, 13).

Die vierte industrielle Revolution definiert Klaus Schwab, Gründer und Vorsitzender des Weltwirtschaftsforums, wie folgt:

„Unprecedented and simultaneous advances in artificial intelligence (AI), robotics, the internet of things, autonomous vehicles, 3D printing, nanotechnology, bio- technology, materials science, energy storage, quantum computing and others are redefining industries, blurring traditional boundaries, and creating new opportuni- ties. We have dubbed this the Fourth Industrial

Revolution, and it is fundamentally changing the way we live, work and relate to one another.“ (Skilton et Hovsepian 2018, i)

Es handelt sich hierbei um ein Zusammenwirken von fortschrittlichen Internet- und Kommunikationstechnologien, die in intelligenten Maschinen und Systemen unabhängig voneinander große Mengen an Daten analysieren, um die Produktionsprozesse zu optimieren.

Aus dem Konzept der 4. industriellen Revolution ging im Jahr 2013 die deutsche „Industrie 4.0“-Strategie hervor, an der sich die MIC2025 sehr stark orientiert. Beide Pläne reflektieren den Wunsch, durch die Integration von cyber-physischen Systemen, dem *Internet of Things* und *Big Data* in die Produktionsprozesse, ihre Industrie zu digitalisieren und somit die Produktion zu beschleunigen und zu optimieren (L. Li 2018, 68). Aber auch die Automatisierung, sprich den Ersatz von menschlicher Arbeitskraft durch intelligente Roboter, ist ein wichtiger Punkt, um in Zeiten des demografischen Wandels und steigender Kosten mit weniger Arbeitskräften produzieren zu können.

Die MIC2025 ist also ein Lösungsansatz für die Herausforderungen, denen sich die Volksrepublik China in den nächsten Jahrzehnten stellen muss. Sie soll den Weg von einer arbeitsintensiven Produktion hin zu einer wissensintensiven Produktion leiten: Qualität statt Quantität. Gleichzeitig setzt sie die Grundsteine, damit sich China im Zuge der 4. industriellen Revolution seinen Platz an der Spitze sichern kann.

3. Chinesische Investitionen in Europa

Dieses Kapitel stützt sich vor allem auf die Daten und Informationen aus den gemeinsam veröffentlichten Berichten der *Rhodium Group* und des *Mercator Institute for China Studies (MERICS)*. Die *Rhodium Group* ist ein im Jahr 2003 gegründeter US-amerikanischer Forschungsdienstleister, der mithilfe eigens kreierter Datenbanken, die auf Transaktionen basieren, Forschungsberichte veröffentlicht, die über Chinas ausgehende Direktinvestitionen, Direktinvestitionen nach China sowie über wirtschaftliche Aktivitäten und Konjunkturzyklen Aufschluss geben sollen (Rhodium Group - What We Do s.d.). Das im Jahr 2013 gegründete *Mercator Institute for China Studies (MERICS)* ist das größte Forschungsinstitut Europas, das sich

unter anderem mit Chinas aktuellen Beziehungen zur Welt, aber auch zu innenpolitischen Entwicklungen in China auseinandersetzt (MERICS - Über MERICS s.d.).

Chinesische ausländische Direktinvestitionen haben innerhalb der letzten 15 Jahre sehr stark zugenommen. Innerhalb von nur anderthalb Dekaden hat sich China zu einem der größten Geber von ausländischen Direktinvestitionen weltweit entwickelt. Vor allem haben chinesische ADI's in der Europäischen Union seit 2008 rasant zugenommen. Vor 2008 waren chinesische ADI's in der EU wenig erwähnenswert, haben sich jedoch nach 2008 jährlich gesteigert. Abbildung 1 zeigt, dass vor allem von 2013 mit €7,7 Milliarden, die Menge an chinesischen ADI's in der EU fast schon exponentiell bis zu dem Höhepunkt von €47,4 Milliarden im Jahr 2016 gestiegen sind. Nach diesem rasanten Anstieg sind chinesische ADI's wieder ähnlich rasant auf €7,9 Milliarden zum Beginn der Covid-19 Pandemie im Jahr 2020 gesunken. Überraschenderweise ist die Zahl der ADI's nach dem ersten Jahr der Pandemie wieder um knapp 35 % im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Aufgrund des Ukraine-Krieges und einer strengeren Auswahl und Überprüfung chinesischer Investitionen in einigen europäischen Ländern sind chinesische Investitionen im Jahr 2022 weiter auf €7,9 Milliarden gesunken (Kratz, Zenglein, et al. 2023, 5).

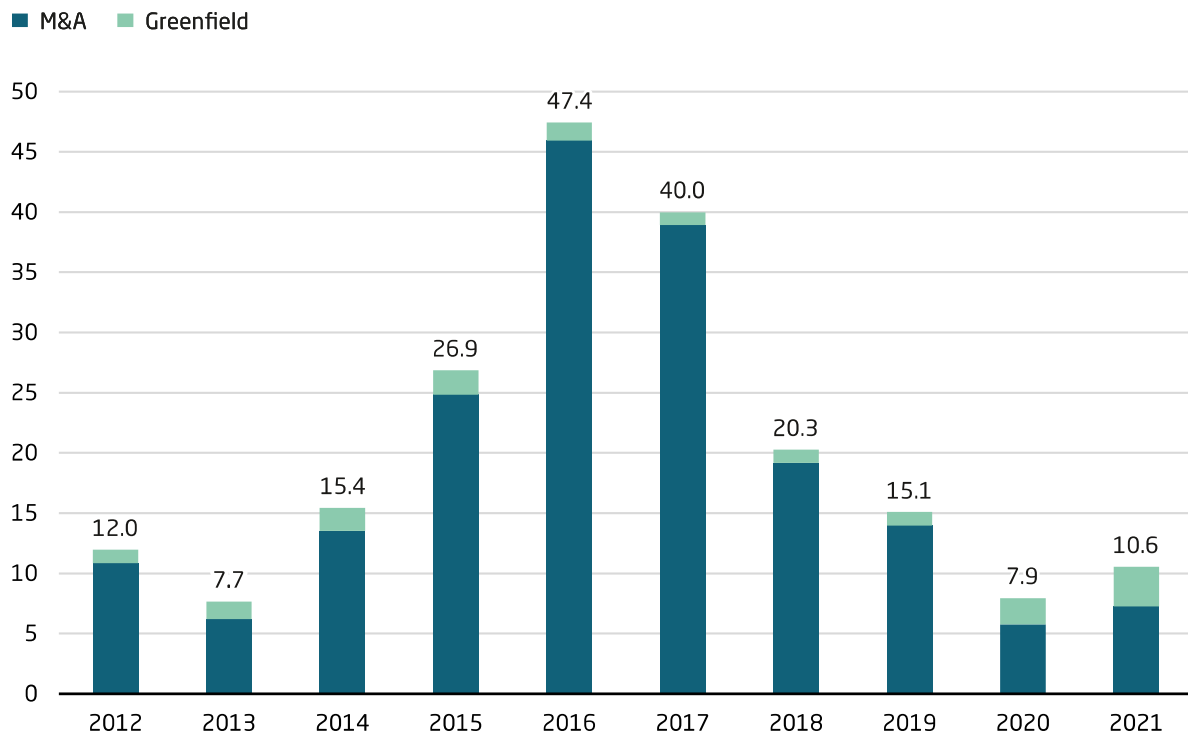


Abbildung 1: Jahreswert von abgeschlossenen chinesischen Investitionen in Europa, in EUR Milliarden

Quelle: (Kratz, Zenglein, et al., Chinese FDI in Europe 2021 Update 2022, 5)

3.1 Verteilung der Investitionen nach Sektoren

Wie bereits erwähnt war 2016 der Höhepunkt chinesischer Direktinvestitionen in Europa. Hier waren Produktionsanlagen, vor allem in der Maschinen- und Robotikbranche, das Hauptziel der Investitionen. Informations- und Kommunikationstechnologien, erneuerbare Energien, der Versorgungssektor sowie Transport und Infrastruktur gehörten ebenfalls zu den Branchen, die die größten Summen angezogen haben.

Mit circa €12,8 Milliarden war das Vereinigte Königreich 2016 das Hauptziel chinesischer Investitionen in Europa, gefolgt von Deutschland mit circa €11 Milliarden. Die Übernahme des Roboterherstellers KUKA für €4,4 Milliarden war die größte Investition Chinas in Deutschland. Eine interessante Feststellung ist, dass 2016 das erste Jahr war, in dem die Summe chinesischer Direktinvestitionen nach Deutschland die Summe deutscher Direktinvestitionen nach China übertroffen hat (Hanemann et Huotari 2017, 8).

Im Jahr 2018 hat sich die Verteilung der Investitionen deutlich diverser gestaltet. Es gab keine Branche, deren Summe an Investitionen 20 % der Gesamtinvestitionen überschritten hat. Allerdings haben der Automobilsektor, der Finanzdienstleistungssektor und der Biotech- und Gesundheitssektor, im Vergleich zu den vorherigen Jahren, an Wachstum gewonnen. Investitionen im Bereich des Transports und Infrastruktur haben von 2017 bis 2018 um 96 % abgenommen. (Hanemann, Huotari et Kratz 2019, 13)

Der Konsumgüter- und Dienstleistungssektor war 2019 der Sektor, der die wertmäßig höchste Summe an Investitionen angezogen hat. Dies lag vor allem an der Übernahme des finnischen Sportausrüstungsherstellers Amer Sports für €4,6 Milliarden. Obwohl Investitionen in der Informations- und Kommunikationstechnologiebranche strenger Prüfungen unterliegen, entfiel mit 20 % aller Transaktionen der größte Anteil der Deals auf diesen Sektor. Gemessen am Investitionsvolumen belegte er mit rund €2,4 Milliarden den zweiten Platz. Die Automobilbranche lag auf dem dritten Platz. (Kratz, Huotari, et al. 2020, 13)

2020 waren die chinesischen Direktinvestitionen gleichmäßiger über alle Sektoren verteilt als in den Jahren zuvor. Der Grund dafür war, dass in diesem Jahr keine großen Milliarden Deals abgeschlossen wurden, sondern kleine bis mittlere Investitionen in allen Branchen verteilt getätigt wurden. Nichtsdestotrotz gab es auch 2020 Segmente, die mehr Investitionen als andere angezogen haben. Die größte Summe wurde in den Sektor für Transport und Infrastruktur investiert. Der Informations- und Kommunikationstechnologiesektor gehörte, wie in den Jahren zuvor, ebenfalls zu den Zielsektoren für chinesische Investitionen. (Kratz, Zenglein et Sebastian 2021, 12-14)

Aufgrund der Übernahme des niederländischen Philips Konzern durch die Hillhouse Capital Group für €3,7 Milliarden wurde 2021 das meiste Geld in den Konsumgüter- und Dienstleistungssektor investiert. Ohne diese Investition wäre der Automobilsektor Spitzenreiter gewesen. Dort wurde 2021 der Großteil der Investitionen in die Industrie für Fahrzeuge mit alternativer Antriebstechnik getätigt. Der Informations- und Kommunikationstechnologiesektor sowie der Gesundheits- und Biotech-Sektor haben jeweils Summen von circa €1 Milliarde erhalten und gehörten somit zu den beliebtesten Destinationen für chinesische Direktinvestitionen. (Kratz, Zenglein, et al. 2022, 9)

Chinesische Investitionen in Europa zeichnen sich durch ein hohes Maß an Diversität aus, was Sektoren angeht. Dennoch kristallisieren sich deutlich einige wirtschaftliche Sektoren heraus, in die seit 2016 auffällig viele oder große chinesische Investitionen getätigt wurden. Der Informations- und Kommunikationstechnologiesektor zählte jedes Jahr zu den Hauptzielen chinesischer ADI's. Auch der Automobilsektor und die Industrie für Fahrzeuge mit alternativer Antriebstechnik lagen im Interesse chinesischer Investoren. Der Gesundheits- und Biotechnologiesektor gehörte 2018 und 2021 zu den Zielsektoren für chinesische Investitionen. Der Sektor für Konsumgüter und Dienstleistungen ist vor allem durch einzelne große Milliarden deals in den Jahren 2019 und 2021 aufgefallen und die Robotikbranche hat 2016 mit der Übernahme von KUKA eine bedeutende Transaktion vorzuweisen. Diese Sektoren sind größtenteils Sektoren, die in der MIC2025 als wichtige Sektoren angeführt werden, die digitalisiert, ausgebaut und modernisiert werden sollen. Dies lässt vermuten, dass es sich bei den chinesischen Investitionen in Europa innerhalb des letzten Jahrzehnts nicht um willkürlich ausgewählte Investitionen zu handeln scheint. Ob tatsächlich ein weitreichenderes Ziel verfolgt wird, als nur gewinnorientiertes wirtschaftliches Verhalten, ist schwer zu sagen. Fuest et al. (2021) haben aufgezeigt, dass es bedeutende Unterschiede zwischen privaten chinesischen Investoren und Investitionen von staatlichen Unternehmen gibt. In ihrer Analyse von chinesischen Investitionen weltweit haben sie herausgefunden, dass Initiativen wie die MIC2025-Strategie oder die „*Belt and Road*“-Initiative einen signifikanten Einfluss auf die Standort- und Branchenwahl chinesischer Staatsunternehmen bei Übernahmen im Ausland haben, aber offenbar nicht auf die von chinesischen Privatinvestoren. Die Wahrscheinlichkeit, dass Zielunternehmen in den Branchen, die in der MIC2025-Strategie festgelegt sind, von chinesischen Staatsunternehmen gekauft wurden, ist nach der Einführung der Strategie erheblich gestiegen (Fuest, et al. 2021, 322). Es gibt also Grund zur Annahme, dass die MIC2025-Strategie wenigstens für Entscheidungen über Investitionen von staatlichen Unternehmen in Europa eine treibende Kraft innerhalb der letzten 10 Jahre war.

3.2 Verteilung der Investitionen nach Region

Abbildung 2 zeigt, dass der Großteil bzw. der höchste Gesamtwert der chinesischen Investitionen von 2000 bis 2021 in Europa in das Vereinigte Königreich geflossen ist, gefolgt von Deutschland, Italien und Frankreich. Aus den MERICS-Berichten geht hervor, dass das Vereinigte Königreich, Deutschland und Frankreich (die „großen Drei“) tatsächlich seit 2008 bereits die Hauptempfänger für Investitionen aus China waren, die fast jährlich um die Hälfte des Gesamtwertes der Investitionen erhalten haben.

Von 2012 bis 2015 wurde prozentual gesehen auch viel Geld in Südeuropa investiert. In Portugal und Spanien wurde hauptsächlich in den Versorgungssektor investiert, aber auch Italien und Griechenland waren beliebte Ziele in Südeuropa. 2014 und 2015 machten die Investitionen in Südeuropa fast 40 % der gesamten Investitionen in Europa aus (Hanemann et Huotari 2017, 8). Jedoch ab 2016 haben sich chinesische Investoren wieder auf Deutschland, Frankreich und das Vereinigte Königreich fokussiert. Sporadisch fallen in den Statistiken der Merics-Berichte neben den „großen Drei“ auch andere Regionen durch eine verhältnismäßig hohe Investitionstätigkeit auf. In den Jahren 2016, 2018 und 2019 war Nordeuropa neben den „großen Drei“ der größte Empfänger von Investitionen (Kratz, Huotari, et al. 2020, 10). 2021 sprang die Benelux-Region mit 36 % des Gesamtwertes aller chinesischen Investitionen in Europa hervor (Kratz, Zenglein, et al. 2022, 6). Hierbei lag es allerdings nicht daran, dass zahlenmäßig viele Investitionen in diese Regionen getätigt wurden, sondern vereinzelte Milliarden-Deals haben diese Regionen hervorstecken lassen.

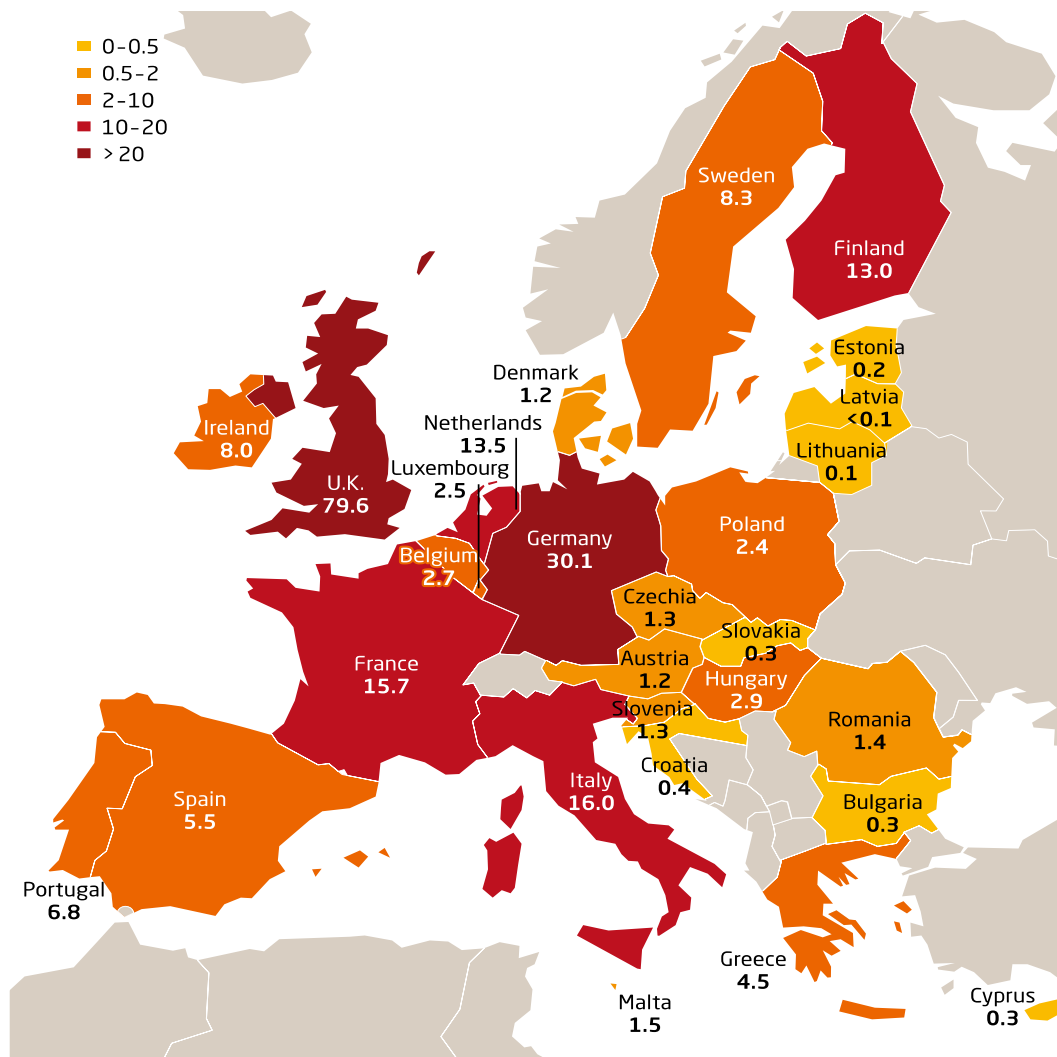


Abbildung 2: Kumulierte Gesamtwerte aller Transaktionen in Europa, in EUR Milliarden (nach Land, 2000-2021)

Quelle: (Kratz, Zenglein, et al., Chinese FDI in Europe 2021 Update 2022, 7)

Beispielsweise haben die Übernahmen des finnischen Spieleentwicklers Supercell im Jahr 2016 für €6,7 Milliarden und des finnischen Sportausrüstungsherstellers Amer Sports im Jahr 2019 für €4,6 Milliarden dafür gesorgt, dass die nordeuropäische Region in den jeweiligen Jahren als beliebtes Ziel für chinesische Investoren gewirkt hat. 2021 wurde der niederländische Konzern Philips für €3,7 Milliarden übernommen. Diese Investition entspricht 34,9 % des gesamten 2021 in Europa investierten Vermögens und somit lag die Benelux-Region fast gleichauf mit Deutschland, Frankreich und dem Vereinigten Königreich, die 39 % des Gesamtwertes erhalten haben. In Osteuropa wurden in den letzten 10 Jahren überraschend wenige Direktinvestitionen

getätigt. Lediglich 2020 ist die Region mit 19 % des gesamten Wertes erhaltener chinesischer Investitionen aufgefallen (Kratz, Zenglein, et al. 2022, 6). 2022 war Ungarn sogar das einzige Land in Osteuropa, das chinesische Investitionen erhalten hat, wobei diese fast ausschließlich zu CATLs³ Milliardenprojekt, Europas größtes Werk für Batteriezellen zu bauen, gehörten (Kratz, Zenglein, et al. 2023, 8). Die mit anderen Regionen vergleichbar niedrige Anzahl an Investitionen in Osteuropa ist vor allem aufgrund der „14+1“-Initiative überraschend. Hierbei handelt es sich um ein Kooperationsforum zwischen China und 14 mittel- und osteuropäischen Ländern. Man müsste meinen, dass solch ein Zusammenschluss die Investitionen zwischen den teilnehmenden Staaten ankurbeln sollte, aber bisher wurden viele der geplanten Investitionen noch nicht getätigt bzw. vollendet.

Europaweit kann man sagen, dass es in einem Umfeld mit momentan relativ wenig Investitionstätigkeit aufgrund einzelner Übernahmen, die enorme Geldsummen involvieren, nicht einfach ist, konkrete und langfristige Trends zu chinesischen Investitionen in Europa innerhalb der letzten Jahre zu erkennen.

3.3 Die Art der Investitionen

Der Großteil der chinesischen Direktinvestitionen in Europa waren Fusionen und Akquisitionen, sogenannte M&A's. Im Jahr 2016 haben Akquisitionen sogar 97 % der gesamten chinesischen Investitionen in Europa und Nordamerika ausgemacht (Baker McKenzie 2017b, 7). Eine wichtige Rolle hierbei spielten Familienunternehmen. Im Jahr 2009, also vor der großen Investitionswelle aus China, haben kleine und mittlere Familienunternehmen mehr als 60 % aller europäischen Unternehmen ausgemacht (Europäische Kommission 2009, 4). Traditionell haben diese mittelständischen Unternehmen ihr Geschäft an die eigenen Kinder oder Verwandte weitergegeben. Seit mehreren Jahren gibt es allerdings das Problem, dass viele dieser Unternehmen keinen Nachfolger finden, weil es keine Erben gibt oder diese das Unternehmen nicht weiterführen wollen. Ein bedeutender Generationswechsel innerhalb der Führungsebenen ist im Gange und durch die ausgeprägte Nachfolgelücke gestaltet sich die Suche nach passenden

³ CATL (Contemporary Amperex Technology Co. Limited) ist ein chinesisches Privatunternehmen, das Lithium-Ionen-Akkumulatoren herstellt.

Kandidaten schwierig. Abgesehen von der demografischen Begründung, dass die nachfolgenden Generationen der Gründer zahlenmäßig kleiner wurden, trägt auch ein geringer werdendes Gründungsinteresse dazu bei, dass 79 % der im Jahre 2023 befragten deutschen kleinen und mittleren Unternehmen die Schwierigkeit, passende Kandidaten für die Nachfolge zu finden, als größte Hürde bei der Unternehmensnachfolge genannt haben (Schwartz 2023, 3). Familienunternehmen nehmen Finanzinvestoren zunehmend als Möglichkeit wahr, um die Nachfolge zu regeln (von Stauffenberg und Zeisberger 2020, 28). Als die befragten deutschen Familienunternehmen in einer Studie von PwC im Jahr 2011 gefragt wurden, ob sie für Private Equity⁴ offen wären, stimmten nur 18 % zu. Dieser Anteil stieg bis 2013 auf 61 % und bis 2017 auf 83 % (PwC Global Family Business Survey 2018, 44). Chinesische Investoren haben sicherlich von dieser Situation profitiert, um europäische Unternehmen zu übernehmen.

Akquisitionen haben auf jeden Fall ihre Vorzüge. Wenn man ein bestehendes Unternehmen aufkauft, so verfügt man bereits über eine Kundschaft, einen Geschäftsplan und Mitarbeiter. Im Idealfall macht das akquirierte Unternehmen bereits gute Umsätze, während es bei neu gegründeten Unternehmen lange dauern kann, bis erste Gewinne erzielt werden. Außerdem sind Akquisitionen eine beliebte Strategie, um in einen neuen Markt einzutreten. Und wenn man dem Narrativ folgt, dass die MIC2025 eine treibende Kraft hinter den chinesischen Investitionen in Europa ist, dann erscheinen Akquisitionen ebenfalls sinnvoll, da sie eine schnelle Möglichkeit darstellen, an technologisches Wissen und Know-how heranzukommen.

Greenfield-Investitionen haben bis 2020 eine eher unwesentliche Rolle gespielt, aber in den letzten Jahren zugenommen. Abbildung 1 zeigt die Verteilung von M&A's und Greenfield-Investitionen von 2012 bis 2021. Mit €3,3 Milliarden haben sie 2021 31 % der Gesamtsumme an Investitionen ausgemacht und sind im Vergleich zum vorherigen Jahr um 51% gestiegen (Kratz, Zenglein, et al. 2022, 10). 2022 haben sie das erste Mal die Summe von M&A's in Europa übertroffen (Kratz, Zenglein, et al. 2023, 5). Greenfield-Investitionen können bestimmte Vorteile mit sich bringen. Für gewöhnlich unterliegt diese Form von ADI weniger strengen Überprüfungen als M&A's und wird auf lokaler Ebene eher willkommen geheißen, da unter anderem neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Greenfield-Investitionen können auch eine Möglichkeit sein, EU-Verordnungen leichter nachzukommen: das chinesische Internet-Technologieunternehmen

⁴ Bei Private Equity handelt es sich um Beteiligungskapital, das nicht in börsennotierte Unternehmen investiert wird.

ByteDance hat 2020 verkündet, sein erstes europäisches Datenzentrum in Irland einzurichten, um dort die Nutzerdaten aller Nutzer aus dem Vereinigten Königreich und dem Europäischen Wirtschaftsraum lagern zu können (Cloutier 2020). In einem Umfeld, das ausländische (vor allem chinesische) Direktinvestitionen immer stärker überprüft und es schwieriger wird M&A-Deals abzuschließen, stellen Greenfield Investments eine attraktive Alternative für ausländische Direktinvestitionen dar. Ursprünglich wurde der Großteil der chinesischen Investitionen in Europa durch staatliche Unternehmen getätigt, wobei hier staatlich bedeutet, dass das Unternehmen mindestens zu 20 % dem Staat oder einem anderen staatlichen Unternehmen gehört (Baker McKenzie 2017a, 36). 2016 erreichten Investitionen durch private Unternehmen ihren Höhepunkt. Sie stellten insgesamt 70 % der gesamten Investitionen dar. 2017 wurde zwar wieder 68 % der gesamten Investitionssumme durch staatliche Unternehmen getätigt, jedoch ist dieser Anteil im Laufe der folgenden Jahre stetig gesunken und erreichte 2021 seinen Tiefstwert von 12 %, wobei der Fokus auf den Infrastruktur- und Energiesektoren lag (Kratz, Zenglein, et al. 2022, 8).

3.4 Gründe für chinesische Investitionen in Europa

Die Gründe, warum China in den letzten 2 Jahrzehnten vermehrt in Europa investiert hat, können in Push-Faktoren und Pull-Faktoren unterteilt werden. Push-Faktoren sind Umstände, die innerhalb Chinas dazu geführt haben, Direktinvestitionen in Europa zu tätigen. Pull-Faktoren beziehen sich auf die Umstände in Europa, die Investitionen aus China angezogen haben.

3.4.1 Push-Faktoren für chinesische Investitionen

Aufgrund der wirtschaftspolitischen Natur der von der chinesischen Regierung veröffentlichten Pläne und Strategien haben die Direktinvestitionen nach Europa sowohl wirtschaftliche als auch politische Anreize gehabt. Die politische Komponente bezieht sich darauf, dass diese Pläne bis zu einem bestimmten Grad als Richtlinie gedient haben und möglicherweise der Katalysator für den Anstieg der Investitionen in Europa Mitte der 2010er Jahre waren. Außerdem soll im Laufe der ersten Etappe der MIC2025-Strategie die Qualität chinesischer Produkte und Technologien verbessert werden und Investitionen in Europa boten eine gute Möglichkeit dar, dies zu erreichen.

Dennoch waren es auch konkrete (betriebs-)wirtschaftliche Aspekte, von denen einige auch in den Plänen genannt werden, die die Investitionen seitens Chinas angetrieben haben.

Wie im vorherigen Unterkapitel erwähnt, sind Direktinvestitionen, bzw. Akquisitionen, eine Möglichkeit für ein Unternehmen an neue Technologien heranzukommen, ohne selbst die Zeit und nötigen Ressourcen zur Erforschung aufzubringen. Technologischer Fortschritt war sicher nicht der Beweggrund für alle chinesischen Übernahmen in Europa, aber in einigen Fällen schon. Technologietransfer ist ein wesentlicher Bestandteil der MIC2025-Strategie und eine Studie hat aufgedeckt, dass 64 % der im Zeitraum von 2014 bis 2017 getätigten chinesischen Unternehmensbeteiligungen in Deutschland, die untersucht wurden, auf jene zehn Schlüsselbranchen entfallen, in denen China im Rahmen der MIC2025-Strategie die globale Technologieführerschaft anstrebt (Jungbluth 2018, 17). Ein Beispiel hierfür ist die Übernahme des deutschen Roboterherstellers KUKA durch die Midea Group, einem privaten chinesischen Hersteller von technischer Gebäudeausrüstung und elektronischen Haushaltsgeräten, im Jahr 2016. Dem Unternehmen wurde vorhergesagt, durch die Übernahme und dem daraus resultierenden Zugriff auf KUKAs Roboter- und Automatisierungstechnik, seinem Ziel, Chinas führender Hersteller für elektronische Haushaltsgeräte zu werden, einen Schritt näher gekommen zu sein (Bloomberg 2017). Tatsächlich sind die Gesamteinnahmen der Midea Group seit der Übernahme von KUKA von \$22,174 Milliarden im Jahr 2016 auf \$41,407 Milliarden im Jahr 2021 gestiegen und auf der FORTUNE Global 500 Liste, welche die 500 weltweit größten Unternehmen auflistet, ist die Midea Group vom Platz 481 in 2016 auf den Platz 245 im Jahr 2022 gestiegen (FORTUNE 2022). Auf ähnliche Art und Weise helfen Direktinvestitionen chinesischen Investoren an Know-how zu kommen, sowohl zur Unternehmensführung als auch zu den „best practices“ in der Produktion, um auch im chinesischen Markt qualitativ höherwertige Produkte produzieren und anbieten zu können (Meunier 2018, 8).

Markenaufbau und Markenimage ist eine weitere Herausforderung, der sich viele chinesische Firmen stellen müssen, wenn sie auf globaler Ebene mitwirken wollen. Die wenigsten chinesischen Unternehmen sind auch außerhalb von China bekannt und oft haben chinesische Produkte den üblen Nachruf von minderwertiger Qualität zu sein. Die Übernahme eines bekannten europäischen Unternehmens kann dem chinesischen Investor dabei helfen, auf der internationalen Bühne gesehen zu werden. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Übernahme des schwedischen Automobilherstellers Volvo durch den Fahrzeugkonzern Zhejiang Geely Holding Group im Jahr

2010. Was vorher ein Automobilhersteller war, dessen Bekanntheit nicht wirklich über Chinas Grenzen hinaus ging und dessen Produkte bei Qualitätstests nicht gut abgeschnitten haben, hat es geschafft im Zuge der Übernahme von Volvo sein Markenimage sowohl in China als auch grenzüberschreitend zu verbessern (Chen, Wang et Young 2015, 195). Ein anderes Beispiel, um zu verdeutlichen, wie stark die Kraft einer Marke oder eines Namens sein kann, ist Wein. Französischer Wein wird in China als Luxusgut betrachtet und um die Versorgung des chinesischen Marktes, einem aufstrebenden Weinmarkt, mit Bordeaux-Wein zu sichern, wurden um die 2010er Jahre zahlreiche Weingüter in der französischen Bordeaux-Region von chinesischen Investoren gekauft (Curran et Thorpe 2014, 14). Ohne diese Investitionen wäre es unmöglich gewesen auf das Prestige, das mit dem Namen Bordeaux einhergeht, Zugriff zu haben und dann im heimischen Markt daraus Kapital zu schlagen.

