

04.03.2021 • Uwe Burkert, Chefvolkswirt und Leiter LBBW Research

Autor: Matthias Krieger, Senior Economist

LBBW
Bereit für Neues

LBBW Makro Research

Trügerische Hoffnung für deutsche Unternehmen:
Investitionsschutzabkommen mit China führt nicht aus der Zwickmühle

Trügerische Hoffnung für deutsche Unternehmen: Das Investitionsschutzabkommen mit China führt nicht aus der Zwickmühle

Unsere Thesen

- Mit der RCEP vernetzt sich die dynamischste Wachstumsregion der Welt.
- Das Investitionsschutzabkommen („Comprehensive Agreement on Investment“, CAI) zwischen der EU und China schützt „de jure“ die Direktinvestitionen europäischer Unternehmen in China.
- China erhebt den Aufstieg der VR zur technologischen „Supermacht“ allerdings gerade zur Staatsräson.
- Trotz Schutzbestimmungen durch das CAI in Bezug auf „geistiges Eigentum“ bleibt es daher äußerst heikel, in China Spitzentechnologie herzustellen und auf diesem Gebiet dort zu forschen.
- Das CAI ist kein FTA, hat also nicht den Abbau von Zöllen usw. zum Inhalt. Damit stärkt es die EU als Produktionsstandort zur Belieferung des RCEP-Marktes unzureichend und fördert ganz im Sinne Chinas die Produktion im Reich der Mitte.
- Die RCEP-Vormacht China strebt mit dem neuen FTA in der „tripolaren Welt“, bestehend aus dem USMCA, der EU und nun der RCEP, die Führungsrolle an.
- Dies führt unweigerlich zu Konflikten mit der „alten“ Weltmacht USA.
- Beim Kampf zwischen den USA und China um technologische Führung drohen Europas Unternehmen in die Zwickmühle zu geraten, insbesondere, wenn sie in sensiblen Bereichen in China produzieren und forschen.
- Für in technologisch sensiblen Sektoren aktive Unternehmen ist es trotz CAI rational, Vorteile der RCEP anderweitig zu nutzen und z.B. in ASEAN-Staaten zu fertigen, um von dort zollfrei Chinas Markt zu beliefern.

Agenda

- 01 Chinas „Regional Comprehensive Economic Partnership“ (RCEP) fordert auch die EU heraus Seite 03
- 02 Das „Comprehensive Agreement on Investment“ (CAI) zwischen der EU und China Seite 08
- 03 Disclaimer Seite 22

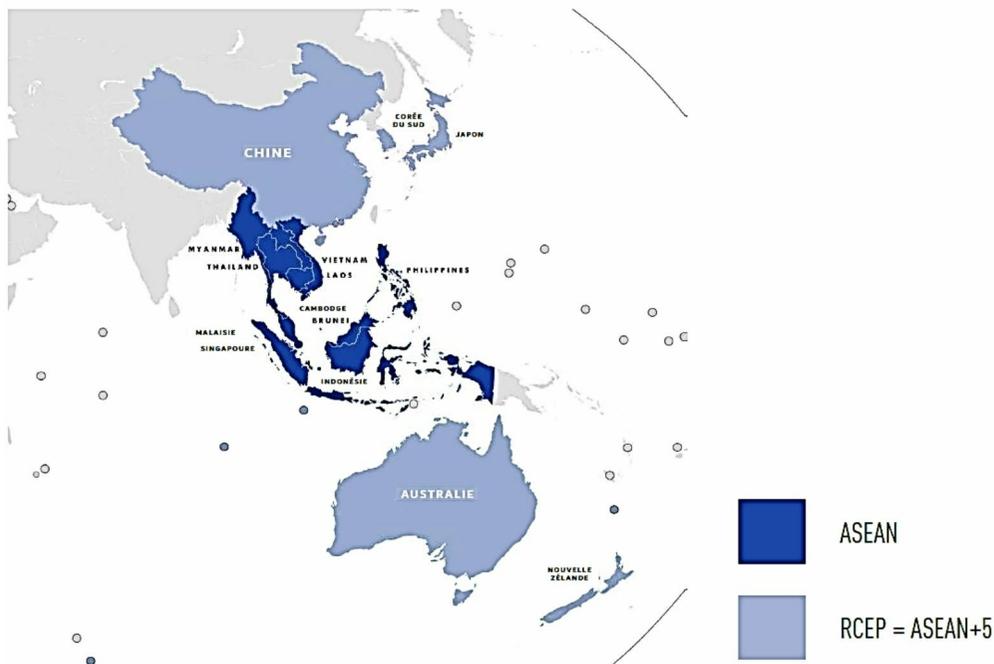
Einleitung: Die RCEP - eine Herausforderung auch für Europa

- Die ASEAN-Staaten (Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam), die Volksrepublik China, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland haben Ende 2020 mit der „**Regional Comprehensive Economic Partnership**“ (RCEP) die **größte Freihandelszone (Free Trade Agreement, FTA) der Welt** geschaffen.
- Die RCEP umfasst rund 2,2 Mrd. Menschen und vereint mit einem BIP von etwa 26.000 Mrd. USD ca. **31 % der Weltwirtschaftsleistung und 28 % des Welthandelsvolumens** auf sich.
- Das Abkommen ist substanziell und weist genügend Potenzial auf, um dem pazifischen Handel zusätzliche Impulse zu verleihen. Innerhalb von 20 Jahren sollen für **92 % aller derzeit zwischen RCEP-Staaten gehandelten Güter die Zölle komplett wegfallen**.
- Das Abkommen stellt somit auch eine **Herausforderung für die seit dem „Brexit“ um ein Siebtel kleiner gewordene EU** dar.
- Bis die RCEP die volle Wirkung entfaltet, dürfte es aber dauern. Die Übergangsfristen für den Zollabbau sind z.T. sehr lang und zudem ersetzen die meisten Handelserleichterungen der RCEP nur solche, die sich die Mitgliedstaaten bislang ohnehin schon in zahlreichen bilateralen Freihandelsabkommen gegenseitig zugestanden haben. Laut BDI liegt der Durchschnittszoll in der RCEP bereits jetzt nur noch bei 1,6 %. Im Dienstleistungssektor geht das FTA zudem kaum über WTO-Regeln hinaus.
- Dennoch ist das **Abkommen ein Meilenstein der wirtschaftlichen Integration der Region Asien/Pazifik** – und das nicht nur, weil zum ersten Mal die wirtschaftlichen Führungsmächte Asiens – die VR China, Japan und Südkorea – ein gemeinsames FTA schließen. Denn vor allem durch die sofort in Kraft tretende Vereinheitlichung des bisherigen „Wusts“ an Regeln – z.B. der „Rules of Origin“ – werden sich die Zulieferbeziehungen innerhalb der RCEP voraussichtlich schnell intensivieren.
- Für ausländische Unternehmen wird es schwerer werden, auf dem Heimatmarkt der RCEP-Länder mit einheimischen Unternehmen zu konkurrieren oder sich in Lieferketten einzubinden – **sofern sie nicht selbst in RCEP-Ländern produzieren**.
- Bei der Wahl von Produktionsstandorten zur Belieferung des asiatisch/pazifischen Marktes – inklusive des chinesischen Marktes – werden europäische Länder künftig einen Nachteil ggü. Standorten innerhalb der RCEP aufweisen. Denn auch europäische Unternehmen werden sich beim Handel mit der Region Asien/Pazifik nun **verstärkt nach Produktionsstätten in RCEP-Ländern umschauen**, um die Vorteile der RCEP nutzen zu können, bzw. keine Nachteile ggü. einheimischen Unternehmen zu haben.

