

# Warum die Hunde in Amerika zwar bellen, aber nicht beißen

Die USA drohen China im währungspolitischen Streit mit Strafzöllen. Aber ein echtes Druckmittel haben sie damit nicht in der Hand.

von Josef Joffe



In einer berühmten Sherlock-Holmes-Story wundert sich der Inspektor über den Hund, der nächtens nicht gebellt hatte. Warum das unhündische Verhalten? Die gleiche Frage wirft der US-Wahlkampf 2010 auf, wo Obama bislang von allen möglichen Hunden gejagt wurde, bloß nicht von der Meute des Protektionismus. Doch hätte just diese am lautesten kläffen müssen – wegen der Jobs, die nach Asien verschwinden und die Arbeitslosigkeit verschärfen, wegen des Leistungsbilanzdefizits, das trotz schwachen Wachstums wieder breiter klafft.

Im zweiten Quartal 2010 ist das Defizit im Jahresvergleich um 40 Milliarden Dollar gewachsen; das sind gut 50 Prozent mehr als im zweiten Quartal 2009. Zum ersten Mal seit einem Jahrzehnt findet nun eine Mehrheit des Wahlvolks, die Freihandelsabkommen der USA hätten dem Land „eher geschadet“ (53 Prozent). Dass sie „eher geholfen“ hätten, glauben nur noch knapp 20 Prozent. Vor zehn Jahren waren beide Lager noch gleich stark.

Noch interessanter werden die neuen Zahlen, wenn man sie nach Einkommen und Beruf aufschlüsselt. Je ärmer, desto ängstlicher? Falsch. Je mehr einer verdient, desto mehr glaubt er, dass Outsourcing die Arbeitslosigkeit verschärfe. Deshalb bellen neuerdings die Hunde, die seit 1996 recht schläfrig geblieben sind. In Kalifornien fletschen die Politiker ganz ungeniert die Zähne. Die Demokratin Barbara Boxer, die ihren Senatssitz gegen die Republikanerin Carly Fiorina verteidigt, bezichtigt die Ex-Chefin von Hewlett Packard, „30 000 Leute gefeuert und deren Jobs nach China, Indien und Malaysia exportiert“ zu haben.

Das Gebell hat inzwischen Washington erreicht. Vor einer Woche votierte das Repräsentantenhaus mit 348 zu 79 Stimmen (also mit 99 Republikanern) für eine Vorlage, die es der Regierung erlaubt, Strafzölle gegen Staaten zu erheben, die ihre Währung systematisch unterbewerten. Im Visier ist nicht nur China. Das Votum ist die schärfste Drohung seit zehn Jahren. Sie weckt Erinnerungen an den berüchtigten Smoot-Hawley-Zoll von 1930, der in die Geschichte eingegangen ist als größter Brandbeschleuniger der Weltwirtschaftskrise. Der US-Durchschnittszoll stieg zwar nur von 13 auf knapp 20 Prozent, aber die Wirkung war verheerend. Amerikas Handelspartner zogen ihrerseits die Wälle hoch. Insgesamt schrumpfte der Welthandel bis 1932 um 33 Prozent.

Kriegen wir jetzt das Remake? Die Antwort ist ein vorsichtiges Nein. Erstens, weil die Vorlage des Unterhauses noch im Senat abgesehnet werden muss. Das ist eher unwahrscheinlich. Amerika konnte nach 1930 zudem nur einen kurzen Vorteil genießen. Dann griff die Vergeltung, und drei Jahre später war der Stand: US-Exporte minus 61 Prozent, US-Importe minus 66 Prozent. Die Depression ging erst 1941 zu Ende.

Damals gab es kein China. Zwischen beiden Ländern herrscht heute die wirtschaftliche Version dessen, was zu Hochzeiten des Kalten Krieges „Mutual Assured Destruction“, kurz „MAD“, im Nuklearen genannt wurde. Jeder konnte den anderen atomar vernichten. Heute könnte Amerika zwar seinen Markt gegen die Flut chinesischer Produkte abschotten, aber China könnte im Gegenzug Hunderte von Milliarden Dollar an US-Staatspapieren auf den Markt werfen und so den Dollar in den Abgrund schleudern. Der abstürzende Dollar würde den Ölpreis in astronomische Höhen schießen lassen. Damit wäre die „Double dip“-Rezession garantiert.

Obama hat ein Druckmittel in die Hand bekommen, mehr nicht. Peking wird eine Geste machen, mehr nicht. Wer an der Kette des Welthandels liegt, kann genauso wenig lospreschen, wie es die Militärstrategen im Schatten der Bombe konnten.

© 2010 Handelsblatt GmbH

Verlags-Services für Werbung: [www.iqm.de](http://www.iqm.de) (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: [Content Sales Center](#) | [Sitemap](#) | [Archiv](#) | [Schlagzeilen](#)

Powered by [Interactive Data Managed Solutions](#)

Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch folgende [Nutzungshinweise](#), die [Datenschutzerklärung](#) und das [Impressum](#).