Make the US and China poor again

Im Handelskrieg geht es um nationalen Stolz und die Frage, wer als Erster das Gesicht verliert. Doch es gäbe eine Lösung.

Lesen Sie diesen Artikel auch auf Englisch.

Wer meint, der amerikanisch-chinesische Handelskrieg lasse sich leicht wieder beilegen, hat nicht richtig aufgepasst. Der Streit reicht viel tiefer, als man denkt, und ist deshalb auch viel gefährlicher.

Wenn Präsident Donald Trump und Präsident Xi Jinping die brenzlige Lage nicht bald entschärfen, werden wir den Weg bis zum bitteren Ende weitergehen: Wir zerstören das Globalisierungssystem, das der Welt in den letzten 70 Jahren mehr Frieden und Wohlstand gebracht hat als je zuvor in unserer Geschichte. An seiner Stelle werden wir eine digitale Berliner Mauer errichten und eine Welt mit zwei Internets und zwei Technologiestandards: Die eine wird von China beherrscht werden, die andere von den Vereinigten Staaten.

Diese Welt wird deutlich instabiler und ärmer sein. Trump und Xi sollten alle Maßnahmen einstellen, sich zusammensetzen und die Krise beenden, ehe sich der Zug vollends selbstständig macht – angetrieben von Populisten und Nationalisten und beschleunigt von den sozialen Medien in beiden Ländern.

Wie konnte es so weit kommen? Zwei Dinge kamen zusammen: Der Handel zwischen den USA und China veränderte sich – in die „Tiefe“ –, und sowohl Xi als auch Trump haben den Bogen überspannt und sich gegenseitig auf die Palme gebracht.

Unsere Beziehung zu China ist eine völlig andere als die zur Sowjetunion im Kalten Krieg. Mit den Russen

Was meine ich mit „tiefem“ Handel? Den amerikanisch-chinesischen Handel der ersten drei Jahrzehnte könnte man kurzgefasst folgendermaßen beschreiben: Die USA kauften T-Shirts, Tennisschuhe und Spielsachen aus China, und China kaufte Sojabohnen und

verband uns keine gegenseitige Abhängigkeit in Wirtschaft und Technologie. Mit China schon.

Düsenflugzeuge von Boeing aus den USA. Und solange es so lief, war uns egal, ob die chinesische Regierung kommunistisch oder kapitalistisch war, autoritär, libertär oder vegetarisch.

Doch in den letzten zehn Jahren stieg das Einkommen in China, und das Land entwickelte sich zu einem Zentrum für Technologie. Außerdem verkündete Xi seinen Plan „Made in China 2025“. Dieser Plan sah vor, den Verkauf von T-Shirts, Tennisschuhen und Spielsachen einzustellen und stattdessen dieselben hochmodernen Technologien wie Amerika und Europa herzustellen und dem Rest der Welt zu verkaufen: Smartphones, Künstliche Intelligenz, 5G-Infrastruktur, Elektroautos und Roboter.

Mir ist China als Wettbewerber in diesen Bereichen durchaus willkommen. Dadurch beschleunigt sich die Innovation, die Preise sinken. Doch bei all diesen Produkten handelt es sich um „tiefe Technologien“, wie ich sie nenne: Sie sind buchstäblich in unsere Wohnung eingebettet, in die Infrastruktur, die Fabrik, die Gemeinde. Und anders als strohdumme Puppen haben sie eine doppelte Verwendungsmöglichkeit. Das heißt, China kann sie potenziell auch zur Spionage in unserer Gesellschaft oder für andere böswillige Zwecke einsetzen. Sind sie erst eingebettet, wird man sie zudem nur schwer wieder los.

Wir sollten diese Gefahr nicht dramatisieren, schließlich wird von allen und überall spioniert. Aber unsere Beziehung zu China ist eine völlig andere als die zur Sowjetunion im Kalten Krieg. Mit den Russen verband uns keine gegenseitige Abhängigkeit in Wirtschaft und Technologie. Mit China schon. Und nun, da China ebenso tief in die USA eindringen kann wie Apple in China, spielen unsere unterschiedlichen Werte – China als nichttransparente kommunistische, wir als transparente demokratische Gesellschaft – plötzlich doch eine Rolle.

