

Waffenstillstand? Oder solide Basis?

Der „Phase One Deal“ ist unterzeichnet. Wie ist das Handelsabkommen zu bewerten – als Waffenstillstand im Handelskrieg oder als solide Basis für den Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen? Die Meinungen gehen auseinander.

Wer sagt, dass er die Zukunft kennt, steht immer hoch im Kurs und schnell im Mittelpunkt. Aktuell ist das vor allem an der Vielzahl der unterschiedlichsten Szenarien und Vorhersagen zu beobachten, die anlässlich des Handelsabkommens zwischen den USA und der Volksrepublik China entwickelt und diskutiert werden – in der Öffentlichkeit und hinter verschlossenen Türen. Der „Phase One Deal“, der am 15. Januar in Washington unterzeichnet wurde, beinhaltet in jedem Fall ausreichend Stoff für einen vielseitigen Blick in die Zukunft der amerikanisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen. Es fällt auf, dass auch hier, wie so häufig in diesen Tagen, wenn es um die Zukunft der Weltwirtschaft und der drei großen Wirtschaftsräume USA, China und Europa geht, die Welt in Gewinner und Verlierer eingeteilt wird.

Im Konflikt zwischen den USA und China ging es schon immer um mehr als Marktzugang und Fragen der Wirtschaftsstruktur. In den USA besteht die Sorge, die Vormachtstellung als alleinige Supermacht in der Welt in Zukunft mit China teilen zu müssen. Der Handelskonflikt ist auch Ausdruck eines immer deutlicheren Wettstreits unterschiedlicher wirtschaftlicher und politischer Systeme. Das Machtmonopol der kommunistischen Partei und Chinas wirtschaftliches Hybridmodell mit einem starken Einfluss des Staates kollidieren in immer mehr Bereichen mit den marktwirtschaftlichen und demokratischen Systemen des Westens. Es geht also auch um die künftige Gestaltung der Weltordnung.

Zwar ist der erste Schritt getan – doch nun muss auf „Phase One“ möglichst rasch auch „Phase Two“ folgen.



Foto: imago images / Kyodo News

Welche Pole zeichnen sich ab in den Meinungen zum Handelsabkommen?

In den meisten Kommentaren zur Unterzeichnung des Abkommens überwog die Erleichterung darüber, dass es nach nun fast zwei Jahren eskalierender Zollspiralen endlich zu einer Einigung gekommen ist. Verspricht man sich doch davon, dass wieder mehr Ruhe auf den Weltmärkten einkehrt. Wenn auch von Anfang an klar war, dass es sich beim „Phase One Deal“ mehr um einen Burgfrieden als um die wirkliche Auflösung des vielschichtigen Handelskonfliktes handelt, so waren doch optimistische Stimmen zu hören, die von einer deutlichen Entspannung der Lage ausgehen. Tatsächlich ist China an wichtigen Stellen auf die Forderungen der USA eingegangen.

Positive Beispiele aus dem Abkommen finden sich zum Beispiel in den Kapiteln zu Geistigem Eigentum und Technologietransfer. China verpflichtet sich unter anderem, gegen Internetplattformen vorzugehen, die gefälschte Waren anbieten. China hat ebenfalls zugesagt, im Falle eines Verrats von Geschäftsgeheimnissen die Beweislast umzukehren und damit den Beschuldigten zu zwingen nachzuweisen, dass keine Geschäftsgeheimnisse gestohlen wurden. Eine deutliche Umkehr der bisherigen Praxis. China verpflichtet sich auch, erzwungenen Technologietransfer generell zu untersagen. Ein Aspekt, der auch bereits im seit Beginn des Jahres geltenden neuen chinesischen Investitionsgesetz berücksichtigt ist. Eine konsequente Umsetzung des Abkommens in diesen Punkten wäre ein sehr deutliches Bekenntnis Chinas zu mehr Offenheit und ein Zeichen – nicht nur an die USA –, dass der chinesischen Regierung daran liegt, den häufig – und aus Sicht des APA zurecht – vorgetragenen Klagen konkrete Schritte entgegenzusetzen.