China als „Zentralgestirn“ der größten Freihandelszone der Welt

Mitgliedstaaten der RCEP

„Regional Comprehensive Economic Partnership“



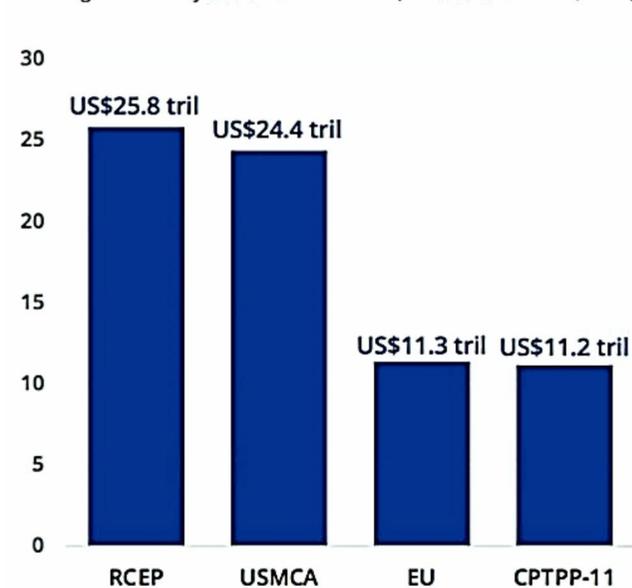
- Der Ausstieg Trumps aus der von Obama (und dessen Vize Biden) initiierten Trans Pacific Partnership (TPP) 2017 hat Chinas „Alternativangebot“ RCEP erst ermöglicht und der VR damit den roten Teppich in der Asien/Pazifik-Region ausgerollt.
- Die Biden-Administration muss darauf reagieren, will sie nicht die dynamischste Wachstumsregion der Welt China überlassen.

Quelle: Jacques Delors Institute, Institute for Strategic and International Studies (ISIS)

Freihandelszonen

in Bio. USD kumulierter Wirtschaftsleistung 2019

RCEP is larger than the EU and CPTPP combined
 Trade agreements by size of member GDP (current US\$ billions, 2019)

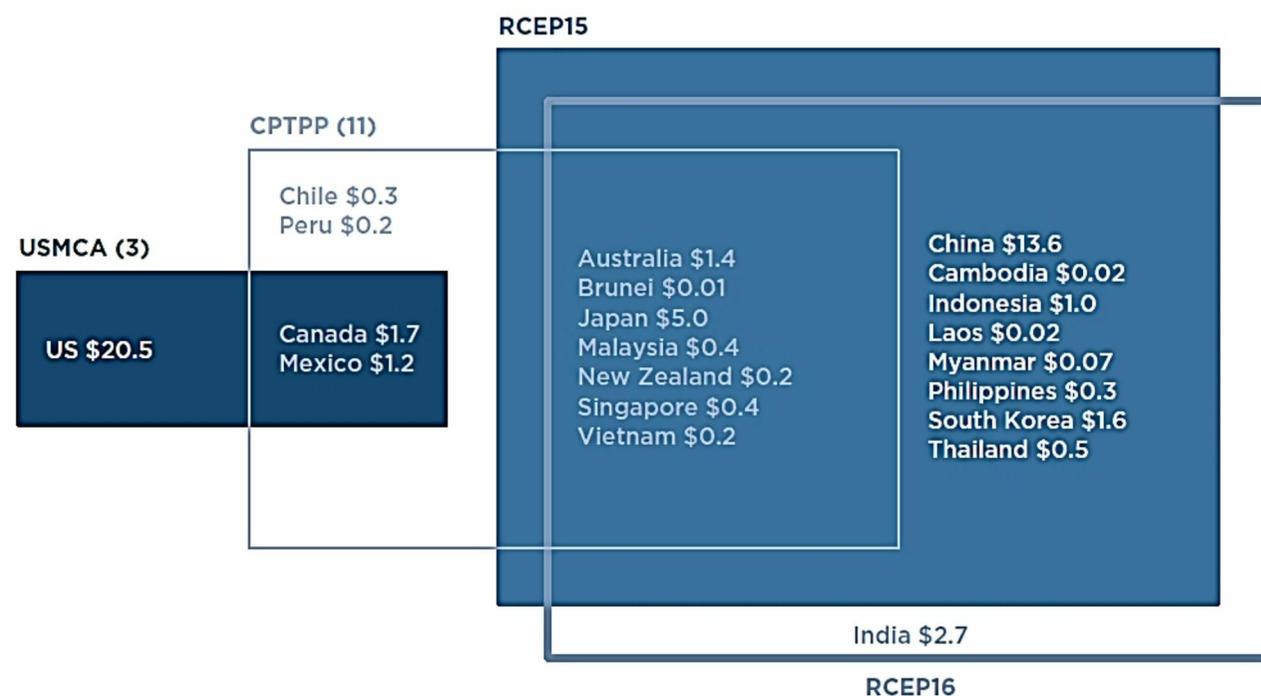


- Mit einem Beitritt der USA zur CPTPP, der „TPP ex USA“, würde die TPP doch noch verwirklicht. Allerdings sind die Widerstände in den USA – auch bei den Demokraten – gegen dieses FTA sehr groß. Diese Option ist daher derzeit eher unwahrscheinlich.
- Umso mehr muss Biden an anderer Stelle arbeiten – z.B. an bilateralen FTA mit Indien und/oder wichtigen ASEAN-Staaten.
- **Will die kleiner gewordene EU angesichts dessen nicht ihrer „Marginalisierung“ zusehen, muss sie selbst handeln und eigene Handels- und Kooperationsabkommen schließen.**

Die großen pazifischen „Free Trade Agreements“ (FTA)

RCEP, CPTPP und USMCA

BIP in Bio. USD



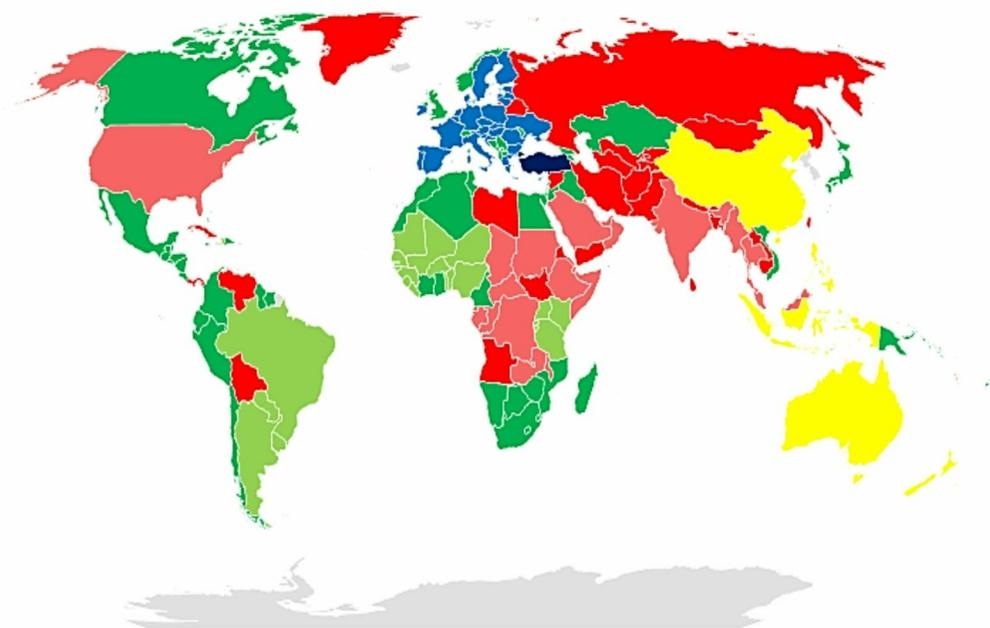
- Denn die Region Asien/Pazifik vernetzt sich zunehmend. Die RCEP und die CPTPP werden den Ausbau von Lieferketten zwischen den Mitgliedsstaaten begünstigen.
- Einige Staaten sind Mitglied in zwei großen FTA und können so als „Brückenkopf“ profitieren.
- Die Wahrscheinlichkeit, dass bald auch andere Staaten einem der FTA – oder Staaten einem weiteren FTA – beitreten, ist groß.
- Für „Outsider“ wird es zunehmend schwieriger werden, zukünftig auf dem asiatisch-pazifischen Markt zu konkurrieren, wenn man nicht selbst vor Ort produziert und so in den Genuss der Vorteile der FTA (z.B. Zollfreiheit) kommt.
- Europa ist als Produktionsstandort zur Belieferung des asiatisch/pazifischen Marktes nun im Nachteil.
- Verhindern lässt sich dies nur, wenn die EU ihren Unternehmen den Marktzugang zu den großen FTA offenhält: Entweder durch eigene FTA mit diesen Freihandelszonen oder dadurch, dass zumindest Direktinvestitionen europäischer Unternehmen in diesen Zonen ermöglicht und geschützt werden.
- Letzterem dient das Abkommen der EU mit China.

