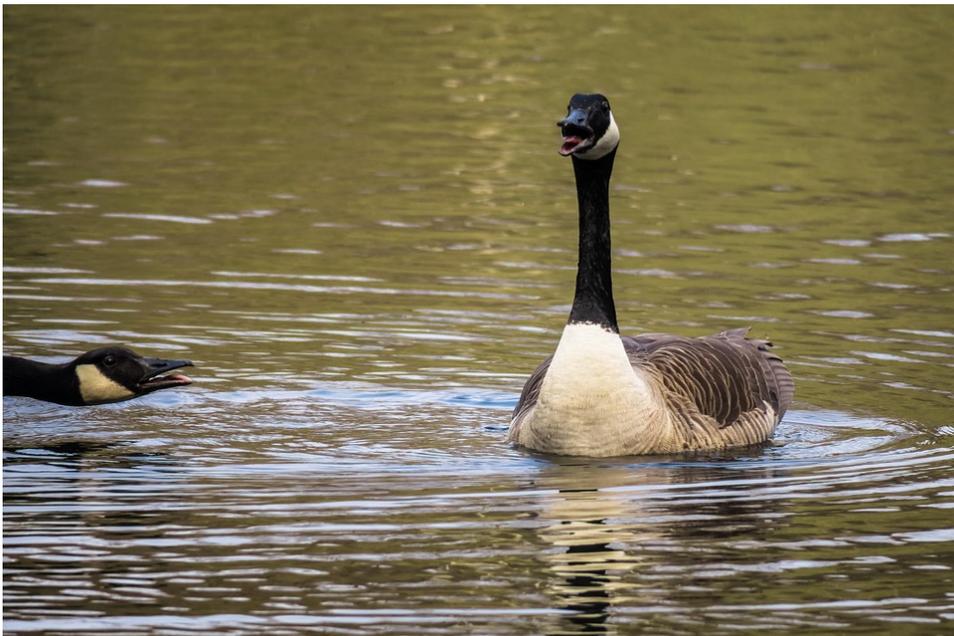


Trump-Tarife drohen Handelskrieg - China ist Gesprächsbereit, kämpft aber

Trumps bevorstehende Zölle könnten einen Handelskrieg mit China eskalieren. Während Peking bereit ist, zu kämpfen, fordert es den Dialog zurück. Die globalen Wirtschaftsbeziehungen stehen auf der Kippe.



Mit dem bevorstehenden **„Tag der Befreiung“** am 2. April, an dem Donald Trump „gegenseitige“ Zölle auf die Handelspartner der USA ankündigen könnte, stellt sich in Peking die Frage, ob dies der Moment ist, an dem sich der **entstehende Handelskrieg** zwischen den USA und China tatsächlich eskaliert.

Unklare Signale aus Washington

Uneinheitliche Signale der US-Regierung stellen chinesische Offizielle vor Rätsel. Der Präsident der USA hat häufig über das

gewaltige Handelsdefizit zwischen den beiden größten Volkswirtschaften der Welt geklagt und während des Wahlkampfs **Zölle von über 60%** auf alle chinesischen Waren angedroht, die in die USA gelangen. Dies könnte Peking in eine kritische Lage für die am Mittwoch erwarteten Maßnahmen bringen.

Trump signalisiert mögliche Zugeständnisse

Doch in den letzten Tagen hat Trump angedeutet, dass er die Zölle auf chinesische Importe im Rahmen eines größeren Geschäfts über den Verkauf der sozialen Medienplattform TikTok reduzieren könnte. Am Sonntag, während eines Fluges mit Air Force One, versprach er erneut, einen Deal über die Plattform vor einer **Frist am Samstag** abzuschließen. Außerdem lobte Trump die „gute Beziehung“ zu Xi Jinping, dem Vorsitzenden Chinas, obwohl er strenge Kontrollen über Chinas Zugang zu US-Technologien eingeführt hat.

Die weltweiten Auswirkungen der Handelsbeziehungen

Für Peking, Chinas engsten ökonomischen Rivalen und geopolitischen Herausforderer, können die Gestalt und der Ton ihrer Beziehung weitreichende Folgen für die gesamte Welt haben. Ein mögliches Szenario, eine faktische Entkopplung, könnte die globalen Lieferketten durcheinanderbringen und Teile jeder Wirtschaft destabilisieren. Eine andere Möglichkeit wäre, dass die beiden Länder neu definieren, wie sie in einer globalen Wirtschaft friedlich koexistieren.

„Wir stehen an einem entscheidenden Wendepunkt“, erklärte Scott Kennedy, ein leitender Berater im Center for Strategic and International Studies, gegenüber Reportern während eines globalen Geschäftsforums in Peking. „Wir könnten sehen, dass diese Verhandlungen und der Druck zu einem Rückzug von

diesen Drohungen und der Wiederherstellung einer stabileren Beziehung führen, aber die Situation könnte sich auch deutlich verschlechtern. Wir könnten hohe Zölle und einen Rückgang der Investitionen erleben. Das würde zu einer zumindest schrittweisen Entkopplung der beiden Volkswirtschaften führen und viel Leid verursachen“, fügte er hinzu.