Auf der anderen Seite des Spektrums befinden sich diejenigen Kritiker des Abkommens, die darauf hinweisen, dass mit dem derzeit gefundenen Kompromiss letztendlich nur der Status quo von vor Beginn des Handelskonfliktes wiederhergestellt wurde. Am Ende sogar weniger, weil vor allem Konsumenten und amerikanische Farmer in den vergangenen zwei Jahren einen hohen Preis zahlen mussten. Ebenso bleiben mit dem „Phase One Deal“ rund 70 Prozent der erhobenen Strafzölle bestehen. So erreichen die von China zugesagten Käufe im Agrarsektor gerade einmal den Stand von vor 2017, werden aber dennoch als großer Erfolg verkauft. Und die Zusagen Chinas beim verbesserten Schutz geistigen Eigentums werden vor allem darauf zurückgeführt, dass es inzwischen in Chinas ureigenstem Interesse liegt, auch die eigenen Innovationen besser zu schützen. Der Deal hätte Chinas Agenda demnach zwar beschleunigt, aber kaum geändert. Anstatt China zu mehr Marktwirtschaft zu bewegen, wurde durch die staatlichen Zusagen für Importverpflichtungen die Rolle des Staates als Marktakteur sogar noch unterstrichen.

Was bedeutet das Abkommen für Europa und für europäische Unternehmen in China?

Inwieweit muss und wird China zur Erfüllung aller Importverpflichtungen des Abkommens dem Handel mit den USA besondere Aufmerksamkeit schenken und werden Europa und europäische Unternehmen am Ende darunter leiden? Die Warnrufe sind laut: Das Institut für Weltwirtschaft in Kiel hat in einer im Januar veröffentlichten Projektion ein graues Bild für Europa gezeichnet. Europäische Exporte nach China dürften aufgrund der Anforderung, mehr aus den USA zu importieren, stark zu-

rückgehen. Der entsprechende Verlust für Europas Exportwirtschaft wurde mit elf Milliarden US-Dollar beziffert. Auch andere Kommentatoren gehen davon aus, dass China seine Aufmerksamkeit weiterhin stärker auf die USA richtet, um den Anforderungen des Abkommens gerecht zu werden.

Gleichzeitig könnten europäische Unternehmen in China aber von den getroffenen Vereinbarungen profitieren. Ein besserer Schutz geistigen Eigentums oder von Geschäftsgeheimnissen nützt am Ende nicht nur amerikanischen Unternehmen.

Mehr transatlantische Kooperation in Phase zwei?

Die Last der zu erfüllenden Aufgaben liegt nun eindeutig bei China. Trotzdem stehen auch die USA unter dem Druck, dass auf „Phase One“ möglichst rasch auch „Phase Two“ folgen muss. Bei diesem zweiten Abkommen stehen dann die wirklich schwierigen strukturellen Herausforderungen des chinesischen Wirtschaftsmodells, insbesondere staatliche Subventionen und die Rolle von Staatsunternehmen, im Mittelpunkt. In „Phase Two“ geht es also um die zentralen systemischen Unterschiede zwischen Chinas staatlich gelenktem Hybridmodell und dem Modell der offenen Marktwirtschaft. Es ist derzeit kaum vorstellbar, dass die USA China in diesen Fragen nach dem gleichen Prinzip wie bisher – also im Alleingang und mit massiven Strafzöllen als Druckmittel – zu substanziellen Zugeständnissen bewegen können. Solange in Washington laut über ein „Decoupling“ von China oder sogar ein aktives „Containment“ Chinas nachgedacht wird, scheint ein gemeinsames Vorgehen mit der EU kaum möglich. Denn im Interesse Europas sind diese Strategien nicht. Auch hier entwickeln sich weitere mögliche Bruchlinien einer neuen Weltordnung.

APA-Geschäftsführung China:

Ferdinand Schaff

f.schaff@apa.bdi.eu / Telefon +49 30 2028 1409

Patricia Schetelig

P.Schetelig@bdi.eu / Telefon +49 30 2028 1532

www.asien-pazifik-ausschuss.de

APA
Asien-Pazifik-Ausschuss
der Deutschen Wirtschaft