

*Thomas Sablowski*

## **Von der amerikanisch-chinesischen Rivalität zur Deglobalisierung?**

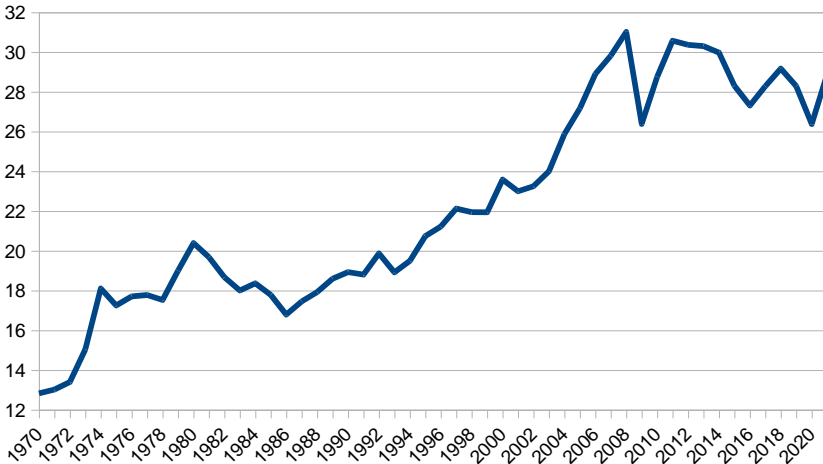
Neuerdings wird in den Massenmedien und auch in der wissenschaftlichen Diskussion vermehrt von einer „Deglobalisierung“ gesprochen (vgl. Schirm u.a. 2022, Schmalz 2022). Tatsächlich hat sich die Vertiefung der weltwirtschaftlichen Verflechtungen seit der globalen Finanzkrise ab 2007 abgeschwächt. Die Zunahme protektionistischer Politiken verweist auf ein grundlegend verändertes geoökonomisches und geopolitisches Umfeld. Auch die Covid-19-Pandemie und die mit ihr verbundenen Lieferengpässe bei zahlreichen Produkten haben Diskussionen über Rückverlagerungen der Produktion und die Verkürzung globaler Lieferketten angeregt (vgl. Butollo/Staritz 2022). Die erfolgreiche Importsubstitution in China und die Versuche der USA, ihre weltweite Vorherrschaft mit den Mitteln der Industrie- und Außenwirtschaftspolitik zu verteidigen, werfen die Frage auf, ob wir in eine neue Ära der Deglobalisierung eintreten (vgl. Schmalz u.a. 2022). Die entsprechenden Tendenzen sollen im Folgenden genauer beleuchtet werden. Ich gehe zunächst auf die Entwicklung verschiedener Kennziffern für die Internationalisierung des Kapitals ein und stelle dann kurz die Veränderungen in der Beziehung zwischen den USA und China sowie den Kampf um die Vorherrschaft in der Hightech-Industrie dar, die für die Frage der Deglobalisierung von zentraler Bedeutung sind.

### **1. Die Internationalisierung des Kapitals seit der globalen Finanzkrise ab 2007**

Seit der globalen Finanzkrise von 2007-2008 ist eine relative Stagnation des internationalen Handels und der Internationalisierung der Produktion zu verzeichnen. Erkennbar ist ein Trendbruch beim Welthandel in Relation zum globalen Bruttoinlandsprodukt. Während die weltweiten Exporte von Gütern und Dienstleistungen von 12,8 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts im Jahr 1970 auf 31 Prozent im Jahr 2008 angewachsen sind, lagen sie im Jahr 2021 nur noch bei 28,9 Prozent des globalen Sozialprodukts (vgl. Abb. 1).

In einzelnen Ländern haben sich die Anteile der Exporte am Bruttoinlandsprodukt allerdings sehr unterschiedlich entwickelt (vgl. Tabelle 1). So sind die Exportquoten in den großen EU-Staaten Deutschland, Frankreich, Italien sowie in Großbritannien und Japan seit der globalen Finanzkrise weiter gestiegen. Der Rückgang der internationalen Handels im Verhältnis zum weltweiten Sozialprodukt ist in erster Linie durch die Veränderung der Entwicklungsweise Chinas bedingt, dessen Gewicht in der Weltwirtschaft gleichzeitig stark angewachsen ist: Der Anteil Chinas an den weltweiten Exporten stieg von 1,2 Prozent im Jahr 1991 auf 12,7 Prozent im Jahr 2021, doch zugleich ist die Exportquote in China von 32,6 Prozent im Jahr 2008 auf 20 Prozent im Jahr 2021 gesunken, während sie in der Periode von 1991 bis 2008 stark gewachsen war.

**Abb. 1: Weltweite Exporte in Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts**



Quelle: Weltbank, <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>, letzter Zugriff am 29.3.2023.

**Tab. 1: Anteile einzelner Länder am globalen Bruttoinlandsprodukt, an den Weltexporten und Entwicklung ihrer Exportquoten**

