



Freitag, 13. September 2019, 14:00 Uhr
~9 Minuten Lesezeit

Schlechter Verlierer

US-Präsident Trump fügt seinem Land erheblichen Schaden zu, weil er die Wirtschaftskraft Chinas noch immer unterschätzt.

von Manovas Weltredaktion
Foto: Gino Santa Maria/Shutterstock.com

Das Team des Präsidenten liegt, was China betrifft, in allen Punkten falsch und steht auf verlorenem Posten. Nun sollen die Folgen jahrzehntelanger neoliberaler Ausblutungspolitik durch Zölle „geheilt“ werden. Die

USA weigern sich, den fulminanten Aufstieg des Riesen im Osten zur Kenntnis zu nehmen. So verlieren sie in einem Konflikt, den sie, wären sie klug, gar nicht erst begonnen hätten. Eine besonnene Wirtschaftspolitik könnte nämlich zum beiderseitigen Nutzen im Sinne einer Win-Win-Situation sein. Was sind die Gründe dafür, dass Trump und sein Team nicht erkennen, dass der Handelskrieg mit China ein einziges großes Eigentor für die USA ist? George Koo geht dieser Frage nach.

von George Koo

Mit der Resonanz auf die Eröffnung von Costcos (Costco ist eine US-amerikanische Großhandelskette; Anmerkung der Übersetzerin) erstem Fachmarkt in China letzte Woche hatte man nicht gerechnet. Wie in den Massenmedien, unter anderem in der Asia Times, berichtet wurde, warteten die Menschenschlangen drei Stunden lang, bevor sie Zutritt bekamen, und zwei weitere Stunden bei der Kassenabfertigung.

Das Unternehmen musste die Türen am ersten Tag um 13.30 Uhr schließen und beeilte sich, den Ansturm am zweiten Tag zu regulieren.

Diese Resonanz bei den einfachen, normalen Leuten widerlegte deutlich die Behauptung Trumps, Chinas Wirtschaft sei am Scheitern. Zudem belegt sie auf traurige Weise die Unkenntnis und Fehleinschätzung seines China-Teams.

Man muss Costco dafür Anerkennung zollen, dass es den Markt in

China gut analysiert und den Nerv der Käufer in Shanghai genau getroffen hat. Und dieser Nerv ist vielversprechend, beträgt die Kaufkraft von Haushalten mittleren Einkommens in China doch ein Dreifaches der US-amerikanischen.

Wie kann sich Trumps China-Team so sehr bei der Einschätzung der Wirtschaft Chinas täuschen? Weil es sich dem selbstgefälligen Gefühl hingibt, dass die USA weiterhin einzigartig bleiben, dass China nur weiß, wie man stiehlt und kopiert und zudem, dass China um Gnade winseln wird, wenn ihm mit Zöllen gedroht wird. Doch dieses Team liegt in jeder Hinsicht falsch.

Trump wird von seinen Beratern in die Irre geführt

Robert Lighthizer, Handelsbeauftragter und gelernter Jurist, hat nicht viel Ahnung von Wirtschaftswissenschaften. Er ist der Auffassung, dass das Handelsdefizit mit China einzig durch Zölle auf Importe aus China reduziert werden könne. Trumps China-Berater Peter Navarro wusste noch nie viel über China und gab bereitwillig zu, auch nicht viel über Ökonomie zu wissen – genauso wie sein Chef.

So kann er Trumps Ego schmeicheln – mit der unsinnigen Aussage, ein Handelskrieg mit China sei leicht zu gewinnen.

Das China-Team Trumps machte sich nie die Mühe herauszufinden, was in China los ist. Hätten sie dies getan, hätten sie festgestellt, dass die Summe der ausländischen Direktinvestitionen in China in der ersten Hälfte des Jahres 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 1,5 Prozent gestiegen ist.

In anderen Worten: Unternehmen ziehen sich nicht zurück,

sondern investieren weiter in China, weil sie – im Gegensatz zu Trump – das Land als einen attraktiven Geschäftsstandort empfinden.