Quelle: Petersen Institute for International Economics (PIIE) 06/2020, LBBW Research

Die EU ist nicht untätig bei Handelsbeziehungen, könnte aber mehr

Stand der Handelsabkommen der EU mit der Welt

Stand: Januar 2021



- Kein Abkommen
- Abkommen in Kraft
- Zollunion
- Verhandlungen unterbrochen
- Verhandlungen abgeschlossen - Annahme/Ratifizierung steht aus - noch nicht in Kraft
- In Verhandlung
- Europäische Union

- Die EU ist glücklicherweise alles andere als untätig in Sachen Handelsbeziehungen.
- Allerdings „fehlen“ bislang ein Abkommen mit den USA und einigen zentralen Staaten der immer wichtiger werdenden Asien/Pazifik-Region.
- Das jüngste **Investitionsschutzabkommen („Comprehensive Agreement on Investment“, CAI)** zwischen der EU und China regelt vor allem Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen in China bzw. umgekehrt, bezieht sich aber nicht auf Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse.
- Das CAI ist also kein Freihandelsabkommen (FTA).
- Das Abkommen verbessert weniger die Rahmendaten für Exporte nach China und damit in die RCEP. Vielmehr **verbessert es Bedingungen für FDI europäischer Unternehmen in China, also deren Produktionsbedingungen in China selbst.**

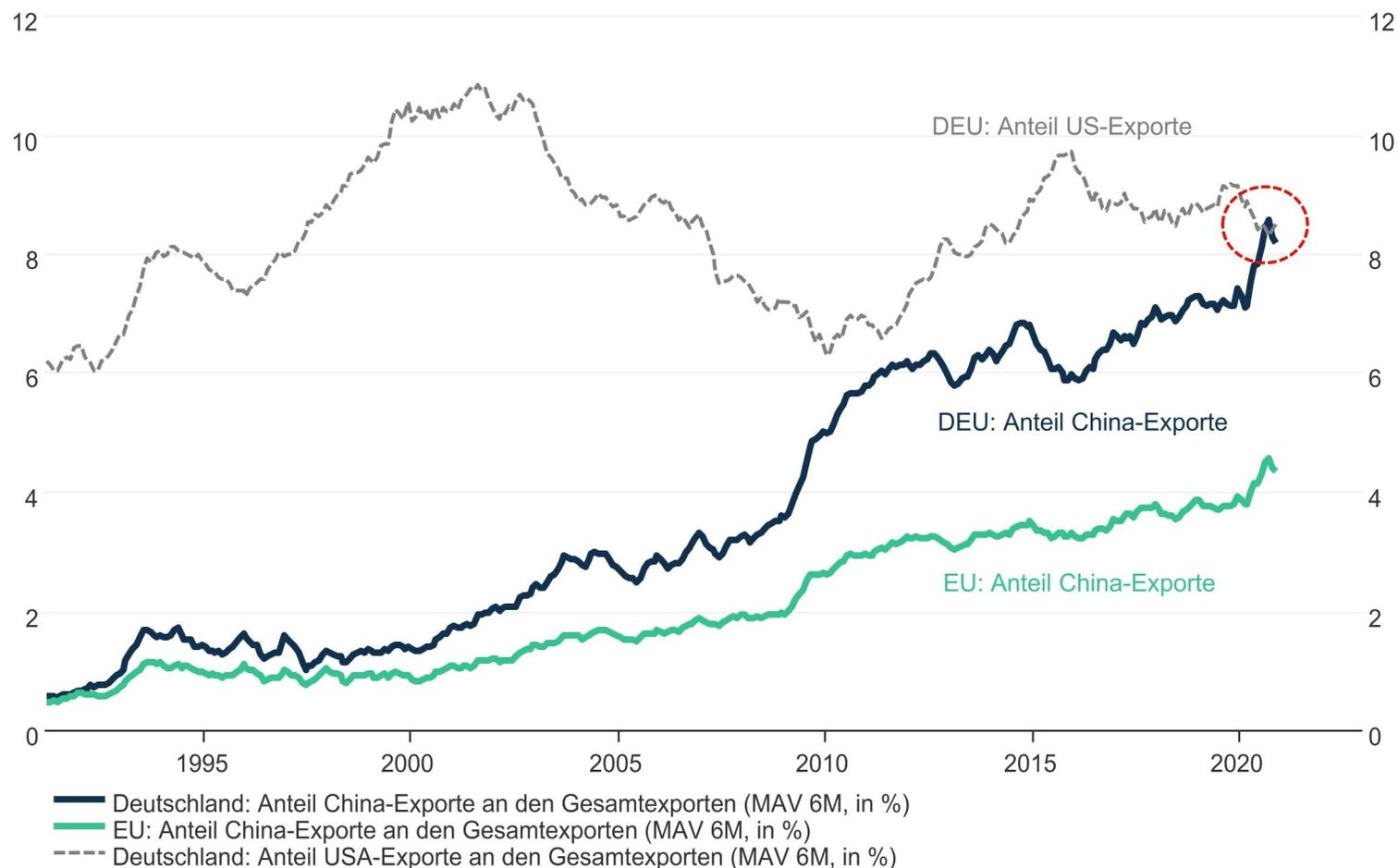
Agenda

- 01 Update zu den chinesisch/US-amerikanischen (Handels-) Beziehungen Seite 03
- 02 Das „Comprehensive Agreement on Investment“ (CAI) zwischen der EU und China Seite 08

- 03 Disclaimer Seite 22

China als Handelspartner immer wichtiger

Anteil der China-Exporte: Deutschland und die EU in % der Gesamtexporte



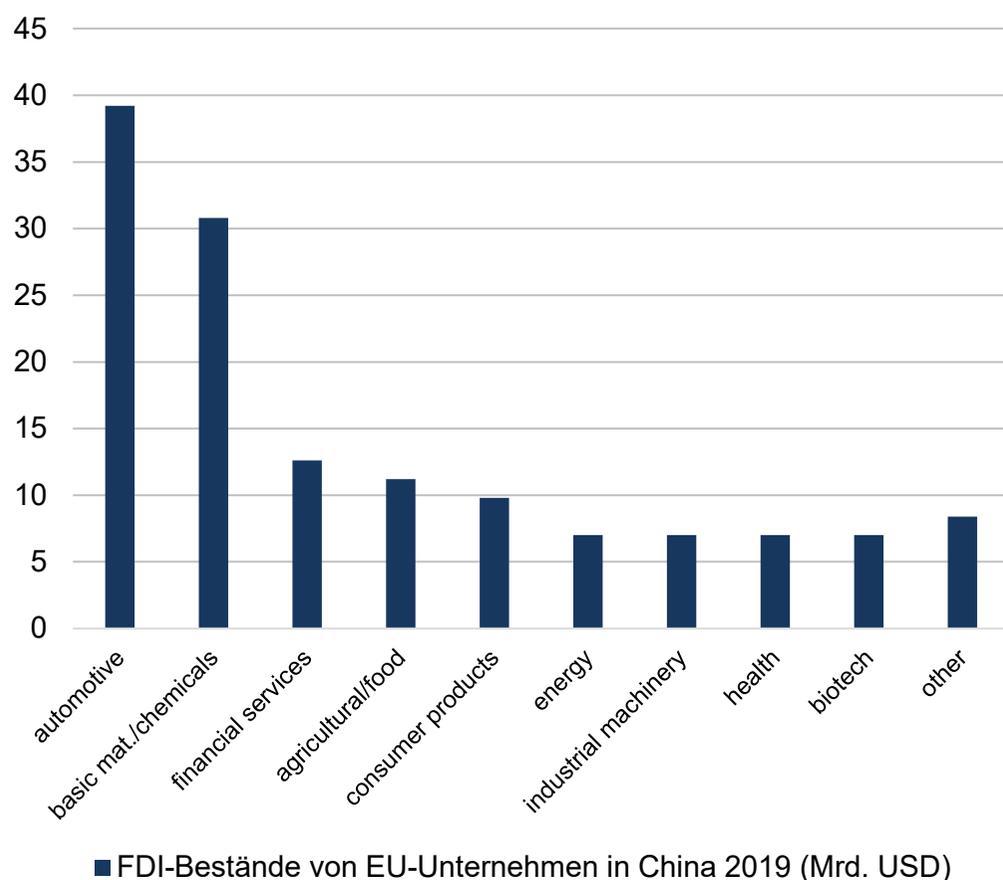
- Chinas Bedeutung als Handelspartner für Deutschland und die EU insgesamt ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen.
- Inzwischen ist der Anteil der deutschen Exporte ins Reich der Mitte genauso groß wie der in die USA.
- Insofern ist jedes Abkommen, das die Rahmenbedingungen der gegenseitigen Handelsbeziehungen verbessert, natürlich wünschenswert.