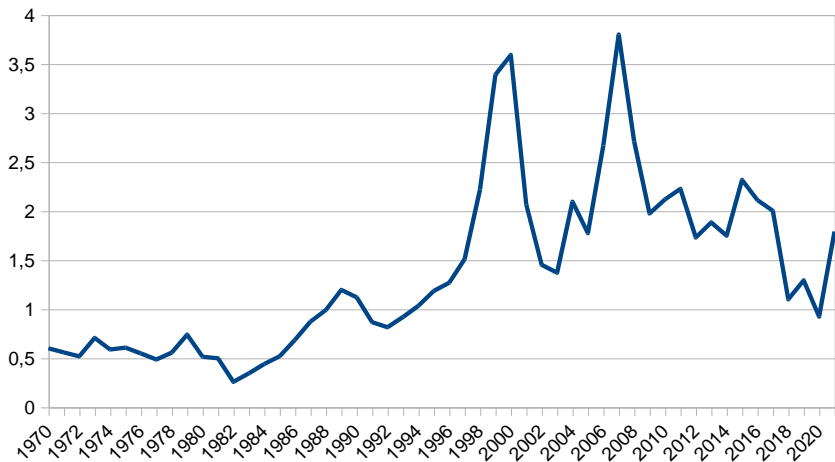
	Anteil am globalen BIP, gemessen in US-Dollar (in %)			Anteil an den Weltexporten (in %)			Exporte/BIP (in %)		
	1991	2008	2021	1991	2008	2021	1991	2008	2021
USA	25,9	23,0	24,2	13,3	9,2	9,1	9,7	12,4	10,9
China	1,6	7,2	18,4	1,2	7,5	12,7	13,4	32,6	20,0
Japan	15,1	8,0	5,1	7,9	4,4	3,3	9,8	17,2	18,4
Deutschland	7,9	5,8	4,4	9,9	8,2	7,2	23,7	43,8	47,0
Indien	1,1	1,9	3,3	0,5	1,5	2,4	8,5	24,1	21,4
Großbritannien	4,8	4,6	3,2	5,8	4,0	3,1	22,6	27,3	27,9
Frankreich	5,3	4,6	3,1	6,1	4,1	3,1	21,3	28,1	29,4
Italien	5,2	3,8	2,2	4,8	3,3	2,5	17,0	26,9	32,7
Kanada	2,6	2,4	2,1	3,3	2,7	2,2	24,4	34,4	30,7
Russland	2,2	2,6	1,8	1,5	2,6	2,0	13,3	31,3	30,9

Quellen: Weltbank, für das BIP: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>, für den Anteil der Exporte am BIP: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>, letzter Zugriff am 29.3.2023, eigene Berechnungen.

Während die chinesische Entwicklungsweise vor der globalen Finanzkrise zunehmend exportorientiert war, hat sie sich seitdem in eine stärker binnenzentrierte Richtung entwickelt. Die Veränderung der Entwicklungsweise entspricht den Zielen der chinesischen Regierung und ist in Teilen Resultat ihrer gezielten Struktur- und Industriepolitik. Auch in der Phase vor der globalen Finanzkrise war das chinesische Akkumulationsregime nicht nur durch die exportorientierte Produktion, sondern durch hohe staatliche Investitionen in den Aufbau der Infrastruktur und hohe Investitionen in den Wohnungsbau geprägt. Zudem war die exportorientierte Entwicklung mit einer erfolgreichen Importsubstitution, d.h. mit dem Aufbau eines breit gefächerten Produktionsapparats verbunden. Die hohe Investitionsquote gewann noch mehr Bedeutung, als die Exporte im Zuge der Finanzkrise und später der Coronakrise einbrachen (vgl. Tan/Conran 2022).

Ähnlich wie beim Welthandel zeigt sich bei den globalen Flüssen ausländischer Direktinvestitionen ein relativer Rückgang seit der globalen Finanzkrise. Die Flüsse der nach außen gerichteten Direktinvestitionen stiegen von 0,6 Prozent des Weltsozialprodukts im Jahr 1970 auf 5,4 Prozent im Jahr 2007. Seitdem sind sie relativ geschrumpft und lagen im Jahr 2021 bei 2,3 Prozent des Weltsozialprodukts (vgl. Abbildung 2).

**Abb.: 2: Weltweite Flüsse ausländischer Direktinvestitionen (in % des globalen Bruttoinlandsprodukts)**



Quelle: UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org>, letzter Zugriff am 29.3.2023.

Betrachten wir nun als Indikator für die Internationalisierung des Finanzkapitals die konsolidierten ausländischen Forderungen der an die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich berichtenden Banken der G7-Staaten und Chinas (vgl. Tabelle 2). Hier ist das Bild gemischt: Bei den Banken einiger Länder (USA,

Deutschland, Großbritannien, Italien) hat seit der globalen Finanzkrise ein Abbau der ausländischen Forderungen im Verhältnis zum BIP stattgefunden; in anderen Ländern (China, Japan, Frankreich, Kanada) sind die ausländischen Bankforderungen relativ zum BIP weiter gewachsen. Eine eindeutige Schlussfolgerung in Bezug auf die hier interessierende Frage der Deglobalisierung lässt sich daraus nicht ziehen.

**Tab. 2: Konsolidierte ausländische Bankforderungen in Prozent des Bruttoinlandsprodukts**

	2000	2008	2020
USA	23,2	41,4	35,9
China	5,1	5,3	9,0
Japan	12,3	17,3	35,2
Deutschland	38,0	56,3	52,7
Großbritannien	84,2	121,0	116,4
Frankreich	37,9	60,4	81,1
Italien	40,9	58,0	52,6
Kanada	26,6	31,3	54,1

Quelle: Weltbank, Global financial development database, <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>, letzter Zugriff am 18.4.2023.

