



HOENE CONSULT

CHINA MARKET EXPERTS

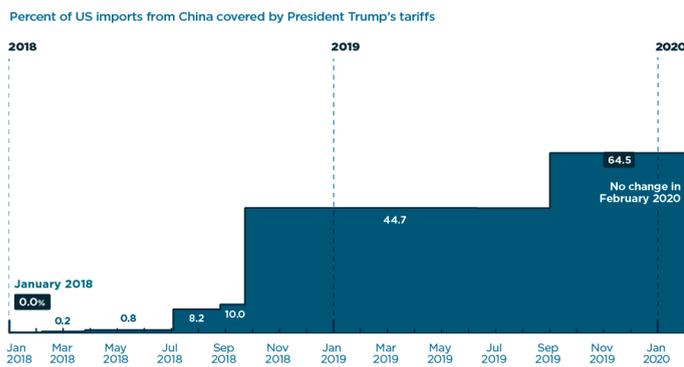
Ende gut, alles gut?

„Phase One Deal“ im Handelskrieg zwischen den Vereinigten Staaten und China

Was beinhaltet der „Phase One Deal“?

Am 13. Dezember verkündete die US-Regierung den bevorstehenden Abschluss eines „Phase One trade deals“ mit der Volksrepublik China. Das Abkommen soll am 15. Januar im Weißen Haus in Washington unterzeichnet werden. Optimistisch werden vollumfänglich durchsetzbare, strukturelle Änderungen in Bezug auf Know-How-Schutz, Technologietransfer und Marktzugang in China in Aussicht gestellt, sowie eine „dramatische“ Ausweitung von Agrarexporten aus den USA nach China. Im Gegenzug verzichten die USA auf eine weitere Erhöhung von Strafzöllen. Auf Importe in Höhe von 100 Mrd. USD wird der Zollsatz auf 7,5% halbiert. Im Gegenzug wird auch China auf eine Anhebung von Strafzöllen verzichten und in geringem Umfang zurücknehmen. Auch in Zukunft werden die US-Importe aus China mit erheblichen Strafzöllen beaufschlagt. Davon bleiben etwa zwei Drittel der Einfuhren betroffen. Der durchschnittliche Zollsatz aller Importe wird zukünftig bei 19,3% liegen. In umgekehrter Richtung werden auch weiterhin mehr als die Hälfte der amerikanischen Exporte nach China Strafzöllen ausgesetzt sein. Ein erheblicher Abbau ist nicht in Sicht. Präsident Trump beabsichtigt eine Fortsetzung der Gespräche in Peking, rechnet aber bislang nicht mehr mit einem weitergehenden Handelsabkommen vor der Präsidentschaftswahl in den USA am 3. November 2020.

Figure 2
Phase one deal leaves US tariffs covering almost two thirds of all US imports from China



PIIE Sources: Constructed by the author with data from US Census Bureau and US Trade Representative announcements.

Quelle: Peterson Institutue for International Economics, 19.12.2019

Einzelpunkte vage und unrealistisch

Die bisher bekannten Details des „Phase One“ Deals sind wenig konkret. Das von dem Büro des amerikanischen Chefunterhändlers, US Trade Representative (USTR) Robert Lighthizer, veröffentlichte Fact Sheet fasst vor allem die bekannten Kritikpunkte der Vereinigten Staaten zusammen wie mangelnder Know-How-Schutz und Hürden beim Marktzugang. Ein Beispiel: der „Phase One“ Deal stellt in Aussicht, dass sich China zum ersten Mal verpflichtet, auf die langjährige Praxis zu verzichten, ausländische Investoren zu einem Transfer ihrer Technologie zu zwingen. Hintergrund dieses Kritikpunktes ist der Bericht des USTR vom März 2018. Darin wird der Zwang zu Joint Ventures in bestimmten Wirtschaftsbereichen kritisiert (siehe dazu unser Newsletter vom 19.11.2019). Vor allem würden ausländische Investoren durch administrative Erfordernisse wie Lizenzerteilungen und zahlreiche Genehmigungen zu einer Offenlegung ihres Know Hows verpflichtet. Besonders perfide sei, dass diese bürokratischen Regelungen größtenteils nicht schriftlich festgehalten seien, sondern nur mündlich kommuniziert oder indirekt angedeutet würden. Es dürfte China schwerfallen, nachprüfbar auf Beschränkungen zu verzichten, die weder definiert noch belegt sind.

