

China erlebt Exportboom - Unternehmen nutzen Zölle-Pause aus

Chinas Unternehmen nutzen die 90-tägige Zollpause, um Produktionsaufträge zu maximieren und Lagerbestände abzubauen. Ein Handelsaufschwung könnte die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den USA und China neu gestalten.



Ein überraschender Durchbruch in den Handelskonflikten zwischen den USA und China hat eine Welle von Aktivitäten in chinesischen Fabriken und Häfen ausgelöst, da amerikanische und chinesische Unternehmen eilig versuchen, von einem **90-tägigen Rückgang der hohen Zölle**, der Anfang dieser Woche angekündigt wurde, zu profitieren.

Steigende Nachfrage in China

Für Niki Ye, eine Verkäuferin im Süden **Chinas**, die Spielzeuge für den Verkauf auf Amazon beschafft, bedeutet ein Anstieg der Bestellungen um 30 % seit dieser Ankündigung, dass ihr Unternehmen neue Mitarbeiter einstellen muss, um der Nachfrage gerecht zu werden. „Und das ist erst die erste Woche“, sagte sie.

Wirtschaftliche Auswirkungen der Tarifsenkungen

Liu Changhai, Verkaufsleiter einer exportorientierten Agentur in Ostchina, die sich auf Haushaltswaren spezialisiert hat, gab an, dass die Verkaufszahlen nun dem Niveau einer typischen Hochsaison entsprechen, jedoch mit Verzögerungen beim Versand der Waren zu rechnen sei. „Die neuen Bestellungen wurden noch nicht produziert und sind noch nicht versandbereit“, erklärte er gegenüber CNN.

In der Zwischenzeit werden die Hafenanlagen bald wieder belebt sein, da Unternehmen eilends versuchen, Lagerbestände zu versenden, die während der Wochen intensiver Handelskonflikte zurückgehalten wurden. Die Buchungen für Frachtd containers von China in die USA stiegen in den sieben Tagen bis zum 13. Mai um fast 300 % im Vergleich zur Vorwoche, wie der Anbieter für Container-Tracking, Vizion, berichtete.

Ein Wendepunkt im Handelskonflikt

Dies stellt eine radikale Wende im Vergleich zum letzten Monat dar, als eine **schnelle, wechselseitige Eskalation** der US-Zölle, die von Präsident Donald Trump initiiert wurde, dazu führte, dass die Handelsbeziehungen zwischen den beiden einst eng verflochtenen Volkswirtschaften praktisch zum Stillstand kamen.

Am Montag kündigten amerikanische und chinesische Handelsverhandler in Genf an, dass beide Seiten die Zölle für zunächst 90 Tage um insgesamt 115 Prozentpunkte senken würden. Die Vereinbarung, die am Mittwoch in Kraft trat, gab die US-Zölle auf chinesische Importe mit 30 % an, ohne bereits bestehende Maßnahmen aus Trumps erster Amtszeit zu berücksichtigen. Die chinesischen Zölle auf alle US-Importe, die im letzten Monat erhöht wurden, sanken dagegen von 125 % auf 10 % – obwohl frühere Zölle auf ausgewählte Waren weiterhin gelten, so die offiziellen Stellen. Es wird erwartet, dass die Verhandlungen in den kommenden Wochen fortgesetzt werden.

Unternehmen reagieren auf die steigende Nachfrage

„Unabhängig vom Ausgang zukünftiger Verhandlungen müssen Unternehmen dieses 90-tägige Zeitfenster nutzen“, sagte Ge Jizhong, Vorsitzender der bedeutenden Zollabwicklungsfirma Shanghai Xinhai Customs Brokerage, gegenüber dem staatlich unterstützten Finanzmedium Securities Times. „Amerikanische Unternehmen werden innerhalb von 90 Tagen ihre Bestände auffüllen, und auch chinesische Unternehmen werden eilig Waren verschicken und ihre Lagerbestände räumen.“

Unter denjenigen, die Unternehmen bei dieser Eile unterstützen, ist Ben Schwall, dessen in China ansässige Lieferkettenmanagementfirma STG Consultants Unternehmen dabei hilft, Produkte zu beschaffen und sie in ihren Strategien für China und Asien berät. Er gibt an, dass er diese Woche viele Anfragen von Kunden erhalten hat.

Die Herausforderungen der Umstellung der Lieferketten

Einige seiner Kunden hatten die Nachrichten gehört, während sie mitten in der Umstellung von Lieferketten und der Verlagerung der Produktion von China in andere asiatische Länder waren, um den Zöllen zu entkommen. „Wir haben Bestellungen in Vietnam und Indonesien aufgegeben und fragen jetzt: ‚Können Sie die (Bestellungen) zurück nach China verlagern?‘“, sagte Schwall. Dann müsse man auch die Bestellungen, die in China storniert wurden, wieder anstoßen oder fertige Waren, die in Lagerräumen gehalten wurden, versenden, fügte er hinzu, obwohl die Zölle immer noch höher sind als vor Trumps zweiter Amtszeit.

„Es handelt sich um eine Situation mit ‚Bitte setzen Sie die stornierten Bestellungen fort‘“, berichtete er über die Kommunikation mit chinesischen Herstellern, von denen einige bereits Arbeiter freigestellt hatten, während mindestens zwei Fabriken, mit denen sie zusammenarbeiten, aufgrund der Zölle geschlossen wurden.

Die Situation der chinesischen Hersteller

Auf der anderen Seite stehen chinesische Hersteller wie Vivi Tong in der ostchinesischen Provinz Zhejiang, die sich darauf vorbereitet, Waren aus ihrem Lager zu versenden und einen Anstieg an Bestellungen zu bewältigen. Ihre Fabrik stellt ferngesteuerte Spielzeugautos her, die von großen Einzelhändlern in den USA verkauft werden.