Quelle: Refinitiv, EU-Kommission, LBBW Research

Direktinvestitionen von EU-Unternehmen in China

Bestände an Direktinvestitionen (FDI) von EU-Unternehmen in China nach Sektoren

in Mrd. USD, Stand: Ende 2019



Quelle: EU-Kommission, Deutsche Bundesbank, LBBW Research

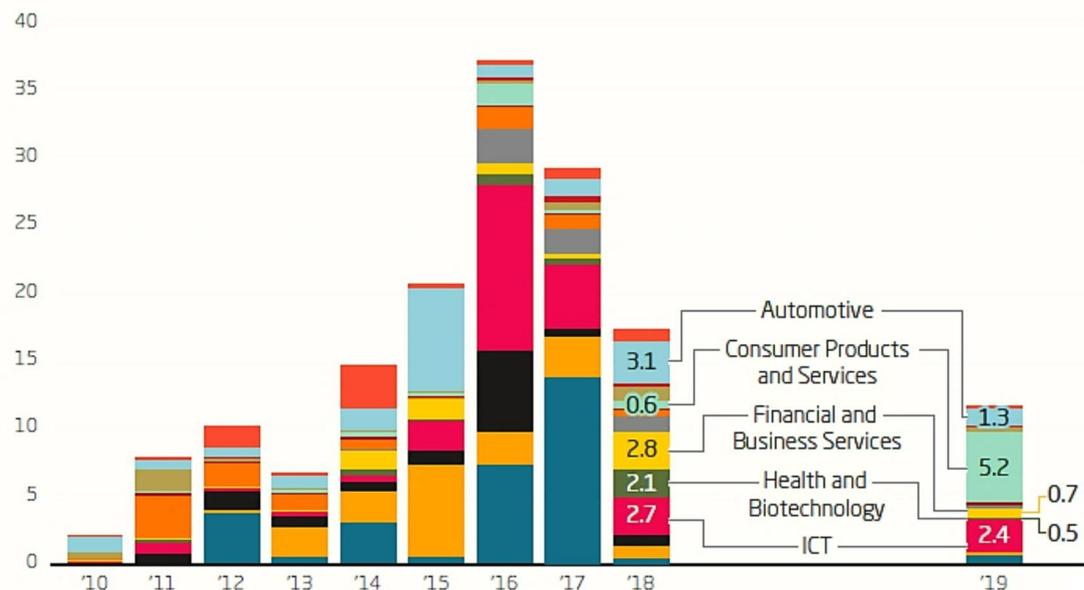
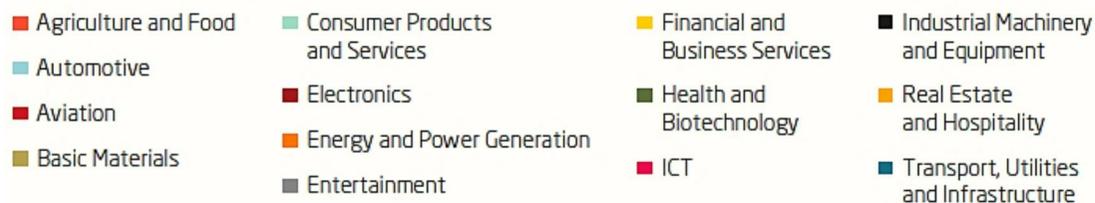
- Das „Comprehensive Agreement on Investment“ (CAI) zwischen der EU und China zielt nicht auf Zölle ab, sondern soll den chinesischen Markt für Unternehmen in Sektoren mit bislang restriktivem Zugang öffnen, insbesondere aber Rahmenbedingungen für Investitionen in China verbessern.
- Im Gegenzug garantiert das Abkommen chinesischen Unternehmen weiterhin freien Zugang zum EU-Markt und schützt auch die Investitionstätigkeit chinesischer Unternehmen in der EU.
- Die bisherigen gegenseitigen Direktinvestitionen (FDI) weisen zwar ansehnliche Beträge auf. Mit Blick auf die Größe der beiden Märkte handelt es sich hier aber um eher überschaubare Engagements.
- Der FDI-Bestand von EU-Unternehmen in China lag 2019 bei 140 Mrd. USD (Quelle: EU-Kommission). Auf deutsche Unternehmen entfielen davon 85 Mrd. USD (Quelle: Deutsche Bundesbank).
- Umgekehrt lagen die Bestände chinesischer FDI in der EU 2019 bei rund 120 Mrd. USD (Quelle: EU-Kommission). Das inzwischen aus der EU ausgeschiedene Großbritannien war hier mit rund 50 Mrd. USD mit Abstand die Hauptdestination. Chinas Engagements in der kleiner gewordenen EU sind also recht überschaubar.
- Europäische Unternehmen investieren in China vor allem im Bereich der Automobilindustrie, aber auch in zahlreichen anderen Sektoren.
- **Das CAI soll die Rahmenbedingungen für FDI so verbessern, dass diese Werte steigen. Mit Blick auf die RCEP ist dies zu begrüßen, denn um im neuen pazifischen Mega-FTA bestehen zu können, ist Präsenz vor Ort Voraussetzung.**

Direktinvestitionen chinesischer Unternehmen in der EU

Chinas Direktinvestitionen (FDI) in der EU nach Sektoren in Mrd. USD

Chinese Investment was concentrated in four sectors

Chinese FDI transactions in the EU by sector, EUR billion



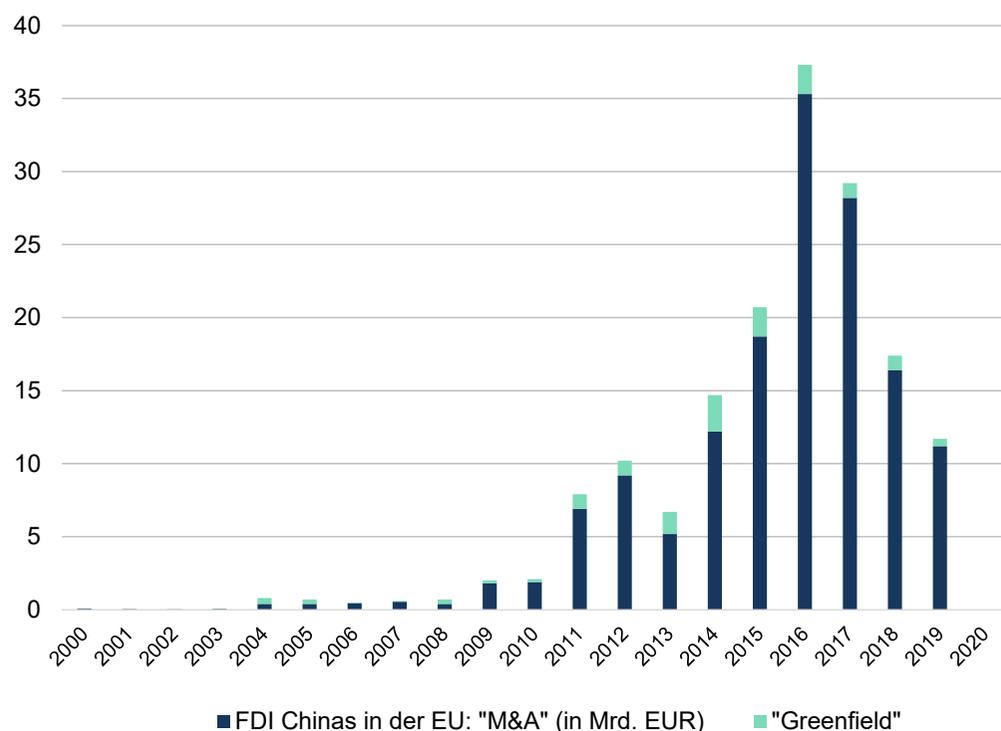
Quelle: MERICS – „Chinese FDI in Europe“ Update 04/2020, LBBW Research

- Chinesische Unternehmen investierten in der EU in den vergangenen Jahren vor allem im Bereich der Konsumgüterindustrie, aber auch signifikant im ICT-Sektor, der Biotechnologie und in der Automobilindustrie.
- Die zeitweise recht hohen Investitionen im Bereich „Transportinfrastruktur“ gehen vor allem auf Projekte im Zusammenhang mit Chinas „Belt and Road Initiative“ (BRI) zurück, wie z.B. den Kauf von Häfen (Piräus) und den Bau von Autobahnen und Schienennetzen im Südosten bzw. Osten der EU.
- Seit dem Hochpunkt im Jahr 2016 sind die FDI chinesischer Unternehmen in der EU (inklusive Großbritanniens) aber deutlich gefallen.