Direktinvestitionen sind auch eine Möglichkeit Handelsbarrieren und -restriktionen bis zu einem gewissen Grad zu umgehen. Beispielsweise argumentiert der Autor einer Studie, dass chinesische Unternehmen Direktinvestitionen genutzt haben können, um Exportbeschränkungen und Tarife zu umgehen, die im Zuge der im Jahr 2013 von der EU eingeführten Handelsrestriktionen für chinesische Solarzellen eingesetzt wurden (McCarthy 2016, 156).

Ein anderer möglicher Grund, weshalb China vermehrt in Europa investiert hat, war Chinas Abhängigkeit vom US-Dollar bzw. Chinas Verlass darauf, dass der Wert des US-Dollar als internationale Leitwährung stabil bleibt. Aufgrund des exportorientierten Wachstumsmodells der Vergangenheit hat China enorme Devisenreserven angesammelt. Im Jahr 2014 waren das US\$ 3,8 Trillionen, wovon etwa zwei Drittel in US-Dollar gehalten wurden. Dadurch war China dem möglichen Risiko einer Abwertung des US-Dollar ausgesetzt, was große Konsequenzen für Chinas Wirtschaft gehabt hätte. Deshalb wurde bereits 2007 die *China Investment Corporation* gegründet, dessen Aufgabe es ist, Chinas Devisenreserven zu verwalten und diversifizieren. Die *China Investment Corporation* hat aktiv Direktinvestitionen nach Europa gefördert. Insofern war die Abhängigkeit vom US-Dollar, bzw. der Wunsch diese zu minimieren, ebenfalls ein Antriebsfaktor für China in Europa zu investieren. (Ma et Overbeek 2015, 451)

Auffallend ist auch, dass Privatunternehmen seit einigen Jahren von der chinesischen Regierung mit zunehmender Skepsis betrachtet werden. Im September 2020 hat das Zentralkomitee der Kommunistischen Partei Chinas dazu aufgerufen, dass private Unternehmen ihre Unternehmensführungsstruktur verbessern sollten und bei der Errichtung eines modernen

Unternehmenssystems mit chinesischer Prägung helfen sollten (Livingston 2020, 1). Dies deutet darauf hin, dass die Regierung eine möglichst große Bandbreite an Unternehmen unter ihrem Einfluss haben möchte, um ihre nationalen strategischen Ziele zu erreichen. 2020 ist des Weiteren eine Regulierungswelle über Privatunternehmen eingebrochen; begonnen hat sie vor allem mit Tech-Unternehmen wie der *Ant Group*, einer Tochtergesellschaft der chinesischen *Alibaba Group*, hat sich dann aber auch auf die Finanz-, Spiele- und Unterhaltungsindustrie ausgeweitet. Jack Ma, der Gründer und bis 2019 ebenfalls Chef der *Alibaba Group*, hatte 2020 in einer kontroversen Rede das chinesische Wirtschaftssystem unter anderem als zu veraltet für innovative Tech-Unternehmen kritisiert. Die Regulierungswelle war eine Antwort auf Privatunternehmen, die in den Augen der Kommunistischen Partei Chinas zu groß geworden sind und zu viel Einfluss hatten, und sollte der chinesischen Regierung wieder größere Kontrolle über solche Unternehmen bringen sowie über die Technologien und Daten, über die diese Unternehmen verfügten (He 2021). Dieses Abzielen auf chinesische Privatunternehmen kann einige Unternehmen dazu geführt haben, in europäische Anlagen zu investieren, um sich somit einerseits zu diversifizieren und andererseits, um Kapital aus China ins Ausland zu transferieren. Der primäre Zweck von Diversifizierung ist es, Risiken (z.B. durch ein unvorhersehbares Geschäftsumfeld, wie es in China für Privatunternehmen der Fall zu sein scheint) zu mildern. Indem man seine Investitionen über verschiedene Anlagen, Branchen, Märkte etc. verteilt, wird man weniger anfällig für Marktveränderungen, die jede der Anlagen gleich stark negativ beeinflussen. Laut einer Studie ist die Leistung von diversifizierten chinesischen Privatunternehmen in Krisenzeiten besser als die von nicht diversifizierten, und je diversifizierter das Unternehmen, desto besser die Leistung (Shen, Au et Yi 2018, 75). Die Überprüfung der Börsengänge großer Internetunternehmen, neue Regeln zur Begrenzung der Börsennotierungen im Ausland sowie die Einführung weitreichender Gesetze zur Datensicherheit sind alles Maßnahmen der Regierung, die das Risiko von Privatunternehmen, große Kapitalsummen im Inland zu halten, drastisch erhöht haben (Bramble 2021). Vor diesem Hintergrund sind viele chinesische Privatanleger nicht aus Gründen der reinen Portfoliodiversifizierung auf die internationalen Märkte gegangen, sondern um angesichts der Verschärfung der inländischen Kapitalkontrollen und des Durchgreifens gegen Technologie- und Finanzunternehmen Kapital im Ausland zu halten. Erwähnenswert sind auch die Reden von Staatspräsident Xi Jinping, in denen immer wieder die notwendige Wiedervereinigung mit der „abtrünnigen Provinz“ Taiwan betont wird, wenn nötig mit Militäreinsatz (Zeit Online 2022). Dies

schürt die Sorge vor einem möglichen Krieg mit Taiwan. Über den genauen Zeitpunkt sind sich Experten noch nicht einig. Die Vermutungen reichten von 2024, als Taiwan seine letzten Präsidentschaftswahlen abgehalten hat, bis spätestens 2049, dem 100. Jahrestag der Volksrepublik China (Davidson 2023). Doch es scheint sicher, dass der Versuch zur Wiedervereinigung bevorsteht. Dies wirft für einige chinesische Unternehmer sicher die Frage auf, ob sie ihr Kapital in einer kriegsanfälligen Region halten wollen.

Dies sind sicher nur ein paar der möglichen Push-Faktoren, warum chinesische Firmen in europäische Unternehmen investiert haben bzw. sie übernommen haben. Wahrscheinlich kann nicht nur einer dieser Faktoren einer bestimmten Direktinvestition zugeschrieben werden und genauso wenig kann man mit absoluter Sicherheit sagen, aus welchem genauen Grund eine Investition getätigt wurde. Allerdings waren sowohl der Druck, chinesische Technologie und Produkte sowie das Markenprofil chinesischer Unternehmen zu verbessern als auch der Drang sich global zu diversifizieren, um dem Abschwung der chinesischen Wirtschaft nicht so stark ausgesetzt zu sein, sicherlich Gründe, die bei der Entscheidungsfindung eine wichtige Rolle gespielt haben.

3.4.2 Pull-Faktoren für chinesische Investitionen

Ein wichtiger Punkt ist die Finanzkrise von 2008 und die Eurokrise, die sich daraus entwickelt hat. Im Laufe der Krise ist ein großes Angebot an Anlagen in Europa zustande gekommen. Auslöser dafür waren Konkurse und Privatisierungsprogramme, aber auch Familienunternehmen, bei denen ein Generationswechsel bevorstand und durch Kinderlosigkeit oder Desinteresse der Kinder, das Familienunternehmen zu übernehmen, das Unternehmen veräußert werden musste. Zu der Zeit war die Zahl der möglichen Käufer wohl eher beschränkt und somit hat sich die Möglichkeit für China ergeben, so einfach wie noch nie zuvor in Europa Investitionen zu tätigen. Länder, wie zum Beispiel Griechenland, Portugal und Spanien, die besonders stark von Staatsschuldenkrisen getroffen und von Schulden erdrückt wurden, sahen sich gezwungen staatliche Anlagen zu verkaufen, um ihre Schuldenlast zu lindern. Vor allem in Griechenland hat die Privatisierungswelle stark zugeschlagen. Größtenteils gehörten öffentliche Dienstleistungen, wie Gas- und Stromanbieter, Tourismuseinrichtungen, sowie öffentliche Verkehrsinfrastrukturen, wie

Flughäfen und Häfen, zu den zum Verkauf angebotenen Anlagen. Es sollten Unternehmen verkauft werden, die sich ganz oder zum Teil in staatlichem Besitz befanden, um die Hilfspakete in Höhe von insgesamt € 241,6 Milliarden, die Griechenland von der Troika (die Europäische Zentralbank, der Internationale Währungsfonds und die Europäische Kommission) und dem Europäischen Stabilitätsmechanismus erhalten hat, zurückzahlen zu können (Europäischer Rat 2022). Wahrscheinlich wurde ein Großteil der Anteile zudem unter Wert abgegeben, da die griechische Regierung unter Druck stand und mehr oder weniger gezwungen wurde, staatliche Anlagen möglichst schnell zu verkaufen. In Portugal und Spanien sah die Situation ähnlich aus, wenn auch weniger dramatisch als in Griechenland. Aufgrund des plötzlich großen Angebots an Unternehmensanteilen haben sich in Griechenland, Portugal und Spanien interessante Investitionsmöglichkeiten für chinesische Investoren ergeben⁵.

Während also das Angebot an zu akquirierenden Unternehmen in Europa aufgrund der Eurokrise gestiegen ist und gleichzeitig innerhalb von Europa weniger mögliche Investoren bereit waren zu akquirieren, stieg in China das Interesse an europäischen Unternehmen infolge der politischen und wirtschaftlichen Ziele, die im vorherigen Abschnitt angeführt wurden. Kurzfristig betrachtet kann eine Übernahme durch einen chinesischen Investor das europäische Unternehmen vor dem Bankrott retten oder im Rahmen der Privatisierungsprogramme Geld in die Staatskassen bringen. Auf längere Sicht jedoch bringt solch eine Übernahme dem Unternehmen die Möglichkeit in den chinesischen Markt zu dringen. Von daher ergibt es durchaus Sinn, dass bestimmte Unternehmen aktiv nach Investoren aus China gesucht haben. Auch europäische Politiker haben offizielle Reisen nach China unternommen, bzw. haben chinesische Beamte und lokale Vertreter willkommen geheißen, in der Hoffnung lukrative Investitionen in ihr Land zu bringen. Einige Länder haben sogar versucht individuelle chinesische Investoren mithilfe von sogenannten „Goldenen Visen“ zu locken. In Portugal ist es seit dem Jahr 2012 möglich als Nicht-EU-Bürger ein Goldenes Visum zu erhalten, indem man ein Grundstück für mindestens €280.000 bis € 500.000 kauft (je nachdem

⁵ Beispiele hierfür sind der Erwerb der Mehrheit der Anteile des Hafens von Piräus in Griechenland im Jahr 2016 durch COSCO (China Ocean Shipping Company), der Erwerb von 21,4 % vom portugiesischen Energieversorgungsunternehmen EDP durch das chinesische Unternehmen CTG (China Three Gorges Corporation) im Jahr 2011 und der Erwerb von 51 % vom spanischen Containerterminalbetreiber Noatum Port im Jahr 2017 (Goncalves 2021; Reuters 2021; Reuters 2017).

wo und in welcher Lage sich das Grundstück befindet), mindestens € 1 Million Kapital investiert oder zehn Arbeitsplätze in Portugal schafft (Mendonca 2014).

Neben einzelnen Ländern, die explizit um Investoren aus China geworben haben, gab es auch auf EU-politischer Ebene einige Veränderungen, die die Zusammenarbeit der EU und der Volksrepublik gestärkt haben, insbesondere die Zusammenarbeit in Bezug auf Investitionen. Im Rahmen der 2014 angekündigten Investitionsoffensive für Europa, auch noch nach dem ehemaligen Präsidenten der Europäischen Kommission „Juncker Plan“ genannt, sollten bis zum Jahr 2018 €315 Milliarden für private und öffentliche Investitionen mobilisiert werden, um dem niedrigen Investitionsniveau in der EU entgegenzuwirken, indem unter anderem das Investitionsfeld in Europa durch die Beseitigung regulatorischer Investitionshemmnisse verbessert werden sollte. Während des „Wirtschafts- und Handelsdialogs auf hoher Ebene“ in Peking im Juni 2015 hat die chinesische Regierung als erstes Nicht-EU-Mitglied seine Beteiligung an der Investitionsoffensive angekündigt. Des Weiteren wurde sich auf eine EU-China Konnektivitätsplattform geeinigt, die die Kooperation der chinesischen „One Belt One Road“-Initiative und der EU, vor allem im Bereich der Infrastruktur, weiter fördern sollte (Europäische Kommission 2015). Zwei Jahre später wurde bei dem 19. Gipfeltreffen zwischen der EU und China eine Absichtserklärung vom Europäischen Investitionsfonds und Chinas Seidenstraßenfonds unterzeichnet, mit dem Zweck zusammen in Private-Equity-Fonds und Risikokapitalfonds zu investieren, die dann in kleine und mittlere Unternehmen in der Europäischen Union investieren können. Die zur Verfügung stehenden Mittel wurden vom Europäischen Investitionsfonds und dem Seidenstraßenfonds mit jeweils €250 Millionen finanziert (Europäische Kommission 2017). Wirtschaftspolitische Zusammenschlüsse und Kooperationen wie diese zwischen der EU und der Volksrepublik haben ebenfalls dazu beigetragen, dass es in dieser Zeit mehr chinesische Investitionstätigkeiten in der EU gegeben hat als in dem Jahrzehnt davor.

Ein weiterer Pull-Faktor ist das offene Investitionsumfeld der EU, verglichen mit anderen Regionen. Dem *FDI Regulatory Restrictiveness Index* zufolge, der die gesetzlichen Beschränkungen von ausländischen Direktinvestitionen in einem Land misst, hat die EU einen Mittelwert von 0,032 (0=offen; 1=geschlossen) und ist somit offener als zum Beispiel die USA (OECD 2023). Vor allem im Bereich der Infrastruktur und Energieversorgung hat sich die EU im Vergleich zu den USA als die offenere Region bewährt. Hinzu kommt die Tatsache, dass

europäische Unternehmen ein hohes Niveau an Technologie und Knowhow besitzen und über Patente und gut ausgebildete Arbeitskräfte verfügen, die im Zuge einer Übernahme an chinesische Unternehmen übertragen werden könnten. Dies hat die Attraktivität europäischer Unternehmen für Investoren aus China zusätzlich erhöht.

Zusammenfassend hat ein interessantes Zusammenwirken von Push- und Pull-Faktoren dafür gesorgt, dass die EU-Region in den 2010er Jahren zu einem der wichtigsten Investitionszielorte für China wurde, sowohl im privaten als auch im öffentlichen Sektor. Es war ein passendes Zusammenspiel von einer chinesischen Nachfrage nach und einem wachsenden Angebot von europäischen Anlagen. Die wirtschaftspolitischen Pläne der chinesischen Regierung, allen voran die MIC2025, scheinen eine treibende Kraft für das Suchen nach Investitionsmöglichkeiten in Europa gewesen zu sein, während die Konsequenzen der Finanz- und Eurokrise innerhalb der EU einer der Gründe waren, weshalb die EU umso attraktiver für chinesische Investoren wurde. Es ist wichtig festzuhalten, dass China nicht einfach nur wehrlose europäische Unternehmen aufgekauft hat, sondern dass die EU zum Teil auch aktiv um chinesische Investitionen geworben hat und diese begrüßt hat. Beide Regionen haben (zumindest auf kurze Sicht) von den Investitionen profitiert. Natürlich war das Ausmaß des Ersuchens um Investitionen von Land zu Land unterschiedlich bzw. es hing davon ab, wie stark das Land unter der Krise gelitten hat. Aber auch die Europäische Kommission hat während der politischen Treffen mit China aktiv eine Zusammenarbeit mit der Volksrepublik gesucht. Ob sich die Bemühungen der EU bzw. der einzelnen EU-Staaten, für Kapital aus Nicht-EU-Regionen nur auf China beschränkt haben, wird an dieser Stelle außen vor gelassen. Nichtsdestotrotz lässt sich mit Bestimmtheit sagen, dass sich China in der Periode der Eurokrise als ernster Kapitalgeber präsentiert hat und als solcher auch von der EU anerkannt wurde.

3.5 Bedenken gegen Investitionen aus China

Der Schwall von chinesischen Investitionen innerhalb des letzten Jahrzehnts ist in Europa nicht unkommentiert geblieben. So sehr der Geldfluss aus China der EU und der europäischen Wirtschaft in der Folgezeit der Eurokrise geholfen hat, gab und gibt es trotzdem noch Sorgen und Bedenken, bzw. Kritik an dem Investitionsverhalten. Historisch gesehen ist es das erste Mal, dass ein Schwellenland in solchem Ausmaß in entwickelte Länder investiert hat und es könnte als

Zeichen der langsamen Erosion der Macht des Westens gedeutet werden (Meunier 2018, 16). Konkrete Kritikpunkte sind vor allem die ungleichen Rahmenbedingungen für Investitionen zwischen der EU und der Volksrepublik sowie der langfristige Verlust von Wettbewerbsvorteilen durch den Aufkauf von europäischen Unternehmen und deren innovativer Technologien und Sorgen zur nationalen Sicherheit, die mit bestimmten Investitionen aus China einhergehen. Die ersten beiden Punkte wurden im Jahr 2017 direkt in einem Brief vom deutschen Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, vom französischen Ministerium für Wirtschaft und Finanzen und vom italienischen Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung an die EU-Kommissarin für Handel angesprochen (Zypries, Sapin et Calenda 2017). In diesem Unterkapitel wird näher auf diese Kritikpunkte eingegangen.

3.5.1 Die fehlende Reziprozität

Die ungleichen Bedingungen bei den Regeln, die bestimmen was, wo und wie investiert werden darf, stehen oft in der Kritik von Experten. In Europa bietet sich den chinesischen Investoren eine der offensten Regionen für Investitionen an, mit ungehindertem Zugang zu vielen Sektoren. China hingegen beschränkt den Zugang zu bestimmten Sektoren. Die sogenannte „*negative list*“ beinhaltet alle Sektoren Chinas, in denen Investitionen entweder eingeschränkt oder verboten sind, bzw. der staatlichen Wirtschaft vorbehalten sind. Die nicht vorhandene Reziprozität bei Investitionsbedingungen zwischen der EU und der Volksrepublik wird schon deutlich, wenn man einen Blick auf die Werte des *FDI Regulatory Restrictiveness Index* wirft. Wie bereits erwähnt, liegt der Mittelwert für die EU bei 0,032. Der Wert für China lag im Jahr 2023 bei 0,232 und somit deutlich über dem europäischen Durchschnitt (OECD 2023). Die Einschränkungen, denen ausländische Unternehmen bei einer Investition nach China unterliegen, können anhand des Zeitpunkts ihres Wirkens in zwei Kategorien unterteilt werden. Die Einschränkungen, die bereits in Kraft sind, bevor die Investition getätigt wird, erschweren, dass eine Investition überhaupt zu Stande kommt, bzw. sie erschweren den Marktzugang für ausländische Unternehmen. Bei den Einschränkungen nach einer erfolgreich getätigten Investition handelt es sich um diskriminierende Praktiken, die ausländisch investierte Unternehmen im Vergleich zu heimischen Unternehmen benachteiligen.

Bis 2018 wurde der Marktzugang für ausländische Investitionen in China vom *Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries* bestimmt. Dieser Katalog unterteilte sich wiederum in 3 Teile: den *Catalogue of Encouraged Foreign Investment Industries*, den *Catalogue of Restricted Foreign Investment Industries* und den *Catalogue of Prohibited Foreign Investment Industries*. 2018 wurden die *Special Administrative Measures for Access of Foreign Investments*, auch „negative list“ genannt, eingeführt. Diese Liste hat die restriktiven Maßnahmen und Verbote des Katalogs umstrukturiert und ist eine neue Zusammenfassung von speziellen administrativen Maßnahmen, die reglementieren, wie ausländische Investitionen in bestimmten wirtschaftlichen Bereichen gehandhabt werden dürfen, bzw. ob sie überhaupt erlaubt sind. Investitionen aus dem Ausland in Sektoren, die nicht in der „negative list“ genannt werden, unterliegen den gewöhnlichen Regelungen für chinesische inländische Investitionen.

Eine weitere Hürde sind die Anforderungen bezüglich der Kapitalbeteiligungen an einer Investition. Je nachdem in welchen Sektor ein ausländisches Unternehmen investieren möchte, ist dies nur in Form von einem Joint Venture möglich. Das bedeutet ausländische Unternehmen müssen sich mit chinesischen Unternehmen gemeinsam an einer rechtlich selbstständigen Unternehmung beteiligen. Abhängig vom Sektor und vom Geschäftsumfang ordnen gesetzliche Maßnahmen an, wie die Beteiligungen am Joint Venture unter den Partnerunternehmen verteilt sein dürfen. Zum Beispiel durfte ein ausländisches Unternehmen in der Automobilbranche bei der Herstellung von kompletten Fahrzeugen nicht mehr als 50 % des Joint Venture besitzen (Stratford 2014, 28).

Auch der Genehmigungsprozess, sowie die regulatorischen Gegebenheiten für Investitionen aus dem Ausland, gestalten sich komplizierter als für heimische Investitionen. Ausländische Investoren werden in der Regel öfter mit zusätzlichen und beschwerlicheren Zulassungsbestimmungen konfrontiert, als es bei chinesischen Unternehmen der Fall ist. Diese Bestimmungen werden auch nicht immer gemäß klarer und transparenter Regeln durchgeführt. Die regulatorischen Unklarheiten innerhalb der Regelungen für ausländische Investitionen führen dazu, dass die zuständigen chinesischen Behörden in einigen Fällen die Gesetze so interpretieren können, um ausländischen Unternehmen Sonderbedingungen aufzuerlegen (Stratford 2014, 30). Tatsächlich haben europäische Unternehmen in China bei Umfragen aus den Jahren 2017, 2018 und 2019 angegeben, dass unklare Gesetze und Regelungen die größte regulatorische Hürde für

sie darstellten, gefolgt von einem unvorhersehbaren rechtlichen Umfeld und Problemen bei Verwaltungsfragen (Business Confidence Survey 2019, 39).

Reziprozität ist nicht nur wichtig beim Marktzugang, sondern auch bei der Behandlung von Unternehmen nach der getätigten Investition. Während ausländische und heimische Unternehmen in der EU gleichberechtigt sind, werden ausländische Unternehmen in der Volksrepublik auf legaler Ebene von chinesischen Unternehmen unterschieden. Diese Differenzierung äußert sich in der informellen Diskriminierung einiger ausländischer Unternehmen. Hierzu zählen vor allem eine willkürliche Durchsetzung von Gesetzen, finanzielle Unterstützung oder eine anderweitig bevorzugte Behandlung von chinesischen Unternehmen sowie ein eingeschränkter Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen für ausländische Unternehmen (Stratford 2014, 32). Bei der Vergabe von Aufträgen für das öffentliche Beschaffungswesen bevorzugen chinesische Regierungsbehörden heimische Unternehmen und Produkte. Dies ist keine unübliche Maßnahme für Länder, um ihre eigene Wirtschaft zu fördern, jedoch sind damit auch Nachteile verbunden. Aus diesem Grund wurde 1994 das *Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen* beschlossen. Hierbei handelt es sich um ein plurilaterales Abkommen zwischen einigen Mitgliedsstaaten der Welthandelsorganisation (WTO), das die „Achtung der Grundsätze der Inländerbehandlung und Nichtdiskriminierung gegenüber Waren, Dienstleistungen und Lieferanten der anderen Unterzeichner“ gewährleistet, „damit im Rahmen klar definierter Verfahren ein fairer Wettbewerb um öffentliche Aufträge ermöglicht wird“ (Europäische Kommission 2003). Die EU und ihre 27 Mitgliedsstaaten gehören zu den Unterzeichnern dieses Abkommens, die Volksrepublik China ist seit 2008 immer noch im Prozess dem Übereinkommen beizutreten. Der Beitritt wäre ein großer Schritt in Richtung für mehr Reziprozität zwischen der EU und China.

Doch warum ist Reziprozität so wichtig? Fairness und Gleichberechtigung sind die Eckpfeiler der Marktwirtschaft. Ungleiche Behandlungen, die die Prinzipien der Reziprozität verletzen, haben durchaus negative wirtschaftliche Auswirkungen für beide Parteien. Eine nicht vorhandene Reziprozität führt zu einem unfairen Wettbewerb zwischen individuellen Unternehmen und hat Marktverzerrungen zur Folge, die das Bestehen effizienter Märkte bedrohen. In diesem Fall werden chinesische Unternehmen, die weniger wettbewerbsfähig sind, nicht nur davor geschützt

von leistungsfähigeren ausländischen Unternehmen übernommen zu werden, sondern sie können unter Umständen sogar leistungsfähigere ausländische Unternehmen im heimischen Markt dominieren. Auf längere Sicht hat dies negative Auswirkungen auf die Innovation innerhalb eines Marktes, sowie auf das Wohl der Verbraucher. Des Weiteren hat Reziprozität einen Einfluss auf den Widerstand den Übernahmen von heimischen Unternehmen durch ausländische erleben. Wenn das Heimatland eines ausländischen Unternehmens selbst Investitionen aus dem Zielland einschränkt, so ist der Widerstand im Zielland gegen Übernahmen aus dem Ausland größer (Chilton, Milner et Tingley 2020). Dies bedeutet, dass durch unfaire Bedingungen in der Wirtschaft und im Handel ein Nährboden für ein protektionistisches Klima in der benachteiligten Region geschaffen werden kann, was auf längere Sicht nicht im Interesse Chinas liegen kann.

Als Antwort auf diese langjährigen Bedenken hat die chinesische Regierung in den letzten Jahren einige Initiativen ergriffen, um das Investitionsumfeld in China für ausländische Investoren zu verbessern und für einheitlichere Wettbewerbsbedingungen zu sorgen. Der Übergang vom *Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries* zum ersten Entwurf der „negative list“ im Jahr 2018 hat die Zahl der Bereiche, die von Einschränkungen betroffen waren, von 142 auf 63 gesenkt (Hawksford 2022). 2021 wurde die Liste erneut bearbeitet und enthielt noch 31 solche restriktiven Maßnahmen und Verbote (Garrigues 2022)⁶. Die aktuelle Version der Liste, die Ende 2024 veröffentlicht wurde, enthält nur noch 29 Maßnahmen, nachdem die Restriktionen für den Sektor des verarbeitenden Gewerbes aufgehoben wurden (Global Times 2024).

Ende 2018 wurde ein neuer Gesetzesentwurf zur weiteren Reglementierung ausländischer Investitionen entwickelt und am 1. Januar 2020 ist das *Foreign Investment Law* (FIL) in Kraft getreten. Dieses neue Gesetz hat mehrere frühere Gesetze und Regelungen, die Auslandsinvestitionen betreffen (z.B. das *Chinese-Foreign Equity Joint Ventures Law*, das *Wholly Foreign-Owned Enterprises Law* und das *Chinese-Foreign Contractual Joint Ventures Law*), in einem Gesetz gebündelt und das rechtliche Umfeld für Investoren aus dem Ausland somit ein Stück weit vereinheitlicht. Diese Regelung zielt darauf ab, ausländischen Unternehmern den gleichen Zugang zum chinesischen Markt zu ermöglichen und die gleiche rechtliche Behandlung zu bieten, wie ihn auch chinesische Unternehmer genießen. Mit dem Inkrafttreten des FIL sind ausländische Investoren zum Beispiel nicht länger verpflichtet eine Genehmigung vom Handelsministerium der Volksrepublik China zu erhalten, bevor sie Zugriff zum chinesischen

⁶ Bei diesem Dokument handelt es sich um eine inoffizielle Übersetzung ins Englische.

Markt haben, vorausgesetzt es wird nicht in einen Bereich investiert, der zur „negative list“ gehört oder Bedenken zur Staatssicherheit sind gegeben (van Ostende 2019, 36).

Chinas Bereitschaft, seinen Markt weiter für ausländische Geschäfte zu öffnen und für mehr Wettbewerbsgleichheit zu sorgen, zeigt sich auch in der Entwicklung des Wertes im *FDI Regulatory Restrictiveness Index*. Seit 2010 ist Chinas Wert von 0,436 auf 0,214 im Jahr 2020 gesunken (OECD 2023). Auch wenn die Implementierung des FIL ein Schritt in die richtige Richtung war und das Umfeld für europäische Investoren in China verbessert hat, hat das FIL die rechtliche Unterscheidung von chinesischen Unternehmen und ausländischen Unternehmen nicht grundlegend aufgehoben (European Union Chamber of Commerce in China 2024, 127). Um tatsächlich einheitliche Wettbewerbsbedingungen zu gewährleisten, müsste diese rechtliche Unterscheidung zwischen heimischen und ausländischen Unternehmen abgeschafft werden (mit gewissen Ausnahmen, z.B. falls es Grund zur Sorge um die nationale Sicherheit gäbe). Das rechtliche Umfeld für ausländische Direktinvestitionen in China ist nach wie vor nicht transparent genug. Obwohl sich die Lage in den letzten Jahren gebessert hat, haben laut einer Umfrage aus dem Jahr 2019 immer noch 45 % der befragten ausländisch investierten Unternehmen in China angegeben, dass sie im Vergleich zu chinesischen Unternehmen benachteiligt werden; Marktzugang, administrative Angelegenheiten und die Kommunikation mit Regierungsbehörden waren die größten Quellen für Unzufriedenheit (Business Confidence Survey 2019, 7). 2023 haben 58 % angegeben, dass sie Geschäftsmöglichkeiten aufgrund von Marktzugangsbarrieren und regulatorischen Hindernissen verloren haben (European Union Chamber of Commerce in China 2024, 116). Es gibt zwar nur noch wenige Maßnahmen, die ausländische Marken und Unternehmen ausdrücklich benachteiligen. Die Diskriminierung erfolgt jedoch immer noch auf anderen Wegen, wie zum Beispiel im Bereich der Ausstattung vom Gesundheitswesen, wo ausländische Firmen im Beschaffungsverfahren aufgrund von Ermessensentscheidungen durch lokale Beamte einer indirekten Diskriminierung ausgesetzt sind (European Union Chamber of Commerce in China 2024, 23). Chinesische Unternehmen genießen in Europa die gleiche rechtliche Behandlung wie europäische und ihnen steht auch die Möglichkeit offen, im Falle von Diskriminierung auf dem Rechtsweg dagegen vorzugehen. Wenn ausländische Firmen in China der Meinung sind, dass ihre Rechte und Interessen verletzt wurden, können sie Beschwerden in Übereinstimmung mit den Vorschriften vorbringen und die Finanzabteilungen auf allen Ebenen müssen diese akzeptieren und fair in Übereinstimmung mit dem Gesetz behandeln, aber in der

Praxis werden solche Mechanismen durch ein geringes Maß an Transparenz, Durchsetzungsprobleme und ein fehlendes ordnungsgemäßes Verfahren zur Anfechtung von Diskriminierungen oft unwirksam (European Union Chamber of Commerce in China 2024, 26). Die Unterscheidung von ausländischen und einheimischen Unternehmen in China legt den Grundstein für eine ungleiche Behandlung und Diskriminierung. In einem Bericht der Europäischen Handelskammer in China gaben 44 % der Befragten an, dass sie in den nächsten fünf Jahren keine gleichen Wettbewerbsbedingungen für ausländische und einheimische Unternehmen in ihrer Branche erwarten (European Union Chamber of Commerce in China 2025, 1). Im Juni 2025 hat die Europäische Kommission entschieden, chinesische Unternehmen von der Beschaffung von medizinischen Geräten durch EU-Regierungen, die den Wert von €5 Millionen übersteigen, auszuschließen (Europäische Kommission 2025). Diese Maßnahme soll China einen Anreiz bieten, seine Diskriminierung von europäischen Firmen und europäischen Medizinprodukten einzustellen und EU-Unternehmen mit der gleichen Offenheit zu begegnen, die die EU chinesischen Unternehmen und Produkten gibt.