## 2. Von „Chimerica“ zum „neuen Kalten Krieg“

Vom Beginn der 1990er Jahre bis zur globalen Finanzkrise 2007-8 wurde die kapitalistische Weltwirtschaft maßgeblich durch eine gleichsam symbiotische Beziehung zwischen China und den alten kapitalistischen Zentren, insbesondere den USA geprägt (vgl. Hung 2022, 5ff.). Deren Unternehmen verlagerten immer größere Teile ihrer Produktion nach China, wegen der dort höheren Profitraten, und um von dem raschen Wachstum des Binnenmarkts zu profitieren. Die USA wurden zum wichtigsten Exportmarkt für die wachsende Masse der in China produzierten Waren, absorbierten einen Großteil der wachsenden Exportüberschüsse des Landes und akzeptierten dabei immer größere Leistungsbilanzdefizite. China koppelte seine Währung an den US-Dollar und schuf dadurch die notwendige Stabilität für ständig sich ausdehnende Handelsbeziehungen. Das Land entwickelte sich zur „verlängerten Werkbank“, zur „Werkstatt der Welt“. Die Entwicklung des chinesischen Binnenmarkts wurde durch die große indus-

trielle Reservearmee, die niedrigen Löhne, die Abwesenheit von freien Gewerkschaften und die wachsende soziale Ungleichheit gebremst. Dennoch wurde der chinesische Binnenmarkt nicht nur für die Hersteller von Produktionsmitteln, sondern auch für die Hersteller von Konsumgütern zunehmend interessant, weil sich allmählich eine breite Mittelklasse mit entsprechender Kaufkraft entwickelte. Einen Großteil der überschüssigen Einnahmen aus dem Außenhandel legte die chinesische Zentralbank in US-amerikanischen Staatsanleihen an und trug auf diese Weise zur Finanzierung der US-amerikanischen Leistungsbilanzdefizite bei. Der Zufluss von Kapital aus China ermöglichte es, die Zinsen in den USA niedrig zu halten, was wiederum die „Finanzialisierung“ der US-amerikanischen Wirtschaft, d.h. die Akkumulation des fiktiven Kapitals, beförderte. Das komplementäre, symbiotische Verhältnis zwischen den USA und China bezeichneten Niall Ferguson und Moritz Schularick 2007 als „Chimerica“.

Die globale Finanzkrise von 2007-8 zeigte allerdings auch, dass die Ungleichgewichte in den Leistungsbilanzen und die damit einhergehende internationale Verschuldung nicht beliebig weiter wachsen konnten. Die Finanzkrise führte zu einer Neubewertung der Kreditrisiken und hat die Vertiefung der internationalen Handels- und Kapitalverflechtungen deutlich abgebremst, wie einige der oben dargestellten Indikatoren verdeutlichen.

**Tab. 3: Verteilung der 100 größten transnationalen Konzerne (ohne den Finanzsektor), gemessen an ihrem Auslandsvermögen, nach Ländern**

Stammsitz	1990	2019
USA	27	19
Japan	12	9
BRD	9	11
Großbritannien	12	13
Frankreich	14	15
Italien	4	3
China	0	9
16 weitere Länder	22	21

Quelle: UNCTAD.

Seit der globalen Finanzkrise hat sich die Konkurrenz zwischen chinesischen Konzernen und den Konzernen der alten kapitalistischen Zentren verschärft. Viele chinesische Konzerne sind zu ernsthaften Konkurrenten auf dem Weltmarkt herangewachsen. 2020 verzeichnete die Zeitschrift *Fortune* in ihrer jährlichen Liste der 500 umsatzstärksten Unternehmen erstmals mehr chinesische als US-amerikanische Unternehmen. Allerdings sind viele dieser großen Unternehmen stark auf den chinesischen Binnenmarkt orientiert. Ein Ranking der Konzerne nach ihrem Auslandsvermögen ergibt ein etwas anderes Bild (vgl. Tabelle 3). Hier liegen die alten kapitalistischen Zentren USA, Großbritannien, Frankreich und Deutschland noch vor China. Gleichwohl ist der Aufstieg chinesischer Konzerne beeindruckend, auch wenn die Mehrzahl der am stärksten internationalisierten Konzerne nach wie vor aus den alten kapitalistischen Zentren kommt.

In China dominieren heute zwar kapitalistische Produktionsverhältnisse, aber die Erwartung vieler Akteure in den alten kapitalistischen Zentren, dass die chinesische Entwicklungsweise sich nach und nach der des „Westens“ angleichen würde, erfüllte sich nicht. Vielmehr begrenzte die chinesische Regierung weiterhin den Marktzugang für ausländische Unternehmen, forcierte den Technologietransfer und intensivierte die industriepolitischen Anstrengungen, um die Abhängigkeit von ausländischen Importen zu reduzieren. Die staatlichen Unternehmen, die ihre früheren sozialen Funktionen abgestreift haben und heute profitorientiert wirtschaften, entwickelten sich zu einer eigenständigen Kapitalfraktion neben den einheimischen privaten Unternehmen sowie den in China tätigen transnationalen Konzernen (vgl. Hung 2022, 25f.).

In dem Maße, in dem China nicht mehr bloß als verlängerte Werkbank für die Konzerne der alten kapitalistischen Zentren fungierte, sondern den Technologietransfer vorantrieb, eigene, auf dem Weltmarkt konkurrenzfähige Unternehmen hervorbrachte und zugleich die weitere Liberalisierung des Binnenmarktes begrenzte, verschlechterten sich die Beziehungen zu den westlichen Regierungen. Für die Konzerne aus den alten kapitalistischen Zentren spielen dabei Fragen des Marktzugangs in China sowie der Schutz ihrer Rechte an „geistigem Eigentum“ eine zentrale Rolle. Seit einigen Jahren zeichnet sich eine wachsende Investitionszurückhaltung bei den in China tätigen US-amerikanischen Unternehmen ab, teilweise verlagern sie auch ihre Produktion von China in andere Länder (ebd., 32).