Chinas Direktinvestitionen zielen vor allem auf Übernahmen ab

Chinas Direktinvestitionen in der EU (28): „M&A“ versus „Greenfield“

in Mrd. Euro



- Dass die chinesischen FDI in der EU zuletzt deutlich gefallen sind, hatte zum einen mit schärferen staatlichen Restriktionen im Hinblick auf den Kapitalexport chinesischer staatlicher und privater Unternehmen zu tun, zum anderen aber auch mit zunehmendem Argwohn im Hinblick auf die Hintergründe der chinesischen Engagements.
- Chinesische FDI in der EU bestehen nur selten aus sog. „Greenfield-Investitionen“, d.h. auf der Schaffung neuer Produktionsstätten, die dann auch Arbeitsplätze schaffen würden.
- Der Löwenanteil besteht in Übernahmen bestehender Unternehmen, was den Verdacht nährt, es handele sich hier z.T. um den Versuch, sich ausländische Technologie einzukaufen, die früher oder später in kostengünstig in China selbst gefertigte Produkte einfließt, mit denen chinesische Unternehmen dann den Weltmarkt dominieren.
- Ein Beispiel hierfür ist die Solarindustrie, in der deutsche Unternehmen einmal führend waren, bis sie von chinesischen verdrängt wurden, die sich zuvor in deutsche Unternehmen eingekauft hatten.
- Umgekehrt durften Europäische Unternehmen bislang aber in vielen Sektoren keine chinesischen Unternehmen übernehmen.
- Der chinesische Staat subventioniert darüber hinaus viele staatliche und auch private Unternehmen, wenn es darum geht, der chinesischen Industrie die Marktführerschaft in technologisch zukunftssträchtigen Branchen zu verschaffen.
- Auch diese Themenbereiche adressiert nun das neue Investitionsschutzabkommen zwischen der EU und China.

Quelle: MERICS/Rhodium Group – „Chinese FDI in Europe“ Update 04/2020, LBBW Research

Was bringt das CAI (1) ?

Regelungen zum Schutz und zur Verbesserung des Marktzugangs europäischer Unternehmen

- **Automobilbranche:** Joint-Venture-Auflagen werden abgeschafft und auslaufen lassen.
- China wird sich zum Marktzugang für alternativ angetriebene Fahrzeuge verpflichten.
- **Finanzdienstleistungsbranche:** Schrittweise Liberalisierung der Finanzdienstleistungsbranche, Öffnung für Investoren aus der EU.
- Joint-Venture-Auflagen und Obergrenzen für ausländische Beteiligungen für das Bankwesen, den Handel mit Wertpapieren und Versicherungen (einschließlich Rückversicherungen) sowie für die Vermögensverwaltung werden abgeschafft.
- **Gesundheitswesen (private Krankenhäuser):** Joint-Venture-Auflagen für private Krankenhäuser in wichtigen chinesischen Städten wie Peking, Shanghai, Tianjin, Guangzhou und Shenzhen werden aufgehoben.
- **Telekommunikation/Cloud-Dienste:** Das Investitionsverbot für Cloud-Dienste wird aufgehoben. Diese stehen EU-Investoren nun offen für Beteiligungen bis zu einer Obergrenze von 50 %.
- **IT-Dienstleistungen:** Der Marktzugang für IT-Dienstleistungen wird zugelassen.
- **Internationaler Seeverkehr:** China wird Investitionen in landseitige Hilfstätigkeiten zulassen und es EU-Unternehmen so ermöglichen, uneingeschränkt in Frachtumschlag, Containerdepots und –stellplätze, Seeverkehrsagenturen usw. zu investieren. Dadurch wird es EU-Unternehmen möglich, umfassende und durchgehende Verkehrsdienstleistungen zu organisieren, einschließlich der inländischen Teilstrecke des internationalen Seeverkehrs.
- **Dienstleistungen für Unternehmen:** China wird Joint-Venture-Auflagen in den Bereichen Immobiliendienstleistungen, Miet- und Leasingdienstleistungen, Reparatur und Wartung für Verkehr, Werbung, Marktforschung, Managementberatung und Übersetzungsdienstleistungen usw. abschaffen.
- **Umweltdienstleistungen:** China wird Joint-Venture-Auflagen im Bereich Umweltdienstleistungen wie Abwasser, Lärminderung, Entsorgung fester Abfälle, Abgasreinigung, Natur- und Landschaftschutz, Sanitärversorgung und andere aufheben.
- **Beschäftigte von EU-Investoren:** Führungs- und Fachkräfte aus EU-Unternehmen dürfen bis zu drei Jahre - ohne Einschränkungen wie Arbeitsmarktprüfungen oder -quoten - in chinesischen Tochterunternehmen arbeiten. Vertreter von EU-Investoren können vor einer Investition zu Besuchszwecken frei einreisen.

Was bringt das CAI (2) ?

Mehr „fairer Wettbewerb“ durch das CAI

Fairer Wettbewerb:

- China stellt sicher, dass sich auf dem Markt tätige staatseigene Unternehmen bei ihren Entscheidungen ausschließlich auf wirtschaftliche Erwägungen stützen.
- China stellt sicher, dass staatseigene Unternehmen europäische Unternehmen nicht diskriminieren, wenn sie Waren oder Dienstleistungen von ihnen kaufen oder an sie verkaufen.
- China verpflichtet sich zur Information und zur Konsultation, wenn sich das Verhalten staatseigener Unternehmen auf Investoren aus der EU auswirkt.

Transparenz bei Subventionen:

- Transparenzverpflichtungen in Bezug auf Subventionen im Dienstleistungssektor.
- Verpflichtung zum Austausch von Informationen und zur Konsultation zu Subventionen, die sich negativ auf die Investitionsinteressen der EU auswirken könnten.

Normung, Zulassungen, Transparenz:

- Gleichberechtigter Zugang zu normgebenden Gremien für EU-Unternehmen, verbesserte Berechenbarkeit bei Zulassungen.
- Mehr Rechtssicherheit durch Transparenzvorschriften für Regulierungs- und Verwaltungsmaßnahmen.

Quelle: <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/eu-china-investitionsabkommen-1834304>, LBBW Research

Schutz geistigen Eigentums:

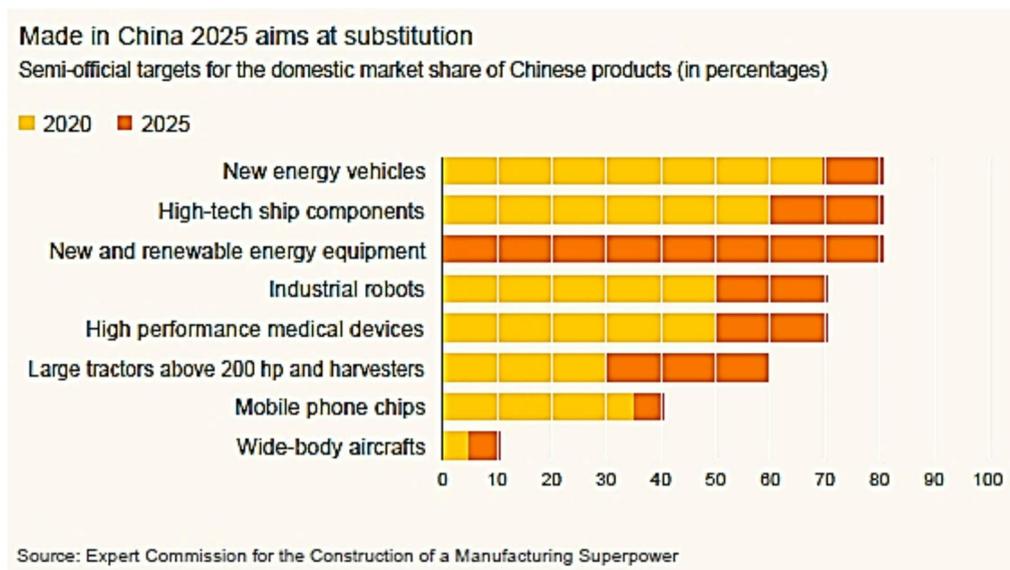
- Eindeutiges Verbot von Investitionsanforderungen, die mit einem erzwungenen Technologietransfer einhergehen.
- Kein Eingriff in die Vertragsfreiheit bei der Lizenzierung von Technologie.
- Schutz von Betriebsgeheimnissen.