Die stark einschränkenden Markteintrittsbedingungen hat es seit Beginn der wirtschaftlichen Öffnung Chinas im Jahr 1978 gegeben. Zum Beispiel, als das erste Joint-Venture-Gesetz der Volksrepublik China 1979 in Kraft getreten ist, stand es dem chinesischen Teilnehmer des Joint Venture zu, den Vorsitzenden des Verwaltungsrats zu bestimmen und die Produkte, die von Unternehmen mit ausländischer Beteiligung produziert wurden, durften nicht auf dem chinesischen Markt verkauft werden bzw. der Verkauf im heimischen Markt war eingeschränkt (Salem 1981, 91; Wren 1983). In der Vergangenheit wurden die Maßnahmen, die für einen Mangel an Reziprozität beim Marktzugang wie auch im Recht sorgen, toleriert. Ursprünglich war es auch durchaus legitim für ein Entwicklungsland wie China seine Märkte nur schrittweise zu öffnen und gewisse Industrien zu schützen und für die ersten 20 bis 30 Jahre der Öffnungspolitik gab es kaum chinesische Unternehmen, die (auf internationaler Ebene) von Wettbewerbsverzerrungen profitieren konnten⁷(Kratz und Oertel 2021, 2,6,7; Morrison 2019, 7). Wirft man heute einen Blick

⁷ Die niedrigen Zahlen für ausländische Direktinvestitionen aus China vor dem Jahr 2000 sowie der damalige Fokus Chinas auf Kapitalzuflüsse statt Kapitalabflüsse und die Tatsache, dass bis zum Anfang der 2000er Jahre Forschungsarbeiten zu chinesischen ADI eine Seltenheit waren, untermauern die Aussage (Buckley et al. 2017, 4; Salidjanova 2011, 2; Wang und Gao 2019, 2).

auf die Summe der ausgehenden Investitionen chinesischer Unternehmen, dann wird klar, dass sie zweifelsohne mit internationalen Konzernen mithalten können⁸. Dies ist ein starkes Argument dafür, dass sie nicht länger im heimischen Markt von ausländischen Konkurrenten geschützt werden müssen. Demzufolge ist es verständlich, dass Chinas Handelspartner, seitdem chinesische Investoren vermehrt im Ausland investieren, zunehmend unzufriedener mit den ungleichen Markteintrittsbedingungen sind.

3.5.2 Technologietransfer

Ein weiterer wichtiger Kritikpunkt, der oft erwähnt wird, wenn es um Investitionen aus oder nach China geht, ist der Technologietransfer von europäischen Unternehmen nach China. In erster Linie handelt es sich hierbei um ein Problem, das europäische Unternehmen haben, wenn sie Investitionen in dem chinesischen Markt tätigen wollen. Es ist anerkannt, dass effiziente internationale Geschäftspraktiken mit einem gewissen Grad an Technologietransfer einhergehen, der nationale und Organisationsgrenzen überschreitet, und wenn dieser Transfer auf einer freiwilligen Basis erfolgt, ist Kritik unangebracht. Allerdings wurde China schon öfter vorgeworfen, ausländische Unternehmen dazu zu zwingen ihre Technologie mit chinesischen Unternehmen zu teilen, um ihnen im Gegenzug Zugang zum chinesischen Markt zu gewähren (Branstetter 2018, 1).

Das Problem ist, dass ein erzwungener Technologietransfer laut den internationalen Regelungen der WTO verboten ist und auch in den chinesischen Gesetzen gibt es keine legale Basis dafür, jedenfalls nicht so, dass man den Transfer per se als „erzwungen“ definieren könne. Ein erzwungener Technologietransfer kann, zum Beispiel, zustande kommen, wenn einem Unternehmen durch Industriespionage geistiges Eigentum geraubt wird oder wenn Technologie im Rahmen von regulatorischen Prozessen den zuständigen ausländischen Aufsichtsbehörden preisgegeben werden muss und diese daraufhin von den Behörden klammheimlich kopiert und an ihre inländischen Unternehmen weitergegeben wird. Diese Art von Technologietransfer wird unter anderem durch das Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen

⁸ In der ersten Hälfte des Jahres 2024 waren die USA die weltweit wichtigste Quelle für ausländische Direktinvestitionen, gefolgt von China und Japan (OECD 2024, 4).

Eigentums (TRIPS) der WTO untersagt. Das TRIPS-Abkommen ist 1995 in Kraft getreten und enthält detaillierte Regeln zum Schutz von Patent- und Urheberrechten, schützt geistiges Eigentum davor ohne Konsequenzen widerrechtlich angeeignet zu werden und verpflichtet die WTO-Mitgliedsstaaten, zu denen die Volksrepublik China seit 2001 gehört, ihre innerstaatlichen Rechtsvorschriften den Regelungen des TRIPS-Abkommens entsprechend anzupassen (World Trade Organization, Legal texts: the WTO agreements s.d.). Tatsächlich findet der Schutz von geistigem Eigentum auch im chinesischen Gesetz über ausländische Investitionen Widerhall. Artikel 22 des FIL besagt, dass der chinesische Staat die Rechte des geistigen Eigentums von ausländischen Investoren und ausländisch investierten Unternehmen schützt und diesbezügliche Rechtsverletzungen dem Gesetz nach geahndet werden. Des Weiteren bestärkt Artikel 22 die technische Zusammenarbeit im Prozess einer ausländischen Investition auf Basis des Freiwilligkeitsprinzips: Die Voraussetzungen für die technische Zusammenarbeit werden im Laufe der Verhandlungen von den gleichberechtigten Parteien ausgehandelt und Verwaltungsbehörden sowie ihre Mitarbeiter dürfen keine administrativen Mittel nutzen, um einen Technologietransfer zu erzwingen (Foreign Investment Law of the People's Republic of China 2021). Im ausgehandelten WTO-Beitrittsprotokoll der Volksrepublik China wird in Artikel 7.3 schriftlich festgehalten, dass das Investitionsrecht, unter anderem, auch nicht an einen Technologietransfer geknüpft sein darf (World Trade Organization, Accession of the People's Republic of China 2001, 5). Und im Paragraf 49 des Berichts der Arbeitsgruppe zum WTO-Beitritt Chinas steht, dass der chinesische Vertreter im Laufe der Verhandlungen bekräftigt hat, dass die Voraussetzungen (im Rahmen einer Investition) für Technologietransfers, Produktionsprozesse und anderem geschützten Know-how nur von der Übereinkunft der involvierten Verhandlungspartner abhängen (World Trade Organization, Report of the Working Party on the Accession of China 2001, 9).

Schaut man sich nun die Umfrageergebnisse der *Business Confidence Surveys* aus den Jahren 2019 und 2022 an, so scheinen diese Gesetze und Abkommen nicht auszureichen, um einen unfreiwilligen Technologietransfer komplett zu unterbinden. Auf die Frage hin, ob sie sich dazu genötigt gefühlt haben, Technologie oder Betriebsgeheimnisse zu teilen, um weiterhin Zugang zum chinesischen Markt zu haben, haben im Jahr 2017 10 % der befragten europäischen Unternehmen mit „Ja“ geantwortet und im Jahr 2019 hat sich die Zahl auf 20 % verdoppelt (Business Confidence Survey 2019, 30). Der Wert ist dann von 16 % in den Jahren 2020 und 2021

auf 14 % im Jahr 2022 gesunken, wovon wiederum 10 % angegeben haben, sie seien von chinesischen Beamten verbal unter Druck gesetzt worden, ihre Technologie zu teilen (Business Confidence Survey 2022, 34-35). Die Tatsache, dass sogar nach dem Inkrafttreten des FIL immer noch Technologietransfers stattfinden, die nicht ganz auf freiwilliger Basis entstehen, weist darauf hin, dass das FIL noch nicht vollständig im chinesischen Rechtsdenken Fuß gefasst hat.

Es stellt sich allerdings die Frage, ob es sich tatsächlich um einen erzwungenen Technologietransfer handelt. Aus dem aktuellen *Business Confidence Survey* geht hervor, dass der Transfer nur für 14 % der befragten europäischen Unternehmen problematisch sei. Umgekehrt bedeutet dies, dass ein Technologietransfer zwischen europäischen und chinesischen Unternehmen für die große Mehrheit in der Regel kein Problem darstellt. Kein europäischer Investor wird gezwungen einem Deal mit einem chinesischen Partner zuzustimmen. Die gesetzlichen Regelungen, die ausländische Investitionen in gewissen Sektoren an Joint Ventures binden und Vorgaben für die Mehrheitsbeteiligung am Joint Venture stellen, können jedoch von chinesischen Unternehmen als Druckmittel während der Verhandlungen genutzt werden, um interessierte europäische Investoren gegeneinander auszuspielen und somit Vereinbarungen zu Technologietransfers zu erreichen (Sykes 2021, 129). In diesem Sinne würde es sich per se nicht um einen „erzwungenen“ Technologietransfer handeln, da die europäischen Investoren den Deal willentlich eingehen. Wahrscheinlich wären die Kosten eines geplatzten Deals und der damit einhergehende Ausschluss aus dem chinesischen Markt höher als die Kosten, die mit einem Technologietransfer einhergehen. Auch China weist jedwede Vorwürfe, die Regierung unterstütze einen erzwungenen Technologietransfer, zurück. Als 2017 ein neues Gesetz erlassen wurde, dass Joint Ventures zuerst beweisen müssen, dass sie die nötige Technologie für Fahrzeuge mit neuartigem Energieantrieb gemeistert haben bevor sie die Fahrzeuge in China produzieren durften, hat dies bei ausländischen Investoren zu Bedenken geführt. Der damalige chinesische Minister für Industrie und Informationstechnologie sowie ein Sprecher des Handelsministeriums haben die Sorgen bezüglich eines erzwungenen Technologietransfers als „Missverständnis“ erklärt und haben versichert, solch ein Transfer wäre nicht zwingend für ausländische Unternehmen, um Joint Ventures einzugehen (Clover 2017). In der *Renmin Ribao*, dem Zentralorgan der KPCh, wurden die Vorwürfe der USA bezüglich erzwungener Technologietransfers als „Unsinn“ bezeichnet und sehen darin einen altbekannten Versuch, das Wachstum Chinas zu unterdrücken (Zhong 2019a; Zhong 2019b). Diese Reaktion ist nicht überraschend: es wäre unklug öffentlich zuzugeben, dass

man gegen die Regeln der WTO verstößt. Außerdem zögern betroffene ausländische Unternehmen Details zum erzwungenen Technologietransfer preiszugeben, aus Angst vor Vergeltung seitens der chinesischen Regierung (Branstetter 2018, 5). Somit gestaltet es sich als schwierig, konkrete Beweise für solche Verstöße zu finden. Nichtsdestotrotz hat die EU im Juni 2018 eine Beschwerde gegen die Volksrepublik bei der WTO eingereicht. Laut der Beschwerde sind bestimmte Maßnahmen Chinas zum Technologietransfer nicht vereinbar mit einigen Artikeln des TRIPS-Abkommens und Chinas WTO-Beitrittsprotokolls (WTO 2019). Im Januar 2019 haben sich die USA, Japan und die Republik China (Taiwan) dem Beschwerdeverfahren der EU angeschlossen. Für das laufende Verfahren wurde nach wie vor keine Einigung gefunden. Im Dezember 2022 hat die EU bei der WTO die Einrichtung eines Schiedsgerichtes zur Regelung von Handelsstreitigkeiten beantragt. Der Grund für dieses neue Klageverfahren sind, unter anderem, die Versuche Chinas europäische Unternehmen (vor allem Telekommunikationsunternehmen) durch Prozessführungsverbote daran zu hindern, ihre Hightech-Patente bei europäischen Gerichten effektiv durchzusetzen und schützen zu lassen. Dieses Schiedsgericht könnte es schlussendlich der EU ermöglichen, Vergeltungsmaßnahmen wie Strafzölle auf chinesische Importe zu verhängen (Zeit Online, EU verschärft Vorgehen gegen China bei der WTO 2022). Die Involvierung der WTO deutet darauf hin, dass das Problem des Technologietransfers und des Schutzes von geistigem Eigentum doch zu groß ist, als dass man in bilateralen Verhandlungen eine Einigung finden könnte. Auch wenn erzwungene Technologietransfers zwischen der EU und China ein Phänomen sind, das europäische Unternehmen vor allem in China erleben, so ist die Frage eines Technologietransfers doch auch bei chinesischen Investitionen in die EU gegeben. Spätestens seit der Übernahme des deutschen Unternehmens KUKA durch den chinesischen Konzern Midea im Jahr 2016 wurden chinesische Investitionen mit größerem Argwohn betrachtet, zumindest in Deutschland. Auch damals stand schon die Frage eines möglichen Technologieabzugs im Raum (Frankfurter Allgemeine Zeitung 2016; Handelsblatt 2016). Die Übernahme regte Diskussionen an, die schlussendlich in einer Verschärfung der deutschen Außenwirtschaftsverordnung endeten und 2018 wurden zudem die Vorschriften zur Überprüfung von ausländischen Investitionen umgeändert, so dass Behörden jede Transaktion überprüfen, bei der mehr als 10 % eines deutschen Unternehmens durch ein nicht-EU-Unternehmen erworben werden sollen, sofern es sich bei dem deutschen Unternehmen um einen Betreiber kritischer Infrastrukturen handelt (Haak, Brakalova et Thiemann 2020, 358). 2021 wurde eine weitere Änderung der Außenwirtschaftsverordnung

verabschiedet, die besagt, dass Beteiligungen durch ausländische Investoren von 20 % oder mehr an deutschen Hightech-Firmen dem Bundeswirtschaftsministerium gemeldet und anschließend geprüft werden müssen (Hoppe 2021).

Ob die Quid-pro-quo-Strategie Chinas, sprich Marktzugang im Austausch für Technologie und Know-how zu gewähren, erfolgreich war, ist eine Frage für sich. Es gibt Studien, die darauf hinweisen, dass die chinesischen Voraussetzungen für Joint Ventures und Vereinbarungen bezüglich Technologietransfers der Volksrepublik geholfen haben, ihre heimischen Unternehmen aufzurüsten und somit ihre Produktivität zu erhöhen und gegenüber internationalen Industrienationen aufzuholen (Van Reenen et Yueh 2012, 15). Andererseits gibt es Hinweise darauf, dass der Beteiligungsgrad lokaler Unternehmen mit multinationalen Konzernen keinen deutbaren Einfluss auf den Grad des technologischen Überlaufs auf die lokalen Unternehmen hat (Blomström et Sjöholm 1999, 922). Die nachhinkende chinesische Halbleiterindustrie deutet zum Beispiel ebenfalls auf einen partiellen Misserfolg der Strategie hin, bzw. ist ein Beweis dafür, dass ausländische Unternehmen zu Joint Ventures zu zwingen keine garantierte Abkürzung zur Technologieführerschaft ist. Weitere Studien kamen zu dem Resultat, dass Strategien, die einen Technologietransfer erzwingen sollen, oft zu einem Transfer von auslaufender oder geringfügiger Technologie führen und kontraproduktiv für die heimische Industrie sein können (Andrenelli, Gourdon et Moïsé 2019, 17). Demnach gibt es Argumente sowohl für den Erfolg als auch für den Misserfolg der chinesischen Strategie.

Trotz des bitteren Nachgeschmacks, der mit dem Teilen von Technologie und Know-how einhergeht, scheint es ein Übel zu sein, das viele westliche Unternehmen in Kauf genommen haben, um am chinesischen Markt teilnehmen zu können. Der implizite Technologietransfer hat jedoch auf politischer Ebene für Unmut gesorgt. So ist er beispielsweise im Jahr 2018 einer der Hauptgründe für den Handelskrieg zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika und der Volksrepublik China gewesen und hat, wie bereits erwähnt, dazu geführt, dass die EU eine offizielle Beschwerde gegen die angeblichen Verstöße Chinas bei der WTO eingereicht hat. Die Angst vor einem durch Technologieabzug induzierten Verlust von Wettbewerbsvorteilen liegt dem womöglich zugrunde. So hat die EU-Kommissarin für Wettbewerb Margrethe Vestager im März 2020 dazu aufgerufen, dass EU-Mitgliedsstaaten Anteile europäischer Unternehmen kaufen sollten, um einer möglichen, durch die COVID-19-Pandemie ausgelösten Welle chinesischer

Übernahmen entgegenzuwirken (Reuters, EU's Vestager says EU nations should buy stakes to block Chinese takeovers: FT 2020). Diese erwartete Welle aus dem Reich der Mitte blieb jedoch aus.

3.5.3 Nationale und öffentliche Sicherheit

Wenn es um Investitionen aus China geht, bzw. um die Zusammenarbeit mit chinesischen Unternehmen, ist die nationale Sicherheit ein Thema, das oft aufgegriffen wird, vor allem wenn Sektoren betroffen sind, die kritische Infrastrukturen enthalten, wie zum Beispiel der Energiesektor, der Gesundheitssektor, der Sektor für Informationstechnik und Telekommunikation etc. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Rolle, die das private chinesische Unternehmen Huawei bei dem Aufbau des 5G-Netzwerkes in Europa einnehmen wollte und die daraus resultierende Debatte, die 2018 auch in Europa Einzug gehalten hat (Brattberg und Le Corre 2018). 5G bezeichnet die neueste Generation des Mobilfunks, welche die vorherige Generation (4G bzw. LTE) in Sachen erzielbare Datenrate, Datenübertragung und geringe Verzögerungszeit übertrifft, und die weitere Digitalisierung bestimmter Bereiche unterstützen sowie unzählige Systeme und Geräte miteinander verbinden soll. 2016 hat die Europäische Kommission den 5G-Aktionsplan eingeführt. Zweck dieser Initiative ist es, ein Netzwerk aufzubauen, in dem jeder Bürger und jedes Unternehmen der EU innerhalb der nächsten Dekade Zugang zur 5G-Technologie hat (Europäische Kommission 2022). Für die Errichtung eines 5G-Netzwerkes bedarf es bestimmter Bauteile, die unter anderem auch von Huawei hergestellt werden. 2018 war Huawei mit 29 % Marktanteil der Spitzenreiter im Markt für Telekommunikationsgeräte (Pongratz 2019). Allerdings haben sich bereits einige Länder gegen eine Zusammenarbeit mit Huawei im Rahmen des 5G-Netzaufbaus entschieden, bzw. stellen strikte Voraussetzungen für eine mögliche Zusammenarbeit. Grund für diese Stellungnahme sind Bedenken bezüglich der nationalen und öffentlichen Sicherheit, die mit der Involvierung von Huawei einhergehen. Obwohl Huawei ein privates Unternehmen ist, wird ihm ein besonderes Verhältnis zur chinesischen Regierung nachgesagt. Ren Zhengfei, der Gründer des Konzerns, hat mehrere Jahre in der chinesischen Volksbefreiungsarmee gedient (Alvares de Souza Soares, Heide et Koch 2022). Hinzu kommt, dass Huawei in der Vergangenheit von staatlichen Beschaffungsmitteln, Subventionen durch chinesische staatliche Banken, sowie von staatlicher Finanzierung für Forschung profitiert hat

(RWR Advisory Group 2018, 4). Es scheint also doch trotz der Behauptung, der Staat hätte keinen Einfluss auf Huawei's Aktivitäten, eine besondere Beziehung zwischen dem privaten Unternehmen und dem chinesischen Staat und einiger seiner Behörden zu geben. Des Weiteren wurde dem IT-Unternehmen bereits vorgeworfen, in Cyberspionage verwickelt zu sein, in dem mithilfe von Softwareupdates Schadprogramme in Telekommunikationssysteme eingeschleust wurden (Robertson et Tarabay 2021). Die obskure Beziehung zur Regierung, sowie die vorgeworfene Verwicklung in Cyberspionage, bzw. die Möglichkeit, dass Huawei für Spionagezwecke missbraucht werden könnte, hat dazu geführt, dass im Laufe der letzten Jahre Länder wie, zum Beispiel, die USA, Australien, Neuseeland und Japan die Nutzung von Huawei-Technik in ihren 5G-Netzwerken verbieten. Die USA haben sogar ihre NATO-Partnerstaaten unter Druck gesetzt und sich für den Ausschluss des chinesischen Unternehmens im europäischen Netzausbau ausgesprochen. Es wurde sogar damit gedroht, geheime dienstliche Informationen nicht mehr mit Staaten zu teilen, die Huawei-Technik nutzen (Barnes et Satariano 2019). 2020 ist das Vereinigte Königreich dem Ruf der USA gefolgt und hat Huawei ebenfalls vom weiteren Ausbau des britischen 5G-Netzes ausgeschlossen. Bis zum 31. Dezember 2023 sollen alle Huawei Geräte aus dem britischen Kernnetz und bis Ende 2027 aus dem gesamten 5G-Netzwerk entfernt werden (Reuters 2022). Auch die belgische Regierung hat, als Hauptsitz der NATO, dem diplomatischen Druck der USA nachgegeben und das finnische Unternehmen Nokia mit dem Ausbau des 5G-Netzes beauftragt, obwohl Belgien in der Vergangenheit auf chinesische Produzenten beim Errichten von Funknetzen angewiesen war (Mukherjee et Rosemain 2020). In Osteuropa haben sich unter anderem Rumänien, Lettland und Estland ebenfalls gegen eine Einbindung von Huawei's Netzwerktechnik entschieden (Wintour 2020). Diese Länder sind besonders auf den militärischen Schutz der NATO angewiesen und wahrscheinlich gerade deshalb war die amerikanische Anti-Huawei-Kampagne dort besonders erfolgreich. Schweden hat nach eigenen Einschätzungen der schwedischen Armee und Sicherheitsdienste beschlossen, Huawei aus dem Ausbau des neuen Mobilfunknetzes auszuschließen (Scheuer 2020). Für Deutschland scheinen die Anschuldigungen und Bedenken gegenüber Huawei keines totalen Verbots angemessen zu sein. Die Bundesrepublik hat europaweit eine der neutraleren Stellungen zu Huawei eingenommen, wahrscheinlich um die engen und wichtigen Handelsbeziehungen zu China nicht zu gefährden. Dennoch gab es einige Änderungen in Deutschland: es wurde ein zweites Gesetz zur Erhöhung der Sicherheit informationstechnischer Systeme (IT-Sicherheitsgesetz 2.0) beschlossen, das im Mai 2021 in Kraft

getreten ist und das bis dahin bestehende Gesetz über das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSIG) in einigen Punkten gestärkt hat. Zum Beispiel dürfen laut BSIG kritische Komponenten⁹ „nur eingesetzt werden, wenn der Hersteller eine Erklärung über seine Vertrauenswürdigkeit (Garantieerklärung) gegenüber dem Betreiber der Kritischen Infrastruktur abgegeben hat.[...] Aus der Garantieerklärung muss hervorgehen, wie der Hersteller sicherstellt, dass die kritische Komponente nicht über technische Eigenschaften verfügt, die spezifisch geeignet sind, missbräuchlich, insbesondere zum Zwecke von Sabotage, Spionage oder Terrorismus auf die Sicherheit, Vertraulichkeit, Integrität, Verfügbarkeit oder Funktionsfähigkeit der Kritischen Infrastruktur einwirken zu können“ (§9b Absatz 3 Satz 1 BSIG). Trotz des neuen Gesetzes waren Ende des Jahres 2022 59 % der deutschen 5G RAN-Infrastruktur¹⁰ mit chinesischer Technik ausgestattet, wovon der Großteil von Huawei stammte (Strand 2023). Auch in Italien vertraut man den chinesischen Anbietern nicht blindlings, allerdings hat man sich ebenfalls gegen ein totales Verbot von Huawei entschieden. Die italienische Regierung hat die Möglichkeit, bestimmte Deals mit ausländischen Unternehmen zu verbieten, wenn die Umstände es verlangen. So wurde beispielsweise ein Deal zwischen dem italienischen Telekommunikationsunternehmen Fastweb und Huawei unterbunden, bei dem Huawei Geräte für das 5G-Kernnetz liefern sollte (Pollina et Fonte 2021). Allerdings wurde Vodafone Italia genehmigt, Huawei-Geräte für den Ausbau des 5G-RAN-Netzwerks zu benutzen, also dem Netzwerk, welches das Kernnetz mit den Endgeräten verbindet.

Man sieht also, dass verschiedene Länder verschiedene Ansätze haben, um mit dem Problem umzugehen. Dass einige der Maßnahmen bei der chinesischen Regierung nicht gut angekommen sind, ist nicht überraschend. Großbritanniens Vorhaben, bis Ende 2027 alle chinesischen Komponenten aus dem 5G-Netzwerk zu entfernen, kam mit einer Warnung, dass diese Entscheidung Großbritannien einiges an künftigen chinesischen Investitionsgeldern kosten würde, da chinesische Unternehmen ein Stück weit ihr Vertrauen in die britische Regierung verloren

⁹ Eine kritische Komponente beschreibt ein in einer kritischen Infrastruktur integriertes Teil, bei dem eventuelle Störungen die Funktionsfähigkeit der Infrastruktur auf bedeutende Weise beeinträchtigen würden oder zur Gefahr für die öffentliche Sicherheit werden könnten.

¹⁰ RAN (Radio Access Network) beschreibt ein Funkzugangnetz, das für die Funkverbindung zwischen dem Kernnetz und den Endgeräten (z.B. Smartphones) sorgt.

hätten (Faulconbridge et Pollard 2020). Es ist interessant zu sehen, dass Investitionen bei geopolitischen Konflikten ein beliebtes Druckmittel sind. Ob die Polemik um Huawei faktisch berechtigt ist oder ob da eher anti-chinesische Propaganda dahintersteckt, ist nicht ganz klar. Einerseits bestreitet das Unternehmen kategorisch jemals Daten über seine Nutzer an irgendeine Regierung oder Organisation weitergegeben zu haben, noch darum gebeten worden zu sein (Kaska, Beckvard et Minárik 2019). Andererseits herrscht in der Volksrepublik das *Chinese National Intelligence*-Gesetz, welches vorschreibt, dass jedes chinesische Unternehmen sowie jeder chinesische Bürger dazu verpflichtet ist, wenn aufgefordert, mit den chinesischen Behörden und Geheimdiensten zwecks Informationsgewinnung zu kooperieren (Grieger 2019). Somit ist es nicht nur eine Frage des Vertrauens der europäischen Staaten zu Huawei, sondern gleichermaßen des Vertrauens zu China und zu dessen Regierung. Die zwei sich gegenüberstehenden Ideologien, sprich die Demokratie europäischer Staaten und das autoritäre politische System Chinas, erweitern den Konflikt um eine weitere Nuance und sollten daher auch nicht außer Acht gelassen werden. Generell herrschen in China strenge Datenkontrollgesetze, die sich in den letzten Jahren verschärft haben. 2021 erließ China das *Data Security*-Gesetz und das *Personal Information Protection*-Gesetz, welche auf dem *Cybersecurity*-Gesetz von 2016 aufbauen und alle in China tätigen Unternehmen dazu verpflichten, „wichtige Daten“ und „sensible persönliche Informationen“ zu registrieren und auf Anfrage an bestimmte staatliche Stellen zur Überprüfung der nationalen Sicherheit zu übergeben (Cash 2023; Reuters 2024; Ye 2023). Die verschiedenen Gesetzesregelungen sowie die vage Formulierung, was „wichtige Daten“ sind, ermöglichen es Regulierungsbehörden praktisch jeden Unternehmensdatensatz anfordern zu können. Es ist auch wichtig zu erwähnen, dass Huawei und die 5G-Technologie das erste Beispiel dafür ist, dass China dem Rest der Welt in diesem strategisch wichtigen Sektor technologisch voraus ist. 2024 hat *GlobalData* Huawei zum sechsten Jahr in Folge als führendes Unternehmen im Bereich der 5G-Mobilfunkkernnetze ernannt (Huawei 2024). Somit hat der Ausbau des 5G-Netzes nicht nur sicherheitspolitische Implikationen, sondern auch wettbewerbspolitische. Wenn man Huawei stärkt, indem man seine Technik kauft und für den Ausbau des 5G-Netzes verwendet, dann stärkt man das Unternehmen auch in seiner Kapazität, weiterhin die Marktführerschaft in diesem Sektor zu behalten.

Auch wenn es sich bei dem Thema Huawei und das europäische 5G-Netz um keine Direktinvestition handelt, so verdeutlicht das Beispiel doch den Konflikt, der zwischen China und dem Westen bzw. Europa herrscht. Dass China zwar ein wichtiger Handelspartner für die EU ist, aber gleichzeitig auch ein Rivale, sowohl aus ökonomischer Perspektive als auch aus einer ideologischen und politischen. Hinzu kommt die Sorge vor einer noch stärkeren Abhängigkeit von China. Somit hat eine Investition aus China oder die Übernahme eines heimischen Unternehmens durch ein chinesisches manchmal mehr Bedeutung als man ihr auf den ersten Blick beimisst. Vor allem bei kritischen Sektoren und Infrastrukturen geht dies deutlicher hervor. Zum Beispiel wurde Ende 2021 bekanntgegeben, dass die chinesische Staatsreederei COSCO etwa 35 % des Container-Terminal Tollerort des Hamburger Hafens für €100 Millionen erwerben wollte (Müssgens 2021). Zu diesem Zeitpunkt galt das Terminal nicht als kritische Infrastruktur. Die geplante Übernahme hat in der Bundesrepublik großes Aufsehen erregt und es wurde intensiv über die Zulassung des Deals debattiert. Das stärkste Argument gegen eine Zulassung war wohl, dass der chinesische Einstieg ein Sicherheitsrisiko darstellen würde, da China somit seinen Einfluss auf die deutsche Transportinfrastruktur erweitern würde und Deutschland ein Stück weit abhängiger von China werden würde. Erst fast 2 Jahre nach Verhandlungsbeginn wurde eine Einigung erzielt und COSCO hat dem Deal zugestimmt: COSCO erwirbt knapp unter 25 % der Stimmrechtsanteile des mittlerweile als kritische Infrastruktur klassifizierten Container-Terminal Tollerort (Cosco darf am Hamburger Hafen einsteigen 2023). Hierbei handelt es sich um eine Teiluntersagung. COSCOs Beteiligung am Terminal darf nicht 25 % übersteigen und eventuelle künftige Erwerbe, die die Beteiligungsschwelle übersteigen, müssen durch ein erneutes Investitionsprüfverfahren geprüft werden (Bundeskabinett 2022). Des Weiteren hat das Bundeskabinett mitgeteilt, dass eine strategische Beteiligung ausgeschlossen ist: „Untersagt wird ebenfalls, dass die Erwerber in anderer Weise eine wirksame Beteiligung an der Kontrolle des Hamburger Hafens erlangen. Die Erwerber dürfen also auch nicht an der Geschäftsführung oder am Aufsichtsrat beteiligt werden und keine Veto-Rechte ausüben.“ (Bundeskabinett 2022). Es handelt sich ausschließlich um eine Finanzbeteiligung und die Gefahr für die öffentliche Sicherheit wird somit reduziert.

Ob ebenso viel Gegenwind gekommen wäre, wenn der Investor nicht aus China stammen würde, ist schwer zu sagen. Der Erste Bürgermeister Hamburgs Peter Tschentscher hat gesagt: „Weder China noch andere Länder sollten Zugriff auf die kritische Infrastruktur in Deutschland haben.“ (Bewarder, Buchen et Kabisch, et al. 2023). Trotzdem hat es sich im Jahr 2023 bei zehn

von den elf ausländischen Direktinvestitionen, die zu dem Zeitpunkt durch ein vertieftes Prüfverfahren durch das Wirtschaftsministerium in Deutschland geprüft wurden, um Investitionen aus China gehandelt (Bewarder, Buchen et Flade, Das Ende der China-Euphorie 2023).

4. Die öffentliche Meinung der Europäer über China

In den letzten Jahrzehnten hat sich die Volksrepublik China von einem Schwellenland zu einer globalen Supermacht entwickelt. Was vorher nur ein wichtiger Handelspartner der EU war, ist seit 2010, angetrieben durch die Eurokrise in Europa und die „Going Out“-Strategie Chinas, ebenfalls ein großer Investor für viele europäische Nationen geworden. Dieser Aufstieg wurde in Europa allerdings vielerorts eher als wirtschaftliche Bedrohung, denn als Chance wahrgenommen (Kim, Meunier et Nyiri 2017, 580; Liu 2017, 216). Tatsächlich zählt Europa zu den Regionen, die China gegenüber am kritischsten eingestellt sind. Dennoch gibt es auch in Europa regionale Unterschiede bezüglich der Beliebtheit Chinas in der Öffentlichkeit.

In diesem Kapitel wird zunächst der Begriff der öffentlichen Meinung erklärt bzw. es wird definiert, wie der Begriff für diese Arbeit verstanden wird. Im Anschluss werden zwei Datensätze, die aus Umfragen des Pew Research Centers und des Eurobarometers stammen, analysiert und verglichen, um einen Blick auf die Zahlen bieten zu können.