Den Rückstand gegenüber dem „Westen“ in den avanciertesten Produktionsbereichen zu überwinden, ist erklärtes Ziel der chinesischen Regierung. Für die Förderung der Halbleiterindustrie schuf sie beispielsweise 2014 einen Fonds von 150 Mrd. US-Dollar (Miller 2022, 251). Die industriepolitischen Ziele der chinesischen Regierung wurden 2015 im Rahmen der „*Made in China 2025*“-Strategie konkretisiert. Sie zielt auf den Aufstieg Chinas in der Hierarchie der internationalen Arbeitsteilung durch zahlreiche industriepolitische Projekte und durch Importsubstitution in bestimmten Schlüsselbereichen wie der Informations- und Kommunikationstechnik, der Robotertechnologie und Industrieautomation, der Luft- und Raumfahrtindustrie, der Biomedizin und der Elektromobilität. Bis 2025 soll die Selbstversorgung mit Kernmaterialien und -komponenten

in den Schlüsselindustrien auf 70 Prozent gesteigert werden. Bis 2035 soll China im Mittelfeld der Industriemächte platziert werden, bis 2049 soll es im Hinblick auf seine Innovationskapazität zur führenden Industrienation werden.

Einer der Wege zum technologischen Aufstieg und zur Organisierung des Technologietransfers aus dem Westen nach China besteht in der Übernahme westlicher Unternehmen durch chinesische. 2019 entfielen auf chinesische Konzerne nach Daten der UNCTAD 6,1% der weltweiten Bestände ausländischer Direktinvestitionen; China stand damit in der Rangliste der Länder mit den höchsten Beständen nach außen gerichteter Direktinvestitionen auf Platz 3. Die Zahl der Beteiligungen chinesischer Unternehmen an europäischen stieg von 40 im Jahr 2006 auf 309 im Jahr 2016. Danach war sie rückläufig und stieg erst 2021 im Vergleich zum Vorjahr wieder an. 2021 gab es 155 entsprechende Transaktionen (Ernst & Young 2022, 3). Dass die Transaktionen seit 2016 rückläufig waren, dürfte auch damit zusammenhängen, dass die Regierungen in der EU ebenso wie in den USA seitdem stärker protektionistische Politiken verfolgen und Übernahmen einheimischer Unternehmen in strategischen Schlüsselsektoren durch chinesische Investoren zielgerichtet verhindern. In Deutschland markierte die Übernahme des Roboterherstellers Kuka durch den chinesischen Midea-Konzern 2016 diesbezüglich einen Wendepunkt.

Die Resultate der chinesischen Industriepolitik sind widersprüchlich. Einerseits hat die Zahl der in China registrierten Patente und der dort produzierten wissenschaftlichen Publikationen in den letzten Jahren rasch zugenommen. Andererseits haben Analysen gezeigt, dass viele dieser Patente unter kommerziellen Gesichtspunkten nutzlos sind (Rikap/Lundvall 2021, 128f.). Der Mangel an verwertbaren Innovationen trotz umfangreicher staatlicher Förderung und der hohen Zahl von Patenten illustriert den begrenzten Fortschritt Chinas bei der Entwicklung einheimischer Innovationen. In der Halbleiterindustrie, einem strategischen Schlüsselbereich, ist der Aufholprozess Chinas noch nicht abgeschlossen. Andererseits sind chinesische Unternehmen bereits führend bei der Produktion von Hochgeschwindigkeitszügen, Windturbinen, Supercomputern, Satellitensystemen, Flüssigkristalldisplays, Mobilfunknetzen der fünften Generation (5G) und Anwendungen der Künstlichen Intelligenz (KI) (ebd., 130).

Die Abhängigkeit Chinas von ausländischen Patenten und Lizenzen ist mit dem Aufbau eines zunehmend komplexeren Produktionsapparats noch gestiegen. In der Zahlungsbilanz Chinas ist das geistige Eigentum ein wachsender Negativposten, während die USA mit der Vermarktung ihres geistigen Eigentums wachsende Überschüsse erzielen. Das Leistungsbilanzdefizit Chinas im Bereich der Zahlungen für die Nutzung ausländischen geistigen Eigentums stieg von 488 Mio. US-Dollar im Jahr 1997 auf 35,1 Mrd. US-Dollar im Jahr 2021, während der Leistungsbilanzüberschuss der USA in diesem Bereich im gleichen Zeitraum von 24,1 Mrd. US-Dollar auf 81,3 Mrd. US-Dollar stieg (vgl. Weltbank 2023).

Während die chinesische Regierung auf die US-Konzerne Druck ausübt, ihre avancierten Technologien nach China zu transferieren, führen diese zunehmend Prozesse gegen chinesische Unternehmen wegen des Diebstahls ihres geistigen

Eigentums. Während es zwischen 1993 und 2009 insgesamt nur neun Klagen US-amerikanischer Unternehmen gegen chinesische Unternehmen vor US-amerikanischen Gerichten wegen der Verletzung geistiger Eigentumsrechte gab, stieg die Zahl dieser Klagen von 2010 bis 2019 auf insgesamt 93 an (vgl. Hung 2022, 37).

Die Verschiebung der Kräfteverhältnisse unter den US-amerikanischen Unternehmen und Wirtschaftsverbänden in Richtung einer kritischeren Haltung gegenüber China hat dazu geführt, dass in der US-Regierungspolitik schließlich jene Kräfte Auftrieb erhielten, die seit langem antichinesische Positionen vertreten, d.h. die außen- und sicherheitspolitischen „Falken“ (vgl. ebd., 45). Die Obama-Regierung setzte neben der militärischen Einkreisung Chinas auf dessen Isolation mit den Mitteln der Handelspolitik. Durch die Transpazifische Partnerschaft (TPP) und die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) wollte sie mit zahlreichen Partnerländern unter Ausschluss Chinas den Schutz des geistigen Eigentums verbessern, ungehinderte Daten- und Finanzflüsse gewährleisten und die Subvention von Staatskonzernen beschränken. Indirekt sollte dadurch auch eine weitere Liberalisierung in China erzwungen werden. Der Plan scheiterte jedoch, weil sich keine Mehrheiten für diese Freihandels- und Investitionsschutzabkommen in den USA und in der EU fanden (vgl. Scherrer 2021, 51f.). Das bereits fertig ausgehandelte TPP-Abkommen trat schließlich in Kraft, ohne dass die USA Mitglied wurden. Zudem gelang es der chinesischen Regierung, durch das Projekt der *Neuen Seidenstraßen (Belt and Road Initiative)* seit 2013 (vgl. Hoering 2018) sowie durch die Bildung der *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)* mit einer Reihe von Staaten im asiatisch-pazifischen Raum, über die seit 2012 verhandelt wurde und die 2022 in Kraft trat, die von den USA angestrebte Isolation zu unterlaufen.