Nachhaltige Entwicklung, Umsetzung und Streitbeilegung:

- Verpflichtung zur Einhaltung der wichtigsten IAO-Grundsätze und zur wirksamen Umsetzung der ratifizierten IAO-Übereinkommen;
- Spezifische Verpflichtung zur Ratifizierung der grundlegenden IAO-Übereinkommen zur Zwangsarbeit.
- Verpflichtung zur wirksamen Umsetzung des Pariser Klimaschutzübereinkommens.
- Transparente Beilegung von Meinungsverschiedenheiten durch ein unabhängiges Expertengremium unter Einbeziehung der Zivilgesellschaft.

Aber: China greift weiter nach der technologischen Führerschaft

Von langer Hand vorbereitet, durch Trump massiv beschleunigt



- Die neuen Regeln, die das CAI schafft, sind begrüßenswert und verbessern die Rahmenbedingungen für die FDI europäischer Unternehmen in China.
- Es bleiben aber viele „wachsweiche“ Punkte gerade im Bereich der Subventionierung von chinesischen Unternehmen.
- Dass ein ausländisches Unternehmen nun wirklich ein in einem als „essenziell“ angesehenen Sektor technologisch führendes chinesisches Unternehmen übernehmen könnte, darf bezweifelt werden.
- Denn China plant von langer Hand die technologische Führerschaft in neuralgischen Sektoren – erstmals formuliert in der „Made in China 2025“-Strategie im Jahr 2013.
- Diese sieht vor, chinesische Hersteller auf dem heimischen Markt in zehn zukunftssträchtigen Sektoren bis 2025 zum Marktführer zu machen. Bis 2049, dem 100. Geburtstag der Volksrepublik, soll China dann den Weltmarkt in diesen Sektoren beherrschen.
- Die für die chinesische Führung traumatische Erkenntnis aus den Trump-Jahren, dass chinesische Tech-Unternehmen wie Huawei oder ZTE an den Rand des Ruins getrieben werden können, wenn US-Unternehmen die Zulieferung von Komponenten verweigern, **hat diese Strategie nun zur Staatsräson aufsteigen lassen.**

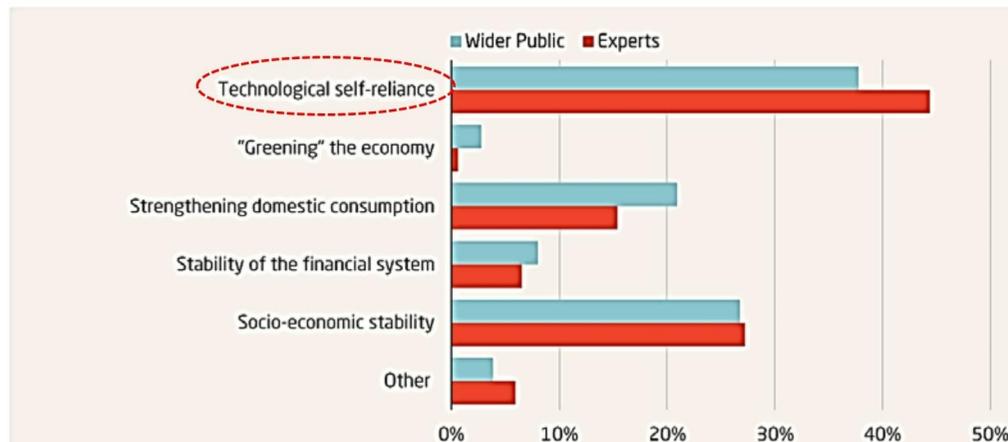
Main Steps	Milestones
2025	"major manufacturing power"
2035	"global manufacturing power"
2049	"leading manufacturing power"

Quelle: MERICS Januar 2021 / MERICS & European Chamber of Commerce in China 01/2021: „Decoupling“, LBBW Research

Chinas Ziele sind klar

MERICS-Umfrage: Technologische Unabhängigkeit und Führung oberstes Ziel

Q: In your opinion, what will be the focus of China's domestic politics in 2021?



- Im neuen Fünfjahresplan, der nun bald verabschiedet wird, dürfte „technologische Autarkie“ als zentrales Zukunftsziel der Arbeit der chinesischen Regierung verankert werden.
- Laut einer MERICS-Umfrage unter Experten, was denn die zentralen Ziele von Chinas Politik 2021 sein werden, sehen rund 45 % die **Erlangung technologischer Unabhängigkeit** als Hauptziel an.
- Da US-Unternehmen auch unter einer Regierung Biden zunehmend restriktiver bei der Belieferung von chinesischen Unternehmen mit sensibler Technologie vorgehen dürften, hofft China darauf, dass andere – z.B. europäische – Unternehmen hier „einspringen“ und die Lücke solange füllen können, bis chinesische Unternehmen technologisch „autark“ sind. Auch das in der Digitaltechnik führende Taiwan spielt hier eine wichtige Rolle. Die Volksrepublik hat ihren Anspruch auf die Insel auch deswegen zuletzt wieder massiv unterstrichen.
- Was sein wird, wenn chinesische Unternehmen „führen“, ist unklar.
- **Die Zusicherung des verbesserten Schutzes geistigen Eigentums steht vor diesem Hintergrund erst einmal nur auf dem Papier.** Wie die Praxis aussehen wird, muss sich zeigen. Der Wille und der Anspruch der chinesischen Regierung, chinesischen Unternehmen zur technologischen Marktbeherrschung zu verhelfen, ist so massiv ausgeprägt, dass China u.E. weiterhin alle Möglichkeiten nutzen wird, chinesische Unternehmen an die Weltspitze zu führen – auch mit Subventionen und anderen Maßnahmen.

Quelle: MERICS Januar 2021 / MERICS & European Chamber of Commerce in China 01/2021: „Decoupling“, LBBW Research

Exkurs: Wie China seine Ziele erreicht

Die Mittel zum Zweck – wie China technologisch den Anschluss schaffte und nun nach „Führung“ strebt



Das Mercator Institut für Chinastudien (MERICS) beschreibt Chinas Methoden zur Zielerreichung so:

- **Kooperieren:** Z.B. über gemeinsame Projekte oder Austauschprogramme in China oder im Ausland. F&E-Tätigkeiten unter Beteiligung chinesischer und europäischer Akteure haben zugenommen.
- **Anlocken:** Unternehmen und Fachkräften wird eine bevorzugte Behandlung am chinesischen Markt in Aussicht gestellt – z.B. in Form günstiger Produktions- und Forschungsbedingungen, – um sie mitsamt ihrer wertvollen Expertise ins Land zu holen.
- **Kaufen:** Durch Erwerb von ausländischen Patenten und Unternehmen (anteilig oder zur Gänze) erlangt China Zugriff auf Fachwissen. 2018 wiesen fast 60 % der chinesischen FDI in Europa einen Bezug zur Strategie „Made in China 2025“ auf. Durch Akquisen sollen ausländische Akteure an chinesische Unternehmen und Kunden gebunden und ihre Aktivitäten schrittweise nach China verlagert werden.
- **Erzwungener Transfer:** Mitunter greifen chinesische Akteure zu illegalen Mitteln, um an ausländisches Wissen und Technologien zu gelangen. Beispiele dafür sind inoffizielle Aufforderungen zur Übermittlung von sensiblem Wissen als Gegenzug für Marktzugang, aber auch Hacker-Angriffe und Betriebsspionage. In einer aktuellen Umfrage der europäischen Handelskammer in China gaben 16 Prozent der befragten europäischen Unternehmer an, sich zum Technologietransfer verpflichtet zu fühlen.