4.1 Der Begriff der öffentlichen Meinung

Der Begriff der öffentlichen Meinung hat seinen Ursprung im England und Frankreich des späten 17. Jahrhunderts, das als „Aufklärung“ bekannte Zeitalter der Vernunft, das bis in das frühe 19. Jahrhundert angedauert hat. Seitdem ist die öffentliche Meinung ein Bestandteil vieler verschiedener wissenschaftlicher Disziplinen geworden; von Medien- und Kommunikationswissenschaft, über Informationsverarbeitung, bis hin zur Soziologie und Politikwissenschaft (um nur ein paar zu nennen). Es ist Wissenschaftlern bisher noch nicht gelungen eine einzige Definition zu präsentieren, die es vermag das Konzept der öffentlichen Meinung in seiner Ganzheitlichkeit widerzuspiegeln. Vielmehr scheint es für jeden wissenschaftlichen Bereich eine Definition davon zu geben, was öffentliche Meinung bedeutet. So hat z. B. der Soziologe Hans Speier die öffentliche Meinung definiert als von Menschen außerhalb

der Regierung öffentlich geäußerte Meinungen zu Angelegenheiten, die die Nation betreffen, und die die politischen Entscheidungen einer Regierung beeinflussen (Speier 1950, 376). Der Kommunikationswissenschaftler Vincent Price betont, dass es sich bei der öffentlichen Meinung im Kern um ein Konzept von Kommunikationsprozessen und -wirkungen handelt (Price 1992, 91). Anfang des 20. Jahrhunderts wurde die öffentliche Meinung weniger von einem philosophischen Standpunkt aus betrachtet, sondern immer mehr aus einem systematischeren Ansatz der Soziologie heraus. Daraus entwickelten sich wieder zwei neue Gesichtspunkte; auf der einen Seite verstand man die öffentliche Meinung als Aggregation von Umfrageergebnissen und andererseits sah man sie als soziales Konstrukt, das sich aus der Mediennutzung und zwischenmenschlicher Gespräche herausentwickelt (Glynn et Hugu 2008, 2). Es ist also nicht einfach eine allumfassende Definition zu geben, was öffentliche Meinung ist. Handelt es sich dabei eher um eine Aggregation von individuellen Meinungen oder ist es ein Phänomen, das sich durch Debatten und Diskussionen aus einem Kollektiv herausbildet? Und ist die öffentliche Meinung so eng an die Demokratie gebunden bzw. in einer Autokratie unmöglich, wie Speier es in einem seiner Artikel angeführt hat (Speier 1950, 376)? Vielleicht ist es aber auch nicht nötig eine einzige Definition haben zu wollen und man muss sich damit zufriedenstellen, dass alle bisherigen Erklärungen, was öffentliche Meinung ist, jeweils nur einen Aspekt dieses facettenreichen Konzeptes beleuchten. Für diese Arbeit wird die öffentliche Meinung jedoch als Sammlung von Umfrageergebnissen verstanden, die auf die Frage abzielen, ob die Bevölkerung der jeweiligen europäischen Länder ein positives oder negatives Bild von der Volksrepublik China hat.

4.2 Die Entwicklung der öffentlichen Meinung über China in Europa – Pew Research Center

Die Daten in diesem Abschnitt zur Entwicklung der öffentlichen Meinung in Europa stammen aus den Berichten der „*Global Attitudes*“-Reihe des Pew Research Center, die zwischen 2013 und 2019 veröffentlicht wurden (Kohut 2013; Wike, et al. 2014; Wike, Stokes et Poushter 2015; Wike, Poushter et Zainulbhai 2016; Wike, Poushter et Silver, et al. 2017; Wike, Stokes, et al. 2018; Silver, Devlin et Huang 2019). Die Umfrageergebnisse wurden den Berichten entnommen und in Abbildung 3 in einem Säulendiagramm bildlich dargestellt. Das Pew Research Center ist ein amerikanisches nichtstaatliches Forschungsinstitut und ermittelt seit 2004 Meinungen und Trends

zu Themen wie Politik, Medien, Religion und ethnische Zugehörigkeiten, soziale, demografische und wirtschaftliche Trends etc. Die Daten wurden mithilfe von Interviews erhoben, die sowohl telefonisch als auch persönlich von Angesicht zu Angesicht durchgeführt wurden (Country Specific Methodology 2019).

Abbildung 3 zeigt, dass sich die Werte zwischen 2007 und 2019 zwar pro Land unterscheiden, es jedoch auch einige länderübergreifende Trends zu geben scheint. 2011 haben die positiven Umfrageergebnisse länderübergreifend ihren Höhepunkt erreicht. Der Mittelwert für positive Bewertungen aller untersuchten Jahre liegt bei circa 40 %. Großbritannien und Griechenland sind in Europa der Volksrepublik China gegenüber am positivsten gestimmt. Lediglich in den Jahren 2016 und 2019 lag der Wert in Großbritannien knapp unter dem Durchschnitt. Für Griechenland wurden zwar nicht jedes Jahr Daten erhoben, aber die Ergebnisse der Umfragen lagen jedes Mal, wenn Daten erhoben wurden, deutlich über dem Durchschnitt.

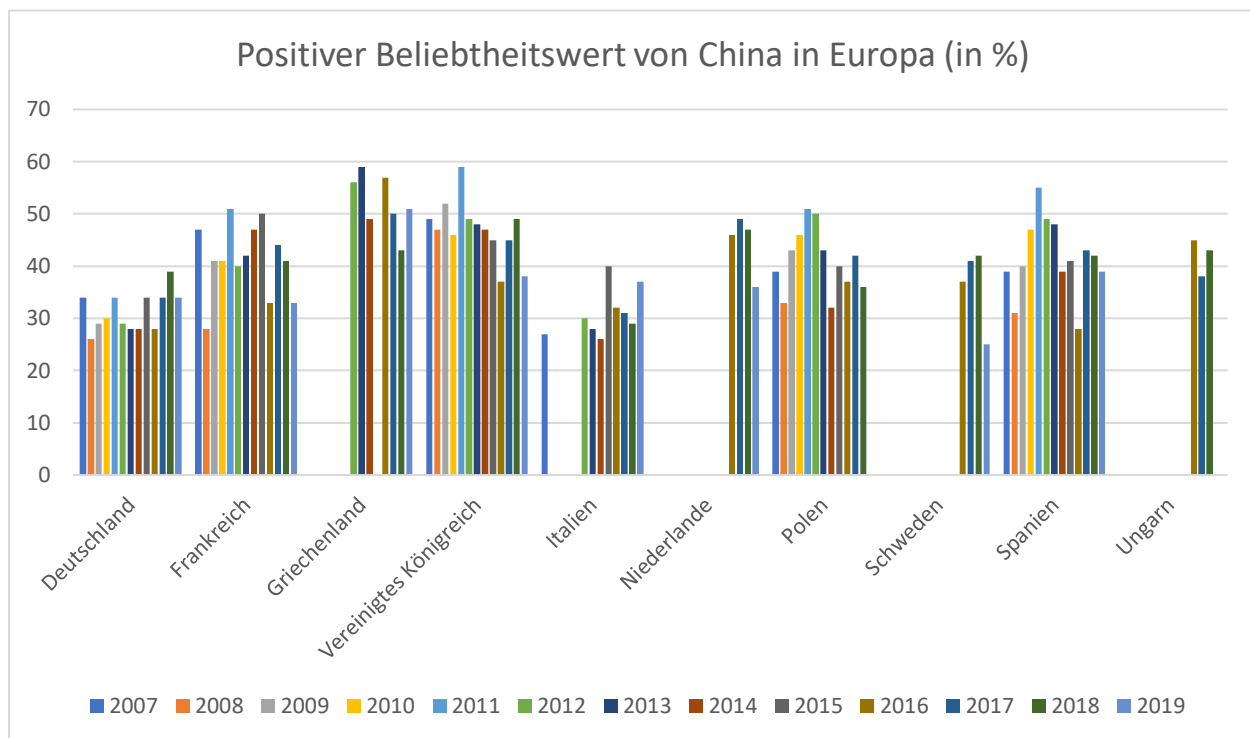


Abbildung 3: Positiver Beliebtheitswert von China in Europa in % (Pew Research Center)

Deutschland und Italien sind China gegenüber am negativsten eingestellt. Die Umfragewerte dieser beiden Länder haben den Durchschnitt von 40 % in keinem Jahr überschritten. Für

Schweden wurden nicht viele Daten erhoben, aber die schwedische Bevölkerung scheint China gegenüber auch eher negativ eingestellt zu sein. Die Jahre 2008 und 2016 haben in jedem Land auffällig negative Werte erzielt, vor allem in Deutschland, Frankreich, Spanien und Polen. Es gibt aber auch Jahre, in denen in bestimmten Ländern besonders negative Umfragewerte erzielt wurden, während die Werte für dasselbe Jahr in anderen Ländern auffällig positiv waren. Zum Beispiel wurde 2013 in Deutschland und Italien mit Werten von unter 30 % eine eher negative Einstellung zu China beobachtet, wohingegen in Griechenland, Großbritannien, Polen und Spanien deutlich positivere Bewertungen festgestellt wurden. In Griechenland lag der Prozentsatz positiver Bewertungen in dem Jahr bei 59 %. Somit waren die Umfrageergebnisse von 2013 aus Griechenland und von 2011 aus Großbritannien mit jeweils 59 % die höchsten positiven Werte, die erhoben wurden.

Abbildung 4 zeigt die positiven Meinungen der Europäer gegenüber den USA und dient an dieser Stelle als Vergleich. Die Daten stammen ebenfalls aus den Berichten des Pew Research Center. Der durchschnittliche Wert für positive Bewertungen aller untersuchten Jahre liegt bei knapp unter 57 % und somit deutlich über dem Durchschnitt von 40 % der positiven Beliebtheitswerte von China. Vergleicht man die Mediane¹¹ der beiden Datensätze, so liegt auch hier der Median für die US-Umfrage mit einem Ergebnis von 61 weit über dem Median der China-Umfrage mit einem Ergebnis von 41. Also zumindest in einem statistischen Vergleich mit den USA hatten zu dem Zeitpunkt weniger Menschen in Europa eine positive Meinung zur Volksrepublik China.

¹¹ Der Median oder Zentralwert teilt die Werte eines Datensatzes in exakt zwei Hälften, sodass die eine Hälfte der Daten oberhalb und die andere Hälfte der Daten unterhalb des Medians in einer nach der Größe geordneten Reihe liegt.

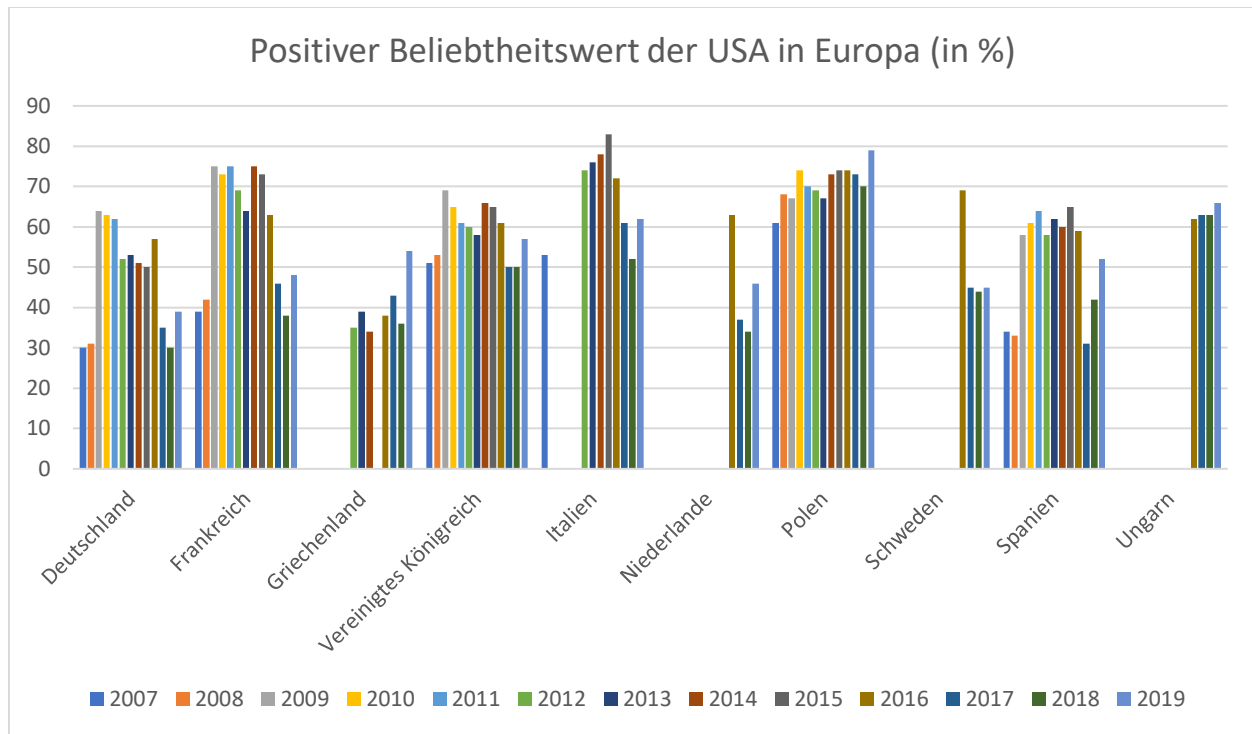


Abbildung 4: Positiver Beliebtheitswert der USA in Europa in % (Pew Research Center)

4.3 Die Entwicklung der öffentlichen Meinung über China in Europa – Eurobarometer

Für die Jahre 2016 bis 2018 steht ein weiterer Datensatz zu der öffentlichen Meinung über China in Europa zur Verfügung. Das Eurobarometer, eine von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebene öffentliche Meinungsumfrage, hat in den Jahren 2016, 2017 und 2018 unter anderem Daten zur öffentlichen Meinung über die Volksrepublik China erhoben. Hier waren deutlich mehr europäische Länder an der Umfrage beteiligt, als es bei den Umfragen des Pew Research Center der Fall war. Insgesamt wurden Menschen in 28 Ländern befragt. Pro Land haben um die 1000 Personen teilgenommen, lediglich in Zypern, Luxemburg und Malta wurden jeweils nur etwa 500 Personen befragt (Spezial Eurobarometer 451 “Die Zukunft Europas“ 2016; Special Eurobarometer 467 “Future of Europe“ 2017; Special Eurobarometer 479 “Future of Europe“ 2018). Die Interviews wurden von Angesicht zu Angesicht durchgeführt.

Land	2016	2017	2018
Belgien	40	34	43
Bulgarien	50	47	59
Dänemark	28	32	29
Deutschland	28	26	25
Estland	48	43	45
Finnland	42	36	37
Frankreich	31	21	24
Griechenland	54	45	53
Irland	49	39	43
Italien	34	29	37
Kroatien	50	54	63
Lettland	59	51	46
Litauen	58	49	50
Luxemburg	25	24	24
Malta	44	30	24
Niederlande	29	32	33
Österreich	26	34	36
Polen	42	37	42
Portugal	33	36	36
Rumänien	59	56	65
Schweden	30	31	24
Slowakei	49	36	44
Slowenien	39	41	45
Spanien	35	29	38
Tschechien	35	25	33
Ungarn	33	40	44
Vereinigtes Königreich	46	39	35
Zypern	64	58	60

Abbildung 5: Positiver Beliebtheitswert von China in Europa in % (Eurobarometer)

Die Mittelwerte, bzw. Durchschnitte der Umfragedaten in Abbildung 5 für die Jahre 2016, 2017 und 2018 betragen 41,4 %, 37,6 % und 40,6 % und der Mittelwert für die gesamten drei Jahre beträgt 39,9 %. Somit ist der Anteil der Bevölkerung Europas, der sich positiv zu China stellt, vergleichsweise gering. Allerdings gibt es auch in diesem Datensatz wieder große Unterschiede innerhalb der europäischen Region. Das Baltikum zum Beispiel hat im Vergleich zum europäischen Durchschnitt eine deutlich positivere Meinung, vor allem Litauen und Lettland. In

den osteuropäischen Ländern Rumänien und Bulgarien scheint die Volksrepublik ebenfalls einen vergleichsweise guten Ruf zu genießen. In Zypern hat man mitunter das positivste Bild von China. Die südeuropäische Region ist jedoch etwas gespalten, wenn es um die Volksrepublik geht. In Kroatien und Griechenland hatte mehr oder weniger jeder zweite Teilnehmer der Umfrage eine positive Meinung zu China. Wie bereits im Kapitel 3.4.2 erwähnt wurde, hat China eine wichtige Rolle im Laufe der Finanz- und Schuldenkrise in Griechenland gespielt. Die Übernahme des Hafens in Piräus durch die China Ocean Shipping Company (COSCO) ist nicht nur eine der größten Übernahmen in Griechenland innerhalb des letzten Jahrzehnts, sondern auch ein wichtiger Bestandteil der chinesischen *Belt and Road*-Initiative¹² (BRI) in Europa, also der Neuen Seidenstraße, durch die sich Griechenland in Zukunft größere Geschäftsmöglichkeiten erhofft und mehr Investitionen anziehen möchte. Im Januar 2018 wurde bekanntgegeben, dass der Bau der lang ersehnten Pelješac-Brücke, die den Süden Kroatiens mit dem Rest des Landes verbinden sollte, durch die China Road and Bridge Corporation durchgeführt werden sollte. Der Auftrag für das zum Großteil von der EU finanzierte Infrastrukturprojekt ging an das chinesische Staatsunternehmen, weil es versprochen hat, das Projekt schneller und für weniger Geld fertigstellen zu können (Šabić 2022). Im Juli 2022 wurde die Brücke offiziell eröffnet. Interessanterweise lag der Wert der positiven Bewertungen in Kroatien im Jahr 2018 bei 63 %, der zweithöchste Wert in Europa in dem Jahr. Zudem waren sowohl Kroatien als auch Griechenland Mitglieder des 14+1-Gipfels, einer Kooperation zwischen China und mittel- und osteuropäischen Ländern, die wirtschaftliche und kulturelle Projekte identifizieren sollte. In anderen Ländern Südeuropas scheint sich die Volksrepublik China weniger großer Beliebtheit zu erfreuen. Italien, Spanien und Portugal sind ebenfalls Länder, die hart von der Euro-Krise getroffen wurden und von chinesischen Investitionen profitiert haben. Dennoch liegen die Umfragewerte der Jahre 2016 bis 2018 unter dem europäischen Durchschnitt. 2018 hat Portugal jedoch ein sogenanntes *Memorandum of Understanding* unterzeichnet und somit der *Belt and Road*-Initiative seinen Zuspruch bekundet (Sacks 2021). In den skandinavischen Ländern hat die Mehrheit der Befragten

¹² Die BRI ist eine im Jahr 2013 veröffentlichte Initiative der chinesischen Regierung, die durch Investitionen in weltweite Infrastrukturprojekte eine „Neue Seidenstraße“ errichten soll. Dieses neue Infrastrukturnetzwerk, das sich aus einer ländlichen und einer maritimen „Seidenstraße“ zusammensetzt, soll vor allem Asien, Europa und Afrika stärker zusammenführen. Dadurch soll für China einen zuverlässigen Zugang zu Ressourcen gewährleistet werden und durch neue Markterschließungen soll der Export gefördert werden. (Wrießnig 2017)

ebenfalls keine positive Meinung zu China. Finnland liegt relativ nahe am europäischen Durchschnitt, aber in Schweden und Dänemark wurden keine Werte über 32 % festgestellt. Mit Ausnahme von Belgien scheint man in Westeuropa das negativste Bild von China zu haben. Vor allem in Luxemburg, Frankreich und Deutschland hatte nur in etwa jeder vierte Befragte eine positive Meinung. Dies liegt deutlich unter dem europäischen Durchschnitt von 39,9 %, was bedeutet, dass jede 2,5. Person eine positive Meinung über China haben sollte.

4.4 Vergleich der Datensätze

Um die Ergebnisse der beiden Umfragen besser miteinander vergleichen zu können, wurden für Abbildung 6 und Abbildung 7 nur die Länder der Eurobarometer-Umfrage ausgewählt, die auch an der Umfrage vom Pew Research Center teilgenommen haben, und vom Pew Research Center wurden auch nur die Jahre 2016, 2017 und 2018 beachtet. Somit verschaffen die folgenden Säulendiagramme der Abbildungen 6 und 7 einen Überblick über die Ergebnisse derselben Länder innerhalb desselben Zeitraumes für die jeweilige Umfrage. Auf den ersten Blick sieht man, dass die Ergebnisse der Pew-Umfrage positiver sind als die vom Eurobarometer. Der Mittelwert der Pew-Umfrage liegt bei 40,3 %, der Mittelwert der Eurobarometer-Umfrage nur bei 34,9 %. Auch die Ergebnisse der jeweiligen Jahre unterscheiden sich stark.

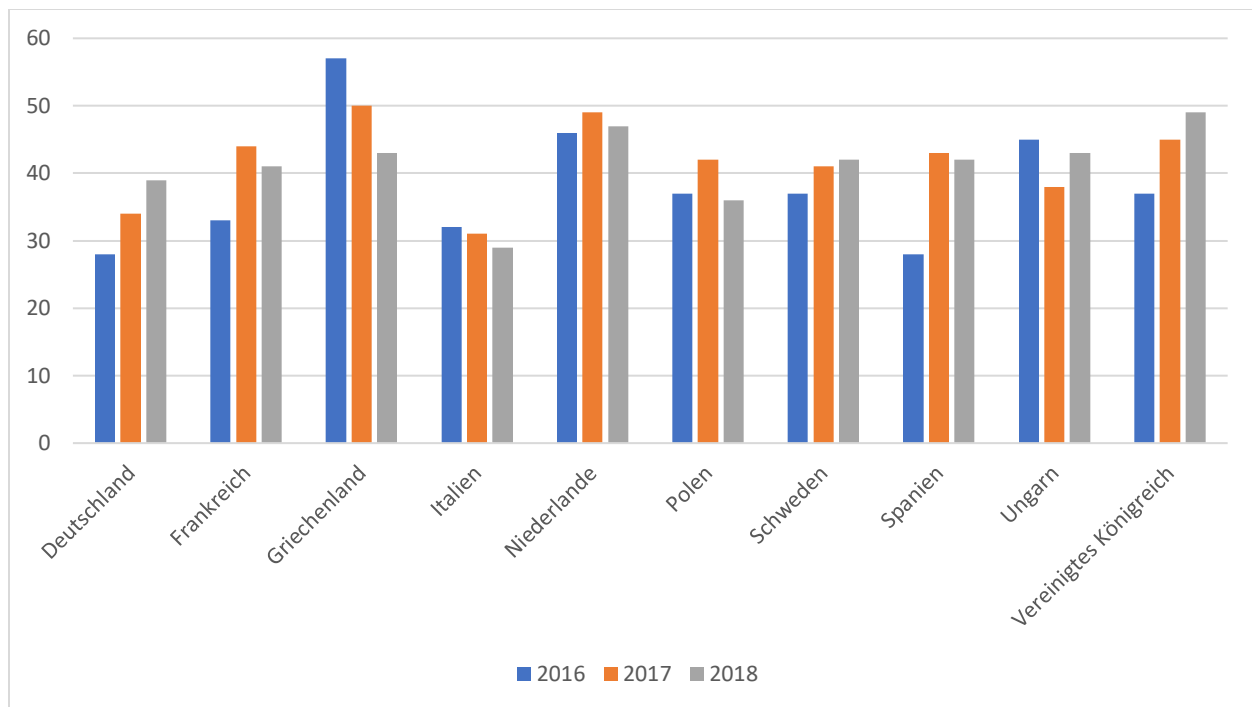


Abbildung 6: Positiver Beliebtheitswert von China in Europa in % (Pew Research Center)

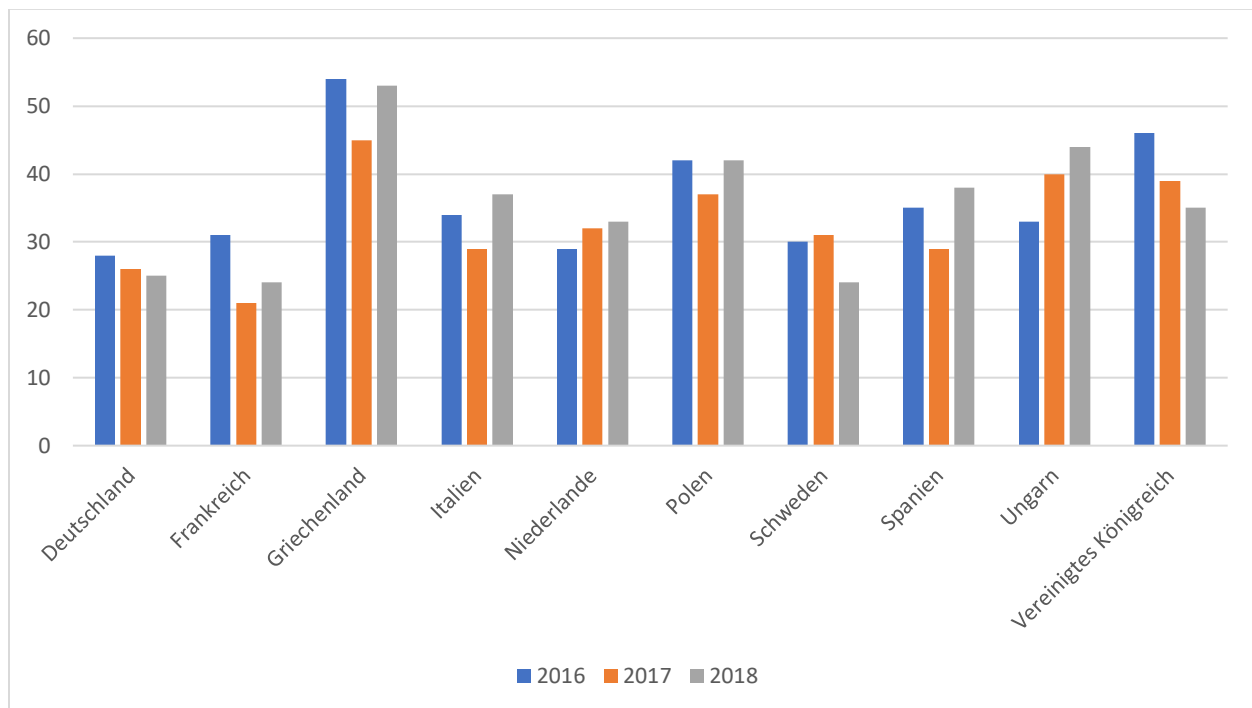


Abbildung 7: Positiver Beliebtheitswert von China in Europa in % (Eurobarometer)

Für die Umfrage des Pew Research Center war 2017 das Jahr mit den meisten positiven Bewertungen für die Volksrepublik China und 2016 das Jahr mit den negativsten Bewertungen. Hier lagen die Mittelwerte bei jeweils 41,7 % und 38 %. Die Ergebnisse der Eurobarometer-Umfrage sind das genaue Gegenteil: der Mittelwert für das Jahr 2017 liegt nur bei 32,9 % und für das Jahr 2016 bei 36,2 %. Wie genau diese teils widersprüchlichen Resultate zustande gekommen sind, lässt sich nicht mit Bestimmtheit sagen. Aber es gibt Unterschiede in der Durchführung der beiden Umfragen, die diese Abweichungen der Resultate erklären könnten. Zum Beispiel wurden die Teilnehmer der Eurobarometer-Umfrage ungeachtet des Landes in Face-to-Face-Interviews zu bestimmten Themen befragt. Die Pew-Umfrage wurde abhängig vom Land entweder telefonisch oder mithilfe von Face-to-Face-Interviews durchgeführt. Des Weiteren wurden vom Pew Research Center nur Menschen mit einem Alter von mindestens 18 Jahren befragt, wohingegen das Mindestalter für die Teilnahme der Eurobarometer-Umfrage bei 15 Jahren lag. Es ist auch wahrscheinlich, dass bei beiden Umfragen andere Fragen gestellt wurden, bzw. die Fragen anders formuliert waren, was sich auch auf die Ergebnisse auswirken kann. Ein anderer wichtiger Punkt, den man nicht außer Acht lassen sollte, ist der Zeitpunkt, zu dem die Umfragen durchgeführt wurden. Die Interviews vom Eurobarometer wurden 2016 und 2017 gegen Ende September und 2018 gegen Ende Oktober des jeweiligen Jahres geführt. Die Umfragen vom Pew Research Center wurden 2016 im April und 2017 im März durchgeführt, also in etwa 5 Monate früher als die vom Eurobarometer (Country Specific Methodology 2019). Es ist nicht unwahrscheinlich, dass es in diesem Zeitraum Ereignisse gab, über die international berichtet wurde und die sich auf die Sicht der europäischen Bevölkerung über China ausgewirkt haben könnten. Man bedenke, dass im Juli 2017 der 20. Jahrestag der Rückgabe Hongkongs an China „zelebriert“ wurde; ein polarisierendes Ereignis, das auch mit Pro-Demokratie-Protesten und Festnahmen von Protestierenden einherging (Phillips 2017). Nichtsdestotrotz gibt es auch Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Umfragen. In den Abbildungen 6 und 7 erkennt man, dass bei beiden Umfragen Griechenland und das Vereinigte Königreich zu den europäischen Ländern zählen, mit den positivsten Ergebnissen und die Bevölkerung in Deutschland und Italien am wenigsten positiv über China zu denken scheint.

5. Der aktuelle Forschungsstand

Wie sich ausländische Direktinvestitionen eines Landes auf die öffentliche Meinung über dieses Land auswirken, ist bisher noch kein allzu großer Gegenstand in der Forschung gewesen. Nur wenige Studien beschäftigen sich mit dem direkten Einfluss von Investitionen auf die öffentliche Meinung und noch weniger Studien beschäftigen sich mit der Beziehung zwischen chinesischen Investitionen und der öffentlichen Meinung der europäischen Bevölkerung.

Es wurde aber tatsächlich schon mehrmals aufgezeigt, dass das Herkunftsland einer Investition einen Einfluss darauf hat, wie sie von Personen aufgenommen wird und Investitionen aus China scheinen (in den untersuchten westlichen Ländern) zu den unbeliebtesten zu zählen (Feng, Kerner et Sumner 2019, 300; Raess 2020, 1568; Jensen et Lindstädt 2013, 27). Xie und Page (2013) haben untersucht, welche konkreten Faktoren einen Einfluss auf das Bild Chinas im Ausland haben. Zu den untersuchten Faktoren gehören die Anzahl von Konfuzius-Instituten in einem Land, die diplomatischen und politischen Beziehungen mit China, die Menge an chinesischen Investitionen im Land und die Ähnlichkeit des politischen Systems der Regierung des Landes zu dem der Volksrepublik China. Die Forscher kamen zu dem Ergebnis, dass keiner der genannten Faktoren einen signifikanten Einfluss auf die öffentliche Meinung zu China hat. Die einzige signifikante Variable, die sich auf die Meinung der Öffentlichkeit ausgewirkt hat, war der sogenannte „Index der menschlichen Entwicklung“, ein von den Vereinten Nationen herausgegebener Wohlstandsindikator für Staaten (Xie et Page 2013, 863). Der Index wird anhand des Bruttonationaleinkommens eines Landes sowie der Lebenserwartung und der durchschnittlichen Dauer der Ausbildung der Bevölkerung berechnet. Je höher ein Land im Index abgeschnitten hat, desto negativer war die Meinung zu China. Das Bild Chinas war also laut Ergebnis der Studie in Entwicklungsländern deutlich positiver als in bereits entwickelten Nationen. Es muss jedoch festgehalten werden, dass diese Studie im Jahr 2013 veröffentlicht wurde, also vor dem Höhepunkt der Investitionswelle aus China in Europa. Hinzu kommt, dass lediglich Polen, Großbritannien, Spanien, Frankreich und Deutschland als europäische Staaten in der Studie enthalten sind und somit kein einheitliches Bild für Europa wiedergegeben werden kann. Burgoon und Raess kamen zu der Erkenntnis, dass die Menge an ausländischen Direktinvestitionen aus China negativ mit einer pro-China-Einstellung in den EU-Staaten korreliert (Burgoon et Raess 2014, 192). Allerdings

war diese Korrelation nur in den reicheren der EU 15-Staaten¹³ statistisch signifikant. In der Studie wurden auch Unterschiede innerhalb verschiedener demografischer Gruppen aufgedeckt. So scheinen wirtschaftlich verletzlichere Europäer mit höherer Wahrscheinlichkeit eine positivere Meinung über China zu haben, ebenso wie Arbeiter im Vergleich zu Angestellten (Burgoon et Raess 2014, 192). Umgekehrt wurde beobachtet, dass Personen, die glauben, die europäische Wirtschaft sei in einer schlechten Verfassung, sowie Personen, die in einem Umfeld leben, in dem häufiger chinesische Direktinvestitionen getätigt werden, eine negativere Ansicht über China haben (Burgoon et Raess 2014, 195).