Ein Grund für diesen Handelskrieg liegt darin, dass sowohl Xi als auch Trump den Bogen überspannt haben.

Beim Handel mit tiefen Technologien ist „Vertrauen“ so wichtig wie nie zuvor. Wir können einander diese tiefen Technologien nur im großen Stil verkaufen und abkaufen, wenn Vertrauen und gemeinsame Werte stark ausgeprägt sind. Deshalb hat Trump den chinesischen 5G-Produzenten Huawei vom US-amerikanischen Markt verbannt.

Aber Moment mal! Welches Betriebssystem läuft denn auf Huawei-

Smartphones? Es ist die Google-Version von Android! Wenn wir Google daran hindern, mit Huawei Geschäfte zu machen, könnte Huawei eigene Wege gehen und ein Betriebssystem entwickeln, das nicht über die Google-Sicherheitsfunktionen verfügt. Es ist kompliziert.

Ein anderer Grund für diesen Handelskrieg liegt darin, dass sowohl Xi als auch Trump den Bogen überspannt haben.

Seit fünf oder sechs Jahren sind von US-Unternehmen, die in China Geschäfte machen, neue Töne zu hören. Zuvor hatte es geheißen, die Chinesen verlangten einen Technologietransfer, klauten ihnen ihre Technik und nötigten sie, nach anderen Regeln zu spielen als chinesische Unternehmen in den USA. Doch als die US-Regierung vorschlug, in Peking zu intervenieren, hieß es meist: „Nein, besser keinen Staub aufwirbeln. Wir verdienen hier immer noch Geld." Das war einmal.

Jemand musste diesem Spiel ein Ende setzen. Genau das tat Trump, und durchaus zu Recht. Doch wie er das bewerkstelligte, zeugt von unglaublicher Dummheit!

Mittlerweile beklagen amerikanische Firmen zunehmend einen beschränkten Zugang zum chinesischen Markt, so dass ihre chinesischen Konkurrenten auf dem geschützten Markt Chinas Größe und Macht erlangen können, um dann weltweit mit den US-Unternehmen zu konkurrieren (siehe Huawei). Nach Xis Plan „Made in China 2025" soll der Staat enorme Subventionen, Kredite und Investmentfonds bereitstellen, damit chinesische Unternehmen ihre ausländischen Konkurrenten überholen können.

Jemand musste diesem Spiel ein Ende setzen. Genau das tat Trump, und durchaus zu Recht. Doch wie er das bewerkstelligte, zeugt von unglaublicher Dummheit! Wie ich in dieser Kolumne bereits dargestellt habe, hätte Trump das Freihandelsabkommen Transpazifische Partnerschaft unterzeichnen sollen, das alle größeren pazifischen Volkswirtschaften – außer China – hinter den Werten, Normen, Interessen und Standards der USA vereint und Tausende von Zöllen auf US-Produkte gesenkt hätte. Stattdessen zerschlug Trump TPP.

Trump hätte sodann sämtliche Länder der Europäischen Union, die im China-Handel mit denselben Problemen kämpfen wie wir, hinter sich versammeln müssen. Stattdessen erlegte er ihnen, genau wie den Chinesen, Zölle auf Stahl und andere Waren auf.

Dann hätte Trump Xi gemeinsame Verhandlungen mit unseren pazifischen und europäischen Partnern über ein neues Handelssystem

vorschlagen müssen, „im Geheimen“, damit niemand das Gesicht verliert. In diesen Geheimverhandlungen hätte es allerdings geheißen, „die Handelsstandards und Werte der Welt gegen die Chinas“.

Wir haben kaum noch Druckmittel und sind ohne Verbündete in einen Handelskrieg verwickelt, in dem sich die Gegner gegenseitig hochschaukeln. Nun geht es um den nationalen Stolz und die Frage, wer als Erstes das Gesicht verliert.

Stattdessen entschied sich Trump für einen Alleingang, „Amerika gegen China“. Wenn die Devise „America first“ lautet, warum sollte uns auch jemand helfen?