Quelle: MERICS – „Chinas Streben nach Dominanz in globalen Zuliefer- und Wertschöpfungsketten: Auswirkungen auf Europa“, September 2020; LBBW Research

Exkurs: Das Beispiel „Solarindustrie“

Wie China Weltmarktführer in Zukunftsbranchen wird

Das „Muster“ am Beispiel der Solarindustrie (Quelle: MERICS)



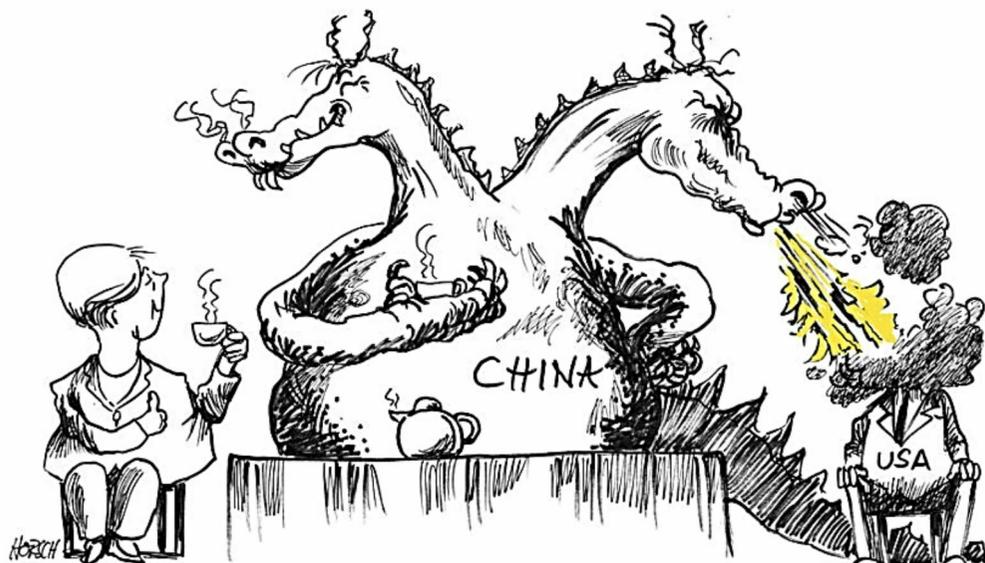
Beispiel Solarindustrie:

- Phase 1: Chinesische Unternehmen erkennen Chancen auf dem stark subventionierten europäischen Solarmarkt. Durch Kauf von oder Beteiligung an ausländischen Unternehmen und/oder ausländische Direktinvestitionen und den damit einher gehenden Technologietransfer „erwerben“ sie das benötigte Know-How (2002-2012: 80 solarbezogene Investitionen in Europa).
- Phase 2: Mit Hilfe ausländischer Fachkräfte nutzen chinesische Unternehmen die günstigen Fertigungsmöglichkeiten in China, um nun von hier aus Auslandsmärkte zu beliefern.
- Phase 3: Der chinesische Staat erkennt die Möglichkeiten, Arbeitsplätze in China zu schaffen, durch Solarenergie von Energieimporten unabhängiger zu werden und den Smog in Chinas Städten zu verringern. Der Staat stützt die Branche nun massiv durch Steuererleichterungen, Kreditbürgschaften, direkte Geldzuwendungen und Nachlässe bei Inputfaktoren - z.B. kostenlose Grundstücke.
- Phase 4: Chinas Unternehmen können Auslandskonkurrenten nun unterbieten. Überkapazitäten werden „strategisch“ in Kauf genommen, dienen sie doch dazu, Preise massiv unter Druck zu bringen.
- Phase 5: Ausländische Konkurrenten werden aus dem Markt gedrängt. Seit 2013 ist China führender Hersteller von Solarmodulen.
- Phase 6: Die Subventionen werden zurückgefahren.

Quelle: MERICS – „Chinas Streben nach Dominanz in globalen Zuliefer- und Wertschöpfungsketten: Auswirkungen auf Europa“, September 2020; LBBW Research

Wenn zwei sich streiten, leidet der Dritte

Die USA und China bringen auch europäische Unternehmen in die Zwickmühle



Karikatur

(Foto: Wolfgang Horsch)

Quelle: Handelsblatt Online-Ausgabe vom 04.01.2021

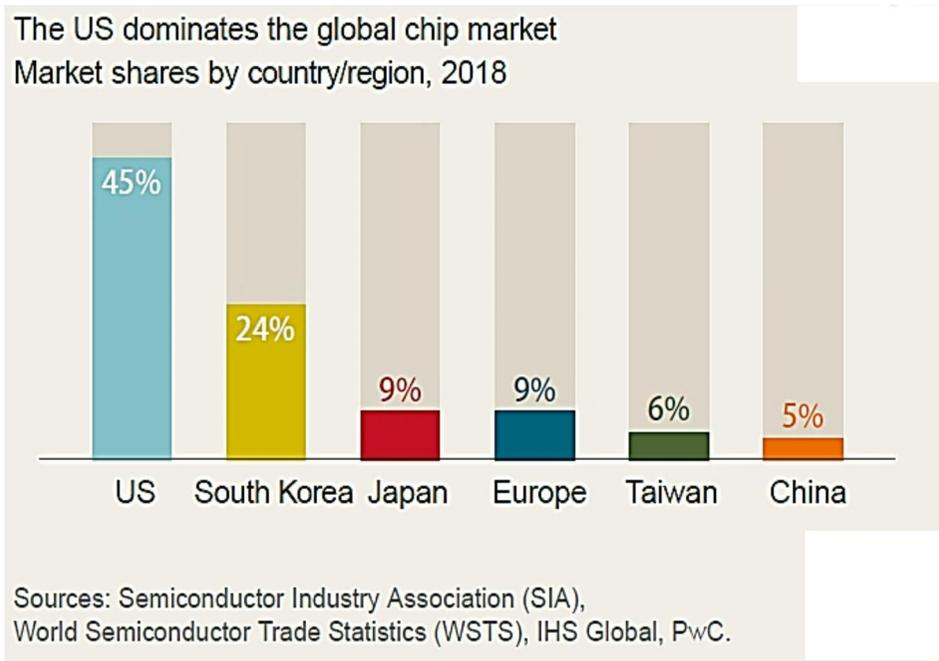
- Das CAI könnte in die Allianz USA/EU einen Keil treiben. Denn Joe Biden setzt Trumps Kurs fort, indem er China den Weg zur technologischen Führung verbauen möchte und **Europas Solidarität** fordert.
- Gleichzeitig hält Biden aber am „**Phase-1-Deal**“ Trumps fest, der China zur Steigerung der Importe von US-Gütern verpflichtet. Dies ist letztlich als Fortführung von „America first“ zu sehen.

Quelle: Handelsblatt, MERICS Januar 2021, LBBW Research

- Denn diese Bevorzugung von Importen aus den USA geht u.a. **auf Kosten europäischer Lieferanten**. Gerade dort, wo europäische Unternehmen komparative Vorteile haben, nämlich in der Produktion von Industriegütern, wird der Absatz von US-Produkten in China von US-Seite staatlich gefördert. Europäische Unternehmen sollen dann aber an anderer Stelle US-Sanktionen gegen China zur Wahrung der technologischen Dominanz der USA unterstützen.
- Politik ist aber ein Machtspiel, nicht immer gerecht und eine Dominanz Chinas wäre auch nicht in Europas Interesse. Wenn die USA Sanktionen gegen China verhängen und z.B. den Export von US-Technologie nach China verbieten, **werden de facto europäische Unternehmen ungefragt „mitverpflichtet“**. Denn auch europäische Produkte, die US-Technologiekomponenten enthalten, dürften dann nicht mehr nach China ausgeführt werden, und kein Unternehmen will auf einer US-Sanktionsliste landen.
- China hat im Dezember 2020 nun seinerseits ein sog. „**Exportkontrollgesetz**“ in Kraft gesetzt, durch das Ausfuhren aus China zum Zwecke der „nationalen Sicherheit“ unterbunden werden können und durch das zudem Unternehmen sanktioniert werden können, die sich an (US-) Sanktionen gegen China beteiligen (müssen).
- **Europäische Unternehmen, die stark in China präsent sind, können so in eine Zwickmühle geraten.**
- Dies legt nahe zu überdenken, **ob nicht Engagements in anderen RCEP-Staaten (z.B. ASEAN) eine Alternative sind**, um den chinesischen Markt zu beliefern – analog dem „Mexiko-Effekt“, d.h. der Produktion in Mexiko zur zollfreien Belieferung des US-Marktes. 19

