



MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Die wirtschaftlichen Gewinner und Verlierer des China-US Handelskriegs“

verfasst von / submitted by

Julian Benesch, BEd

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Education (MEd)

Wien, 2022 / Vienna, 2022

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

UA 199 500 510 02

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Lehramt Sek (AB) Unterrichtsfach
Bewegung und Sport Unterrichtsfach Geographie und
Wirtschaftskunde

Betreut von / Supervisor:

Dr. Josef Baum

Abstract

Der China-US Handelskrieg ist als Folge eines wachsenden Handelsdefizites der USA gegenüber China ausgebrochen. Inoffizielle Gründe, die zu diesem Ereignis geführt haben, sind die Angst der USA ihre wirtschaftliche als auch globale Vormachtstellung zu verlieren, ein möglicher Technologiediebstahl Chinas und der Made in China 2025 Plan. Grundcharakteristika des Handelskriegs sind, dass direkt beteiligte Länder, sprich die USA und China, die Hauptbetroffenen des Disputs sind, während Drittländer, die von den Handelsumlenkungen profitieren, als Gewinner hervorgehen können. In den USA sind vor allem die Konsumenten und Bauern von den eingeführten chinesischen Zöllen betroffen. Hingegen sind in China die Aktienmärkte abhängig von den Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten und die chinesischen Exporteure müssen über längere Zeit mit Einbußen am amerikanischen Markt rechnen. Insbesondere südostasiatische Länder, allen voran Vietnam, ziehen ihren Nutzen aus dem Konflikt der beiden größten Volkswirtschaften.

The China-US trade war has erupted as a result of a growing US trade deficit with China. Unofficial reasons that led to this event are the fear of the USA to lose its economic as well as global supremacy, a possible technology theft of China and the Made in China 2025 plan. The basic characteristics of the trade war are that directly involved countries, i.e. the U.S. and China, are the main victims of the dispute, while third countries that benefit from the trade diversion can emerge as winners. In the U.S., consumers and farmers are the main ones affected by the imposed Chinese tariffs. In China, on the other hand, stock markets are dependent on the negotiations with the United States, and Chinese exporters can expect losses in the U.S. market over a longer period of time. Southeast Asian countries in particular, above all Vietnam, are benefiting from the conflict between the two largest economies.

Inhalt

Abstract	i
1. Einleitung.....	1
2. Der Wiederaufstieg Chinas.....	2
2.1. China-US-Vergangenheit	20
3. Gründe, die zum Handelskrieg geführt haben	22
3.1. Handel, Handelsdefizit und Schulden der USA.....	22
3.2. Thukydides Falle	33
3.3. Made in China 2025.....	36
3.4. Technologietransfer	39
4. Chronologie	45
5. Auswirkungen des Handelskriegs auf die USA	51
6. Auswirkungen des Handelskriegs auf China.....	59
7. Handel im Handelskrieg.....	64
8. Indirekte Beteiligung des Handelskriegs	67
8.1. Global	67
8.2. Auswirkungen auf Argentinien und Brasilien.....	72
8.3. Auswirkungen auf Südkorea.....	75
8.4. Auswirkungen auf Vietnam	77
8.5. Auswirkungen auf die EU	84
8.6. WTO.....	88
9. Diskussion.....	96
10. Conclusio	97
11. Literaturverzeichnis.....	99
11.1. Internetquellen.....	103
12. Abbildungsverzeichnis.....	104
13. Tabellenverzeichnis	105
14. Abkürzungsverzeichnis	105
Eidesstattliche Erklärung.....	105

1. Einleitung

Der China-USA Handelskrieg brach seitens der USA durch das Einführen von Tarifen auf chinesische Produkte in Wert von 50 Milliarden US-Dollar offen aus. China, dessen Wirtschaftskraft in den letzten Jahrzehnten stetig anwuchs, erwiderte die Aktionen der USA mit Gegentarifen für Waren von 50 Milliarden US-Dollar. Nachdem sich die beiden Länder diesbezüglich nicht an die WTO-Regeln hielten, bezeichnet man den Konflikt zwischen den beiden Ländern auch als Handelskrieg. Der Disput der beiden Nationen habe sich laut Bown (2019) schon länger abgezeichnet, da China in vielerlei Hinsicht immer mehr für die USA beziehungsweise für den Status der Weltmacht als Bedrohung gesehen wurde. In weiterer Folge wurden weitere Zölle beider Seiten eingeführt und die Sino-US-Beziehung erreichte ihren Tiefpunkt. Nachdem China und die USA zwei Fünftel der Weltwirtschaft ausmachen, sind nicht nur die beiden von dem Handelskrieg betroffen, sondern die ganze Welt (Plummer 2019:195). Der Handel, der zuvor zwischen China und den USA stattgefunden hat, kann nach Einführung der Zölle schließlich nicht beibehalten werden und andere Optionen müssen in Betracht gezogen werden, um keinen Verlust zu machen. Auch wenn immer wieder Verhandlungen zwischen den Protagonisten zustande kommen, ist ein Ende des Disputs zurzeit nicht in Sicht.

Der Kern der Arbeit versucht die Frage, wer die wirtschaftlichen Gewinner und Verlierer des China-US Handelskriegs sind, zu beantworten. Dabei werden die kurzfristigen Wirkungen und nicht die mittel- bis langfristige Auswirkungen des Handelskriegs untersucht. Um die wirtschaftlichen Argumente herauszuarbeiten, wird eine Literaturrecherche durchgeführt und Ähnlichkeiten beziehungsweise Unterschiede bei den Ansichten der Ökonomen analysiert. Zusätzlich werden aktuelle Daten eingeholt und mit den Ergebnissen der Experten verglichen. Die Datensätze werden vermehrt von den Plattformen Statista, Weltbank und BEA (Bureau of Economic Analysis) herangezogen. Abschließend erfolgt eine Diskussion, welche Paper besonders relevant und aussagekräftig sind und ob, bzw. weshalb sich die Daten unterscheiden. Die ausgewählten Länder in Kapitel 8 wurden ausgewählt, da sie einerseits bereits ein hohes Handelsvolumen mit den USA und China aufweisen und andererseits, weil sie die Möglichkeit haben, ihre Kapazitäten zu erweitern und somit für Handelsumlenkungen attraktiv sind. Zusätzlich muss wissenschaftliche Literatur aus dem englischsprachigen Raum zu diesen Ländern vorhanden sein, um die Differenzen und Gemeinsamkeiten zu beleuchten.

2. Der Wiederaufstieg Chinas

Die Briten haben zu Beginn des 19. Jahrhunderts begonnen, immer mehr und mehr Tee und Opium aus China zu kaufen. China, einer der größten Opium-Produzenten dieser Zeit wurde somit zu einem wichtigen Markt für die Briten. Von 1820 bis 1839 wurde der Export für China bestimmter Opiumkisten verzehnfacht (Maddison 2007:45). Diese Lieferungen waren zwar nicht regelkonform, wurden allerdings nicht streng kontrolliert. 1839 wurden 20000 Kisten voller Opium von einem neuen chinesischen Kommissar, der vermehrt gegen illegale Geschäfte vorgehen wollte, beschlagnahmt und vernichtet, was den Briten äußerst missfallen hat und daraufhin den Ersten Opiumkrieg, der von 1839 bis 1842 dauerte, angezettelt wurde (ebd.:45). China hatte zu dieser Zeit kaum eine Flotte und wurde von den Briten schnell zu einer Kapitulation gezwungen. Schon damals war China laut Cohen (2019:17) enttäuscht, keine Unterstützung der Amerikaner zu erhalten, da diese mit den Briten verfeindet waren. Daraufhin musste durch den Vertrag von Nanking 1842, Hong Kong abgetreten werden, was noch lange für Unmut in der chinesischen Regierung sorgt (Maddison 2007:45). Zudem wurden 5 Vertragshäfen (unter anderem in Shanghai) gegründet, die dafür zuständig waren, den Handel mit Großbritannien aufleben zu lassen. Vertragshäfen sind Häfen, die mittels eines Vertrages geöffnet wurden. Konkret bedeutete dies, dass die britischen Händler Sonderrechte erhielten und dass China seine strengen Handelsbeschränkungen in diesen Regionen lockern musste. Zuvor waren die chinesischen Zölle unsystematisch eingeführt und durch den Vertrag von Nanking ist der Zolltarif schriftlich festgelegt worden (Cohen 2019:9). Darüber hinaus musste China für den entstandenen Schaden der Vernichtung der Opiumkisten aufkommen. 1943 wurden weitere Zugeständnisse Chinas gemacht. Diese besagten, dass Erlaubnisse Chinas gegenüber einer Nation auch von anderen Ländern in Anspruch genommen werden konnten. Wenn China beispielsweise den Amerikanern etwas erlaubte, so galten diese Zusprüche auch für die Briten. Insgesamt 19 Länder erhielten diese Erlaubnisse Chinas und bis 1917 wurden insgesamt 92 Vertragshäfen errichtet (Maddison 2007:45).

China war laut dem Wirtschaftswissenschaftler Maddison (2007:43ff.) bereits 1820 die größte Volkswirtschaft der Welt und war für fast 33% des weltweiten Bruttoinlandsprodukts verantwortlich. Der Opium-Krieg, inländische Aufstände, Naturkatastrophen, politische Reformen und die Wirtschaftspolitik sorgten von da an jedoch für eine Talfahrt und brachten China quasi in Vergessenheit. 1978 hatte China lediglich 4,9% des weltweiten BIPs erwirtschaftet (Morrison 2019:10).

Die Vertragshäfen waren hauptsächlich entlang der Küste Chinas zu finden, da der Handel per Schiff meistens den Vorzug hatte. Die Niederlage im Opium-Krieg 1842 führte schließlich dazu, dass ein Wandel des Handels von ländlichen Gebieten bzw. von nördlichen Binnengebieten hin zu Küstengebieten erfolgte. Schon vor der Niederlage im Opium-Krieg 1842 hatte China einen Vertragshafen in Guangzhou, welcher allerdings nur Teile des Jahres geöffnet und somit stark begrenzt war. Keller und Shiue (2021:3) gehen davon aus, dass die Einführung der Vertragshäfen und der damit verbundene internationale Handel einen positiven Einfluss auf die chinesische Wirtschaft hatte. Die Regionen, die für den westlichen Handel zuständig waren, profitierten von niedrigeren Zinssätzen, höheren Wachstumsraten im verarbeitenden Gewerbe und das Erringen neuer Technologien (ebd.:3). Aufgrund der verpflichtenden Öffnung der Vertragshäfen war China die nächsten hundert Jahre teilweise kolonialisiert und musste auf Entscheidungen der westlichen Länder hören, was prinzipiell gegen das Leitbild des damaligen Chinas war, welches nach Isolation und Selbstversorgung gestrebt hat. Der Eintritt der westlichen Länder in den chinesischen Markt hatte unter anderem zur Folge, dass Gerichte nach dem westlichen Vorbild eingeführt und chinesische Praktiken geändert beziehungsweise abgeschafft wurden. Diesbezüglich wird diese Zeitperiode als Einführung des westlichen Kapitalismus bezeichnet (ebd.:2). Obwohl dieser gegen den chinesischen Willen aufgezwungen wurde, hatte dieser laut Keller und Shiue (2021) Vorteile für die wirtschaftliche Entwicklung Chinas, da die Vertragshäfen, die 1843 eröffnet wurden, nach der Reform der „Offenen Tür“ 1978 die höchsten Wachstumsraten vorweisen konnten. Die „Reform und Öffnung“ signifiziert die wirtschaftliche Öffnung Chinas, wobei der Handel mit anderen Nationen angestrebt wurde. In den Vertragshäfen war der Handel, im Gegensatz zum Rest des Landes für internationale Nationen legal und es durften sich sogar ausländische Firmen niederlassen und dort in den Markt eintreten. Die Ansiedlung westlicher Gemeinschaften sorgte dafür, dass Krankenhäuser und Schulen modernisiert wurden und dadurch die Bildung wichtiger wurde. *„Regions with Western influence exhibited a higher rate of growth of modern firms, and greater investment into advanced machinery as well as steam engines; and such regions also saw a disproportionate creation of Chinese banks”* (Keller & Shiue 2021:27). Obwohl sich China stark vom Rest der Welt isoliert hatte, wurden seit dem 16. Jahrhundert europäische Diplomaten und Missionare, unter strengen Regeln empfangen. Dies missfiel den westlichen Ländern, die nach mehr Freiheiten in China strebten.

China konnte im 18. Jahrhundert laut Chan (2014) die Handelsbeziehungen zu den westlichen Nationen deutlich ausbauen und infolgedessen ihre Stellung der größten Volkswirtschaft der Welt beibehalten. In diesem Jahrhundert war das Wachstum Chinas enorm und die Bevölkerung ist rasant angestiegen. Die Bevölkerung Chinas ist von 1700 bis 1820 von 138 auf 381 Millionen gestiegen, ohne dass ein Verlust des Lebensstandards festgestellt werden konnte (Maddison 2007:43). Von 1820 bis 1952 haben die meisten Volkswirtschaften der Welt hohe Wachstumsraten gehabt. Das weltweite Pro-Kopf-Einkommen ist in dieser Periode um das Dreifache gestiegen, in den USA um das Neunfache, in Europa um das Vierfache und in Japan um das Dreifache (ebd.:17). Die meisten Regionen Asiens konnten nur minimale Wachstumsraten verzeichnen, Chinas Pro-Kopf-Einkommen ist sogar gesunken, was auf viele Unruhen in dieser Zeit hindeutet. Prinzipiell waren die strikten Institutionen in den asiatischen Ländern sowie ausländische koloniale Eingriffe der Grund für die schwache Entfaltung der Wirtschaft. Ebenso wurde Chinas Beitrag zum weltweiten BIP immer unwichtiger. Während es 1820 noch für ein Drittel des globalen Bruttoinlandsprodukts verantwortlich war, so fiel dies bis 1952 auf ein Zwanzigstel (ebd.:17). Immerhin konnte von 1952 bis 1978 das BIP verdreifacht werden und das Pro-Kopf-Einkommen stieg um 80% (Maddison 2007:17). Das Wachstum ist auf den Anstieg des Einsatzes des Human- und Sachkapitals sowie auf den Fortschritt der Industrie zurückzuführen. Dennoch sind diese Fakten weniger beeindruckend, wenn man sie mit denen der Weltwirtschaft vergleicht. Das jährliche Pro-Kopf-Wachstum Chinas war 2,3%, während der Weltdurchschnitt bei 2,6% lag (ebd.:17). Hauptsächlich blieb die Volksrepublik bis 1978 hinter dem Durchschnitt der Welt, da es stark isoliert vom Rest der Welt war, und somit vom Schwung, den die westlichen Länder erzielten, nicht profitierte. Nachdem alles staatlich reguliert war, hatten die Marktkräfte kaum Einfluss und die Industrie war dementsprechend ineffizient, da die Ressourcen unter anderem nicht gleichmäßig verteilt wurden. Der Erste Opiumkrieg stellt den Anfang einer langen Abwärtsschleife Chinas und somit das Verschwinden von der Spitze der Weltwirtschaft dar. Es folgten der zweite Opiumkrieg, die Taiping Rebellion, ein Bürgerkrieg, der über zehn Jahre andauerte und mehr als 20 Millionen Menschenleben forderte und Naturkatastrophen, die den Lebensstandard wieder senkten (Cohen 2019:17).

„According to Chinese government statistics, China's real GDP grew at an average annual rate of 6.7% from 1953 to 1978” (Morrison 2019:2). Diese Daten gelten allerdings als nicht sehr vertrauenswürdig und es wird vermutet, dass diese aufgrund politischer Motive beschönigt

wurden. Im Vergleich dazu schätzt Maddison (2007) das wirkliche Wachstum in diesem Zeitraum auf 4,4%. Alles in allem war die wirtschaftliche Lage Chinas alles andere als stabil. Die Hungersnot, die 1959 ausbrach und etliche Millionen Leben forderte und die Kulturrevolution verursachten Chaos und schwächten somit die Wirtschaft.

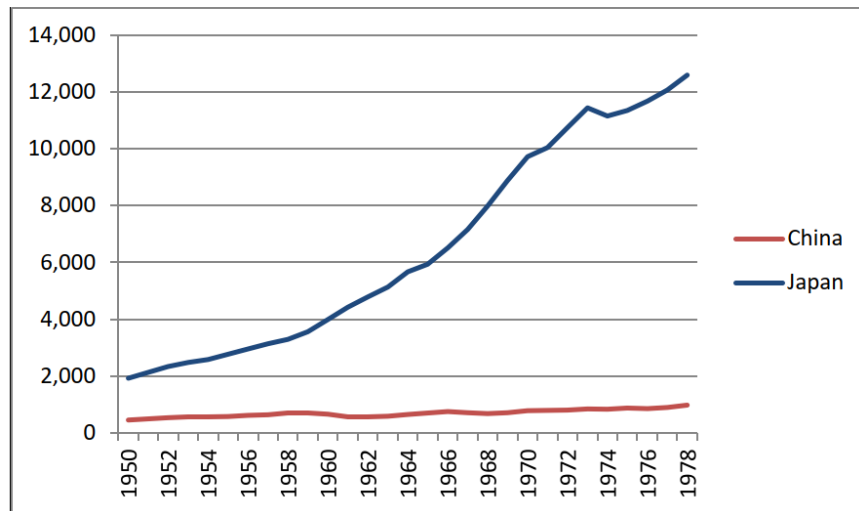


Abbildung 1: Vergleich des chinesischen und japanischen Pro-Kopf-BIP von 1950-1978 in Mrd. \$, KKP Morrison 2019:4

Anhand Abbildung 1 lassen sich die Unterschiede im Bruttoinlandsprodukt pro Kopf zwischen Japan und China verdeutlichen. Während China von 1950 bis 1978 quasi auf der Stelle getreten ist, konnte Japan unter anderem durch seine Handelsbeziehungen den Wohlstand maximieren.

Das kommunistische China hatte bis ins Jahr 1960 eine starke Bindung an die Sowjetunion, ehe man sich gelöst hat und keine weiteren Verbündete hatte, da man einerseits von den Vereinten Nationen ausgeschlossen und andererseits einem Handelsembargo der USA, das bis 1971 andauerte, ausgesetzt war (Maddison 2007:62). Zusätzlich zu den USA hatten auch die europäischen Länder sowie Japan ein Handelsembargo gegenüber China verhängt. Die Embargos dauerten jedoch nur bis 1957 (ebd.:84). Die Loslösung von der Sowjetunion hatte einen Rückgang des Exportvolumens und der Importe aus kommunistischen Ländern zur Folge. Japan und Westeuropa konnten nach Ablauf der Embargos zwar in China investieren, aber die Investitionen durften sich nur auf Anlagen für chemische Erzeugnisse und Düngemittel beschränken (ebd.:84). Die Volksrepublik China hatte die Finanzierung von Hilfsprogrammen notwendig, da auch die Zahlungen von Chinesen im Ausland auf ein Minimum geschrumpft sind. Mit der Aufhebung des Handelsembargos der USA 1971 wurden

Chinas internationale Beziehungen wesentlich besser. Im selben Jahr trat China den Vereinten Nationen bei, 1980 wurde es Mitglied in der Weltbank und im IWF und 1986 erfolgte der Beitritt zur Asiatischen Entwicklungsbank (ebd.:86). Ebenfalls relevant ist, dass die USA 1979 China den Status der Meistbegünstigung gewährt hat. Dies bedeutet, dass China dieselben Handelsvorteile wie die anderen Partner der USA bekommen hat und somit weniger Zölle zahlen musste. In dem Sinn ist der Gedanke, dass die USA die Nation sind, die China, sicherlich auch aus Eigeninteresse, am meisten weitergeholfen und somit den wirtschaftlichen Aufschwung in Gang gesetzt haben, nicht verwerflich. Shen und Blanchard (2015:138) ergänzen, dass die USA aufgrund der Feindschaft zur UdSSR den Kontakt mit China in den 1970er Jahren begonnen haben zu intensivieren.

Der Durchbruch, oder der Wiederaufstieg Chinas begann Ende der 1970er Jahre. Nach dem Tod des damaligen Anführers Mao Zedong wurde ein anderer Kurs verfolgt. In den 1980er Jahren konnte das Wachstum vor allem auf ländlicher Ebene festgestellt werden, ehe 1984 weitere Reformen getätigt wurden, die das Wachstum in den Städten anregen sollten. Im ländlichen Raum wurden zuerst Veränderungen durchgeführt, da man beobachten wollte, wie erfolgreich diese sind. Genauer gesagt konnten die Geschäftsführer von staatlichen Unternehmen freier entscheiden und es war ihnen erlaubt, Teile des Gewinns zu behalten (Yueh 2007:36f.). Zuvor wurde alles von der Regierung vorgegeben und der Gewinn des Unternehmens galt als Einnahme des Landes. Eine weitere Reform war, dass der Leistungsgedanke in den Vordergrund gerückt ist und von nun an auch besser entlohnt wurde. Das heißt, dass Mitarbeiter mit guten Leistungen auch eine höhere Entlohnung erhielten. In weiterer Zeit wurden die Reformen in den urbanen Bereich implementiert und sogar erweitert, sodass mehr und mehr Vorteile für die städtischen Arbeiter gegeben waren, was wiederum die Urbanisierung ankurbelte. Anzumerken ist, dass bei dem Übergang von einer zentralen Planwirtschaft zu einer marktorientierten Wirtschaft meistens nur einzelne Regionen betroffen waren, um einerseits die gesamte Wirtschaft nicht zu abhängig vom Erfolg oder Misserfolg der Reformen zu machen und andererseits, dass die zu entwickelnden Behörden auf die Erfahrungen bereits entwickelter Behörden zugreifen und somit optimieren können. Die Reformen 1978 hatten auch zur Folge, dass das Bevölkerungswachstum stark zurückging.

Unter Mao Zedong wurde eine Planwirtschaft verfolgt, was bedeutet, dass der Staat die Preise festlegte und die Verteilung der Ressourcen kontrollierte (Morrison 2019:2). So stammten 1978 fast drei Viertel aller Industriegüter aus zentral gesteuerten Staatsbetrieben. Anstatt den Fokus auf internationalen Handel zu legen, versuchte das kommunistische China damals sich selbst so gut wie möglich zu versorgen. Lediglich Güter, die nicht in China hergestellt werden konnten, wurden importiert. Der Nachteil einer zentralen Planwirtschaft war, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen nicht gewährleistet wurde. Das hat zur Folge, dass die Qualität der Produkte mangelhaft ist und die Konsumenten schlussendlich darunter leiden. Nachdem die Regierung verwaltete, welche Unternehmen oder Bauern diverse Ressourcen bekamen, entstand dadurch wenig Anreiz produktiver zu werden (ebd.:2).

Eine der wichtigsten Reformen, die im Nachhinein oftmals die größte Relevanz zugeteilt bekommen hat, ist die Politik der „Reform und Öffnung“. Hierbei wurden Sonderwirtschaftszonen eingeführt, die vor allem für den Export und den internationalen Handel zuständig waren. Ebenfalls sollten diese Regionen ausländische Direktinvestitionen anziehen. Generell wurden zu Beginn nur zwei Provinzen ausgewählt, die für den internationalen Handel zuständig sind. Daraus lässt sich wieder feststellen, dass China einen schrittweisen Übergang zur offenen Marktwirtschaft geplant hat und nicht sofort das gesamte System auf einen Schlag reformiert hat. Nachdem die beiden Sonderwirtschaftszonen ein hohes wirtschaftliches Wachstum vorweisen konnten, wurden 1992 weitere, noch spezialisiertere Zonen eingeführt. Freihandelszonen und Hochtechnologie-Entwicklungszonen wurden dementsprechend eingeführt und verdeutlichen Chinas Interesse, die Forschung und Entwicklung anzukurbeln.

Der Aufstieg Chinas ist vor allem Mao Zedongs Nachfolger Ding Xiaoping, der die großen Wirtschaftsreformen initiiert hat, zu verdanken. Anstatt weiterhin die Sowjetunion-Methode der zentralen Planwirtschaft zu verfolgen, öffnete man seine Märkte, um den Handel mit dem Westen zu intensivieren. Ein erster Schritt war es, den Bauern den Verkauf ihrer Produkte auf freien Märkten zu erlauben. In den darauffolgenden Jahren versuchte man die wirtschaftlichen Belange zu dezentralisieren. Das bedeutete auch, weniger stark staatlich geförderte Unternehmen zu kreieren bzw. zu unterstützen und anstatt dessen Privatunternehmen zuzulassen. Insbesondere der Wettbewerb von privaten, aber auch staatlichen Unternehmen sollte dadurch angeregt werden. Dank der Reformen unter

Staatspräsident Deng Xiaoping 1978 wurden die Anreize Privatunternehmen zu gründen erhöht. Generell konnten diese einen höheren Produktivitätszuwachs als die staatlichen Unternehmen verzeichnen, da die Arbeitskosten niedriger waren, es kaum Sozialausgaben gab und das Kapital effizienter eingesetzt wurde (Maddison 2007:19). Vor der Einführung der Reformen 1978 wurde die Industrie streng kontrolliert und die Arbeiter der staatlichen Unternehmen profitierten von Arbeitsplatzsicherheit und von hohen Sozialleistungen (ebd.:80). Der Anstieg der Privatunternehmen führte schließlich zu mehr Wettbewerb, wobei staatliche Unternehmen nach wie vor den Markt dominierten. Dennoch nahm die Zahl der Beschäftigten in den rein staatlichen Unternehmen stark ab. „*Employment in state enterprises peaked at 35 million in 1992 and fell to 6 million in 2005*“ (Maddison 2007:80). Prinzipiell wäre die Beschäftigung im staatlichen Sektor noch stärker zurückgegangen, hätte die chinesische Regierung nicht eingegriffen und diesen mit finanziellen Mitteln unterstützt. Die Privatunternehmen haben noch dazu oftmals von Steuervorteilen der einzelnen Regionen profitiert. Die Sonderwirtschaftszonen, die die Steuervorteile anboten, lagen entlang der Küste und agierten als Freihandelszonen, wo importierte Vorleistungen und Exporte zollfrei waren. Zudem kam es zu dem Prozess der Urbanisierung und immer mehr Industrien wurden in Städten implementiert, die einerseits durch private inländische Ersparnisse und andererseits durch ausländische Direktinvestitionen finanziert wurden (ebd.:59). Allgemein haben die staatlichen Unternehmen einerseits so stark verloren, da die Arbeitskosten in den ländlichen Gebieten deutlich niedriger waren und diese Regionen ein enormes Wachstum verzeichneten. Andererseits förderten die Steuervorteile der Sonderwirtschaftszonen Privatunternehmen. Zusätzlich führten die gesteigerten Importe Chinas zu mehr Wettbewerb. So war es wenig überraschend, dass nach der „Reform und Öffnung“ das Wachstum stärker angeregt wurde. Maddison (2007:19) führt dies auf die verbesserte Nutzung der Ressourcen und der damit verbundenen Steigerung der Gesamtfaktorproduktivität zurück. Am schnellsten erfolgte die Umsetzung der neuen Politiken im ländlichen Gebiet, bei den Bauern. Aufgrund der neugewonnenen Freiheit konnten die Preise selbst festgelegt werden und der Marktzugang wurde erleichtert, was zur Folge hatte, dass die Bauern produktiver wurden. 1990 lebten noch fast drei Viertel aller Chinesen in ländlichen Gebieten (Lin 2011:2). Folglich ist es kein Wunder, dass der primäre Sektor in jener Zeit stark ausgeprägt war. 2009 lebten lediglich 27% in Dörfern (ebd.:2).

Dank der Öffnung des Landes konnten neue Handelspartner gewonnen werden, die die Integration in die Weltwirtschaft erleichterten. Damit verbunden ist logischerweise der Abbau von Handelszöllen. Der Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO) förderte diesen weiters und stellte China einen besseren Zugang zu ausländischen Märkten bereit. Mit dem Eintritt in die WTO 2001 hat sich China verpflichtet, sich weg von seiner zentralen Planwirtschaft und hin zu einer marktorientierten Wirtschaft weiterzuentwickeln (Chong & Li 2019:2). Die neuen Reformen sollten schrittweise eingeführt werden und die unterentwickelten Sektoren und Bereiche modernisieren. Schließlich war China früher dem Wirtschaftskurs der Sowjetunion und somit der Schwerindustrialisierung gefolgt (Yueh 2007:36). Die wirtschaftliche Öffnung Chinas hatte ab 2001 zur Folge, dass etliche Länder Exportverluste machten, da sie nicht mit den günstigen Produkten Chinas mithalten konnten. Dafür konnten billigere Importe getätigt werden, die den Wohlstand erhöhten und die Inflation geringhielten. Besonders die USA und die Europäische Union konnten die billigen Importe nutzen. Zusätzlich hat sich China zur Einhaltung der internationalen Handelsregeln der Welthandelsorganisation verpflichtet.

Seit der großen Wirtschaftsreform 1978 hat sich China zu einem der wichtigsten Empfänger für ausländische Direktinvestitionen entwickelt. Der Unterschied gegenüber anderen Entwicklungsländer war, dass die chinesische Regierung die ausländischen Investitionen strenger kontrolliert hat. Die meisten ausländischen Direktinvestitionen landeten in Joint-Ventures, also eine Art der Kooperation zweier oder mehrerer Unternehmen (Yueh 2007:39). Diese zeichneten sich im Falle Chinas so aus, dass eine chinesische und eine ausländische Firma daran beteiligt waren. Dabei werden die rechtlichen Angelegenheiten vertraglich geregelt. Yueh (2007:39) ergänzt, dass die strengen Vorgaben, die ausländische Unternehmen dadurch erfüllen mussten, keineswegs abschreckend waren, da viele Unternehmen ein Stück vom chinesischen Markt bekommen wollten. Zudem erwähnt die Autorin, dass die Joint-Venture-Gesetze mehr Schutz als die der Einzel- bzw. Privatunternehmen boten. Maddison (2007) ist der Meinung, dass das Geld, dass durch den Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen bekommen wurde, nicht wirklich wichtig war, da durch den Handelsüberschuss mit etlichen Ländern genug Geld in die Kasse gekommen ist. Viel eher waren sie für das Produktivitätswachstum hilfreich, da sie den Zugang zu neuen Technologien, Management-Erfahrung, Qualitätskontrollen und die Erschließung neuer Märkte verantwortlich waren.

Vor allem ab den 1990er Jahren lässt sich ein deutlicher Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen in China feststellen, die dazu führten, dass der Handel aber auch die Wirtschaft gewachsen ist. 2010 waren fast 450000 ausländische Unternehmen in China registriert, welche um die 55 Millionen Arbeitnehmer angestellt hatten (Morrison 2019:14). Im Jahr 1990 betrug der Anteil der ausländischen Direktinvestitionen in der chinesischen Industrie nur 2,3%, ehe er 2003 ein Hoch von 35,9% erreichte (ebd.:14). Seit diesem Jahr sinkt der Anteil zwar wieder, bleibt aber dennoch hoch. Ähnlich sieht es bei den chinesischen Exporten und Importen aus. Hierbei waren 2005 ausländische Direktinvestitionen für fast 60% der Ausfuhren und Einfuhren verantwortlich (ebd.:14). 2018 waren die ausländischen Investitionen nur noch für 42% der Exporte und 44% der Importe zuständig (ebd.:14).

Das Reich der Mitte ist mit 139 Mrd. \$ im Jahr 2018 der zweitgrößte Empfänger von ausländischen Direktinvestitionen (Morrison 2019:16). Lediglich der größte Handelspartner Chinas, die USA, haben noch mehr. Verglichen dazu, investierte China 2016 196 Mrd. \$ in anderen Ländern (ebd.:16). In den folgenden Jahren gingen diese Investitionen aber wieder deutlich zurück, da vor allem die Industrieländer die Investitionen Chinas in Hochtechnologiesektoren genauer prüften und die chinesische Regierung ebenfalls Investitionen in nicht relevante Bereiche untersagte. Diesbezüglich lässt sich feststellen, dass China immer noch abhängig von den Entscheidungen der Regierung und noch keine freie Marktwirtschaft geworden ist. Weil die Arbeitskosten in China immer höher wurden und die Wirtschaft generell langsamer gewachsen ist als in den 2000er Jahren, investieren viele chinesische Firmen weniger in China und mehr in anderen Ländern, mit der Aussicht, dort mehr Gewinn zu machen und um die Risiken zu diversifizieren. Im Industriesektor gibt es eine Verlagerung in Billiglohnländer.

Laut Morrison (2019) habe China vor der großen Wirtschaftsreform 1978 die Wirtschaft sehr ineffizient und isoliert von der Weltwirtschaft geleitet. Die zentral gesteuerten Entscheidungen haben mehr zu einer Stagnation als zu einem Boom geführt. Nach dem Tod Mao Zedongs 1976 verfolgte sein Nachfolger Ding Xiaoping eine andere Strategie und öffnete 1978 den chinesischen Markt für den internationalen Handel. Seit diesem Jahr ist China das am schnellsten wachsende Land der Erde und konnte bis zum Jahr 2018 ein durchschnittliches jährliches Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 9,5% verzeichnen (Morrison 2019:5). Schon in den 1990er Jahren waren einige Ökonomen skeptisch bzw. bezweifelten sie, dass

China die hohen Wachstumsraten aufrechterhalten könne (Lin 2011:2). Dennoch konnte das Wachstum dank der Zunahme der Importe und Exporte, aber auch aufgrund anderer wirtschaftspolitischer Entscheidungen weiterhin gehalten werden. Durch das enorme Wachstum konnte das stark von Armut bedrohte Land den Großteil seiner Population aus der Armut holen. Aufgrund des rasanten Anstiegs ist China mittlerweile die größte Volkswirtschaft, gemessen an der Kaufkraftparität, der größte Hersteller und Warenhändler sowie Inhaber von Devisenreserven (Morrison 2019:1). Mit der Zeit musste festgestellt werden, dass die hohen Wachstumsraten Chinas nicht gehalten werden konnten. Von 2012 – 2017 wurde ein durchschnittliches jährliches BIP-Wachstum von 7,3% erreicht und die Prognosen des IWF zeigen einen weiteren Rückgang bis 2025 auf 4,97% (Statista, o.J.-a). Dementsprechend muss China sich neue Möglichkeiten einfallen lassen, das Wachstum anzukurbeln. Hierzu sollen die Innovationen, Dienstleistungen und der private Konsum gesteigert werden und die Abhängigkeit der Exporte minimiert werden. Weitere Schätzungen gehen davon aus, dass sich Chinas BIP-Wachstum bis 2037 an das der Vereinigten Staaten von Amerika anpassen wird, beziehungsweise danach sogar mehr unter das der USA fällt (Morrison 2019:8).

Die wirtschaftlichen Reformen zeigten Erfolg und das Wachstum des Landes wurde stark angekurbelt. Das Wirtschaftswachstum unterlag dabei weniger Schwankungen als unter der Führung Maos. Aufgrund der positiven Entfaltung konnte das reale BIP Chinas nach der „Reform und Öffnung“ 1978 alle acht Jahre verdoppelt werden (Morrison 2019:5). Erst die Finanzkrise 2008 hat das stetig steigende Wachstum unterbrochen. Während im Jahr 2007 ein Hoch von 14,3% verzeichnet werden konnte, stürzte dieses 2008 auf 9,6% ab, woraufhin die chinesische Regierung ein Konjunkturpaket plante, um die fallende Wirtschaft abzubremsen (Statista o.J.-a). Der Ökonom Morrison (2019) sieht vor allem das schnelle Produktivitätswachstum und die hohen Kapitalinvestitionen Chinas als Hauptgründe für das Wirtschaftswachstum. Sowohl die Einwohner Chinas als auch die chinesischen Unternehmen sind laut Maddison (2007) dafür bekannt, Sparfüchse zu sein. So kann enorm viel Kapital investiert werden, da genügend Absicherungen vorhanden sind. Das Produktivitätswachstum sei laut Morrison (2019) fast von alleine dank der Dezentralisierung gekommen. Die Sektoren,

die vor 1978 am stärksten kontrolliert worden sind, wie die Agrarwirtschaft und der Handel, produzieren aufgrund der Umverteilung der Ressourcen viel effizienter als zuvor.

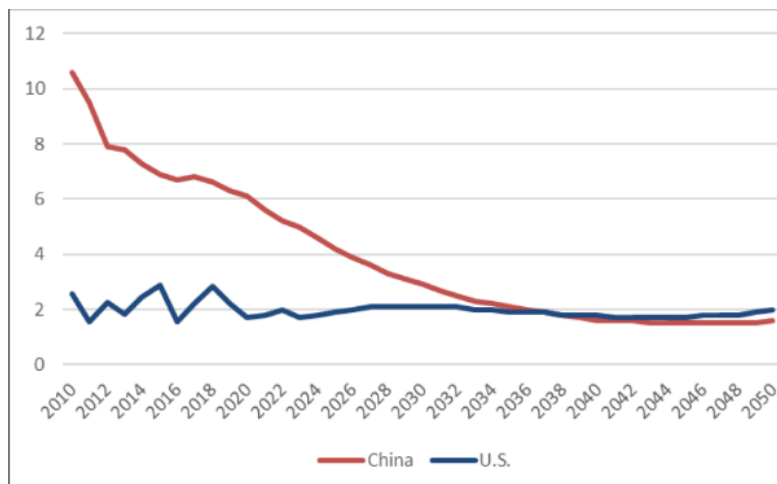


Abbildung 2: Jährliche Wachstumsraten des realen BIP (in Prozent) der USA und Chinas im Zeitraum 2010-2018 und Prognosen bis 2050

Morrison 2019:9

In Abbildung 2 werden die prognostizierten realen BIP-Wachstumsraten bis ins Jahr 2050 dargestellt. Dabei fällt auf, dass sich Chinas Wachstum konstant reduzieren wird, während das der USA durchweg konstant bleibt. Diese Prognosen drücken damit aus, dass China im Jahr 2038 unter die jährliche Wachstumsrate der USA fällt. Somit sagt die Abbildung im Grunde aus, dass China zurzeit ein enormes Wachstum widerfährt, welches aber nicht auf lange Sicht gehalten werden kann. Dennoch müssen die Prognosen immer wieder mit einem skeptischen Auge betrachtet werden, zumal Prognosen oftmals Chinas wahres Wachstum unterschätzt haben (Morrison 2019). Dabei muss erwähnt werden, dass China selbst ganz andere Prognosen bis 2050, die ein höheres Wachstum vorhersagen, hat.

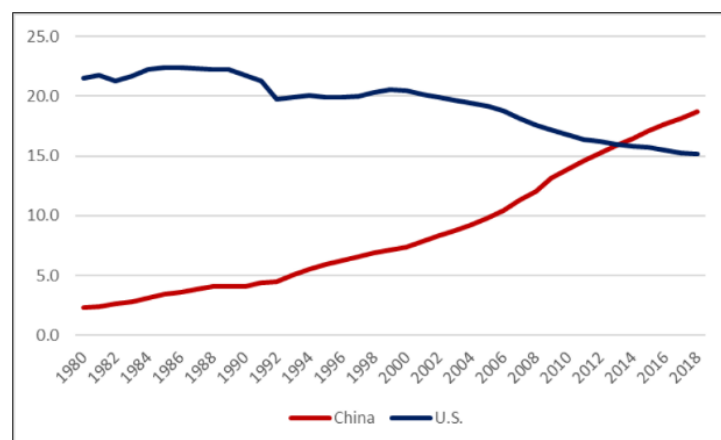


Abbildung 3: Anteil des US-amerikanischen und chinesischen BIP (KKP-Basis) am globalen Gesamtvolumen: 1980-2018 (%)

Morrison 2019:11

Abbildung 3 zeigt hingegen eindeutig, dass China, gemessen an der Kaufkraftparität, seit 2014 die größte Volkswirtschaft ist und mit Stand 2017 um die 18% des weltweiten BIP in KKP einnimmt. Ebenfalls ersichtlich ist, dass der prozentuelle Anteil der USA am kaufkraftbereinigten, globalen BIP seit den 1990er Jahren sinkt und somit nur noch der zweite Platz eingenommen wird. Dennoch ist die USA nominal gesehen weit vor China, das 2018 nur knapp 29% des US-Pro-Kopf-Niveaus erreichte (Morrison 2019:11). Obwohl China seit den 1980er Jahren massiv gewachsen ist, kommt es in diesem Bereich nicht einmal annähernd an die USA ran.