Bei der Frage, wie die öffentliche Meinung zu ausländischen Direktinvestitionen durch demografische Faktoren beeinflusst wird, hat Pandya (2010, 399) festgestellt, dass ausländische Direktinvestitionen bei höher qualifizierten Arbeitnehmern willkommener sind als bei weniger qualifizierten Arbeitnehmern. Auch das Einkommen, Alter sowie die politische Einstellung eines Individuums spielen bei der Meinungsformung eine Rolle (Bobeva, et al. 1993). Einer der treibenden Faktoren für eine negative Einstellung gegenüber ausländischen Investitionen ist die Angst bzw. die Sorge davor, dass das fremde Land die heimische Wirtschaft übernimmt (Zhang 2014, 403). Hinter diesen Bedenken steckt jedoch womöglich mehr als nur ein Ausdruck nationalistischer Gefühle. Betriebsübernahmen durch ausländische Unternehmen können z.B. Sorgen schüren, dass mit der Übernahme auch (arbeits-)kulturelle Veränderungen in der heimischen Wirtschaft einhergehen.

Raess (2020) hat untersucht, wie Manager in der Schweiz zu chinesischen Direktinvestitionen stehen, und kam zu der Erkenntnis, dass Manager mit sinkender Wahrscheinlichkeit Direktinvestitionen unterstützen, wenn sie aus China kommen und wenn die Manager in einer Industrie tätig sind, die sich durch ein hohes Maß an Forschung und Entwicklung auszeichnet (Raess 2020, 1569). Hinzu kommt, dass je mehr eine solche Industrie chinesischen Direktinvestitionen ausgesetzt ist, desto weniger unterstützen Manager die Investitionen (Raess 2020, 1572). Ein Grund, der vom Autor angeführt wird, ist die Sorge um den Technologietransfer. Obwohl die Resultate ihrer Untersuchung nicht signifikant und teilweise auch uneinheitlich sind, deuten die Daten in Ratigans Studie (2021, 97) ebenfalls daraufhin, dass sich die direkte

¹³ Zu den EU-15 Staaten zählten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Studie Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, das Vereinigte Königreich, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden und Spanien.

persönliche Erfahrung peruanischer Bürger mit chinesischen Rohstoffgewinnungsprojekten in Peru negativ auf ihre Begeisterung für China ausgewirkt haben könnte. Sowohl Raess als auch Ratigan liefern somit Grund zur Annahme, dass unter anderem der direkte persönliche Kontakt zu chinesischen Investitionen ausschlaggebend für die Meinungsbildung sein kann. Dies gilt jedoch sicherlich nicht für jede Investition aus China, sondern hängt von der Natur der Investition und dem Industriesektor ab. McCauley et al. (2022) haben in ihrer Studie untersucht, inwiefern chinesische Investitionen in afrikanischen Ländern bei Individuen die Befürwortung eines chinesischen Entwicklungsmodells unterstützt haben und kamen tatsächlich zu dem Ergebnis, dass die Nähe zu chinesischen Investitionsprojekten die Befürwortung der Befragten für ein chinesisches Entwicklungsmodell im Durchschnitt gedrosselt hat. Allerdings gibt es auch hier sektorspezifische Unterschiede: Investitionen, die die lokale Infrastruktur erweitert oder ausgebessert haben, haben das positive Gefühl zu China verstärkt, wohingegen Personen, die in der Nähe von Rohstoffprojekten leben, ihr negatives Bild Chinas mit der Landnahme durch chinesische Unternehmen oder der Bedrohung lokaler Arbeitsplätze erklärt haben (McCauley, Pearson et Wang 2022, 8).

In den USA sind chinesische Übernahmen zwischen 1999 und 2014 vor allem auf politischen Widerstand getroffen, wenn die Übernahme zu möglichen Sicherheitsbedenken geführt hat; wenn die Industrie des zu akquirierenden amerikanischen Unternehmens wirtschaftliche Schwierigkeiten hatte; oder wenn eine ähnliche Übernahme für amerikanische Unternehmen im chinesischen Markt aufgrund von Marktbeschränkungen nicht möglich gewesen wäre (Tingley, et al. 2015, 53). Diese Studie mag auf den ersten Blick nicht viel über chinesische Investitionen in Europa aussagen, aber sie zeigt einmal mehr auf, dass Investitionen aus der Volksrepublik aufgrund der Position, die China im System der internationalen Beziehungen einnimmt, in westlichen Ländern immer wieder mit Sicherheitsbedenken, Sorgen um Technologietransfer und Unzufriedenheit aufgrund mangelnder Reziprozität konfrontiert werden.

In seinem Buch geht White unter anderem der Frage auf den Grund, wie sich die öffentliche Meinung zu ausländischen Direktinvestitionen in Bezug auf die kulturelle Distanz zwischen den betroffenen Ländern verhält. Als kulturelle Distanz versteht man die Unterschiede in der Sprache, in der Sozialstruktur, in Religion, Politik, Bildungsniveau und wirtschaftlichen Bedingungen zwischen zwei oder mehreren Ländern. White hat sowohl Brownfield ADI's als auch Greenfield ADI's untersucht und kam zu dem Ergebnis, dass mit einer größeren kulturellen Distanz die

Wahrscheinlichkeit steigt, dass die Befragten eine positive Meinung zu den Investitionen äußern, es sei denn die befragte Person lebt in einem OECD-Land; hier sinkt die Wahrscheinlichkeit, sich positiv zu einer Investition zu äußern, je größer die kulturelle Distanz ist (White 2017, 255). Zur OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) gehören viele Länder mit einem vergleichsweise hohen Pro-Kopf-Einkommen. Bis auf Bulgarien, Kroatien, Malta und Zypern sind tatsächlich alle Mitgliedsstaaten der EU ebenfalls Mitglieder der OECD.

6. Hypothesen

Aus der Analyse des aktuellen Forschungsstands geht deutlich hervor, dass die Meinung zur Volksrepublik China oft mit der wirtschaftlichen Position der untersuchten Länder und Personen zusammenhängt. Wie im vorherigen Kapitel erwähnt wurde, haben Xie und Page (2013) herausgefunden, dass das Bild Chinas in Entwicklungsländern deutlich positiver als in entwickelten Nationen ist. In der Studie von Burgoon und Raess (2014) wurde aufgezeigt, dass wirtschaftlich verletzlichere Individuen dazu neigen, eine positivere Meinung über China zu haben. Auch wenn es in Europa keine Länder gibt, die den Status eines Entwicklungslandes haben, so gibt es dennoch große Unterschiede im Pro-Kopf-Einkommen und in der Armutsrate. Ob in Form des „Index der menschlichen Entwicklung“ (Xie et Page 2013) oder in Form des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf (Burgoon et Raess 2014), der Wohlstand eines Landes scheint eng damit verbunden zu sein, wie ein Land über China denkt und in den reicheren Ländern der Welt, scheint die Volksrepublik in einem eher negativen Licht zu stehen. Daraus werden die ersten zwei Hypothesen aufgestellt.

H1: Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Gesamtsumme der chinesischen Investitionen und der Meinung über China.

H2: Der Zusammenhang zwischen der Höhe der chinesischen Investitionen und der Meinung über China wird moderiert vom Wohlstand des jeweiligen Landes.

Raess (2020), Ratigan (2021) und McCauley et al. (2022) haben jeweils in ihren Untersuchungen aufgezeigt, dass die persönliche Erfahrung, bzw. die Nähe zu bestimmten Investitionsprojekten,

die Meinung von Individuen zu chinesischen Investitionen oder zu einem chinesischen Entwicklungsmodell negativ beeinflussen kann. Nur in einigen Fällen, wie zum Beispiel bei Investitionen, die die lokale Infrastruktur verbessern, kann mit der Investition auch ein positives Gefühl zu China einhergehen. Für gewöhnlich aber scheinen positive Gefühle zu China durch die persönliche Nähe zu chinesischen Investitionen tendenziell reduziert zu werden. Auch wenn in den Studien nicht direkt nach der Einstellung gegenüber der Volksrepublik China gefragt wurde, sondern nach der Meinung zu chinesischen Investitionen oder einem chinesischen Entwicklungsmodell, so impliziert das Muster doch eine lokale Anti-China-Reaktion auf chinesische Projekte in der Nähe.

Überträgt man diese Logik auf die Länderebene, kann man argumentieren, dass die Gesamtzahl der chinesischen Investitionen in einem Land ein Indikator dafür ist, wie stark die Bürger von chinesischen ADI betroffen sind. McCauley et al. (2022, 1) betonen, dass Menschen, die in der Nähe von chinesischen Investitionsprojekten leben, eher davon beeinflusst werden, wie diese Projekte ihren Alltag prägen als von globalen Entwicklungen. Mehr chinesische Projekte bedeuten also, dass ein größerer Anteil der Bevölkerung direkt oder indirekt mit chinesischen ADI in Berührung kommt, wodurch die Gesamtpräsenz der chinesischen Investitionen deutlicher wird. Die Zahl der chinesischen Investitionsprojekte kann als Indikator für den Grad dienen, wie sehr die Öffentlichkeit Chinas wirtschaftlichem Engagement ausgesetzt ist. Dementsprechend wird die dritte Hypothese aufgestellt.

H3: Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Anzahl an chinesischen Investitionen und der Meinung über China.

7. Der Datensatz

Der Datensatz, der für die Untersuchung genutzt wird, enthält Beobachtungen zu 18 EU-Staaten über 3 Jahre (2016-2018) hinweg. Die Daten zur abhängigen Variable, also die öffentliche Meinung über China, bzw. Chinas positiver Beliebtheitswert innerhalb der EU-Staaten, stammen aus den Umfragen des Eurobarometers der Jahre 2016, 2017 und 2018, die bereits im Kapitel 4.3 vorgestellt wurden. Die Daten zu den Investitionssummen und der Anzahl der chinesischen Investitionen stammen aus der privaten Datenbank der Rhodium Group, einem unabhängigen Forschungsdienstleister, dessen Daten ebenfalls vom *Mercator Institute for China Studies* für dessen Berichte genutzt werden. Der in dieser Arbeit genutzte Datensatz begrenzt sich jedoch auf nur 18 (inklusive dem Vereinigten Königreich) der insgesamt 27 aktuellen EU-Staaten, da zu einigen Ländern keine Daten zur Investitionssumme bereitgestellt werden konnten. Als Indikator für den Wohlstand eines Landes wird das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf benutzt. Das BIP pro Kopf ist ein gängiges Maß für den Wohlstand eines Landes und spiegelt, in der Theorie, das durchschnittliche Einkommen oder Vermögen wider, das pro Person zur Verfügung steht. Es ist ein standardisiertes Maß und eignet sich somit für den Vergleich von Ländern unterschiedlicher Größen und wirtschaftlicher Größenordnungen. Die Daten für das BIP pro Kopf stammen aus der Datenbank der *World Bank Group*¹⁴.

In dieser Analyse werden auch Kontrollen auf Länderebene einbezogen, um alternative Einflüsse auf die öffentliche Meinung zu berücksichtigen und mögliche Verzerrungen durch ausgelassene Variablen zu reduzieren. So wird zum Beispiel die Bevölkerungsgröße kontrolliert, um länderspezifische Effekte zu erfassen. Größere Länder haben naturgemäß größere Märkte und eine heterogenere Öffentlichkeit, was sich unabhängig voneinander auf die Gesamteinstellung auswirken könnte. Ebenso wird der prozentuale Anteil der Bevölkerung über 50 Jahre einbezogen, da Umfrageergebnisse gezeigt haben, dass jüngere Menschen China tendenziell positiver sehen als ältere (Silver, Devlin und Huang 2019, 42). Indem die demografische Struktur konstant gehalten wird, wird sichergestellt, dass die Analyse nicht durch mögliche Generationsunterschiede beeinträchtigt wird. Außerdem werden Kontrollen für den politischen und wirtschaftlichen Kontext einbezogen. Der Demokratie-Index eines Landes wird berücksichtigt, weil das Niveau an

¹⁴ <https://data.worldbank.org> (Zugriff am 20. Januar 2025)

Demokratie, mit dem eine Regierung führt, die öffentliche Wahrnehmung beeinflussen kann. Demokratischere Gesellschaften neigen zu einer kritischeren Haltung gegenüber China (Xie und Jin 2021, 10). Die Staatsverschuldung wird als zusätzlicher Indikator für die gesamtwirtschaftliche Lage und finanzielle Belastung eines Landes verwendet. Eine hohe Staatsverschuldung kann wirtschaftliche Ängste innerhalb der Bevölkerung verstärken und somit die generelle Einstellung der Bürger zu internationalen Kapitalströmen beeinflussen. Die Einbeziehung der Schuldenquote trägt also dazu bei, sicherzustellen, dass die geschätzten Auswirkungen chinesischer Investitionen nicht nur die zugrunde liegenden wirtschaftlichen Bedingungen eines Landes widerspiegeln. Zusammengefasst isolieren die Bevölkerungsgröße, der Prozentsatz der Bevölkerung über 50 Jahre, der Demokratie-Index und die Staatsverschuldung als Kontrollvariablen den Effekt der chinesischen Investitionen, indem sie wichtige länderspezifische Faktoren berücksichtigen, die die öffentliche Wahrnehmung Chinas, bzw. der chinesischen Investitionen, beeinflussen könnten.

Die Daten zur Bevölkerungsgröße und dem Alter der Bevölkerung wurden der Datenbank vom Eurostat¹⁵, dem statistischen Amt der Europäischen Union, entzogen. Der Demokratie-Index ist ein von der britischen Zeitschrift *The Economist* herausgegebener Index, der den Grad der Demokratie eines Landes misst. Der Index misst, wie ein Land in fünf unterschiedlichen Kategorien abschneidet und berechnet daraus eine Zahl zwischen 0 und 10. Je höher ein Land abschneidet, desto demokratischer wird es angesehen (The Economist Intelligence Unit 2016; The Economist Intelligence Unit 2017, The Economist Intelligence Unit 2018). Der öffentliche Schuldenstand wird in diesem Fall in Prozent des BIP eines jeweiligen Landes angegeben und die Daten hierzu stammen ebenfalls aus der Datenbank vom Eurostat¹⁶.

Die Abbildung 8 bietet einen übersichtlichen Überblick über alle im Datensatz enthaltenen Variablen und deren Beschreibung.

¹⁵ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/population-demography/demography-population-stock-balance/database> (Zugriff am 20. Januar 2025)

¹⁶ https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_17_40/default/table?lang=en&category=t_gov.t_gov_gfs10.t_gov_dd (Zugriff am 20. Januar 2025)

Variablen	Name im Regressionsmodell	Beschreibung
Beliebtheit	beliebtheit_log	Chinas positiver Beliebtheitswert laut Umfragen
Investitionssumme	inv_log	Gesamtsumme der chinesischen Investitionen, die getätigt wurden
Anzahl der Investitionen	anzahl_log	Anzahl der chinesischen Investitionen, die getätigt wurden
BIP pro Kopf	bip_log	Bruttoinlandsprodukt pro Kopf
Bevölkerungsgröße	bev_mio_log	Anzahl der Menschen, die im Land leben
Bevölkerung über 50 Jahre	u50_pct_log	Prozentsatz der Bevölkerung, der mindestens 50 Jahre alt ist
Demokratie-Index	demokratie_log	Index, der den Grad der Demokratie eines Landes misst
Öffentlicher Schuldenstand	schulden_pct_log_	Öffentlicher Schuldenstand eines Landes gemessen in Prozent des BIP (konsolidiert)

Abbildung 8: Die im Datensatz enthaltenen Variablen

7.1 Deskriptive Analyse

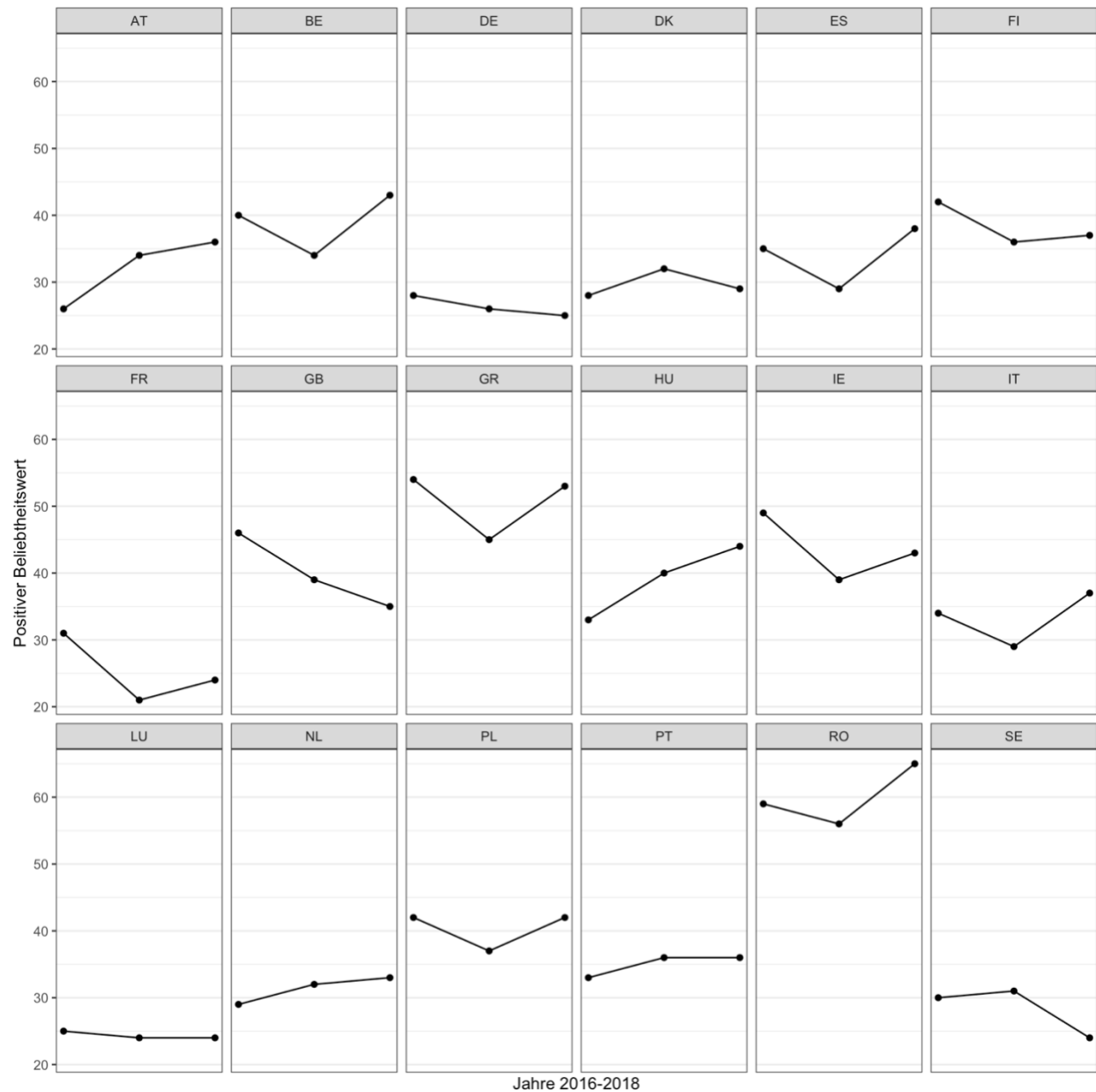


Abbildung 9: Entwicklung der Beliebtheit von 2016 bis 2018

Abbildung 9 zeigt, dass sich die Beliebtheit in dieser Zeitspanne in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich entwickelt hat. In einigen Ländern, wie Österreich (AT), Ungarn (HU) oder die Niederlande (NL), ist ein Aufwärtstrend zu beobachten, während in anderen Ländern Schwankungen, oder wie im Fall von Deutschland (DE), Großbritannien (GB) und Schweden (SE),

ein Rückgang zu verzeichnen ist. Betrachtet man die Mittelwerte in der Abbildung 12 wird deutlich, dass die durchschnittliche Beliebtheit von 2016 auf 2017 gesunken und von 2017 bis 2018 wieder angestiegen ist. Allerdings ist von 2017 auf 2018 ebenfalls die Standardabweichung (SD) gestiegen, was die zunehmende Ungleichheit in der Wahrnehmung Chinas durch die europäischen Staaten widerspiegelt.

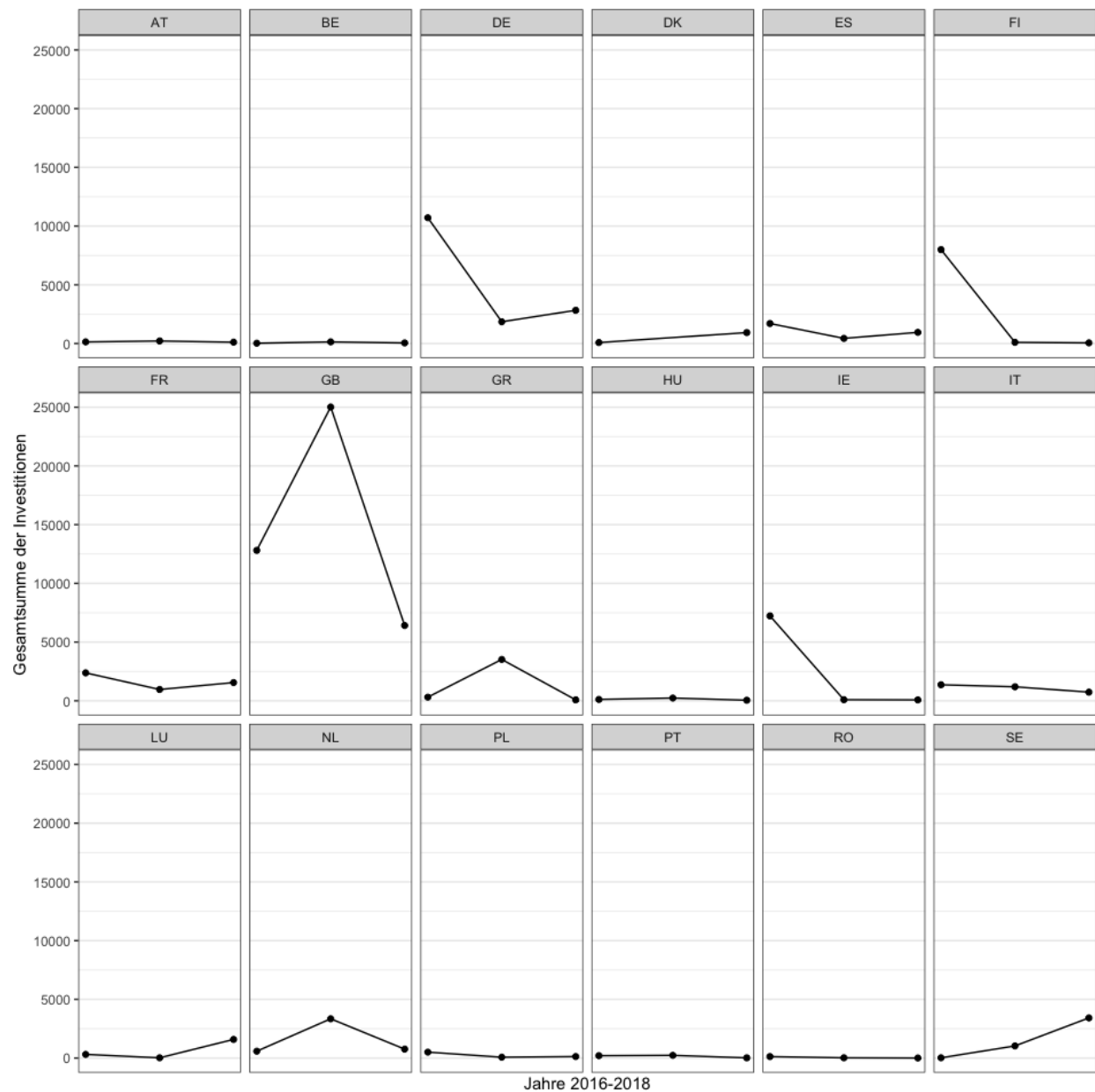


Abbildung 10: Entwicklung der Investitionssummen von 2016 bis 2018

Die Abbildung 10 verdeutlicht die ungleiche Verteilung der Investitionen in Europa. In den meisten Ländern sind die Investitionssummen relativ konstant niedrig geblieben. Jedoch gibt es einige Ausreißer, z.B. Deutschland (DE) oder Großbritannien (GB), die in bestimmten Jahren unverhältnismäßig hohe Summen erhalten haben und somit für diese Ungleichheit verantwortlich sind. Sowohl die Standardabweichungen als auch die Mediane, die in allen 3 Jahren deutlich unter den Mittelwerten liegen, spiegeln den Einfluss dieser Ausreißer wider. Die Mittelwerte belegen, dass die Investitionssummen in den Jahren 2016 bis 2018 stetig gesunken sind. Tatsächlich haben chinesische Investitionen im Ausland 2016 mit über \$200 Milliarden ihren Höhepunkt erreicht und sind danach signifikant gesunken und erleben erst seit Ende der Corona-Pandemie 2022 wieder einen Aufschwung (Hanemann, Meyer und Goh 2024, 1).

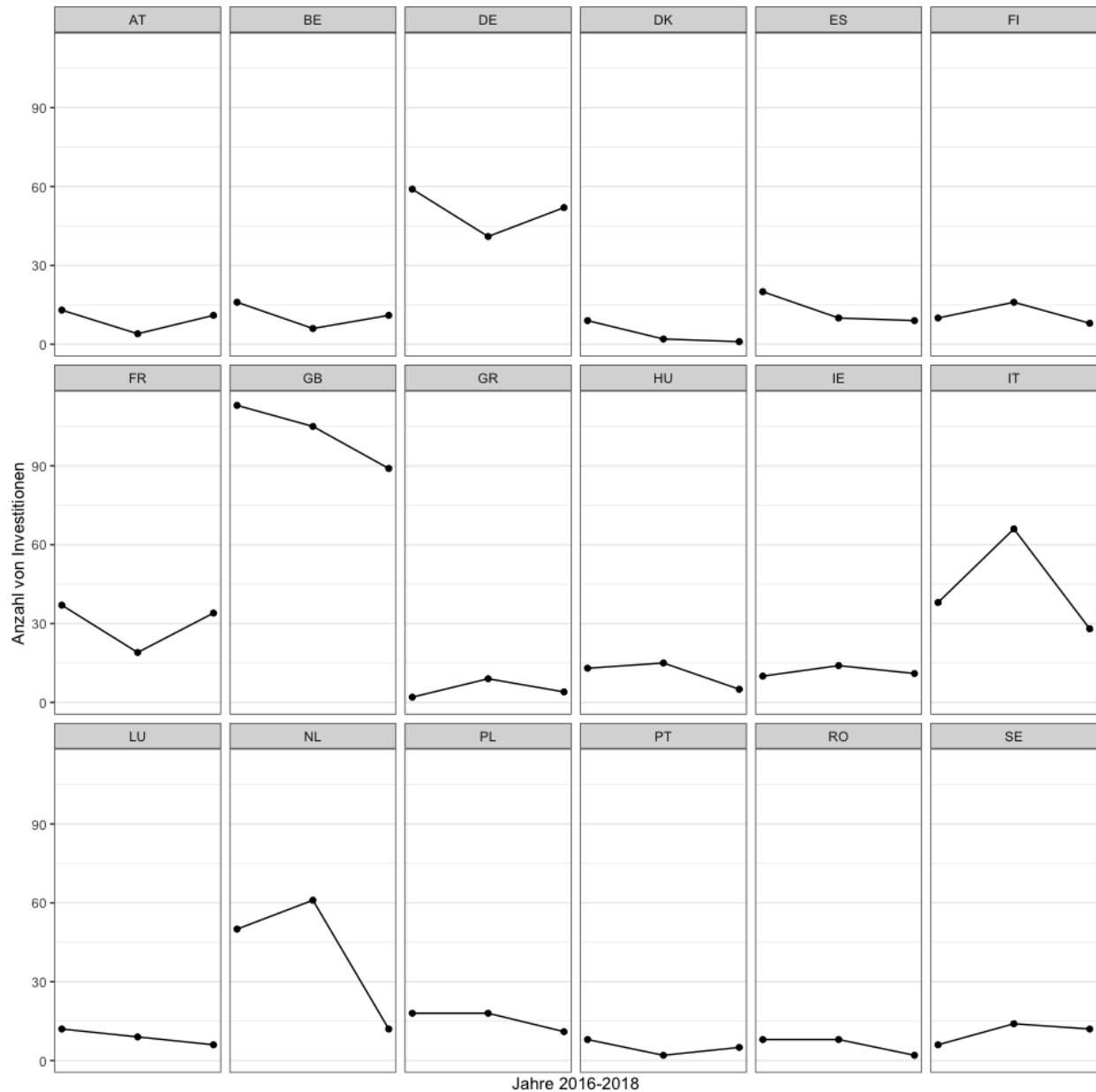


Abbildung 11: Entwicklung der Anzahl von Investitionen von 2016 bis 2018

Die meisten Länder weisen eine relativ konstant niedrige Anzahl von chinesischen Investitionen auf, wohingegen Deutschland (DE), Großbritannien (GB), Italien (IT) und auch die Niederlande (NL) in bestimmten Jahren deutlich mehr Investitionen zu verzeichnen haben. Ähnlich wie bei den Investitionssummen gibt es auch bei der Anzahl deutliche Ausreißer, was sich in der hohen Standardabweichung widerspiegelt. Generell ist auch bei der Anzahl der Investitionen ein Abwärtstrend von 2016 bis 2018 zu beobachten.

Variablen	Jahr	Mittelwert	SD	Median	Min.	Max.
Beliebtheit	2016	36.89	9.93	33.5	25	59
	2017	34.44	8.06	34.0	21	56
	2018	37.11	10.64	36.5	24	65
Investitionssumme	2016	2589.94	4099.01	408.0	22	12811
	2017	2264.24	5965.32	234.0	21	25014
	2018	1097.89	1662.62	433.5	5	6412
Anzahl	2016	24.56	27.25	13	2	113
	2017	23.28	27.63	14	2	105
	2018	17.28	21.98	11	1	89

Abbildung 12: Deskriptive Statistik

Vergleicht man Abbildung 10 mit Abbildung 11, erkennt man, dass einige Länder in bestimmten Jahren bevorzugt werden, was die Höhe und Anzahl der Investitionen angeht. Großbritannien hat sowohl eine hohe Anzahl als auch hohe Investitionssummen verzeichnet, wohingegen Italien, zum Beispiel, nur eine hohe Anzahl von Investitionen erhalten hat, aber bei den Investitionssummen relativ niedrig abgeschnitten hat. Möglicherweise gab es in Italien mehr kleinere Unternehmen, die übernommen wurden, wohingegen in Großbritannien auch größere Unternehmen für größere Summen gekauft wurden. Die Schwankungen bei den Investitionen könnten auf eine strategische Ausrichtung Chinas hinweisen, die sich in verschiedenen Jahren auf Länder mit besonderer wirtschaftlicher oder geopolitischer Bedeutung konzentriert hat. Nichtsdestotrotz gibt es bei der Anzahl und Gesamtsumme der Investitionen von 2016 bis 2018 einen Abwärtstrend zu beobachten.

8. Methodik

Variablen, die strikt positiv sind, haben häufig heteroskedastische oder schiefe Verteilungen. Variablen wie das Einkommen (oder in diesem Fall die Investitionssumme und die Bevölkerungszahl) weisen oft eine große Bandbreite an Werten auf, die von kleinen Zahlen bis hin zu sehr großen Zahlen reichen kann. Diese breite Streuung kann eine effektive Analyse von Mustern oder Beziehungen in einem Regressionsmodell erschweren. Indem man den Bereich der Variablen durch das Logarithmieren verengt, können die Schätzungen des Modells weniger empfindlich auf Ausreißer reagieren. (Woolridge 2012, 193)

Aus diesem Grund werden die im Datensatz enthaltenen Variablen logarithmiert.

8.1 Regressionsmodelle

Im folgenden Schritt werden vier verschiedene, für Paneldaten übliche, Modelle angewendet und anschließend getestet, um das passendste Modell zu bestimmen.