Wir haben also kaum noch Druckmittel und sind – ohne Verbündete – in einen Handelskrieg verwickelt, in dem sich die Gegner gegenseitig hochschaukeln. Nun geht es um den nationalen Stolz und die Frage, wer als Erster das Gesicht verliert: Xi oder Trump. Das erschwert die Lösung des Problems erheblich. Auch hier hat Trump den richtigen Instinkt, aber das gesamte amerikanisch-chinesische Handelsproblem, das sich über Jahrzehnte aufgebaut hat, in einem einzigen perfekten Deal lösen zu wollen, dürfte das schwerfällige chinesische System schlicht überfordern.

Doch auch Xi trifft eine Mitschuld. Er verschreckt seine Nachbarn, wenn er im Südchinesischen Meer gegen internationales Recht Inseln besetzt. Den Westen verschreckt er, wenn er ankündigt, bis 2025 sämtliche neue Technologien beherrschen und gleichzeitig die Handelsbeschränkungen der letzten 30 Jahre beibehalten zu wollen, aus der Zeit also, in der China noch T-Shirts, Spielsachen und Tennisschuhe verkaufte. Seine Unterhändler gaben anfangs deutliche Signale für die Bereitschaft Chinas, einige der unfairen Handelspraktiken aufzugeben, doch im Mai machten sie plötzlich einen Rückzieher.

Warum? Stieß Xi auf den Widerstand chinesischer Staatsunternehmen, die Angst vor einem Wettbewerb ohne staatliche Hilfe hatten? Oder glaubte er, was mir auch ein höherer chinesischer Beamter letztes Jahr sagte, als ich für eine Änderung der chinesischen Handelspraktiken plädierte: „Ihr Amerikaner seid zu spät dran. Wir sind schon zu groß.“ Oder musste Xi einfach feststellen, dass sich sein eigenes System nicht so leicht verändern lässt? Wir wissen es nicht.

„Das Ziel sollte möglichst

Gibt es einen Ausweg? Wenn ich Trump wäre,

der gleichwertige Marktzutritt sein – der verhandelt wird zwischen zwei ebenbürtigen Mächten“.

würde ich im Gegenzug zu Chinas Verzicht auf die jüngsten Schläge gegen die US-Landwirtschaft die angekündigten 10 Prozent Zoll auf chinesische Exporte im Wert von 300 Milliarden Dollar verschieben. Und dann würde ich den Chinesen die Strategie von APCO-China-Chef Jim McGregor vorschlagen.

„Das alte Handelssystem gründete auf der Vorstellung, dass Amerika ein reiches und China ein armes Land ist und die Chinesen daher ein Anrecht auf bestimmte Privilegien und die Duldung ihres Fehlverhaltens haben“, erklärt McGregor. „Wir sollten den Chinesen sagen: ‚Ihr seid uns wirtschaftlich jetzt ebenbürtig.‘ Diese Würde sollten wir ihnen zugestehen. Und dann sollten wir ihnen sagen, dass wir die Verhandlungen auf einer Grundlage wechselseitigen Gebens und Nehmens neu beginnen wollen. Für den Zugang zur jeweils anderen Wirtschaft sollten für beide dieselben Regeln gelten.“

Wenn China für einige Branchen den gleichberechtigten Marktzutritt verweigert, erhalten ihn seine Unternehmen auch nicht in den USA und umgekehrt. „Das Ziel sollte aber möglichst der gleichwertige Marktzutritt sein – der verhandelt wird zwischen zwei ebenbürtigen Mächten“, fügte McGregor hinzu. Was China uns erlaubt, sollten wir China auch erlauben. Und was China uns nicht erlaubt, sollten wir auch China nicht erlauben. Alle Abweichungen von diesem Standard können verhandelt werden.

Wenn jemand eine bessere Idee hat, raus damit! Denn sollten beide Seiten keine bessere Lösung finden, wird sich die Welt, wie wir sie kennen, verändern. Manchen mag nicht gefallen, was wir früher hatten, aber was wir dann bekommen, wird ihnen garantiert nicht schmecken.

Aus dem Englischen von Anne Emmert

(c) The New York Times 2019



Thomas L. Friedman

Thomas L. Friedman ist Kommentator bei der *New York Times* mit Schwerpunkt Außenpolitik. Er arbeitet seit 1981 für die Zeitung und hat dreimal den Pulitzer-Preis erhalten. Er hat sieben Bücher verfasst, unter anderem *Von Beirut nach Jerusalem*, für das er mit dem *National Book Award* ausgezeichnet wurde.