Länder, die konträre Ressourcen beziehungsweise Güter gegenüber China zur Verfügung hatten, konnten seit der wirtschaftlichen Öffnung 1978 mit einem Anstieg der Exporte in die Volksrepublik China rechnen. Die steigende Einwohnerzahl und die erhöhte Produktivität der Industrie verlangten/verlangen enorm viel Energie und Rohstoffe. Insbesondere Afrika, das reich an Ressourcen ist, läuft Gefahr sich stark abhängig von China zu machen und dadurch zu stark zu verschulden. China sorgt mit vielen Hilfsprogrammen dafür, dass die Infrastruktur und die Wirtschaft in den ärmeren Regionen der Welt ausgebaut werden, unter anderem um seinen Zugang zu erleichtern. Chinas Fortschritt in der Weltwirtschaft zeigt sich zudem dadurch, dass enorm viel Kapital in die inländische als auch ausländische Infrastruktur investiert wird. Das beste Beispiel hierfür ist die Neue Seidenstraße, die auch eine bessere Anbindung an den europäischen Markt kreieren soll. Das Megaprojekt verbindet durch den Ausbau der Infrastruktur Asien, Afrika und Europa. Nicht nur die Handelsbeziehungen, sondern auch die „Soft Power“ Chinas sollen damit verbessert werden. Unter „Soft Power“ versteht man die nicht militärische Macht eines Landes (Lee & Zulkefli 2021:145). Hierbei steht eher der kulturelle und politische Einfluss im Vordergrund.

In dem „Global Manufacturing Competitiveness Index“ von 2016 wird die Volksrepublik China auf dem ersten Platz gelistet, was bedeutet, dass Chinas Industrie am wettbewerbsfähigsten ist (Morrison 2019:12). Auf Platz Zwei rangiert die USA, die laut den Prognosen aus dem Bericht China 2020 aufgrund der vermehrten Investitionen in die Technologie überholt. Ein weiterer Faktor, warum China relativ verliert, ist, dass einerseits die Bevölkerung immer älter wird und dadurch weniger Menschen im erwerbsfähigen Alter vorhanden sind und andererseits die steigenden Arbeitskosten des Personals. Das wachsende Alter der Bevölkerung ist mitunter ein Grund dafür, dass die Löhne immer mehr steigen, da mehr

Anreize gesetzt werden müssen, um geeignete Arbeiter zu finden. Während 2011 noch 925 Millionen Menschen im erwerbsfähigen Alter waren, ist dieses in den Folgejahren deutlich gesunken und landete 2018 bei 897 Millionen Menschen (ebd.:33). Die chinesische Regierung reagierte auf den Rückgang, indem sie die Ein-Kind-Politik auflockerte beziehungsweise aufhob. Dennoch wird davon ausgegangen, dass in den nächsten Jahren eine weitere Reduzierung stattfindet. Damit verbunden ist, dass die Bevölkerung immer älter wird, wodurch die chinesische Regierung mit erhöhten Ausgaben für das Gesundheits- und Pensionssystem zu rechnen hat, die in erster Linie von der Generation der Ein-Kind-Politik finanziert werden sollen. 2010 waren 12,2% der Bevölkerung über 60 und laut Schätzungen wird bis zum Jahr 2030 jeder Vierte über 60 Jahre alt sein (Statista o.J.-b). Folgendes Beispiel verdeutlicht, dass Chinas Löhne im Vergleich zu zwei anderen Volkswirtschaften des mittleren Einkommens stärker gestiegen sind: *„China’s average monthly wages (converted into U.S. dollars) in 1990 were \$55, compared with \$32 for Vietnam and \$221 for Mexico. However, in 2018, China’s average monthly wages (at \$990) were 316% higher than Vietnam’s wages (\$238) and 158.5% [sic] higher than Mexico’s (\$383). From 2007 to 2018, China’s average monthly wages rose by 263%”* (Morrison 2019:13).

Die Annahme, dass Länder niedrigen Einkommens immer schneller wachsen als Länder hohen Einkommens ist laut Zhu (2021:14) grundlegend falsch. Viel eher ist für den Wirtschaftswissenschaftler das Gegenteil der Fall (ebd.:14). Infolgedessen ist es schwer für arme Länder, an die Weltspitze aufzuschließen. Wie in Tabelle 1 ersichtlich wird, konnte China im Vergleich zum Rest der Welt das mit Abstand höchste Wirtschaftswachstum vorweisen. Dies verdeutlicht die wirtschaftliche Aufholjagd Chinas. Ebenfalls erkennbar ist, dass die Industrieländer ein höheres Wachstum als die Länder niedrigen Einkommens haben. Die Länder mittleren Einkommens, wozu China gehört, haben den größten Fortschritt in dieser Periode verzeichnet, wobei die Volksrepublik China hierbei einen großen Einfluss hat.

Tabelle 1: Wirtschaftswachstum ausgewählter Länder/Regionen von 1982-2012

Country or Group of Countries	Average Annual Growth Rate of GDP Per Capita (%)
China	9.12
India	4.41
United States	1.92
World	1.48
High-income OECD countries	1.86
Low-income countries	1.38
Middle-income countries	3.08
Latin America and the Caribbean (all countries)	1.21
Sub-Saharan Africa (all countries)	0.45

Zhu 2021:14

Inwiefern die Daten zu den Wachstumsraten der Realität entsprechen, wird hin und wieder angezweifelt. Zhu (2021) ist der Meinung, dass vor allem die Provinz- und Kommunalverwaltung und gar nicht die Regierung selbst die Bruttoinlandsprodukt-Wachstumszahlen verfälscht, um besser dazustehen. Zusätzlich sei die Inflation über Jahre hinweg unterschätzt worden, was Auswirkungen auf das reale BIP hat, da dieses dem nominalen BIP abzüglich der Inflation entspricht (ebd.:18f.). Maddison (2007) stimmt dem prinzipiell zu, argumentiert aber auch, dass einige Sektoren sogar unterbewertet wurden und das generelle Wachstum Chinas so oder so äußerst schnell vonstattengegangen ist. China weist nach neuen Berechnungen in der Periode von 1978 bis 2003 ein jährliches Wachstum von 7,85% und nicht von 9,59% auf (Zhu 2021:19). Selbst nach dieser Korrektur lässt sich Chinas überdimensionales Wachstum nicht verneinen.

Das schnelle Wachstum Chinas über mehr als 30 Jahre ist keineswegs ein Einzelfall und lässt sich aus historischer Perspektive demensprechend gut mit anderen Nationen vergleichen. Seit dem Zweiten Weltkrieg haben sieben andere Nationen über einen Zeitraum von 30 Jahren ein durchschnittliches Wachstum, das höher als 6% gelegen ist, gehabt, „zu denen Japan, Südkorea, Taiwan, Singapur und Hongkong in Ostasien, Botswana in Afrika und Saudi-Arabien im Nahen Osten gehören“ (Zhu 2021:26, Übersetzung des Autors). Hierbei ist auffallend, dass die Mehrheit aus Ostasien stammt. Der Grund, warum diese Länder so ein starkes Wachstum verzeichnet haben, liegt darin, dass sie versucht haben, einen technologischen Aufholprozess durchzuführen und sich schnell die bereits erforschten Technologien der Industrieländer

aneigneten. Die Entwicklung eigener Technologien spielt im Aufholprozess laut Zhu (2021) keine wirkliche Rolle.

Die billigen Arbeitskosten, die in China in den 1980er Jahren vorherrschten, waren mitunter ein Motiv dafür, dass Chinas Wachstum schnell voranschritt. Dennoch muss die Frage gestellt werden, was China anders als andere Länder niedrigen Einkommens gemacht hat, da diese ebenfalls zu billigen Preisen produzieren können. Ein Faktor ist, dass die Anzahl der Menschen im erwerbsfähigen Alter deutlich angestiegen ist und deshalb eine demographische Dividende erzielt werden konnte (ebd.:44). Besonders die ostasiatischen Staaten haben hiervon profitiert. Ein weiterer Punkt ist, dass die Öffnung Chinas den internationalen Handel und die Globalisierung rasant steigen hat lassen. Die erhöhten Exporte sind jedoch nicht ausschlaggebend für ein längerfristiges Wirtschaftswachstum. Viel relevanter sind hierbei die vorhandenen Produktionskapazitäten, die Fähigkeit diese zu erhöhen und die vorhandene Infrastruktur (ebd.:45).

Kein anderes Land steht so sehr für Handel wie China. Mit Stand 2013 war China, laut eigenen Angaben, der größte Handelspartner von 130 anderen Nationen (Morrison 2019:19). Die wirtschaftlich größten Handelspartner Chinas sind *„die 28 Länder, die die Europäische Union (EU28) bilden, die Vereinigten Staaten, die 10 Nationen, die den Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN) bilden, Japan, Südkorea, Hongkong und Taiwan“* (Morrison 2019:22, Übersetzung des Autors). Vor allem die ersten drei Genannten importieren die meisten Güter aus dem Reich der Mitte. Große Handelsüberschüsse lassen sich mit den USA, Hong Kong und der Europäischen Union erzielen, während mit den asiatischen Ländern Taiwan und Südkorea große Handelsdefizite eingegangen werden. In den 2000er Jahren konnte China bis zur Finanzkrise 2008 jährliche Wachstumsraten der Warenexporte- und importe von 25% und 24% erreichen (ebd.:19). Nach der Finanzkrise, die die ganze Weltwirtschaft betroffen hat, musste auch China mit einer geringeren Wachstumsrate fortfahren. Seit der Finanzkrise haben zudem die Handelsbarrieren wieder deutlich zugenommen. Allen voran in China wurden 37 neue Barrieren eingeführt, während in den USA in demselben Zeitraum 24 Hemmnisse aktiv wurden (Breuss & Christen 2019:1).

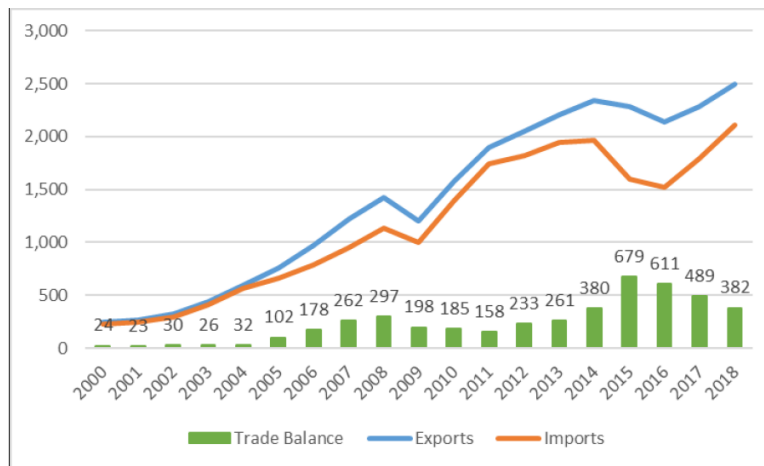


Abbildung 4: Chinas Warenhandel (in Milliarden Dollar)
Morrison 2019:21

Der Fortschritt Chinas lässt sich anhand der Warenimporte und Warenexporte ablesen. Im Jahr der großen Öffnung 1979 konnte die chinesische Regierung bisherige Warenexporte im Wert von 14 Mrd. \$ und Warenimporte im Wert von 18 Mrd. \$ verzeichnen und bis ins Jahr 2018 auf 2,5 (Exporte) und 2,1 (Importe) Billionen \$ erhöhen (Morrison 2019:19). Das Handelsvolumen Chinas hat, wie in Abbildung 4 zu sehen, deutlich zugenommen und auch ein Überschuss der Exporte über diese Periode ist zu erkennen. Von 2004 bis 2008 stieg der jährliche Handelsüberschuss Chinas von 32 Mrd. \$ auf 297 Milliarden \$, ehe er sechs Jahre benötigte, um den Wert aus dem Jahr 2008 zu übertreffen. 2015 kommt es zu einem sprunghaften Anstieg, der vor allem durch die Verringerung der Importe zu erklären ist. Bis ins Jahr 2018 haben die Importe jedoch wieder zugenommen und der Handelsüberschuss, der dennoch deutlich wahrnehmbar ist, wurde verringert.

Das chinesische Pro-Kopf-Einkommen, das unter Mao Zedong noch unter dem Weltdurchschnitt lag, stieg in den nächsten 25 Jahren nach der großen Reformpolitik im Jahr 1978 mit jährlichen 6,6% rasant an und konnte somit jenes der westeuropäischen Länder und der USA, welches jeweils um 1,8% gewachsen ist, hinter sich lassen (Maddison 2007:93). Der Vorteil der Wirtschaftspolitik Mao Zedongs war, dass man sich aufgrund der Isolation vom Rest der Welt, nicht im Ausland verschuldete und somit 1978 keine Auslandsverschuldung aufwies (ebd.:87). Selbst nach der Öffnung Chinas und somit schrittweiser Liberalisierung der Märkte konnten bis 1990 nur jährliche ausländische Direktinvestitionen im Wert von 3,5 Mrd. \$ angezogen werden, ehe diese bis 2005 auf 60 Mrd. \$ jährlich angestiegen sind (ebd.:87). Chinas Wirtschaftspolitik zielte zudem darauf ab, hohe Devisenreserven anderer Länder, vor

allem jener Länder, die wichtige Ressourcen nach China lieferten, anzusparen. Im Gegensatz verschuldete man sich kaum bei anderen Nationen.

Ein Faktor, der die chinesische Wirtschaft in der Vergangenheit ausgezeichnet hat, ist, dass globale oder regionale Wirtschaftskrisen gut umgangen bzw. gemeistert werden konnten. Die Asiatische Finanzkrise, die vor allem Länder aus dem Süden und dem Osten Asiens betroffen haben, und die Finanzkrise 2008 zeigten keine groben sofortigen Auswirkungen auf den chinesischen Märkten (Lin 2011:2). Viel eher konnte China im Vergleich zu den anderen Ländern ein deutlich höheres Wachstum erreichen. Russlands Wechsel von einer Kommandowirtschaft zur Marktwirtschaft hatte verheerende Auswirkungen auf die Ersparnisse der Bevölkerung. Dadurch, dass China nur einen schrittweisen Übergang veranstaltet hat, konnten die Folgen und Konsequenzen einzelner Reformen besser abgelesen werden und somit auch besser darauf reagiert werden. Generell gab es vergleichsweise wenige internationale Spannungen in den ersten 25 Jahren nach der Reformierung. Selbst das Tiananmen-Massaker, bei dem etliche Menschen bei einer Protestaktion starben, wurde zu keinem großen Fehltritt, da Nationen wie die USA den aufblühenden Handel mit China nicht gefährden wollten. Obwohl dies in der westlichen Gesellschaft alles andere als gut angekommen ist, konnten die amerikanischen Unternehmen ihre Marktpräsenz dadurch in China ausbauen. Die wirtschaftlich erfolgreichen Regionen Hong Kong und Macau wurden weiters wieder friedlich in China eingegliedert (Maddison 2007:60).

Die chinesische Wirtschaftspolitik hat trotz enormem Wachstum aber auch einige Schwächen offenbart. Ziel der Regierung war es bis 2015 ein schnelles Wirtschaftswachstum zu haben, koste es was es wolle. Dabei wurde ersichtlich, dass insbesondere die Umweltverschmutzung aufgrund der starken Produktion in den Industrien verstärkt wurde. Fossile Brennstoffe wie Öl und Kohle wurden endlos importiert und verwendet. Die Hauptkonzentration auf die Schwerindustrie riskiert durch die Verunreinigung der Umwelt die Gesundheit der Bevölkerung Chinas als auch die der gesamten Welt. „A 2018 report by ExxonMobil estimated that China contributed about 60% of the growth in global CO2 emissions from 2000 to 2016, and that its emissions would surpass the combined CO2 levels of the United States and EU by 2025“ (Morrison 2019:30). Ebenso wurden in etlichen Bereichen Überkapazitäten festgestellt, die nicht sinnvoll genutzt werden konnten. Ein letzter Punkt ist, dass die Armut beinahe ausgerottet wurde (Soboleva 2021:45). Durch den starken Anstieg des Pro-Kopf-

Bruttonationaleinkommens wurde dennoch die Ungleichheit im Land, die besonders an den unterschiedlichen Einkommen zu sehen ist, verstärkt.

Obwohl China mit der „Reform und Öffnung“ versucht hat, die zentralen Steuerungen zu minimieren, was tatsächlich auch gelungen ist, spielen staatliche Unternehmen nach wie vor, mit Ausnahme in der Landwirtschaft, eine sehr wichtige Rolle. 2017 waren etwa 150000 Unternehmen, die von der Regierung, teilweise auch durch Mehrheits- und Minderheitsbeteiligung, geleitet wurden, in China zu verzeichnen (Morrison 2019:25). Besonders die Bereiche Bergbau, Telekommunikation und Transport werden von den staatlichen Firmen dominiert und können den Schutz der Regierung ausnutzen, da hier weniger Wettbewerb vorherrscht. Zudem werden diese Unternehmen schneller ermutigt beziehungsweise aufgefordert Auslandsinvestitionen zu tätigen und sind wesentlich mehr in den chinesischen Aktienindexen vertreten als Privatunternehmen. Auch im globalen Geschäft sind diese mehr vertreten und spielen keine untergeordnete Rolle mehr wie noch vor 15 Jahren. In der Fortune's Global Liste der 500 größten Firmen der Welt waren 2016 75 der 103 gelisteten chinesischen Firmen zu mehr als 50% in Hand der chinesischen Regierung (ebd.:26). Diese 75 Unternehmen erzielten einen Umsatz von 7,2 Billionen \$ und hatten Vermögenswerte von 20,7 Mrd. \$ (ebd.:26).

Der Exportanteil am chinesischen BIP stieg von 6,6% im Jahr 1978 bis 2006 auf seinen Höchststand von 39% stark an, ehe sich der Anteil nach der Finanzkrise wieder auf 27% einpendelte (Zhu 2021:46). Der rasche Anstieg ist mitunter durch den Beitritt zur WTO im Jahr 2001 zu erklären und hat China zum größten Exporteur der Welt gemacht. Allgemein ist es aus wirtschaftlicher Sicht einleuchtend, dass die wirtschaftliche Rezession oder Stagnation anderer Länder in einer vernetzten Welt auch Einfluss auf China haben. So hat die Finanzkrise 2008 die weltweiten Exporte und Importe verringert, was besonders China als größten Exporteur der Welt stärker getroffen hatte und von da an somit auch Einfluss auf das langsamere Wachstums China hatte (ebd.:189). In der Zeit nach der Finanzkrise lag das Exportwachstum größtenteils unter dem BIP-Wachstum, was relativ die geringere Auswirkung der Exporte am Bruttoinlandsprodukt verdeutlicht. Die getätigten Investitionen in China machen schließlich 35-40% des chinesischen BIPs aus, was fast die doppelte Relation im Vergleich zu Europa ist und zeigen somit auch die Wichtigkeit dieser auf (ebd.:194). Das führt zu einem weiteren Faktor, warum die chinesische Wirtschaft nach der Finanzkrise das Niveau

der hohen Wachstumsraten nicht halten konnte. War die Wachstumsrate der Anlageinvestitionen in China 2013 noch bei 18,8%, so lag sie 2018 nur noch bei 0,5% (ebd.:194). Nichtsdestotrotz befinden sich die getätigten Anlageinvestitionen Chinas immer noch auf einem hohem absoluten Niveau.

2.1. China-US-Vergangenheit

Nach der wirtschaftlichen Öffnung Chinas hatte die USA bis Ende der 1980er Jahre noch einen Handelsüberschuss und China produzierte nur 7% des nominalen Wertes von dem was die USA produzierte, obwohl in China wesentlich mehr Menschen lebten (Soboleva 2021:12). Vor allem die USA spielten in der Wiederbelebung des chinesischen Marktes eine wichtige Rolle, da diese ihre Vormachtstellung im asiatischen Raum ausbauen wollten. Wenig später stieg auch der Handel mit Europa und den anderen asiatischen Ländern sprunghaft an. Laut Soboleva (2021:12) hat sich China in den 1990er Jahren von der Kommandowirtschaft gelöst und hat eine funktionierende Marktwirtschaft eingeführt, wobei der Übergang nie vollends abgeschlossen wurde. Seitdem ist der Handelsüberschuss gegenüber den USA aber auch dem Rest der Welt stetig angestiegen. Die Leistungsbilanzüberschüsse führten dazu, dass die Volksrepublik China vermehrt Vermögen aufgebaut hat, welches wiederum in Staatsanleihen aber vor allem auch in letzter Zeit in Hochtechnologie-Unternehmen investiert wurde (Weyerstraß 2020:7).

Unter Bill Clinton nahm die Sino-US-Beziehung wirtschaftlich als auch diplomatisch positiv zu. Clinton versuchte China in so viele internationale Organisationen wie möglich miteinzubinden, um die chinesische Abhängigkeit zu erhöhen und gegebenenfalls auch die politischen Entscheidungen Chinas zu beeinflussen sowie China an die rechtlichen Regelungen zu binden (Soboleva 2021:13). Die USA wussten die billigen Arbeitskräfte in China zu schätzen und verlagerten nach der großen Reform 1978 ihre Produktion nach China, um dort kostengünstiger zu produzieren. Das bedeutet, dass seit diesem Jahr die heimische Industrie der USA deutlich an Relevanz verlor und Jobverluste in Kauf genommen wurden. Nachdem China erst 2001 zur WTO beigetreten ist, wurde versucht, Handelsprobleme in bilateralen Gesprächen beziehungsweise Verhandlungen zu lösen. Shen und Blanchard (2015:139) merken hierbei an, dass die Vereinigten Staaten von Amerika dabei oftmals profitierten, da China stark abhängig von den USA und deren Markt waren. Schließlich tauchten schon in den 1990er Jahren Beschwerden der US-Unternehmen bezüglich des chinesischen Protektionismus auf. Um in die WTO aufgenommen zu werden benötigte China nämlich die

Zustimmung der USA, wodurch ein restriktives Vorgehen nicht durchführbar war (ebd.:139). Auch unter George W. Bush verliefen die Beziehungen der beiden größten Volkswirtschaften recht unkompliziert und waren von Stabilität geprägt (Soboleva 2021:13). Vielmehr wurde China als Partner angesehen, nachdem 2001 ebenfalls der Kampf gegen den Terror angekündigt worden ist. Generell zeichnet sich die Sino-US-Beziehung dadurch aus, dass immer wieder gemeinsam gegen einen Feind vorgegangen wurde; zu Beginn gegen die UdSSR, dann gegen den Terror und schlussendlich gegen islamistischen Fundamentalismus (Rudd 2022:11). Der Übergang Chinas soll laut amerikanischen bzw. europäischen Gesichtspunkten durch das Motto „Wandel durch Handel“ vollzogen werden. Der zunehmende Handel soll dafür sorgen, dass sich China dazu überwindet die Zentralisierung zu beenden und Liberalisierung zu fördern, so dass eine freie Marktwirtschaft entsteht. Nachdem Öl eine der am wichtigsten benötigte Ressource Chinas ist, wurden schon in den 2000er Jahren Entscheidungen der chinesischen Regierung getroffen, die dem Westen missfielen. Dazu gehörten unter anderem den Versuch der USA und der Europäischen Union, den Völkermord im Sudan zu stoppen, zu unterbinden sowie dem Atomwaffenprogramm des Iran freien Lauf zu lassen (Cohen 2019:264). Unter Barack Obama sind die Verhandlungen und diplomatischen Treffen anfangs friedlich verlaufen. Der 44. Präsident der Vereinigten Staaten betonte immer wieder die Wichtigkeit der Sino-US-Handelsbeziehung. Erst mit der Präsidentschaft Xi Jinpings haben diese sich sukzessive verschlechtert (ebd.:22). Shen und Blanchard (2015) fassen dies so zusammen: *„Both sides have seen the necessity and value of a closer and deeper relationship, but also have deep doubts about each other’s intentions and ambitions“* (Shen & Blanchard 2015:136). Laut Soboleva (2021:22) wollte sich China gegen die Unterstützung Taiwans seitens der USA und gegen die Vormachtstellung der USA in einzelnen Inselregionen im Indopazifik wehren; die Versuche der USA das chinesische politische System zu reformieren, unterbinden; die generelle Vormachtstellung der USA im asiatischen Raum stoppen und zu guter Letzt einige Entscheidungen, die die globalen Organisationen betreffen nicht so einfach hinnehmen. Besonders die Taiwan-Angelegenheit konnte bis heute noch nicht geklärt werden. Die Forderungen der USA an China, Taiwan nicht militärisch anzugreifen, blieb erfolglos, sodass die Vereinigten Staaten den Taiwan Relations Act unterschrieb, der die militärische Unterstützung Taiwans seitens der USA versicherte (Rudd 2022:38). Schließlich konnte China dank der hohen Handelsüberschüsse sein Heer ausbauen, was wiederum als Bedrohung wahrgenommen wurde. Dennoch dauerte es bis zum Amtsantritt Donald Trumps

bis die China-USA- Beziehung ihren endgültigen Tiefpunkt erlangte. Trump legte mehr Wert darauf, die amerikanische Industrie und Landwirtschaft wiederzubeleben und nutzte dazu vermehrt Handelsbarrieren und Wirtschaftsbeschränkungen, was wiederum einen Schritt Richtung Protektionismus darstellt.

3. Gründe, die zum Handelskrieg geführt haben

3.1. Handel, Handelsdefizit und Schulden der USA

Der wesentlichste Punkt, warum die USA Zölle gegenüber chinesischen Produkten eingeführt haben, ist, dass sie ein enormes Handelsdefizit gegenüber der Volksrepublik China aufweisen. Di et al. (2019:4) beschreiben, dass die Steuerreform Trumps 2017, eine Steuersenkung, mitunter ein Auslöser war, wodurch die USA Schulden in hohem Ausmaß generierten. Um dagegen vorzugehen, musste Trump eine andere Einnahmequelle finden. Der United States Congress Joint Committee on Taxation hat vorausgesagt, dass die Steuersenkungen zusätzlich eine Billion US-Dollar kosten würden und somit die Ausgabenseite noch mehr belasten würde (ebd.:4). Bereits zuvor wurde vom Congressional Budget Office ein Schuldenanstieg von 10 Milliarden US-Dollar vorhergesagt (ebd.:4). Ursprünglich war geplant, den Schuldenanstieg durch niedrige Zinssätze zu kontrollieren. Die Federal Reserve System (Fed) hatte aber andere Pläne und verfolgte stattdessen höhere Zinssätze. Kurz nach Amtsübernahme ersetzte Donald Trump die Präsidentin der Fed Janet Ellen mit Jerome Powell, von dem er annahm, dass dieser seinen Interessen folgen würde (ebd.:8). Der neue Fed-Präsident erhöhte allerdings den Zinssatz ganze viermal im Jahr 2018. Daher konnte laut Trumps Kabinett kein ausgleichendes Budget erstellt werden, um die Steuerreform zu finanzieren.

Die höchsten Kosten, die die USA zu diesem Zeitpunkt hatten, war die Schuldenbegleichung. Die Staatsverschuldung der Vereinigten Staaten hatten zum Zeitpunkt 2017 einen Wert von ca. 20 Billionen US-Dollar und es wird weiterhin erwartet, dass die Schulden stark ansteigen. Die Schulden der USA haben Ende der 1990er Jahren zugenommen. Damals hatte China wenig Einfluss auf die Schulden und konnte auch kaum Überschüsse erwirtschaften. Vor allem nach der Finanzkrise 2008 hat sich die Verschuldung stark erhöht. Abbildung 5 zeigt den Anstieg der Schulden in Relation zum BIP.

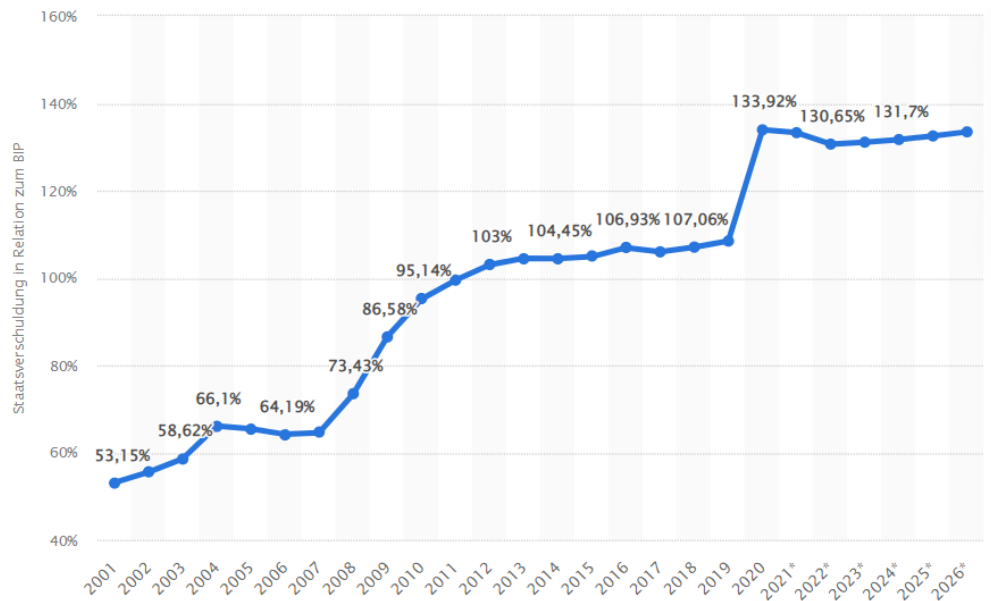


Abbildung 5: Staatsverschuldung der USA in Relation zum Bruttoinlandsprodukt
Statista o.J.-c

China spielt hierbei eine wichtige Rolle, da es mittlerweile einer der größten Gläubiger der USA ist (Di et al. 2019:6). Seit dem Beitritt zur WTO (2001) hat China drastisch in US-Staatsanleihen als auch in Staatsanleihen anderer Länder investiert. In diesem Zeitraum sind die Zinssätze für die Schulden um 2/3 gesenkt worden (ebenda:6). Nur Japan hat mehr US-Staatsanleihen gekauft (ca. 1300 Milliarden US-\$) als China (ca. 1050 Milliarden US-\$) (Statista 2021). Aber es zeigt sich auch, dass die Überschüsse Chinas seit 2015 eher stagnieren, beziehungsweise abgenommen haben (Ng 2020:115). Der Handel mit der Volksrepublik China hat den USA etliche Vorteile beschert. So konnten etwa die amerikanischen Verbraucherpreise und die Inflation niedrig gehalten werden, da eine Vielfalt von billigen chinesischen Konsumgüter im amerikanischen Markt aufgenommen wurden (ebd.:3). Diesbezüglich hat China einen deutlichen Einfluss auf den US-Dollar. Mit einem Großteil des Handelsüberschusses mit den USA werden jedoch wieder US-Staatsanleihen gekauft, die zu den sichersten der Welt gehören (Lau 2020:3). Wenn China diese nicht mehr kaufen würde, würden die Zinssätze ansteigen und zu einer Rezession führen, was wiederum zur Folge hätte, dass weniger chinesische Produkte von den Amerikanern gekauft werden würden. Anders ausgedrückt, die USA borgen sich Reichtum und Ressourcen, um die eigene Wirtschaft weiterzuentwickeln (Yu 2020:44).

Dennoch zeigt sich, dass durch die wirtschaftliche Globalisierung Gewinner und Verlierer entstehen. Theoretisch gibt es genügend Gewinne, sodass im Prinzip jeder in jedem Land

besser leben kann als zuvor. Der Knackpunkt ist, dass der freie Markt nur die Gewinner entlohnt, ohne Rücksicht auf die Verlierer zu nehmen. Laut Lau (2020:6) sei es die Aufgabe der Regierungen, die Gewinner zu besteuern und die Verlierer mittels Transferzahlungen, Umschulungs- oder Wiederbeschäftigungsprogramme zu entschädigen. Die wenigsten Regierungen agieren jedoch so und verurteilen eher andere Länder, von denen sie importieren. Das führt wiederum dazu, dass die Verlierer eines Landes in Richtung Handelsbarrieren und Protektionismus tendieren. Dadurch sollen die verlorenen Jobs wiederhergestellt werden. Vor allem in den USA und in Großbritannien herrscht diese Denkweise, was dazu führt, dass Handelskriege und Handelskonflikte Zuspruch aus der Bevölkerung bekommen (ebenda:6). *„A trade war is an economic conflict resulting from extreme protectionism and barriers implemented by countries with the intention to damage each other's balance of trade while protecting their own“* (Lee & Zulkefli 2021:134). Insbesondere Regionen in den USA, die von der Importkonkurrenz Chinas stark betroffen sind, neigen dazu ihre Stimme dem republikanischen Vertreter zu geben (Yu 2020:40). Schon im Wahlkampf 2016 hat Donald Trump China als Bösewicht dargestellt, der verantwortlich für die verschwundenen Arbeitsplätze sei. Generell ist ersichtlich, dass das Thema ein beliebtes Thema im Wahlkampf 2016 und auch daraufhin bei seinen Wählern war (Lau 2019:94). Zudem sind durch die COVID-19 Situation, bei der es vermehrt Probleme mit der globalen Wertschöpfungskette gegeben hat, die Rufe nach Isolation mehr geworden. Donald Trump verfolgte, anders als seine Vorgänger, einen aggressiveren Wirtschaftspolitikstil. Auffallend dabei ist, dass ein „auf eigene Faust“-Versuch durchgeführt wurde. Die Hauptleidenden unter der neuen Präsidentschaft Trumps waren die Staaten, die einen Handelsüberschuss gegenüber den USA vorwiesen (Breuss & Christen 2019:1).

Die amerikanischen Firmen verlagern ihre Produktion in Billiglohnländer, um Kosten zu sparen. Das hat zur Folge, dass die Arbeitsplätze im Bereich der Herstellung/Produktion von 1998 bis 2010 um ein Drittel abnahmen (Kashyap & Bothra 2019:3). Wobei hierbei nicht außer Acht gelassen werden sollte, dass die technologischen Innovationen ebenfalls ihren Teil dazu beigetragen haben. Nichtsdestotrotz sollen chinesische Importe für ein Viertel der amerikanischen Arbeitsplatzverluste in der Branche in der Zeitspanne von 1990 – 2007 verantwortlich sein (Qiu et al. 2019:14). Auch die Preise in diesem Sektor wurden billiger. China ist dank der vorhandenen Infrastruktur, der nötigen Ausstattung und der Ausnutzung der komparativen Vorteile, ein Profi darin, Waren und Güter billig herzustellen. *„If a country*

exports more than it imports, on balance it creates more jobs and improves the living standards of its people, and vice versa" (Lee & Zulkefli 2021:139). Im Falle Chinas bedeutet das, dass vor allem in der Industrie mehr Jobs zur Verfügung waren und dass der Lebensstandard der Bevölkerung angehoben wurde. Die USA und China, als führende wirtschaftliche Kräfte der Industrie- und Entwicklungsländer, haben aufgrund der Globalisierung massiv an Wachstum zugewonnen. Hingegen verschlimmert sich dadurch der Unterschied zwischen Arm und Reich. In den USA herrscht das schlimmste Gefälle aller Industrieländer, während die Volksrepublik China eines der größten Wohlstandsgefälle der Entwicklungsländer vorweist (Yong 2019:116).

Laut David Ricardo bringt internationaler Freihandel Vorteile für die beteiligten Länder, vor allem dann, wenn diese unterschiedliche Ressourcen zur Verfügung haben. Aufgrund der komparativen Vorteile kann ein Land seine Produktionsmöglichkeiten erhöhen (Qiu et al. 2019:8). Die Länder können sich auf die Ressourcen oder Produkte (z.B: Tuch) spezialisieren, die innerhalb der Landesgrenzen reichlich vorhanden sind und sie dann mit anderen Ressourcen (z.B: Wein), die benötigt werden, mit einem anderen Land handeln. Dadurch kann mehr von dem eigenen Gut hergestellt werden und man muss nicht selbst das andere Gut produzieren. Wenn es keine Barrieren gibt, steigt somit die Wohlfahrt. Heutzutage scheint es so, als ob die Länder ähnliche Produkte handeln, die zur selben Branche gehören. Ein Beispiel dafür ist der Automobilmarkt. Die USA importieren beispielsweise Autos von VW, während Deutschland Autos von General Motors importiert. Das wird damit begründet, dass innerindustrieller Handel an Wert gewinnt und innerhalb der Branche mehr spezifiziert wird (ebenda:8).

Handelstarife oder Restriktionen sind nur dann wirksam, wenn das Produkt oder die Branche, welche mit den Tarifen belegt werden, nicht in anderen Ländern erhältlich oder nur in einem gewissen Ausmaß verfügbar sind. Ansonsten würde das betroffene Land das Produkt von einem anderen Land importieren und die eigentlichen Verlierer sind diejenigen, die die Tarife angekündigt haben. Es ist nachgewiesen, dass Einfuhrzölle die „Terms of Trade“ verbessern können. Die „Terms of Trade“ sind der relative Durchschnittspreis der Exporte eines Landes gegenüber dem der Importe (Qiu et al. 2019:13) *„Two opposite forces are induced by an import tariff. On the one hand, the tariff distorts the production and consumption of the country and hence reduces the aggregate welfare. On the other hand, when the country is large, the tariff lowers the price of imports, generating the terms of trade gain*" (Qiu et al.

2019:13). Schließlich kann immer ein optimaler Zoll gefunden werden. Allerdings zeigt sich vor allem bei kleinen Ländern, dass die Verzerrung der Produktion und des Verbrauches überwiegt und dadurch den Wohlstand verkleinert. Große Länder könnten diese Strategie prinzipiell anwenden, aber Vergeltungszölle anderer Länder sind nicht unwahrscheinlich und können somit das Handelsgleichgewicht durcheinanderbringen. Nichtsdestotrotz könnte dadurch ein Handelsdefizit mit einem Land minimiert werden. Das führt auch zu einer noch nicht geklärten Diskussion der Ökonomen, inwiefern es möglich ist durch Zölle und damit verbundenen Vergeltungszöllen Gewinne zu machen. Qiu et al. (2019) schreiben in ihrem Artikel, dass es durchaus möglich ist, Gewinne zu erzielen, während Lau (2019) der Meinung ist, dass durch die Vergeltungszölle beide Parteien nur verlieren können. Was hierbei außer Acht gelassen wird, ist, dass nicht das bilaterale, sondern das multilaterale Handelsdefizit von Bedeutung ist (Stiglitz 2018:4). Lau (2019:23) unterstreicht, dass bei freiwilligem Handel zwischen zwei Ländern für beide ein Vorteil entsteht, da sie ansonsten diesen untersagen würden. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Handelsbilanz ausgeglichen, negativ oder positiv ist. Einerseits profitieren die Exporteure, da sie mehr Güter produzieren und verschiffen können, wodurch sich das BIP und Arbeitsplätze erhöhen. Andererseits profitieren die Importeure, da sie billigere Inputs wie Energie oder Materialien nutzen können. Die Konsumenten ziehen ebenfalls einen Vorteil von internationalem Handel, da sie mehr Vielfalt und billigere Produkte erwerben können. „*Bilateral trade balances are influenced by many bilateral factors, which consist of comparative advantage, trade policies, and exchange rates*“ (Qiu & Wei 2019:189). Im Falle der USA, die ihr Handelsdefizit mit China um 200 Mrd. \$ kürzen will, ist es insoweit nicht sehr wahrscheinlich nur durch die Einfuhr von Zöllen diese Verringerung zu erreichen. Das erklärt unter anderem auch, warum die USA China als Währungsmanipulator beschuldigen und hierbei Veränderungen zu erzwingen versuchen. Vor allem der stabile Wechselkurs wird immer wieder kritisiert. Die unterbewertete Währung und die Subventionen der Regierung sind aus amerikanischer Sicht dafür verantwortlich, dass der US-Markt mit Waren, häufig niedriger Qualität, geflutet wird, wodurch amerikanische Arbeitsplätze verloren gehen aber auch die Löhne gesenkt werden (Morrison 2019:1). Die ersten Vorwürfe dazu entstanden Anfang der 2000er Jahre (Nymalm 2020:112). Nachdem der chinesische Yuan teilweise an den Dollar gebunden ist, werden die chinesischen Produkte attraktiver, was vor allem den Unmut der Amerikaner anregt (Lee & Zulkefli 2021:140). Wenn der Renminbi (Chinas Währung) unterbewertet ist, werden zudem die Exporte der USA nach

China teurer. Diesbezüglich steht oftmals die Frage im Raum, ob ein Handelskrieg zwischen den beiden Ländern auch einen Währungskrieg provozieren würde. Die Vereinigten Staaten von Amerika beschuldigten China, den chinesischen Yuan künstlich abzuwerten, um die weltweite Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen (Soboleva 2021:35). Dennoch zeigen Studien, dass der Wechselkurs nur einen geringen Einfluss auf die Sino-US Handelsbilanz hat. Eine Aufwertung des Renminbi hat einen eins-zu-eins Effekt auf die Handelsbilanz, sprich wird die Währung um 5% aufgewertet, so wird das Handelsdefizit um 5% verringert (Qiu & Wei 2019:191). Shen und Blanchard (2015) kommen zu dem Ergebnis, dass viele Wirtschaftswissenschaftler, insbesondere jene amerikanischer Herkunft, der Meinung sind, dass Chinas Währung unterbewertet ist, es aber keinen Konsens gibt, wie stark diese unterbewertet sein sollte.