Die außenwirtschaftspolitischen Ziele der Trump-Regierung unterschieden sich nicht wesentlich von denen ihrer Vorgängerregierung, wenngleich jene diese Ziele mit anderen Mitteln verfolgte (ebd., 53ff.). Die Trump-Regierung strebte mit ihren protektionistischen Maßnahmen letztlich keine „Entkopplung“ von China an, sondern einen besseren „Deal“. Vordergründig sollte das US-Leistungsbilanzdefizit reduziert und Jobs in den USA verteidigt oder neu geschaffen werden, so die Rhetorik der Regierung. Konkret ging es in der handelspolitischen Agenda der Regierung jedoch um die Interessen der US-Konzerne in bestimmten Schlüsselbereichen, insbesondere um den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich, den freien Marktzugang für US-Finanzdienstleister, die Freiheit der grenzüberschreitenden Datenverarbeitung, den zollfreien Handel mit digitalen Produkten, den Schutz des geistigen Eigentums, die Begrenzung von Subventionen durch ausländische Regierungen und die marktwirtschaftliche Disziplinierung von Unternehmen in Staatsbesitz (ebd. 57f.). Diesen Zielen dienen dann auch primär die gegen China verhängten Maßnahmen. Im März 2018 veröffentlichte der US-Handelsbeauftragte eine Studie zu chinesischen Maßnahmen, die US-Handels- und Investitionsinteressen zuwiderlaufen. Im Juni 2018 legte schließlich das *White House Office of Trade and Manufacturing Policy* eine Auflistung zum „aggressiven wirtschaftlichen



Verhalten“ und zu den „außerhalb globaler Regeln und Normen“ stehenden Praktiken der chinesischen Regierung und verschiedener chinesischer Firmen zur Erlangung technologischer Vorherrschaft vor (White House 2018, 1; zitiert nach Scherrer 2021, 61). Daraufhin wurde eine Reihe von Maßnahmen mit verschiedenen Eskalationsstufen umgesetzt, von der Verhängung von Strafzöllen über die Einschränkung chinesischer Direktinvestitionen in den USA, die Ausgrenzung von chinesischen Telekommunikationsausrüstern bis zur Verfolgung von Wissenschaftler\*innen in den USA mit Kontakten zu chinesischen Staatsapparaten (ebd. 61ff). Mit dem *Foreign Investment Risk Review Modernization Act* (FIRRMA) verlieh der US-Kongress 2018 dem *Committee on Foreign Investment in the United States* (CFIUS) erweiterte Kontrollrechte, um unerwünschte Unternehmensübernahmen in strategischen Schlüsselsektoren abzuwehren (ebd. 63). Schmalz u.a. (2022, 442) beziffern den Rückgang der chinesischen Direktinvestitionen durch den FIRRMA, aber auch durch verstärkte Kapitalverkehrskontrollen seitens der chinesischen Regierung, auf über 80 Prozent.

China hielt dem US-Handelskrieg jedoch stand. Aufgrund der chinesischen Gegenmaßnahmen hatte die US-Landwirtschaft hohe Exportrückgänge zu verzeichnen. US-Wirtschaftsverbände beklagten sich über höhere Importpreise, Importbeschränkungen und höhere Kosten durch die erzwungene Neustrukturierung ihrer Zulieferketten. Der Handelskrieg erwies sich als nicht besonders populär und schon bei den Kongresswahlen im November 2018 zeichnete sich die Enttäuschung von Teilen der Industriearbeiter\*innen ab, die Trump zuvor mit dem Versprechen auf den Erhalt von Arbeitsplätzen gewonnen hatte. Daraufhin entschloss sich Trump, den Handelskrieg nicht weiter zu eskalieren, und unterzeichnete im Januar 2020 das so genannte Phase-Eins-Abkommen, mit dem sich China verpflichtete, zusätzliche US-Waren im Wert von 200 Mrd. US-Dollar zu importieren, ohne aber auf die anderen US-Forderungen einzugehen (Scherrer 2021, 64ff). Im Hinblick auf die Liberalisierungsagenda des US-Kapitals erwies sich also die Konfrontationspolitik Trumps gegenüber China ebenso wenig als erfolgreich wie die Einkreisungspolitik Obamas. Gleichwohl setzte die Biden-Regierung diese Politik mehr oder weniger fort, allerdings bemühte sie sich im Unterschied zur Trump-Administration stärker um ein gemeinsames Vorgehen mit ihren Bündnispartnern (vgl. ebd., 102ff). Gerade die zunehmende Ernüchterung über die mangelnden Erfolge der US-amerikanischen Politik gegenüber China dürfte jedoch dazu beigetragen haben, dass die Liberalisierungsbemühungen zunehmend von einer Politik überlagert wurden, die darauf zielte, den weiteren Aufstieg Chinas in der Hierarchie der internationalen Arbeitsteilung mit allen Mitteln zu verhindern und die US-amerikanische Dominanz auch mit jenen industriepolitischen und protektionistischen Mitteln zu verteidigen, die die US-Regierungen an der chinesischen Politik immer kritisiert hatten.