Die OLS-Regression (*Ordinary Least Squares*) ist ein guter Ansatz zur Schätzung linearer Beziehungen zwischen unabhängigen und abhängigen Variablen. Im Kontext von Paneldaten geht das OLS-Modell davon aus, dass es keine unbeobachteten Effekte gibt, die über die Einheiten oder die Zeit variieren, und dass die unbeobachtete individualspezifische Heterogenität, d.h. Unterschiede zwischen Einheiten (in diesem Fall Länder), auch nicht mit den unabhängigen Variablen korreliert. Obwohl diese Annahme bei Paneldaten oft unrealistisch ist, dient das OLS-Modell als nützliche Grundlage für den Vergleich mit komplexeren Modellen. Es ist einfacher zu schätzen und zu interpretieren als andere Modelle, aber die Verwendung des OLS-Modells bei Vorhandensein unbeobachteter entitätsspezifischer Faktoren kann zu Verzerrungen durch ausgelassene Variablen (*omitted variable bias*) führen und verzerrte Ergebnisse liefern (Woolridge 2012, 89). Die Formel für dieses Modell lautet:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1,it} + \beta_2 x_{2,it} + \dots + \beta_k x_{k,it} + u_{it} ,$$

wobei y_{it} die abhängige Variable (Beliebtheit) für die Einheit i in Zeitpunkt t ist, $x_{k,it}$ (mit $k = 1, \dots, K$) sind die K Regressoren (also die Logarithmen aller unabhängigen Variablen), β_0 ist der gemeinsame Achsenabschnitt, $\beta_1, \dots, \beta_k$ sind die geschätzten Koeffizienten und u_{it} ist der Fehlerterm.

Ähnlich wie das OLS-Modell, geht das Random-Effects-Modell davon aus, dass die unbeobachtete Heterogenität zwischen den untersuchten Individuen nicht mit den unabhängigen Variablen korreliert, aber es erkennt zufällige Effekte an. Jede Einheit hat ihren eigenen Abfangterm, der zufällig variiert, aber nicht mit den unabhängigen Variablen korreliert. Diese zufälligen Effekte nutzen sowohl die Variation innerhalb einer Einheit (im Zeitverlauf) als auch die Variation zwischen den Einheiten (z.B. zwischen Einzelpersonen, Unternehmen, Ländern etc.) (Baltagi 2005, 14). Wenn die Annahme, dass keine Korrelation zwischen individualspezifischen Effekten und den erklärenden Variablen besteht, verletzt wird, kann das Random-Effects-Modell zu verzerrten Schätzungen führen. Die Formel für das Random-Effects-Modell lautet:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1,it} + \dots + \beta_k x_{k,it} + \mu_i + u_{it},$$

wobei y_{it} die abhängige Variable (Beliebtheit) für die Einheit i in Zeitpunkt t ist, $x_{k,it}$ (mit $k = 1, \dots, K$) sind die K Regressoren (also die Logarithmen aller unabhängigen Variablen), $\beta_1, \dots, \beta_K$ sind die geschätzten Koeffizienten, μ_i ist der für die Einheit spezifische Zufallseffekt und u_{it} ist der Fehlerterm.

Das Fixed-Effects-Modell kontrolliert die individualspezifische Heterogenität, indem es die zeitlich unveränderlichen individualspezifischen Effekte herausdifferenziert. Dieses Modell geht davon aus, dass diese unbeobachteten Effekte mit den erklärenden Variablen korreliert (Wooldridge 2001, 252). Die Effekte werden im Gegensatz zum Random-Effects-Modell allerdings nicht als zufällig, sondern als fest behandelt. Dieses Modell ist nützlich, wenn der Schwerpunkt auf dem Verständnis der Variation innerhalb von Individuen liegt (d.h. wie sich Veränderungen der unabhängigen Variablen im Laufe der Zeit auf die abhängige Variable auswirken, und zwar innerhalb derselben Einheit). Das Fixed-Effects-Modell wird im Vergleich zum OLS- oder Random-Effects-Modell oft als besser für die Kausalanalyse angesehen, wenn eine individualspezifische Heterogenität vorliegt, da unbeobachtete Störfaktoren entfernt werden. Ein Nachteil ist, dass sich dieses Modell nur auf die innerindividuelle Variation konzentriert, was zu Informationsverlusten führen kann, wenn die Variation zwischen den Individuen für die Erklärung des Ergebnisses wichtig ist und da das Modell mit festen Effekten die individualspezifischen Mittelwerte entfernt, kann es die Wirkung von Variablen nicht schätzen, die sich innerhalb von Individuen im Laufe der Zeit nicht verändern (z. B. Ethnie, Geschlecht, geografischer Standort etc.) (Baltagi 2005, 13). Nichtsdestotrotz beruht die Popularität dieses Modells vor allem darauf, dass es unter bestimmten Umständen eine Lösung für eines der größeren Probleme in der Ökonometrie verspricht, nämlich das Problem unbeobachteter oder fehlender Variablen. Die Formel für dieses Modell lautet:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1,it} + \dots + \beta_k x_{k,it} + \alpha_i + u_{it},$$

wobei y_{it} die abhängige Variable für die Einheit i in Zeitpunkt t ist, β_0 ist der gemeinsame Achsenabschnitt, $\beta_1, \dots, \beta_K$ sind die geschätzten Koeffizienten, $x_{k,it}$ (mit $k = 1, \dots, K$) sind die K Regressoren, α_i ist der separate Intercept (der fixe Effekt) für jede Einheit i und u_{it} ist der Fehlerterm.

Das Time-Fixed-Effects-Modell ist eine Erweiterung des Fixed-Effects-Modells. Hier werden Zeiteffekte durch Einbeziehung von zeitspezifischen Dummy-Variablen kontrolliert. Diese Dummy-Variablen erfassen alle unbeobachteten Faktoren, die im Laufe der Zeit variieren, aber für alle Einheiten im Panel konstant sind (Gösser et Moshgbar 2020, 3). In der angewandten Ökonometrie wird dieses Modell typischerweise genutzt, um makroökonomische Schocks (wie z.B. Finanzkrisen, Politikwandel, technologische Veränderungen etc.) zu kontrollieren. Das Time-Fixed-Effects-Modell eliminiert somit die Verzerrung durch ausgelassene Variablen, indem unbeobachtete Variablen, die sich im Laufe der Zeit entwickeln, aber über alle Einheiten hinweg konstant sind, ausgeschlossen werden (Hanck, et al. 2024, 237). Die Formel für das Time-Fixed-Effects-Modell lautet:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1,it} + \dots + \beta_k x_{k,it} + \gamma_t + u_{it},$$

wobei y_{it} die abhängige Variable für die Einheit i in Zeitpunkt t ist, β_0 ist der gemeinsame Achsenabschnitt, $x_{k,it}$ (mit $k = 1, \dots, K$) sind die Regressoren, $\beta_1, \dots, \beta_k$ sind die geschätzten Koeffizienten, γ_t ist die jahresspezifische Verschiebung, die für alle i gilt (diese γ_t -Dummies erfassen Schocks oder Trends, die für alle Einheiten in diesem Jahr t gelten) und u_{it} ist der Fehlerterm.

8.2 Auswahl des Regressionsmodells

Als Erstes wird ein F-Test¹⁷ für individuelle Effekte zwischen dem Fixed-Effects-Modell und dem OLS-Modell durchgeführt. Es wird geprüft, ob die Verwendung fester Effekte, welche die unbeobachtete Heterogenität zwischen den Einheiten berücksichtigen, das Modell verbessert. Mit

¹⁷ Im Kontext der Regressionsanalyse handelt es sich beim F-Test um einen statistischen Hypothesentest, mit dem zwei Regressionsmodelle (ein Modell mit weniger Parametern und ein Modell mit mehr Parametern) verglichen werden können, um festzustellen, ob die zusätzlichen Parameter die Gesamtsignifikanz des Modells verbessern. Wenn der resultierende p-Wert des Tests größer als α (das Signifikanzniveau) ist, dann ist das simplere Modell statistisch besser. Wenn der p-Wert kleiner als α ist, dann ist das komplexere Modell statistisch besser. Die Formel lautet:

$$F = \frac{\frac{(SS_1 - SS_2)}{(df_1 - df_2)}}{\frac{SS_2}{df_2}}$$

, wobei SS_1 für die Residuenquadratsumme des ersten Modells, SS_2 für die Residuenquadratsumme des zweiten Modells, df_1 für die Freiheitsgrade des ersten Modells und df_2 für die Freiheitsgrade des zweiten Modells stehen.

einem p-Wert, der deutlich unter den üblichen Signifikanzniveaus von 0,05 und 0,01 liegt, wird die Nullhypothese des Tests, die besagt, dass individuelle Effekte nicht signifikant sind, nicht beibehalten. Somit ist das Fixed-Effects-Modell die bessere Wahl für den untersuchten Datensatz, da es die individuelle Heterogenität berücksichtigt.

Anschließend wird ein Hausmann-Test¹⁸ durchgeführt, um zu bestimmen, ob sich das Fixed-Effects- oder das Random-Effects-Modell besser eignet. Der p-Wert des Tests liegt mit 0,35 deutlich über den üblichen Signifikanzniveaus. Somit bleibt die Nullhypothese, die besagt, dass der Schätzer des Random-Effects-Modells konsistent und effizient und der Schätzer des Fixed-Effects-Modells nur konsistent ist, bestehen. In dieser Arbeit wird allerdings das Fixed-Effects-Modell weiterhin verwendet. In vielen Fällen ist der Grund warum mit Paneldaten gearbeitet wird, dass man den unbeobachteten Effekten erlaubt mit den unabhängigen Variablen zu korrelieren (Woolridge 2012, 493; Woolridge 2001, 265). Wenn die wichtigste unabhängige Variable im Laufe der Zeit konstant ist, kann man das Fixed-Effects-Modell nicht verwenden, um ihre Wirkung auf die abhängige Variable zu schätzen. Dies ist im untersuchten Datensatz nicht der Fall. Des Weiteren wird aufgrund der Natur des verwendeten Datensatzes davon ausgegangen, dass eine bedeutsame Korrelation zwischen den unbeobachteten individuellen Effekten und den erklärenden Variablen besteht (auch wenn der Hausmann-Test dieses Problem nicht aufzeigt). Vor allem in wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Kontexten, in denen unbeobachtete Heterogenität innerhalb jeder Einheit die Ergebnisse stärker beeinflussen kann als Unterschiede zwischen den Einheiten, ist die Anwendung des Fixed-Effects-Modells gängiger. Zusätzlich bietet das Fixed-Effects-Modell einen zuverlässigeren Rahmen für die Schätzung kausaler Beziehungen, wenn man Bedenken bezüglich einer Verzerrung durch ausgelassene Variablen aufgrund zeitinvarianter Faktoren, die nicht gemessen oder beobachtet werden können, hat. Im Grunde verliert man lediglich an Effizienz, wenn man ein Modell mit zufälligen Effekten mit einem Schätzer für feste

¹⁸ Der Hausman-Test, auch Durbin-Wu-Hausman-Test genannt, wird genutzt, um auf Endogenität zu testen; also ob die unabhängigen Variablen mit dem Fehlerterm korreliert sind. Er hilft bei der Entscheidung, ob ein Paneldatenmodell mit festen oder zufälligen Effekten besser geeignet ist. Die Formel lautet:

$$H = (\beta_c - \beta_e)'(V_c - V_e)^{-1}(\beta_c - \beta_e)$$

, wobei β_c der Koeffizientenvektor des konsistenten Schätzers, β_e der Koeffizientenvektor des effizienten Schätzers, V_c die Kovarianzmatrix des konsistenten Schätzers und V_e die Kovarianzmatrix des effizienten Schätzers ist.

Effekte schätzt, gewinnt dadurch aber an Robustheit. Es ist also in Ordnung, den Schätzer mit festen Effekten zu verwenden, auch wenn der Hausman-Test auf zufällige Effekte hindeutet (aber nicht umgekehrt).

Zuletzt wird erneut ein F-Test durchgeführt, um zu bestimmen, ob sich das Time-Fixed-Effects-Modell oder das Fixed-Effects-Modell besser eignet. Der p-Wert von 0,038 bedeutet, dass die Nullhypothese nicht beibehalten wird und dass das Time-Fixed-Modell das ausgesuchte Regressionsmodell signifikant verbessert.

9. Ergebnisse

Beim Modell (1) ist weder die Gesamtsumme der Investitionen noch die Anzahl der Investitionen signifikant. Auch die Bevölkerung und der Demokratiewert haben keinen signifikanten Effekt. Das BIP ist bei einem Signifikanzniveau von 0,01 signifikant und deutet darauf hin, dass wenn alle Faktoren konstant bleiben und das BIP um 1 % steigt, sinkt der positive Beliebtheitswert um 0,315 %. Dies würde die Behauptung unterstützen, dass die Menschen in den reicheren Ländern der EU China gegenüber negativer eingestellt sind. Auch die Schuldenvariable hat einen positiven und signifikanten Effekt auf den Beliebtheitswert. Steigen die Staatsschulden eines Landes, so steigt auch geringfügig die Beliebtheit Chinas (bei einem Signifikanzniveau von 0,05). Der Prozentsatz der über-50-Bevölkerung hat einen signifikanten negativen Effekt auf die Beliebtheit. Je mehr Menschen es innerhalb einer Bevölkerung gibt, die älter als 50 Jahre sind, desto unbeliebter ist China.

Bei dem Fixed-Effects-Modell (2) ist einzig die Bevölkerungsvariable bei einem Signifikanzniveau von 0,1 signifikant und sieht für die Beliebtheit eine Senkung von 5,39 % voraus, wenn die Bevölkerung um 1 % steigt. Alle anderen Variablen haben keine signifikanten Ergebnisse geliefert.

Das Modell (3) ist das einzige Modell, bei dem es bei einem Signifikanzniveau von 0,1 signifikante Ergebnisse für die Anzahl der chinesischen Investitionen gibt. Steigt die Anzahl der Investitionen um 1 %, dann sinkt die Beliebtheit um 0,06 %. Wie beim OLS-Modell, ist auch im Random-

Effects-Modell der Koeffizient für den Anteil der über-50-Bevölkerung signifikant, allerdings nur bei einem Signifikanzniveau von 0,1. Alle anderen unabhängigen Variablen haben hier keine signifikanten Koeffizienten geliefert.

Beim Modell (4) ist der Koeffizient für die Gesamtsumme der chinesischen Investitionen erstmals bei einem Signifikanzniveau von 0,1 signifikant. Wenn sich die Investitionssumme um 1 % erhöht, dann steigt die Beliebtheit um 0,03 %. Interessant ist, dass der Koeffizient für die über-50-Bevölkerung im Time-Fixed-Modell die Richtung geändert hat und nun positiv ist. Allerdings ist das Resultat hier nicht signifikant. Die Koeffizienten für die Dummy-Variablen „jahr2017“ und „jahr2018“ sind bei jeweils einem Signifikanzniveau von 0,05 und 0,01 signifikant, was darauf hinweist, dass zeitspezifische Effekte für die Erklärung der abhängigen Variable (die Beliebtheit) wichtig sind. Im Vergleich zum Jahr 2016 ist die Beliebtheit im Jahr 2017 um ca. 17,63 %¹⁹ gesunken und im Jahr 2018 um ca. 25,17 %²⁰.

Das Modell (5) enthält die Interaktionsvariable, um den Interaktionseffekt zwischen der Investitionssumme und dem BIP zu bestimmen. Das negative Vorzeichen deutet darauf hin, dass die Auswirkungen von Investitionen auf die Beliebtheit mit steigendem BIP abnehmen. Allerdings ist der Wert statistisch nicht signifikant.

Die Ergebnisse des OLS-Modells unterscheiden sich deutlich von denen der anderen Modelle. Dies liegt wahrscheinlich daran, dass es tatsächlich unbeobachtete Effekte gibt, die vom OLS-Modell nicht berücksichtigt wurden. Auch nach der Berücksichtigung solcher Effekte durch die anderen Modelle weisen viele der ausgewählten Prädiktoren keine signifikante Beziehung zur Beliebtheit auf. Was bedeutet das konkret für die vorher formulierten Hypothesen?

¹⁹ $(e^{-0.194} - 1) \times 100 = 17,63$

²⁰ $(e^{-0.290} - 1) \times 100 = 25,17$

Beliebtheit					
unabhängige Variablen	OLS (1)	Fixed Effects (2)	Random Effects (3)	Time Fixed (4)	Moderation (5)
inv_log	-0.003 (0.018)	0.019 (0.015)	0.003 (0.013)	0.029* (0.015)	0.213 (0.257)
anzahl_log	-0.024 (0.038)	-0.039 (0.038)	-0.059* (0.032)	-0.028 (0.035)	-0.033 (0.036)
bip_log	-0.315*** (0.107)	0.597 (0.735)	-0.119 (0.131)	1.582 (0.951)	1.713* (0.977)
bev_mio_log	-0.032 (0.037)	-5.385* (3.009)	-0.002 (0.047)	-2.425 (3.061)	-2.850 (3.145)
u50_pct_log	-1.279*** (0.360)	-0.333 (3.631)	-1.061* (0.566)	5.606 (4.422)	5.159 (4.507)
demokratie_log	0.292 (0.527)	0.189 (2.504)	-0.591 (0.698)	0.725 (2.420)	0.315 (2.508)
schulden_pct_log	0.137** (0.059)	0.271 (0.740)	0.117 (0.094)	0.280 (0.692)	0.322 (0.701)
jahr2017				-0.194** (0.077)	-0.191** (0.078)
jahr2018				-0.290* (0.156)	-0.273* (0.160)
inv_log:bip_log					-0.017 (0.024)
Constant	10.500*** (1.365)		9.550*** (2.107)		
Observations	53	53	53	53	53
R2	0.550	0.194	0.330	0.374	0.387
Adj. R2	0.480	-0.496	0.226	-0.252	-0.276

Abbildung 13: Die geschätzten Ergebnisse der unabhängigen Variablen auf die Beliebtheit²¹

²¹ Die Symbole ***, ** und * bedeuten, dass die geschätzten Koeffizienten auf dem 1 %-, 5 %- bzw. 10 %-Niveau signifikant sind.

9.1 Überprüfung der Hypothesen

Auf Grundlage der Ergebnisse der Regressionsanalyse kann die H1 („Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Gesamtsumme der chinesischen Investitionen und der Meinung über China“) nicht mit Sicherheit bestätigt werden. In den meisten Modellen gab es keinen signifikanten Effekt. Lediglich das Modell (4) liefert schwache, geringfügig signifikante Hinweise auf eine positive Beziehung der Investitionssumme zur Beliebtheit. Allerdings ist das Ergebnis nur auf dem Signifikanzniveau von 10 % signifikant und nicht auf dem üblichen Niveau von 0,5 %. Demnach wird die Nullhypothese („Es besteht **KEIN** Zusammenhang zwischen der Gesamtsumme der chinesischen Investitionen und der Meinung über China“) beibehalten.

Die Ergebnisse des Modells (5) liefern keine Belege für die H2 („Der Zusammenhang zwischen der Höhe der chinesischen Investitionen und der Meinung über China wird moderiert vom Wohlstand des jeweiligen Landes“). Es kann kein signifikanter Moderationseffekt seitens des BIP pro Kopf bewiesen werden und somit wird die Nullhypothese („Der Zusammenhang zwischen der Höhe der chinesischen Investitionen und der Meinung über China wird **NICHT** moderiert vom Wohlstand des jeweiligen Landes“) nicht verworfen.

Die Variable für die Anzahl der getätigten Investitionen hat in jedem Modell einen negativen Koeffizienten, was, wenn überhaupt, eine negative Beziehung zwischen der Anzahl der Investitionen und der Beliebtheit suggeriert. Jedoch ist nur das Ergebnis im Modell (3) geringfügig signifikant bei einem Signifikanzniveau von 10 %. Somit gibt es keinen starken Halt für die H3 („Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Anzahl an chinesischen Investitionen und der Meinung über China“) und die Nullhypothese („Es besteht **KEIN** Zusammenhang zwischen der Anzahl an chinesischen Investitionen und der Meinung über China“) wird beibehalten.

10. Diskussion

Das Ziel dieser Studie war es, die Auswirkungen chinesischer Investitionen auf die öffentliche Meinung gegenüber der Volksrepublik China in europäischen Ländern im Zeitraum 2016 bis 2018 zu untersuchen. Durch den Einsatz verschiedener Regressionsmodelle sollte die Analyse differenzierte Einblicke in die Art und Weise bieten, wie sich das wirtschaftliche Engagement Chinas in der öffentlichen Meinung in Europa niederschlagen kann.

Die Untersuchung hat jedoch zu nicht sehr aussagekräftigen Ergebnissen geführt. Die Modelle (2) bis (5) zeigen alle einen, wenn auch niedrigen positiven Zusammenhang zwischen chinesischen Investitionen und der öffentlichen Meinung. Allerdings ist dieses Ergebnis nur beim Modell (4), welches zusätzlich für zeitabhängige Faktoren kontrolliert, bei einem Signifikanzniveau von 10 % statistisch signifikant. Die positiven Koeffizienten deuten darauf hin, dass höhere chinesische Investitionssummen für gewöhnlich mit einer positiveren Meinung zu China einhergehen. Es scheint einen, wenn auch schwachen Richtungstrend zu geben. Da das Resultat jedoch nur bei einem der Modelle signifikant ist und dies auch nur auf dem 10%-Niveau, kann man nicht mit Sicherheit davon ausgehen, dass die Investitionen die öffentliche Meinung systematisch über alle Modellspezifikationen hinweg beeinflussen. Dieses Ergebnis deckt sich mit den Ergebnissen von Xie und Page (2013) und Burgoon und Raess (2014), die in ihren Studien ebenfalls keine signifikanten Anzeichen für eine Korrelation zwischen der Summe an chinesischen Investitionen und der öffentlichen Meinung gefunden haben.

Sowohl Xie und Page (2013) als auch Burgoon und Raess (2014) haben allerdings in ihren Untersuchungen aufgezeigt, dass es eine Verbindung zwischen der wirtschaftlichen Lage eines Landes und der Position seiner Bevölkerung zu China zu geben scheint. So soll die öffentliche Meinung zu China in wirtschaftlich stärkeren Ländern deutlich negativer sein als in wirtschaftlich schwächeren Ländern. Laut OLS-Regressionsmodell (1) sinkt die Beliebtheit um 0,315 %, wenn das BIP eines Landes um 1 % steigt. Dies deutet darauf hin, dass ein höheres BIP in Verbindung mit einer geringeren Beliebtheit Chinas bei der Öffentlichkeit steht. Bei den Modellen (2) und (3) ändert sich jedoch das Vorzeichen des Koeffizienten, bzw. der Effekt wird schwächer und die Ergebnisse sind nicht länger signifikant. Die im OLS-Modell vermutete Verbindung zwischen dem BIP und der Beliebtheit schwächt also ab, wenn man jeweils für fixe länderspezifische Faktoren und zufällige Effekte kontrolliert. Das Modell (5) enthält den Interaktionsterm, der die Wirkung der Investitionen auf die Beliebtheit abhängig vom BIP testen soll. Auch hier ist das Resultat nicht signifikant. Es wurden also weder in den Regressionsmodellen (2), (3) und (4) signifikante Koeffizienten für die BIP-Variable gefunden, noch war der Koeffizient des Interaktionsterms im Modell (5) signifikant. Folglich wurden in dieser Analyse keine stichhaltigen Beweise gefunden, dass der Wohlstand eines Landes, gemessen am BIP, einen Einfluss auf die Beliebtheit Chinas in den untersuchten Ländern hat.

Weshalb unterscheidet sich dieses Ergebnis von den Ergebnissen der vorher erwähnten Studien? Die untersuchten Zeitperioden der Studien und der geopolitische Kontext könnten ein möglicher Grund für unterschiedliche Resultate sein. Diese Arbeit befasst sich mit den Jahren 2016 bis 2018, also eine Zeit, in der die China-Debatte einen neuen Höhepunkt erreicht hat und die EU mit den Folgen des Brexit-Referendums zu kämpfen hatte. Hinzu kommt die zunehmende Aufmerksamkeit der Medien für die chinesische „Schuldenfalle-Diplomatie“, ein im Jahr 2017 vom indischen Strategiewissenschaftler Brahma Chellaney geprägter Begriff, der beschreibt, wie die Volksrepublik China bei der Kreditvergabe an afrikanische Länder im Rahmen der Neuen Seidenstraße Schulden in erheblichem Umfang kauft, um den politischen Einfluss in der Region zu erhöhen. Beispielsweise hat der damalige US-amerikanische Außenminister Rex Tillerson behauptet, China sei mitschuldig an der „Verschuldung der Länder und der Untergrabung ihrer Souveränität“ (Linsley-Parrish 2024). Frühere Studien zu dem Thema können ruhigere Zeiten oder andere Dynamiken zwischen China und der EU umfassen, was sich dann auf die Ergebnisse ihrer Untersuchungen ausgewirkt hat. Auch die Länge der untersuchten Zeitperioden kann sich auf die Ergebnisse auswirken, da ein Datensatz mit mehr Jahren auch mehr Beobachtungen enthält, was im Allgemeinen die Genauigkeit der Koeffizientenschätzungen und die Fähigkeit zur Feststellung statistisch signifikanter Beziehungen erhöht.

Des Weiteren ist der Wohlstand eines Landes ein sehr offener Begriff, der auf unterschiedliche Arten gemessen bzw. festgelegt werden kann. Das Bruttoinlandsprodukt ist einer der gängigsten Werte, um Wohlstand zu messen, wobei man auch hier bereits zwischen nominalem und realem BIP unterscheiden muss. Das BIP pro Kopf sagt weniger über den Wohlstand des Landes aus, sondern mehr über den Wohlstand des durchschnittlichen Bürgers. Dann gibt es noch Maße, die nichtwirtschaftliche Dimensionen einbeziehen, wie zum Beispiel den „Genuine Progress Indicator“²², den „Happy Planet Index“²³ oder den von Xie und Page genutzten „Human Development Index“, der auch den Bildungsgrad und Gesundheitszustand der Bevölkerung miteinrechnet. Die Auswahl der Definition des Begriffs, bzw. anhand welches Wertes der

²² Der „Genuine Progress Indicator“ misst die Wirtschaft, indem er auch negative externe Effekte wie Umweltverschmutzung und Kriminalität sowie andere soziale Zusammenbrüche berücksichtigt, die die Wirtschaft und das Wohlergehen der Menschen beeinträchtigen.

²³ Der „Happy Planet Index“ ist ein Maß für nachhaltigen Wohlstand, das Länder danach bewertet, wie effizient sie ihren Einwohnern ein langes, glückliches Leben unter Nutzung der begrenzten Umweltressourcen ermöglichen.

Wohlstand gemessen wird, beeinflusst die Ergebnisse und folglich können unterschiedlich gewählte Maße zu unterschiedlichen Resultaten führen.

Wie man bei Abbildung 13 erkennen kann, hat die Auswahl des Regressionsmodells beachtliche Auswirkungen auf die Koeffizienten, sowohl was ihre Richtung als auch die statistische Signifikanz angeht. Vergleicht man die Koeffizienten vom Modell (1) aus dieser Arbeit mit den Ergebnissen von Xie und Page, so stellt man fest, dass sich die Ergebnisse decken: Es gibt keine signifikante Korrelation zwischen der Investitionssumme und der öffentlichen Meinung und es gibt eine signifikante, negative Korrelation zwischen dem Wohlstand und der Meinung. Obwohl in beiden Untersuchungen unterschiedliche Messwerte für die Variable „Wohlstand“ genutzt wurden (in dieser Arbeit wird das BIP pro Kopf verwendet, wohingegen Xie und Page den „Human Development Index“ verwendet haben), sind die Resultate vom Richtungsgrad und Signifikanzniveau her gleich. Dies liegt daran, dass Xie und Page ihre Untersuchung ebenfalls anhand einer OLS-Regression durchgeführt haben. Im Kapitel 8.2 wurde bereits geprüft, dass das OLS-Modell nicht optimal für diese Untersuchung ist, da es die unbeobachtete Heterogenität zwischen den Einheiten nicht berücksichtigt. Somit könnten die Resultate von Xie und Page möglicherweise aufgrund einer unbeobachteten Heterogenität verzerrt sein. Die Tatsache, dass die BIP-Variable lediglich im Modell (1) und in keinem der anderen Modelle signifikant ist, deutet darauf hin, dass das OLS-Modell nicht robust genug ist. Die Wahl des richtigen Regressionsmodells ist ausschlaggebend für die Qualität der Ergebnisse der Untersuchung und deren Signifikanz.

Die Variable für die Anzahl der chinesischen Investitionen in Europa weist in keinem der Modelle eine bedeutende Signifikanz vor. Somit wurde kein Beweis für einen Effekt der Anzahl an Investitionen auf die öffentliche Meinung gefunden. Möglicherweise hat nicht jede Art von chinesischer Direktinvestition einen Effekt auf die öffentliche Meinung und die Investitionen in ihrer Gesamtheit zu untersuchen, wäre ein Fehler. Möglicherweise ist der ausschlaggebende Punkt nicht die gesamte Anzahl an getätigten Investitionen, sondern die Anzahl an getätigten Investitionen in bestimmten Industriesektoren, wie die Untersuchungen von Raess (2020), Ratigan (2021) und McCauly et al. (2022) vermuten lassen.

Ein weiterer interessanter Punkt sind die Koeffizienten der Dummy-Variablen „jahr2017“ und „jahr2018“ im Modell (4). In diesem Regressionsmodell wurden Dummy-Variablen hinzugefügt,

um für alle unbeobachteten zeitspezifischen Faktoren zu kontrollieren, die mit der öffentlichen Meinung korreliert sein könnten. Dies trägt dazu bei, die Wirkung der unabhängigen Variablen zu isolieren, indem der Einfluss systematischer jährlicher Schwankungen beseitigt wird. Die statistische Signifikanz der Dummy-Variablen bedeutet, dass es in der untersuchten Zeitspanne tatsächlich unbeobachtete Effekte gibt, die sich auf alle untersuchten Länder ausgewirkt haben und dazu geführt haben, dass im Vergleich zum Jahr 2016 die Beliebtheit im Jahr 2017 um ca. 17,63 % und im Jahr 2018 um ca. 25,17 % gesunken ist. Diese Verschlechterung der Stimmung fiel mit einer Reihe öffentlichkeitswirksamer Ereignisse zusammen, die China betrafen und von Menschenrechtsverletzungen bis hin zu Handelsstreitigkeiten und militärischen Konflikten reichten und von europäischen Medien und in politischen Debatten aufgegriffen wurden. Beispielsweise legalisierten Chinas Behörden im Oktober 2018 offiziell die Masseninternierung von Uiguren, einer muslimischen Minderheit in China, in Umerziehungslager in der Provinz Xinjiang (BBC 2018). Die Berichterstattung über diese Lager und die damit einhergehenden Menschenrechtsverletzungen fand in Europa großen Widerhall. 3 Jahre später hat die EU im Jahr 2021 diesbezüglich das erste Mal seit 1989 Sanktionen gegen China beschlossen (Spiegel 2021). Auch Ereignisse wie die Verurteilung dreier Studenten im Jahr 2017, die drei Jahre davor pro-demokratische Proteste in Hongkong angeführt haben oder wie die Volksrepublik mit Systemkritikern und Aktivisten wie Liu Xia²⁴ und Gui Minhai²⁵ umging, hat für Unmut im Ausland gesorgt und hat Menschen in Europa die chinesische Rechtsstaatlichkeit infrage stellen lassen. Am 11. März 2018 hat das chinesische Parlament beschlossen, die Begrenzung der Präsidentschaft auf zwei Amtszeiten aus der Verfassung zu streichen und somit Xi Jinping ermöglicht Präsident auf Lebenszeit zu bleiben. Dadurch wurde Xi Jinping außerhalb Chinas gelegentlich als neuen Mao Zedong gesehen (Shih 2018). Kleinere Eskalationen in den Territorialkonflikten im Südchinesischen Meer in den Jahren 2017 und 2018 haben indes gezeigt, dass China sich nicht davor scheut seine militärische Macht zu präsentieren (Spiegel 2018). Und obgleich Europa nur ein Zuschauer im Handelskrieg zwischen den USA und China war, der

²⁴ Liu Xia ist eine chinesische Künstlerin, die mit dem Friedensnobelpreisträger Liu Xiaobo verheiratet war. Liu Xiaobo war ein systemkritischer Schriftsteller und Menschenrechtler, der 2009 inhaftiert wurde.

²⁵ Gui Minhai ist ein Hongkonger Verleger und Schriftsteller mit schwedischer Staatsangehörigkeit. Er ist 2015 unter mysteriösen Umständen in Thailand verschwunden und Monate später in chinesischer Gefangenschaft aufgetaucht.