Chinas BIP stieg im letzten Jahr um 6,5 Prozent. Davon waren nur 1,5 Prozent auf Exporte zurückzuführen und Exporte in die USA betragen offensichtlich nur einen Bruchteil davon. Diese Exporte in die USA waren für die chinesische Wirtschaft also nicht so bedeutend, wie Trump sich das vorgestellt hatte.

In den letzten Jahren bestand die Politik Chinas darin, den inländischen Konsum zu steigern – heute tragen chinesische Verbraucherausgaben zu mehr als 50 Prozent des BIP bei.

Das Trump'sche Weiße Haus verstand einfach nicht, dass die Konsumwirtschaft Chinas bereits viel größer ist als die der USA. Erst kürzlich hat Peking zwanzig neue politische Verordnungen verkündet, die die Konsumausgaben weiter anregen sollen.

Die neuen Verordnungen fördern beispielsweise neue, durchgehend geöffnete Minimärkte sowie Autoverkaufs- und Shoppingmöglichkeiten und unterstützen neue Ferien- und Unterhaltungsoptionen und ähnliches.

China hat offensichtlich einen Plan, wie es mit den negativen Folgen des Handelskrieges umzugehen hat. Es zählt auf den Binnenkonsum, durch den Chinas Wirtschaft dynamisch und widerstandsfähig bleiben soll.

Trumps einzige Antwort: Zölle

Trumps einzige Strategie China entgegenzutreten besteht darin, mehr Zölle zu erheben und mit noch mehr Zöllen zu drohen. Er hat

wiederholt öffentlich erklärt, dass erhobene Zölle „freies“, von China bezahltes Geld seien.

Irgendjemand muss ihm sagen, dass dieses freie Geld dem US-amerikanischen Konsumenten schadet, weil es die Güter verteuert und die Portemonnaies leert. Das Geld ist nicht umsonst und es kommt auch nicht aus China.

US-amerikanische Einzelhändler wie Best Buy wehklagen schon ängstlich in Erwartung einer neuen Trumpf'schen Runde von Zöllen auf Konsumgüter am 1. September. Sie wissen, dass die Einfuhrzölle auf in China produzierte Güter ihre Gewinnspannen vermindern, die Preise für ihre Kunden in die Höhe schnellen und das Kundenaufkommen in ihren Läden sinken lassen.

Costco in China hat dieses Problem nicht. Es bietet Made-in-China-Produkte für seine Kunden in China an. US-amerikanische Einzelhandelsgeschäfte sind dagegen auf billige, in China hergestellte Produkte angewiesen, um ihre Regale zu füllen.

Indem es die Zölle für Importe aus anderen Ländern senkt, kann China die erhöhten Zölle auf US-amerikanische Importe mehr als ausgleichen. So bleibt der chinesische Konsument vom Handelskrieg unbehelligt.

Gleichzeitig wird dem US-amerikanischen Farmer großer Schaden zugefügt. In den ersten sechs Monaten dieses Jahres sind die Insolvenzen um 13 Prozent gestiegen. Trumps Angebot, die Farmer aus dem Zollaufkommen finanziell zu unterstützen, kommt einem Pflaster auf einer klaffenden Wunden gleich.

Wer aus dem Weißen Haus kann sie beraten, was sie im nächsten Jahr anpflanzen sollen – zeichnen sich doch für mehr und mehr Haushalte Konkurse ab?

Kein Respekt vor Chinas Technologie

Führende US-Politiker auf beiden Seiten des politischen Spektrums hängen dem Glauben an, Chinas Technologie-Kompetenz basiere auf Diebstahl. Selbst Huaweis 5G-Technologie muss illegal und von irgendwoher gestohlen worden sein – obwohl niemand sonst die Technologie besitzt, die Huawei gestohlen haben soll.

Washington mag sich damit trösten, Chinas technologisches Können abzuqualifizieren, aber die USA werden so leider in die Irre geführt.

Den jüngsten Statistiken zufolge hält Samsung beispielsweise den ersten Platz bei den Marktanteilen von Handys. Huawei ist jedoch mit 15,8 Prozent auf den zweiten Platz geklettert, während Apple mit 10,5 Prozent auf den dritten Platz gerutscht ist.