### **3. Der Kampf um globale Dominanz in der Hightech-Industrie**

Der Kampf um die Spitzenpositionen in der internationalen Arbeitsteilung spielt sich vor allem in der Hightech-Industrie ab. Die Maßnahmen der US-Regierung richteten sich zunächst insbesondere gegen Huawei und ZTE, zwei chinesische

Ausrüster von Telekommunikationsnetzen. Gerade Huawei stieg in den letzten zwei Jahrzehnten zum führenden Ausrüster für die modernsten Mobilfunknetze auf. Neben Huawei existieren nur noch das schwedische Unternehmen Ericsson und der finnische Nokia-Konzern als Komplettanbieter für 5G-Mobilfunknetze (vgl. Müller 2020; Miller 2022, 269ff.). Im Jahr 2012 kam es zu einer Kehrtwende in der US-Politik gegenüber Huawei. Nach einer mehr als einjährigen Untersuchung der Geschäftspraxis und der Produkte von Huawei und ZTE forderte der für geheimdienstliche Aufgaben zuständige Ausschuss des Repräsentantenhauses im Oktober 2012, US-Regierungs-einrichtungen und US-amerikanische Unternehmen sollten keine Produkte der beiden chinesischen Netzausrüster mehr kaufen. Zwar konnten keine Beweise gefunden werden, dass Huawei und ZTE an Wirtschaftsspionage beteiligt waren, aber die Vertreter des US-Kongresses argumentierten, dass die Software der beiden Unternehmen Sicherheitslücken enthalten würde, die von Hackern genutzt werden könnten. Außerdem wurde befürchtet, dass Huawei und ZTE der chinesischen Regierung durch das Aufspielen von Softwareupdates Zugriff auf Daten in ausländischen Telekommunikationsnetzen verschaffen oder im Konfliktfall gar einen Netzausfall herbeiführen könnten. 2013 untersagte die US-Regierung den US-amerikanischen Staatsapparaten, Huawei-Produkte zu kaufen.

Der Export von mit Hilfe von US-amerikanischen Technologien hergestellten Produkten an ZTE wurde 2018 verboten, der an Huawei 2019. Dies betrifft insbesondere Mikrochips, die ZTE und Huawei für ihre Produkte benötigen. Die USA beanspruchen extraterritoriale Geltung für ihre Sanktionen, d.h. sie verlangen, dass sich auch alle Organisationen außerhalb der USA an diese Exportverbote halten. Die US-Administration übte auch Druck auf ihre Verbündeten aus, keine Huawei-Produkte mehr zu kaufen.

Im März 2020 bezeichnete die *Federal Communications Commission* (FCC), die US-amerikanische Regulierungsbehörde für die Telekommunikation, Huawei, ZTE und drei weitere Hersteller von Telekommunikations- und Videoüberwachungsausrüstung (Hytera Communications Corp, Hangzhou Hikvision Digital Technology Co und Zhejiang Dahua Technology Co) als nationales Sicherheitsrisiko. Im Juli 2020 beschloss die US-Regierung, keine Produkte mehr von Unternehmen zu kaufen, die ihrerseits Produkte von diesen fünf Unternehmen verwenden. Im Dezember 2020 verpflichtete die FCC die Netzbetreiber in den USA, Geräte von Huawei und ZTE aus den US-amerikanischen Telekommunikationsnetzen zu entfernen. Im November 2022 wurde schließlich der Import und Verkauf der Geräte von Huawei, ZTE, Hytera, Hikvision und Dahua in den USA generell verboten.

Im Dezember 2020 setzte das US-Handelsministerium Dutzende weitere Unternehmen auf die „*entity list*“, die schwarze Liste der Organisationen, die ohne besondere Genehmigung nicht mit US-amerikanischen Produkten oder mit Produkten, die in den USA hergestellte Technologien enthalten, beliefert werden dürfen. Insgesamt befanden sich nun 689 Unternehmen auf dieser Liste, darunter 296 aus China.

Während die Exportrestriktionen gegenüber den chinesischen Unternehmen anfangs mit ihrer (potentiellen) Belieferung des chinesischen Militärs, der Verlet-

zung von US-Sanktionen gegenüber anderen Ländern wie dem Iran und Nordkorea oder der Verletzung von geistigen Eigentumsrechten US-amerikanischer Unternehmen begründet wurden, wurde spätestens seit 2016 zunehmend offen das Ziel ausgesprochen, die US-amerikanische technologische Vorherrschaft zu verteidigen und den weiteren Aufstieg Chinas zur Weltspitze zu verhindern. So erklärte die scheidende US-Handelsministerin Penny Pritzker sechs Tage vor der Präsidentschaftswahl 2016 in einer Rede über die Halbleiterindustrie, es sei „unabdingbar, dass die Halbleitertechnologie ein zentrales Merkmal des amerikanischen Erfindungsreichtums und ein Motor unseres Wirtschaftswachstums bleibt. Wir können es uns nicht leisten, unsere Führungsrolle aufzugeben“ (Pritzker 2016). Sie wandte sich gegen „unfaire Handelspraktiken“ und „nicht marktwirtschaftliche staatliche Eingriffe“, konkret gegen die Ankündigung der chinesischen Regierung, 150 Milliarden Dollar auszugeben, um den Anteil der in China hergestellten Chips an ihrem Markt bis 2025 von 9 auf 70 Prozent zu erhöhen, und die damit zusammenhängenden Versuche, Unternehmen und Technologien zu erwerben: „Die US-Regierung wird der chinesischen Führung bei jeder Gelegenheit klarmachen, dass wir eine 150 Milliarden Dollar schwere Industriepolitik zur Aneignung dieser Industrie nicht akzeptieren werden“ (ebd.).