Bezüglich der Handelsdaten zwischen den USA und China lassen sich erhebliche Unterschiede feststellen. Das liegt vor allem daran, dass bei der chinesischen Berechnungsmethode Hongkong nicht berücksichtigt wird (Yu 2020:40). Exporte von Hongkong sind hauptsächlich Wiederausfuhren von China und Südostasien. Deswegen sind bei der amerikanischen Methode höhere Werte angegeben. Die unterschiedlichen Berechnungen geben keine Unterschiede in der Handelsbilanz zwischen den beiden Ländern an und zeigen einen deutlichen Handelsüberschuss Chinas. Als Beispiel eignen sich die Daten aus dem Jahr 2017. Laut China besteht für die USA ein Handelsdefizit für Waren und Dienstleistungen von 223 Milliarden US-Dollar (Lau 2019:23). Die amerikanische Statistik weist hingegen ein Defizit von 335 Milliarden US-Dollar auf. Yong (2019:117) ergänzt, dass vor allem amerikanische Politiker oftmals drastischere oder falsche Zahlen verwenden, um ihren Argumenten Aussagekraft zu verleihen.

Der Handel zwischen den beiden größten Volkswirtschaften hat sich von 5 Mrd. \$ im Jahr 1980 auf 660 Mrd. \$ im Jahr 2018 erhöht und verdeutlicht, wie wichtig die beiden Länder für den jeweils anderen sind (Morrison 2019:1). Dadurch, dass viele US-Unternehmen ihre Produktion nach China verlagert haben, konnten sie wettbewerbsfähig bleiben bzw. ihre Vormachtstellung weiter ausbauen. Die US-Direktinvestitionen in China beliefen sich im Jahr 2017 auf 107 Mrd. \$ und wurden insbesondere in die Industrie, das Finanz- und Versicherungswesen sowie in den Großhandel angelegt, während Chinas Direktinvestitionen

in den USA nur knappe 40 Mrd. \$ ausmachen und vorrangig ins verarbeitende Gewerbe sowie Immobilien gelangen (Qiu & Wei 2019:179f.).

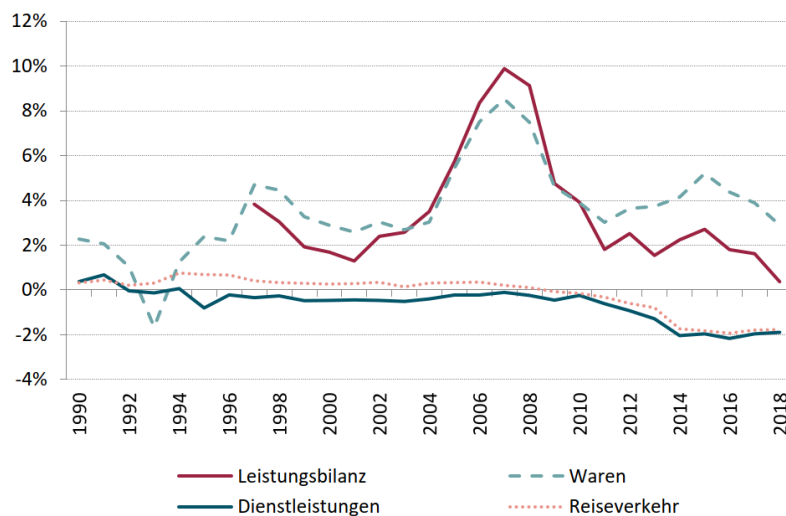


Abbildung 6: Leistungsbilanzsaldo Chinas
Weyerstraß 2020:6

Wie in Abbildung 6 erkennbar, ist seit Beginn der Leistungsbilanzaufzeichnung ein stetiges Plus ersichtlich. Das Jahr 2004 signifiziert den starken Warenanstieg, den China verzeichnen konnte. Genauso gut sichtbar ist, dass die Finanzkrise 2008 vorübergehend zu einem starken Fall des Warenhandels geführt hat. Dennoch hat sich der Leistungsbilanzsaldo bei einer Wachstumsrate von 2% eingependelt. Im Gegensatz dazu macht China im Dienstleistungssektor sowie bei dem Reiseverkehr ein Defizit. Dadurch, dass die chinesische Bevölkerung immer reicher wird, steigen auch die Auslandsreisen stärker an.

Die Volksrepublik China ist der WTO am 11. Dezember 2001, unter starker Mithilfe der USA, beigetreten (Yu 2020:186). Bis zum Jahr 2017 haben sich die amerikanischen Exporte nach China um 577% erhöht und stellten zu diesem Zeitpunkt 8,4% der Gesamtexporte der USA dar (Kashyap & Bothra 2019:2). Von den Exporten Chinas in die USA werden nur ein Viertel in China selbst wertgeschöpft, weil viele Vorleistungen dafür importiert werden. Bei den Ausfuhren der USA nach China sind es schon die Hälfte. Würde nur der reine Warenhandel plus die Zahlen zur Wertschöpfung berücksichtigt werden, so ergeben sich Exporte Chinas in die Vereinigten Staaten von 135 Mrd. \$, während amerikanische Ausfuhren nach China 60 Mrd. \$ ausmachen würden (Ng 2020:114). Zusammengefasst kann also gesagt werden, dass China vor allem für ausländische Firmen Teile der Wertschöpfungskette übernimmt und dadurch einen deutlicheren Handelsüberschuss gegenüber den USA erzielt. Weiters zeigt sich,

dass die USA vor allem Investitions- und Vorleistungsgüter nach China exportieren, während China Konsumgüter und Endprodukte an die USA liefern (Qiu et al. 2019:4). Die Vereinigten Staaten gelten dabei als Förderer Chinas, da dank ihrer Hilfe, die chinesischen Unternehmen in die Produktionswertschöpfungskette eingegliedert werden konnten, wovon beide Nationen profitierten. China ist seit 2009 der wichtigste Exporteur und der zweitwichtigste Importeur der Welt und konnte 2012 die USA als Land, das den meisten Handel betreibt, überholen (Soboleva 2021:31). Nur Kanada und Mexiko betreiben mehr Handel mit den USA als China, wobei China, unter der Berücksichtigung, dass die EU-Länder einzeln gewertet werden, am meisten von den USA importiert (ebd.:31).

Ganz anders schaut es jedoch bei den Dienstleistungen aus. Die USA hatten im Jahr 2017 einen Dienstleistungsüberschuss von 40,2 Milliarden US-Dollar gegenüber China (Kashyap & Bothra 2019:2). Im Vergleich zu 2001 ist der Wert der Dienstleistungen um 973% gestiegen. Vor allem die Branchen Reisen, geistiges Eigentum und Transport tragen hierzu bei. Chinas Dienstleistungen für die USA sind hingegen nur um 387% in demselben Zeitraum gestiegen und betragen 2017 17,4 Milliarden US-Dollar (ebd.:3). Zu erwähnen ist, dass China tatsächlich einen dezenten Handelsüberschuss gegenüber den USA hat. Dafür hat die Volksrepublik China vor allem gegenüber Ostasien und Südamerika ein Handelsdefizit (Ng 2020:115). Nachdem es sich bei den USA und China um die zwei größten Volkswirtschaften handelt, sind die Handelsbeziehungen von hoher Bedeutung für die ganze Welt. Im Jahr 2017 betrug das BIP der USA um die 19,5 Billionen US-Dollar, was 24% der Weltwirtschaft bedeutet, während China mit 12,3 Billionen \$ hingegen 15,1% der Weltwirtschaft einnimmt (Weltbank, o.J.-a). Bei den ausländischen Direktinvestitionen haben die USA 107,6 Mrd. \$ 2017 in China investiert, während sich Chinas Investitionen in den USA auf 39,5 Mrd. US-Dollar beliefen (Nong 2021:2).

Der Grund, warum China und die USA viel Handel betreiben, ist, dass sie sich wirtschaftlich gut ergänzen. China hat viele billige Arbeitskräfte, während die USA reichlich an Lohn bezahlen. Dagegen hat die USA einfachen Zugang zu trinkbarem Wasser und riesige Anbauflächen und Ackerland, um Lebensmittel herzustellen. Auch bei den Haushalten lassen sich Unterschiede feststellen. Amerikanische Familien tendieren dazu, den Großteil ihres verfügbaren Geldes wieder auszugeben (Lau 2019:99). Chinesische Einwohner sparen mehr von ihrem Einkommen. Zudem ist in den USA der Dienstleistungssektor stark ausgeprägt, während er in China erst am Wachsen ist. Ng (2020:113) ist der Meinung, dass die USA ruhig

ein Handelsdefizit von mehreren hundert Milliarden US-Dollar eingehen können, da der US-Dollar immer wichtiger wird und dadurch häufiger gehalten wird.

China, das Land mit den meisten Nachbarnstaaten auf der Erde, verfügt über einen großen Binnenmarkt und ist gegenüber externen Schwankungen und Störungen gut geschützt (Lau 2019:23). Im Vergleich zu den anderen ostasiatischen Volkswirtschaften schwankt das jährliche BIP Chinas weniger. Zudem nehmen die Exporte Chinas immer weniger Anteil am BIP ein als noch 2006. Damals machten Exporte von Waren und Dienstleistungen 35,3 % des BIPs aus, während es 2017 nur noch 19,8% waren (Lau 2019:23). Der Handel mit den USA hat in demselben Zeitraum zudem um mehr als die Hälfte weniger Einfluss auf das chinesische Bruttoinlandsprodukt genommen. Nichtsdestotrotz haben die chinesischen Ausfuhren einen deutlichen Effekt auf das BIP-Wachstum.

Chinas Handel zeichnet sich dadurch aus, dass er geografisch stark zentriert ist. Ähnlich wie zu Zeiten der Vertragshäfen nach dem Opium-Krieg, sind einige Regionen, beispielsweise Guangdong, stärker auf Exporte spezialisiert als andere (Qiu & Wei 2019:179). Ausländische Firmen sind stark in China vertreten und nehmen einen Großteil des Handels in China ein. Dies zeigt sich vor allem im verarbeitenden Gewerbe (z.B: Foxconn produziert für Apple in China), wobei Re-Exporte häufig sind. Während ausländische und private Unternehmen in China dafür sorgen, dass der bilaterale Handel zwischen den USA und China zunimmt, werden staatliche Unternehmen von westlichen Staaten skeptisch betrachtet (siehe Aluminiumbranche). Ausländische Unternehmen sind zudem für mehr als die Hälfte aller Handelsströme seit 2000 zwischen den beiden Ländern verantwortlich (ebd.:179). Der Anstieg der Wichtigkeit der Privatunternehmen ist durch die Dezentralisierung zu erklären, was somit mit dem Verlust der Relevanz der Staatsunternehmen am bilateralen Handel verbunden ist.

Der Handelsüberschuss lässt sich unter anderem durch die niedrigen Arbeitskosten Chinas erklären. Die Arbeitskosten betrugen dort im Jahr 2015 750\$ im Monat, während sie in den USA mehr als fünfmal so hoch waren (Yu 2020:45). Hierbei ist anzumerken, dass die chinesischen Gehälter in den letzten 20 Jahren stärker stiegen als die der USA. Vor allem bei arbeitsintensiven Produkten hat die Volksrepublik China die Nase vorne und kann komparative Vorteile generieren. Die USA erzielen insbesondere im Dienstleistungssektor komparative Vorteile während China, das in den 1980er Jahren noch stark von der Schwerindustrie abhängig war, mittlerweile immer mehr komparative Vorteile in der

Computerdienstleistung sowie im Transportwesen aufweist (Qiu & Wei 2019:180). Dieser Wandel von arbeitsintensiven zu wissensintensiven Praktiken ist für China deshalb so wichtig, da bei steigenden Importen früher etliche Jobs gekündigt werden mussten.

Chinas Rolle in der Wertschöpfungskette besteht darin, Arbeitsleistung zu erbringen, also beispielsweise die Montage von elektronischen Geräten (Chong & Li 2019:13). Die USA sehen in dem Konflikt mit China nicht nur die wirtschaftlichen, sondern auch die geopolitischen Interessen gefährdet. Aus amerikanischer Sicht stehen die USA für freien und fairen Handel, wobei Transparenz, Ehrlichkeit und sich an die Regeln halten an der Tagesordnung stehen (Nymalm 2020:112). Darum stellt das „unfaire“ China, für die Amerikaner eine Gefahr da. Bei der globalen Lieferkette steht China am unteren Marktsegment, obwohl es schon immer öfters in die oberen Bereiche vorstößt. Wie bereits beschrieben gilt China in der westlichen Welt als Billiglohnland. Folglich lassen ausländische Firmen viele ihrer Produkte in China anfertigen. Dabei verdienen die ausländischen Firmen größtenteils besser als die chinesischen Fabriken und Arbeiter. Als Beispiel eignet sich der Verkauf von Apple iPhones. *„Chinese factories and workers earn only 5% of the value added; Apple gains nearly 60%, and the rest goes to parts suppliers from Japan and Germany [...]“* (Yong 2019:118). Dieses Beispiel lässt sich auf die meisten Exporte Chinas ableiten, da diese ein hohes Volumen haben, aber wenig Gewinn machen, weil die meisten Exporte von ausländischen Firmen erzielt werden.

China hat höhere Zölle als die USA, beispielsweise auf Autos. So sind 25% Zölle auf amerikanische Autoexporte verhängt, während die Vereinigten Staaten nur einen Zoll von 2,5% auf chinesische Automobilexporte haben (Yu 2020:41). Das liegt daran, dass die Zölle Chinas beim Beitritt zur WTO festgelegt wurden und auch von den USA zugestimmt wurde. Entwicklungsländer, zu denen auch China gehört, können höhere Importzölle verhängen als Industriestaaten. Der durchschnittliche Zoll Chinas auf importierte Güter lag 2016 bei 7,8% und bei den USA bei 3% (ebd.:47).

Was die amerikanische Wirtschaft zusätzlich schmerzt, ist, dass der Anteil der amerikanischen Exporte nach China immer weniger Anteil an den Gesamteinfuhren Chinas einnimmt. Waren es 2001 noch über 10% der Gesamteinfuhren Chinas, so waren es 2017 nur noch 8,5% (Bown 2019:5). Das stellt zwar keinen großen Rückgang dar, zeigt aber dennoch, dass sich China mehr an anderen Ländern orientiert. Dementsprechend habe es sich laut Bown (2019) abgezeichnet, dass die USA auf lange Sicht, etwas gegen das anwachsende Handelsdefizit mit

China unternehmen müssen. Zusätzlich zu den normalen Zöllen begann die USA weiters Spezialhemmnisse, welche eine unterschiedlich lange Dauer aktiv waren, auf Produkte, oder für gewisse Länder oder Sektoren einzuführen (ebd.:5). Diese Spezialprotektion wurde entweder als Zoll, als freiwilliges Zurücktreten bzw. Kürzertreten des Handelspartners nach Verhandlungen oder als gewisse zulässige Anzahl an Produkteinfuhren sichtbar. Diese Spezialzölle werden schon seit geraumer Zeit von den USA angewendet, unter anderem auch schon 1980, als der Handel mit China zugenommen hatte. In genanntem Jahr war ein Drittel aller Exporte Chinas in die USA, trotz Meistbegünstigungsstatus, von dieser Art des Protektionismus betroffen (ebd.:6). In den nächsten 25 Jahren nahm dieser Zoll aber sukzessive, auf 4,3% ab, ehe er durch die angestaute Spannung zwischen den beiden Ländern, die durch das schnelle Wachstum Chinas entstanden ist, wieder auf 8,1% im Jahr 2017 zunahm (ebd.:6). Dennoch muss auch erwähnt werden, dass China seit dem Beitritt zur WTO 2001, ebenfalls Spezialzölle aktiv hatte. Diese entstanden aber zumeist als Vergeltungszölle und nicht aus dem inländischen Druck, wie bei den USA (ebd.:12).

Nachdem Chinas Regierung nach wie vor recht viel Kontrolle über die inländische Wirtschaft hat und durch gewisse Subventionen den staatlichen Unternehmen unter die Arme greift, können für die anderen Länder der Welt makro- und mikroökonomische Zusatzkosten entstehen. Die geförderten Staatsunternehmen können dank der Finanzspritze billigere Preise anbieten und somit die Konkurrenz verdrängen und mehr Marktanteil einnehmen. Auch wenn die chinesischen Firmen im Land selbst einen Wettbewerb haben, so ist dieser international oft nicht vorhanden. Viele staatliche Unternehmen können schlechte Jahre besser verkraften als Privatunternehmen. Zusätzlich müssen diese nicht zwanghaft gewinnmaximierend arbeiten, solange politische Ziele erreicht werden (Bown 2019:16). Dadurch, dass politische Funktionäre oftmals eine hohe Position im Unternehmen haben, können Ressourcen einfacher an staatliche Unternehmen zugeteilt werden oder Entscheidungen getroffen werden, die nicht den Marktanreizen entsprechen. Bown (2019) versteht hierunter sogenannte implizite Subventionen, die eben nicht als direkte Zahlungen verstanden werden. Diesbezüglich hatten die USA 2018 Strafzölle auf Aluminium und Stahl unter anderem auch aus China verhängt (ebd.:16). Dennoch ist China nicht das einzige Land, wo der Staat in diesen Sektor eingreift, jedoch sind die Subventionen der chinesischen Regierung aus Sicht der USA enorm hoch, wodurch kleinere Länder nicht mithalten können (ebd.:17). Der freie Handel, der von den USA immer so sehr begrüßt wurde, zumindest wenn es um China geht, verläuft

demgemäß nicht mehr reibungslos und die Wettbewerbsfähigkeit geht verloren. Auf der einen Seite sorgen die Subventionen der chinesischen Regierung im Aluminiumsektor dafür, dass die Konsumenten Amerikas billigere Produkte bekommen. Auf der anderen Seite wird die USA mehr aus China importieren, was das Handelsdefizit weiter in die Höhe treibt. Zudem verlieren die amerikanischen Unternehmen, die im Aluminiumsektor ihre Gewinne erzielen, ihren Markt und haben somit Einbußen. Es ist gut möglich, dass die chinesische Bevölkerung sogar draufzahlt, wenn die staatlichen chinesischen Unternehmen im Aluminiumsektor weniger Gewinn machen, da diese unter anderem durch Steuern finanziert werden (ebd.:17). Durch die Subventionen, die von der chinesischen Regierung in ihren staatlichen Unternehmen getätigt werden, kann der Unmut der Länder, die zuvor mit China konkurriert haben, größer werden und die internationale Zusammenarbeit gefährden.

3.2. Thukydides Falle

Eine weitere Vermutung, warum der China-US Handelskrieg ausgebrochen ist, stellt die sogenannte Thukydides Falle dar. Laut Graham Allison tritt diese dann auf, wenn eine aufstrebende Macht, die derzeit führende Macht abgelösen droht (Chen et al. 2020:907). Die Folge ist Krieg. In dem Fall möchten die USA die Vormachtstellung in der Welt beibehalten und wirtschaftliche als auch militärische Vorteile gegenüber anderen Ländern aufrechterhalten. Die Volksrepublik China möchte das Volkseinkommen weiter erhöhen und zu den USA aufschließen. Dadurch, dass China bevölkerungsmäßig circa viermal so groß wie die Vereinigten Staaten ist, ist das chinesische Volkseinkommen schon bei einem viel geringerem BIP/Kopf absolut höher als jenes der USA. Die Geschichte zeigt, dass militärischer Krieg zwischen zwei Atommächten als unwahrscheinlich gilt, da es hierbei nur Verlierer gibt (Lau 2020:32). Die Auseinandersetzungen zwischen der Sowjetunion und den USA nach dem Zweiten Weltkrieg weisen also daraufhin, dass die Thukydides Falle nicht immer zuschnappt. Vielmehr ist im Konflikt zwischen China und den USA von einer wirtschaftlichen Falle die Rede (Moosa 2020:49). In diesem Fall ist die wirtschaftliche und technologische Dominanz von Bedeutung. Die führende Macht hat Angst abgelöst zu werden und versucht den aufstrebenden Konkurrenten wirtschaftlich zu unterdrücken.

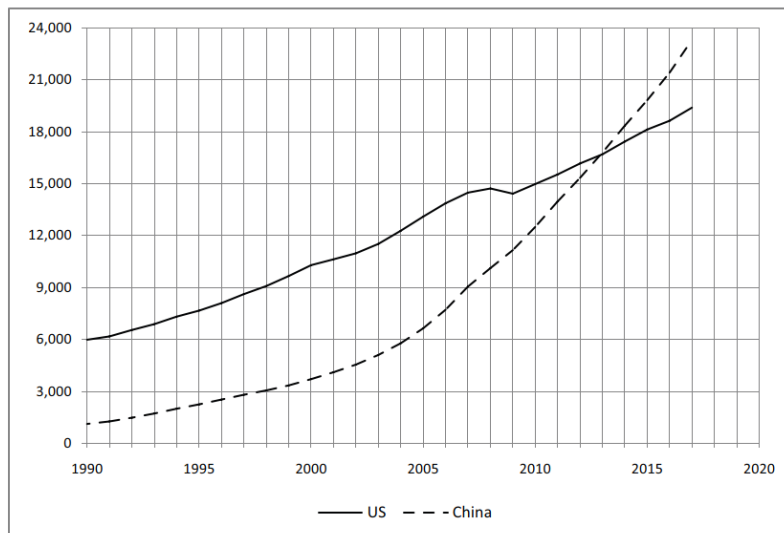


Abbildung 7: BIP gemessen an Kaufkraftparität (in Mrd. Dollar)
Moosa 2020:50

Abbildung 7 zeigt das Bruttoinlandsprodukt, gemessen an der Kaufkraftparität (KKP). Es wird ersichtlich, dass China die USA 2013 überholte. Zudem exportiert und importiert China mehr als die USA und produziert sogar doppelt so viele Autos (Moosa 2020:49). Werden die jeweiligen BIPs zu den aktuellen Wechselkursen gemessen, bleiben die USA dennoch die größte Wirtschaft.

Ein großer Unterschied zwischen den beiden größten Volkswirtschaften besteht darin, dass die USA im Allgemeinen eine wichtige Rolle in den internationalen Organisationen wie der WTO, der Weltbank oder dem IWF und dadurch entscheidenden Einfluss auf das Weltgeschehen, während China zwar in diesen involviert ist, aber eher passiv agiert. Chinas Einfluss auf die Weltwirtschaft wird dennoch durch die riesigen Devisenreserven, über die China verfügt, größer. China hat mehr Währungsreserven als der Zweitplatzierte Japan und der Drittplatzierte ASEAN zusammen. Nachdem China der größte Handelspartner von über 130 Ländern (zumindest laut eigenen Angaben ist), wächst der Einfluss auf diese Nationen, aber auch die Abhängigkeit dieser von China, zumal es oft kleine Inselstaaten sind (Morrison 2019:19). Die Länder Ozeaniens, sowie Ost-, Süd-, und Südostasiens sind die Regionen, in denen China die meisten Handelspartner aufweist.

Xi Jinping, der derzeitige Präsident der Volksrepublik China verfolgt ähnlich wie Donald Trump einen aggressiveren Führungsstil, wobei man sich nicht mehr so unterdrücken lassen will, wie in den Jahren zuvor. Die chinesische Regierung ist nun durchsetzungsfähiger und selbstbewusster, was vor allem auch durch die steigenden Militärausgaben, die allerdings Pro-

Kopf gesehen noch deutlich unter den Militärausgaben der USA liegen, zu sehen ist (Rudd 2022:16). Mit seiner indopazifischen Geopolitik wird versucht mehr Ansprüche zu erheben, was zusätzlich zu Spannungen zwischen den USA und China führt. Hierbei muss erwähnt werden, dass auch andere südostasiatische Länder immer skeptischer mit Blick auf Chinas Aktionen reagieren. Xi Jinping verfolgt ganz anders als seine Vorgänger die Strategie, die staatlichen Unternehmen zu fördern und drückt damit aus, dass eine gewünschte Zentralisierung von Vorteil ist, was wiederum bedeutet, dass eine Liberalisierung in weite Ferne rückt.

Lee und Zulkefli (2021:139) argumentieren, dass die USA gezwungen waren einen Wirtschaftskrieg, in welcher Form auch immer, mit China zu beginnen, da sie einerseits ihren Wettbewerbsvorteil, den sie sich über Jahre hin aufgebaut haben, verloren haben und dadurch die Unternehmen ihre Produktion aus den Vereinigten Staaten in die Volksrepublik China verlegt haben, was zu einer erhöhten Arbeitslosenquote in dieser Branche geführt hat. Die Autoren führen weiters an, dass in der bereits bestehenden Literatur eine gegensätzliche Meinung vertreten ist, nämlich, dass die USA keineswegs dazu gezwungen wurden. Ein weiterer Faktor, der die USA dazu gedrängt hat, Maßnahmen zu ergreifen, ist, dass Chinas Fortschritt in den Kerntechnologien stark zugenommen hat und vor allem versucht wird, die Halbleiterindustrie, in der die USA dank ihres Verbündeten Taiwan dominant sind, zu erobern (ebd.:139). Die Halbleiter werden deshalb als so wichtig angesehen, da viele Sektoren wie die Elektronikbranche, aber auch das Militär auf neue Erfindungen angewiesen sind. Der Made in China 2025 Plan verdeutlicht das Interesse Chinas indirekt zu einer neuen Supermacht zu werden, da die Vormachtstellung in etlichen Technologiebereichen bis 2045 erreicht werden soll.

Jedoch argumentieren Di et al. (2019:2), dass die Thukydides Falle in diesem Szenario nicht zutrifft, da Präsident Trump wesentlich mehr Möglichkeiten gehabt hätte, um China zu unterdrücken. Eine Option wäre gewesen, sich mit seinen Verbündeten zu vereinen und gemeinsame Zölle anzukündigen. Stattdessen belegten die Vereinigten Staaten unter anderem Japan und Südkorea mit Zöllen und zogen damit deren Groll auf sich. Die USA agierten somit auf eigene Faust. Dennoch zeigt sich, dass chinesische Initiativen wie die neue Seidenstraße oder Made in China 2025 den Vereinigten Staaten ein Dorn im Auge sind und sich ein Konflikt, in welcher Form auch immer, ankündigt. Nur weil Präsident Trump nicht die

Möglichkeiten ausgeschöpft hat, bedeutet das nicht, dass die Thukydides Falle nicht zutrifft, im Gegenteil, in der Literatur gehen die meisten Autoren (Moosa 2020; Chen et al. 2020; Lee und Zulkefli 2021) davon aus, dass es schon zu einem Kräfteressen der beiden Nationen kommt.

Lee und Zulkefli (2021:136) sind der Meinung, dass nicht ein Faktor, sondern gleich mehrere, worunter das Handelsungleichgewicht, der Wettbewerb um die weltweite Vormachtstellung sowie die Wahlen, die in den USA stattfinden/ stattgefunden haben, die Auslöser sind. Friede kann laut der Literatur dann entstehen, wenn die Macht der beiden Konkurrenten gleichmäßig verteilt ist und ein miteinander statt gegeneinander entsteht (ebd.:136). Andere Ökonomen (Chen et al. 2020:907) erwidern, dass ein Machtungleichgewicht, welches sich einem Gleichgewicht annähert, zu einem Krieg führen wird. Der Handelskrieg bricht schlussendlich dadurch aus, dass die USA vehement versuchen an der Weltspitze zu bleiben beziehungsweise nicht gewillt sind diese Rolle an eine andere Nation abzutreten. Der Handelskrieg ist eine Variante das Wachstum Chinas abzuschwächen, jedoch ist es unrealistisch, dass der wirtschaftliche Konflikt alleine ausreicht, um Chinas Wachstum komplett zu stoppen (Lee und Zulkefli 2021:138). Die Macht muss dabei nicht als ein ganzes gesehen werden. Im Gegenteil, es ist durchaus wirklichkeitsnah, dass China die wirtschaftliche Macht erlangt, während die USA militärisch sowie diplomatisch ihre Stellung behalten.

3.3. Made in China 2025

Xi Jinping, Staatspräsident Chinas, hat 2015 den Made in China 2025 Plan angekündigt. Dieser besagt, dass die Volksrepublik China in den „*Hightech-Branchen wie künstliche Intelligenz, Robotik, fortschrittliche Mikrochips, neue Energiefahrzeuge, Luft- und Raumfahrt, autonome Fahrsysteme, Solarzellen, Werkzeugmaschinen, Biopharmazeutika, medizinische Geräte, Telekommunikationsgeräte und elektronische Sensoren*“ an die Weltspitze gelangen soll (Liu & Woo 2018:14, Übersetzung des Autors). Wie der Name bereits sagt, sollen der Großteil der Materialien aus China stammen und somit zur Selbstversorgung beitragen. In den Fokus gerät hierbei die Qualität der Produkte. Zuvor hatte man sich mehr auf Quantität konzentriert. Im Großen und Ganzen versucht China damit im Technologiesektor mehr Innovationen hervorzubringen und die Industrien miteinzubinden (Mingtao Shi 2017:70). In Abbildung 8 sind die Wirtschaftssektoren und ihr Beitrag zum BIP abgebildet. Klar ersichtlich ist, dass der sekundäre Sektor trotz sinkenden Prozentsatzes, einen großen Teil des BIPs einnimmt.

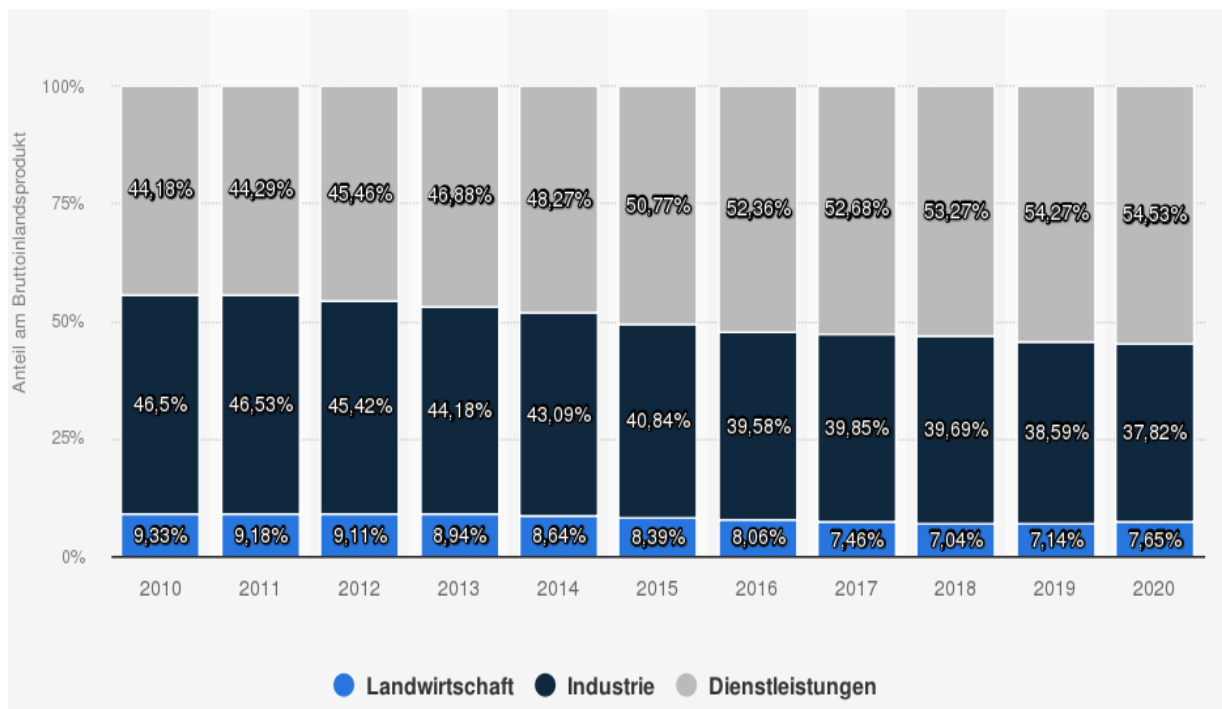


Abbildung 8: Anteile der Wirtschaftssektoren Chinas am BIP
Statista o.J.-d

Chinas Image in der Welt ist vor allem, dass sie für Billigprodukte bekannt sind, aber kaum für technologische Innovationen. Chinesische Firmen sind in der globalen Wertschöpfungskette „wie Forschung, Design und Entwicklung oder Branding, Vertrieb und Service ausgeschlossen“ (Mingtao Shi 2017:71). Die Anzahl der neu-angemeldeten Patente Chinas sind zwar zusammen mit den Ausgaben für Forschung und Entwicklung im letzten Jahrzehnt gestiegen, können aber nicht mit denen der Weltspitze mithalten. Der Made in China 2025 Plan ist nicht nur bis zum Jahr 2025 gedacht, sondern weit über das hinaus. Bis 2025 sollen die Industrien digitalisiert und der Ressourcenverbrauch verringert werden (ebd.:72). Die nächsten 10 Jahre soll das Wissens- bzw. Qualitätslevel der Industrieländer wie USA oder Japan erreicht werden. In einigen Branchen soll China sogar die führende Nation sein. Bis 2049 möchte China zur alleinigen Führungs- bzw. Herstellungsmacht werden.

Der Plan ist, in neun Wirkungsbereiche, wie „Integration der Informationstechnologien mit Industrien, Stärkung der industriellen Basisfähigkeiten, Verbesserung des Qualitäts- und Markenbewusstseins Umsetzung der grünen Produktion [...]“ gegliedert (Mingtao Shi 2017:72). Um die Ziele zu erreichen, wird zudem angegeben, wie die Politik diesen Plan

unterstützen kann. Beispielsweise werden Investitionen in die digitale Infrastruktur gefordert. Zusätzlich werden 10 Sektoren angegeben, in denen die Aufgaben umgesetzt werden sollen:

Tabelle 2: Schlüsselsektoren des Made in China 2025 Plans

Schlüsselsektoren	Indigene Gewinnung der Kerntechnologien
Neue Generation Informationstechnologien	z. B. integrierter Schaltkreis und Chiptechnologie, 5. Generation Mobilkommunikation
High-End-rechnergestützte numerische Maschinensysteme und Robotertechnologie	z. B. Robotereinsatz in verschiedensten Branchen
Luft- und Raumfahrzeuge	z. B. Großraumflugzeugbau, neue Generation Raketentechnologie
Meerestechnik, -ausrüstung und High-End-Schiffe	z. B. Kreuzfahrtschiffbau
High-End-Schienenverkehrstechnik	z. B. internationale Führung beim Hochgeschwindigkeitszugbau
Energiesparende Fahrzeuge	z. B. Elektroautos und Autos mit neuen Energiequellen
Elektrischer Gerätebau	Wasser- und Kernkraftwerk höherer Kapazität, Nutzung erneuerbarer Energien
Landwirtschaftsmaschinen	insbesondere für die Nutzung in allen Produktionsprozessen landwirtschaftlicher Erzeugnisse wie Reis, Baumwolle, Öl und Zucker
Neue Werkstoffe	insbesondere Supraleiter-, Nanomaterial, Graphen, biobasiertes Material
Bio-Medizin und High-End-medizinische Geräte	z. B. Medizinroboter, Ferndiagnose, Mobilgeräte und biobasierter 3D-Druck

Mingtao Shi 2017:74

Der Plan verdeutlicht demnach nichts anderes als Chinas Interesse, sich in der globalen Wertschöpfungskette hochzuarbeiten und das alte Image des Billigproduzenten abzulegen. Die zunehmende Automatisierung und Digitalisierung würde bedeuten, dass Jobs in der Industrie verloren gehen oder die Produktion generell in andere Billiglohnländer wie z.B. Vietnam verlegt werden. Das Vorhaben dient unter anderem dazu, der Falle des mittleren Einkommens zu entgehen. Laut Weltbank gilt die Volksrepublik China als Land mit mittlerem Einkommen (Liu 2018:316). Die Falle zeigt sich, wenn das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen erhöht wird, aber nicht Bereichen der Länder mit hohem Einkommen nahegekommen wird. Vor allem Entwicklungen im Technologiesektor sind wichtig, um sich weiter zu entfalten. Der Vorteil Chinas besteht darin, dass Machthaber Xi Jinping und seine Partei langfristig planen können, da einerseits die Amtszeitbeschränkung für Jinping 2018 aufgehoben wurde und andererseits weniger Druck von der öffentlichen Meinung entsteht als bei westlichen Demokratien (ebd.:319).

Weiters sind die Arbeitskosten in China im Industriesektor in der letzten Dekade stark angestiegen. Die jährliche Wachstumsrate des Durchschnittsgehalts ist hierbei bei nicht-privaten Firmen um 11% und bei privaten Unternehmen um 12% angestiegen, was zugleich die höchste Wachstumsrate weltweit signifiziert (ebd.:312). Das liegt vor allem daran, dass im Jahr 2011 die meisten Menschen in China im erwerbsfähigen Alter waren und die Wachstumsrate seitdem sinkt. Dadurch steigt die Nachfrage nach Arbeitskräften und damit

auch die Löhne. Demnach nimmt auch der komparative Vorteil Chinas, der durch billige Arbeitskräfte erreicht wurde, ab.

Ein Blick auf die Daten verrät, dass die ausländischen Direktinvestitionen in China und die chinesischen Hochtechnologieexporte seit 2013 abnehmen (Li 2018:7). Das lenkt daraufhin, dass China die Spitzentechnologieprodukte zunehmend selbst verbraucht. Vor allem in Bereichen der Infrastruktur, wie neue Energien, lange Brückenbauten oder Verkehrsnetzen kann China gute Resultate erzielen. Es mangelt jedoch daran, die jeweilig zuständigen Firmen international zu vermarkten beziehungsweise bekannt zu machen (ebd.:3). Deswegen sollen die Kapazitäten der Unternehmen gestärkt werden und die Arbeit ausländischer Unternehmen von Einheimischen abgelöst werden. Ein Punkt, der hierbei eine wichtige Rolle spielt, ist der Technologietransfer ausländischer Unternehmen als Bedingung für den chinesischen Marktzugang (Liu 2018:315).

Der Made in China 2025 Plan, der vor allem auf heimische Innovationen setzt, zielt indirekt auch darauf ab, sich nicht von ausländischen Technologien abhängig zu machen (Morrison 2019:25). Es ist nicht unwahrscheinlich, dass ausländische Unternehmen, die mit den chinesischen Unternehmen zu stark konkurrieren, aus dem chinesischen Markt vertrieben bzw. ausgeschlossen werden, was ein weiterer Schritt Richtung De-Liberalisierung wäre. Schließlich postuliert die Initiative nichts anderes, als dass die chinesischen Unternehmen mehr Hilfe von der Regierung bekommen sollen. Ausländische Firmen, die im Grunde auf sich allein gestellt sind, haben hierbei Nachrang, weshalb Beschwerden bei der US-amerikanischen Regierung von heimischen Unternehmen eingelangt sind. Genauso wahrscheinlich ist es, dass der Druck auf ausländische Firmen in China größer wird, ihre Technologien freiwillig oder erzwungen weiterzugeben, um weiterhin am chinesischen Markt aktiv zu bleiben (ebd.:36).

3.4. Technologietransfer

Eine weitere Beschuldigung der USA lautet, dass China amerikanische Technologien stiehlt. Besonders im Fokus sind dabei chinesische Studenten, die laut Trump die Diebe sind. Jährlich sind ungefähr 360000 chinesische Studenten in amerikanischen Universitäten, die ca. 18 Milliarden US-Dollar pro Jahr ausgeben und somit eine wichtige Einnahmequelle bilden (Lau 2020:22). Die Vereinigten Staaten haben angekündigt, dass vor allem chinesische Studenten und Doktoranten im Sektor Wissenschaft und Technologie Spionage betreiben und wollen deswegen stärker dagegen vorgehen, indem weniger zugelassen werden, oder deren Visa

aufgehoben wird. Zurzeit kommen die meisten Absolventen in diesen Bereichen aus China, Indien und Russland (ebd.:22). Vor allem am internationalen Markt punktet China mit den meisten Bachelor- Abschlüssen in dem Zweig der Technologie und Entwicklung (Chen et al. 2020:905).