Die Gefahr von US-Sanktionen gegen China konterkariert das CAI

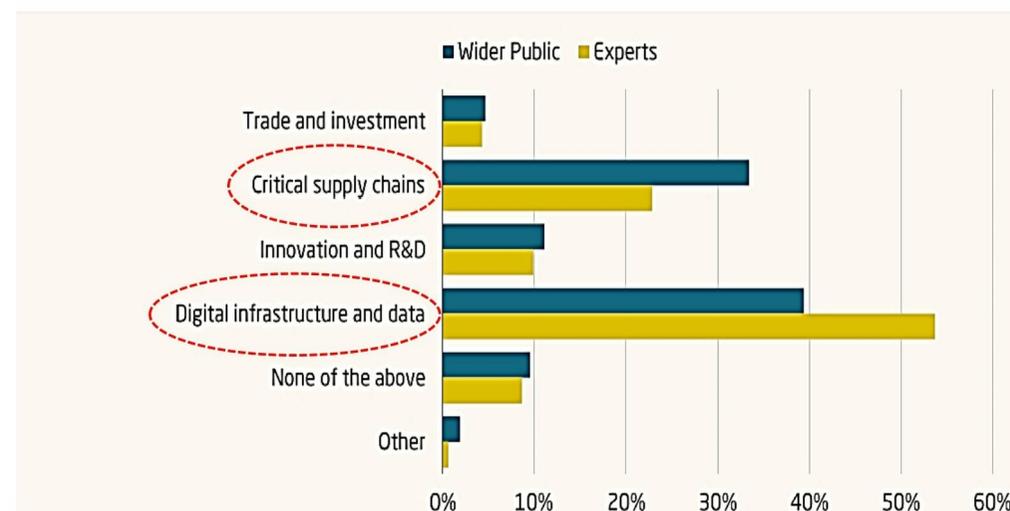
MERICS-Umfrage: Abkoppelung bei Lieferketten und digitaler Infrastruktur erwartet



- Die US-Regierung dürfte auch unter Biden versuchen, den technologischen Aufholprozess Chinas u.a. im Digitalsektor zu bremsen.
- Da die USA z.B. bei der Herstellung von Chips den Weltmarkt dominieren, werden sich europäische Unternehmen in einigen Sektoren **sicherheitsshalber eher wieder von China lösen**, um nicht wegen (zu) enger China-Verbindungen auf US-Sanktionslisten zu landen und z.B. von US-Zulieferungen abgeschnitten zu werden.

Quelle: MERICS Januar 2021, LBBW Research

Q: In your view, which of the following aspects of the EU-China relationship do you expect to "decouple" most in 2021?



- Zudem müssen in China produzierende europäische Unternehmen immer befürchten, dass ihre Technologie letztlich nur dem Aufstieg chinesischer Konkurrenten dient („Made in China 2025“, neuer Fünfjahresplan Chinas).
- Vor diesem Hintergrund ist es durchaus rational, sich in „kritischen“ Technologiesparten eher wieder von China zu lösen.
- **Trotz des CAI erwarten ein Großteil der von MERICS befragten Experten für die Zukunft genau dies.**

Fazit: Unsere Einschätzung zum CAI

Ein an sich gutes Abkommen – aber Vorsicht!

Grundsätzlich positiv, ...

- Das Investitionsschutzabkommen (CAI) zwischen der EU und China verbessert die Möglichkeiten europäischer Unternehmen signifikant, in China zu investieren.
- Dies insbesondere deswegen, weil die eigene Technologie durch das Ende des Joint-Venture-Zwangs und ähnlicher Maßnahmen zum „erzwungen Technologietransfer“ sowie mehr Rechtssicherheit „de jure“ nun besser zu schützen ist.
- Zudem eröffnet es den Marktzugang zu bislang verschlossenen Sektoren und schafft mehr Fairness im Wettbewerb.
- Das Abkommen ist daher ein großer Fortschritt im Hinblick auf die Öffnung des chinesischen Marktes für europäische Unternehmen.
- Gerade wegen der wachsenden Bedeutung dieses Marktes und mit Blick auf die neue asiatisch-pazifische Freihandelszone RCEP sind Engagements in RCEP-Staaten wichtig, um in dieser wirtschaftlich extrem dynamischen Region präsent bleiben zu können.
- China öffnet also durch das CAI auch die Tür zur RCEP.

... aber mit Tücken

- Jedes Unternehmen sollte aber bedenken, dass die „Zugestände“ Chinas auch ein Lockmittel sein könnten, um sich überhaupt auf China-Engagements einzulassen.
- Es wird trotz auf dem Papier nun deutlich verbesserter Rahmendaten für Investitionen in China unvermeidbar sein, in China auch mit chinesischen Unternehmen zu kooperieren und chinesische Mitarbeiter einzustellen. Was diese mit ihren Einblicken in an sich geschützte Technologien tun werden und was man sie staatlicherseits tun lässt, muss sich noch zeigen.
- Bei Produktion und F&E in China selbst können wichtige eigene Fachkräfte zum Zwecke des Technologietransfers erheblich leichter abgeworben werden.
- **Trotz des CAI gilt u.E. weiterhin:** Wenn chinesische Unternehmen - auf welche Art auch immer - erst einmal „einen Fuß in der Tür“ zu fremder Spitzentechnologie haben, wird Chinas Regierung nicht zögern, diesen Unternehmen durch Subventionen aller Art - offen oder verdeckt - den Durchbruch am Markt zu ermöglichen. Dies ist **chinesische Staatsräson** geworden.
- Zudem besteht die Gefahr, im Streit der „Supermächte“ um technologische Dominanz in eine Zwickmühle zu geraten.
- All dies erfordert seitens ausländischer Tech-Unternehmen u.E. auch weiterhin enorme Vorsicht bei Engagements in China.

Disclaimer

Diese Publikation richtet sich ausschließlich an Empfänger in der EU, Schweiz und in Liechtenstein.

Diese Publikation wird von der LBBW nicht an Personen in den USA vertrieben und die LBBW beabsichtigt nicht, Personen in den USA anzusprechen.

Aufsichtsbehörden der LBBW: Europäische Zentralbank (EZB), Sonnemannstraße 22, 60314 Frankfurt am Main und Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Str. 108, 53117 Bonn / Marie-Curie-Str. 24-28, 60439 Frankfurt.

Diese Publikation beruht auf von uns nicht überprüfbaren, allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir jedoch keine Gewähr übernehmen können. Sie gibt unsere unverbindliche Auffassung über den Markt und die Produkte zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses wieder, ungeachtet etwaiger Eigenbestände in diesen Produkten. Diese Publikation ersetzt nicht die persönliche Beratung. Sie dient nur Informationszwecken und gilt nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Für weitere zeitnähere Informationen über konkrete Anlagemöglichkeiten und zum Zwecke einer individuellen Anlageberatung wenden Sie sich bitte an Ihren Anlageberater.

Wir behalten uns vor, unsere hier geäußerte Meinung jederzeit und ohne Vorankündigung zu ändern. Wir behalten uns des Weiteren vor, ohne weitere Vorankündigung Aktualisierungen dieser Information nicht vorzunehmen oder völlig einzustellen.

Die in dieser Ausarbeitung abgebildeten oder beschriebenen früheren Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen stellen keinen verlässlichen Indikator für die künftige Wertentwicklung dar.

Die Entgegennahme von Research Dienstleistungen durch ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen kann aufsichtsrechtlich als Zuwendung qualifiziert werden. In diesen Fällen geht die LBBW davon aus, dass die Zuwendung dazu bestimmt ist, die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden des Zuwendungsempfängers zu verbessern.

Mitteilung zum Urheberrecht: © 2014, Moody's Analytics, Inc., Lizenzgeber und Konzerngesellschaften ("Moody's"). Alle Rechte vorbehalten. Ratings und sonstige Informationen von Moody's ("Moody's-Informationen") sind Eigentum von Moody's und/oder dessen Lizenzgebern und urheberrechtlich oder durch sonstige geistige Eigentumsrechte geschützt. Der Vertriebshändler erhält die Moody's-Informationen von Moody's in Lizenz. Es ist niemandem gestattet, Moody's-Informationen ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Moody's ganz oder teilweise, in welcher Form oder Weise oder mit welchen Methoden auch immer, zu kopieren oder anderweitig zu reproduzieren, neu zu verpacken, weiterzuleiten, zu übertragen zu verbreiten, zu vertreiben oder weiterzuverkaufen oder zur späteren Nutzung für einen solchen Zweck zu speichern. Moody's® ist ein eingetragenes Warenzeichen.

Datum der Veröffentlichung: 04.03.2021