Bezeichnenderweise haben sich die Positionen umgekehrt und die Verkäufe von Huawei sind um 16,5 Prozent gestiegen, während Apple einen Rückgang von 13,8 Prozent zu verzeichnen hat. Da kann man noch so sehr schimpfen – die tatsächlichen Verkaufszahlen werden sich dadurch nicht ändern.

Vor etwa zehn Jahren kaufte China Technologie für Hochgeschwindigkeitszüge von Siemens. Damals dachten manche der deutschen Experten im Geheimen, dass China Jahrzehnte brauchen würde, um alle Aspekte dieser Technologie zu durchdenken und aufzunehmen.

China hat jedoch innerhalb eines Jahrzehnts die deutsche Technologie übertroffen und wurde weltweit führend. Chinas Hochgeschwindigkeitszüge sind schneller und kostengünstiger als die japanischen oder europäischen. Und dies ist nur ein Indikator dafür, wie schnell China technologische Spitzenleistungen

entwickeln kann, wenn es diesen Schwerpunkt setzt.

CRRC, ein Teil des chinesischen Hochgeschwindigkeitszug-Konsortiums, hat den Zuschlag für die Herstellung von Metrowaggons für US-amerikanische Städte bekommen. Es schlug vor, die Bahnwagen in neuen Fabriken in den USA zusammenzubauen – einerseits würde dies Beschäftigung für US-Arbeiter schaffen, andererseits ein hochmodernes Design zu einem günstigeren Preis als alle konkurrierenden Angebote bieten.

Indem innere Bauteile der Waggons in den USA hergestellt würden, bestünde das fertige Produkt zu mehr als 60 Prozent aus lokalen, also US-Bestandteilen. Dass dies eine Vereinbarung zum Gewinn aller sein würde, ist offensichtlich.

Doch als der erste Wagen nach Boston geliefert wurde, war der einzige Kommentar des New Yorker Senators Chuck Schumer, dass er sich Sorgen darum mache, China könne die Wagen für die Spionage gegen die USA nutzen. Und jüngst ist Kongressmitglied Harley Rouda noch weiter gegangen, als er eine Gesetzgebung unterstützte, die den Kauf von CRRC-Bahnwaggons mit Bundesgeldern verbieten würde.

Rouda sagte, „das hart verdiente Geld der US-Steuerzahler (solle) keine chinesischen Unternehmen fördern, die Wirtschaftszweige unterminieren, die wesentlich für unsere nationale Sicherheit sind.“ Er ist entweder verwirrt oder einfach nur ausländerfeindlich, weil US-Amerikaner schon jahrzehntelang keine U-Bahn-Waggons mehr herstellen.

Wenn dies tatsächlich eine Branche ist, die wichtig für die nationale Sicherheit der USA ist, sollte er sich besser beeilen und die Unternehmen auf dem Friedhof wiederbeleben.

Oder – Gott behüte – Rouda weiß es natürlich besser, profiliert

sich aber gerade, um leicht ein paar politische Pluspunkte zu erwerben. Jeder in Washington weiß, dass die beste Art, in den Medien zu glänzen, das Austeilen gegen China ist.

Man kann sehen, dass China einen kurzfristigen Plan für den Umgang mit dem Handelskrieg hat, während das Trump'sche Weiße Haus völlig ahnungslos ist. Die langfristigen Auswirkungen sind jedoch noch schädlicher.

Der Handelskrieg wird den USA größeren Schaden zufügen

Ob nun Sojabohnen aus Iowa, Hummer aus Maine oder Wein aus Kalifornien – wenn die Chinesen einmal aufgehört haben, US-amerikanischen Verkäufern ihre Ware abzunehmen, werden sich die Märkte so schnell nicht erholen. China hat bereits Ersatzquellen gefunden.

Je länger der Handelskrieg andauert, desto etablierter werden die neuen Lieferanten und desto schwieriger wird es für die US-Exporteure, sie zu vertreiben und ihren Marktanteil zurückzuerobern. Vorausgesetzt natürlich, der Handelskrieg wird jemals enden.