Das 21. Jahrhundert, das laut Lee und Zulkefli (2021:141) ein technologischen und digitales Zeitalter sei, erlebt zurzeit eine Blütezeit und neue Technologien werden zuhauf erfunden. Jedoch sind einige von ihnen relevanter als andere. Insbesondere 5G und die Künstliche Intelligenz versprechen verbesserte Kommunikation und Unterstützung in allen erdenklichen Bereichen. Dementsprechend ist es nicht überraschend, dass alle fortgeschrittenen Nationen hierbei so viel Marktanteil wie möglich einnehmen. Nachdem China das Land ist, welches in diesen beiden Technologien bereits viele Fortschritte gemacht hat, reagierte die US-amerikanische Regierung empört und versucht mit allen Mitteln China vom weiteren Fortschritt zu stoppen. Im Vordergrund stehen die Vorwürfe, dass China mit der 5G Technologie Daten stiehlt, was zu einem Stopp des Ausbaus der chinesischen 5G-Technologie in einigen europäischen Ländern geführt hat. Der Made in China 2025 Plan postuliert, dass China bis ins Jahr 2030 die führende KI-Supermacht werden möchte (ebd.:142). Dazu wurden Milliarden US-Dollar von China in amerikanische Start-Ups investiert. Die Erforschung der Technologien soll mitunter helfen, dass die Wachstumsraten Chinas weiter angeregt werden, man der Falle des mittleren Einkommens entgeht und dass die militärische Macht dadurch ausgeweitet wird. Die Vereinigten Staaten von Amerika haben ihrerseits bereits Untersuchungen gegen den Made in China 2025 Plan eingeleitet, und behaupten, dass China patentierte amerikanische Technologie stiehlt (ebd.:142). Die Thematik ist insbesondere prekär, da den USA bewusst ist, dass China die Kapazitäten hätte aufzuschließen beziehungsweise sogar die USA zu überholen. Deshalb wird seitens der USA auch vehement gegen Huawei, die in der Erforschung der 5G Technologie die Nase vorne haben, vorgegangen, indem sie von amerikanischer Hardware und Software abgekapselt werden (Shu Shang & Shen 2021:56). Das bedeutet, dass Huawei, sowie dessen Tochterunternehmen, keine Technologien mit Ursprung aus den USA benutzen darf.

In einigen Bereichen, wie 5G oder künstliche Intelligenz, hat China die USA schon überholt und zeigt den Aufschwung Chinas in der Technologiebranche. Die jährliche Wachstumsrate der Investitionen Chinas in Forschung und Entwicklung ist mit 18% deutlich höher als die der USA

(3%) (Chen et al. 2020:905). Das liegt auch daran, dass die USA, mit 497 Milliarden US-\$, wesentlich mehr Geld in diese Branche investieren als China mit 409 Milliarden US-\$. Mehrere Autoren (Chen et al. 2020; Di et al. 2019; Yu 2020) sind der Meinung, dass Amerika versucht, China im unteren Bereich der Wertschöpfungskette festzuhalten, um weiterhin einen Technologievorteil gegenüber anderen Ländern zu haben und Chinas internationalen Einfluss zu mindern. Das Handelsdefizit stellt laut ihnen dabei gar nicht die größte Sorge der USA dar.

Aus chinesischer Sicht lässt sich feststellen, dass Kooperationen chinesischer Unternehmen mit amerikanischen Firmen eine höhere Produktivität und bessere positive Spillover-Effekte erzeugen als mit nicht-amerikanischen Unternehmen (Qiu et al. 2019:19). Bei Spillover-Effekten schwappen Wissen oder Daten von einem Unternehmen auf das andere über. Das erklärt sich in diesem Fall durch den technologischen Vorteil, den amerikanische Unternehmen besitzen und dadurch bessere Technologien mit chinesischen Unternehmen teilen. Ein Punkt, der dabei beachtet werden muss, ist, dass ausländische Unternehmen in gewissen Sektoren verpflichtet sind, ihre Technologien preiszugeben, um am chinesischen Markt mitmischen zu dürfen (ebd.:19). Generell zeigt sich aber auch, dass aus den Ländern der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) ebenso positive Spillover-Effekte erzielt werden (Qiu & Wei 2019:180). Aufgrund dem darauffolgenden Wettbewerb leiden vor allem chinesische Unternehmen darunter, da sie oftmals nicht mit den Unternehmen aus den anderen Ländern mithalten können. Jedoch werden die amerikanischen Firmen, vor allem diejenigen die einen technologischen Vorsprung gegenüber ihren Konkurrenten haben, durch diese Barriere abgeschreckt. Würden sie ihre Geheimnisse preisgeben, könnte ihr Wettbewerbsvorteil verblassen. Oft werden ausländische Firmen dazu aufgefordert, Joint Ventures mit einem regierungsnahem chinesischen Unternehmen zu gründen (Liu & Woo 2018:16). Bei internationalen Joint Ventures mit amerikanischen Firmen werden vor allem technologische Spillover-Effekte erzielt, weshalb China diese besonders fördert und anstrebt (Qiu & Wei 2019:180). Für das regierungsnahe Unternehmen besteht der Vorteil dann darin, dass es ein künftiger Konkurrent am internationalen Markt werden kann. Nachdem der chinesische Markt aber riesig ist, wollen viele ausländische Unternehmen nicht darauf verzichten, vor allem, weil ihnen bewusst ist, dass andere ausländische Unternehmen mit ähnlicher Technologie ebenfalls den chinesischen Markt beherrschen möchten. Für Liu & Woo (2018:17) ist es verwunderlich, dass die USA nicht schon früher darauf reagiert haben, da seit dem WTO Beitritt diese Beschwerden der Unternehmen auftreten. Die angekündigten

Tarife Trumps Anfang 2018 haben sich zudem größtenteils auf chinesische Produkte im Hightech-Bereich fokussiert (Di et al. 2019:3). Die internationalen Firmen, die in den chinesischen Markt eintreten wollen, beschwerten sich, dass die Regeln und Vorschriften nicht transparent und einheitlich sind und infolgedessen ein Nachteil entsteht und man sich ungerecht behandelt fühlt (Morrison 2019:31). Dadurch, dass die Korruption und das fehlende rechtsstaatliche System zu weiteren Problemen führen, wird die Wettbewerbsfähigkeit der ausländischen Unternehmen gemindert.

Generell lässt sich bei Entwicklungsländern feststellen, dass sie, anstatt neue Technologien zu erforschen eher bereits erfundene Technologien kopieren. Lin (2011) ergänzt, dass Entwicklungsländer, die diesen Prozess gezielt ausnutzen, höhere Wachstumsraten erzielen können als Industrieländer. China hat nach seiner „Reform und Öffnung“ wenig Geld in die Forschung und Entwicklung investiert und erst seit den 2010er Jahren mehr Relevanz darin gesehen, Geld in die Hightech Branche zu stecken. Bis dahin hat das Reich der Mitte vor allem durch Joint Ventures mit Unternehmen aus Industrieländern die fortgeschrittenen Technologien übernommen. Diesbezüglich hat China, wie bereits erwähnt, Hochtechnologie-Entwicklungszonen eingeführt, um in diesen Regionen ausländische Direktinvestitionen anzuziehen. Durch bessere Technologien kann die Produktion angekurbelt werden, der Energieverbrauch minimiert werden oder fortgeschrittenere Waffen, die vor allem für den geopolitischen Kontext relevant sind, eingesetzt werden. Um die Forschung und Entwicklung anzukurbeln, wurde die Infrastruktur massiv ausgebaut und vermehrt in die chinesischen Hochschulen investiert, um gut ausgebildetes Personal zu bekommen.

China war historisch gesehen schon immer ein Förderer von Technologie und Entwicklung, was allerdings durch die Politik von Mao Zedong komplett in Vergessenheit geraten ist (Lee & Zulkefli 2021:141). Erst durch den Tod Maos und der damit verbundenen Nachfolge Xiaopings wurde durch die Politik der „Reform und Öffnung“ die Wissenschaft wieder gefördert, was zur Folge hatte, dass man über die Jahre hinweg immer mehr zu der Elite aufschließen konnte. Die USA sehen China deswegen als existenzielle Bedrohung und wollen eine Ablösung Chinas in dieser Branche verhindern (ebd.:141). Prinzipiell muss angemerkt werden, dass die USA immer einen stärksten Konkurrenten hatten, wie beispielsweise Japan in den 1980er Jahren. Der Unterschied ist, dass China aus der amerikanischen Sicht unfair agiert, indem Technologie gestohlen oder erzwungen werden. Der Handelskrieg stellt demnach nicht nur ein

wirtschaftliches, sondern auch ein technologisches Konfliktpotential zwischen den beiden Ländern dar. Laut Nymalm (2020:42) sehen die USA China seit den 1990er Jahren entweder als Chance beziehungsweise Marktpotential oder als ernsthafte Bedrohung, wobei es kein Dazwischen gibt. Dieses Szenario ist hingegen nichts Neues, da dieselbe Ansichtsweise schon 1980 in Bezug auf Japan angewendet wurde. Die Methode der USA ist in den meisten Fällen, den anderen Ländern die Schuld zuzuweisen und nicht bei sich selbst nach Fehlern zu suchen. Im Falle Chinas werden die unfairen Handelspraktiken für das große Handelsdefizit verantwortlich gemacht, was zu einer Abschwächung der amerikanischen Wirtschaft führt. Als Wirtschaftsmacht gelingen diese Drohungen gegen kleinere Länder oft gut, da eine gewisse Abhängigkeit besteht bzw. die Ressourcen für Vergeltungsmaßnahmen nicht vorhanden sind.

Der technologische Aufholprozess ist mittlerweile in vielen Bereichen durchaus abgeschlossen, da man sich den Industrieländern immer mehr annähert. Der neue Fokus, selbst Technologien zu entwickeln, dient in erster Linie dazu, das sich verlangsamte Bruttoinlandsproduktwachstum wieder anzukurbeln beziehungsweise den Abwärtstrend aufzuhalten. In den 1960er und 70er Jahren haben einige asiatische Entwicklungsländer ebenfalls diesen Fortschritt aufweisen können, sind dann aber aufgrund der Falle des mittleren Einkommens stagniert. Ein Faktor, der hierbei mitspielt, ist, dass die Produktion keine wesentlichen Zuwächse mehr verzeichnet und man auf Technologien oder Reformen angewiesen ist, um diese wieder in Schwung zu bringen. Der Entwicklungsstand einer Nation wird laut Weltbank an dem Pro-Kopf-Bruttonationaleinkommen gemessen (Morrison 2019:7). Diese Einteilung erfolgt seit dem Jahr 1988 (Zhu 2021:178). Länder niedrigen oder mittleren Einkommens werden demnach als Entwicklungsländer bezeichnet, während Nationen hohen Einkommens als entwickelte Länder oder Industrieländer tituliert werden.

Im Jahr 1990 zählte das Reich der Mitte noch zu den Ländern niedrigen Einkommens und hatte ein Pro-Kopf-Einkommen, das 30% niedriger als jenes der Sub-Sahara Region war (Lin 2011:2). China erreichte bereits 1997 den Status einer Volkswirtschaft mit niedrigem mittleren Einkommen. Das symbolisiert den Aufstieg, den das Land nach dem Tod von Mao Zedong und den damit verbundenen Reformen erzielt hat (Morrison 2019:7). Nur dreizehn Jahre später, genauer gesagt 2010, wurde es schon als Volkswirtschaft im oberen mittleren Einkommen klassifiziert. Dennoch zeigt sich, dass China noch weit davon entfernt ist, zu einem Industrieland aufzusteigen. 2017 lag Chinas Pro-Kopf-Bruttonationaleinkommen bei 8.690 US-

Dollar und somit fast 40% unter dem Niveau, welches erreicht werden müsste, um zu einem Industrieland aufzusteigen (ebd.:7). Die Forschung und Entwicklung soll deshalb ein wichtiger Bestandteil sein, um das Wohlstandswachstum anzuregen. Kritische Stimmen geben der noch vorhandenen Zentralisierung und den Pflichten, denen ausländische Firmen unterliegen, die Schuld dafür, dass das Innovationswachstum sich nicht so schnell wie möglich entfaltet (ebd.:8).

Die Falle des mittleren Einkommens besagt einfach ausgedrückt, dass ein Land mittleren Einkommens es nicht schafft zu einem Land hohen Einkommens aufzusteigen und in dem Sinn gefangen ist. Diese Falle wurde vor allem in Lateinamerika und im Nahen Osten beobachtet (Zhu 2021:177). Der Hauptgrund, weshalb das Wachstum stagniert, ist, dass die Arbeitskosten immer höher werden, ohne dass die Produktivität ähnlich steigt und dadurch der Wettbewerbsvorteil abhandenkommt. Schließlich werden die Produktionen in andere Billigländer abwandern, da hier mehr Gewinn erzielt werden kann. Das bedeutet, dass zu einem bestimmten Grad die billige Produktion und die vorhandenen Kapazitäten sowie Infrastruktur den Aufstieg eines Landes mit dem Status des niedrigen Einkommens zu einem Land mittleren Einkommens ermöglichen. Dementsprechend sollte das betroffene Land andere Möglichkeiten zur Steigerung des Wachstums andenken. Eine Möglichkeit hierbei ist die Steigerung der Innovationen. Diese Falle ist allerdings nicht zwanghaft auf jede Nation zutreffend. Die asiatischen Tigerstaaten (z.B. Taiwan und Südkorea) seien beispielsweise nicht in der mittleren Einkommenssequenz steckengeblieben, sondern konnten sich in die höhere Ebene katapultieren (ebd.:178). Nachdem die Weltbank das Einkommen zum Erreichen eines Industrielandes jedes Jahr an die Inflationsraten der Industrieländer anpasst, müssen die Entwicklungsländer eine inflationsbereinigte reale Wachstumsrate über 0 haben, um aufzuschließen (ebd.:178).

Wie bereits erwähnt, konnten sich etliche lateinamerikanische Staaten von einem Land niedrigen Einkommens zu einem Land mittleren Einkommens entwickeln und stecken seitdem aber auf diesem Niveau fest. Der Vergleich, dass ostasiatische Länder dasselbe Schicksal ereilen könnte, hinkt aber, da die lateinamerikanischen Länder das Wachstum nicht über eine so lange Periode aufrechterhalten konnten. Das Land, dass nach 1960 über einen Zeitraum von 30 Jahren ein sehr hohes BIP-Pro-Kopf-Wachstum hatte, war Chile mit 3,8% von 1982-2012 (Zhu 2021:184). Das von China liegt laut chinesischen Angaben bei 9,1% (Von 1982-2012)

und ist klar zu sehen deutlich höher (ebd.:184). Somit sei es laut Zhu (2021) unwahrscheinlich, dass die für die Länder aus Lateinamerika entworfene Falle des mittleren Einkommens auch bei China zuschnappt. Mit Stand 2022 sind Chile und Uruguay zwei lateinamerikanische Länder hohen Einkommens, was zusätzlich bedeutet, dass die Falle des mittleren Einkommens nicht zwanghaft zuschlägt.

4. Chronologie

Schon 2016 hat US-Präsident Donald Trump bei seiner Wahlkampagne eine „Sektion 301“ Ermittlung samt damit verbundenen Zöllen gegen die Volksrepublik China angekündigt (Moosa 2020:42). *„Section 301 of the Trade Act of 1974 grants the Office of the United States Trade Representative (USTR) a range of responsibilities and authorities to investigate and take action to enforce U.S. rights under trade agreements and respond to certain foreign trade practices“* (CRS 2022). Die USA haben seit 1991 insgesamt fünf „Sektion 301“ Ermittlungen gegen China in den Themen unfaire Handelsbarrieren, saubere Energie und geistige Eigentumsrechte eingeleitet (Chong & Li 2019:4). Der Unterschied zur aktuellen Situation ist, dass auch wenn Zölle angekündigt wurden, es immer eine diplomatische Lösung gegeben hat. Entweder haben sich die beiden Länder mittels Handelsabkommen oder mittels dem Streitbeilegungsmechanismus der WTO geeinigt. Generell haben die USA seit den 1980er Jahren etliche „Sektion 301“ Ermittlungen durchgeführt (alleine in den 1980ern wurden 24 gegen Japan eingeleitet). Es gab also immer wieder Handelskonflikte, vor allem mit Japan und der EU über Textilien, Autos, Stahl und Währungen (Chong & Li 2019:4). Dabei konnten nicht alle Konflikte friedlich gelöst werden, wie der der USA und Europa betreffend Stahl, wo im Endeffekt ein WTO-Schiedsverfahren entschieden hat (ebd.:4). Aus der Vergangenheit lässt sich ableiten, dass es meistens keine direkt beteiligten Gewinner gibt. Beim Handelskrieg Japans und der USA, wobei unter anderem die Automobilindustrie ein Thema der Auseinandersetzung war, konnten die USA einen Sieg erringen, indem Japan gezwungen wurde die Autoexporte zu beschränken und den Markt für amerikanische Unternehmen zu öffnen. Das hatte zur Folge, dass die japanischen Exporteure als auch die amerikanischen Konsumenten darunter litten. In den USA stiegen daraufhin die Preise der Autos zwischen 400 und 900 US-\$ (ebd.:4). Weiters wurden Jobs in der Automobilbranche rar und 60000 Angestellte verloren ihre Arbeit (ebd.:4). Nachdem China bei den vorherigen Ermittlungen der USA noch nicht so eine wirtschaftliche Macht war wie heutzutage, konnte es weniger entgegensetzen und versuchte stets einen Kompromiss zu finden.

Ein Fall der Sonderzölle, die von den USA zusätzlich zu den normalen Zöllen aktiv wurden, war die Einfuhr von Zöllen in Höhe von 30% bzw. von 20% auf Solarpaneele und Waschmaschinen Anfang 2018 (Breuss & Christen 2019:3). In dem Fall wurden die Tarife auf Produkte und nicht auf Länder oder Verbunde eingeführt. Die Einführung der Zölle wurde damit begründet, dass es eine Schutzmaßnahme für die geschädigte US-Industrie ist (ebd.:3). China und Südkorea, die am stärksten von diesen Zöllen betroffen sind, da sie in der Waschmaschinenproduktion eine Führungsrolle haben, klagten in der WTO gegen diese Maßnahmen.

Wenig später, im März 2018 folgten weitere Spezialzölle der USA, die diesmal auf Aluminium und Stahl aus ausgewählten Ländern eingeführt wurden. China erwiderte sofort mit Vergeltungszöllen auf ausgewählte US-Produkte, was schon damals eine Ansage an die amerikanische Regierung war, dass China nicht so einfach Entscheidungen hinnimmt, wie früher und man auf Konfrontation statt auf Zusammenarbeit setzt. Die EU und Kanada, die ebenso von den Zöllen der USA betroffen waren, erwiderten ebenso. Einige Länder wie Südkorea, Brasilien und Argentinien akzeptierten nach einem Dialog mit den USA „freiwillig“ einen höheren Zoll (Breuss & Christen 2019:4).

Am 22. März 2018 hat Donald Trump Zölle im Wert von 60 Milliarden US-Dollar auf ausgewählte chinesische Produkte angekündigt (Bown 2021:812). In dem Bericht der United States Trade Representatives (USTR) wurde dokumentiert, dass China unfair agiert hat und dadurch Technologien von amerikanischen Firmen erzwungen wurden und Wirtschaftsspionage betrieben wurde. Am 3. April waren es nur noch 50 Milliarden \$, die verzollt werden sollen. Bei den Werten handelte es sich nur um ungefähre Schätzungen, die in Wirklichkeit nicht erreicht wurden. Wenig später, am 5. April 2018 erhöhte Trump die Summe der zu verzollenden chinesischen Produkte um 100 Milliarden US-Dollar. Diese sollten aber erst später in Kraft treten. Zum selben Zeitpunkt wurde der Landwirtschaftsminister gebeten, Produkte wie Sojabohnen vor möglichen Vergeltungszöllen Chinas zu schützen. Die Zölle hatten das Ziel vor allem das Handelsdefizit mit China zu minimieren, indem die amerikanischen Einwohner durch die teureren chinesischen Produkte wieder auf heimische umsteigen.

Am 6. Juli 2018 traten die 25% Zölle auf Produkte im Wert von 34 Milliarden US-Dollar in Kraft, worauf China sofort mit ebenfalls 25% Zöllen auf Güter im Wert von 34 Milliarden US-Dollar antwortete (Chong & Li 2019:5). Die USA verhängten Zölle auf hochwertige Produkte wie

mechanische, elektrische und verkehrstechnische Geräte wie Flugzeugreifen oder Röntengeräte (Liang & Ding 2021:43). Die chinesischen Zölle beschränkten sich vor allem auf landwirtschaftliche Produkte wie Sojabohnen, aber auch auf Autos, was besonders schmerzhaft für die USA war, da China gleichzeitig seine Zölle auf Autos für andere Länder von 25% auf 15% reduzierten (Bown 2021:813). Die chinesische Regierung verhängte keine Tarife auf Produkte wie Halbleiter und Flugzeuge, da diese von großer Bedeutung für sie waren. Im August 2018 wurden dann von beiden Seiten Zölle auf die restlichen 16 Milliarden US-Dollar verhängt, um somit die 50 Milliarden \$ der ersten Bekanntgabe zu komplettieren (Lau 2019:3).

Im Sommer folgten die zweite Phase der Ankündigungen der Vereinigten Staaten Amerikas, nämlich 10% Zölle auf chinesische Importe im Wert von 200 Milliarden \$ zu verhängen (Bown 2021:813). Mitte September wurde die Ankündigung 200 Mrd. \$ zu verzollen umgesetzt. Diese sollten mit Anfang 2019 von 10% auf 25% erhöht werden. Die betroffenen Güter Chinas stammten größtenteils aus Industrieerzeugnissen. Xi Jinping und seine Berater setzten erneut Vergeltungsmaßnahmen, indem sie Tarife von 5% und 10% auf Produkte, besonders aus dem amerikanischen Industriebereich, im Wert von 60 Mrd. \$ festlegten (Liang & Ding 2021:43). China konnte nicht denselben Betrag wählen, da sie weniger von den USA importieren. Zur Erinnerung, die Volksrepublik China exportierte 2017 Produkte im Wert von 505 Mrd. US-Dollar in die USA und importierte lediglich Waren im Wert von 130 Milliarden \$ (Statista o.J.g). Anzumerken ist, dass China nach der Verhängung amerikanischer Zölle Beschwerde bei der WTO eingereicht hat (Lau 2019:3).

Ende 2018 waren die durchschnittlichen Zölle Chinas auf amerikanische Produkte bei 18,3%, was einen Anstieg von über 10% zu Vorkriegszeiten darstellt (Bown 2021:813). Hiermit waren circa zwei Drittel aller amerikanischen Exportgüter an China mit Strafen belegt. Bei den USA stieg der Durchschnittszoll um 9% auf 12% und deckten die Hälfte aller chinesischen Ausfuhren an die USA ab (ebd.:813). Beide Länder verwenden zusätzlich noch Antidumpingmaßnahmen, um heimische Produkte zu schützen. Insbesondere die USA agieren hierbei vehementer als China und verhindern dadurch, dass noch billigere Güter auf den Markt kommen.

Am 1. Dezember 2018 tagte der G20-Gipfel in Buenos Aires, den die Amerikaner und die Chinesen für Handelsverhandlungen nutzten. Das Ergebnis der Gespräche war, dass weitere Verhandlungen in den nächsten 90 Tagen geführt werden und die USA ihre Erhöhung der Zölle

von 10% auf 25% bis 1. März 2019 verschieben (Chong & Li 2019:6). Die Gespräche wurden weiterhin intensiviert und eine erneute Verschiebung auf unbekannte Zeit wurde umgesetzt. Gegen Mai hin konnten sich die beiden Handelskriegsländer nicht einigen und die USA setzten das in Kraft treten der Zölle von 25% auf Produkte im Wert von 200 Mrd. US\$ mit 15. Juni an (Liang & Ding 2021:43). China erhöhte die angedachten Zölle von 5-10% um zwei weitere Stufen mit 20% und 25%.

Die dritte Phase der Handelsbarrierenankündigungen fand im September 2019 statt. Die USA führten Zölle von 15 Prozent auf chinesische Exporte im Wert von 112 Milliarden US\$ ein (Liang & Ding 2021:44). Weitere 160 Mrd. \$ sollten mit 1. Dezember 2019 besteuert werden und damit alle chinesischen Exporte in die USA abdecken. Generell sollten einige ausgewählten Firmen aber eine Ausnahme erhalten, weil sie relevante Produkte an die USA lieferten (Hanson 2020:69). Chinas Antwort lautete, dass 5 bzw. 10% Tarife auf Produkte im Wert von 75 Mrd. \$ erhoben werden. In Abbildung 9 und 10 zeigt sich der Verlauf der Höhe der Zölle zwischen China und den USA. Dabei fällt auf, dass die USA bis zur Phase Eins Vereinbarung ihre Zölle stärker angehoben und auch mehr Prozent der Gesamtprodukte (Abbildung 11) verzollt haben als die Chinesen. Das bedeutet ebenso, dass die Zölle der beiden Nationen höher als die Tarife Chinas vor dem WTO Beitritt waren.

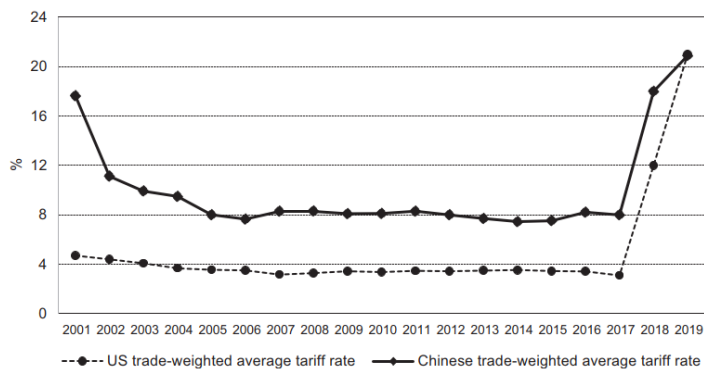


Abbildung 9: Bilaterale Zollsätze zwischen China und den USA nach Chinas WTO-Beitritt
Liang & Ding 2021:35



Abbildung 10: Zollsätze der USA und Chinas untereinander und gegenüber dem Rest der Welt
Bown 2021:814

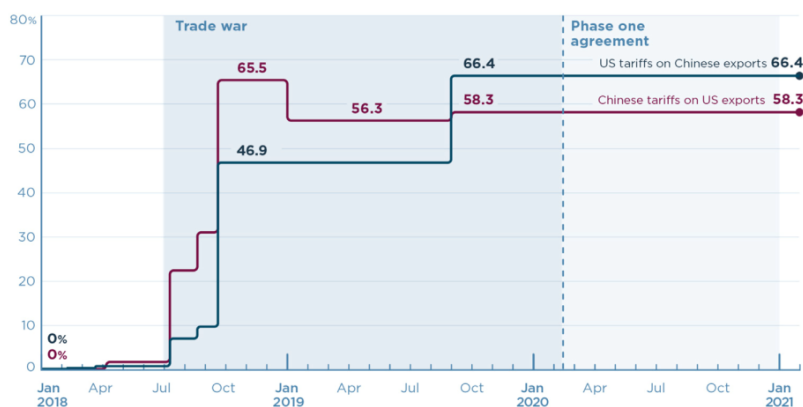


Abbildung 11: Prozentualer Anteil des Handels zwischen den USA und China, auf den Zölle erhoben werden
Bown 2021:814

Eine erste Entwarnung des Handelskrieges gab es am 15.01.2020, als Vertreter der beiden Nationen ein Handelsabkommen der ersten Phase unterzeichnet haben. Themen des Abkommens sind, dass China sich verpflichtet, bis Anfang 2022 mehr als 200 Mrd. \$ der Basiskäufe aus dem Jahr 2017 (ca. 130 Mrd. US-\$) aus den USA zu importieren (Funke & Wende 2022:4). Insbesondere Sojabohnen und Industrieerzeugnisse sollten vermehrt aus den USA importiert werden. Die genauen Produkte, die erworben werden sollten, wurden im Vertrag vereinbart. Durch die zusätzlichen Käufe Chinas würde das Handelsdefizit jährlich um 100 Mrd. \$ der Amerikaner sinken. Weiters soll die Volksrepublik China die Investitionspolitik und vor allem die Rechte geistigen Eigentums abändern. Zu guter Letzt muss China auch auf Währungsmanipulation verzichten. Die USA behalten dabei die Höhe der Tarife bei, mit

Ausnahme der zuletzt angekündigten Tarife im September 2019, die von 15% auf 7,5% halbiert wurden (ebd.:4). Ebenfalls werden die von beiden Ländern angekündigten Zölle, die mit 15. Dezember 2019 geltend geworden wären, ausgesetzt. Damit China mehr von den gewünschten Produkten importieren kann, wurden Zölle auf die ausgewählten Produkte verringert. So oder so sollte dadurch das BIP der USA gesteigert werden.

Damit China diese Ziele erreichen kann bleiben mehrere Möglichkeiten offen. Eine Option ist es, die staatlichen Firmen dazu aufzufordern, mehr amerikanische Produkte zu importieren. Allerdings haben diese Unternehmen mit nur einem Viertel, wenig Einfluss auf die Gesamtimporte Chinas (ebd.:6). Dementsprechend könnten die heimischen Unternehmen unter Druck gesetzt werden, mehr aus den USA und weniger aus anderen Ländern zu importieren, was wiederum zur Folge hätte, dass die Importeure mehr ausgeben müssen und die Preise auf die Konsumenten abwälzen, was wohlstandsmindernd wäre. Anderenfalls ist es nicht unwahrscheinlich, dass die chinesischen Firmen ihre Produktion in andere Billiglohnländer verlagern. Dadurch gäbe es mehr Wettbewerb in den anderen Ländern und billigere Preise für die Konsumenten. Jedoch steht im Vertrag nicht beschrieben, wie China diese Ziele erreichen muss. Allgemein kann aber gesagt werden, dass das Phase Eins Abkommen für Handelsumlenkungen sorgen wird, da China nun mehr aus den USA kaufen wird und weniger aus restlichen Ländern der Welt.

Obwohl die beiden größten Volkswirtschaften den Phase Eins Deal unterzeichnet haben, sind die Handelsstarife weiterhin auf einem hohen Niveau, was sich insbesondere auf lange Sicht als problematisch für beide Nationen herausstellen wird (Bellora & Fontagne 2019:2). In Wirklichkeit hat der Deal nur einen kleinen Einfluss auf die Auswirkungen des Handelskriegs, da nur die Hälfte der zuletzt angekündigten Welle an neuen Zöllen der USA verringert werden. Nachdem das Abkommen Ende 2019 unterschrieben wurde, konnte die COVID-19 Situation nicht miteinkalkuliert werden. Da diese einen erheblichen Einfluss auf den Welthandel hat, gilt es für unwahrscheinlich, dass die Volksrepublik China die ausgemachten Ziele einhalten kann (Funke & Wende 2022:8). Unter der COVID-19 Situation wurden seitens der Amerikaner wieder einige Zölle, die auf Schutzausrüstung und Gesundheitsartikel aktiv waren, stillschweigend aufgelöst. 2020 hat China ganze 40% zu wenig an amerikanischen Produkten gekauft (Bown 2021:805). Besonders Güter von Energieerzeugnissen und Industrieerzeugnissen wurden um 60% bzw. 40% zu wenig von den Chinesen gekauft

(ebd.:805). Dafür wurden vermehrt amerikanische Sojabohnen nach China exportiert. Bown (2021:807) meint, dass es China, auch wenn es die COVID-19 Situation nicht gegeben hätte, nicht geschafft hätte, die vorgestellten Ziele zu erreichen. Vielmehr ist der Phase Eins Deal ein Waffenstillstand bzw. eine kurze Pause vor weiterer Eskalation, aber bei weitem kein Friedensbringer (Bellora & Fontagne 2019:3). Von der Verpflichtung Chinas zusätzliche amerikanische Produkte zu erwerben profitieren in erster Linie die USA, auf Kosten der Nationen, die besonders auf Sojabohnen und Weizen spezialisiert sind, da China weniger von diesen erwerben wird. Elms (2021:45) ist ebenfalls der Meinung, dass im Vorhinein eigentlich schon klar war, dass die 200 Mrd. \$ zusätzlichen Importe Chinas schwer umsetzbar sind, da es einen neuen Rekord an Importen Chinas aus den USA symbolisieren würden. Auch wenn China die Agrarprodukte gut gebrauchen kann, so würden einige Güter, wie Energieerzeugnisse, des Phase Eins Deals aufgrund der fehlenden Infrastruktur kaum zu bekommen sein. Das Ganze führte schlussendlich dazu, dass die Basiszahlen der chinesischen Erwerbnisse gar nicht erst vom BEA veröffentlicht wurden. 2020 soll China mit 100 Mrd. \$ statt 173 Mrd. \$ 58% weniger als verpflichtet gekauft haben (Soboleva 2021:21).

Viele Ökonomen sind davon ausgegangen, dass das Phase Eins Abkommen der Auftakt zu weiteren Verhandlungen ist. Durch das Auftauchen der Covid-19 Pandemie, die ihren Ursprung in China genommen hat, wurden die Beziehungen zwischen den beiden Ländern jedoch wieder schlechter. Nicht nur die USA warfen China vor, nicht genügend Schutzvorrichtungen getroffen zu haben und dass dieser Ausbruch überprüft werden müsse. Vor allem Australien ging hierbei stärker gegen China vor, was zu einer Verschlechterung deren Handelsbeziehungen führte und zu Handelsumlenkungen geführt hat. Wie bereits erwähnt, hat sich der Führungsstil mit der Übernahme Xi Jinping geändert, indem man eine aggressivere Außenpolitik führt (Rudd 2022:16). Zudem wurden die Sino-US-Beziehungen aus amerikanischer Sicht durch die Unterdrückung der Uiguren, die verletzten Menschenrechte in Tibet und das gewaltsame Vorgehen gegen Hongkong im Jahr 2020 zunehmend schlechter, wobei sich keine Verbesserung in naher Zukunft erwarten lässt, da Trumps Nachfolger Joe Biden in Bezug auf China ähnliche Ansichten hat.

5. Auswirkungen des Handelskriegs auf die USA

Di et al. (2019:3) sind der Meinung, dass Trump genau wusste, dass durch die Handelszölle die Jobs nicht wieder zurück nach Amerika, sondern eher in andere Billiglohnländer wie Vietnam

oder Indien abwandern würde. Die amerikanischen Firmen haben nach der Ankündigung der Zölle erst einmal abgewartet und auf eine schnelle Lösung des Konflikts gehofft. Erst im 2019 wurde ersichtlich, dass der Handelskrieg noch länger dauern kann und ob es insofern nicht besser wäre, die Produktion zu verlagern. Angemerkt werden muss, dass es bis Mitte 2019 gedauert hat, dass alle angekündigten Zölle der beiden Länder in die Tat umgesetzt wurden und dadurch etliche Unternehmen 2018 noch gar nicht betroffen waren. Wie bereits erwähnt, sind die Arbeitsplätze im Industriegewerbe stark zurückgegangen, was an Abbildung 12 verdeutlicht wird. Auffallend ist, dass nach 2001 (Beitritt Chinas zur WTO) die Jobs rasant sinken, ehe sie sich 2010 wieder gefangen haben und leicht angestiegen sind. Nachdem die Zölle Chinas vor allem Agrar- und Industrieprodukte treffen, ist der Verlust weiterer Arbeitsplätze realistisch, wenn die Produkte nicht an andere Länder geliefert werden können.

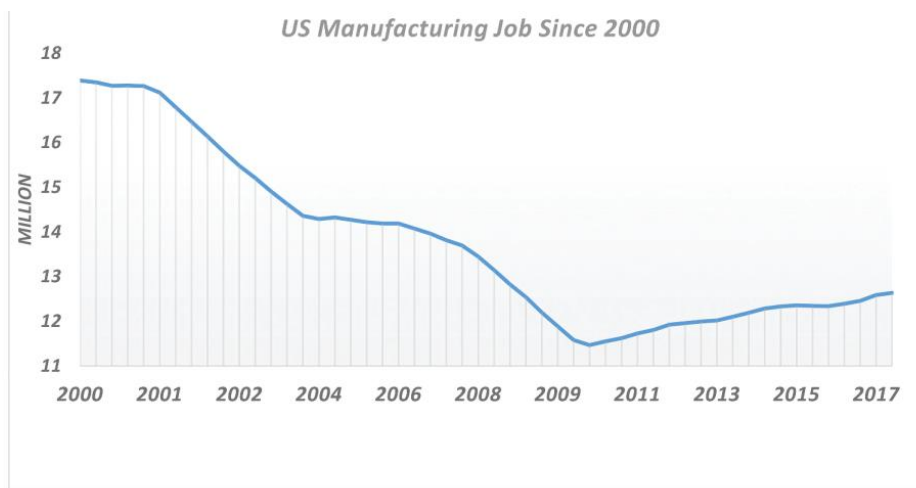


Abbildung 12: Amerikanische Jobs im verarbeitenden Gewerbe seit 2000
Archana 2020:377

Die Handelszölle der USA wurden unter anderem dazu eingeführt, um die heimische Wirtschaft und Unternehmen zu schützen. Dieses Ziel konnte nicht erreicht werden, da die Handelszölle eher das Gegenteil bewirkt haben. Circa 300000 Jobs sind laut Statistiken aufgrund des Handelskriegs verloren gegangen und das reale BIP erlitt einen Rückgang von 0,3 Prozent (Lee & Zulkefli 2021:140). Das lässt sich unter anderem dadurch erklären, da die amerikanischen Unternehmen durch die Zölle des eigenen Landes auf chinesische Produkte eine Erschwernis billig zu importieren haben, wenn die chinesischen Exporteure die Zölle auf den Preis aufschlagen. Zusätzlich konnten aufgrund der Vergeltungszölle Chinas und durch den Anstieg der Preise in den USA geringere Gewinne erzielt werden.

Jedenfalls sind die Zölle, insbesondere die in Höhe von 25%, wohlstandsmindernd für die USA. Die am meisten betroffenen Produkte, die von Wohlfahrtsverlust leiden, sind Industriegüter, gefolgt von Konsum- und Investitionsgüter (Archana 2020:384). Die Waren, die die stärksten Verluste gemessen am Wohlstand der Verbraucher bei einem Zoll von 25% haben, sind elektrische Maschinen, mechanische Geräte, Spielzeug und Sportgeräte, Kunststoffe und Bekleidung sowie Schuhe (ebenda:385). Bei der Durchsetzung der Zölle wurde anfangs seitens der USA angedacht, keine Produkte zu verzollen, die die Gesellschaft verärgern würden. Darunter fallen Schuhe, Bekleidung und Elektronik. Doch je mehr Zölle verhängt wurden, desto stärker waren diese Produkte mit der Zeit betroffen.