2017/2018²⁶ begann, haben zu der Zeit führende EU-Politiker begonnen, wie im Kapitel 3.5 bereits beschrieben, sich öffentlich über Chinas Industriesubventionen, Marktbarrieren und Technologietransfer zu beschweren und über Sicherheitsbedenken bezüglich einer eventuellen Bespitzelung durch Huawei im 5G-Netzwerk zu diskutieren (Brattberg und Le Corre 2018; EEAS 2018; Emmott und Baczynska 2017; Long und Tolley 2017).

Dies sind nur einige Beispiele für Ereignisse, die in europäischen Medien aufgegriffen wurden und die Volksrepublik in einem negativen Licht haben dastehen lassen. 2019 hat die Europäische Kommission ein Dokument veröffentlicht, welches die Beziehung zwischen der EU und China charakterisiert sowie Leitprinzipien für die weitere Zusammenarbeit enthält. Dieses Dokument hat einen neuen Ton in der Beziehung beider Großmächte angeschlagen und China sowohl als Partner als auch als systemischen Rivalen bezeichnet und es werden unter anderem die Ereignisse in Xinjiang und Hongkong erwähnt (Europäische Kommission 2019). Diese Stimmung hat sich auch in der europäischen Öffentlichkeit widerspiegelt: laut einer Umfrage der Bertelsmann Stiftung im Jahr 2019 sahen 45 % der Befragten China als Konkurrenten an und nur 25 % als Partner für Europa (Bertelsmann Stiftung 2020, 9).

10.1 Die Rolle der Medien

Setzt man sich mit der Frage auseinander, inwiefern chinesische Investitionen einen Einfluss auf die öffentliche Meinung haben, ergibt es durchaus Sinn, auch den medialen Aspekt dieser Thematik zu beleuchten. Huang et al. haben in ihrer Studie Artikel der US-amerikanischen Zeitung „*New York Times*“ untersucht und fanden heraus, dass die Stimmung in den Medien eng mit

²⁶ Der Beginn des Handelskriegs ist schwer festzulegen. Im April 2017 haben Donald Trump und Xi Jinping bei ihrem ersten Treffen einen 100-Tage-Plan für Handelsgespräche vereinbart. Bei den Gesprächen konnte jedoch keine Einigung auf neue Maßnahmen zur Verringerung des US-Handelsbilanzdefizits gegenüber China getroffen werden. Im August 2017 ordnete Trump eine Untersuchung wegen mutmaßlichen Diebstahls geistigen Eigentums durch China an. Im Januar 2018 verhängte Trump Zölle auf alle importierten Waschmaschinen und Solarmodule (nicht nur auf die aus China). Im April 2018 erhebt China Zölle von bis zu 25 % auf 128 US-Produkte und einen Tag später stellte Trump Pläne für 25 %-Zölle auf chinesische Importe im Wert von etwa 50 Milliarden US-Dollar vor. Wiederum einen Tag später reagierte China mit Plänen für Vergeltungszölle auf US-Importe im Wert von etwa 50 Milliarden US-Dollar. (Reuters 2020)

wichtigen Ereignissen in den Beziehungen zwischen den USA und der Volksrepublik China zusammenhängt und dass Veränderungen in der Medienstimmung über Chinas Kultur und Demokratie in einem Jahr stark mit den entsprechenden Schwankungen der öffentlichen Meinung in den USA im folgenden Jahr verbunden sind (Huang, Cook und Xie 2021, 445). Dies untermauert ihre Hypothese, dass die öffentliche Meinung beim Staat beginnt, über die Nachrichtenmedien vermittelt wird und schließlich beim Bürger endet.

Bei einer Analyse der Grundpositionen deutscher Tageszeitungen zu Direktinvestitionen aus Russland, Indien und China wurde aufgezeigt, dass die Berichterstattung zwar insgesamt kontrovers ist, jedoch mehrheitlich bestimmte Bilder von den Investoren vermittelt werden, die abhängig der Herkunft ein unterschiedliches Licht auf sie werfen. Bei chinesischen Direktinvestitionen lag der Fokus der Artikel vor allem auf Übernahmen von mitarbeiterstarken Industrieunternehmen, was wiederum die sogenannten „Frames“ beeinflusst. (Golinski und Henn 2015, 15)

Gamson und Modigliani (1987, 143) definieren den Begriff „Frame“ als eine zentrale organisierende Idee oder ein Handlungsstrang, der einer Reihe von laufenden Ereignissen einen Sinn verleiht und eine Verbindung zwischen ihnen herstellt. Der Frame deutet an, worum es in der Kontroverse geht. Massenmedien²⁷ liefern nicht nur reine Fakten und Informationen, sondern sie bieten auch einen Rahmen, der den Mediennutzern erklärt, wie sie bestimmte Kontroversen oder Debatten verstehen können. Auf den ersten Blick würde dies die Hypothese von Huang et al., dass die öffentliche Meinung beim Staat beginnt und durch Medien an den Bürger weitergeleitet wird, unterstützen. Tatsächlich haben einige Studien bereits gezeigt, dass solche Frames in der Medienberichterstattung die Meinung der Mediennutzer beeinflussen können (Brewer und Gross 2010, 161). Studien, die über eine quantitative Untersuchung hinausgehen und aufwendigere Methoden angewandt haben, lassen jedoch auf kompliziertere Schlussfolgerungen schließen: Bürger können durch Framing beeinflusst und bewegt werden, können dem aber auch widerstehen (Brewer und Gross 2010, 181). Nachrichtenmedien spielen nur dann bei der Meinungsbildung eine Rolle, wenn die Bürger einer umfangreichen Berichterstattung mit einer einheitlichen Bewertungsrichtung ausgesetzt sind (De Vreese und Boomgaarden 2006, 430). Fehlt eine klare

²⁷ Der Begriff „Massenmedien“ bezieht sich auf die organisierten Mittel, um offen aus der Ferne und mit vielen Menschen in kurzer Zeit zu kommunizieren. Es handelt sich um einen groß angelegten, einseitigen Fluss öffentlicher Informationen. (McQuail 2010, 4)

Richtung bei der Berichterstattung und sind die Nachrichtenmedien weniger sichtbar, dann bleibt auch der Einfluss der Medien auf die Dynamik der öffentlichen Meinungsbildung aus.

Medien spielen also eine Rolle dabei, welches Bild von chinesischen Investitionen in Europa vermittelt wird und haben das Potenzial, die Meinungsbildung der Bevölkerung zu beeinflussen. Nichtsdestotrotz sollte man davon absehen, die Mediennutzer als handlungsunfähige Personen zu betrachten, die ohne eigenen Willen die Meinung einer höheren Instanz übernehmen.

10.1.1 Soziale Medien und die öffentliche Meinung

70 % der Internetnutzer in Europa beziehen ihre Nachrichten aus Online-Quellen (Eurostat 2025). Die sozialen Medien²⁸ spielen in diesem Zusammenhang eine Schlüsselrolle, da sie zu zentralen Knotenpunkten für die Produktion, Verbreitung und Vermarktung von Informationen und Nachrichten geworden sind (Gandini, Keeling und Reviglio 2025, 1). Im Jahr 2024 haben etwa 54 % der befragten Amerikaner angegeben, ihre Nachrichten mindestens gelegentlich aus sozialen Medien zu beziehen (St. Aubin und Liedke 2024). In Europa waren es im Jahr 2023 37 % und auch hier greifen vor allem jüngere Generationen auf soziale Medien zurück, um sich über aktuelle Nachrichten und Ereignisse zu informieren (Europäisches Parlament 2023, 10). Die Demokratisierung des Zugangs und der Weitergabe von Informationen, die durch das Internet ermöglicht wurde, hat zu einem dramatischen Anstieg der Produktion und Verbreitung von Informationen geführt und dazu beigetragen, dass die Grenzen dessen, was „Nachrichten ausmacht“, zunehmend verschwimmen (Gandini, Keeling und Reviglio 2025, 1).

Eine Art und Weise, wie sich soziale Medien auf die öffentliche Meinung der Nutzer auswirken, erfolgt durch die Algorithmen, die das infrastrukturelle Rückgrat der meisten Plattformen bilden und dabei helfen zu bestimmen, welche Inhalte den Nutzern empfohlen werden und welche im Zuge der Moderation von Inhalten überhaupt erst sichtbar gemacht werden können und welche nicht (Gandini, Keeling und Reviglio 2025, 2). Menschen, die Nachrichten konsumieren, bevorzugen solche Nachrichten, die ihrer eigenen Weltanschauung und Ideologie entsprechen, um kognitiven Stress zu vermeiden (Stroud 2011, 15). Die Algorithmen können diesen

²⁸ Laut *Duden online* werden soziale Medien als „Gesamtheit der digitalen Technologien und Medien wie Weblogs, Wikis, soziale Netzwerke u. Ä, über die Nutzerinnen und Nutzer miteinander kommunizieren und Inhalte austauschen können“ definiert. (<https://www.duden.de/node/167711/revision/1238041> Abrufdatum: 5. September 2025)

Auswahlprozess, welche Nachrichten konsumiert werden, potenziell beschleunigen, indem sie den Nutzern die Wahl nehmen, dissonante Inhalte zu vermeiden oder sich mit ihnen auseinanderzusetzen (Bodó, et al. 2019, 207). Dies kann zur Bildung von sogenannten „Echokammern“ führen. Cinelli et al. (2021, 1) definieren Echokammern als Umgebungen, in denen die Meinung, die politische Ausrichtung oder Überzeugung der Nutzer zu einem Thema durch wiederholte Interaktion mit Gleichgesinnten oder Quellen mit ähnlichen Tendenzen und Einstellungen verstärkt wird. Solche Echokammern können gemäß der Theorie der Gruppenpolarisierung als Mechanismus wirken, der eine bestehende Meinung innerhalb einer Gruppe verstärkt und dadurch die gesamte Gruppe zu extremeren Positionen hinführt (Sunstein 2002, 176).

Tatsächlich fördern die Algorithmen der Social-Media-Plattformen die Verbreitung von Inhalten unter Berücksichtigung der persönlichen Präferenzen und Einstellungen der Nutzer (Cinelli, et al. 2021, 5). Soziale Medien, die mehr Informationen verfügbar machen und Inhalte bereitstellen, die bereits bestehende Meinungen bestätigen, verstärken die selektive Informationssuche²⁹ der Nutzer und begünstigen damit das Entstehen von Echokammern und die Fragmentierung der Medienkonsumenten in kleinere Zielgruppen (Rabb, Cowen und de Ruiter 2023, 2). In der Praxis kann dies zu einer stärkeren politischen Polarisierung führen und öffentliche Debatten beeinflussen, da nur bestimmte Inhalte innerhalb einer engen Blase zirkulieren, unterschiedliche Standpunkte herausgefiltert werden und Fehlinformationen sich schneller verbreiten können.

10.2 Einschränkungen der Arbeit und Ausblick für weitere Forschung

Bei der Betrachtung der Ergebnisse dieser Studie ist es wichtig, einige wichtige Einschränkungen anzuerkennen. Indem diese Einschränkungen hervorgehoben werden, kann die Tragweite der Ergebnisse besser verstanden werden und es kann aufgezeigt werden, wie weiterführende Forschungsarbeiten auf dieser Analyse aufbauen oder sie stärken können.

²⁹ Der englische Begriff „selective exposure“ hebt das Ausgesetztsein der Mediennutzer hervor, wohingegen der deutsche Begriff „selektive Informationssuche“ die aktive Suche nach Informationen, die den eigenen Vorstellungen entsprechen, hervorhebt. Beide Begriffe beschreiben jedoch das gleiche Phänomen.

Die erste Einschränkung ist die beschränkte Zeitspanne des Datensatzes von 2016 bis 2018. Ein solch enges Zeitfenster kann längerfristige Trends oder verzögerte Investitionen auf die öffentliche Meinung nicht erfassen. Des Weiteren können sich innerhalb eines kurzen Zeitraums geopolitische Ereignisse sowie die Innenpolitik der untersuchten Länder erheblich verändern, was es erschwert, vorübergehende Schocks von den zugrunde liegenden Zusammenhängen zu trennen und mit nur drei Zeitpunkten sind die Möglichkeiten zur Erkennung dynamischer Muster begrenzt. Ein Datensatz, der sich über deutlich mehr Jahre erstreckt, würde es zum Beispiel ermöglichen, Spezifikationen mit verteilten Verzögerungen zu schätzen, um zu sehen, ob sich die Wirkung der Investitionen auf die öffentliche Meinung allmählich entfaltet. Eine längere Zeitreihe würde ebenfalls Tests auf potenzielle Strukturbrüche erleichtern und mehr Robustheit gegenüber einmaligen Ereignissen gewährleisten.

In dieser Studie wird davon ausgegangen, dass das Volumen der chinesischen Investitionen in einem bestimmten Land auf irgendeine Art von der Öffentlichkeit wahrgenommen wird, deren Meinung in der Eurobarometer-Umfrage gemessen wird. In der Realität fehlt es den Bürgern jedoch oft an detaillierten Kenntnissen über ausländische Investitionsströme. Infolgedessen kann die Verbindung zwischen dem tatsächlichen Investitionsvolumen und den von der Bevölkerung wahrgenommenen Investitionen relativ schwach sein. Wenn viele Menschen keine oder wenig Kenntnis von chinesischen Investitionen haben, dann ist die gemessene Investitionsvariable ein schlechter Indikator dafür, was die Menschen bei ihrer Meinungsbildung über China tatsächlich berücksichtigen. Dies bedeutet für die Regressionsanalyse, dass eventuelle Messfehler bei den wichtigsten unabhängigen Variablen, der Wertsumme und der Anzahl der Investitionen, den Koeffizienten gegen null verzerren. Wenn viele Befragte von den meisten chinesischen Investitionen nichts wissen, dann unterschätzt die geschätzte Beziehung die tatsächlichen Auswirkungen auf diejenigen, die informiert sind. Da es sehr aufwendig wäre, sowohl was Zeit als auch Mühe angeht, einen eigenen Datensatz zu erstellen, der sich über viele Jahre erstreckt und auf eigenen Umfragen basiert, die Fragen enthalten, die auf die Kenntnisse der Befragten über chinesische Investitionen abzielen, könnte man alternativ eine Metrik zur Medienberichterstattung in den Datensatz inkludieren. Indem man die Häufigkeit der Erwähnung von chinesischen Investitionen in großen nationalen Zeitungen oder TV-Nachrichten quantifiziert, könnte man

besser abschätzen, wie die Bekanntheit der Investitionen zwischen dem Investitionsvolumen und der öffentlichen Meinung vermittelt.

Diese Untersuchung betrachtet die chinesischen Investitionen in jedem Land in ihrer Gesamtheit und behandelt sie als eine einzige, aggregierte Variable. Allerdings hat nicht jede Investition das Potenzial, großes Aufsehen zu erregen oder eine politische Debatte auszulösen. Da im Datensatz nicht nach Industriesektoren unterschieden wird, kann nicht geprüft werden, ob bestimmte Arten von Investitionen die öffentliche Meinung stärker beeinflussen als andere. Man könnte ein klareres Bild über den Effekt der chinesischen Investitionen auf die öffentliche Meinung erhalten, wenn man die Variable für die Investitionssumme in mehrere Variablen für sektorspezifische Investitionssummen aufteilte.

Da sich diese Arbeit ausschließlich auf quantitative Daten auf Länderebene stützt, kann sie die kausalen Mechanismen nicht entschlüsseln, die dahinterstehen, wie oder warum Investitionen die öffentliche Wahrnehmung beeinflussen oder nicht beeinflussen. Quantitative Modelle schätzen durchschnittliche Assoziationen, geben aber keinen Aufschluss über die verschiedenen Narrative oder öffentlichen Diskussionen, die die individuellen Überzeugungen prägen. Die geschätzten Koeffizienten erfassen zwar die Effekte, aber sie geben nichts über den Prozess preis, wie sich dieser Effekt von der Ankündigung einer Investition auf die interne persönliche Meinung der befragten Bürger überträgt. Darüber hinaus berücksichtigt diese Analyse keine Unterschiede zwischen den Ländern hinsichtlich Medienumwelt, politischen Institutionen, öffentlichem Vertrauen oder historischen Verbindungen der Länder zu China. Das sind allesamt Faktoren, die die Reaktionen der Öffentlichkeit beeinflussen können. So könnten beispielsweise zwei Länder mit identischem Investitionsvolumen diametral entgegengesetzte Reaktionen der Öffentlichkeit erfahren, wenn die Medien des einen Landes die Investitionen als Schaffung von Arbeitsplätzen darstellen, während die des anderen Landes das strategische Risiko der Investitionen betonen. Ein rein numerisches Modell könnte dies nicht erkennen. In einem weiteren Forschungsschritt könnte man eine quantitative Inhaltsanalyse von Leitartikeln, TV-Nachrichten und Beiträgen in sozialen Medien in ausgewählten Ländern miteinbeziehen. Die Kodierung der Frames aus den Medienberichten könnte dann mit den Umfragedaten zusammengeführt werden, um zu prüfen, ob das Vorhandensein bestimmter Frames den Zusammenhang zwischen Investitionen und

Meinungen stärkt oder mildert. Man könnte auch in einer Kombination von quantitativen und qualitativen Methoden ausgewählte Fallstudien heranziehen und anhand einer qualitativen Inhaltsanalyse ein komplexeres Bild über die veröffentlichte Meinung zu chinesischen Investitionen bieten. Die Untersuchung solcher Fallstudien würde es einem auch ermöglichen, Aussagen über die lokale Wahrnehmung chinesischer Investitionen zu treffen und eventuelle Unterschiede zwischen lokaler und überregionaler Berichterstattung oder Debatten aufzudecken.

10.3 Conclusio

Zusammenfassend konnte in dieser Arbeit kein eindeutiger Effekt des Investitionsvolumens auf die öffentliche Meinung festgestellt werden. Lediglich in einem Modell wurde ein signifikanter schwacher positiver Effekt erfasst, der aber über die restlichen Modellspezifikationen hinweg nicht erfasst werden konnte. Es konnte ebenfalls keine moderierende Rolle für das BIP pro Kopf festgestellt werden. Die Anzahl der Investitionen hat tendenziell negativ mit den Meinungswerten korreliert, aber auch hier erreichte der Koeffizient in nur einem Modell Signifikanz auf dem 10%-Niveau. Somit gibt es keine belastbaren Belege dafür, dass sich die Anzahl der Investitionsprojekte systematisch auf die Meinung der Bevölkerung ausgewirkt hat. Anhand der Jahres-Dummy-Variablen konnte festgestellt werden, dass in den Jahren 2017 und 2018 die Beliebtheit Chinas im Vergleich zum Jahr 2016 signifikant gesunken ist. Allerdings konnte dieser Rückgang nicht auf das Ausmaß der Investitionen zurückverfolgt werden.

Auf den ersten Blick mögen diese Ergebnisse enttäuschend erscheinen. Es konnte kein starker oder konsistenter Zusammenhang zwischen dem Umfang chinesischer Investitionen und der positiven Wahrnehmung Chinas durch die europäische Bevölkerung festgestellt werden. Einerseits könnte der kurze Zeitrahmen der Studie die Verallgemeinerbarkeit der Ergebnisse über längere Zeiträume eingeschränkt haben und andererseits könnte die Verwendung aggregierter Daten auf nationaler Ebene regionale oder lokale Unterschiede in der öffentlichen Meinung und den Auswirkungen von Investitionen verschleiert haben. Trotz des Fehlens klarer kausaler Zusammenhänge in dieser Untersuchung haben die Ergebnisse einen wissenschaftlichen Wert: Sie warnen vor simplen Annahmen über die Effekte von Investitionen auf die Meinungsbildung und haben aufgezeigt, dass die Analyse von aggregierten Daten auf Länderebene nicht ausreicht. Zukünftige Forschungsarbeiten würden von der Einbeziehung qualitativer Methoden, wie zum Beispiel

Inhaltsanalysen von Medienberichten ausgewählter chinesischer Investitionen und von der Aufschlüsselung der chinesischen Investitionsströme nach Sektoren und Sichtbarkeit profitieren, um ein vollständigeres Bild der Dynamik zwischen chinesischen Investitionen und der öffentlichen Meinung zu vermitteln.

Literaturverzeichnis

- Ahrens, Leo. 2024. „The impact of public opinion on voting and policymaking.“ *Zeitschrift für Politikwissenschaft*, 8. März: 77-100.
- Alvares de Souza Soares, Phillipp, Dana Heide, und Moritz Koch. 2022. *Fünf Fragen und Antworten zur 5G-Debatte und zur Rolle von Huawei*. Handelsblatt. 25. Oktober. Zugriff am 2. März 2023. <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/netzausbau-fuenf-fragen-und-antworten-zur-5g-debatte-und-zur-rolle-von-huawei/28754730.html>.
- Andrenelli, Andrea, Julien Gourdon, und Evdokia Moïsé. 2019. „International Technology Transfer Policies.“ *OECD Trade Policy Papers* No. 222.
- Baker McKenzie. 2017a. *Bird's Eye View: Comparing Chinese Investment in North America and Europe*. Baker McKenzie and Rhodium Group.
- Baker McKenzie. 2017b. *Rising Influence: Assessing China's Record FDI Surge in North America and Europe*. Baker McKenzie and Rhodium Group.
- Baltagi, Badi H. 2005. *Econometric Analysis of Panel Data*. Bd. Third Edition. John Wiley & Sons Ltd.
- Barnes, Julian E., und Adam Satariano. 2019. *U.S. Campaign to Ban Huawei Overseas Stumbles as Allies Resist*. The New York Times. 17. März. Zugriff am 3. März 2023. <https://www.nytimes.com/2019/03/17/us/politics/huawei-ban.html>.
- BBC. 2018. *China Uighurs: Xinjiang legalises 're-education' camps*. 10. Oktober. Zugriff am 3. Juni 2025. <https://www.bbc.com/news/world-asia-45812419>.
- Bertelsmann Stiftung. 2020. „Survey: Europe's view of China and the US-Chinese conflict.“ 17. Januar. Zugriff am 6. Juni 2025. <https://www.bertelsmann-stiftung.de/en/publications/publication/did/survey-europes-view-of-china-and-the-us-chinese-conflict-en>.

- Bewarder, Manuel, Stefan Buchen, und Florian Flade. 2023. *Das Ende der China-Euphorie*. tagesschau. 20. März. Zugriff am 30. Mai 2023. <https://www.tagesschau.de/investigativ/ndr-wdr/china-cosco-hhla-hamburg-101.html>.
- Bewarder, Manuel, Stefan Buchen, Volkmar Kabisch, und Florian Flade. 2023. *Kippt der Einstieg beim Hamburger Hafen?* tagesschau. 12. April. Zugriff am 26. Mai 2023. <https://www.tagesschau.de/investigativ/ndr-wdr/bundesregierung-hamburg-hafen-containerterminal-101.html>.
- Bickenbach, Frank, und Wan-Hsin Liu. 2019. „Chinese Direct Investment in Europe – Challenges for EU FDI Policy.“ *CESifo Forum* 19 (4): 15-22.
- Blomström, Magnus, und Fredrik Sjöholm. 1999. „Technology transfer and spillovers: Does local participation with multinationals matter?“ *European Economic Review* 43 (4-6): 915-923.
- Bloomberg. 2017. *Chinese-Owned Robot Maker Is Gunning for No. 1 in Booming Market*. 08. März. Zugriff am September 2022. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-08/midea-eyes-top-spot-for-kuka-in-china-s-booming-robot-market?leadSource=uverify%20wall>.
- Bobeva, Daniela, Blagovest Georgiev, Sasho Stojanov, Bojan Guseiev, und Tihomir Bezlov. 1993. *Public Opinion on Foreign Investment*. Center for the Study of Democracy. Zugriff am März 2024. https://csd.bg/fileadmin/user_upload/publications_library/files/1993/Foreign_Investment_1993.pdf.
- Bodó, Balázs, Natali Helberger, Sarah Eskens, und Judith Möller. 2019. „Interested in Diversity.“ *Digital Journalism* 7 (2): 206-229.
- Bramble, Josh. 2021. *Beijing's Tech Sector Crackdown Sends a Clear Warning to Companies Going Global*. Center for Strategic & International Studies. 4. Oktober. Zugriff am 24. Juni 2025. <https://www.csis.org/blogs/new-perspectives-asia/beijings-tech-sector-crackdown-sends-clear-warning-companies-going>.

- Branstetter, Lee G. 2018. *China's Forced Technology Transfer Problem-And What to Do About It*. Policy Briefs 18-13, Peterson Institute For International Economics. Zugriff am November 2022. <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/pb18-13.pdf>.
- Brattberg, Erik, und Philippe Le Corre. 2018. *Huawei and Europe's 5G Conundrum*. 27. Dezember. Zugriff am 11. September 2025. <https://carnegieendowment.org/posts/2018/12/huawei-and-europes-5g-conundrum?lang=en>.
- Brewer, Paul R., und Kimberly Gross. 2010. „Studying the Effects of Framing on Public Opinion about Policy Issues.“ In *Doing News Framing Analysis*, von Paul D'Angelo und Jim A. Kuypers. Routledge.
- Buckley, Peter J., L Jeremy Clegg, Hinrich Voss, Adam R. Cross, Xin Liu, und Ping Zheng. 2017. „A retrospective and agenda for future research on Chinese outward foreign direct investment.“ *Journal of International Business Studies* 49: 4-23.
- Bundeskabinett. 2022. *Hamburger Hafen: Teiluntersagung im Investitionsprüfverfahren*. Bundesregierung. 26. Oktober. Zugriff am 26. Mai 2023. <https://www.bundesregierung.de/breg-de/suche/teiluntersagung-cosco-2138146>.
- Burgoon, Brian, und Damian Raess. 2014. „Chinese investment and European labor: should and do workers fear Chinese FDI?“ *Asia Europe Journal* 12: 179-197.
- Burstein, Paul. 2003. „The Impact of Public Opinion on Public Policy: A Review and an Agenda.“ *Political Research Quarterly* 56 (1): 29-40.
2019. *Business Confidence Survey 2019*. European Union Chamber of Commerce in China.
2022. „Business Confidence Survey 2022.“ European Union Chamber of Commerce in China.
- Casanova, Robert. 2019. *The Industrial Robotics Industry in China: Demand and Domestic Innovation*. United States International Trade Commission, U.S. International Trade Commission.

- Cash, Joe. 2023. *European firms urge China to give more clarity on data transfer laws*. Reuters. 15. November. Zugriff am 11. Juli 2025. <https://www.reuters.com/world/china/european-firms-urge-china-give-more-clarity-data-transfer-laws-2023-11-15/>.
- Chandler, Clay. 2022. *Chinese corporations now dominate the Fortune Global 500 list of biggest companies by revenue— but they are far less profitable than their U.S. rivals*. Fortune. 19. August. Zugriff am 23. Juni 2023. <https://fortune.com/2022/08/18/fortune-global-500-china-companies-profitable-profitability-us-rivals/>.
- Chang, Shun-Chiao. 2014. „The Determinants and Motivations of China's Outward Foreign Direct Investment: A Spatial Gravity Model Approach.“ *Global Economic Review*, 244-268.
- Chen, Yuanyi, Xinran Wang, und Michael Young. 2015. „Geely Automotive's Acquisition of Volvo.“ *Asian Case Research Journal* 19: 183-202.
- CHERN Policy Brief. 2021. „European Public United on China: selective cooperation in spite of negative perceptions.“ China in Europe Research Network. Februar. Zugriff am 17. Juli 2025. <https://china-in-europe.net/wp-content/uploads/2021/02/CHERN-Policy-Brief-European-public-united-on-China.pdf>.
- Cheung, Yin-Wong, und Xingwang Qian. 2009. „Empirics of China's Outward Direct Investment.“ *Pacific Economic Review*, 312-341.
- Chilton, Adam S., Helen V. Milner, und Dustin Tingley. 2020. „Reciprocity and Public Opposition to Foreign Direct Investment.“ *British Journal of Political Science* (Cambridge University Press) 50 (1): 129-153.
- Cinelli, Matteo, Gianmarco De Francisci, Alessandro Galeazzi, Walter Quattrociocchi, und Michele Starnini. 2021. „The echo chamber effect on social media.“ *Proc. Natl. Acad. Sci.*, 23. Februar: 1-8.
- Ciuchină, Mihaela. 2013. „Political Impact of Chinese Foreign Direct Investment (FDI) in the European Union (EU).“ *Journal of Modern Accounting and Auditing*, Dezember: 1611-1618.

- Cloutier, Roland. 2020. 6. August. Zugriff am 2. September 2022. <https://newsroom.tiktok.com/en-gb/establishing-a-new-european-data-centre-in-ireland>.
- Clover, Charles. 2017. *Foreign carmakers on edge despite China tech transfer assurances*. Financial Times. Zugriff am Dezember 2022. <https://www.ft.com/content/adb80896-1462-11e7-80f4-13e067d5072c>.
2023. *Cosco darf am Hamburger Hafen einsteigen*. Frankfurter Allgemeine Zeitung. 10. Mai. Zugriff am 26. Mai 2023. <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/china-staatskonzern-cosco-darf-anteile-am-hamburger-hafen-erwerben-18884516.html>.
2019. *Country Specific Methodology*. Pew Research Center. 8. Januar. Zugriff am 20. Oktober 2023. <https://www.pewresearch.org/methods/interactives/international-methodology/all-survey/all-country/all-year/>.
- Curran, Louise, und Michael Thorpe. 2014. *Whose Terroir is it Anyway? Comparing Chinese FDI in the French and Australian Wine Sector*. American Association of Wine Economics.
- Davidson, Helen. 2023. *US general's 'gut' feeling of war with China sparks alarm over predictions*. The Guardian. 2. Februar. Zugriff am 19. Juni 2023. <https://www.theguardian.com/world/2023/feb/02/us-general-gut-feeling-war-china-sparks-alarm-predictions>.
- De Vreese, Claes H., und Hajo G. Boomgaarden. 2006. „Media Effects on Public Opinion about the Enlargement of the European Union.“ *Journal of Common Market Studies*, 17. Mai: 419-436.
- EEAS. 2018. *EU steps up WTO action against China's forced technology transfers*. 20. Dezember. Zugriff am 12. September 2025. https://www.eeas.europa.eu/node/55837_en.
- Emmott, Robin, und Gabriela Baczynska. 2017. *EU to resist Macron's call to curb Chinese takeovers - diplomats*. 21. Juni. Zugriff am 12. September 2025.

<https://www.reuters.com/article/uk-eu-summit-china/eu-to-resist-macrons-call-to-curb-chinese-takeovers-diplomats-idUKKBN19C23D/>.

Europäische Kommission. 2022. *5G-Aktionsplan*. 7. Juni. Zugriff am 24. Februar 2023.
<https://digital-strategy.ec.europa.eu/de/policies/5g-action-plan>.

—. 2025. „Commission restricts Chinese participation in medical devices procurement.“ 20. Juni.
Zugriff am 4. Juli 2025.
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_1569.

—. 2003. *Das WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen*. 10. April. Zugriff
am November 2022.
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/MEMO_03_83.

—. 2019. „EU-China – A strategic outlook.“ 12. März. Zugriff am 6. Juni 2025.
<https://commission.europa.eu/system/files/2019-03/communication-eu-china-a-strategic-outlook.pdf>.

—. 2017. „Gipfeltreffen EU-China: Voran mit unserer globalen Partnerschaft.“ 19. *Gipfeltreffen EU-China*. Europäische Kommission. Zugriff am 9. Juni 2023.
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_17_1524.

—. 2015. „Investitionsoffensive für Europa "goes global": China kündigt an, zu #investEU beizutragen.“ 28. September.

—. 2009. „OVERVIEW OF FAMILY–BUSINESS–RELEVANT ISSUES: RESEARCH, NETWORKS, POLICY MEASURES AND EXISTING STUDIES.“ November. Zugriff
am 20. Juni 2025.
https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10389/attachments/1/translations/en/renditions/native&ved=2ahUKEwjL3dy39P-NAxUv9LsIHSpFMT8QFnoECAkQAQ&usg=AOvVaw14-ST1K-8Oz_yrwvnqFmQ-.

