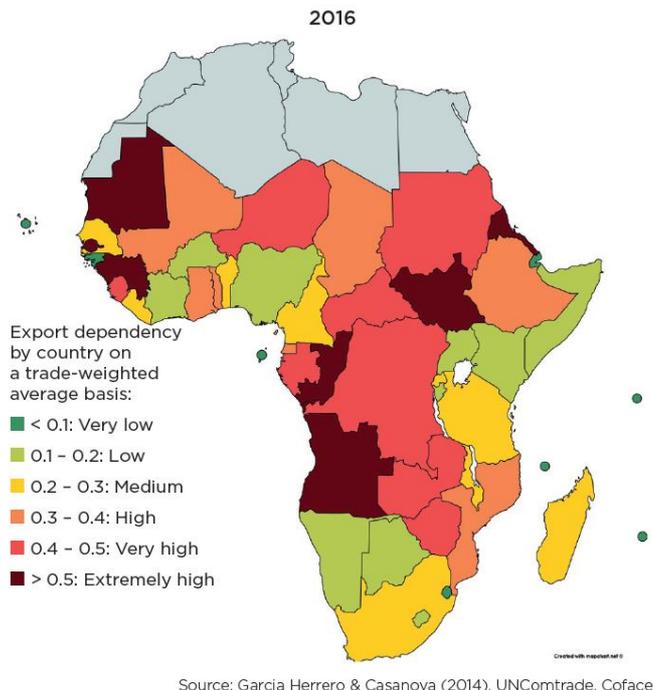


Paris/Wien, November 2017

## Chinas Ambitionen in Sub-Sahara-Afrika: Ausbalancieren der Beziehungen nötig

### Riskante Abhängigkeiten von Rohstoff exportierenden Branchen und Ländern

Auch fast 20 Jahre nach dem ersten Forum zur chinesisch-afrikanischen Zusammenarbeit sind die Beziehungen in einem Ungleichgewicht. Der bilaterale Handel ist in den vergangenen zehn Jahren sprunghaft gestiegen (auf 123 Milliarden US-Dollar 2016). Bis 2014 war die Entwicklung getrieben von Exporten, die aber seit dem Höhepunkt um 51 Prozent zurückgingen. Die Region hat jetzt ein Handelsbilanzdefizit zu China. Während die Exporte nach China mit 90 Prozent weiter hauptsächlich aus Rohstoffen bestehen, sind die Importe breiter gefächert: Fertigprodukte, Transportausrüstung, Maschinen machen zusammen 51 Prozent der Einfuhren aus, dann folgen Mineralien und Edelmetalle. Dieses Handelsungleichgewicht verstärkt das Risiko der „Holländischen Krankheit“, also die negativen Auswirkungen eines Booms des Rohstoffsektors auf den produzierenden Sektor.



Die geringere Nachfrage aus China nach Rohstoffen aus Afrika begründet sich durch die Reorganisation der chinesischen Volkswirtschaft mit einem stärkeren Fokus auf den privaten Konsum. Dies hat unweigerlich Folgen für die Exporteure. Nach Berechnungen von Coface hat Sub-Sahara-Afrika eine deutlich höhere Abhängigkeit vom Export als andere Emerging Countries. Die Exportabhängigkeitsquote lag 2016 auf der Skala von 0 bis 1 bei 0,24. Zum Vergleich: Südostasien als eine der wichtigsten Handelsregionen für China 0,16, Russland, Brasilien und Indien 0,19. Noch wesentlich deutlicher ist der Unterschied zur EU (0,07) und den USA (0,12).

Wenig überraschend spüren die Länder den Nachfragerückgang am stärksten, die zuvor am meisten von Chinas Aufschwung profitierten, deren Wirtschaft aber am wenigsten diversifiziert ist. Die stärkste Handelsabhängigkeit haben die Rohöl exportierenden Länder. Den Coface-Index führt seit der Unabhängigkeitserklärung 2011 der Süd Sudan an, gefolgt von Angola und dem Kongo. Auch Gambia, das Holz produziert, ist weit oben, ebenso wie Eritrea, Guinea und Mauretanien, die stark von Eisenerz-Exporten (Eisen, Kupfer, Aluminium) abhängig sind.

## Diversifikation der Schlüssel für eine nachhaltige Win-Win-Beziehung

Trotz dieser starken Exportabhängigkeit könnten sich die Beziehungen von afrikanischen Ländern zu China zu einer Win-Win-Zusammenarbeit entwickeln. Denn allmählich diversifiziert sich das Export-Portfolio, auch hin zu hochwertigeren verarbeiteten Rohmaterialien und Holz. Etwas weniger noch sind landwirtschaftliche Produkte (Tabak, Zitrusfrüchte, Saatgut und Ölfrüchte) im Exportwarenkorb enthalten. Diese Waren und Produkte passen allerdings zur Nachfrage der wachsenden Mittelschicht in China. Zwar sind die exportierenden Länder damit den Preisschwankungen auf den internationalen Märkten ausgesetzt. Dennoch könnten so die lokalen Einkommen steigen und Beschäftigung und Technologietransfers verbessern.

Die Diversifizierung der Wirtschaft führt auch zu ausländischen Direktinvestitionen (FDI) und zu Krediten aus China. Die chinesischen Investitionen beschränken sich nicht mehr auf die Ausbeutung der Natur, sondern erstrecken sich auch auf Dienstleistungen, verarbeitende Industrien, Transport und Versorgung. Bestehende Initiativen wie „One Belt“ oder „One Road“ werden regionale Netzwerke stärken und die Exportkosten senken.

Weil die FDI- und Finanzierungsströme viel schwächer sind als die Handelsvolumina, werden die afrikanischen Länder, die stark von China abhängig sind, weiter anfällig bleiben, wenn die Nachfrage aus China sinkt oder die Rohstoffpreise fallen. Zudem lieferten sich die Regierungen der jeweiligen chinesischen Außenpolitik und der Nachfragemacht aus. Klar ist, dass die chinesischen Beteiligungen in der Region primär komplexen politisch-ökonomischen Zielsetzungen folgen.

*“Die aktuellen Entwicklungen scheinen in die richtige Richtung zu weisen. Um von einer unausgewogenen Zweckehe zu einer partnerschaftlichen Win-Win-Kooperation zu kommen, müssen aber noch große Anstrengungen unternommen werden“,* meint Ruben Nizard, Economist bei Coface für die Sub-Sahara-Region und Co-Autor der Studie „China-Afrika. Hält die Zweckehe an?“

### MEDIENKONTAKT:

Verena SCHWARZ – T. +43 (1) 515 54-540 – [verena.schwarz@coface.com](mailto:verena.schwarz@coface.com)

#### Über Coface

Die Coface-Gruppe, ein weltweit führender Kreditversicherer, schützt Unternehmen überall auf der Welt vor Forderungsverlusten, im Inlandsgeschäft und im Export. 2016 erreichte die Gruppe mit rund 4.300 Mitarbeitern einen konsolidierten Umsatz von 1,411 Mrd. Euro. Coface ist in 100 Ländern direkt oder durch Partner vertreten und sichert Geschäfte von 50.000 Unternehmen in mehr als 200 Ländern ab. Jedes Quartal veröffentlicht Coface Bewertungen von 160 Ländern. Diese Länderbewertungen basieren auf der spezifischen Kenntnis des Zahlungsverhaltens von Unternehmen und der Expertise von 660 Kreditprüfern und Kreditanalysten, die nah bei den Kunden und deren Debitoren arbeiten.

[www.coface.at](http://www.coface.at)

Coface SA. ist an der Börse notiert: Euronext Paris – Compartment B  
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