Besonders betroffen von den Zöllen und damit größte Verlierer in den USA sind die Konsumenten, da die erhöhten Preise, die die chinesischen Exporteure zahlen müssen, 1:1 an die Konsumenten weitergegeben werden. Aus der Literatur geht hervor, dass der Preis zu 95% (Ng 2020:117) - 100% (Hanson 2020:70) auf das kaufende Volk abgewälzt wird. Das bedeutet für das Volk deutlich erhöhte Ausgaben, wenn man bedenkt, dass die USA fast zwei Drittel aller chinesischen Importe mit Zöllen belegt haben. Ebenso hat der Handelskrieg damit einen bedeutenden Einfluss auf die Inflation in den Vereinigten Staaten (Waugh 2019:28). Ein weiterer Punkt ist, dass durch den Absprung einiger chinesischer Exporteure, weniger Vielfalt angeboten wird und dadurch weniger Auswahl oder Verfügbarkeit herrscht. Bei den Lieferungen an die USA verdeutlicht sich also, dass die chinesischen Exporteure ihre Preise aufgrund der Zölle erhöhen. Das bedeutet für die USA, dass die Zolleinnahmen nicht ausreichen, um die Verluste, die durch die heimischen Käufer entstehen, kompensiert werden können (Amiti et al. 2019:1). Die Schätzungen von Amiti et al. (2019:2) für das Jahr 2018 zeigen, dass die Verbraucher und inländischen Firmen, die chinesische Waren importieren, mit zusätzlichen Steuerkosten und Wohlfahrtsverlusten von 4,4 Mrd. \$ pro Monaten rechnen können. Die Wohlfahrtsverluste im Jahr 2018 sind ca. 19 Mrd. \$ oder monatlich 1,4 Mrd. \$ (ebd.:2). Dadurch, dass die chinesischen Produkte in den USA teurer wurden, haben heimische Produzenten ihre Preise ebenfalls angehoben, was wiederum einen Effekt auf die Verbraucher hat. Das liegt einerseits daran, da die chinesischen Konkurrenten teurer werden, und andererseits, dass viele amerikanische Unternehmen Inputs aus China benötigen. Der Gesamtkonsum sinkt dabei zwischen 0,28 und 0,39 Prozent (Waugh 2019:27). Bei der Berechnung des Einflusses des Handelskriegs auf das Bruttoinlandsprodukt, gibt es unterschiedliche Schätzungen. Itakura (2020:91) schätzt einen jährlichen Verlust von 1,3% des

BIP für die USA, während Ng (2020:117) aufgrund der erhöhten Zölle einen Verlust von 0,8% kalkuliert. Weiters wird vermutet, dass das amerikanische BIP im Jahr 2019 um 1,78% sinken wird (Itakura 2020:79). Generell geht aus der Literatur hervor, dass die Schätzungen, obwohl derselbe Datensatz benutzt worden ist, sehr unterschiedlich sind und der vermutliche Rückgang zwischen 0,3 und 1,8% liegt. Die Unterschiede lassen sich aufgrund der verwendeten Modelle und des verwendeten Fokus (Handel, Produktivität, Grad an Offenheit, Ausländische Direktinvestitionen, ...) erklären. Aus diesen Daten ist zu entnehmen, dass es kein eindeutiges Indiz gibt, welche Dimensionen der Handelskrieg auf das BIP hat. In allen Sektoren werden allerdings Importe und Exporte reduziert. Laut Choudhury (2021:15) machen die USA noch weitere Verluste (die nicht auf den Handelskrieg bezogen sind), da sie auch Zölle gegenüber anderen Staaten wie Mexiko, Südkorea oder der EU verhängt und dadurch Vergeltungszölle auf sich gezogen haben.

Die Zölle, die die USA eingeführt haben, sollen die inländische Produktion anregen und somit die heimische Produzenten fördern. In Wirklichkeit benachteiligt sie Bürger und Firmen, die auf Importgüter aus der Volksrepublik China angewiesen sind. Zwischen den Regionen und Bundesstaaten der USA gibt es aber enorme Unterschiede, wie in Abbildung 13 ersichtlich wird. In Abbildung 13 wird die Betroffenheit der einzelnen Bezirke der amerikanischen Bundesstaaten von den chinesischen Handelszöllen veranschaulicht. Bei der Grafik wird die Veränderung des Zollsatzes gegenüber dem Vorjahr (2017) und nicht die Höhe der Zölle dargestellt. Ist der Bezirk dunkelblau eingezeichnet, so lässt sich kaum eine Betroffenheit von den chinesischen Zöllen feststellen. Ist der Bezirk hingegen dunkelrot eingezeichnet, so ist der Zoll des Bezirks stark gestiegen. Besonders betroffen sind landwirtschaftliche Regionen. Die Legende gibt in 10er-Schritten an, wie stark die Veränderung der Zölle in den Bezirken ist. Die Gebiete, die am stärksten durch die Vergeltungszölle Chinas betroffen sind, verzeichnen einen Rückgang von 630\$ des Verbrauchs pro Arbeitnehmer im Einzelhandel im Jahr 2018 (Waugh 2019:28). Die am wenigsten betroffenen Regionen können mit einem Rückgang von 46\$ pro Arbeitnehmer rechnen.

US County Tariff Exposure to China (as of Dec 2018)

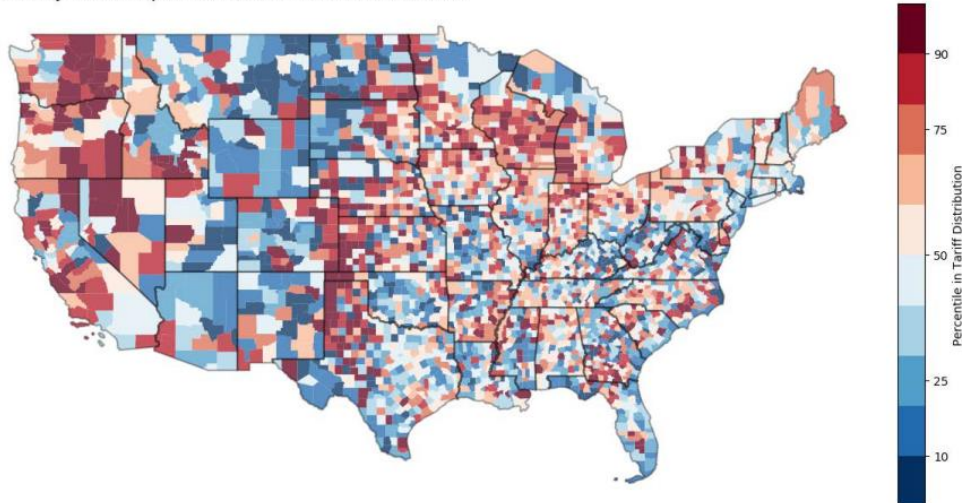


Abbildung 13: Zollbelastung nach Bundesstaaten
Waugh 2019:8

Laut Schätzungen von Waugh (2019) haben die neuen Zölle einen negativen Effekt auf die Gesamtbeschäftigung, die Beschäftigung im Einzelhandel und die Beschäftigung im Gütersektor der USA. Bei allen drei Bereichen lässt sich ein rascher Rückgang nach Ankündigung der Zölle im März 2018 feststellen, wobei sich diese bis Juni 2019 wieder etwas erholen. Yu (2020:43) ergänzt, dass damit zu rechnen war, dass die amerikanische Beschäftigung aufgrund des Handelskriegs zurückgehe, da die Kosten von chinesisch importierten Vorleistungen für amerikanische Firmen erhöht wurden. Vor allem der Dienstleistungssektor der USA hat von den Vorleistungen Chinas profitiert. Die Regionen, die von den Zöllen am meisten profitieren hätten sollen, sind Gebiete rund um die großen Seen in den USA. In diesen Orten war der Verlust von Arbeitsplätzen in der Industrie in den vergangenen 20 Jahren besonders hoch. Hanson (2020:70) fügt hinzu, dass dies vor allem Gebiete sind, in denen die Präsidentschaftswahlen 2016 zu Gunsten Donald Trumps entschieden wurden. Folglich kann man daraus ableiten, dass Trump diese Wähler bei der Wahl 2020 wieder für sich gewinnen mochte. Im Gegenzug dazu hat China allerdings besonders landwirtschaftliche Produkte verzollt, die vor allem Regionen betreffen, in denen Trump viele Stimmen erhalten hat.

Laut Schätzungen beträgt der Verlust an Importen aufgrund des Handelskriegs 2018 rund 136 Mrd. US-Dollar (Amiti et al. 2019:11). Das hat zur Folge, dass diese Summe, wenn möglich umgeleitet werden und somit die globale Lieferkette ändert. Jedoch zeigt sich, dass nicht alle Produkte einfach umgeleitet werden können und somit Verluste einkalkuliert werden müssen.

Amerikanische Unternehmen, die in China Investitionen getätigt haben, können mit mehr Kosten rechnen. Vor allem die Sektoren Elektrogeräte und Maschinen sind besonders betroffen, da nicht-chinesische Firmen für 59 bis 86 Prozent aller Exporte dieser Güter aus China verantwortlich sind (ebd.:11). Eine Option wäre, die Produktion in ein anderes Land zu verlagern, was aber mit erhöhten Kosten verbunden sein kann.

Spürbar waren die chinesischen Zölle zudem für die amerikanischen Bauern. Vor allem Sojabohnen, Schweinefleisch und Hirse waren von den Zöllen betroffen. China hat wie bereits beschrieben, Regionen und insbesondere Bauern bestraft, die Trump 2016 gewählt haben und somit versucht Druck auf diesen auszuüben. Dennoch zeigen Umfragen aus dem Jahr 2018, dass die Landwirte weiterhin hinter dem Republikaner standen (Boylan et al. 2021:25). Das liegt unter anderem daran, dass diese enorme Hilfen in Milliardenhöhe von der Regierung bekommen haben. Durch die Subventionen, die die Vereinigten Staaten von Amerika an ihre Bauern zahlten, stieg deren Einkommen sogar und war 2019 um 11% höher als noch 2017 (Bown 2021:835). Ein weiterer Punkt, der bei der Umfrage rauskam, ist dass die Bauern denken, dass kurzfristige Einbußen dazu führen, dass langfristig gesehen mehr Rendite erzielt werden kann, weil zu einem späteren Zeitpunkt die Nachfrage höher sein wird (Boylan et al. 2021:25).

In der Realität treffen die Maßnahmen etliche Bauern dennoch hart und diese müssen mit Verlusten um die 24 Milliarden US-Dollar rechnen (ebd.:140). Das führte schließlich dazu, dass 25% mehr Konkurse im Landwirtschaftsbereich im Jahr 2019 angemeldet wurden und dass das Einkommen der Bauern um jährliche 12 Mrd. \$ (ohne Hilfszahlungen) zurückgegangen ist (Wu & Turvey 2021:387). Die hohen Verluste entstehen daraus, dass der chinesische Markt in so kurzer Zeit schwer zu ersetzen ist. China, das bevölkerungsreichste Land der Erde, brauchte Ressourcen, um das Volk zu ernähren. Landwirtschaftliche Produkte lassen sich zudem leicht von anderen Ländern importieren, wodurch die Handelsumlenkungen in dem Sektor deutlich schneller vonstattengingen. 2016 gelangten 22% aller Lebensmittelexporte der USA nach China und das Reich der Mitte importierte zusätzlich noch virtuelles Wasser, also Wasser, das für die Herstellung von Produkten benötigt wird, und virtuelles Land aus den Vereinigten Staaten (Liu et al. 2020:1). Der Vorteil an den Lebensmittelimporten Chinas besteht darin, dass sie selbst weniger Schadstoffe emittieren. Besonders betroffen waren die amerikanischen Sojabauern, da im September und November 2018 keine einzige Sojabohne nach China

geliefert wurde und der Gesamtwert der exportierten Sojabohnen nach China generell um 75% im Jahr 2018 gesunken ist (Wu & Turvey 2021:392). Diesbezüglich hat die US-Regierung ein Hilfsprogramm zur finanziellen Unterstützung der Landwirte eingeführt. So wurden allein 2018 und 2019 28 Mrd. US-Dollar in die Versorgung der Bauern investiert (ebd.:392). Die hohen Subventionen führten letztendlich dazu, dass das Nettoeinkommen der Landwirte im Jahr 2019 um fast 16 Prozent gestiegen ist. Daraus lässt sich ableiten, dass die Subventionen den Bauern zwar helfen, der Staat aber auf Dauer enorme Verluste macht, um die Landwirtschaft zu finanzieren. Solange kein neuer Markt zum Anbringen der Agrarprodukte gefunden wird, bleiben die Bauern von der US-Regierung abhängig. Die Zahlungen seien zudem auch wesentlich zu hoch gewesen. Genauer gesagt, waren die Zahlungen 2,7-mal so hoch wie der verursachte Schaden durch die Vergeltungszölle der chinesischen Regierung (Adjemian et al. 2021:10). Immerhin konnte durch die Unterzeichnung des Phase Eins Abkommens die chinesische Regierung zum Kauf amerikanischer Sojabohnen „überzeugt“ werden.

Je länger der Handelskrieg mit China dauert, desto eher werden sich amerikanische Firmen in Bangladesch oder Vietnam ansiedeln, sofern ausreichend Kapazitäten vorhanden sind. Ein Beispiel aus der Zeitperiode von 1989 bis 2017, in der die Bekleidungsimporte Taiwans, Hongkongs und Südkoreas in die USA von 36,9% auf 1,7% gesunken sind, verdeutlicht, dass Firmen abwandern, wenn sie woanders billiger produzieren können (Lau 2019:78f.). Die Volksrepublik China hat in dem Zeitraum, wie in Abbildung 14 verdeutlicht wird, seine Bekleidungsexporte in die USA von 11,7 auf 26,6 Prozent erhöht. Schon seit 2010 ereignet sich die Verschiebung wieder weg von China, da die Lohnkosten dort immer höher werden und der Renminbi, die chinesische Währung, aufgewertet wurde. Die Handelszölle geben den Firmen demnach einen Ansporn, wieder weiterzuziehen.

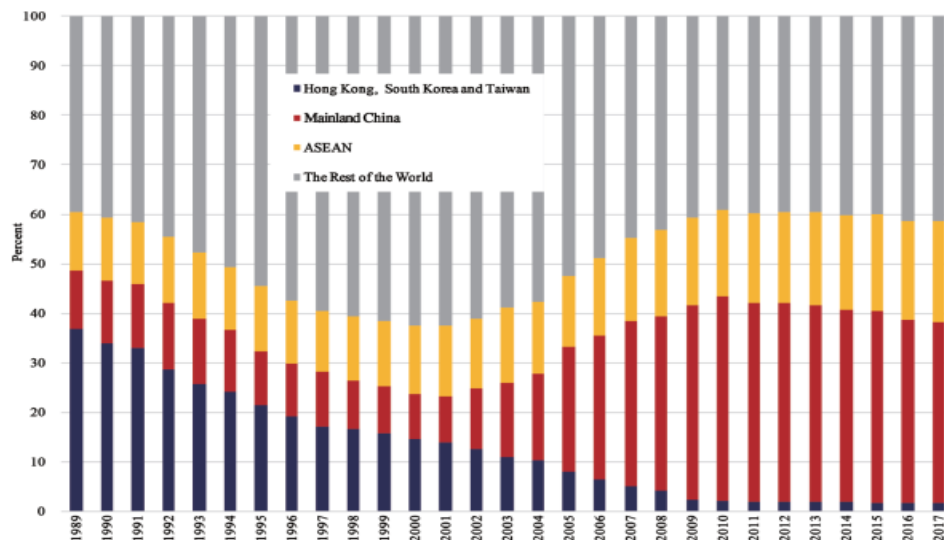


Abbildung 14: Die Verteilung der U.S.-Bekleidungsimporte nach Herkunftsländern
Lau 2019:80

Lau (2019:79) findet es keinen günstigen Zeitpunkt für die USA einen Handelskrieg gegen China zu führen, da die amerikanischen Exporte nach China wesentlich stärker angewachsen sind als gegenüber der restlichen Welt. Durch den Handelskrieg wird dieses Wachstum vehement gebremst. Ebenso hat der Konflikt zur Folge, dass die USA in China einen schlechteren Stellenwert einnehmen und der amerikanische Dienstleistungssektor mit Einbußen rechnen muss, da einerseits gegen chinesische Studenten vorgegangen wird, deren Ausgaben in den letzten zehn Jahren stark angestiegen sind, und andererseits der Tourismus chinesischer Einwohner in den USA reduziert wird.

Das Waren-Handelsdefizit der USA stieg von 2017 auf 2018 um die 10% auf 891 Mrd. \$ (Liang & Ding 2021:68). Zwar konnte 2019 ein Rückgang auf 866 Mrd. \$ verzeichnet werden, jedoch bleibt ein erhöhtes Defizit gegenüber den Jahren vor dem Handelskrieg. Das Ziel der USA, das Handelsdefizit mit China um 200 Mrd. Dollar jährlich zu minimieren, konnte noch nicht erreicht werden, obwohl 2019 ein Rückgang von 74 Mrd. \$ gegenüber China vorgewiesen wurde. Dennoch bleibt das Handelsdefizit gegenüber dem Reich der Mitte mit 346 Milliarden US-Dollar recht hoch (ebd.:68). Die Handelsverschuldung der USA bleibt damit aufrecht, beziehungsweise erhöht sich, sie wird lediglich auf mehr Länder aufgeteilt.

Der Handelskrieg hat die starke Abhängigkeit der USA von China gezeigt. Dementsprechend empfiehlt es sich für Länder, wie in vielen anderen Bereichen auch, die Diversifizierung zu verstärken. Selbst wenn es zwei befreundete Länder sind, kann die Lieferkette schnell unterbrochen werden. Naturkatastrophen wie Erdbeben oder Tsunamis oder menschlich

verursachte Gefahren wie Konkurse oder Atomkatastrophen sind Beweise, um sich nicht auf einen Handelspartner allein zu konzentrieren (Lau 2020:17).

6. Auswirkungen des Handelskriegs auf China

Nachdem der Disput zwischen den größten Wirtschaftsmächten, den USA und China, die ganze Welt betrifft, wird die Unsicherheit in Bezug auf die Wirtschaft größer. Diesbezüglich wurde der „Trade Policy Uncertainty Index“ entwickelt (Ongan & Gocer 2020:87). Firmen werden, wenn der Index einen hohen Grad an Unsicherheiten widerspiegelt, abwarten, bevor sie wichtige Investitionen tätigen. In den USA hat dieser von 2018 – Juni 2019 um das Dreizehnfache zugenommen (ebd.:87). Weiters wird durch die Unsicherheitsschocks der reale Wechselkurs beeinflusst und deshalb auch der internationale Handel. Die politische Unsicherheit wirkt sich zuerst auf die heimischen Firmen aus und somit auf den inländischen Aktienmarkt. Dieser beeinflusst, vor allem bei großen Nationen, die ausländischen Aktienmärkte, da diese heutzutage stark vernetzt sind (Nong 2021:2). Nachweisbar ist, dass die Ankündigung der Zölle seitens der USA zu einem Sturz des Renminbi führte. Sowohl der Leitkurs als auch der direkte Wechselkurs mit dem US-Dollar waren betroffen. Von Ende April 2018 bis Ende August 2018 fiel der Renminbi um 12,3% (Liu 2020b:9). Im selben Zeitraum wertete der US-Dollar-Index um 5,5% auf (ebd.:9). In dem Sinn wurde der Renminbi abgewertet. Auch die chinesischen Aktienmärkte waren von den Ankündigungen stark betroffen. Der Shanghai Stock Exchange Composite Index, der wichtigste Aktienindex Chinas, ist im Jahr 2018 um fast 25% gesunken (Lau 2019:63). Allerdings lässt sich anhand der Abbildung 15 gut erkennen, dass der Aktienindex sich im Jahr 2019 wieder gefangen hat, was durchaus, aber nicht komplett, auf den Fortschritt der Verhandlungen zurückzuführen ist. Auch zwischen den beiden Aktienindizes, dem amerikanischen S&P 500 und dem chinesischen CSI 300 lässt sich eine Korrelation aufgrund des Handelskriegs ablesen. Liang & Ding (2021:75) gehen davon aus, dass die USA aufgrund der prekären Situation am Aktienmarkt Ende 2018 begonnen haben Verhandlungen mit China zu führen. Nachdem die Verhandlungen bis Ende April positiv verlaufen sind, sah man vor allem auf chinesischer Seite einen starken Aufwind, ehe die Verhandlungen im Mai 2019 ins Stocken gerieten. Der Grund, warum der Aktienmarkt Chinas so stark abstürzte, ist, weil die Unsicherheit größer wurde und Erwartungen negativ behaftet waren (Lau 2019:63). Dennoch sollte erwähnt werden, dass nicht alle Änderungen ausschließlich auf den Handelskrieg zurückzuführen sind. Bown (2021:819) kommt zu dem

Ergebnis, dass 40% aller Sprünge am Aktienmarkt in den USA zwischen 2018 und 2019 auf den Handelskrieg zurückzuführen sind.

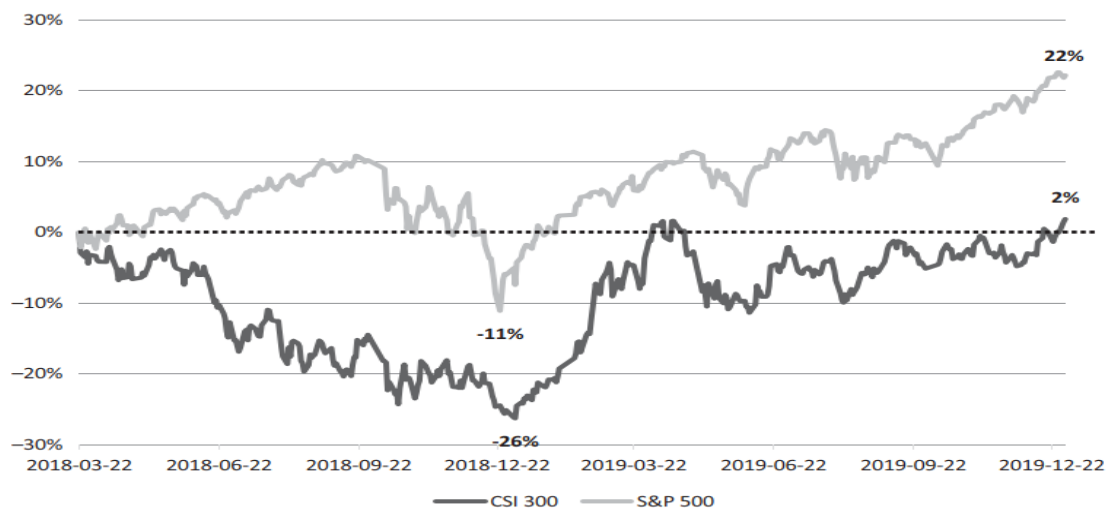


Abbildung 15: Aktienindizes in China und den USA von 2018-2019
Liang & Ding 2021:75

Nach Inkrafttreten der ersten amerikanischen Zölle, am 6. Juli 2018, reduzierten sich die betroffenen chinesischen Exporte. Bei der zweiten Phase der Zölle, die mit September 2018 eingeführt wurden und mit 1. Jänner 2019 auf 25% erhöht wurden, zeigt sich ein ähnliches Bild. Hierbei sinken die Exporte aber erst deutlich mit der Erhöhung der Zölle auf 25 Prozent. Kurz vor Anbruch der zweiten Phase wurden mehr chinesische Exporte als sonst verzeichnet, was darauf schließen lässt, dass die US-Unternehmen ihre Lagerbestände erhöht haben (Nicita 2019:5). Eine andere Erklärung, warum die Exporte gestiegen sind, ist, dass die chinesischen Exporteure die Ausfuhren der nicht verzollten Waren erhöhten, um den Gewinn aufrechtzuerhalten.

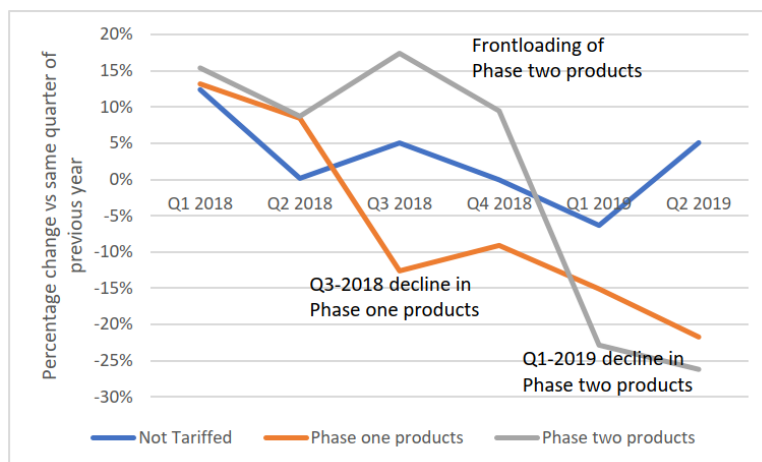


Abbildung 16: Prozentuale Veränderungen des Wertes der Einfuhren der Vereinigten Staaten aus China

Die Ergebnisse des Handels zwischen den beiden Ländern zeigen, dass Chinas Exporte von 2018 bis Ende 2019 weniger gegenüber dem Vorjahr abgenommen haben als angenommen (Liu 2020b:11). Wie bereits beschrieben, wird ein Großteil der Ware der chinesischen Exporteure weiterhin geliefert, nur dass die Zölle bezahlt werden, und der Preis weiter auf die Importeure abgewälzt wird. Ein weiterer Grund, warum die Exporte weniger ins Stocken geraten sind, ist, dass die chinesische Regierung den Ausfuhrabgabennachlass erhöht hat (ebd.:11). Dazu wurde die Bearbeitungszeit der Steuerrückvergütung verkürzt, wodurch die Exporteure schneller ihr Geld erhalten. Dennoch haben die Exporte Chinas an die USA im Verlauf der Zeit leicht abgenommen haben, was damit zu erklären ist, dass erst 2019 alle Zölle seitens der USA aktiv wurden (Nicita 2019:3). Im ersten Halbjahr 2018 importierten die USA Waren im Wert von 255 Mrd. US-Dollar, während im ersten Halbjahr 2019 die Importgüter nur noch 230 Mrd. US-Dollar betrugen und somit einen Rückgang von knapp 10% signifizieren (ebd.:3). Währenddessen sind die Importe Chinas aus den USA deutlicher gesunken, was zur Folge hat, dass das Handelsdefizit der USA angewachsen ist.

Der Handelskrieg hat die Verschiebung der Lieferketten beschleunigt. Die Produktionsverlagerung der USA aus China in Richtung Südostasien hat bis zur COVID-19 Pandemie stark zugenommen. Nachdem einerseits die Löhne in der Volksrepublik China immer höher werden und andererseits, weil die Zölle den Handel erschweren, werden Billiglohnländer wie Vietnam bevorzugt. Die Nachfrage nach chinesischen Industriegüter hat in den USA 2019 um 14% abgenommen, während sie in Taiwan um 9,7% und in Südasien um 37 Prozent gestiegen ist (Stangarone 2020:16).

Weitere Veränderungen die erst 2019 messbar waren, sind, dass die ausländischen Direktinvestitionen in China deutlich in den ersten beiden Quartalen des Jahres zurückgegangen sind. Auch in den USA haben die ausländischen Investitionen, sogar schon 2018, abgenommen. Allerdings sind die Auswirkungen auf China höher, da die Quartalszahlen von 2019 einen durchschnittlichen Rückgang von 27 Mrd. \$ im Jahr 2018 auf 11 Mrd. \$ im Jahr 2019 aufweisen (Liang & Ding 2021:69f.). Im Zeitraum von 2018 bis 2019 gab es weniger chinesische Firmengründungen als in den Jahren davor. Insbesondere in der Industrie sind diese deutlich, um 13,05%, zurückgegangen (Cui & Li 2021:2). Betroffen sind vor allem Branchen, die vom US-Export abhängig sind und Sektoren, die hohe Investitionen erfordern.

Die größten Wohlstandverluste und Handelsverluste erleiden in China medizinische Instrumente, Luft- und Raumfahrzeuge, Kernreaktoren und mechanische Geräte (Archana 2020:385). Chinesische Konsumgüter haben nicht wirklich Verluste erlitten. In der Industrie sind die Sektoren Erdölgase und Erdöldestillate, sowie Schmieröl die größten Verlierer (ebd.:385). Liu (2020a:159) stellt fest, dass China aufgrund des Handelskriegs von einem nachfrageseitigen zu einem angebotsorientierten Schwerpunkt übergegangen ist. Sie begründet es damit, dass die nachfrageseitigen Konjunkturprogramme an Wirksamkeit verloren haben.

Es ist nicht ganz eindeutig, wie hoch der Einfluss des Handelskriegs auf Chinas Bruttoinlandsprodukt ist, aber es wird davon ausgegangen, dass mit einem Minus zwischen 1,01% (Chong & Li 2019:13) und 1,4% (Itakura 2020:91) zu rechnen ist. Das hat einen beachtlichen Einfluss auf Chinas Wachstumsrate, die 2017 noch 6,9% betrug. Der internationale Handel nimmt für China eine wichtige Rolle bei der Kreierung von Arbeitsplätzen ein. Durch den Ausbruch des Handelskriegs sollen ca. 9 Millionen chinesische Jobs bedroht sein (Chong & Li 2019:14). Das liegt einerseits daran, dass die Exporte 2019 leicht zurückgegangen sind und andererseits daran, dass ausländische Firmen ihre Produktion von der Volksrepublik China nach Indien, Vietnam oder anderen Billiglohnländern verlagert haben. Die chinesischen Branchen, die am meisten betroffen sind, sind elektronische Geräte, Maschinen und Industrieerzeugnisse (Kapustina et al. 2020:7). Besonders betroffen von den Auswirkungen sollten eigentlich chinesische Regionen, die auf Export spezialisiert sind, sein. Guangdong, eine chinesische Gemeinde/Provinz, war 2017 für 16% aller Exporte aus China verantwortlich (Lau 2019:80). Im Jahr 2018 konnte das reale BIP dieser Region um 6,9% gesteigert werden, und somit um 0,2% mehr als noch im Vorjahr (ebd.:80). Ähnliche Werte weisen Zhejiang, dessen reales BIP um 0,1% gesunken ist und Shenzhen, dessen reales BIP um 0,7% gesunken ist, auf (ebd.:80). Daraus lässt sich schließen, dass die wirtschaftlichen Auswirkungen auf einzelne Regionen viel geringer sind als angenommen.

Es wurden von den USA auch einzelne chinesische Firmen attackiert. Im Vordergrund stehen die beiden Telekommunikationsausrüster Huawei und ZTE. Nachdem die Zusammenarbeit amerikanischer Firmen mit ZTE eingeschränkt wurden, stürzte der chinesische Börsenindex, vor allem in der High-Tech-Branche stark ab (Qiu et al. 2019:6). Huawei wurde von den amerikanischen Märkten gesperrt und musste auch Ressourcen aus den USA für ihre

Produktion reduzieren. Ende 2018 wurde zudem die Finanzchefin von Huawei in Kanada auf Ansuchen der USA festgenommen, woraufhin China die USA scharf verurteilte (Lee & Zulkefli 2021:144). Dennoch zeigt sich, dass diese Strategie der Amerikaner nicht besonders effektiv war, da Huaweis Einnahmen im Jahr 2019 um 24% auf 89 Mrd. \$ gestiegen sind (Liang & Ding 2021:46). Ein weiterer Lichtblick für Huawei ist, dass über 50 kommerzielle Verträge zur 5G-Nutzung unterschrieben wurden und damit die Vormachtstellung Chinas in der 5G-Technologie unterstrichen werden konnte (ebd.:46). Im Februar 2020 haben die USA Anklage wegen „Erpressung und Verschwörung zum Diebstahl von Geschäftsgeheimnissen von amerikanischen Unternehmen“ erstattet (Liang & Ding 2021:46, Übersetzung des Autors). Aus der Geschichte zeigt sich, dass Restriktionen gegenüber China nicht immer von Vorteil sind, da schnell andere Alternativen gefunden oder entwickelt werden. China selbst hat einige amerikanische Unternehmen verboten. Das Verbot WhatsApps hat WeChat hervorgehoben und das Verbot eBays Alibaba (Liu & Woo 2018:16). Das leichte Verändern amerikanischer Produkte oder Firmen macht sich für China bezahlt, da WeChat und Alibaba immer mehr Marktanteil gewinnen und amerikanische Unternehmen diesen verlieren.

Mit Beginn der Wirkung der Zölle fielen auch die Dollar-Reserven Chinas. In Abbildung 17 werden diese abgebildet und zeigen, dass erst ein Jahr vor Ausbruch des Handelskriegs ein deutlicher Anstieg bei den US-Staatsanleihe-Käufen der chinesischen Regierung feststellbar ist.

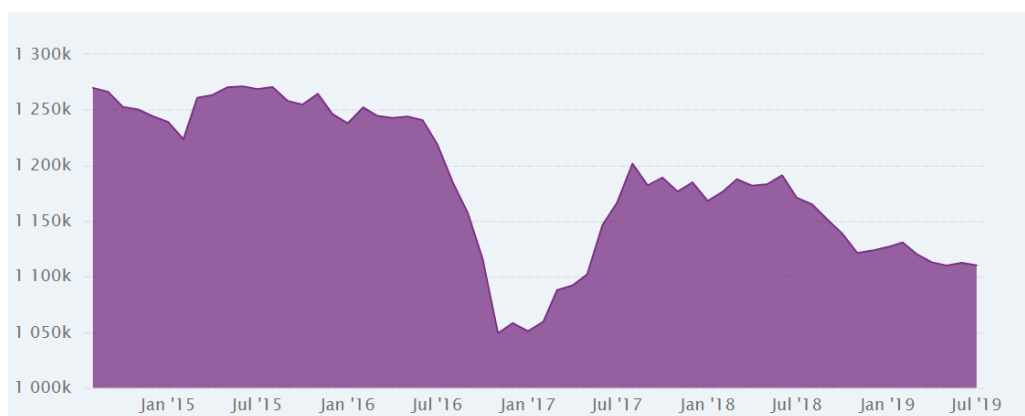


Abbildung 17: Chinas US-Staatsanleihen (in Mrd. \$)
CEIC o. J.

Der Handelskrieg wird von den USA gegen China geführt, aber generell zeigt sich in den letzten Jahren, dass die USA immer wieder Zölle oder Androhungen gegenüber anderen Ländern verlautbaren ließ. Das könnte die Volksrepublik China dazu bewegen, den Handel mit den

anderen betroffenen Volkswirtschaften zu intensivieren und möglicherweise sogar ein Freihandelsabkommen mit den ebenfalls betroffenen Nationen zu unterzeichnen, um den Druck auf die USA zu erhöhen. Die „Regionale umfassende Wirtschaftspartnerschaft“ (RCEP), ist ein Freihandelsabkommen, das 2020 von China sowie vierzehn weiteren südostasiatischen Staaten, wie Vietnam oder Indonesien, unterzeichnet wurde und signifiziert somit eine verstärkte wirtschaftliche Zusammenarbeit in der Region. In dem Abkommen sollen einerseits Zölle abgebaut werden, andererseits aber auch gemeinsame wirtschaftliche Interessen vertreten werden.

7. Handel im Handelskrieg

Schon mit dem Wahlsieg Trumps war klar, dass eine andere Wirtschaftspolitik wie unter seinem Vorgänger, Barack Obama, verfolgt werden wird. Das hat die handelspolitische Unsicherheiten vergrößert, wobei vor allem die Exporteure und die Aktienmärkte, die miteinander zusammenhängen, empfindlich auf Unsicherheiten reagieren. Im Falle des Handelskriegs warten die Exporteure, ob und in welcher Höhe Zölle eingeführt werden. Werden diese erhöht, so wird ein Marktaustritt vieler ausländischer Unternehmen wahrscheinlicher. Dies hat wiederum einen Einfluss auf die Aktienmärkte, da die Performance des exportierenden Unternehmens beeinflusst wird (He et al. 2021:1). Bezogen auf den Handelskrieg zeigt sich, dass die handelspolitischen Entscheidungen der Vereinigten Staaten einen größeren Einfluss auf die chinesischen Aktienmärkte haben als umgekehrt. Konkret sind die wirtschaftspolitischen Unsicherheiten Chinas auf den US-Aktienmärkten für fünf Monate spürbar, während die Unsicherheiten der USA Auswirkungen auf den chinesischen Aktienmarkt von über einem Jahr haben (ebd.:4). Der Unterschied in der Dauer lässt sich durch die Abhängigkeit des chinesisch verarbeitenden Gewerbes von der amerikanischen Regierung beziehungsweise deren Entscheidungen erklären. Während die USA teilweise von handelspolitischen Unsicherheiten profitieren, so verlieren die chinesischen Aktienmärkte immer, wenn die Unsicherheit steigt (ebd.:4). Das lässt sich auch aus den Daten des Handelskriegs ableiten. Diese zeigen, dass die amerikanische Börse einen Aufstieg nach Einführung der Zölle erlebt, während die chinesischen Indizes einen Abschwung verzeichnen. Generell hat die Unberechenbarkeit der USA, die nach wie vor die größte Wirtschaft der Welt sind, auf die Aktienmärkte vieler Länder einen negativen Einfluss.

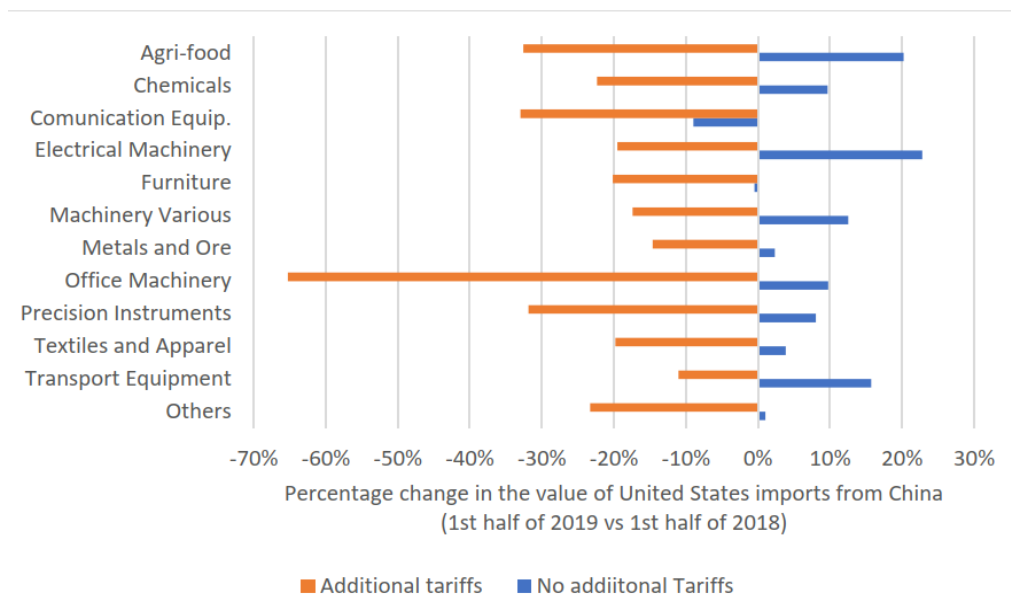


Abbildung 18: Prozentuale Veränderung der Einfuhren der Vereinigten Staaten aus China nach Sektoren
Nicita 2019:6

Anhand der Abbildung 18 lassen sich die Unterschiede der Einfuhren der USA aus China nach Sektor aus dem ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem ersten Halbjahr 2019 verdeutlichen. Daraus lässt sich erkennen, dass alle verzollten Produkte reduziert importiert wurden, während die nicht verzollten Waren größtenteils vermehrt importiert wurden. Vor allem Güter des Sektors Bürogeräte und Kommunikationsgeräte haben hohe Verluste erlitten. Das liegt unter anderem daran, dass diese Produkte vor Inkrafttreten der Zölle vermehrt erworben wurden und die Wichtigkeit bzw. Dringlichkeit diese zu erwerben nicht besonders hoch ist.

Der am stärksten betroffene Sektor der chinesischen Exporte stellt die Elektronikbranche dar, da die durchschnittlichen Zölle von 0,3% auf 13,4% angehoben wurden (Bellora & Fontagne 2019:12). Es gibt zwar einige Sektoren, bei denen die Handelszölle stärker angehoben wurden, beispielsweise der Automobilsektor oder der Bürogerätesektor, diese haben allerdings ein nicht so hohes Volumen der betroffenen Güter. Der Sektor, der in den USA die negativsten Auswirkungen durch die Einfuhr chinesischer Vergeltungszölle erfahren hat, ist die Maschinenindustrie (ebd.:12).

Obwohl der Handelskrieg Chinas Wachstumsrate um ca. 1 Prozent geschmälert hat, sind die Auswirkungen der Coronakrise wesentlich verheerender. 2017 hatte die Volksrepublik China eine jährliche Wachstumsrate von 6,9% (Lau 2020:1). 2018 hat das jährliche Wachstum noch aufrechterhalten werden können, ehe 2019 ein kleiner Einbruch auf 5,9% erfolgte. Im Zusammenspiel der Coronakrise und des Handelskriegs war diese 2020 nur noch bei 2,3% und

verdeutlicht einen starken Abschwung (Weltbank, o.J.-b). Dennoch muss erwähnt werden, dass die COVID-19-Pandemie auf fast alle Nationen einen starken negativen Einfluss des BIPs aufweist.