- Europäische Kommission. 2017. *Special Eurobarometer 467 "Future of Europe"*. Europäische Kommission.
- Europäische Kommission. 2018. *Special Eurobarometer 479 "Future of Europe"*. Europäische Kommission.
- Europäische Kommission. 2016. *Spezial Eurobarometer 451 "Die Zukunft Europas"*. Europäische Kommission.
- Europäischer Rat. 2022. *Finanzhilfe für Griechenland 2010-2018*. 28. September. Zugriff am 10. Oktober 2022. <https://www.consilium.europa.eu/de/infographics/financial-assistance-to-greece-2010-2018/>.
- Europäischer Rechnungshof. 2020. „Die Reaktion der EU auf Chinas staatlich gelenkte Investitionsstrategie.“ Zugriff am 26. 04 2022. https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/RW20_03/RW_EU_response_to_China_DE.pdf.
- Europäisches Parlament. 2023. „Media & News Survey 2023.“
- European Union Chamber of Commerce in China. 2025. „Business Confidence Survey 2025.“
- European Union Chamber of Commerce in China. 2024. „European Business in China POSITION PAPER 2024/2025.“
- Eurostat. 2025. *EU people turn to internet for cultural purposes*. 10. Juli. Zugriff am 10. September 2025. [https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20250710-2#:~:text=In%202024%2C%20people%20in%20the,%25\)%20bought%20tickets%20to%20events.](https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20250710-2#:~:text=In%202024%2C%20people%20in%20the,%25)%20bought%20tickets%20to%20events.)
- Faulconbridge, Guy, und Martin Quin Pollard. 2020. *China warns UK: 'Dumping' Huawei will cost you*. 15. Juli. Zugriff am 23. März 2023. <https://www.reuters.com/article/us-britain-huawei-trump/china-warns-uk-dumping-huawei-will-cost-you-idUSKCN24G0LF>.

- Feingold, Spencer. 2024. *The 'middle-income trap' is holding back over 100 countries. Here's how to overcome it.* World Economic Forum. 4. September. Zugriff am 14. September 2025. <https://www.weforum.org/stories/2024/09/middle-income-trap-world-bank-economic-development/#:~:text=The%20World%20Bank%27s%20report%20describes,poor%20countries%20with%20low%20wages.>”.
- Feng, Yilang, Andrew Kerner, und Jane L. Sumner. 2019. „Quitting globalization: trade-related job losses, nationalism, and resistance to FDI in the United States.“ *Political Science Research and Methods* (Cambridge University Press) 9 (2): 292-311.
2021. *Foreign Investment Law of the People's Republic of China*. 24.. Februar. Zugriff am November 2022. https://en.ndrc.gov.cn/policies/202105/t20210527_1281403.html.
- FORTUNE. 2022. *Global 500: Midea Group*. 3. August. Zugriff am September 2022. <https://fortune.com/company/midea-group/global500/>.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2016. *Chinesischem Konzern gehören jetzt fast alle Anteile an Kuka*. 8. August. Zugriff am Januar 2023. <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/chinesischem-konzern-midea-gehoren-fast-alle-kuka-anteile-14377413.html>.
- Fu, Xiaolan, Peter J. Buckley, und Xiaoqing Maggie Fu. 2020. „The Growth Impact of Chinese Direct Investment on Host Developing Countries.“ *International Business Review*, April: 1-25.
- Fuest, Clemens, Felix Hugger, Samina Sultan, und Jing Xing. 2021. „What drives Chinese overseas M&A investment? Evidence from micro data.“ *Review of International Economics* 30 (1): 306-344.
- Gösser, Niklas, und Nima Moshgbar. 2020. „Smoothing time fixed effects.“ *DICE Discussion Paper*, No. 343.
- Gamson, William A., und Andre Modigliani. 1987. „The Changing Culture of Affirmative Action.“ *Research in Political Sociology* 3: 137-177.

- Gandini, Alessandro, Silvia Keeling, und Urbano Reviglio. 2025. „Conceptualising the ‘algorithmic public opinion’: Public opinion formation in the digital age.“ *Dialogues on Digital Society* 1-16.
- Garrigues. 2022. „Special Administrative Measures for Access of Foreign Investments (Negative List) (2021 Edition).“ *China Issues New Versions of Negative List for Foreign Investment*. Zugriff am November 2022. https://www.garrigues.com/sites/default/files/documents/2021_national_list.pdf.
- Global Times. 2024. *China’s new ‘negative list’ for foreign investment removes all access restrictions to manufacturing sector*. 8. September. Zugriff am 24. Juni 2025. <https://www.globaltimes.cn/page/202409/1319443.shtml>.
- Glynn, Carroll J., und Michael E. Huges. 2008. „Public Opinion.“ In *The International Encyclopedia of Communication*, von Wolfgang Donsbach. John Wiley & Sons, Ltd.
- Golinski, Sophie, und Sebastian Henn. 2015. „Imperialisten, Spione oder Retter? Zur Charakterisierung von Direktinvestitionen aus Russland, Indien und China in deutschen Tageszeitungen.“ *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 1-19.
- Goncalves, Sergio. 2021. *Portugal’s EDP, China Three Gorges change partnership terms*. Reuters. 10. Dezember. Zugriff am 14. September 2025. <https://www.reuters.com/markets/deals/portugals-edp-china-three-gorges-change-partnership-terms-2021-12-10/>.
- Grieger, Gisela. 2019. „5G in the EU and Chinese telecoms suppliers.“ *Europäisches Parlament*. 8. April. Zugriff am 17. Mai 2023. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2019/637912/EPRS_ATA\(2019\)637912_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2019/637912/EPRS_ATA(2019)637912_EN.pdf).
- Haak, Andreas, Maria Brakalova, und Barbara Thiemann. 2020. „Kuka war gestern - Neue Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen in Deutschland.“ *Compliance Berater* 10: 357-361.

- Hanck, Christoph, Martin Arnold, Alexander Gerber, und Martin Schmelzer. 2024. *Introduction to Econometrics with R*.
- Handelsblatt. 2016. *Midea gehören fast 95 Prozent am Roboterbauer*. 8. August. Zugriff am Januar 2023. <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/kuka-uebernahme-midea-gehören-fast-95-prozent-am-roboterbauer/13983092.html>.
- Hanemann, Thilo, Armand Meyer, und Danielle Goh. 2024. „The Next Generation of China’s Outbound Investment.“ 16. September. Zugriff am 17. Juni 2025. <https://cbm.rhg.com/sites/default/files/2025-04/the-next-generation-of-china-s-outbound-investment.pdf><https://cbm.rhg.com/sites/default/files/2025-04/the-next-generation-of-china-s-outbound-investment.pdf>.
- Hanemann, Thilo, Mikko Huotari, und Agatha Kratz. 2019. *Chinese FDI in Europe: 2018 Trends and Impact of New Screening Policies*. MERICS.
- Hanemann, Thilo, und Mikko Huotari. 2018. *EU-China FDI: Working Towards Reciprocity in Investment Relations*. MERICS.
- Hanemann, Thilo, und Mikko Huotari. 2017. *Record Flows And Growing Imbalances - Chinese Investment in Europe in 2016*. MERICS.
- Hawksford. 2022. *China's 'Negative List' for foreign investment access*. 20. Mai. Zugriff am 11. November 2022. <https://www.hawksford.com/knowledge-hub/china-business-guides/china-negative-list-for-foreign-investment-access>.
- He, Laura. 2021. *China’s ‘unprecedented’ crackdown stunned private enterprise. One year on, it may have to cut business some slack*. CNN. 3. November. Zugriff am 19. Juni 2023. <https://edition.cnn.com/2021/11/02/tech/china-economy-crackdown-private-companies-intl-hnk/index.html>.
- Hoppe, Till. 2021. *Bundesregierung verschärft Sicherheitsprüfung für ausländische Investoren*. Handelsblatt. 27. April. Zugriff am 7. Juni 2023.

<https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/aussenwirtschaftsverordnung-bundesregierung-verschaerft-sicherheitspruefung-fuer-auslaendische-investoren/27134926.html>.

Huang, Junming, Gavin G. Cook, und Yu Xie. 2021. „Between reality and perception: the mediating effects of mass media on public opinion toward China.“ *Chinese Sociological Review* 53 (5): 431-450.

Huawei. 2024. *Huawei 5G Core Named "Leader" for the Sixth Consecutive Year by GlobalData, Gets Full Scores in All Dimensions for the First Time*. 5. März. Zugriff am 15. Juli 2025. <https://www.huawei.com/en/news/2024/3/leader-5g-core>.

Huld, Arendse, und Yi Wu. 2025. *China's Population Decline – The Impact on Business, the Economy, and Labor Markets*. China Briefing. 23. Juni. Zugriff am 14. September 2025. <https://www.china-briefing.com/news/chinas-demographic-shift-how-population-decline-will-impact-doing-business-in-the-country/#:~:text=Raising%20the%20retirement%20age,gradually%20extending%20to%2055%20years>.

Jensen, Nathan M., und René Lindstädt. 2013. „Globalization with Whom: Context-Dependent Foreign Direct Investment Preferences.“ Working Paper. Zugriff am 5. Februar 2024. https://www.natemjensen.com/wp-content/uploads/2014/09/Globalization_with_Whom_-_Working-Paper.pdf.

Jungbluth, Cora. 2018. *Kauft China systematisch Schlüsseltechnologien auf? Chinesische Firmenbeteiligungen in Deutschland im Kontext von „Made in China 2025“*. Bertelsmann Stiftung.

Kaska, Kadri, Henrik Beckvard, und Tomáš Minárik. 2019. *Huawei, 5G and China as a Security Threat*. Nato Cooperative Cyber Defence Centre of Excellence. Zugriff am 16. Mai 2023. <https://ccdcoe.org/uploads/2019/03/CCDCOE-Huawei-2019-03-28-FINAL.pdf>.

- Kim, Soo Yeon, Sophie Meunier, und Zsolt Nyiri. 2017. „Yin and yang? Public opinion in Europe toward the U.S. and China.“ *Comparative European Politics* 15 (4): 577-603.
- Kohut, Andrew. 2013. *America's Global Image Remains More Positive than China's*. Pew Research Center.
- Kolstad, Ivar, und Arne Wiig. 2012. „What determines Chinese outward FDI?“ *Journal of World Business*, 26-34.
- Kratz, Agatha, Max J. Zenglein, Gregor Sebastian, und Mark Witzke. 2022. *Chinese FDI in Europe 2021 Update*. MERICS.
- Kratz, Agatha, Max J. Zenglein, Gregor Sebastian, und Mark Witzke. 2023. *EV Battery Investments Cushion Drop to Decade Low*. MERICS.
- Kratz, Agatha, Max J. Zenglein, und Gregor Sebastian. 2021. *Chinese FDI in Europe: 2020 Update*. MERICS.
- Kratz, Agatha, Mikko Huotari, Thilo Hanemann, und Rebecca Arcesati. 2020. *Chinese FDI in Europe: 2019 Update*. MERICS.
- Kratz, Agatha, und Janka Oertel. 2021. *HOME ADVANTAGE: HOW CHINA'S PROTECTED MARKET THREATENS EUROPE'S ECONOMIC POWER*. European Council On Foreign Relations.
- Kunze, Frederik, und Torsten Windels. 2018. „»Made in China 2025«: Technologietransfer und Investitionen in ausländische Hochtechnologiefirmen.“ *ifo SCHNELLDIENST* (ifo Institut) (14): 3-20. Zugriff am 26. 04 2022. <https://www.ifo.de/publikationen/2018/zeitschrift-einzelheft/ifo-schnelldienst-142018>.
- Li, Ling. 2018. „China's manufacturing locus in 2025: With a comparison of “Made-in-China T 2025” and “Industry 4.0”.“ *Technological Forecasting & Social Change* 135: 66-74.

- Li, Xiaojun. 2021. „More than Meets the Eye: Understanding Perceptions of China Beyond the Favorable–Unfavorable Dichotomy.“ *Studies in Comparative International Development* 56: 68-86.
- Linsley-Parrish, Jamie. 2024. *Debt-Trap Diplomacy*. 20. Mai. Zugriff am 15. Mai 2025. <https://daily.jstor.org/debt-trap-diplomacy/>.
- Liu, Zuokui. 2017. „The Europeans’ Perception of China.“ In *China-EU Relations*, Herausgeber: Hong Zhou, 201-226. Springer Singapore.
- Livingston, Scott. 2020. *The Chinese Communist Party Targets the Private Sector*. Center for Strategic and International Studies.
- Long, Dominic, und Louise Tolley. 2017. *European Commission proposes common approach to foreign direct investment screening*. 18. September. Zugriff am 12. September 2025. <https://www.jdsupra.com/legalnews/european-commission-proposes-common-56760/>.
- Müssgens, Christian. 2021. *Chinas Staatsreederei kauft sich im Hamburger Hafen ein*. Frankfurter Allgemeine Zeitung. 21. September. Zugriff am 26. Mai 2023. <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/chinas-staatsreederei-kauft-sich-in-hamburg-ein-17548052.html>.
- Ma, Yuan, und Henk Overbeek. 2015. „Chinese foreign direct investment in the European Union: explaining changing patterns.“ *Global Affairs* 1: 441-454.
- Manzoor, Amir. 2017. „Chinese FDI Activity in Europe: Trends, Impacts, and Challenges.“ In *Handbook of Research on Economic, Financial, and Industrial Impacts on Infrastructure Development*, 285-301.
- McCarthy, Killian. 2016. „On the influence of the European trade barrier on the Chinese pv industry: Is the solution to the solar-dispute “successful”?“ *Energy Policy* 99: 154-157.
- McCauley, John F., Margaret M. Pearson, und Xiaonan Wang. 2022. „Does Chinese FDI in Africa inspire support for a china model of development?“ *World Development* 150: 1-12.

- McQuail, Denis. 2010. *McQuail's Mass Communication Theory*. 6. SAGE.
- Mendonca, Susana. 2014. *The winners and losers of Portugal's golden visa scheme*. 19. März. Zugriff am 11. Oktober 2022. <https://www.bbc.com/news/world-europe-26636829>.
- kein Datum. *MERICS - Über MERICS*. Zugriff am 09 2022. <https://merics.org/de/ueber-merics>.
- Meunier, Sophie. 2018. *Chinese Direct Investment in Europe: Economic Opportunities and Political Challenges*. Princeton University, 1-31.
- Mischer, Andreas. 2025. *Made in China 2025 – successful enough to make an industrial-policy sequel credible*. MERICS. 25. August. Zugriff am 14. September 2025. <https://merics.org/en/comment/made-china-2025-successful-enough-make-industrial-policy-sequel-credible>.
- Morrison, Wayne M. 2019. „China’s Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States.“ Congressional Research Service.
- Mukherjee, Supantha, und Mathieu Rosemain. 2020. *Huawei ousted from heart of EU as Nokia wins Belgian 5G contracts*. Reuters. 9. Oktober. Zugriff am 3. März 2023. <https://www.reuters.com/article/us-orange-nokia-security-5g/huawei-ousted-from-heart-of-eu-as-nokia-wins-belgian-5g-contracts-idUSKBN26U0YY>.
- Nye, Joseph S. 2023. *Soft Power and Great-Power Competition*. Springer.
- OECD. 2024. „FDI IN FIGURES.“
- . 2023. *FDI restrictiveness*. Zugriff am 14. August 2025. <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/sustainable-investment/fdi-regulatory-restrictiveness-index.html>.
- O'Neill, Aaron. 2022. *Total fertility rate in China from 1930 to 2020*. Statista. 21. Juni. Zugriff am 22. Juni 2023. <https://www.statista.com/statistics/1033738/fertility-rate-china-1930-2020/?locale=en>.

- Page, Benjamin I., und Robert Y. Shapiro. 1983. „Effects of Public Opinion on Policy.“ *The American Political Science Review* 77 (1): 175-190.
- Pandya, Sonal S. 2010. „Labor Markets and the Demand for Foreign Direct Investment.“ *International Organization* 64 (3): 389-409.
- Phillips, Tom. 2017. 'We wanted democracy': is Hong Kong's two-systems experiment over? The Guardian. 30. Juni. Zugriff am 14. November 2023. <https://www.theguardian.com/world/2017/jun/30/we-wanted-democracy-after-20-years-of-chinese-rule-is-hong-kongs-dream-over>.
- Pollina, Elvira, und Giuseppe Fonte. 2021. *Italy gives Vodafone 5G deal with Huawei conditional approval - sources*. Reuters. 31. Mai. Zugriff am 14. März 2023. <https://www.reuters.com/technology/italy-gives-vodafone-5g-deal-with-huawei-conditional-approval-sources-2021-05-31/>.
- Pongratz, Stefan. 2019. *Key Takeaways - Worldwide Telecom Equipment Market 2018*. Dell'Oro Group. 4. März. Zugriff am 2. März 2023. <https://www.delloro.com/telecom-equipment-market-2018-2/>.
- Price, Vincent. 1992. *Public Opinion*. Sage Publications, Inc.
- PwC Global Family Business Survey. 2018. „PwC Global Family Business Survey 2018: The values effect.“ PwC.
- Rabb, Nicholas, Lenore Cowen, und Jan P. de Ruiter. 2023. „Investigating the effect of selective exposure, audience fragmentation, and echo-chambers on polarization in dynamic media ecosystems.“ *Applied Network Science*.
- Raess, Damian. 2020. „The demand-side politics of China's global buying spree: managers' attitudes toward Chinese inward FDI flows in comparative perspective.“ *Review of International Political Economy* 28 (6): 1555-1581.
- Ratigan, Kerry. 2021. „Are Peruvians Enticed by the “China Model”? Chinese Investment and Public Opinion in Peru.“ *Studies in Comparative International Development* 56: 87-111.

- Reuters. 2024. *China relaxes security review rules for some data exports*. Reuters. 22. März. Zugriff am 11. Juli 2025. <https://www.reuters.com/technology/cybersecurity/chinas-cyberspace-regulator-issues-rules-facilitate-cross-border-data-flow-2024-03-22/>.
- . 2017. *China's COSCO Shipping buys \$228 million stake in Spain's Noatum Port*. 13. Juni. Zugriff am 14. September 2025. <https://www.reuters.com/article/markets/asia/chinas-cosco-shipping-buys-228-million-stake-in-spains-noatum-port-idUSKBN19405G/>.
- . 2020. *EU's Vestager says EU nations should buy stakes to block Chinese takeovers: FT*. 12. April. Zugriff am 9. Februar 2023. <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-antitrust-eu-idUSKCN21U0TI>.
- . 2021. *Greece completes transfer of 16% stake in Piraeus port to COSCO*. 7. Oktober. Zugriff am 14. September 2025. <https://www.reuters.com/article/markets/asia/greece-completes-transfer-of-16-stake-in-piraeus-port-to-cosco-idUSKBN2GX1OU/>.
- . 2020. *Timeline: Key dates in the U.S.-China trade war*. 16. Januar. Zugriff am 12. September 2025. <https://www.reuters.com/article/business/timeline-key-dates-in-the-us-china-trade-war-idUSKBN1ZE1AA/#:~:text=Aug>.
- . 2022. *UK extends deadline to remove Huawei equipment from 5G network core*. Reuters. 13. Oktober. Zugriff am 3. März 2023. <https://www.reuters.com/business/media-telecom/uk-extends-deadline-remove-huawei-equipment-5g-network-core-2022-10-13/>.
- kein Datum. *Rhodium Group - What We Do*. Zugriff am 09 2022. <https://rhg.com/what-we-do/>.
- Rhodium Group, und MERICS. 2020. *MERICS Mercator Institute for China Studies*. 08. 04. Zugriff am 26. 04 2022. <https://merics.org/de/pressemitteilung/chinesische-direktinvestitionen-europa-2019-sinkende-investitionen-engere>.
- Robertson, Jordan, und Jamie Tarabay. 2021. *Chinese Spies Accused of Using Huawei in Secret Australia Telecom Hack*. Bloomberg. 17. Dezember. Zugriff am 2. März 2023.

- <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-12-16/chinese-spies-accused-of-using-huawei-in-secret-australian-telecom-hack?leadSource=uverify%20wall#xj4y7vzkg>.
- RWR Advisory Group. 2018. *A Transactional Risk Profile of Huawei*. RWR Advisory Group. Zugriff am 2. März 2023. <https://www.rwradvisory.com/wp-content/uploads/2019/03/RWR-Huawei-Risk-Report-2-13-18.pdf>.
- Šabić, Senada Šelo. 2022. *Chinese Influence in Croatia*. Center for European Policy Analysis. 12. August. Zugriff am 8. November 2023. https://cepa.org/comprehensive-reports/chinese-influence-in-croatia/#footnote_0_1747.
- Sacks, David. 2021. *Countries in China's Belt and Road Initiative: Who's In And Who's Out*. Council on Foreign Relations. 24. März. Zugriff am 10. November 2023. <https://www.cfr.org/blog/countries-chinas-belt-and-road-initiative-whos-and-whos-out>.
- Salem, David I. 1981. „The Joint Venture Law of the Peoples' Republic of China: Business and Legal Perspectives.“ *Maryland Journal of International Law* 7 (1): 73-118.
- Salidjanova, Nargiza. 2011. „Going Out: An Overview of China's Outward Foreign Direct Investment.“ U.S.-China Economic & Security Review Commission.
- Scheuer, Stephan. 2020. *Schweden schließt Huawei und ZTE vom 5G-Ausbau aus*. Handelsblatt. 20. Oktober. Zugriff am 3. März 2023. <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/mobilfunk-schweden-schliesst-huawei-und-zte-vom-5g-ausbau-aus/26290668.html>.
- Schwartz, Michael. 2023. „Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2022: Knappheit an Nachfolgekandidaten nimmt zu, Misserfolge dürften häufiger werden.“ 28. März. Zugriff am 20. Juni 2025. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2023/Fokus-Nr.-424-Maerz-2023-Nachfolge.pdf>.

- Shen, Na, Kevin Au, und Lan Yi. 2018. „Diversification Strategy, Ownership Structure, and Financial Crisis: Performance of Chinese Private Firms.“ *Asia-Pacific Journal of Financial Studies* 47 (1): 54-80.
- Shi, Christoph Mingtao. 2017. „„Made in China 2025“: Chinas Vision zu Industrie 4.0.“ *Wirtschaftsinformatik & Management* 9: 70-77.
- Shih, Lea. 2018. *Debunking three myths about the end of presidential term limits in China*. 6. April. Zugriff am 3. Juni 2025. <https://merics.org/de/kommentar/debunking-three-myths-about-end-presidential-term-limits-china>.
- Silver, Laura, Kat Devlin, und Christine Huang. 2019. *China's Economic Growth Mostly Welcomed in Emerging Markets, but Neighbors Wary of Its Influence*. Pew Research Center.
- Skilton, Mark, und Felix Hovsepian. 2018. *The 4th Industrial Revolution*. Palgrave Macmillan.
- Speier, Hans. 1950. „Historical Development of Public Opinion.“ *American Journal of Sociology* (The University of Chicago Press) 55 (4): 376-388.
- Spiegel. 2021. *EU beschließt Sanktionen gegen China*. 22. März. Zugriff am 3. Juni 2025. <https://www.spiegel.de/ausland/uiguren-eu-beschliesst-sanktionen-gegen-china-a-5f508aae-7be2-4c39-94c9-4fd301b89002>.
- . 2018. *Philippinen wehren sich gegen Chinas Bomber-Manöver*. 21. Mai. Zugriff am 3. Juni 2025. <https://www.spiegel.de/politik/ausland/philippinen-wehren-sich-gegen-chinas-bomber-manoever-a-1208777.html>.
- St. Aubin, Christopher, und Jacob Liedke. 2024. *Social Media and News Fact Sheet*. 17. September. Zugriff am 5. September 2025. <https://www.pewresearch.org/journalism/fact-sheet/social-media-and-news-fact-sheet/#news-consumption-on-social-media>.
- Statista. 2022. *Manufacturing labor costs per hour for China, Vietnam, Mexico from 2016-2020*. 5. August. Zugriff am 22. Juni 2023.

<https://www.statista.com/statistics/744071/manufacturing-labor-costs-per-hour-china-vietnam-mexico/#:~:text=In%202018%2C%20manufacturing%20labor%20costs,2.73%20U.S.%20dollars%20in%20Vietnam.>

Strand, John. 2023. *Ban Huawei? Not Europe*. Center for European Policy Analysis. 12. Januar. Zugriff am 7. März 2023. <https://cepa.org/article/ban-huawei-not-europe/>.

Stratford, Timothy P. 2014. *Measures and Practices Restraining Foreign Investment in China*. Covington & Burling LLP.

Stroud, Natalie Jomini. 2011. *Niche News: The Politics of News Choice*. Oxford University Press.

Sunstein, Cass R. 2002. „The Law of Group Polarization.“ *The Journal of Political Philosophy* 10 (2): 175-195.

Sykes, Alan O. 2021. „The Law and Economics of "Forced" Technology Transfer and Its Implications for Trade and Investment Policy (and the U.S.-China Trade War).“ *Journal of Legal Analysis* 13 (1): 127-171.

Tadevosyan, Gohar, Shaojun Chen, und Rong Liu. 2020. „Returning Migrants in the People’s Republic of China. Challenges and Perspectives - Evidence from Chongqing.“ *ADB East Asia Working Paper Series* (Asian Development Bank) NO. 33.

The Economist Intelligence Unit. 2016. „Democracy Index 2016.“ The Economist.

The Economist Intelligence Unit. 2017. „Democracy Index 2017.“ The Economist.

The Economist Intelligence Unit. 2018. „Democracy Index 2018: Me too?“ The Economist.

kein Datum. *The World Bank*. Zugriff am 25. 08 2022. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2021&locations=CN&start=2001&view=chart>.

- Tingley, Dustin, Christopher Xu, Adam Chilton, und Helen V. Milner. 2015. „The Political Economy of Inward FDI: Opposition to Chinese Mergers and Acquisitions.“ *The Chinese Journal of International Politics* 8 (1): 27-57.
- van Ostende, Richard. 2019. „China's new Foreign Investment Law.“ *EURObiz* (European Union Chamber of Commerce in China) (50): 35-36.
- Van Reenen, John, und Linda Yueh. 2012. *Why Has China Grown So Fast? The Role of International Technology Transfer*. London School of Economics and Political Science.
- von Stauffenberg, Alexandra, und Claudia Zeisberger. 2020. „The Institutionalization of Family Firms.“ INSEAD.
- Wübbecke, Jost, Mirjam Meissner, Max J. Zenglein, Jacqueline Ives, und Björn Conrad. 2016. *Made in China 2025 - The making of a high-tech superpower and consequences for industrial countries*. Mercator Institute for China Studies.
- Wang, Bijun, und Kailin Gao. 2019. „Forty Years Development of China's Outward Foreign Direct Investment: Retrospect and the Challenges Ahead.“ *China & World Economy* 27 (3): 1-24.
- White, Roger. 2017. *Public Opinion on Economic Globalization: Considering Immigration, International Trade, and Foreign Direct Investment*. Springer International Publishing.
- Wike, Richard, Bruce Stokes, Jacob Poushter, Laura Silver, Janell Fetterolf, und Kat Devlin. 2018. *Trump's International Ratings Remain Low, Especially Among Key Allies*. Pew Research Center.
- Wike, Richard, Bruce Stokes, Jacob Poushter, und Russ Oates. 2014. *Global Opposition to U.S. Surveillance and Drones, but Limited Harm to America's Image*. Pew Research Center.
- Wike, Richard, Bruce Stokes, und Jacob Poushter. 2015. *Global Publics Back U.S. on Fighting ISIS, but Are Critical of Post-9/11 Torture*. Pew Research Center.

- Wike, Richard, Jacob Poushter, Laura Silver, und Caldwell Bishop. 2017. *Globally, More Name U.S. Than China as World's Leading Economic Power*. Pew Research Center.
- Wike, Richard, Jacob Poushter, und Hani Zainulbhai. 2016. *As Obama Years Draw to Close, President and U.S. Seen Favorably in Europe and Asia*. Pew Research Center.
- Wintour, Patrick. 2020. *Europe divided on Huawei as US pressure to drop company grows*. The Guardian. 13. Juli. Zugriff am 6. März 2023. <https://www.theguardian.com/technology/2020/jul/13/europe-divided-on-huawei-as-us-pressure-to-drop-company-grows>.
- Woolridge, Jeffrey M. 2001. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. The MIT Press.
- . 2012. *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. Bd. Fifth Edition. South-Western Cengage Learning.
- kein Datum. *World Bank Group*. Zugriff am 20. Januar 2025. <https://data.worldbank.org/country>.
- World Bank Group. 2024. „The Middle-Income Trap.“ *World Development Report 2024*.
- World Trade Organization. 2001. „Accession of the People's Republic of China.“ Zugriff am November 2022. https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/completeacc_e.htm.
- . kein Datum. *Legal texts: the WTO agreements*. Zugriff am November 2022. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#nAgreement.
- World Trade Organization. 2001. „Report of the Working Party on the Accession of China.“ Zugriff am November 2022. https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/completeacc_e.htm.
- Wren, Christopher S. 1983. *China Acts on Joint Ventures*. The New York Times. 27. September. Zugriff am 12. September 2025. [https://www.nytimes.com/1983/09/27/business/china-](https://www.nytimes.com/1983/09/27/business/china-acts-on-joint-)
[acts-on-joint-](https://www.nytimes.com/1983/09/27/business/china-acts-on-joint-)

ventures.html#:~:text=The%20purpose%20of%20the%20joint%20ventures%20has,disco
uraged%20from%20marketing%20them%20inside%20the%20country.

Wrießnig, Thomas. 2017. *Die geostrategische Bedeutung der Seidenstraßen-Initiative Chinas (OBOR)*. Bundesakademie für Sicherheitspolitik. April. Zugriff am 8. November 2023. <https://www.baks.bund.de/de/arbeitspapiere/2017/die-geostrategische-bedeutung-der-seidenstrassen-initiative-chinas-obor>.

WTO. 2019. *China - Certain Measures on the Transfer of Technology*. 31. Januar. Zugriff am Dezember 2022. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds549_e.htm.

Wu, Yan, und Chunlai Chen. 2021. „The Impact of China’s Outward Foreign Direct Investment on Trade Intensity with Belt and Road Countries.“ *Emerging Markets on Finance and Trade*, 1773-1792.

Xie, Tao, und Benjamin I. Page. 2013. „What Affects China's National Image? A cross- national study of public opinion.“ *Journal of Contemporary China* 22 (83): 850-867.

Xie, Yu, und Yongai Jin. 2021. „Global Attitudes toward China: Trends and Correlates.“ *Journal of Contemporary China*, 18. Mai: 1-16.

Ye, Josh. 2023. *Timeline: China's steps to control its data and information*. Reuters. 9. Mai. Zugriff am 11. Juli 2025. <https://www.reuters.com/world/china/chinas-steps-control-its-data-information-2023-05-09/>.

Yue, Lin. 2020. „'Made in China 2025' and China's cross-border strategic M&A's in OECD countries.“ *Journal of Chinese Economic and Business Studies* 18 (2): 91-114.

Zeit Online. 2022. *EU verschärft Vorgehen gegen China bei der WTO*. Zeit Online. 7. Dezember. Zugriff am Dezember 2022. <https://www.zeit.de/news/2022-12/07/eu-verschaerft-vorgehen-gegen-china-bei-der-wto>.

- . 2022. *Xi droht Taiwan mit Militäreinsatz*. Die Zeit. 16. Oktober. Zugriff am 19. Juni 2023. https://www.zeit.de/politik/ausland/2022-10/china-parteitag-xi-jinping?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F.
- Zenglein, Max J., und Anna Holzmann. 2019. *Evolving Made in China 2025 - China's industrial policy in the quest for global tech leadership*. Mercator Institute for China Studies.
- Zhang, Angela Huyue. 2014. „Foreign Direct Investment from China: Sense and Sensibility.“ *Northwestern Journal of International Law & Business* 34 (3): 395-453.
- Zhang, Yanqun;. 2017. „Productivity in China: Past success and future challenges.“ *Asia-Pacific Development Journal* 24 (1): 1-21.
- Zhong, Sheng. 2019. *Op-ed: US should stop fabricating 'forced transfer of technology' accusation*. 20. Mai. Zugriff am Dezember 2022. <http://en.people.cn/n3/2019/0520/c90000-9579607.html>.
- . 2019. *US accusation of China forcing technology is nonsense*. 21. August. Zugriff am Dezember 2022. <http://en.people.cn/n3/2019/0821/c90000-9607969.html>.
- Zypries, Brigitte, Michel Sapin, und Carlo Calenda. 2017. „Schreiben an EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström.“ *Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz*. 2. Februar. Zugriff am 30. Mai 2023. <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Downloads/S-T/schreiben-de-fr-it-an-malmstroem.html>.