

Das Gespenst der chinesischen „Überkapazitäten“

Von Horst Löchel

Schon im ersten Semester lernen angehende Wirtschaftswissenschaftler, dass eine gesamtwirtschaftliche Nachfrage, die hinter dem Angebot zurückbleibt, identisch ist mit den Nettoexporten einer Volkswirtschaft, das heißt der Differenz von Exporten und Importen. Diese banale Erkenntnis scheint einigen in Europa abhandengekommen zu sein: Jeder Export ist offenbar eine „Überkapazität“. Deutschland beispielsweise exportierte im vergangenen Jahr Güter im Wert von knapp 1,6 Milliarden Euro in die Welt, immerhin fast 40 Prozent des gesamten deutschen Inlandsproduktes. Eine Menge „Überkapazitäten“ für die Importländer! Dabei sind sie Ausdruck unserer internationalen Wettbewerbsfähigkeit, auf die wir zu Recht stolz sein können. Sie sichern unseren heimischen Wohlstand.

China war auch 2023 wieder Exportweltmeister gemessen am absoluten Wert seiner Exporte. Diese Interpretation muss allerdings relativiert werden, betrachtet man die Nettoexporte, also Exporte minus Importe. In Deutschland betrug dieser Indikator immerhin mehr als 200 Milliarden Euro, rund 5 Prozent des Bruttoinlandsproduktes. Die Vergleichszahl für China liegt nur bei 1,2 Prozent und ist damit auch niedriger als die rund 2 Prozent der EU.

Selbst wenn man nur die Exporte relativ zur Wirtschaftsleistung misst, liegt Deutschland mit besagten 40 Prozent weit vorne, während es in China nur knapp 20 Prozent sind. Unser Wohlstand hängt offenbar im deutlich höheren Maße von den Exporten ab, als das für China der Fall ist. Wir sollten deshalb äußerst vorsichtig sein, anderen ihre „Überkapazitäten“ vorzuhalten. Andererseits erwirtschaftet China im Handel mit der EU einen deutlichen Handelsüberschuss. Deutschland etwa hatte 2023 einen Importüberschuss aus China von knapp 60 Milliarden Euro, etwas weniger als unser Exportüberschuss im Handel mit den USA von mehr 64 Milliarden Euro. Sind chinesische Exportüberschüsse mit Deutschland und deutsche gegenüber den USA verwerflich?

Nein, jedenfalls nicht von einem marktwirtschaftlichen Standpunkt aus. Internationaler Handel basiert auf dem Prinzip komparativer Kosten-

oder Qualitätsvorteile. Weder Unternehmen noch Konsumenten sind schließlich gezwungen, ausländische Produkte zu kaufen. Vielmehr folgt das Kaufverhalten ökonomischer Rationalität. Würden wir die aus China bezogenen Waren selbst herstellen, wäre unser Lebensstandard niedriger, weil die Kosten höher wären. Das Gegenargument hierzu lautet, dass China sich nicht an die marktwirtschaftlichen Regeln hält, sondern mit hohen Subventionen ermöglicht, dass seine eigenen Unternehmen ihre Produkte auf dem Weltmarkt zu Dumpingpreisen anbieten können, beispielsweise bei Elektroautos.

Selbstverständlich
subventioniert China
seine Industrie,
das ist gewissermaßen
die DNA des
Staatskapitalismus.

Selbstverständlich subventioniert China seine Industrie, das ist gewissermaßen die DNA des Staatskapitalismus. Allerdings wird oft übersehen, dass die EU wie auch die USA selbst in den vergangenen Jahren ihre Subventionen sehr stark erhöht hat, wohl um der chinesischen Subventionspolitik in Zeiten geopolitischer Spannung etwas entgegenzusetzen. Der amerikanische „Inflation Reduction Act“ und der europäische „Net Zero Industry Act“ sind Ausdruck dieser Politik. Von den Subventionen für den europäischen Agrarmarkt redet man lieber gar nicht.

Aktuelle Analysen, beispielsweise des Internationalen Währungsfonds, kommen zum Ergebnis, dass sich eine Tit-for-Tat-Strategie zwischen den Wirtschaftsblöcken entwickelt hat. Mit anderen Worten: Wir erleben einen Subventionswettbewerb zwischen China, der EU und den USA. Angesichts dieser Entwicklung ist es nicht mehr gewiss, dass China derzeit tatsächlich so viel mehr subventioniert als die USA und die EU, wie das noch vor einigen Jahren der Fall war. Eine Vermutung, die aktuelle Daten des Global Trade Alert bestätigen. So erscheint es mehr als fraglich, dass die von der EU-Kommission eingeleitete

Untersuchung, die die Einfuhr von chinesischen Elektroautos mit „Strafzöllen“ belegen könnte, ein Schritt in die richtige Richtung ist. Ist der Nachholbedarf in Sachen Elektroautos und anderer Produkte nicht vielmehr Ausdruck der europäischen Wettbewerbschwäche? Diese nun mit der Klage über chinesische „Überkapazitäten“ zu übertünchen wirkt dürftig. Marktwirtschaftliche Lösungen sehen anders aus.

Bundeskanzler Olaf Scholz hat im Einklang mit den Spitzenvertretern der deutschen Automobilindustrie ganz recht, sich von den protektionistischen Gebärden der EU – sowie denen des französischen Präsidenten Emmanuel Macron – abzusetzen. Er nimmt die chinesische Herausforderung an. Die deutsche Automobilindustrie arbeitet hart daran, die Wettbewerbslücke gegenüber China wieder zu schließen – anstatt neue Handelsbarrieren aufzubauen. Die Autokonzerne haben verstanden: In dem Maße, wie sie von China abhängen, hängt China auch von ihnen ab. Wechselseitige Abhängigkeit ist festes Element der Wirtschaft und des Handels, international wie auch im Inland.

Die EU sollte diese Haltung dringend übernehmen. Stattdessen setzt die deutsche Präsidentin der Europäischen Kommission, Ursula von der Leyen, auf Protektionismus. Dies kann nicht im deutschen oder im europäischen Interesse sein. Die damit verbundene Wagenburgmentalität der fehlenden „Wertepartnerschaft“ mit China hilft wenig weiter. Die EU muss sich aufmachen, die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft der eigenen Unternehmen und Märkte zu stärken.

Unser Problem mit China sind nicht „Überkapazitäten“. Vielmehr öffnet China seine Märkte nach wie vor nur sehr zögerlich für europäische Produkte. Auch sind europäische Unternehmen im chinesischen Inlandsmarkt gegenüber einheimischen immer noch benachteiligt. Die EU sollte China als Partner auf Augenhöhe begegnen und sich für faire Marktzugänge einsetzen. Ein Handelskrieg mit China hingegen wäre verheerend.

Horst Löchel ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Frankfurt School of Finance & Management und Ko-Vorsitzender des dort ansässigen Sino-German Center e. V.