2017 war China mit 53% der größte Abnehmer amerikanischer Sojabohnenexporte (Wu & Du 2020:3). Zusätzlich wurden noch 6% der Weizen und 2% der gesamten Maisausfuhren aus den USA von China gekauft (ebd.:3). Nachdem die ersten initiierten Zölle der USA die Preise für amerikanische Sojabohnen und andere landwirtschaftliche Produkte teurer machten, importierte China in den darauffolgenden Jahren deutlich weniger. Allein im Jahr 2018, wo die Zölle erst ab 6. Juli aktiv wurden, lag der Rückgang bei ca. 20% gegenüber dem Vorjahr (ebd.:3). Weiters ist der Inlandspreis laut Schätzungen um 4% zurückgegangen. 2018 sind die Einfuhren der USA aus China um fast 7% gestiegen, während die Exporte nach China um 7,5% gesunken sind (Goulard 2020:61). Daraus lässt sich ableiten, dass das Handelsdefizit der Vereinigten Staaten mit China 2018 gestiegen ist. Um genau zu sein, haben die USA 2018 ein Minus von 419 Mrd. \$ gemacht, was fast die Hälfte des gesamten Defizits der USA ausmacht (ebd.:61). 2019 konnte hingegen das bilaterale Handelsdefizit mit China um fast 80 Milliarden \$ gesenkt werden, dafür erhöhte sich aber das Handelsdefizit der USA mit dem Rest der Welt um fast 10% (Liang & Ding 2021:68).

Generell stellt sich die Frage, warum andere Länder den Handelskrieg nicht ausnutzen und Produkte aus den USA importieren und weiter an China exportieren oder umgekehrt. Dadurch würden sie laut Theorie den Zöllen entgehen und könnten Gewinn machen, wenn sie den Preis für die Exporte leicht erhöhen. So könnte Brasilien beispielsweise Sojabohnen aus den USA importieren und müsste dadurch nicht selbst Ackerfläche umwandeln. Der Grund, warum diese Art von Handelsumlenkung nicht funktioniert, ist, dass die amerikanischen und chinesischen Zölle nach dem Ursprungsprinzip fungieren, was so viel bedeutet, dass wiederausgeführte, aus den USA oder China stammenden Produkte und Güter ebenfalls zum selben Prozentsatz verzollt werden müssen (Lu et al. 2020:3).

Der Konflikt, der 2018 Fahrt aufgenommen hat, sorgte sofort dafür, dass weniger chinesische Touristen in die Vereinigten Staaten von Amerika gereist sind. Genauer gesagt, ist dieser Tourismus um 6% gesunken (Goulard 2020:62f.). In Anbetracht der Situation, dass chinesische Studenten ein Drittel aller ausländischen Studierenden in den USA stellen, ist die Abhängigkeit der amerikanischen Hochschulen von diesen Landsleuten ersichtlich. Denn diese sind auf die

hohen Einschreibgebühren angewiesen, die sich die chinesischen Familien aufgrund des Wachstums Chinas in den letzten zwanzig Jahren immer öfters leisten können. Dennoch wird wie bereits beschrieben, seit 2018 versucht, gewisse chinesische Studenten von den Technologie-Universitäten fernzuhalten. So ist die Zahl der chinesischen Studierenden 2019 um 2% zurückgegangen (ebd.:63).

Die Zölle der beiden Wirtschaftsmächte haben also zur Folge, dass die amerikanischen Konsumenten, unter der Erhöhung der Preise und die chinesischen Exporteure, unter den höheren Zöllen leiden. Drittländer, die von Handelsumlenkungen profitieren, können somit als Gewinner hervorgehen. Die IWF Prognosen aus dem Jahr 2018 haben für die USA einen Rückgang des BIPs um 0,9 Prozent und für China einen Rückgang um 0,6 Prozent durch den Handelskrieg prophezeit (Chong & Li 2019:1).

8. Indirekte Beteiligung des Handelskriegs

8.1. Global

Zum Vergleich, welchen Einfluss der Handelskrieg der zwei größten Volkswirtschaften, die zusammen zu zwei Fünftel des globalen Bruttoinlandsprodukts beitragen auf die Weltwirtschaft hat, werden die Prognosen der Vorjahre herangezogen (Plummer 2019:195). Dabei muss bedacht werden, dass ganz unterschiedliche Prognosen in der Literatur vorzufinden sind. Für dieses Thema werden die Prognosen des IWF genommen. Anfang 2018 wurden Wachstumsraten von 3,9% für das Jahr 2018 und 3,7% für das Jahr 2019 erwartet (Soboleva 2021:32). Erwähnenswert ist, dass kurzfristige Prognosen oftmals ungenauer und mehr Schwankungen ausgesetzt sind als langfristige Schätzungen. Tatsächlich wurde im Jahr 2018 eine weltweite Wachstumsrate von 3,6 Prozent erreicht, was nicht weit abweichend von der Prognose ist, während 2019 nur 2,8% und damit ein deutlicher Abschwung erreicht wurde (Statista o.J.-e). Der Abschwung in der Weltwirtschaft lässt sich nicht allein durch den Handelskrieg erklären, weshalb Wirtschaftswissenschaftler versucht haben, diesen Einfluss zu messen. Das weltweite BIP sinkt laut den Berechnungen von Choudhury (2021:15) aufgrund der Zölle Chinas und der USA um 0,16% oder 150 Mrd. Dollar im Jahr 2018, während in Asien und Ozeanien mit einem Rückgang von 0,12% zu rechnen ist, wobei vor allem der Automobil- und der Textilsektor betroffen sind. Bolt et al. (2019:17f.) schätzen hingegen einen globalen Rückgang von 0,4-0,6 Prozent aufgrund des Handelskonflikts. Chong & Li (2019:1) und Itakura

(2020:87) kommen ebenfalls zu dem Ergebnis, dass ein Verlust von 0,3 - 0,4% des globalen Bruttoinlandsprodukts realistisch ist.

Dennoch zeigt sich auch bei dem makroökonomischen Einfluss, welchen der Handelskrieg ausübt, dass dieser weniger drastisch als angenommen verläuft. Erst 2019, als alle Zölle aktiv wurden, lassen sich größere Senkungen feststellen, indem das weltweite Wachstum nur um 2,8 Prozent gestiegen ist und damit ein Rückgang von über einem Prozent gegenüber dem Jahr 2017 signifiziert (Statista o.J.-e). Schätzungen aus dem Jahr 2019 haben allerdings für das Jahr 2020 ein Weltwirtschaftswachstum von 3,4% prognostiziert, was wieder einen Anstieg darstellt. Da die COVID-19 Pandemie in diesem Jahr einen großen Einfluss auf die globalen Lieferketten hatte, ist es schwierig, einen konkreten Einfluss des Handelskriegs festzustellen. Wenn man bedenkt, dass die Coronakrise das weltweite Wachstum sogar auf minus 3,1% gesenkt hat, wird die Wirkung des Handelskriegs in den Schatten gestellt (Statista o.J.-e). Eichengreen (2020) beschreibt in seinem Artikel, dass der Einfluss des Handelskriegs deswegen so gering ist, da einerseits die internationalen Firmen und der freie Markt schnell auf die Störungen reagieren und sich demzufolge anpassen, andererseits werden durch Wechselkursanpassungen und geld- und finanzpolitischen Maßnahmen seitens der Regierungen weitere Verluste minimiert. Jedoch ist er auch der Meinung, dass der Handelskrieg, sofern es keine Milderungen der Zölle gibt, einen größeren Effekt haben wird, da kurz bevor Inkrafttreten der Zölle, viele Unternehmen vermehrt Produkte gekauft und gelagert beziehungsweise gehortet haben. Je länger der Handelskrieg dauert, desto eher werden die Lagerbestände aufgebraucht.

Handelsumlenkungen finden dann statt, wenn beispielsweise die USA weniger aus China importieren, da die Zölle den Preis der Importe deutlich teurer machen. Stattdessen wird versucht das gewünschte Produkt aus anderen Regionen der Welt zu günstigeren Konditionen zu besorgen oder selbst herzustellen. Gelingt dies nicht, so müssen entweder die Güter Chinas gekauft werden, oder es wird komplett auf das Gut verzichtet. Generell ist es normal, dass nicht alle Importe vollständig kompensiert werden können und somit immer mit einem Verlust zu rechnen ist. Der Effekt der Handelsumlenkungen ist bei den Produkten der ersten Phase höher als bei denen der zweiten Phase, wobei die Effekte mit der Zeit bei beiden Phasen zugenommen haben (Nicita 2019:10). Die USA hatten im ersten Halbjahr 2018 Einfuhren von Produkten aus China, die unter Phase eins und zwei klassifiziert waren, im Wert von 130 Mrd.

\$ (ebd.:11). Im ersten Halbjahr 2019 betrug der Wert nur noch 95 Mrd. \$ und stellt somit einen Rückgang von 35 Mrd. \$ dar (ebd.:11). Laut den Berechnungen von Nicita (2019) seien dabei 21 Mrd. \$ in andere Länder umgelenkt worden und die restlichen 14 Mrd. \$ verloren gegangen. Die Zahlen sind weiters ein Indiz dafür, dass trotz der ganzen Barrieren, China weiterhin viel in die USA exportiert.

Was ausschlaggebend für die neuen Handelspartner war, die die Güter der Chinesen ersetzen, ist, dass sie noch freie Lieferkapazitäten und die benötigte Infrastruktur haben. Anderenfalls treten zu hohe Transportkosten auf. Ebenfalls von Vorteil waren die geografische Lage und bestehende Handelsabkommen (ebd.:11). Damit Handelsumlenkungen effektiv sind, muss zuerst verglichen werden, welche Auswirkungen die Zölle auf den Preis des gewünschten Guts haben, die Preiselastizität von Angebot und Nachfrage, das tatsächliche Vorhandensein eines Alternativlandes und der Vergleich der Produktionskosten der Länder eruiert werden (Liang & Ding 2021:65). Das Alternativland muss zudem imstande sein, die Kapazitäten zu erweitern und eventuell neue Produktionsanlagen zu bauen. Der Ausbau oder komplette Aufbau benötigt wiederum Zeit und Kosten. Aus diesem Grund wird der Bau neuer Anlagen eher eine längerfristige Angelegenheit.

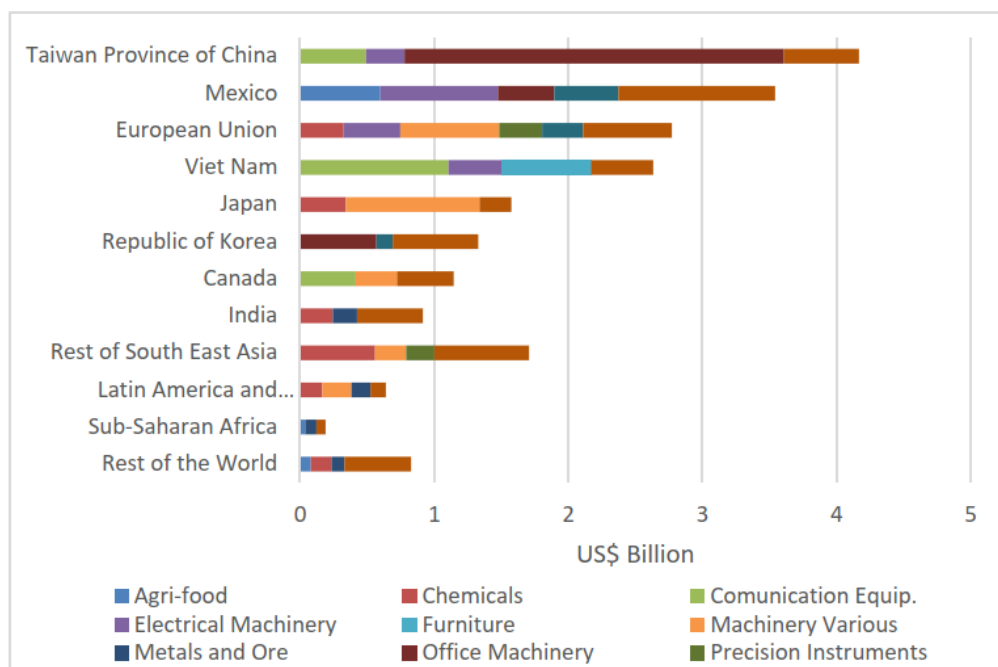


Abbildung 19: Handelsumlenkungseffekte der USA, erstes Halbjahr 2019
Nicita 2019:11

Anhand Abbildung 19 lässt sich erkennen, dass Taiwan laut den Berechnungen Nicitas (2019) in der ersten Jahreshälfte 2019 der größte Gewinner ist. Insbesondere durch den Export der

Bürogeräte, der Sektor in dem China die größten Verluste hinnehmen muss, steht Taiwan als Ersatz parat. Mexiko kann vor allem bei den landwirtschaftlichen Produkten und bei Maschinen punkten. Die Europäische Union kann durch die Handelsumlenkungen im ersten Halbjahr 2019 ca. 2,7 Mrd. \$ mehr erwirtschaften. Ein Blick auf die Grafik zeigt, dass der Großteil der Gewinner aus Südostasien, Nordamerika und Europa stammen.

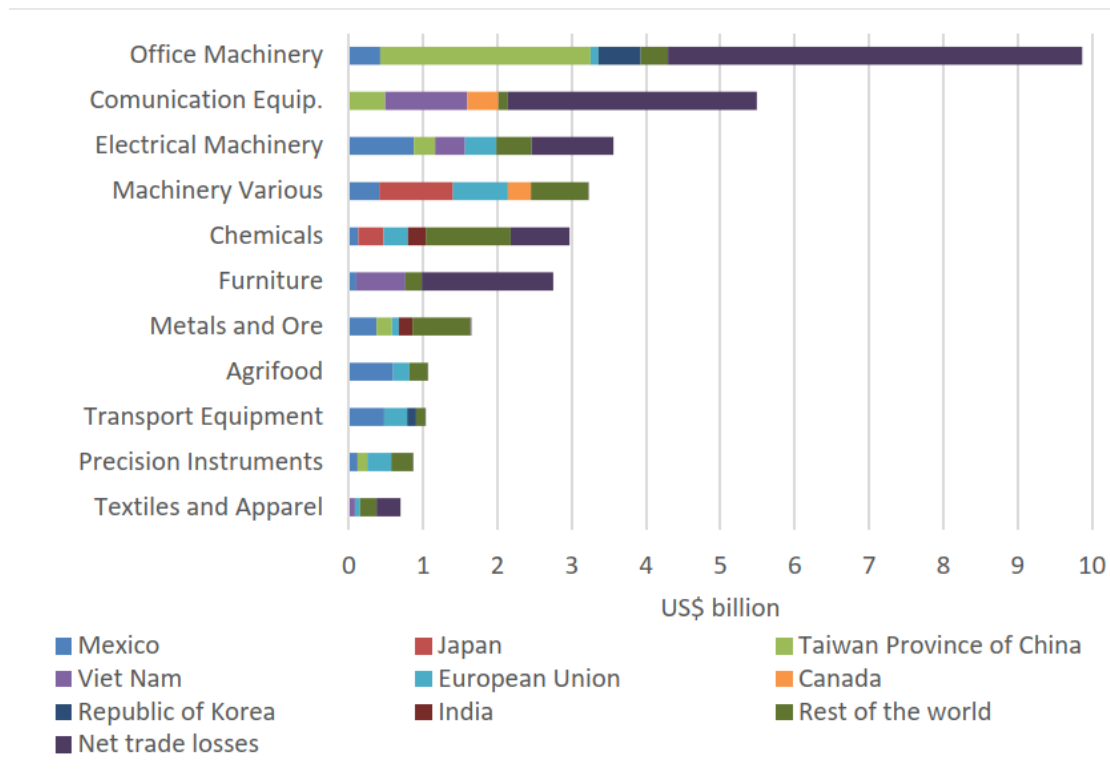


Abbildung 20: Handelsumlenkungseffekte nach Sektoren, erstes Halbjahr 2019
Nicita 2019:12

Abbildung 20 verdeutlicht hingegen, wohin die einzelnen Sektoren umgeleitet worden beziehungsweise verloren gegangen sind. Bürogeräte, Kommunikationsmittel und Möbel konnten nicht vollständig ersetzt werden und es muss hierbei mit einem Defizit gerechnet werden. So verliert China rund 10 Mrd. US-Dollar allein durch die geringeren Importe und die Handelsumlenkungen von Bürogeräten der USA. Der Grund, warum dieser Sektor so stark leidet, ist, weil China hierbei eine führende Rolle spielt und andere Nationen nicht im Stande waren diesen zu ersetzen.

Die Handelsumlenkungen haben zu unterschiedlichen Zeitpunkten begonnen. Die Exporte aus den USA sind schon in der zweiten Jahreshälfte 2018 umgelenkt worden, während die aus China erst mit der ersten Jahreshälfte 2019 begonnen haben von anderen Ländern kompensiert zu werden (Liang & Ding 2021:66). Das bedeutet somit, dass China gleich nach

Beginn des Inkrafttretens der Zölle Alternativen und somit neue Handelspartner gefunden hat. Hingegen weisen die Statistiken der Vereinigten Staaten im zweiten Halbjahr 2018 sogar auf, dass der Anteil Chinas an den Gesamteinfuhren von 20 auf 22% gestiegen ist (ebd.:66). Begründet wird es damit, dass die amerikanischen Firmen in der Volksrepublik China eine „Abwarterolle“ eingenommen haben und darauf gehofft haben, dass die Zölle bald wieder außer Kraft gesetzt werden. Ende 2018 haben amerikanische Firmen zudem mehr Produkte der Phase zwei gekauft, bevor die Zölle für diese mit 2019 geltend geworden sind. Erst 2019 haben dann die chinesischen Ausfuhren in die USA abgenommen und den Anteil Chinas an den Gesamteinfuhren der USA auf 18% gesenkt (ebd.:67). Je länger der Konflikt zwischen den beiden Ländern dauert, desto mehr wird die Abhängigkeit der USA von China sinken, da andere Partner neue Kapazitäten aufbauen werden. Zudem werden amerikanische Firmen immer mehr mit dem Gedanken spielen, ihre Produktion aus China in ein anderes Land zu verschieben. Im ersten Quartal 2019 ging die Containerfracht Chinas um 6,4% gegenüber dem vorigen Quartal zurück (ebd.:67). Bei den von Phase eins betroffenen Produkten kann Mexiko von den meisten Handelsumlenkungen, zumindest bis zum ersten Halbjahr 2019, profitieren. Es zeigt sich auch, dass im zweiten Quartal sowohl die USA als auch China höhere Importzahlen schreiben, aber der Handel zwischen den beiden Ländern gleichbleibt.

Die Zölle der USA auf chinesische Produkte wirken sich laut (Mao & Görg 2020:4) negativ auf die direkten Handelspartner der USA, nämlich Mexiko, Kanada und die EU aus. Oft werden Zwischenprodukte der USA, wo zuvor die ersten Produktionsschritte in China erledigt wurden, an die Handelspartner weitergeschifft. In Summe seien laut den Ökonomen für die drei Handelspartner Verluste zwischen 500 Millionen und 1 Milliarde \$ in Kauf zu nehmen (ebd.:4). Die Zölle Chinas auf amerikanische Produkte, haben hingegen kaum einen Einfluss auf andere Länder. Kanada und Mexiko sind vor allem in den Chemie-, Elektronik- und Fahrzeugsektor davon betroffen, da viele Zwischenprodukte auf die chinesischen Vorleistungen angewiesen sind. Obwohl die beiden Länder gemeinsam mit den USA der NAFTA angehören, wo es kaum bis keine Zölle gibt, fallen laut Mao & Görg (2020:4) indirekte Zölle an. Indirekte Zölle fallen auf Zwischenprodukte an, bevor sie eine Landesgrenze überschreiten. 29 Prozent aller Importzölle der Importe Kanadas aus den USA sind indirekte Zölle, die aufgrund des Handelskrieges um 0,27 Prozent erhöht wurden (ebd.:15). Dementsprechend gibt es unter den Drittländern, die durch den Handelskrieg und durch die Handelsumlenkungen betroffen sind, nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer.

8.2. Auswirkungen auf Argentinien und Brasilien

Die Sojabohnenexporte der USA waren eines der ersten konkreten Ziele Chinas. Vor allem auch deswegen, da es mit Brasilien und Argentinien andere Länder gab, die enorme Mengen an Sojabohnen produzierten und somit eine Alternative darstellten. Generell sind die beiden erwähnten Länder die zweit- und drittgrößten Sojabohnenlieferanten an China. Der brasilianische Sojabohnensektor ist demnach einer der größten Gewinner des Handelskrieges. Während sich die Sojabohnenexporte Chinas aus den USA 2018 um ca. 47% verringerten, erhöhten sich die Sojabohnenimporte aus Brasilien um 18 Prozent (Wu & Du 2020:6). 2017 machte die Sojabohne 70% aller Agrarprodukte aus, die von den USA nach China geliefert wurden (Lu et al. 2020:3). Durch die erhöhte Nachfrage Chinas ist der Preis für das landwirtschaftliche Produkt in Brasilien angestiegen. Dagegen wurde der Maispreis der USA aufgrund des Handelskriegs positiv beeinflusst, während der Brasiliens negativ beeinflusst wurde. So wurde der brasilianische Preis für Mais um 5,6% reduziert (Wu & Du 2020:16). Das hat zur Folge, dass die Anbaufläche für Mais reduziert wird und die für Sojabohnen erweitert werden. Die Statistiken zeigen, dass Brasilien nicht mehr Sojabohnen aus den USA oder anderen Ländern importiert hat und bestätigt damit eine erhöhte Produktivität/ vermehrte Landflächennutzung. Für Argentinien gilt dasselbe Prinzip in den Jahren 2018 und 2019. Der Konflikt zwischen den USA und China hat zwar keinen Einfluss auf die politische Unsicherheit Brasiliens und Argentinien, sehr wohl aber auf die wirtschaftliche Unsicherheit, da man stark abhängig von China und dem laufenden Handelskrieg ist. Würden die USA und China die Zölle wieder aufheben, so würden die brasilianischen und argentinischen Sojabohnenexporte nach China wieder sinken.

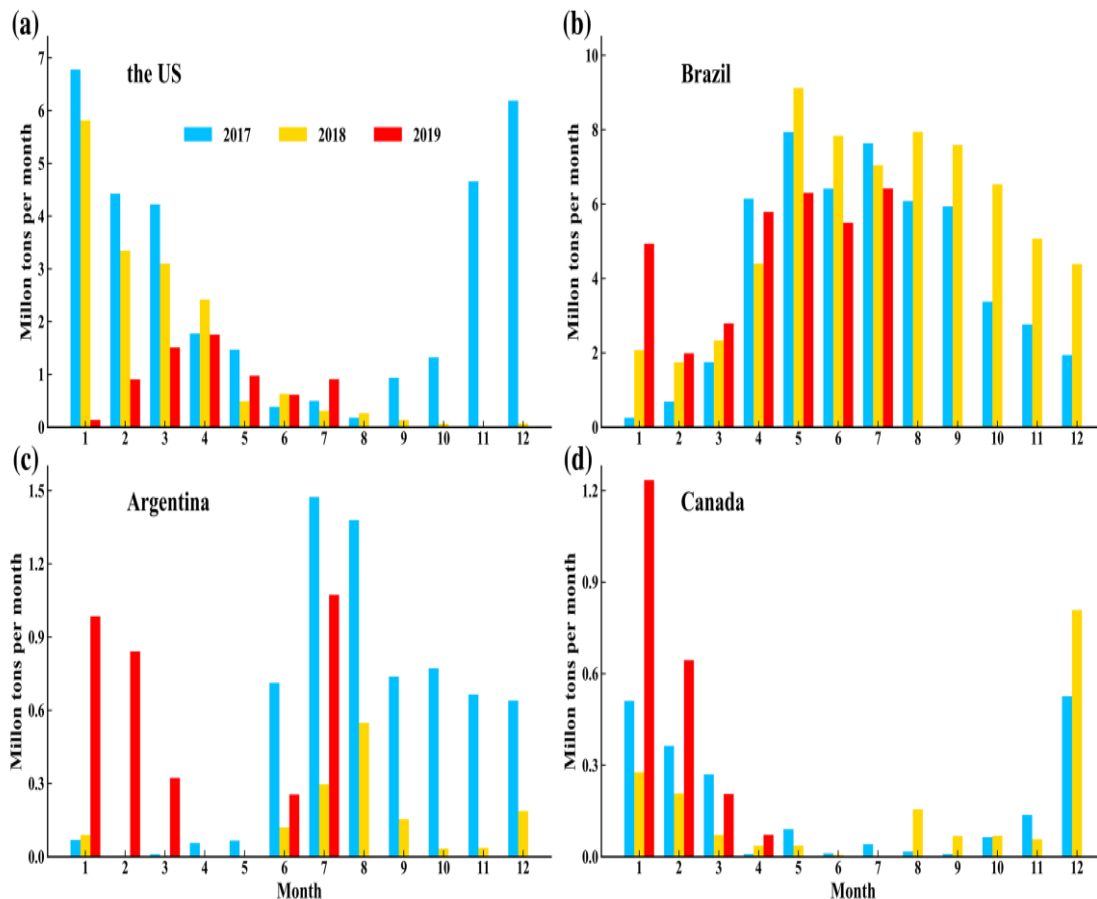


Abbildung 21: Chinas monatliche Sojabohnenimporte von ausgewählten Ländern (2017, 2018 und 2019) Liu et al. 2020:2

Abbildung 21 gibt die Sojabohnenexporte der ausgewählten Länder nach China in den Jahren 2017, 2018 und 2019 wieder. Auf den ersten Blick erkennbar ist, dass die Exporte der USA im Jahr 2018 drastisch zurückgingen, ehe sie 2019 wieder leicht anstiegen. Brasilien konnte vor allem nach unmittelbarem Eintreten der Handelszölle im Sommer 2018 als Alternative erhalten und somit von den Importen Chinas profitieren. Kanada und Argentinien profitieren erst ab 2019 vermehrt von den Handelsumlenkungen, die durch den Handelskrieg entstanden sind. Der Trend in China seit den 2000er Jahren ist generell, dass man bei der Versorgung der Bevölkerung mit Sojabohnen immer mehr auf Importe statt auf Eigenproduktion setzt (Liu et al. 2020:3). Die Sojabohnen werden großteils dazu verwendet, um an Tiere, vor allem Schweine, verfüttert zu werden. Allgemein gibt es nur wenig große Lebensmittelexporteure in der Welt, zu denen die USA, Brasilien, Kanada, Argentinien und Australien gehören (ebd.:3). 2016 importierte China Sojabohnen fast ausschließlich aus den USA, Brasilien und Argentinien, weshalb der Handelskrieg vor allem für die zuletzt genannte Länder den Anreiz mehr zu produzieren und die inländische Entwaldung voranzutreiben, erhöht hat. Dennoch macht sich China damit abhängig von noch weniger Ländern. So wirken sich Naturkatastrophen, wie

Waldbrände, oder Schädlinge in Brasilien und Argentinien auch verstärkt auf die Ernährung der chinesischen Bevölkerung aus. Das ist mitunter ein Grund, warum China vermehrt Geld in Afrika investiert. Mittels Land Grabbing wird ein Stück Land erworben, welches zumeist für landwirtschaftliche Produktionen genutzt wird (ebd.:6). Durch diese Art der Diversifizierung, auch wenn sie nur zu einem geringen Maß zur Ernährungssicherheit Chinas beiträgt, versucht man sich für die Zukunft zu rüsten.

Die Landwirtschaftsprodukte der USA waren ein beliebtes Ziel für Sanktionen, da einerseits die Bauern vor allem als Anhänger Trumps galten und somit der politische Druck auf ihn vergrößert werden sollte und andererseits die USA das größte Agrarexportland sind. Schon bei den Vergeltungszöllen der ausgewählten Länder wurden wegen der Stahl- und Aluminiumzölle der USA amerikanische Agrarprodukte verzollt (Adjemian et al. 2021:1). „China (\$20.6 billion), Canada (\$2.6 billion), Mexico (\$2.5 billion), the EU (\$1 billion), India (\$0.9 billion), and Turkey (\$0.3 billion) announced new tariffs directed at \$26.9 billion in 2017 U.S. agricultural exports (...), or 18% of all U.S. agricultural exports that year” (Adjemian et al. 2021:2). Demnach lässt sich erkennen, dass die betroffenen Länder zusammen agiert haben, um die USA mehr zu schwächen.

Die erste Annahme bezüglich der Umwelt ist, dass weniger Emissionen entstehen werden, weil die Volksrepublik China und die USA weniger Handel betreiben werden. Auch wenn es zu Handelsumlenkungen kommt, kann nicht alles kompensiert werden, und die Hersteller werden weniger produzieren. Dadurch nehmen die jährlichen CO₂-Emissionen aufgrund der Verbrennung fossiler Brennstoffe und aufgrund der Reduzierung industrieller Prozesse ab (Lu et al. 2020:5). In der Realität haben die Emissionen jedoch zugenommen. Das lässt sich unter anderem dadurch erklären, dass die Entwicklungsländer wie Vietnam und Indien durch die erhöhte Produktion mehr CO₂ ausstoßen. Industrieländer, wie die USA, Frankreich oder Südkorea und das Entwicklungsland China weisen einen Rückgang auf hohem Niveau der Emissionen auf (ebd.:1). China, das vor allem im Sektor der Stromerzeugung seine Emission senkt und die USA, sind sogar die Länder, die ihren CO₂-Ausstoß am meisten reduzieren (ebd.:1). Der größte Anteil der neu entstandenen Emissionen kommt aus der Landnutzungsänderung Brasiliens und Argentinien, die wie zuvor bereits erwähnt, ihre Anbauflächen ändern, um dadurch mehr Sojabohnen anzubauen. Die Entwaldung, und damit einhergehende Zerstörung von Ökosystemen in Brasilien und Argentinien führt durch die

Nachfrage Chinas zu dem Freisetzen von enormen Kohlenstoffmengen, die nicht durch die geringere Produktion der Industrieländer kompensiert werden können. Das ist besonders bedenklich, da Brasiliens Fläche zu 58 Prozent aus natürlichen oder gepflanzten Wäldern besteht und somit eine Kohlenstoffs Senke bildet (Lu et al. 2020:3). Der brasilianische Regenwald wird abgeholzt, um mehr Ackerfläche zur Verfügung zu haben. Würde die Landnutzungsänderung Brasiliens und Argentinien nicht berücksichtigt werden, so hätte der Handelskrieg aufgrund seiner Handelsumlenkung kaum einen Einfluss auf den weltweiten CO₂-Ausstoß. Du et al. (2020:1) ergänzen, dass der erhöhte Kohlenstoffdioxidausstoß und die zunehmende Umweltverschmutzung die Gesundheit der Menschen negativ beeinflussen.

8.3. Auswirkungen auf Südkorea

Die Exporte Chinas in die USA haben vor allem dank der Sektoren „*Computer und Telekommunikationsgeräte, elektrische Geräte und Maschinen*“, die 54% aller Exporte ausmachen, einen deutlichen Handelsüberschuss gegenüber den Vereinigten Staaten (Lovely et al. 2021:1, Übersetzung des Autors). Aber auch die anderen asiatischen Staaten haben in diesen Bereichen die Ressourcen, die an die USA geliefert werden. Südkorea ist ein Beispiel dieser Länder. Demnach ist es nicht verwunderlich, dass die USA statt der durch die Zölle teureren Produkte Chinas, die Güter aus Südkorea bevorzugen. Nichtsdestotrotz ist der Zugewinn nur klein geblieben. Der Anteil Koreas an den importierten Herstellungsgütern der USA konnte im Jahr 2019 um 0,9% beziehungsweise um 1% bei Produkten des verarbeitenden Gewerbes, die von den Zöllen betroffen waren, gesteigert werden (ebd.:2). Nicht nur was die Industriegüter betrifft ähneln sich China und Korea. Die beiden Nationen sind in vielen Bereichen in Bezug auf den Fortschritt ebenbürtig und der Wettbewerb steigt. Der Unterschied liegt jedoch darin, dass die chinesischen Produkte oft günstiger sind. Durch die Handelsstarife der USA auf chinesische Produkte profitieren nun die koreanischen Unternehmen, da ihre Produkte günstiger als die der Chinesen werden. „*Korea and China compete directly in 78 percent of all electronics products, 77 percent of all plastic and rubber products, 66 percent of all machinery products, and 50 percent of all metal products*“ (Lovely et al. 2021:5).

Südkorea steht deshalb im Mittelpunkt, weil es sowohl mit den USA als auch mit der Volksrepublik China viel Handel betreibt. Die meisten Exporte des Landes landeten 2019 in China (ca. 25%), gefolgt von den USA (ca. 16%) (ebd.:2). Südkorea liefert viele Zwischenprodukte nach China, die dann weiter in die Welt, unter anderem auch in die USA,

exportiert werden. Daher ist Südkorea den Zöllen der USA indirekt ausgesetzt und beeinflusst laut Schätzungen das südkoreanische BIP mit einem Verlust von 0,1% negativ (Xu & Lien 2020:12). Ähnlich ergeht es anderen asiatischen Ländern. Durch die Übernahme Trumps und dessen aggressiver Wirtschaftspolitik wurde das Ansehen der USA in Süd-, Südost-, und Ostasien geschmälert.

In Abbildung 22 sind die Industrieexporte Südkoreas abgebildet. Erkennbar ist, dass die Ausfuhren im Jahr 2018 zunehmen, dafür aber wieder 2019 abnehmen. Wenn bedacht wird, dass die Zölle erst mit Juli 2018 aktiv wurden, ist der gleitende Durchschnitt Ende 2019 deutlich niedriger.

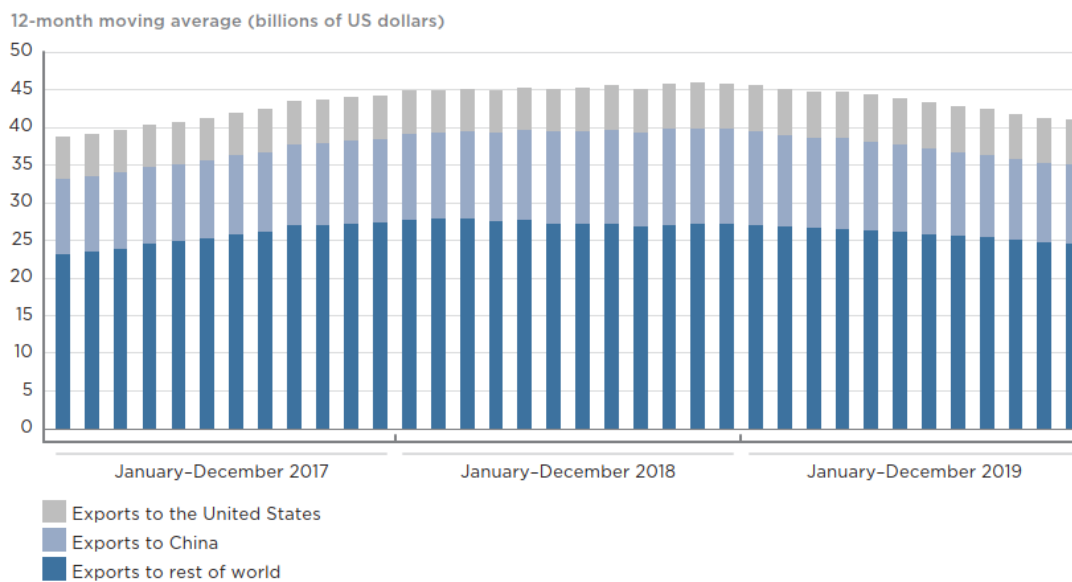
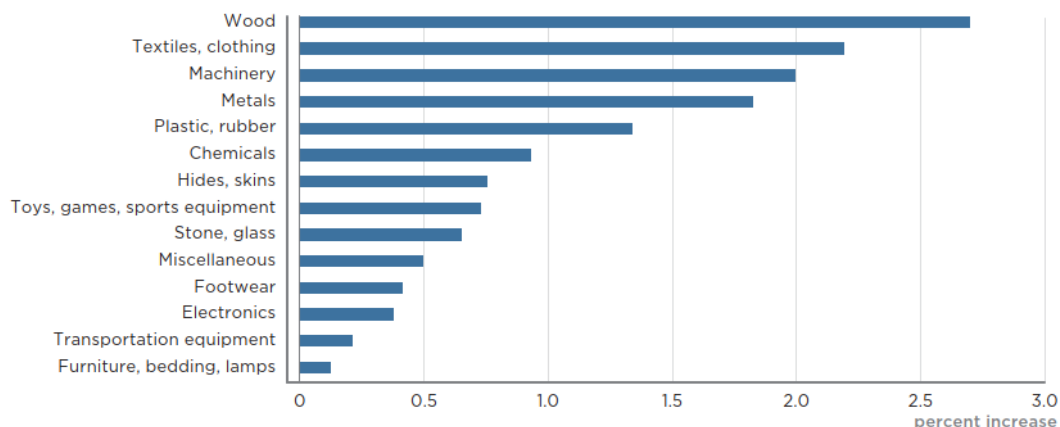


Abbildung 22: Südkoreanische Exporte des verarbeitenden Gewerbes
 Lovely et al. 2021:3



Source: Authors' calculations using estimated coefficients shown in table 1 and actual tariff changes.

Abbildung 23: Geschätzter Anstieg der US-Einfuhren aus Südkorea
 Lovely et al. 2021:11

Die größten Exportgewinner Südkoreas sind kaum in den drei Führungssektoren vorzufinden. Viel mehr gewinnen die Holz- als auch die Textilproduktion am meisten. Das lässt sich dadurch erklären, dass die chinesischen Produkte aus diesen Sektoren stark besteuert wurden und die Südkoreaner von den Handelsumlenkungen profitieren. Obwohl die Lohnkosten in der Textilbranche deutlich höher sind als in anderen asiatischen Ländern, verfügt Südkorea über die notwendigen Kapazitäten. Der Grund, warum einige Sektoren weniger profitieren als andere, liegt daran, dass China auf andere Produkte spezialisiert ist, die somit nicht von Südkorea ersetzt werden können, oder die chinesischen Produkte nicht so stark oder gar nicht besteuert werden.

8.4. Auswirkungen auf Vietnam

Mehrere Ökonomen (Mousiel 2020; Goulard 2020; Soboleva 2021) sind sich einig, dass Vietnam zu den größten Gewinnern des Handelskriegs gehört. Die Exporte Vietnams haben gegenüber allen anderen Ländern schneller und stärker zugenommen. Die chinesischen Direktinvestitionen in Vietnam sind ebenfalls stark angestiegen. Viele Firmen die 2017 noch in China produziert haben, sind 2019 schon nach Vietnam übersiedelt, um den Handelstarifen aus dem Weg zu gehen. Die vietnamesische Wirtschaft ist dank dem Handelskrieg um 7% angekurbelt worden (Ha & Phuc 2019:2). Goulard (2020) erwähnt, dass Vietnam das Land ist, welches am schnellsten von dem Handelskrieg profitiert hat. Selbst Donald Trump betonte, dass Vietnam der größte Nutznießer dieses Konflikts ist (Ha & Phuc 2019:2).

Die Wachstumsraten Vietnams waren über die letzten zehn Jahre recht stabil und der Handelskrieg zwischen den Vereinigten Staaten und China hat dem Land einen Boost verschafft. Im Jahr 2017 lag die Wachstumsrate Vietnams noch bei 6,81%, ehe sie im Jahr 2018 auf 7,08% und 2019 auf 6,96% angewachsen ist (Mousiel 2020:9ff.). Mousiel (2020) erkennt dank ihren Berechnungen, dass lediglich Vietnam, Malaysia und Brunei die südostasiatischen Länder sind, die ihr Wirtschaftswachstum aufgrund des Handelskriegs deutlich steigern haben können und widerlegt damit die Daten von Nicita (2019), bei dessen Berechnungen Taiwan der größte Profiteur ist. Die Differenzen in den Ergebnissen lassen sich unter anderem dadurch erklären, dass bei den meisten Berechnungen, sowie auch bei denen von Nicita (2019) nur ein gewisser kurzer Zeitraum (Quartal, Halbjahr) begutachtet wurde und nicht das ganze Jahr. Ein weiterer Punkt ist, dass unterschiedliche Modelle und Methoden zur Berechnung verwendet wurden. Dementsprechend ist nicht eindeutig feststellbar, welches Land am meisten von dem Handelskrieg profitiert. Die Berechnungen der Experten neigen dazu, dass die größten

Gewinner allerdings in Südostasien sind. Die Prognosen für Vietnam gehen davon aus, dass das BIP-Wachstum weiterhin in den nächsten Jahren steigen wird und der Aufschwung, in dem sich das Land gerade befindet, somit weiter andauert (Statista o.J.-f). Insbesondere der Handel, vor allem die Exporte, sind für dieses Wachstum verantwortlich. Fast die Hälfte aller produzierten Güter Vietnams wurden im Jahr 2018 nach Asien exportiert, was die kontinentale Verbindung hervorhebt. Circa 22% wurden nach Nordamerika und ca. 18% nach Europa exportiert (Soboleva 2021:47). Es wird besonders viel Handel mit den fortgeschrittenen asiatischen Länder China, Südkorea und Japan getrieben, wobei Vietnam auch viel importiert. Im ersten Drittel 2019 konnte Vietnam seine Exporte in die USA im Vergleich zum ersten Drittel 2018 um knapp 40% und somit 20,7 Mrd. \$ steigern und weist somit die beste Wachstumsrate aller Importländer der USA auf (Ha & Phuc 2019:2). Im Falle Chinas wurde bereits argumentiert, dass die zunehmend alternde Bevölkerung für Probleme sorgen wird. In Vietnam profitiert man zurzeit von der demografischen Situation da fast 60% der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter sind (Soboleva 2021:49). Das bedeutet, dass dieses Hoch nicht ewig gehalten werden kann und man gegebenenfalls Vorkehrungen dagegen treffen sollte.

