GLOBAL 27.10.2017 | Jeffrey Frankel

Nicht mal ein guter Dealmaker

Durch seine erratische Handelspolitik vergrämt Trump China, das er als Partner gegen Nordkorea braucht.

Donald Trump hat neue Handelsbarrieren gegenüber China angedroht. Gleichzeitig ist er auf Peking angewiesen, um das besorgniserregende nordkoreanische Atomprogramm im Zaum zu halten. Diese zwei Aspekte der US-Strategie gegenüber China sind nicht kompatibel.

Eigentlich wirkt es unangemessen, eine Kolumne zu schreiben, die beide Probleme auf die gleiche Stufe stellt. Natürlich wiegt ein potenzieller militärischer Konflikt zwischen den USA und Nordkorea weitaus schwerer, besonders, wenn man die durchaus reale Gefahr eines Einsatzes von Atomwaffen bedenkt; aber auch ohne Atomwaffenanwendung. Trotzdem muss man die Handelsbeziehungen zwischen den USA und China im Zusammenhang mit dem nordkoreanischen Atomproblem betrachten, weil auch Donald Trumps Weißes Haus dies tut. (Chefstratege Steve Bannon hatte es zum Beispiel andersherum gesehen: Kurz vor seiner Entlassung bezeichnete er Nordkorea als „Nebenschauplatz“ im Vergleich mit dem alles überragenden „Handelskrieg mit China“.)

Es erscheint zweifelhaft, ob Trump überhaupt in der Lage ist, auch nur kurzfristige taktische Erfolge einzufahren.

Es ist schwer zu sagen, ob Trump einen Zusammenhang zwischen den beiden Themen sieht. Wenn, dann stellt er sich wahrscheinlich vor, er könne Handelsdrohungen als Druckmittel einsetzen, um Chinas Hilfe für die Auseinandersetzung mit dessen schwierigem Verbündeten einzufordern. So oder so befindet er sich auf dem Holzweg, und das könnte desaströse Folgen haben.

Trumps beispielloser Regierungsstil wird häufig als „transaktional“ verteidigt. Trump wird als Dealmaker gesehen, der aus seiner Zeit als Geschäftsmann angeblich das entsprechende Verhandlungsgeschick mitbringt. Viele sprechen über diesen transaktionalen Ansatz, als sei er eine angemessene Alternative zu der herkömmlichen Vorstellung, ein Präsident müsse im Einklang mit den längerfristigen Interessen der USA

auch eine gewisse Rücksicht auf Regeln und Prinzipien nehmen und Respekt für internationale Bündnisse und Institutionen aufbringen. Sie meinen, es handle sich um kurzfristiges Taktieren im Gegensatz zu einer längerfristigen Strategie. Doch es erscheint zweifelhaft, ob Trump überhaupt in der Lage ist, auch nur kurzfristige taktische Erfolge einzufahren.

Trotz seiner Karriere in der Privatwirtschaft handelt der Präsident, als sei er nicht einmal mit den Grundanforderungen einer erfolgreichen Verhandlungsstrategie vertraut. Dazu gehört es unter anderem, die Situation auch aus der Perspektive des Gegenübers zu betrachten und Resultate in Betracht zu ziehen, die beide Seiten angesichts der zur Verfügung stehenden Alternativen für sich als tatsächlich vorteilhaft ansehen können. Außerdem sollten Risiken und Chancen glaubwürdig kommuniziert werden, um dem Gegenüber den Eindruck zu vermitteln, eine echte Wahl zwischen verschiedenen Ergebnissen zu haben.

Vielleicht könnte Peking Pjöngjang tatsächlich durch größeren Druck bis hin zu einer Unterbrechung der Ölversorgung zur Einstellung seines Atomprogramms bewegen, wenn die USA im Gegenzug gewisse Sicherheitsgarantien gäben. Wie aber können die USA China davon überzeugen, einen entsprechenden Kurs einzuschlagen?

Chinesische Politiker haben inzwischen gelernt, dass sie Trumps Drohungen nicht ernst nehmen müssen.