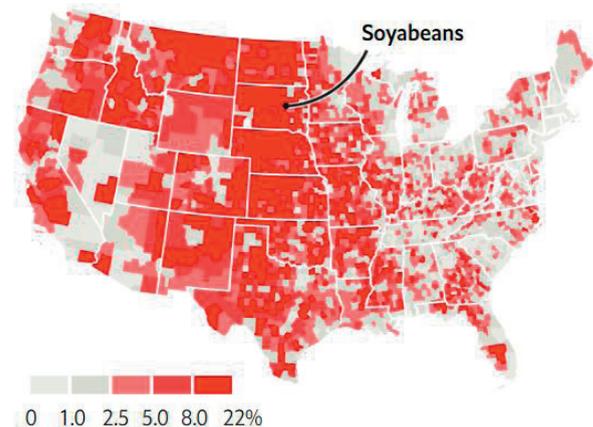
Darauf wird es aber auch nicht ankommen. Wie Lighthizer in der Pressekonferenz zur Vorstellung des Deals ausführte, sollen amerikanische Unternehmen in Zukunft anonym Beschwerden vorbringen können, über deren Berechtigung einzig der USTR selbst entscheidet.

Ein Punkt des „Phase One“ Deals wird im Übrigen genau beziffert: China wird sich verpflichten, in den kommenden beiden Jahren zusätzliche Produkte in Höhe von 200 Mrd. USD aus den Vereinigten Staaten zu importieren. In seiner Pressekonferenz führte Lighthizer an, dass etwa die Hälfte davon landwirtschaftliche Produkte sein sollen. Zum Vergleich: die US-Exporte nach China beliefen sich im Basisjahr 2017 insgesamt auf 129 Mrd. USD.

Kein Ende des Handelskrieges in Sicht

In den USA wirken die Strafzölle wie eine Steuererhöhung, die etwa ein Drittel der 2017 beschlossenen Steuererleichterungen wieder aufhebt. In den Auseinandersetzungen zwischen den Vereinigten Staaten und China geht es jedoch kaum um wirtschaftliche Belange, sondern um kurzfristige politische Vorteile im beginnenden Wahlkampf. Der Handelskrieg hat die Republikanische Partei bei den „Mid Term Elections“ 2018 Expertenschätzungen zufolge bereits fünf Sitze im Abgeordnetenhaus gekostet. Die chinesischen Strafzölle treffen die Landwirtschaft empfindlich in den für den Wahlerfolg im November wichtigen Staaten des Mittleren Westens. Da macht sich eine Ankündigung gut, dass China die Importe von landwirtschaftlichen Produkten massiv ausdehnen wird, unabhängig davon, ob die erforderlichen Mengen an Sojabohnen oder Schweinefleisch überhaupt praktisch lieferbar sind.

China's tariffs



Anzahl der Counties, die durch chinesische Strafzölle betroffen sind. Quelle: Economist, 27.04.2019

Nicht zuletzt hat sich in den Vereinigten Staaten parteiübergreifend eine kritische Grundeinstellung gegenüber China herausgebildet: die Volksrepublik sei durch Technologiediebstahl und unfaire Handelspraktiken zu einem gefährlichen, globalen Rivalen herangewachsen. Ob die Vorwürfe jeweils einer nüchternen Betrachtung standhalten, und ob Strafzölle die negativen wirtschaftlichen Folgen rechtfertigen, steht dahin. Die US-Regierung dürfte den Handelskrieg mit China fortsetzen, sobald es im Wahlkampf opportun ist. Der jetzt vereinbarte „Phase One“ Deal bietet aufgrund seiner vagen Formulierungen und unerfüllbaren Forderungen genügend Sollbruchstellen, die ein Aufflackern der Animositäten jederzeit ermöglichen. Der Handelskrieg USA - China wird voraussichtlich auch in Zukunft für Schlagzeilen sorgen.
HC 202001

Praxiserfahrung für Ihren Erfolg in China

Sie suchen einen erfahrenen Partner für Ihre Herausforderungen in China? Wir begleiten Sie beim Markteintritt, dem Ausbau oder der Konsolidierung Ihrer Präsenz in China. Nutzen Sie uns als Dienstleister für Ihr Business Development. Profitieren Sie von Konzepten und Ergebnissen, die aus der Praxis und 30 Jahren Erfahrung im Asiengeschäft mit Schwerpunkt China kommen. Wir freuen uns auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Sprechen Sie uns an:

Telefon: +49-711-4900 8311 Mail: info@hoene-consult.de

Marktanalysen - Strategieentwicklung - Vertriebsunterstützung - Personalsuche