Vietnam zählt zu einem der wirtschaftlich stabilsten Ländern in Asien, was bemerkenswert ist, da der Vietnamkrieg erst 1975 beendet wurde und man langsam wieder alles aufbauen musste. Ähnlich wie bei China führte eine Wirtschaftsreform im Jahr 1986 zum Aufschwung Vietnams. Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen ist seit dem Jahr 1986 von 100\$ auf 2750\$ im Jahr 2020 gestiegen und die Armutsrate konnte von 2015 bis 2020 von 10 auf 3 Prozent gesenkt werden (Soboleva 2021:45). Vietnams Wachstum zeichnet sich dadurch aus, dass neue Möglichkeiten genutzt und schnell implementiert werden. So konnte man in der Öl- und Autoindustrie sowie bei der Elektronik Fortschritte verbuchen. Vietnam hat große Vorkommen von Öl, Gas und Kohle, wodurch das Wachstum weiter angeregt werden kann. Besonders das verarbeitende Gewerbe sorgt für den Aufschwung und konnte von 2018 auf 2019 um fast 11 Prozent gesteigert werden und somit auch zu einem Handelsüberschuss beitragen (ebd.:46). Die Stabilität des Landes sorgt schließlich dafür, dass es für ausländische Direktinvestitionen attraktiv wird und somit etliche ausländische Unternehmen anziehen kann.

Im Fokus der Wirtschaftspolitik Vietnams war das Wirtschaftswachstum. Andere Aspekte wurden weniger berücksichtigt, was sich mittlerweile bemerkbar macht. So nimmt die Umweltverschmutzung durch die starke Industrienutzung rasant zu. Weiters neigen sich die natürlichen Ressourcen schon langsam gen Ende zu und es müssen neue Wege gefunden werden, die wachsende Bevölkerung zu versorgen. Anhand dieses Beispiels lässt sich erkennen, dass das Wirtschaftswachstum allein nicht zur Stabilität eines Landes beiträgt, viel mehr müssen auch die ökologischen Aspekte miteinbezogen werden. Allgemein zeichnet sich das Bild ab, dass China seine alten Maschinen und umweltverschmutzenden Technologien an Vietnam „weitergibt“ und somit auch zu einer Umlenkung der Umweltverschmutzung beiträgt (Soboleva 2021:116).

Vietnam hat sich auch darum gekümmert internationalen Organisationen beizutreten und bi- und multilaterale Beziehungen einzugehen. So trat man 2007 der WTO bei, ehe wenig später Freihandelsabkommen mit den USA und mit den ASEAN-Ländern vereinbart wurden (ebd.:49). Daraus lässt sich ableiten, dass sich Vietnam aktiv darum bemüht hat, seine internationalen Beziehungen zu verbessern, um somit auch mehr ausländische Direktinvestitionen zu erhalten. *„Among the top factors of Vietnam's attractiveness are the availability of large natural resources, including energy, tropical agriculture, fish and forest resources, whose products are in high demand in foreign markets, a convenient geo-economic and geopolitical position at the junction of Northeast and Southeast Asia, relatively cheap labor, and growing population of the working age”* (Soboleva 2021:51). Auch andere Nationen, wie Japan und Südkorea, investieren nun mehr in Vietnam, mit der Intention die Handelszölle zu umgehen. Die internationalen Unternehmen, die vor Ausbruch des Handelskriegs bereits in China ihre Produktion hatten, verfolgen nun oftmals einen Ansatz der „China-Plus-One“ heißt und besagt, dass ein Teil der Lieferketten in China bleiben aber zusätzlich ein Teil der Produktion in Nachbarländer Chinas wechselt und dort mehr diversifiziert wird (ebd.:115).

Der Handel mit den Vereinigten Staaten von Amerika wurde 1994 durch die Aufhebung des Handelsembargos der USA gegen Vietnam stetig mehr und die Beziehung der beiden Länder wurde zunehmend besser, was durch die eingegangene Partnerschaft 2013 sichtbar wurde (Soboleva 2021:52f.). Dennoch zeigt sich, dass Vietnam den viertgrößten Handelsüberschuss gegenüber den USA hat, wodurch es zunehmend Ziel staatlicher Untersuchungen betreffend möglicher Anwendung unfairer Praktiken wird. Vietnam ist deshalb für die USA interessant,

da komplementäre Güter wie Meeresfrüchte, Schuhe und Textilien produziert werden (ebd.:55). 2016 haben die USA zusammen mit weiteren Staaten des Pazifikraums, unter anderem Vietnam, die Transpazifische Partnerschaft unterzeichnet und konnten somit, gegen den Unmut Chinas, wieder Einfluss in Südostasien gewinnen. Bei dem Abkommen wurden die meisten Zölle abgeschafft, wodurch die Waren deutlich billiger wurden. Allerdings war eine der ersten Aktionen Donald Trumps nach seinem Amtseintritt 2017, den Austritt aus dem besagten Abkommen zu verkünden. Unter Trump wurde die Vietnam-USA-Beziehung zunehmend schlechter. Das verdeutlichte sich im Jahr 2020 als die USA die Schweiz und Vietnam als Währungsmanipulatoren bezichtigten und Vietnam weiters beschuldigten, unfair gehandelt zu haben und somit einen Wettbewerbsvorteil generiert hat (ebd.:59). Die beiden Länder haben die Kriterien der USA, um als Währungsmanipulator eingestuft zu werden (Kapitel 8.5.) erfüllt. Nicht einmal sechs Monate später ließen die USA die Anklage fallen, werden aber weiterhin ein Auge auf dieses Segment haben. Ein weiterer Dorn im Auge der USA ist, dass Vietnam chinesische Güter importiert, diese minimal umändert und dann als vietnamesische Ware in die Vereinigten Staaten weiterliefert, was prinzipiell nicht legal ist. Deswegen sind vor allem die Elektroniklieferungen von China nach Vietnam nach Beginn des Handelskriegs drastisch angestiegen und wenig später sind auch die Exporte dieser Produkte in die USA um 70% gestiegen (ebd.:95).

Auch in der diplomatischen Beziehung zu China versuchte Vietnam, den großen Nachbar nicht zu provozieren, selbst wenn es den Kontakt zu den anderen Nachbarländern intensivierte. Die geografische Nähe der beiden Länder war schon vor der Wirtschaftsreform Vietnams 1986 wichtig, um den Handel voranzutreiben. Von 2008 bis 2019 hat sich der Handelsumsatz der beiden Länder verfünffacht und signifiziert die Wichtigkeit der beiden für den jeweils anderen (Soboleva 2021:65). China benötigt vor allem Öl, Kohle und Gummi aus Vietnam, während dieses hauptsächlich Maschinen, Textilien, Stahl und Unterhaltungstechnik aus China importiert (ebd.:65). Der Handelskrieg hat die direkten Auslandsinvestitionen Chinas und Hongkongs in Vietnam im Jahr 2019 nochmal um das 1,6-fache bzw. 2,4-fache gegenüber dem Vorjahr erhöht (ebd.:66). Dabei wird fast ausschließlich in die großen Städte Vietnams investiert, da hier die benötigte Infrastruktur vorhanden ist. Dementsprechend ist das Ziel der vietnamesischen Regierung, die Infrastruktur sowie die Produktionskapazitäten zu verbessern. Selbst die COVID-19 Pandemie hat den Handel zwischen China und Vietnam nicht wesentlich beeinflusst. Vietnam exportierte 2020 16% mehr nach China und importierte um

knapp 8% mehr aus China (Soboleva 2021:67). Generell ist Vietnam eines der wenigen Länder, welches 2020 trotz internationaler Krise und Ausfall der Lieferketten ein Wirtschaftswachstum von fast 3% erreichen konnte (ebd.:67).

Vietnam befindet sich im Zentrum des US-China-Handelskonflikts, da beide Nationen nach Vietnam ausweichen und viel Geld investieren. Soboleva (2021:72) geht davon aus, dass es kein Marktgleichgewicht zwischen den Vereinigten Staaten und der Volksrepublik China in Vietnam gibt und jeweils in gewissen Sektoren und Bereichen ein Vorteil eines Landes vorherrscht. Diesbezüglich ist Vietnam stark abhängig von dem Ausgang und den Verhandlungen des Handelskriegs. Hingegen hat die Politik Trumps dazu geführt, dass Vietnam sich von der chinesischen Regierung besser verstanden fühlt und die Beziehungen hierbei positiver verlaufen. Dies ist mitunter ein Grund, warum die EU im Sommer 2020 ein Abkommen mit Vietnam unterzeichnet hat, um den Handel anzutreiben und somit auch „ein Stück von Kuchen abzubekommen“ beziehungsweise sich nicht nur von China abhängig zu machen.

Die USA sind der wichtigste Exportmarkt für Vietnam. 2018 konnte so beispielsweise ein Handelsüberschuss von 34 Mrd. \$ erzielt werden (Ha & Phuc 2019:2). Die Nachfrage in den Vereinigten Staaten nach Bekleidung, Schuhe, Möbel und Telefonen, allesamt Konsumgüter, können durch die Exporte Vietnams gestillt werden. Aufgrund der Schwächung der Konkurrenz kann Vietnam hierbei mehr Marktanteil realisieren. So haben sich die Mobiltelefonexporte Vietnams in die USA 2019 mehr als verdoppelt. Ähnliche Steigerungen weisen die Verkäufe von Computern auf. In derselben Zeit gingen Chinas Mobiltelefonverkauf und der Computerverkauf in die USA um 27 und 13 Prozent zurück (ebd.:5). Vietnam produziert vor allem für die koreanische Marke Samsung und stellt den größten Hersteller der Produkte. Samsung hat zudem vor, die Produktionsstätten in China abzubauen, da die Lohnkosten und die Auswirkungen des Handelskriegs sich weniger rentieren (ebd.:5).

Es wurde vorausgesagt, dass die Textil- und Schuhbranche auf lange Sicht am meisten profitieren würde (ebd.:5). Die Gründe dafür sind, dass einerseits die chinesische Währung, der Yuan, sowohl gegenüber dem US-Dollar als auch gegenüber dem vietnamesischen Dong mit Beginn des Handelskriegs abgewertet wurde. Dadurch kann Vietnam billiger von China importieren. Andererseits sind dank der Steigerung der ausländischen Direktinvestitionen und der billigen Preise mehr Marktgewinne in den USA möglich. Genauer gesagt sind die

Ausländischen Direktinvestitionen 2019 um knapp 6 Prozent mehr gestiegen als noch im Vorjahr und somit konnten in den ersten drei Quartalen 25% mehr Projekte verzeichnet werden (ebd.:5). Allerdings wurde aufgrund der COVID-19 Pandemie der chinesische Yuan gegenüber den meisten Währungen wieder deutlich aufgewertet und signifiziert somit, dass die Prophezeiungen, der Textil- und Schuhsektor würde langfristig gesehen von billigen Importen aus China profitieren, schlicht und einfach nicht zutreffend sind. Nichtsdestotrotz ist die Umsiedlung von chinesischen Produktionsorten nach Vietnam, selbst bei Wirtschaftskrisen, nicht mehr aufzuhalten, da die Herstellungskosten in China für viele Firmen zu teuer werden. Ein weiterer Pluspunkt Vietnams ist die geografische Nähe zu der Volksrepublik China und der Mitgliedsstatus in der Organisation ASEAN, die die Relokalisierung erleichtern. Der Grund, warum ausländische Firmen dennoch in China bleiben, ist, dass die Arbeitskräfte bessere Qualifikationen haben und ein sehr ausgeprägtes Infrastrukturnetzwerk vorherrscht. Somit scheint der Made in China 2025 Plan der chinesischen Regierung, nämlich in der globalen Wertschöpfungskette weiter aufzusteigen, aufzugehen. Der Unterschied zwischen China und Vietnam ist vorrangig das unterentwickelte Humankapital Vietnams. Einerseits leben deutlich weniger Menschen (signifikant weniger als ein Zehntel) in Vietnam als in China und somit sind auch weniger von ihnen im verarbeitenden Gewerbe aktiv. Andererseits ist die Bevölkerung Vietnams schlechter ausgebildet als die chinesische Bevölkerung. Lediglich in den zwei größten Städten Ho Chi Minh und Hanoi weisen die Vietnamesen ausreichend Qualifikationen auf (Soboleva 2021:99).

Primär wurden im Jahr 2019 Telefongeräte, elektronische Schaltungen und Baumwollgarn, die zusammen 40% der Ausfuhren nach China ausmachen, von Vietnam nach China exportiert (Soboleva 2021:74f.). Interessant dabei ist, dass Vietnam ebenfalls Telefongeräte und elektronische Schaltungen vermehrt aus China importiert und somit die komparativen Vorteile unterschiedlicher Güter weniger relevant sind. Die amerikanischen Importe aus China sind in den ersten sechs Monaten im Jahr 2019 um 12% zurückgegangen und haben dafür aus Vietnam um 33% zugenommen (ebd.:76). Dies unterstreicht die Wichtigkeit Vietnams als Handelsumlenkungsland, von dem sowohl die USA als auch China viele Produkte ohne erhöhte Strafzölle erwerben können. Wesentlich brisanter war der Anstieg der Exporte Vietnams in die USA im Jahr 2020. Dabei wurden Waren im Wert von 77 Mrd. \$ exportiert, ein Anstieg von fast 26% gegenüber dem Vorjahr (Thanh 2021:418). Dadurch ist der Handelsüberschuss in diesem Jahr auf fast 64 Milliarden US-Dollar angestiegen. Ebenfalls sind die Importe Vietnams

aus China um knappe 12% gestiegen, was wiederum dazu beiträgt, dass das Handelsdefizit mit China höher wird (ebd.:418).

China nimmt den dritten Rang der Exportmärkte ein, wobei China das wichtigste Importland Vietnams darstellt und somit 2018 ein Handelsdefizit von fast 24 Milliarden \$ entstanden ist (ebd.:2). Ein Drittel aller Exporte und Importe Vietnams kommt dank dem Handel mit den beiden wirtschaftlichen Führungsmächten zusammen. Während die Exporte Vietnams in die USA im ersten Halbjahr 2019 drastisch angestiegen sind, sind diejenigen nach China, mit 0,3%, minimalistisch gestiegen (ebd.:2). Auch nach China werden großteils Bekleidung, Schuhe und Möbel, aber auch Elektronik und Halbleiter exportiert, wobei meistens nur Vorleistungen oder Rohstoffe geliefert werden. Auch in diesem Land zeigt sich wieder, dass in etlichen Bereichen, vor allem denjenigen, die in der globalen Lieferkette weiter unten angesiedelt sind, mit China konkurriert und durch die Verzollung der chinesischen Produkte Gewinn gemacht wird. Zudem werden mehr ausländische Direktinvestitionen angezogen, was zur Folge hat, dass die Beschäftigung sowie die Ausfuhren steigen und die Handelsbilanz verbessert wird (ebd.:4). Das Handelsdefizit mit China verdeutlicht aber auch die Abhängigkeit und die damit bestehenden Gefahren. Durch die vielen Importe aus China besteht ein erhöhter Wettbewerb im Land und heimische Produzenten können verdrängt werden, da China mehr komparative Vorteile bei der Rohstoffversorgung vorweist. Die Stahl-, Möbel- und Holzsektoren sind diesem Risiko besonders ausgesetzt (ebd.:7). Der Handelskrieg forciert China quasi dazu seine Produkte vermehrt im eigenen Land oder in anderen Ländern (ausgenommen den USA) abzusetzen. Das bedeutet für Vietnam erneut mehr Wettbewerb in anderen Exportländern und in der Volksrepublik China, sollten die chinesischen Produkte keine ausländischen Abnehmer finden. Ein Versuch der vietnamesischen Firmen 2019 Stahl aus China, Taiwan und Südkorea zu importieren, dann weiter in die USA zu verkaufen und somit die Zölle zu umgehen, hat die Handelsbeziehungen zwischen den beiden Nationen jedoch verschlechtert (ebd.:7). Das amerikanische Handelsministerium ermittelte daraufhin gegen Vietnam, stellte aber die Untersuchungen wieder ein. Das Beispiel verdeutlicht immerhin, dass Vietnam schnell Zöllen von den USA ausgesetzt sein kann, da die Vereinigten Staaten ein Handelsdefizit haben.

Ha & Phuc (2019:1) raten Vietnam jedoch, selektiver gegenüber ausländischen Direktinvestitionen vorzugehen und damit zu versuchen, dass in unterschiedliche Sektoren

und nicht nur in die zwei, drei großen Branchen investiert wird. Denn zurzeit ist Vietnam stark abhängig von den Exporten nach China und in die USA. Gibt es mehrere Sektoren, aus denen Güter vermehrt exportiert werden und andere Handelspartner, so ist man den Verhandlungen der USA und China weniger gegenüber ausgesetzt. „*The conclusion of the CPTPP and the EU-Vietnam FTA are steps in the right direction*“ (Ha & Phuc 2019:1). Ebenso müssen Vorkehrungen gegen zunehmende Umweltschäden, Rohstoffknappheit und erhöhte Inflation getroffen werden. Um die Effekte des Handelskriegs zu erhöhen, bietet es sich an, die Infrastruktur, vor allem die Logistik, und die Kapazitäten auszubauen (Goulard 2020:58).

8.5. Auswirkungen auf die EU

Die EU besteht aus 27 Mitgliedsstaaten, wird in vielen Berechnungen aber als eine Einheit gemessen. So hatte Deutschland 2018 beispielsweise einen Handelsüberschuss mit China, während Spanien im selben Jahr ein Handelsdefizit gegenüber dem Reich der Mitte hatte (Goulard 2020:60). Kurz gesagt; jedes Land hat eine unterschiedliche Handelsbilanz mit China. Das erschwert ein einheitliches Vorgehen der EU. Es zeichnet sich zudem das Bild ab, das jeder Staat seine eigene Strategie im China-US Handelskrieg verfolgt. „*[...]for both Italy and France multilateral linkages with China are relatively more important than with the US, whereas for Germany the US market is more relevant than the Chinese market as final destination for other countries' exports of German VA [value added]*“ (Fusacchia 2020:454). Die Europäische Union hatte 2018 ein Handelsdefizit von 185€ Mrd. gegenüber China und befindet sich dadurch in einer ähnlichen Situation wie die USA, wenn auch nicht in demselben Ausmaß (Goulard 2020:59).

Frankreich und Deutschland seien laut Goulard (2020:60) die größten Gewinner der EU aufgrund des Handelskonflikts. Im Allgemeinen können europäische Unternehmen Marktanteile in China gewinnen, da weniger aus den USA importiert wird und infolgedessen ein Verdrängungsprozess stattfinden kann. Voraussagen zu Folge hätte der europäische Automarkt der größte Gewinner der EU sein sollen. In der Realität war dies nicht der Fall, da der chinesische Automobilmarkt seit 2018 nur sehr langsam gewachsen ist und weniger Nachfrage nach europäischen Autos da war (ebd.:59). In Zeiten des Handelskriegs steigen sowohl die Importe der EU aus China als auch die Exporte nach China. Von 2017 bis 2018 konnte ein Zuwachs der Importe von 5% und der Exporte nach China um 6,2 festgestellt werden (ebd.:61).

In Kapitel 3.4. wurde bereits besprochen, dass die amerikanischen Universitäten attraktiv für chinesische Studenten sind. Aufgrund des Handelskriegs wurde gedroht, etlichen von ihnen das Visum zu entziehen. Auch in Europa nehmen chinesische Studenten die meisten Plätze aller nicht-EU-Länder in den europäischen Universitäten ein. Besonders profitiert vom Konflikt zwischen der Volksrepublik China und den USA haben britische Universitäten, die einen Zuwachs von über 30 % seit 2018 verzeichnen (ebd.:63). Allerdings ist der Zuwachs nicht nur auf den Handelskrieg, sondern auch auf die Abwertung des Pfunds zu führen. Nachdem Großbritannien 2020 aus der EU ausgestiegen ist, sind die deutschen und französischen Hochschulen aus chinesischer Sicht die gefragtesten. Jedoch liegen diese zahlenmäßig hinter denen aus den USA und Großbritannien, da diese englischsprachige Abschlüsse anbieten und somit ansprechender für das internationale Geschäft/Karrieren sind.

Die asiatischen Länder, allen voran Vietnam und Taiwan, nutzen den Handelskrieg zu ihrem Vorteil und ersetzen die chinesischen Exporte in die USA. Nachdem China einen deutlichen Handelsüberschuss gegenüber den USA hat, kann hier mehr Marktanteil abgegriffen werden. Die Europäische Union kann mit den billigen Produkten nicht mithalten, da die Löhne deutlich höher sind als in China oder Vietnam. Jedoch konkurriert die EU mit den Produkten und Dienstleistungen aus den Vereinigten Staaten. Das bedeutet, dass die EU vor allem für China attraktiver werden sollte. Die Statistiken zeigen, dass der Euroraum nur bedingt von der geringeren Nachfrage an amerikanischen Produkten profitiert (ebd.:64). Die betroffenen amerikanischen Sektoren wie Immobilien, Bildung und Tourismus, die einen Rückgang durch Chinas Einfluss aufweisen, verzeichnen nur minimale Zuwächse in der EU (ebd.:64).

Die wichtigsten Länder für die wirtschaftliche Leistung der EU sind Deutschland, Frankreich und Italien. Etwa 10 Prozent aller Exporte dieser Länder werden re-exportiert und 30 weitere Prozent werden mit ausländischen Vorleistungen hergestellt (Fusacchia 2020:453). Wenn die EU-Produkte an die Vereinigten Staaten liefern, so handelt es sich meist um Endprodukte, die dann in den USA konsumiert werden. Exportiert die EU nach China, so werden 40% der Güter, anstatt im Inland verbraucht zu werden, weiterexportiert (ebd.:454). Aus italienischer Sicht sind es sogar fast 50% aller Exporte nach China. Die Europäische Union agiert als ein gut vernetztes Handelsnetzwerk. Rund 40% aller multilateralen Exporte der europäischen Länder durchqueren zuvor ein anderes europäisches Land, bevor das Endziel erreicht wird. Besonders Deutschland und Italien können durch den Handelskonflikt Profit in den USA machen und

somit chinesische Produkte verdrängen. Italien kann sich deswegen durchsetzen, da viele Low-Tech-Produkte nach Nordamerika exportiert werden und somit in der Vergangenheit im ständigen Wettbewerb mit China war. Die Handelszölle bewirken, dass die chinesischen Produkte teurer werden und die Konsumenten eher die italienischen kaufen werden. Das trifft vor allem im Textilsektor zu, der für 10% aller Exporte Italiens in die USA verantwortlich ist.

Bolt et al. (2019:10) schätzen, dass alleine durch die Handelsbarrieren, die die USA gegenüber China verhängt haben, einen kurzfristigen Rückgang der Weltproduktion auf 0,2% geben wird, der auf mittlere bis lange Sicht auf 0,3% ansteigen kann. Die Konsumenten agieren demnach so, dass sie bevor die Zölle in Kraft treten, mehr konsumieren und horten, wobei die amerikanischen Bürger generell als sehr kauffreudig angesehen werden. Aufgrund der Handelsbarrieren sollten mehr heimische Produkte konsumiert werden, was zur Folge hat, dass die Nachfrage von ausländischen Gütern auf Heimische gelenkt wird. Dementsprechend wird der Wechselkurs aufgewertet, was wiederum bedeutet, dass es schwieriger wird, Güter zu exportieren. „*This is the Lerner symmetry theorem at work: import tariffs are equivalent to export taxes*“ (Bolt 2019:13). Würde China die Zölle nicht erwidern, so würde die EU profitieren, da China aufgrund der amerikanischen Barrieren ihre Exporte billiger nach Europa umleitet. Erwidert die Volksrepublik China die Zölle, so erhöhen sich die Exporte der EU, anstatt zu sinken. Dasselbe Prinzip, welches für die USA in Bezug auf den Anstieg der heimischen Nachfrage zutrifft, kann auf China eins-zu-eins abgeleitet werden. Nachdem die Preise der chinesischen Güter in den Vereinigten Staaten steigen werden, sind die europäischen Produkte dort einerseits wettbewerbsfähiger gegenüber den chinesischen Gütern und andererseits aufgrund der Aufwertung des US-Dollars wettbewerbsfähiger gegenüber den amerikanischen Produkten (ebd.:14). Das hat zur Folge, dass die Exporte Europas in die USA steigen werden. Auch die Importe aus dem besagten Land würden sich aufgrund Handelsumlenkungen erhöhen. Die Handelsbilanz der EU dürfte sich aufgrund der Aufwertung des Wechselkurses verschlechtern, dafür aber die Kaufkraft der Haushalte erhöhen. Ganz nach dem Prinzip: wenn sich Zwei streiten, freut sich der Dritte; profitiert Europa. Unter anderem sollte die Beschäftigung in Europa aufgrund der erhöhten Wettbewerbsfähigkeit steigen und die chinesischen Exporte nach Europa billiger werden. Bolt et al. (2019) fassen die Veränderungen aufgrund der Zölle in folgender Grafik zusammen.

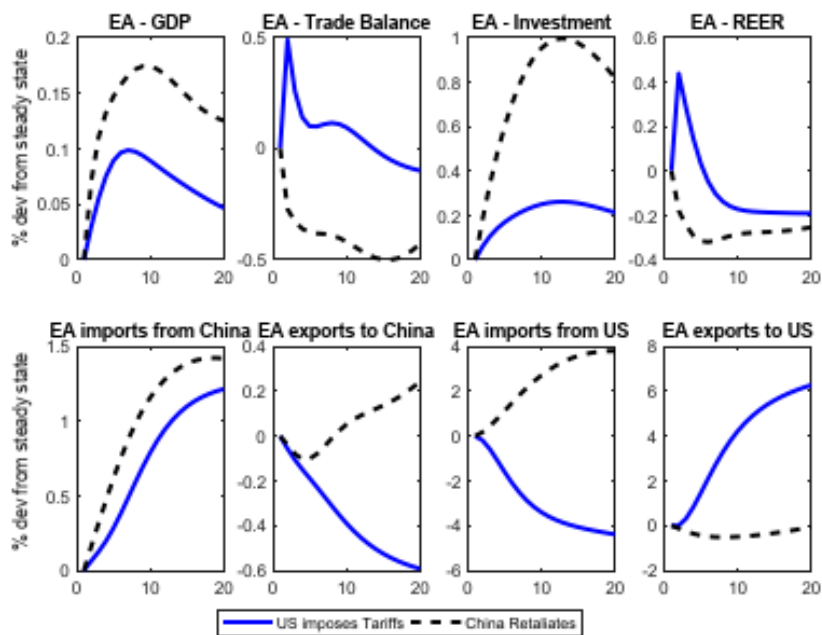


Abbildung 24: Auswirkungen auf den Euroraum
Bolt et al. 2019:12

Während die USA ein starkes Handelsdefizit gegenüber China haben, ist jenes des Euroraums gegenüber China recht ausgeglichen. Zwar importiert man mehr Waren als man exportiert, dafür macht die EU mehr Gewinne durch ihre Dienstleistungen, wodurch sich die Handelsbilanz ausgleicht (Weyerstraß 2020:3). Interessanterweise ist die Leistungsbilanz mit den USA genau umgekehrt – sprich ein Defizit in der Dienstleistungsbilanz und ein Überschuss in der Handelsbilanz. In der Europäischen Union wird weiterhin die Meinung vertreten, dass keine Partei im Handelskrieg ergriffen werden muss und man weiterhin so viel Handel wie möglich betreibt und keine Zölle erhebt. Nichtsdestotrotz hat die EU in der WTO China schon des Öfteren unfaire Handelspraktiken vorgeworfen, agiert dabei aber diplomatischer und nicht so aggressiv wie die USA (Breuss & Christen 2019:22). Die EU wird in diesem Fall immer als Einheit und nicht als einzelne Länder erwähnt, da die jeweiligen Bilanzen sinnstiftender sind. Betrachtet man die einzelnen Länder, so hat die Niederlande das höchste Minus, während Deutschland und Irland ein Plus im Handel mit China haben (Weyerstraß 2020:12f.). Das liegt daran, dass der niederländische Hafen in Rotterdam als Anlegepunkt chinesischer Frachter gilt und daher mehr Importe aufweist als andere europäische Länder. Diese Importe werden schließlich weiter in die einzelnen Länder weiterexportiert.

In Kapitel 3.1. wurde bereits darauf eingegangen, dass die chinesische und die amerikanischen Berechnungsmethoden unterschiedliche Ergebnisse vermelden, was sich vor allem durch die

Miteinbeziehung Hongkongs erklären lässt. Jedoch zeigt sich auch, dass zwischen den amerikanischen und europäischen Statistiken Unterschiede deutlich werden. „*Whereas BEA has reported a small surplus in the US-EU current account since 2009 (2017: \$ 15 bn; 2018: \$ 4 bn), Eurostat has published a surplus in the EU-US current account (\$ 163 bn; \$ 241 bn)*“ (Breuss & Christen 2019:11). Besonders schwer zu erfassen sei dabei die Dienstleistungsbilanz, wobei ein so deutlicher Unterschied in der Berechnung nicht allein auf diesen Faktor zurückzuführen ist. Ein möglicher Leistungsbilanzüberschuss der EU gegenüber den USA könnte auf lange Sicht ebenfalls zu Sanktionen der Vereinigten Staaten führen. Nachdem die Europäische Union ebenfalls eine enorme wirtschaftliche Größe hat, stellt sie für die USA eine mögliche Bedrohung dar. „*Countries are being regularly evaluated by the US Treasury Office (2019) on the basis of three criteria: (1) a high bilateral trade surplus with the USA (more than \$ 20 bn); (2) a current account surplus (more than 2% of GDP); (3) persistent one-sided interventions on foreign exchange markets*“ (ebd.:13). Zurzeit fallen demnach Deutschland und Irland unter diese Kriterien, was die Beziehungen weiter anspannt.

Die Zölle der USA auf Stahl und Aluminium auf ausgewählte Länder, unter anderem auf die EU und China, und deren Vergeltungszölle, zeigen, dass die Wirtschaft der besagten Länder nur einen äußerst minimalen Verlust erleidet, wobei die USA etwas stärker getroffen werden. Was sich feststellen lässt, ist, dass die Länder, die nicht von den Zöllen der USA betroffen sind, profitieren (Christen & Breuss 2019:16). Ähnlich ist es auch beim Handelskrieg, indem der Handel der EU nach China laut Schätzungen von Christen und Breuss (2019) um 9 Prozent und von der EU in die USA um 7 Prozent zunimmt.

8.6. WTO

„*The WTO, which succeeded the general agreements on tariff and trade (GATT) in 1995, was formed to regulate international trade and prevent an outbreak of another trade war*“ (Adekola 2019:125). Im weiteren Sinne soll den Mitgliedsstaaten ein rechtlicher Rahmen zur Lösung von wirtschaftlichen Konflikten und zu Verhandlungen geboten werden. Diesbezüglich wurde ein Konfliktlösungsverfahren eingeführt, das Handelskriege unterbinden sollte. Dadurch sollen vor allem kleinere Länder nicht der Abhängigkeit und Handelsmacht der größten Volkswirtschaften ausgesetzt sein. Die Mitglieder der WTO sind verpflichtet, das Streitbeilegungsverfahren in Anspruch zu nehmen (ebd.:125f.). Dementsprechend ist es ihnen nicht (zumindest von der WTO aus) erlaubt, auf eigene Faust Maßnahmen gegen ein anderes

Land zu setzen. Weiters werden einseitige Maßnahmen in Artikel 23 ohne Beachtung der WTO Regeln ausschließlich verboten (ebd.:126).

Ein erstes Indiz, dass das WTO-Streitbeilegungsverfahren missachtet wird, stellen die Zölle der USA auf Aluminium, Stahl, Solarpaneele und Waschmaschinen dar, die von einigen betroffenen Ländern erwidert wurden (Adekola 2019:127). Bown (2019:2) deutet dies als Eskalation der sich zuvor angestauten Wut der Vereinigten Staaten. Die USA rechtfertigten die Einfuhr der Zölle auf Aluminium und Stahl, damit, dass die nationale Sicherheit bedroht war. Sowohl die USA, die somit einseitige Maßnahmen gesetzt haben, als auch die ausgewählten Länder, die die Zölle erwiderten, missachteten dabei die Gesetze der WTO, nach denen die Angelegenheiten in einer Verhandlung oder vor einem Schiedsgericht entschieden hätten werden müssen.

Wenig später, mit der Einführung von Zöllen der USA auf chinesische Produkte im Wert von 50 Mrd. \$ und den Vergeltungszöllen der chinesischen Regierung auf ausgewählte amerikanische Produkte im Wert von 50 Mrd. \$ hat die WTO ihre Funktion als Streitschlichter komplett verloren. Die beiden Protagonisten haben zwar jeweils Beschwerden bei der WTO eingereicht, aber nicht auf die Ergebnisse bzw. Entscheidungen der WTO gewartet, was schließlich zum Handelskrieg geführt hat (Choudhury 2021:75). Das konkrete Problem, dass das Streitbeilegungssystem der WTO aufweist, ist, dass das Verfahren bis zu drei Jahren, teilweise sogar noch länger, dauern kann (Adekola 2019:130). Dadurch können keine sofortigen Wirkungen entstehen, die das ausgewählte Land deutlich schwächen könnten. Genauso wenig kann in dem Fall die USA den wirtschaftlichen Fall, der durch das enorme Handelsdefizit entsteht, mit protektionistischen Maßnahmen gegenüber China aufhalten, da diese laut WTO verboten sind (ebd.:130). Selbes Prinzip ist auf China anzuwenden, wenn man annimmt, dass es laut WTO-Regeln keine Gegenmaßnahmen (ohne der Zustimmung der WTO) setzen durfte. Deswegen wird gefordert, dass die WTO das Streitbeilegungssystem so überarbeitet, dass eine rückwirkend finanzielle Entschädigung eingeführt wird, sodass das Land, welches durch unfaire Praktiken einer anderen Nation leidet, keine wirtschaftlichen Schäden mehr hat (ebd.:133). Die Reformierung der WTO sollte zudem schnell vonstattengehen, da immer mehr Länder zur Selbsthilfe greifen, was allein die Zölle der USA und deren nach sich ziehenden Vergeltungszölle von China, der EU, Kanada, etc. beweisen. Laut Lee und Zulkefli (2021:143) zeigt der Handelskrieg, der von den USA provoziert wurde,

einen Vorteil für die USA, da die Vormachtstellung in der Welt verlängert wurde und China zusätzlich unter Druck gesetzt wurde. Besonders der Fakt, dass die USA in jeder wichtigen Organisation eine Führungsposition haben, lässt sie die Regeln einfacher ändern. Das Phase Eins Abkommen war zudem ein größerer Erfolg für die USA als für China, da sich letzteres Land dazu verpflichtet hat zusätzliche Güter im Wert von 200 Mrd. \$ zu kaufen (Funke & Wende 2022:2). Das kommunistische System Chinas, sowie deren steigende Militärausgaben sorgen zudem in der westlichen Welt für Unmut und lässt eine gewisse Skepsis gegenüber China entstehen. Vor allem Länder, die gute Beziehungen zu den USA haben, äußern ihren Missmut immer mehr (Lee & Zulkefli 2021:143). Dazu gehören vor allem Kanada und Australien. Um die weltweite Führungsposition zu behalten, benötige es die Akzeptanz bzw. Zustimmung anderer Länder (ebd.:147). Folglich reicht eine materielle Überlegenheit allein nicht aus. In der Literatur spricht man daher von dem Begriff „Soft Power“, der ebenso den kulturellen wie diplomatischen Einfluss berücksichtigt (ebd.:147). Eine materielle Überlegenheit kann zwar dafür sorgen, dass die Vorherrschaftsstellung übernommen wird, aber es sehr unwahrscheinlich ist, dass diese auf lange Sicht gehalten werden kann. So lässt sich auch feststellen, dass durch die aggressive Außenpolitik Donald Trumps der positive Einfluss auf andere Länder geschmälert wurde. Joe Biden, Trumps Nachfolger, hat bereits angekündigt, wieder mehr zusammenzuarbeiten und nicht alles auf eigene Faust durchzuführen (ebd.:147). Insgeheim versucht man damit auch Verbündete gegen China zu gewinnen.

Ein weiterer Punkt, der dagegen spricht, dass China die neue Supermacht wird, ist, dass China kaum Verbündete hat. Die Beziehungen zu Russland konnten 2022 deutlich verbessert werden. Durch deren Krieg mit der Ukraine und den darauffolgenden Sanktionen des Westens, lässt sich zum jetzigen Stand nicht evaluieren, welche Ausmaße die chinesisch-russische-Beziehung annimmt. Auf der anderen Seite ist China noch mit Pakistan in gutem Einvernehmen, das zwar eine Atommacht ist, aber in der wirtschaftlichen Welt wenig Einfluss hat. Die USA haben mit Japan, Großbritannien und Israel mächtige Verbündete, die ihnen auch in den internationalen Organisationen den Rücken stärken (Lee & Zulkefli 2021:148). Damit die aufstrebende Macht also an Einfluss gewinnt, müssen die Bündnisse ausgebaut werden.

Nachdem China schon vor dem Ausbruch des Handelskriegs höhere Einfuhrzölle als die USA hatte, war es weniger rentabel für amerikanische Unternehmen nach China zu exportieren, anstatt direkt in der Volksrepublik China zu produzieren. Nachdem China das Land mit den

meisten Einwohnern ist, sehen die internationalen Firmen viel Potential darin, ihren Umsatz zu erhöhen. Dennoch wird durch das verpflichtende Eingehen von Joint Ventures mit staatlichen Unternehmen der Anreiz, diesen Markt zu erobern, gesenkt, weil er oftmals mit der Preisgabe des technologischen Fortschritts gleichgesetzt wird. Deshalb bekam die US-Regierung vermehrt Beschwerden von den heimischen Unternehmen, die sich über die „unfaire“ Behandlung aufregten (Bown 2019:20). Dennoch hat China die Anforderungen für Joint Ventures seit dem Beitritt zur WTO immer mehr abgebaut und in vielen Sektoren und Branchen gibt es keine Vorgaben mehr. Die Kooperationsprogramme sind vor allem in Technologiebereichen erforderlich. Insbesondere in den Branchen, wo China bereits stark am Aufholen bzw. weltweit führend ist, sind diese unbedingt notwendig. Dazu gehören unter anderem Künstliche Intelligenz, sowie Internet und elektronischer Handel (ebd.:21). Diese Zukunftstechnologien, sind von weltweitem Interesse und tragen deshalb zum Konfliktpotential der USA bei. Für Bown (2019:22) ist es unklar, wie man die erzwungenen Technologietransfers tatsächlich feststellen kann, da positive Spillover-Effekte in der ganzen Welt passieren. *„It is a challenge to distinguish between a legitimate claim from one firm whose technology was stolen and a bogus claim from a second firm that shared technology voluntarily but suffered regret after it underperformed, perhaps due to new competition from rival Chinese firms that naturally improved over time“* (Bown 2019:21). Um den erzwungenen Technologiediebstahl nachzuweisen, müsse somit ein einheitliches System zur rechtlichen Nachverfolgung entwickelt werden.

