### Handel im Wandel

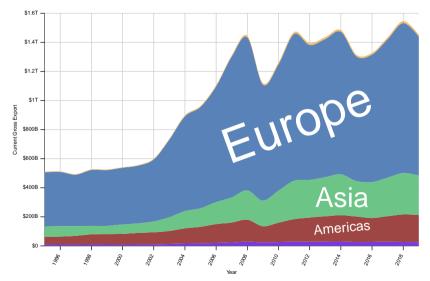
# Die EU, China und die USA zwischen Zöllen und Wahlen

Global Economy Executive Roundtable — 22. August 2024

Prof. Dr. Julian Hinz — Universität Bielefeld und Kiel Institut für Weltwirtschaft



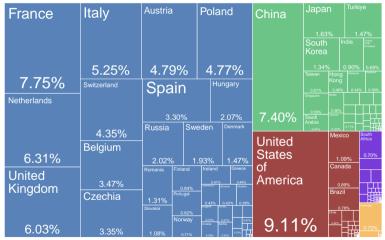
## **Wohin exportiert Deutschland?**





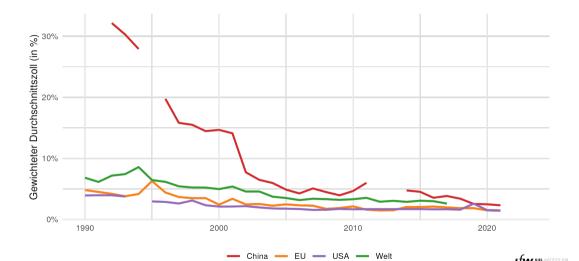
#### **Wohin exportiert Deutschland?**

\$1.45T





# Entwicklung von angewandten Zöllen



Zwei Szenarien: USA & China

#### Szenario 1: USA nach den Wahlen — Trump 2.0 vs. Harris Administration

Harris: vermutlich keine große Veränderung zu Biden

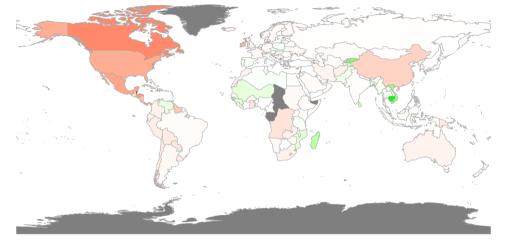
- Trump 1.0-Zölle bleiben weiter bestehen, nennt neue Vorschläge "Trump Tax"
- IRA, "worker-centered trade policy", mögliche einzelne Zölle (z.B. Solarpanele)
- "Small yard, high fences" vis-a-vis China
- WTO weiter in limbo

#### **Trump 2.0**: Trump 1.0 on steroids?

- unberechenbarer als Harris und als Trump 1.0
- Ankündigung: 60% auf Importe aus China, 10% auf Importe aus dem Rest der Welt
- würde Grundfeste des regelbasierten Handels erschüttern



## Szenario 1: USA nach den Wahlen — Trump Tariffs 2.0





### Szenario 1: USA nach den Wahlen — Trump Tariffs 2.0

- negative Effekte vor allem für USA selbst: deutlich höhere Preise
- global sehr asymmetrische Effekte, weil indirekte Effekte wichtig
  - große Relativpreisveränderungen, positiv wenn Struktur ähnlich wie China
- EU & Deutschland: große Unterschiede nach Land/Sektor
  - insgesamt leichtes Plus bei Handel mit USA (!)

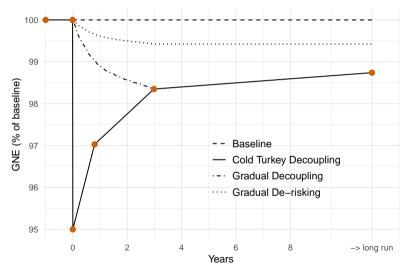


## Szenario 2: Eskalation mit China — Decoupling der G7 + EU

- unabhängig ob Harris oder Trump Administration: mögliche Eskalation mit China
- Wie wären die Kosten für Deutschland bei Decoupling von G7+EU von China?
  - $\rightarrow \ \, \text{kurzfristig groß, langfristig handhabbar}$
  - $\,\,
    ightarrow\,$  wichtig: Spielraum für Politik



# Szenario 2: Eskalation mit China — Decoupling der G7 + EU





## Szenario 2: Wie Derisking handelspolitisch gestalten?

- Derisking ist kostspielig: Versicherungsprämie für Reduktion von Abhängigkeiten
- häufig dazu Zielkonflikte: Günstige Produkte/Inputs vs. Abhängigkeiten
- Lösung: Handel mit China adressieren und gleichzeitig Öffnung gegenüber Dritten
  - Bi-/Plurilateral: Abkommen abschließen/ratifizieren (Mercosur, Australien, ...)
  - Multilateral: MFN Zölle senken (z.B. bei Elektroautos)
  - ightarrow EU: "Open, sustainable, assertive"