„Als Fabrik hoffen wir, in diesen drei Monaten so viele Bestellungen wie möglich zu erhalten und die Produktion sowie den Versand so schnell wie möglich abzuschließen“, sagte Tong und fügte hinzu, dass sie „nicht abschätzen“ könne, was nach diesem Zeitraum geschehen wird.

Diese Woche berichteten auch chinesische Staatsmedien über das Phänomen, wobei mehrere Medien berichteten, dass Anbieter Überstunden machten und sogar bis spät in die Nacht arbeiteten, um dem Anstieg der Nachfrage von US-Unternehmen gerecht zu werden, die drängten, ihre Bestellungen wieder zu starten und sie innerhalb des 90-tägigen Zeitfensters zu versenden.

Der Blick in die Zukunft der Logistik

Greg Mazza, der ein Beleuchtungsunternehmen in Danbury, Connecticut, besitzt, sagte, er gehöre zu denjenigen, die „rasch handeln“, um Lagerbestände, die in China produziert worden waren, aber noch nicht versendet wurden, auf Frachtd containers zu bringen, da er besorgt über einen Anstieg der Versandkosten ist, da viele Unternehmen dasselbe tun.

„Wir haben viele Container freigegeben oder sie werden gerade freigegeben, und wir erteilen Bestellungen“, sagte Mazza, der darauf hinwies, dass er besser aufgestellt ist als einige Unternehmen, da er sich im letzten Jahr darauf vorbereitet hatte, die Zölle zu antizipieren, indem er seine Bestände in den USA aufbaute.

Versandfirmen bemerken bereits die Zunahme.

Die dänische Reederei Maersk, die Ende April einen Rückgang des Seevolumens zwischen China und den USA um 30 % bis 40 % verzeichnete, fügte nun nach einem Anstieg der Buchungen nach der Vereinbarung Kapazitäten für ihre trans-pazifischen Dienstleistungen hinzu, sagte ein Sprecher gegenüber CNN.

Ben Tracy, Vizepräsident für strategische Geschäftsentwicklung bei Vizion, dem Unternehmen für das Tracking von Versandcontainern, das einen Anstieg von 277 % bei Buchungen für die sieben Tage bis Dienstag beobachtete, erklärte, dass der „Container-Export-Boom“ möglicherweise mit dem üblicherweise in den Sommermonaten stattfindenden Peak in der

Schiffsverladung interferieren könnte.

„Die Frage ist – wie lange wird dieser (Boom) anhalten? Wie viel Rückstand hat auf Buchungen und Abfahrten gewartet – und wird das für drei Wochen, für sechs Wochen so weitergehen?“ fragte er. „So oder so ... sehe ich nicht, wie genug Zeit bleibt, damit diese Container für die nächste Fahrt zur Hochsaison nach China zurückkehren können.“

Ungewissheit über die wirtschaftliche Zukunft

Die hektische Eile, Bestellungen aus China wieder zu starten, hochzufahren oder zu versenden, ist für Unternehmen aufgrund der weit verbreiteten Unsicherheit über die künftige Höhe der US-China-Zölle und auch über US-Zölle auf andere Länder der Region noch komplexer.

Trump **kündigte letzten Monat an**, und pausierte dann **größtenteils** eine Reihe sogenannter reziproker Zölle auf Länder weltweit. Dazu gehörten hohe Abgaben auf Waren aus südostasiatischen Ländern wie Vietnam und Kambodscha, die Zielorte für Unternehmen geworden waren, die während Trumps erstem Handelskrieg die Produktion aus China verlagerten.

Nun blicken Unternehmen, die auf Exporte aus der Region angewiesen sind, auf zwei tickende Uhren: eine zählt den 90-tägigen Stopp der Zölle auf Waren aus Ländern wie Vietnam, die andere auf die Zölle aus China, während sie entscheiden, ob sie jahrelange Geschäftsbeziehungen in China aufgeben sollen.

Mazza, der das Beleuchtungsunternehmen in Connecticut leitet, gab an, er habe darüber nachgedacht, einige Produktionskapazitäten von China nach Vietnam zu verlagern, wobei der Einrichtungsprozess voraussichtlich etwa ein Jahr dauern würde und die Produktion ihn letztlich etwa 10 % bis 15 % mehr pro Einheit kosten würde als die Herstellung in China.

Aber er ist sich unsicher, ob er China vollständig aufgeben kann.

„Ganz ehrlich, ich werde alles tun, um nicht aus China auszusteigen, denn meine chinesischen Fabriken waren für mich da, und ich war für sie da. Man hat eine Beziehung – ich schätze Partnerschaften und Beziehungen, und sie machen ein wirklich gutes Produkt“, sagte er. „Ich werde bis zum Ende kämpfen – das ist die Wahrheit.“

Und für viele Fabriken in China, die mit der gleichen Ungewissheit konfrontiert sind, hat die Frage nach dem Überleben bei ungewissem Ausgang höchste Priorität.

Tong, deren Fabrik die ferngesteuerten Autos herstellt, sagt, sie sitze nicht untätig da, um herauszufinden, ob die Zölle nach dem 90-tägigen Stopp weiterhin bestehen, steigen oder fallen werden.

„Wir arbeiten auch hart daran, andere neue Märkte zu erschließen ... insbesondere Europa, wo unsere Bestellungen um fast 20 % gestiegen sind“, sagte sie und fügte hinzu, dass „wir expandieren müssen“, um Einnahmen zu sichern.

Details

Quellen

• edition.cnn.com

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at