Prinzipiell kann keine Beschwerde der USA darüber erfolgen, dass die Zölle Chinas höher sind als die der USA. Die Tarife wurden nämlich mit dem Beitritt zur WTO, mit Unterstützung der Vereinigten Staaten, festgesetzt und entsprechen den Regeln. Dadurch, dass China 2001 noch vergleichsweise arm beziehungsweise ein Land des unteren mittleren Einkommens war, durften die Zölle höher angesetzt werden, was mit Zustimmung der Vereinigten Staaten erfolgte. Im September 2020 wurde in der WTO entschieden, dass die eingeführten Zölle der USA gegen China gegen die Regeln verstoßen (Shu Shang & Shen 2021:56).

Ein Grund, warum die USA den Beitritt Chinas zur WTO gefördert haben, ist, dass China gebunden wird, sich an internationale Regeln zu halten und somit die chinesischen Exporte weniger wettbewerbsfähig werden, da diese zuvor die amerikanischen Produzenten verdrängten (Shen & Blanchard 2015:146f.). Dadurch verloren chinesische Firmen, die sich

nicht an die offiziellen Regeln hielten, ihre Berechtigungen zu exportieren. Die USA haben zwar die meisten der Streitbeilegungsverfahren gegen China gewonnen, fühlen sich dennoch benachteiligt, da die Kernanliegen der USA seitens der WTO nur mäßig wirksam umgesetzt wurden (ebd.147). Zu den Kernanliegen gehören etwa die Vorwürfe der Währungsmanipulation, der Schutz des geistigen Eigentums und Subventionen der chinesischen Regierung. Das bedeutet, dass die USA gar keine Zölle Chinas kritisieren, sondern andere Handelshemmnisse, die die amerikanischen Firmen betreffen. Diese lassen sich von der WTO schwieriger nachweisen als direkte Zölle. Shen und Blanchard (2015) gehen nicht davon aus, dass China seine Wirtschaftspolitik in der nächsten Zeit ändern wird und dass die Handelsstreitigkeiten mit den USA zunehmen werden. Bown (2019:2) ergänzt, dass die USA immer weniger Klagen bei der WTO einbringen und stattdessen selbst ihre Probleme zu lösen versuchen. Zudem ergänzt er, dass mit dem Scheitern der Doha-Runde keine nützlichen Verhandlungen mehr im Rahmen der WTO abgehalten wurde. In dem Sinne hätte die WTO handeln sollen, und versuchen neue Verhandlungen zwischen China und den USA in einem rechtlich, objektiven Setting durchzuführen.

China wurde Ende 2001 als 143. Mitglied in die WTO aufgenommen (Soboleva 2021:33). Das Reich der Mitte spielte im 20. Jahrhundert keine große Rolle bei den internationalen Organisationen beziehungsweise bei den Verhandlungen, die dort geführt wurden. China ist zwar eine der Gründungsparteien des GATT, verließ diese aber wenig später, 1949 (Bown 2019:3). Schließlich wollte China 1986 wieder eintreten, musste aber fünfzehn Jahre warten, bis es wieder aufgenommen wurde. Die Volksrepublik China erhielt den Status als Schwellenland, wodurch es Vorteile gegenüber Industrieländern erhielt, wie beispielsweise Einfuhrlizenzen für zwei Jahre zu verteilen oder Exportsubventionen beizubehalten (Soboleva 2021:33). Die USA waren einerseits ein großer Förderer Chinas, andererseits wurde immer wieder kritisiert, dass dort keine Marktwirtschaft vorherrscht, weshalb die Vereinigten Staaten von Amerika Antidumpingzölle gegenüber chinesischen Produkten in staatsnahen Sektoren eingeführt haben (Bown 2019:33). Seit dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation agierte China selbst zwanzig Mal als Kläger, wobei dreiviertel dieser Klagen als Vergeltungsakt an die USA getätigt wurden und die restlichen fünf Klagen an die Europäische Union gingen. Im Vergleich dazu wurde die Volksrepublik China 43-mal angeklagt, wobei 23 von diesen auf die USA entfielen (ebd.:34). Elf von diesen Klagen sind nach wie vor aktiv, während andere entweder friedlich oder per Gerichtsverfahren entschieden wurden.

Allgemein war China seit dem Beitritt zur WTO das Land, das am meisten von Antidumpinguntersuchungen betroffen war (Shen & Blanchard 2015:147). „*The five fundamental WTO principles are non-discrimination, openness, reciprocity, fairness, and transparency*“ (Qiu & Wei 2019:185). Dementsprechend ist der Vorwurf der USA, dass China keine freie Marktwirtschaft ist, relevant, da sich alle Mitglieder der internationalen Organisation an die Regeln halten müssen. Diese Gesetze der Welthandelsorganisation veranschaulichen, warum die USA so viele Klagen gegenüber China eingereicht haben. Eine mögliche Währungsmanipulation oder die verstärkte Subvention staatlicher Firmen, um die Preise der chinesischen Exporte billiger als in der restlichen Welt zu machen, wären demnach Verstöße, die eine Entschädigung der chinesischen Regierung verlangen würden. Ebenso wird der erzwungene Technologietransfer Chinas seitens der USA in der WTO angeprangert, da die WTO-Mitglieder nachteilig behandelt werden (Qiu & Wei 2019:186).

Man muss berücksichtigen, dass das Streitbeilegungssystem der WTO seit dem Jahr 1995 nicht mehr aktualisiert worden ist (Elms 2021:40). Um Änderungen zu bewirken, müssen die Mitgliedsstaaten über neue Regeln abstimmen. Die Doha-Entwicklungsrunde hätte prinzipiell die Möglichkeit gehabt, dieses Thema anzuschneiden, nachdem diese aber nie zu einem Abschluss gekommen bzw. aus Sicht der westlichen Staaten gescheitert ist, wurden weitere Verhandlungen abgesagt (ebd.:40). Dadurch, dass sich die Welt seit 1995, vor allem aufgrund der voranschreitenden Digitalisierung, stark verändert hat, wird von einzelnen Staaten immer wieder versucht die bestehenden Regeln zu umgehen, bzw. diese anders zu interpretieren, um sich somit einen Vorteil zu verschaffen.

Die US-Regierung unter Donald Trump hat einen wesentlichen Anteil daran, dass die WTO so schwach wie heute ist. Trump zeigte gleich zu Beginn seiner Amtszeit, dass gewisse internationale Bündnisse oder Organisationen, wie das Pariser Klimaabkommen oder das Trans-Pacific-Partnership nicht relevant für ihn sind. In der WTO wurden generell einige Entscheidungen, wie die Neubesetzung des Berufungsgremiums blockiert (Elms 2021:40). Die USA spekulierten laut Elms (2021:40ff.), dass eine Reihe von Reformen eingeführt wird, hat aber nie verdeutlicht, welche Reformen überhaupt seitens der US-Regierung gewünscht sind. Nachdem die Blockierungen der USA zu einem „auf-der-Stelle-treten“ der WTO geführt hat, konnten wichtige Mechanismen wie das Streitbeilegungssystem nicht überarbeitet werden.

Wichtig zu erwähnen ist, dass die WTO generell einige Ausnahmen für Regierungen eingeführt hat, damit diese nicht in jeder Angelegenheit zur WTO müssen. „*These exceptions include for reasons of national security and to protect human, animal and plant life and health*“ (Elms 2021:43). Die Ausnahmen wurden hinzugefügt, damit die Menschen in dem Land nicht aufgrund diverser Faktoren leiden müssen. Die Ausnahme für die nationale Sicherheit entstand aus dem Gedanken an Kriegszeiten, bei der alleinige Entscheidungen erlaubt waren (ebd.:43). Deswegen kommt es wenig überraschend, dass sich die Regierungen heutzutage bei der Einführung von Maßnahmen auf Produkte oder gegen andere Länder auf das Recht der nationalen Sicherheit berufen, so auch der Sektion 301 Akt der USA. China bewegt sich laut den USA in einer Grauzone des WTO-Reglements und wird sich in naher Zukunft nicht in eine freie Marktwirtschaft umwandeln. Viel eher nehmen staatliche Eingriffe wieder zu und verdeutlichen demnach die Absichten, sich gar nicht umzuwandeln. Weiters wurden die Antidumping-Maßnahmen der USA aber auch der EU immer unwirksamer gegenüber China, weshalb die USA nach anderen Optionen gesucht haben (Bown 2019:3). Nachdem die USA selbst unsicher waren, ob gewisse Praktiken der chinesischen Regierung überhaupt adäquat von der WTO behandelt werden konnten, da sie eben in Grauzonen liegen und somit einerseits viel Zeit in Anspruch genommen hätten und andererseits mögliche Kosten verschlungen hätten, entschied man sich dazu, den Konflikt direkt zu adressieren.

Die Welthandelsorganisation, an welche die Handelsklagen der USA und Chinas jeweils adressiert waren, hat es schon vor Ausbruch des Handelskriegs 2018 nicht vollbracht, die vermehrten Streitigkeiten zwischen den beiden Nationen zu mildern und zu deeskalieren. Laut Shen und Blanchard (2015:137) hätte die WTO zumindest das Thema rund um einen möglichen erzwungenen Technologietransfer beziehungsweise den Eingriff der chinesischen Regierung klären müssen. Da vor allem die amerikanischen Unternehmen darüber geklagt haben, benachteiligt zu sein, suchte die US-Regierung schließlich Hilfe bei der WTO – ohne großen Erfolg. Die Anklagepunkte der USA bezüglich dem Schutz des geistigen Eigentums gegen China haben sich im Laufe der Jahre verändert. Von 2001 bis 2008 wurde kritisiert, dass das chinesische Schutzrechtssystem etliche Mängel aufweist und diesbezüglich wurde ein Streitbeilegungsverfahren in der WTO geführt (ebd.:146). Das WTO-Schiedsgericht entschied 2007, dass die chinesische Regierung ihre Gesetztexte und Regeln überarbeiten müsse und gab somit den USA recht (ebd.:146). Nach 2008 hat sich der Fokus der Beschwerden der USA

bezüglich dem Schutz des privaten Eigentums auf die neue Industrie- und Technologiepolitik Chinas verschoben (ebd.:146).

Trump agierte, wie bereits beschrieben, aggressiv in der Außen- bzw. Wirtschaftspolitik. Das lag einerseits daran, dass er sich selbst als großartigen Verhandler sah und andererseits daran, dass er, nachdem er der Präsident der größten Volkswirtschaft geworden ist, oft erpresserische Methoden gegenüber den „Kleineren“ angewendet hat (Breuss & Christen 2019:9). Die Methoden zeigen aber immer öfters Vergeltungsmaßnahmen, was entweder zu einem Handelskrieg oder zu einer Verschlechterung der Handelsbeziehungen führten und damit verbunden einem dem sinkenden Ansehen der USA in der Welt war. Im Großen und Ganzen lässt sich nach Trumps Amtszeit festhalten, dass das Handelsdefizit mit vielen Ländern nicht gesenkt werden konnte (ebd.:10). Joe Biden teilt die generelle Ansicht Trumps, dass China gebremst beziehungsweise aufgehalten werden muss, wird dies allerdings eher mittels Verhandlungen und Gesprächen mit der chinesischen Regierung versuchen (Soboleva 2021:23). Die Verbündeten der USA werden zudem dazu benutzt zusätzlichen Druck auf China, besonders in der Spitzentechnologie, auszuüben. Zu sehen ist dies bereits bei der 5G Nutzung von Huawei. Dabei verweigerten die USA die Nutzung der führenden Firma in der Erforschung der 5G Technologie, Huawei, die Nutzung des amerikanischen Netzes (Liang & Ding 2021:46). Weitere Verbündete wie Japan, Australien und Taiwan folgten den USA sofort. In Europa wurde der Einfluss Huaweis und mögliche Spionagevorwürfe ebenfalls in Frage gestellt, wobei jedes Land individuell entscheidet, ob Huawei ein 5G-Netzwerk installieren soll. Die 5G Erforschung einer chinesischen Firma ist deshalb eine besonders schmerzhaft Angelegenheit für die USA, da die vorherigen Mobilfunkstandards allesamt von den westlichen Ländern, hauptsächlich den USA, entwickelt wurden. Das erlaubte den Nachrichtendiensten der USA, Kanadas, Großbritanniens, Neuseelands und Australiens die weltweite Kommunikation zu überwachen. Dennoch ist es nicht ausgeschlossen, dass unter Biden wieder einige Zölle aufgehoben werden, da sie den USA mehr Schaden als Nutzen bringen (Soboleva 2021:23).

Auch die steigende Präsenz Chinas in der ost- und südostasiatischen Region macht den USA zu schaffen, da man die wirtschaftliche Führungsposition dort an China abtreten musste. Das zunehmende Konfliktpotential im Indopazifik erfordert aus der Sicht der USA, dass ein Großteil der amerikanischen Flotte auf Abruf sein muss. China, dass Inseln im südchinesischen Meer beansprucht, beziehungsweise teilweise selbst Inseln aus Riffen errichtet, möchte sich

dadurch wichtige Ressourcen und Handelswege sichern. Alles deutet daraufhin, dass in dieser Region ein Kräftemessen der beiden Großmächte, in welcher Form auch immer, stattfinden wird (Shen & Blanchard 2015:45). Zurzeit findet eine Art duale Führungsstruktur statt: China als wirtschaftlicher Stabilisator und die USA als diplomatisch und militärischer Stabilisator. Die Finanzkrise 2008 konnte von den asiatischen Ländern dank der Unterstützung Chinas recht gut abgefedert werden. Dennoch sei es laut Shen und Blanchard (2015:45) unwahrscheinlich, dass China in den nächsten Jahren an politischem Einfluss auf die USA aufholen kann.

9. Diskussion

Der Handelskonflikt hat viele Ökonomen dazu veranlasst, diesbezüglich eigene Studien durchzuführen. Wenig überraschend kommt es, dass vor allem amerikanische und chinesische Wirtschaftswissenschaftler an dem Disput forschen. Aus der Literatur geht hervor, dass sowohl die USA als auch China mit Verlusten zu rechnen haben, wobei nicht eindeutig ist, wie hoch diese jeweils sind. Auffallend ist, dass Artikel, die zwischen 2018 und 2019 veröffentlicht wurden, wie beispielsweise der von Chong und Li (2019), höhere Verluste für die Wirtschaft der beiden Nationen miteinkalkulieren als Journals, die zwischen 2020 und 2022 veröffentlicht wurden. Daraus lässt sich ableiten, dass der Einfluss zum Beginn des Handelskrieges überschätzt wurde. Eichengreen (2020) argumentiert, dass dies unter anderem daran liegt, dass die Unternehmen vor Ausbruch der Zölle vermehrt importiert und gehortet haben. Demgemäß werden die Auswirkungen des Handelskriegs auf lange Sicht spürbarer. Ein weiterer Grund ist, dass sich der Handelskrieg im Laufe der Jahre 2018 und 2019 verschärft hat und mehr Zölle aktiv wurden, die dann nicht miteinberechnet wurden. Interessanterweise sollten die Konsequenzen für die Wirtschaft dann noch höher ausfallen. Um dem entgegenzuwirken, wurden oft unterschiedliche Szenarien, wie der Handelskrieg sich weiterentwickeln würde (beispielsweise alle oder nur die Hälfte aller Produkte werden verzollt) entworfen. Aus diesem Grund sind die Artikel, vor allem aus den Jahren 2021 und 2022 akkurater, da hierbei alle protektionistischen Maßnahmen miteinbezogen werden konnten. Wie hoch die Auswirkungen des Handelskriegs auf die weltweite Wirtschaft ist, lässt sich ebenfalls nicht unabhängig vom Publikationszeitraum der Artikel eindeutig feststellen. Die meisten Schätzungen ergeben einen Rückgang des globalen BIPs von 0,3 – 0,6 Prozent aufgrund des Handelskriegs (Kapustina et al. 2020).

Wichtig ist es, den Fokus der jeweiligen Studien zu hinterfragen. So kommen Mao und Görg (2020) zu dem Ergebnis, dass die EU aufgrund der indirekten Zölle zu den Verlierern gehört. Breuss und Christen (2019), Goulard (2020) sowie Nicita (2019) sehen die EU hingegen als Gewinner, da der Handel mit China und den USA gesteigert wird. Es ist anzunehmen, dass die EU durch die Handelsumlenkungen mehr profitiert, als sie durch die indirekten Zölle verliert.

Bei den Handelsumlenkungen sind sich die Ökonomen uneinig, welche Länder am meisten von dem Konflikt profitieren. So argumentiert Nicita (2019), dass Taiwan, gefolgt von Mexiko und der EU die größten Profiteure sind. Eine Vielzahl von Artikeln (Soboleva 2021; Mousiel, 2020; Goulard, 2020) gehen dagegen davon aus, dass Vietnam zu den größten Gewinnern zählt, da dieses Land sowohl den Handel mit den USA als auch mit China erhöhen hat können. Eindeutig ist aber, dass vor allem Südostasien von dem Konflikt profitiert. Argentinien und Brasilien konnten dank dem vermehrten Export von Sojabohnen nach China ebenfalls Gewinne erzielen, wobei die Umwelt mehr belastet wird. Es zeigt sich allerdings das Bild, dass sich diese Länder abhängig vom Handelskonflikt machen und eine Aufhebung der Zölle beider Protagonisten, was somit wieder einen vermehrten Handel dieser signifizieren würde, zu Unsicherheiten führen. Dementsprechend sollten die beteiligten Drittländer ihre Handelsbeziehungen zu anderen Ländern verbessern und mehr auf Diversifikation setzen.

Die Experten orten jeweils unterschiedliche Gründe, die als Auslöser des Handelskriegs gelten. Prinzipiell ist man sich einig, dass der offizielle Grund das Handelsdefizit der Vereinigten Staaten gegenüber China ist (Lau 2019; Qiu et al. 2019; Yong 2019). Weitere Ökonomen (Moosa 2020; Chen et al. 2020; Lee und Zulkefli 2021) argumentieren, dass die Angst der USA ihre Vormachtstellung an China zu verlieren, ein inoffizieller Auslöser war. Ein möglicher Technologiediebstahl (Lau 2020; Chen et al. 2020) und der Made in China 2025 Plan (Liu & Woo 2018; Mingtao Shi 2017) verstärken den Aufhol- bzw. Überholprozess Chinas, weshalb die amerikanischen Interessen gefährdet sind.

10. Conclusio

Der Ausbruch des Handelskriegs zwischen China und den USA ist vor allem auf die Präsidentschaft Trumps zurückzuführen, der die steigende Wirtschaftsmacht Chinas als Bedrohung verortete und demnach Maßnahmen zur Linderung dieser getroffen hatte. Die USA galten als großer Förderer Chinas, nach dessen „Reform und Öffnung“ und konnte somit auch durch den vermehrten Handel sein eigenes Wirtschaftswachstum ankurbeln. Mit der Zeit

haben sich die chinesisch-amerikanische Beziehung verschlechtert, da China einen hohen Handelsüberschuss gegenüber den USA vorweist, seine militärische Präsenz im Indopazifik ausbaut, im Technologiebereich deutlich aufholt und dabei ist, die neue weltweite Wirtschaftsmacht zu werden. Deshalb hat Trump 2018 Zölle auf chinesische Produkte eingeführt, welche von der chinesischen Regierung erwidert wurden. Innerhalb der nächsten zwei Jahre eskalierte der Streit immer stärker und es wurden mehr und mehr amerikanische als auch chinesische Exporte verzollt. Anfang 2020 wurde mit dem Phase Eins Abkommen eine kurze Deeskalation bewirkt, die allerdings nur eine kurzfristige Lösung darstellte. Mit dem Ausbruch der COVID-19 Krise sowie dem China-Hongkong Konflikt verschärften sich die Beziehungen der beiden Länder wieder.

Mit Blick auf die Forschungsfrage lässt sich feststellen, dass beide Protagonisten mit Verlusten im Wirtschaftswachstum zu rechnen haben. In den USA sind vor allem die Konsumenten und die Landwirte von den Zöllen Chinas betroffen. In China hingegen litten zu Beginn die Aktienmärkte und mit aktiv werden aller Zölle die chinesischen Exporteure unter den amerikanischen Zöllen. Das Ziel der USA, das Handelsdefizit mit China um 200 Milliarden US-Dollar zu verringern, konnte nicht erreicht werden. Zwar reduzierte sich das Handelsdefizit mit China im Jahr 2019 um 74 Mrd. \$, dafür erhöhte sich aber das Handelsdefizit der USA mit dem Rest der Welt um fast 10% (Liang & Ding 2021:68). Das lässt sich dadurch erklären, dass beide Parteien versucht haben den Handel auf andere Länder umzulenken, um so wenig Verluste wie möglich zu machen. Ebenso hat der Konflikt der beiden größten Volkswirtschaften einen Einfluss auf das weltweite Wirtschaftswachstum, welches aufgrund des Handelskriegs negativ betroffen ist. Generell deutet alles darauf hin, dass der Disput noch länger anhalten wird und die Effekte auf das Wirtschaftswachstum der beiden Länder weiterhin negativ sein werden.

Das Grundprinzip des Handelskriegs ist, dass die beteiligten Länder, sprich die USA und China, die Hauptleidenden des Disputs sind, während die Drittländer, die von den Handelsumlenkungen profitieren, als Gewinner hervorgehen. Dennoch muss erwähnt werden, dass auch einige Drittländer wie Kanada und Mexiko von den Zöllen betroffen sind, da viel aus den USA importiert wird. Ebenfalls entstehen durch indirekte Zölle Verluste für die EU und Südkorea. Sind die Handelsgewinne höher als die Verluste durch die indirekten Zölle, so lässt sich das Wirtschaftswachstum steigern. Vietnam hebt sich besonders als Land ab, das durch den Handelskrieg die höchsten Gewinne erzielen konnte. Dadurch, dass Vietnam dank

den Handelsumlenkungen nun ebenfalls einen deutlichen Handelsüberschuss mit den USA aufweist, steht eine Verschlechterung der vietnamesisch-amerikanischen Handelsbeziehung im Raum.

11. Literaturverzeichnis

- Adekola, T. A. (2019). US–China trade war and the WTO dispute settlement mechanism. *Journal of International Trade Law and Policy*, 18(3), 125–135. <https://doi.org/10.1108/JITLP-02-2019-0011>
- Adjemian, M. K., Smith, A., & He, W. (2021). Estimating the market effect of a trade war: The case of soybean tariffs. *Food Policy*, 105, 102152. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2021.102152>
- Amiti, M., Redding, S., & Weinstein, D. (2019). The Impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare (Nr. w25672; S. w25672). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w25672>
- Archana, V. (2020). Who will win from the trade war? Analysis of the US–China trade war from a micro perspective. *China Economic Journal*, 13(3), 376–393. <https://doi.org/10.1080/17538963.2020.1785073>
- Bellora, C. & Fontagne, L. (2019). Shooting Oneself in the Foot? Trade War and Global Value Chains. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.3526944.
- Bolt, W., Mavromatis, K., & van Wijnbergen, S. (2019). The Global Macroeconomics of a Trade War: The EAGLE model on the US-China trade conflict. 28.
- Bown, C. P. (2019). The 2018 US-China trade conflict after forty years of special protection. *China Economic Journal*, 12(2), 109–136. <https://doi.org/10.1080/17538963.2019.1608047>
- Bown, C. P. (2021). The US–China trade war and Phase One agreement. *Journal of Policy Modeling*, 43(4), 805–843. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2021.02.009>
- Boylan, B. M., McBeath, J., & Wang, B. (2021). US–China Relations: Nationalism, the Trade War, and COVID-19. *Fudan Journal of the Humanities and Social Sciences*, 14(1), 23–40. <https://doi.org/10.1007/s40647-020-00302-6>
- Breuss, F., & Christen, E. (2019). Policy Brief: Trump’s Trade Wars. Implications for the EU and China. 36.
- Chan, P. C. W. (2014). China’s Approaches to International Law since the Opium War. *Leiden Journal of International Law*, 27(4), 859–892. <https://doi.org/10.1017/S0922156514000399>
- Chen, A. W., Chen, J., & Dondeti, V. R. (2020). The US-China trade war: Dominance of trade or technology? *Applied Economics Letters*, 27(11), 904–909. <https://doi.org/10.1080/13504851.2019.1646860>
- Chong, T. T. L., & Li, X. (2019). Understanding the China–US trade war: Causes, economic impact, and the worst-case scenario. *Economic and Political Studies*, 7(2), 185–202. <https://doi.org/10.1080/20954816.2019.1595328>
- Choudhury, R. N. (Hrsg.). (2021). The China-US trade war and South Asian economies. Routledge.
- Cohen, W. I. (2019). America’s response to China: A history of Sino-American relations (Sixth edition). Columbia University Press.
- Cui, C., & Li, L. S.-Z. (2021). The effect of the US–China trade war on Chinese new firm entry. *Economics Letters*, 203, 109846. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2021.109846>

- Di, D., Luft, G., & Zhong, D. (2019). Why did Trump launch a trade war? A political economy explanation from the perspective of financial constraints. *Economic and Political Studies*, 7(2), 203–216. <https://doi.org/10.1080/20954816.2019.1595327>
- Du, M., Chen, L., Lin, J., Liu, Y., Feng, K., Liu, Q., Liu, Y., Wang, J., Ni, R., Zhao, Y., Si, W., Li, Y., Kong, H., Weng, H., Liu, M., & Adeniran, J. A. (2020). Winners and losers of the Sino–US trade war from economic and environmental perspectives. *Environmental Research Letters*, 15(9), 094032. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/aba3d5>
- Eichengreen, B. (2020). Why hasn't the impact of the trade war been greater? *Journal of Policy Modeling*, 42(4), 820–828. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2020.03.007>
- Elms, D. (2021). *Trade Disrupted: Global Tensions, US-China Trade War and COVID-19 Impact*. 15.
- Funke, M. & Wende, A. (2022). The US–China phase one trade deal: An economic analysis of the managed trade agreement, BOFIT Discussion Papers 1/2022, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition.
- Fusacchia, I. (2020). Evaluating the Impact of the US–China Trade War on Euro Area Economies: A Tale of Global Value Chains. *Italian Economic Journal*, 6(3), 441–468. <https://doi.org/10.1007/s40797-019-00109-9>
- Goulard, S. (2020). The Impact of the US–China Trade War on the European Union. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 12(1), 56–68. <https://doi.org/10.1177/0974910119896642>
- Ha, L. T., & Phuc, N. D. (2019). The US-China Trade War: Impact on Vietnam. 13.
- Hanson, G. H. (2020). The impacts of the U.S.–China trade war. *Business Economics*, 55(2), 69–72. <https://doi.org/10.1057/s11369-020-00163-7>
- He, F., Lucey, B., & Wang, Z. (2021). Trade policy uncertainty and its impact on the stock market -evidence from China-US trade conflict. *Finance Research Letters*, 40, 101753. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101753>
- Itakura, K. (2020). Evaluating the Impact of the US–China Trade War. *Asian Economic Policy Review*, 15(1), 77–93. <https://doi.org/10.1111/aepr.12286>
- Kapustina, L., Lipková, L., Silin, Y., & Drevalov, A. (2020). US-China Trade War: Causes and Outcomes. *SHS Web of Conferences*, 73, 01012. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207301012>
- Kashyap, U. & Bothra, N. (2019). Sino-US Trade and Trade War. *Management and Economics Research Journal*. 5. 1. 10.18639/MERJ.2019.879180.
- Keller, W., & Shiue, C. H. (2021). The Economic Consequences of the Opium War. 54.
- Lau, L. J. (2019). The China-U.S. Trade War and Future Economic Relations. 217.
- Lau, L. J. (2020). The Impacts of the Trade War and the COVID-19 Epidemic on China-U.S. Economic Relations. 38.
- Lee, P. M., & Zulkefli, N. N. (2021). Us-China relations: trade war and the quest for global hegemony. *Journal of International Studies*, 17, 26.
- Li, L. (2018). China's manufacturing locus in 2025: With a comparison of "Made-in-China 2025" and "Industry 4.0". *Technological Forecasting and Social Change*, 135, 66–74. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.05.028>
- Liang, G., & Ding, H. (2021). *The China-US trade war*. Routledge.

- Lin, J. Y. (2011). China and the global economy . *China Economic Journal*, 4(1), 1–14.
<https://doi.org/10.1080/17538963.2011.609612>
- Liu, K. (2018). Chinese Manufacturing in the Shadow of the China-US Trade War: Chinese Manufacturing in the Shadow of the China-US Trade War. *Economic Affairs*, 38(3), 307–324.
<https://doi.org/10.1111/ecaf.12308>
- Liu, K. (2020a). China's Policy Response to the China US Trade War: An Initial Assessment. *The Chinese Economy*, 53(2), 158–176. <https://doi.org/10.1080/10971475.2019.1688003>
- Liu, K. (2020b). The effects of the China–US trade war during 2018–2019 on the Chinese economy: An initial assessment. *Economic and Political Studies*, 8(4), 462–481.
<https://doi.org/10.1080/20954816.2020.1757569>
- Liu, T., & Woo, W. T. (2018). Understanding the U.S.-China Trade War. *China Economic Journal*, 11(3), 319–340. <https://doi.org/10.1080/17538963.2018.1516256>
- Liu, W., Yang, H., Ciais, P., Kumm, M., & Hoekstra, A. Y. (2020). China's Food Supply Sources Under Trade Conflict With the United States and Limited Domestic Land and Water Resources. *Earth's Future*, 8(3). <https://doi.org/10.1029/2020EF001482>
- Lovely, M. E., Xu, D., & Zhang, Y. (2021). Policy Brief 21-18: Collateral Benefits? South Korean Exports to the United States and the US-China Trade War. 18.
- Lu, J., Mao, X., Wang, M., Liu, Z., & Song, P. (2020). Global and National Environmental Impacts of the US–China Trade War. *Environmental Science & Technology*, 54(24), 16108–16118.
<https://doi.org/10.1021/acs.est.0c03863>
- Maddison, A. (2007). Chinese economic performance in the long run (2nd ed, rev.updated: 960-2030 A.D). Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Mao, H., & Görg, H. (2020). Friends like this: The impact of the US–China trade war on global value chains. *The World Economy*, 43(7), 1776–1791. <https://doi.org/10.1111/twec.12967>
- Mingtao Shi, C. (2017). „Made in China 2025“: Chinas Vision zu Industrie 4.0
- Moosa, I. A. (2020). The Thucydides Trap as an Alternative Explanation for the US–China Trade War. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 12(1), 42–55. <https://doi.org/10.1177/0974910119896644>
- Morrison, W. M. (2019). China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States. 42.
- Mousiel, M. (2020). The US vs China Trade War Impact on Vietnam's Economy. Pontificia Universidad catolica de Chile
- Ng, Y. (2020). Why Does the US Face Greater Disadvantages in the Trade War with China? *China & World Economy*, 28(2), 113–122. <https://doi.org/10.1111/cwe.12323>
- Nicita, A. (2019). Trade and trade diversion effects of United States tariffs on China. UNCTAD Research Paper No. 37. 37, 17.
- Nong, H. (2021). Have cross-category spillovers of economic policy uncertainty changed during the US–China trade war? *Journal of Asian Economics*, 74, 101312.
<https://doi.org/10.1016/j.asieco.2021.101312>
- Nymalm, N. (2020). From „Japan Problem“ to „China Threat“?: Rising Powers in US Economic Discourse. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-44951-3>

- Ongan, S., & Gocer, I. (2020). The US-China trade war with increasing trade policy uncertainty. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 13(2), 87–94. <https://doi.org/10.1108/JCEFTS-01-2020-0002>
- Plummer, M. G. (2019). The US-China Trade War and Its Implications for Europe. *Intereconomics*, 54(3), 195–196. <https://doi.org/10.1007/s10272-019-0822-3>
- Qiu, L. D., & Wei, X. (2019). China–US trade: Implications on conflicts. *China Economic Journal*, 12(2), 175–194. <https://doi.org/10.1080/17538963.2019.1598014>
- Qiu, L. D., Zhan, C., & Wei, X. (2019). An analysis of the China–US trade war through the lens of the trade literature. *Economic and Political Studies*, 7(2), 148–168. <https://doi.org/10.1080/20954816.2019.1595329>
- Rudd, K. (2022). *The Avoidable War?*. New York, NY: Hachette Book Group,
- Shen, S., & Blanchard, J.-M. F. (2015). *Conflict and Cooperation in Sino-US Relations*. 305.
- Shu Shang, C., & Shen, W. (2021). Beyond Trade War: Reevaluating Intellectual Property Bilateralism in the US–China Context. *Journal of International Economic Law*, 24(1), 53–76. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgab003>
- Stangarone, T. (2020). Rather Than COVID-19, is the US-China Trade War the Real Threat to Global Supply Chains? *East Asian Policy*, 12(03), 5–18. <https://doi.org/10.1142/S1793930520000197>
- Stiglitz, J. E. (2018). Rethinking Globalization in the Trump Era: US-China Relations. *Frontiers of Economics in China* 13 (2): 133–146.
- Soboleva, C. K. (2021). The impact of the trade war between the United States of America and the People's Republic of China on the economy of the Socialist Republic of Vietnam. 186.
- Thanh, N. D. (2021). Vietnam's Economic Prospects in the Wake of the US-China Trade Conflict and COVID-19. 24.
- Waugh, M. E. (2019). The Consumption Response to Trade Shocks: Evidence from the US-China Trade War. 30.
- Weyerstraß, K. (2020). Handelsbilanz zwischen dem Euroraum und China – (k)ein Grund zur Sorge?
- Wu, K., & Du, X. (2020). The Impact of Trade War on Agricultural Land Uses: Evidence in the US and Brazil. 32.
- Wu, Y., & Turvey, C. G. (2021). The impact of the China–USA trade war on USA Chapter 12 farm bankruptcies. *Agricultural Finance Review*, 81(3), 386–414. <https://doi.org/10.1108/AFR-05-2020-0076>
- Xu, Y., & Lien, D. (2020). Dynamic exchange rate dependences: The effect of the U.S.-China trade war. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 68, 101238. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2020.101238>
- Yong, W. (2019). Interpreting US-China Trade War Background, Negotiations and Consequences. *China International Strategy Review*, 1(1), 111–125. <https://doi.org/10.1007/s42533-019-00019-6>
- Yu, M. (2020). *China-US Trade War and Trade Talk*. Springer Singapore. <https://doi.org/10.1007/978-981-15-3785-1>
- Yueh, L. Y. (2007). The Rise of China. *Irish Studies in International Affairs*, 18, 35–43. <http://www.jstor.org/stable/25469814>
- Zhu, T. (2021). *Catching Up to America*. Cambridge University Press

11.1. Internetquellen

CEIC (o. J.). China Holdings of US Treasury Securities | Economic Indicators | Abgerufen 8. März 2022, von <https://www.ceicdata.com/en/china/holdings-of-us-treasury-securities/holdings-of-us-treasury-securities>

CRS (2022). Section 301 of the Trade Act of 1974. Abgerufen 3. Mai 2022, von <https://crsreports.congress.gov/>

Statista (2021). Major foreign holders of U.S. treasury securities 2021. Abgerufen 27. Februar 2022, von <https://www.statista.com/statistics/246420/major-foreign-holders-of-us-treasury-debt/>

Statista (o. J.-a). BIP in China—Wirtschaftswachstum bis 2025. Abgerufen 5. April 2022, von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14560/umfrage/wachstum-des-bruttoinlandsprodukts-in-china/>

Statista (o. J.-b). China: Population share aged 60 and older until 2100. (Abgerufen 6. April 2022, von <https://www.statista.com/statistics/251529/share-of-persons-aged-60-and-older-in-the-chinese-population/>

Statista (o. J.-c). USA - Staatsverschuldung in Relation zum BIP bis 2026. Abgerufen 27. Februar 2022, von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/165786/umfrage/staatsverschuldung-der-usa-in-relation-zum-bruttoinlandsprodukt-bip/>

Statista (o. J.-d). China—Anteile der Wirtschaftssektoren am Bruttoinlandsprodukt (BIP). (Abgerufen 1. März 2022, von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/167156/umfrage/anteile-der-wirtschaftssektoren-am-bruttoinlandsprodukt-in-china/>

Statista (o.J.-e). Wachstum des weltweiten BIP bis 2023. Abgerufen 19. April 2022, von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/197039/umfrage/veraenderung-des-weltweiten-bruttoinlandsprodukts/>

Statista (o.J.-f). Vietnam—Gross domestic product (GDP) growth rate 2026. Abgerufen 20. April 2022, von <https://www.statista.com/statistics/444616/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-vietnam/>

Statista (o.J.g). *Gesamtwert des US-Warenhandels mit China bis 2020*. Abgerufen 4. März 2022, von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/218275/umfrage/gesamtwert-des-us-warenhandels-mit-china/>

Weltbank (o. J.-a). GDP (current US\$)—United States, China | Abgerufen 9. März 2022, von

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2020&locations=US-CN&start=2017>

Weltbank (o. J.-b). GDP growth (annual %)—China | Abgerufen 9. März 2022, von

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2020&locations=CN&start=2015>

12. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Vergleich des chinesischen und japanischen Pro-Kopf-BIP von 1950-1978 in Mrd. \$, KKP	5
Abbildung 2: Jährliche Wachstumsraten des realen BIP (in Prozent) der USA und Chinas im Zeitraum 2010-2018 und Prognosen bis 2050	12
Abbildung 3: Anteil des US-amerikanischen und chinesischen BIP (KKP-Basis) am globalen Gesamtvolumen: 1980-2018 (%).....	12
Abbildung 4: Chinas Warenhandel (in Milliarden Dollar)	17
Abbildung 5: Staatsverschuldung der USA in Relation zum Bruttoinlandsprodukt.....	23
Abbildung 6: Leistungsbilanzsaldo Chinas.....	28
Abbildung 7: BIP gemessen an Kaufkraftparität (in Mrd. Dollar)	34
Abbildung 8: Anteile der Wirtschaftssektoren Chinas am BIP	37
Abbildung 9: Bilaterale Zollsätze zwischen China und den USA nach Chinas WTO-Beitritt	48
Abbildung 10: Zollsätze der USA und Chinas untereinander und gegenüber dem Rest der Welt	49
Abbildung 11: Prozentualer Anteil des Handels zwischen den USA und China, auf den Zölle erhoben werden.....	49
Abbildung 12: Amerikanische Jobs im verarbeitenden Gewerbe seit 2000	52
Abbildung 13: Zollbelastung nach Bundesstaaten	55
Abbildung 14: Die Verteilung der U.S.-Bekleidungsimporte nach Herkunftsländern.....	58
Abbildung 15: Aktienindizes in China und den USA von 2018-2019.....	60
Abbildung 16: Prozentuale Veränderungen des Wertes der Einfuhren der Vereinigten Staaten aus China	60
Abbildung 17: Chinas US-Staatsanleihen (in Mrd. \$)	63
Abbildung 18: Prozentuale Veränderung der Einfuhren der Vereinigten Staaten aus China nach Sektoren.....	65
Abbildung 19: Handelsumlenkungseffekte der USA, erstes Halbjahr 2019.....	69
Abbildung 20: Handelsumlenkungseffekte nach Sektoren, erstes Halbjahr 2019	70

Abbildung 21: Chinas monatliche Sojabohnenimporte von ausgewählten Ländern (2017,2018 und 2019)	73
Abbildung 22: Südkoreanische Exporte des verarbeitenden Gewerbes	76
Abbildung 23: Geschätzter Anstieg der US-Einfuhren aus Südkorea.....	76
Abbildung 24: Auswirkungen auf den Euroraum	87

13. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 Wirtschaftswachstum ausgewählter Länder/Regionen von 1982-2012.....	15
Tabelle 2 Schlüsselsektoren des Made in China 2025 Plans	38

14. Abkürzungsverzeichnis

ASEAN <i>Association of Southeast Asian Nations</i>	IWF <i>Internationale Währungsfond</i>
BEA <i>Bureau of Economic Analysis</i>	KI <i>Künstliche Intelligenz</i>
BIP <i>Bruttoinlandsprodukt</i>	KKP <i>Kaufkraftparität</i>
CSI 300 <i>China Securities Index 300</i>	NAFTA <i>North American Free Trade Agreement</i>
Fed <i>Federal Reserve System</i>	S&P 500 <i>Standard & Poor's 500</i>
GATT <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>	WTO <i>Welthandelsorganisation</i>

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit versichere ich,

- dass ich die vorliegende Masterarbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubter Hilfe bedient habe,
- dass ich dieses Masterarbeitsthema bisher weder im In- noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe
- und dass diese Arbeit mit der vom Begutachter beurteilten Arbeit vollständig übereinstimmt.

Wien, am 24.05.2022