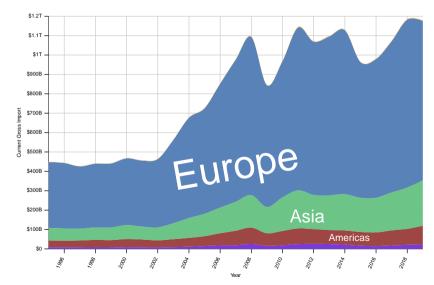
### Handelspolitik in ungewissen Zeiten

- EU muss und kann nach außen selbstbewusst auftreten (wie bei EV-Zöllen)
  - zusammen einer der größten Märkte der Welt (ca. 15% Welt BIP pprox Größe USA)
- zusammen sehr diversifizierte Industriestruktur: Resilienz gegen Schocks
  - ightarrow Deutschland profitiert mehr von Zusammenhalt als von bilateralen Vorstößen





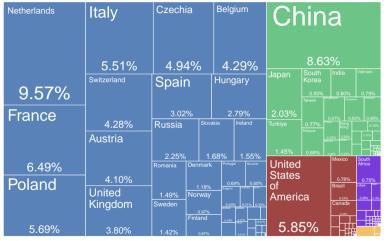
## **Woher importiert Deutschland?**





#### **Woher importiert Deutschland?**

\$1.18T





#### Simulationen mit dem KITE Modell

- Quantitatives Modell der Weltwirtschaft: Bis zu 140 Länder, 65 Sektoren, und globale Lieferketten
- Erweiterungen mit Migration, CO<sup>2</sup>-Emissionen, Entwicklungshilfe,
   Direktinvestitionen, etc.
- State-of-the-Art der Forschung, Tool zur ex-post und ex-ante Politikevaluation
- Anwendungsbeispiele: Effekte der Russlandsanktionen, Zölle auf chinesische EVs, CBAM und andere handelspolitische Instrumente



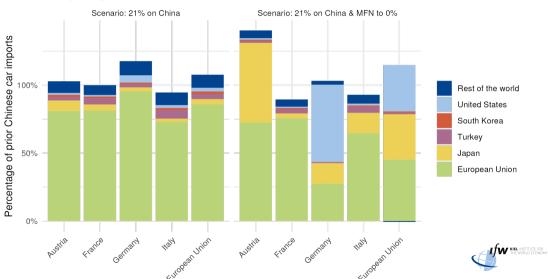
#### **EU-Zölle auf chinesische Elektroautos**

- angekündigte EU-Ausgleichszölle als Reaktion auf chinesische Subventionen
- Firmenspezifische Zölle: auch ausländische Produzenten betroffen
  - ightarrow 9% (Tesla) bis 36,3% (SAIC)
- Zielkonflikt: kostengünstige grüne Transformation vs. Wettbewerbsverzerrung
- chinesische Reaktion: Überprüfung von Schweinezucht und Lebensmittelbranche
  - $\,\rightarrow\,$  EU und China argumentieren im WTO-Rahmen: gutes Signal

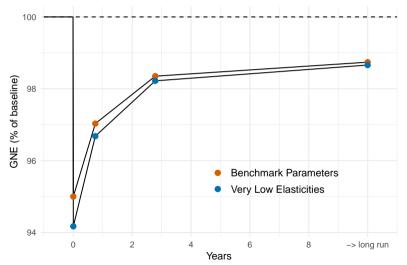


#### Zölle auf Elektroautos

Filling the gap: Who replaces Chinese car sales?

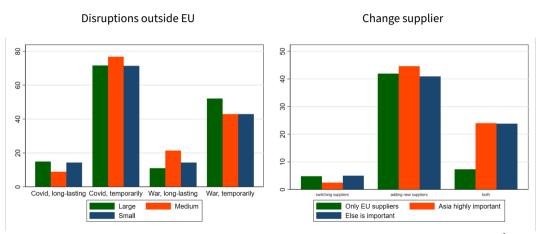


# Szenario 2: Eskalation mit China — Decoupling der G7 + EU





## **RETHINK GSC: Supply Chain Disruptions Survey**





#### **Reaktion der Unternehmen**

- Europäische Unternehmen erwarten Probleme, und reagieren: Neue Lieferanten
- Unternehmen diversifizieren in Produktionsstandorte: Weg von Exporten, hin zu Exportplattformen
- CBAM und Lieferkettengesetzgebung führen zu zusätzlicher Unsicherheit