Chinas Reaktion auf die Drohungen der USA

Inmitten dieser Unsicherheit bleibt Chinas Botschaft klar: Die USA sollten „so schnell wie möglich zum richtigen Kurs von Dialog und Zusammenarbeit zurückkehren“, erklärte ein Beamter des Außenministeriums Anfang dieses Monats. „Wenn die USA jedoch einen Krieg wollen, sei es ein Zollkrieg, ein Handelskrieg oder ein anderer Kriegsform, sind wir bereit, bis zum Ende zu kämpfen.“

Gegenseitige Drohungen und Strategien

Während eines sogenannten „Einführungsmeeetings“ zwischen dem höchsten Handelsvertreter der USA, Jamieson Greer, und dem chinesischen Vizepremier He Lifeng in der vergangenen Woche äußerte He „ernsthafte Bedenken“ hinsichtlich der bestehenden US-Zölle und der möglichen Einführung weiterer Abgaben am 2. April, wie offizielle Berichte vermeldeten. Eine separate Zusammenfassung des Gesprächs, die über ein mit dem chinesischen Staatsfernsehen verbundenes Social-Media-Konto veröffentlicht wurde, war deutlicher in ihrer Formulierung: „Wenn die USA darauf bestehen, Chinas Interessen zu schaden, wird China entschlossen zurückschlagen.“

China hat bereits bescheiden, aber schnell auf die beiden Runden zusätzlicher 10%-Zölle reagiert, die Trump bisher auf chinesische Importe in die USA verhängt hat, während es sein Maßnahmenpaket zur Gegenreaktion schärft. Chinas Premier Li Qiang unterzeichnete kürzlich ein Dekret zur Stärkung des „Anti-Sanktionsgesetzes“, das es Peking ermöglicht, gegen ausländische Länder vorzugehen, die China „eindämmen oder

unterdrücken“ oder dessen Unternehmen und Einzelpersonen diskriminieren.

Chinas strategische Anpassung

Analysten argumentieren, dass China strategisch besser agiert und andere Instrumente nutzt, um Gespräche auf Führungsebene mit Trump zu erwirken, um einer Eskalation entgegenzuwirken. Außerdem hat Peking die globalen Unsicherheiten rund um Trumps „America First“-Politik genutzt, um sich als Champion der globalen Wirtschaft zu inszenieren und wirtschaftliche Verbündete unter den Handelspartnern und Unternehmen der USA von Asien bis Europa zu gewinnen.

„Entkopplung und der Bruch von Lieferketten schaden allen und führen zu nichts“, erklärte Xi **vor einer Gruppe globaler Führungskräfte** in Peking zuletzt, zu der auch CEO von US-Unternehmen wie FedEx und Qualcomm gehörten. „Andere Wege zu blockieren wird letztlich nur den eigenen behindern,“ so Xi weiter.

Die Frage nach einem Handelsabkommen

Beide Seiten haben letztendlich ein starkes Interesse daran, einen Deal abzuschließen. Doch die Frage ist, wie man an den Verhandlungstisch gelangt – und ob sie, wenn sie dort sind, zu einem Einvernehmen kommen können. Während eines kürzlichen Besuchs in Peking äußerte der Trump-Vertraute und US-Senator Steve Daines **gegenüber Bloomberg News**, dass China den Fluss von Fentanyl-Zutaten in die USA stoppen müsse, bevor Handelsverhandlungen beginnen können. Dies könnte eine herausfordernde Voraussetzung sein, da China vehement seine Bemühungen verteidigt hat, den Fluss von mit Fentanyl verwandten Chemikalien ins Ausland zu stoppen, und die USA beschuldigt, China „anzuschwärzen und zum Sündenbock zu machen“.

Herausforderungen und mögliche Vereinbarungen

Trump hingegen wird „eine maximalen Druckkampagne aufbauen wollen, bevor die andere Seite das beste Angebot machen wird, das sie kann“, sagte Yun Sun, Direktorin des China Program am Stimson Center in Washington. Zudem wird China nicht bereit sein, „Thema für Thema“ zu verhandeln, sondern einen Gesamtvertrag bevorzugen. „Es muss jedoch ein zweiseitiger Deal sein. Es kann keine einseitige Zugeständnis sein“, und im Gegensatz zu kleineren Volkswirtschaften wird „China sich nicht unterwerfen“, so die Expertin.

Analysten haben eine Reihe potenzieller Verhandlungspunkte erörtert, die auf dem Tisch liegen könnten, wenn die Gespräche zwischen den beiden Seiten in Gang kommen. Diese reichen von Vereinbarungen, dass China mehr US-Waren kauft, seine Exporte reduziert oder mehr US-Investitionen zusagt – was durch die neuen US-Bestrebungen, chinesische Investitionen in als sensibel erachtete Sektoren einzuschränken, erschwert wird. Chinesische Beamte könnten auch nach Zugeständnissen im Zusammenhang mit US-Technologiebeschränkungen suchen oder eine Änderung des militärischen Hilfesystems der USA für Taiwan, die selbstverwaltete Demokratie, die Peking beansprucht.

Ob ein sogenannter „großer Deal“ zwischen den beiden möglich ist, bleibt ungewiss. „Donald Trump kann theoretisch die gesamte Übung als erfolgreich betrachten, wenn er hohe Zölle erhebt und es zu keinem Deal kommt“, sagte Tong und wies darauf hin, dass der Präsident sich so als derjenige präsentieren könnte, der die US-chinesische Wirtschaftsbeziehung umstrukturiert hat. Gleichzeitig könnte jedoch auch Xi in seinem politischen Umfeld als Sieger wahrgenommen werden, wenn Peking schrittweise auf eigene Weise reagiert.

„Das ist die Sache, die sowohl die US-Analysten als auch das Weiße Haus nicht vollständig verstehen“, fügte er hinzu.

Berichterstattung von CNNs Fred He, John Liu und Hassan Tayir.

Details

Quellen

• edition.cnn.com

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at