Es blieb der Trump-Regierung und dann der Biden-Regierung überlassen, Pritzkers Ankündigungen in die Praxis umzusetzen. Während sich die Exportbeschränkungen der Trump-Regierung zunächst auf einzelne konkrete Unternehmen bezogen, untersagte die Biden-Regierung im Herbst 2022 generell den Export zahlreicher Produkte für die Halbleiterindustrie nach China. Zudem betreffen die Exportbeschränkungen nun nicht mehr nur die avanciertesten Technologien, sondern auch ältere. Die US-Regierung reagiert damit darauf, dass chinesische Unternehmen auch ohne Zugang zu den neuesten Technologien in der Lage waren, bedeutende Fortschritte in der Halbleiterproduktion zu erreichen. Die US-Regierung nutzt bei ihrer Sanktionspolitik die hocharbeitsteilige Struktur der Halbleiterindustrie und die Tatsache, dass das Design und die Produktion von Mikrochips praktisch ohne den Einsatz von in den USA produzierter Software nicht möglich sind, und dass die US-Unternehmen bei der Entwicklung und Produktion einer Reihe von Chips führend sind, die wiederum notwendige Vorprodukte für andere Produkte und Produktionsprozesse in der Elektronikindustrie sind (vgl. Müller 2023). Avancierte Mikrochips sind beispielsweise für die Anwendungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI) notwendig, der ebenfalls für den Kampf um die technologische, ökonomische, politische und militärische Vorherrschaft von zentraler Bedeutung ist. Hier konkurrieren vornehmlich US-amerikanische und chinesische Internetgiganten wie Google, Amazon, Microsoft, Apple, Facebook, Alibaba, Baidu und Tencent miteinander (vgl. Lee 2019, Rikap/Lundvall 2021). Die US-Exportverbote für die Halbleiterindustrie schädigen nicht zuletzt US-amerikanische Unternehmen erheblich, denn China ist einer der wichtigsten Chipmärkte. Dennoch wird dies zur Verteidigung der US-amerikanischen Vorherrschaft in Kauf genommen. Offenbar gelingt es der US-Regierung auch, ihre Verbündeten in der EU mehr oder weniger auf Linie zu bringen. So haben die niederländische Regierung und das nieder-

ländische Unternehmen ASML bereits signalisiert, sich an die US-Exportverbote halten zu wollen. ASML ist derzeit der einzige Hersteller weltweit von EUV-Lithographiemaschinen, die für die Produktion der anspruchsvollsten Mikrochips mit den kleinsten Strukturgrößen benötigt werden.

Während die US-Regierung einerseits versucht, die Entwicklung der chinesischen Halbleiterindustrie durch Exportverbote zu behindern, hat sie andererseits umfangreiche Subventionsprogramme aufgelegt, also genau das getan, was sie der chinesischen Regierung vorwirft. Mit dem *Innovation and Competition Act* von 2021 mobilisierte die US-Regierung 250 Mrd. US-Dollar für Schlüsseltechnologien wie Künstliche Intelligenz und Biotechnologie (vgl. Schmalz u.a. 2022, 443). Mit dem *Inflation Reduction Act* von 2022 sollen 369 Mrd. US-Dollar für den Klimaschutz investiert werden. Dies umfasst z.B. Subventionen für Elektroautos. In den Genuss der Subventionen kommen aber nur Autos, deren Endmontage in den USA stattfindet und deren Batteriekomponenten und -rohstoffe überwiegend aus den USA oder aus einem Land, mit dem die USA einen Freihandelsvertrag abgeschlossen haben, kommen. Zudem dürfen diese Batteriekomponenten und -rohstoffe nicht aus China, Russland oder einer anderen „entity of concern“ kommen. Auch in anderen Bereichen gibt es „Buy American“- bzw. „Local Content“-Regelungen. Mit dem *CHIPS and Science Act* von 2022 will die Biden-Regierung 280 Mrd. Dollar für die Halbleiterindustrie in den USA zur Verfügung stellen. Vom Umfang der Subventionen her stellt dieses Programm die vergleichbaren Programme Chinas (150 Mrd. US-Dollar) und der EU (43 Mrd. Euro) in den Schatten. Alle diese Programme zielen darauf, den Anteil der jeweiligen lokalen Produktion von Mikrochips an der weltweiten Produktion zu steigern.

#### 4. Fazit

Einige Kennziffern für die Internationalisierung des Kapitals deuten, wie oben gezeigt wurde, auf eine zumindest gebremste Globalisierung hin. Insbesondere der Übergang von einer exportorientierten zu einer stärker binnenzentrierten Entwicklungsweise in China und die US-amerikanischen Versuche, den weiteren Aufstieg Chinas in der hierarchischen internationalen Arbeitsteilung zu verhindern sowie die eigene technologische, wirtschaftliche, politische und militärische Vorherrschaft zu verteidigen, sind hier von Belang. Die EU schwankt zwischen einer Unterordnung unter die USA und dem Versuch, durch eigene industriepolitische Programme die eigene Position gegenüber den USA und China zu stärken. Durch Maßnahmen wie die chinesischen Einschränkungen des freien Internetverkehrs und die US-amerikanischen Exportverbote in der Halbleiterindustrie kommt es zu einer partiellen wirtschaftlichen und technologischen Entkopplung zwischen den rivalisierenden Mächten. Schreitet diese Entwicklung weiter voran, so könnte auch die Kriegsgefahr wachsen, wenngleich der Krieg in der Ukraine zeigt, dass auch wechselseitige wirtschaftliche Abhängigkeiten einen Krieg nicht unbedingt verhindern (vgl. Solty 2020). Ich halte allerdings eine umfassende „Entkopplung“ zwischen China und den USA bzw. dem „Westen“ weiterhin eher für unwahrscheinlich, da die Verflechtungen, die sich in den letzten Jahrzehnten entwickelt haben, ein großes Gewicht haben, so dass auch starke (Kapital-)Interessen gegen