Auch wenn Trump glaubt, dass er den Handel mit China als Druckmittel nutzen kann, um seine Hilfe zu erhalten, sind launische Drohungen aus dem Weißen Haus nicht der richtige Weg. Chinesische Politiker haben inzwischen gelernt, dass sie Trumps Drohungen nicht ernst nehmen müssen. Im Dezember, noch vor seinem Amtsantritt, stellte Trump die Ein-China-Politik in Frage. Offenbar hat er dabei nicht vorausgedacht und nicht in Betracht gezogen, dass China eher als die USA bereit sein könnte, wegen Taiwan tatsächlich einen Krieg vom Zaun zu brechen. Am 9. Februar musste er zurückrudern. Durch seinen forschen Einsatz hat er also lediglich einen Gesichtsverlust erlitten und die Glaubwürdigkeit zukünftiger Drohgebärden verspielt.

Auch bei seinem oft wiederholten Wahlversprechen, China sofort nach Amtsantritt zum Währungsmanipulator zu erklären, musste Trump einen Rückzieher machen. Dieses Vorhaben war von Anfang an unsinnig. Wäre Peking 2015-2016 tatsächlich US-amerikanischen Forderungen

gefolgt, seine Interventionen im Devisenmarkt einzustellen, wäre der Yuan dadurch nur noch konkurrenzfähiger, nicht aber stärker geworden. Ob die Vorwürfe nun stichhaltig waren oder nicht: Nachdem Trump sie am 2. April 2017 noch einmal wiederholte, verlor er nur wieder das Gesicht, indem er sie eine Woche später plötzlich wieder zurückzog. Inzwischen hat der chinesische Präsident Xi Jinping, wie die meisten Beobachter, gelernt, dass man Trumps Drohungen getrost ignorieren kann, weil sie kaum mit der Realität korrelieren.

Kaum eine dieser Handelsmaßnahmen wird nennenswert positive Auswirkungen auf die Handelsbilanz, das Realeinkommen oder die Beschäftigungszahlen in den USA haben.

Das Weiße Haus verfolgt gegenüber China noch immer eine aggressive Handelspolitik mit einer Reihe von Maßnahmen, die man unterschiedlich bewerten kann. Lächerlich ist zum Beispiel der Versuch, den Stahlimport durch eine Ausnahmeregelung zum Schutz der nationalen Sicherheit zu unterbinden. Dies ist juristisch fadenscheinig und auch wirtschaftspolitisch nicht durchdacht: Ein Stopp der Stahlimporte würde nur die Kosten für den Rest der US-amerikanischen Fertigungsindustrie in die Höhe treiben. Andere Maßnahmen sind durchaus vertretbar, wie etwa Versuche, geistige Eigentums- und Urheberrechte durchzusetzen. (Am 18. August hat das Weiße Haus eine Untersuchung darüber eingeleitet, ob China geistiges Eigentum verletzt.)

Doch kaum eine dieser Handelsmaßnahmen wird nennenswert positive Auswirkungen auf die Handelsbilanz, das Realeinkommen oder die Beschäftigungszahlen in den USA haben, sofern sie sich überhaupt irgendwie bemerkbar machen. Und ungeachtet ihrer möglichen Berechtigung wird die Pfennigfuchserei der Maßnahmen nicht dazu beitragen, China im Nordkorea-Konflikt als Partner zu gewinnen, sondern eher das Gegenteil bewirken.

Dieser Artikel erscheint in Kooperation mit dem Belfer Center for Science and International Affairs der Harvard University. Den Originalbeitrag in englischer Sprache finden Sie hier.



Jeffrey Frankel

Cambridge

Jeffrey Frankel ist Professor an der Harvard University für Kapitalbildung und –zuwachs sowie Research Associate am National Bureau of Economic Research. Seine Forschungen widmet er u.a. den internationalen Finanzen, Krisen und der Währungspolitik. RePEc (Research Papers in Economics) zählt Frankel zu den 50 meist zitierten Ökonomen.