Im Technologie-Sektor ist die Lage ebenso schlimm. Trump dachte, die Oberhand zu haben, als er US-amerikanischen Halbleiter-Unternehmen befahl, den Verkauf von wichtigen elektronischen Komponenten an Chinas Spitzenhersteller von Smartphones wie ZTE und Huawei einzustellen.

China ist jedoch ein so großer Markt, dass US-Unternehmen, die Halbleitereinheiten herstellen, es sich nicht leisten können, auf diesen zu verzichten.

Die US-Unternehmen flehten Trump an und er gab widerwillig nach: US-Unternehmen dürfen weiterhin für eine begrenzte Zeit an China liefern – die Frist wird jedoch stets verlängert.

Die chinesischen Unternehmen allerdings, die von wesentlichen Chipsätzen aus den USA abhängig sind, haben die Zeichen der Zeit erkannt – Huawei beispielsweise hat bereits sein eigenes OS für das Smartphone angekündigt, das das Android OS von Google ersetzen wird. Zudem arbeitet es fieberhaft an der Entwicklung seiner eigenen Telekommunikations-Chipsätze, um damit Qualcomm und Nvidia zu ersetzen.

Wenn die bisherige Entwicklung einen Hinweis auf die Zukunft darstellt, wird sich Huawei schneller als von Washington vermutet von US-amerikanischer Technologie lossagen. Dann werden US-Hightech-Unternehmen schnell Marktanteile verlieren und den Abbau ihrer Präsenz und ihres Einflusses in China erleben.

Sollte es dem Weißen Haus Trumps tatsächlich gelingen, die beiden Wirtschaften zu entkoppeln, werden beide Länder zu Verlierern. Keinem wird es dann möglich sein, vom Fortschritt des jeweils anderen und vom Multiplikatoreffekt der Verbindung der beiden weltweit größten Volkswirtschaften zu profitieren.

Historiker werden wahrscheinlich einmal den Nullsummen-Konflikt beklagen, den der inkompetente Trump verursacht hat, und den gemeinsamen Gewinnen nachweinen, die möglich gewesen wären, hätten die beiden größten Ökonomien zusammengearbeitet und die Lose-Lose-Konfrontation vermieden.

gekommen. Er hat unter anderem am MIT studiert und war später in einer Beraterfirma für Geschäftsbeziehungen mit China tätig. Sein Schwerpunkt ist China und die bilateralen Beziehungen zwischen den USA und China.

Redaktionelle Anmerkung: Dieser Text erschien zuerst unter dem Titel „Trump can't afford to win any more trade wars“ (<https://www.asiatimes.com/2019/09/article/trump-cant-afford-to-win-any-more-trade-wars>)". Er wurde von *Gabriele Herb* aus dem ehrenamtlichen Rubikon-Übersetzungsteam (<https://www.rubikon.news/kontakt>) übersetzt und vom ehrenamtlichen Rubikon-Korrektoratsteam (<https://www.rubikon.news/kontakt>) lektoriert.

Dieser Artikel erschien bereits auf www.rubikon.news.



Es bringt wenig, nur im eigenen, wenn auch exquisiten Saft zu schmoren. Deshalb sammelt und veröffentlicht **Manovas Weltredaktion** regelmäßig Stimmen aus aller Welt. Wie denken kritische Zeitgenossen in anderen Ländern und Kulturkreisen über geopolitische Ereignisse? Welche Ideen haben sie zur Lösung globaler Probleme? Welche Entwicklungen beobachten sie, die uns in Europa vielleicht auch bald bevorstehen? Der Blick über den Tellerrand ist dabei auch ermutigend, macht er doch deutlich: Wir sind viele, nicht allein!

Dieses Werk ist unter einer **Creative Commons-Lizenz (Namensnennung - Nicht kommerziell - Keine Bearbeitungen 4.0 International** (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>)) lizenziert. Unter Einhaltung der Lizenzbedingungen dürfen Sie es verbreiten und vervielfältigen.