eine umfassende „Entkopplung“ sprechen. Realistischer scheint mir, dass die Deglobalisierung auf einzelne Bereiche beschränkt bleibt. Kein Land und keine Ländergruppe kann heute angesichts der tiefen internationalen Arbeitsteilung eine Autarkie realisieren. Eine umfassendere Deglobalisierung würde jedenfalls die Produktionskosten deutlich erhöhen und wäre allenfalls unter katastrophischen Bedingungen, etwa im Kontext einer Kriegswirtschaft, denkbar. In der aktuellen geopolitischen Konfrontation geht es eher darum, die eigene Erpressbarkeit ein Stück weit zu reduzieren bzw. die Erpressbarkeit der Gegner aufrechtzuerhalten. Dafür spielen Monopole in bestimmten Produktionsbereichen eine zentrale Rolle. Welche Länder Spitzenpositionen in der internationalen Arbeitsteilung einnehmen, aus denen sich entsprechende ökonomische und politische Machtpotentiale ableiten lassen, hängt davon ab, inwieweit diese die Entwicklung von neuen Produkten und Produktionsprozessen beherrschen und selbst Schrittmacher bei der Entwicklung der Arbeitsproduktivität, der Produktions- und Konsumnormen sind. Dies ist der zentrale Gegenstand der gegenwärtigen geopolitischen Konflikte. Notwendig wäre statt der aktuell nach imperialistischen Gesichtspunkten erfolgenden selektiven Deglobalisierung eine Restrukturierung der globalen Produktion nach sozialökologischen Kriterien, die durchaus auch zu einer völlig veränderten Geographie und einer stärkeren Regionalisierung in vielen Bereichen führen könnte bzw. müsste. Dies wäre gewissermaßen eine Deglobalisierung von unten und nicht zuletzt eine Deglobalisierung im Interesse des Globalen Südens, wie sie etwa Walden Bello schon vor vielen Jahren thematisierte.

## **Literatur**

- Bello, Walden 2005: *De-Globalisierung. Widerstand gegen die neue Weltordnung*. Hamburg.
- Butollo, Florian/Staritz, Cornelia 2022: *Deglobalisierung, Rekonfiguration oder Business as Usual? COVID-19 und die Grenzen der Rückverlagerung globalisierter Produktion*, in: *Berliner Journal für Soziologie*, 32 (3), 393-425.
- Dieter, Heribert 2021: *Chinas neuer Langer Marsch. Zwischen Selbstisolation und offensiver Außenpolitik*. Bonn.
- Ernst & Young 2022: *Chinesische Unternehmenskäufe in Europa*, März 2022.
- Ferguson, Niall/Schularick, Moritz 2007: ‚Chimerica‘ and the Global Asset Market Boom, in: *International Finance*, 10 (3), 215-239.
- Hoering, Uwe 2018: *Der Lange Marsch 2.0. Chinas Neue Seidenstraßen als Entwicklungsmodell*. Hamburg.
- Hung, Ho-fung 2022: *Clash of Empires. From „Chimerica“ to the „New Cold War“*. Cambridge.
- Lee, Kai-fu 2019: *AI Superpowers. China, Silicon Valley und die neue Weltordnung*. Frankfurt/M.
- Miller, Chris 2022: *Chip War. The Fight for the World’s Most Critical Technology*. New York.
- Müller, Wolfgang 2020: *5G-Mobilfunk: Wirtschaftsprjekt mit zweifelhaftem Nutzen. Der chinesische 5G-Ausrüster Huawei – Gefahr für wen? Rosa-Luxemburg-Stiftung, Standpunkte 8/2020*.

- Müller, Wolfgang 2023: Der Krieg um die Zukunftstechnologien. Die US-Chip-Sanktionen gegen die Volksrepublik China, in: Sozialismus, 50. Jg., H. 1, Januar 2023, 22-26.
- Pritzker, Penny 2016: U.S. Secretary of Commerce Penny Pritzker Delivers Major Policy Address on Semiconductors at Center for Strategic and International Studies, speech by Penny Pritzker, U.S. Department of Commerce, 2.11.2016.
- Rikap, Cecilia/Lundvall, Bengt-Åke 2021: The Digital Innovation Race. Conceptualizing the Emerging New World Order. Cham.
- Scherrer, Christoph 2021: America Second? Die USA, China und der Weltmarkt. Berlin.
- Schirm, Stefan u.a. (Hg.) 2022: De-Globalisierung. Forschungsstand und Perspektiven. Baden-Baden.
- Schmalz, Stefan (Hg.) 2022: Soziologie der Deglobalisierung. Berliner Journal für Soziologie, 32 (3).
- Schmalz, Stefan u.a. 2022: Umkämpfte Globalisierung. Amerikanische und europäische Reaktionen auf Chinas Aufstieg im Hochtechnologiebereich, in: Berliner Journal für Soziologie, 32 (3), 427-454.
- Solty, Ingar 2020: Der kommende Krieg. Der USA-China-Konflikt und seine industrie- und klimapolitischen Konsequenzen. Rosa-Luxemburg-Stiftung, Analysen Nr. 61, Berlin.
- Tan, Yeling/Conran, James 2022: China's Growth Models in Comparative and International Perspectives, in: Lucio Baccaro u.a. (Hg.), Diminishing Returns. The New Politics of Growth and Stagnation. Oxford, 143-166.
- Weltbank 2023: World Development Indicators Databank, online: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>
- White House – White House Office of Trade and Manufacturing Policy 2018: How China's Economic Aggression Threatens the Technologies and Intellectual Property of the United States and the World. Washington, DC.