

2 Struktur des deutschen Außenhandels

Etwa 70% des deutschen Außenhandels findet mit europäischen Ländern¹ statt. Haupthandelspartner Deutschlands auf der Einfuhr- wie auch auf der Ausfuhrseite sind traditionell Frankreich, die Niederlande, Großbritannien, Italien, Belgien, Österreich und die Schweiz. Knapp 42% der deutschen Importe wurden im Jahr 2003 aus diesen Ländern bezogen, fast 52% der deutschen Exporte wurden in diese Länder geliefert. Der Warenaustausch Deutschlands mit seinen europäischen Nachbarn wird sowohl einfuhr- wie ausfuhrseitig von folgenden Gütergruppen dominiert: Personenkraftwagen, Teile und Zubehör für Kraftfahrzeuge (Fahrgestelle, Karosserien, Motoren), Computer, elektrotechnische Erzeugnisse sowie chemische und pharmazeutische Produkte. In den vergangenen Jahren haben sich die Länder Mittel- und Osteuropas für Deutschland zu wichtigen Handelspartnern entwickelt (vgl. Tabelle 8.1 und 8.2, Abschnitt 8.1). Insbesondere die deutschen Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbauer profitierten von der enormen Nachfrage dieser Volkswirtschaften nach Investitionsgütern, der dadurch entstanden war, dass ihre Produktionsmittel durch den Transformationsprozess von der Plan- zur Marktwirtschaft fast vollkommen entwertet worden waren und erneuert werden mussten. Mittlerweile spiegelt sich im florierenden Handel Deutschlands mit Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakei in erster Linie

¹Zu diesem Länderkreis zählen die Mitgliedsländer der erweiterten Europäischen Union (EU-25) sowie der Europäischen Freihandelszone (EFTA). Zur EFTA gehören die Schweiz, Liechtenstein, Island und Norwegen.

die internationale Arbeitsteilung in der Automobilindustrie wider. Der Anteil der mittel- und osteuropäischen Länder an den deutschen Importen beträgt derzeit rund 13%.² Bei den Exporten liegt ihr Anteil bei knapp 11%.

Außerhalb Europas sind die Vereinigten Staaten von Amerika Deutschlands wichtigster Handelspartner. Gegenwärtig haben die USA auf der Einfuhrseite einen Anteil von etwa 7% und auf der Ausfuhrseite einen Anteil von etwa 9% am deutschen Außenhandel. Deutschland bezieht aus den USA vor allem chemische und pharmazeutische Produkte sowie elektrotechnische Erzeugnisse (Computer, Geräte zur Elektrizitätserzeugung und -verteilung, Steuerungs- und Regelungstechnik), exportiert werden hingegen in erster Linie PKWs.³ Wie aus Abbildung 2.1 ersichtlich ist, haben deutsche Unternehmen, die in den Dollarraum⁴ exportieren, in den vergangenen drei Jahren unter der starken Euro-Aufwertung⁵ gelitten. Bemerkenswerterweise konnten Anbieter aus dem Dollarraum ihre Warenausfuhr nach Deutschland im selben Zeitraum nicht steigern. Ein Grund dafür könnte sein, dass sie den durch die Euro-Aufwertung entstandenen Spielraum für eine Senkung der Angebotspreise in Euro⁶ nicht genutzt haben, um Marktanteile zu

²Während der Handel mit Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakei geprägt ist durch den Austausch von Eisen- und Stahlerzeugnissen, Fahrgestellen, Motoren und Karosserien, dominieren im Außenhandel mit Russland die Rohstoffe. Rund ein Viertel der gesamten Rohstoffimporte (das sind vor allem Öl- und Gaslieferungen) bezieht Deutschland aus Russland.

³Im Jahr 2003 betrug der Anteil der PKWs an den gesamten deutschen Exporten in die USA knapp 30%.

⁴Mit dem Dollarraum ist die Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA) gemeint, weil Exporte in diese Region in der Regel in US-Dollar fakturiert sind. Zur NAFTA gehören die USA, Kanada und Mexiko. Der deutsch-amerikanische Warenaustausch macht fast 90% des deutschen Außenhandels mit der NAFTA aus.

⁵Zwischen 2002:1 und 2004:3 hat der Euro um knapp 40% gegenüber dem US-Dollar aufgewertet.

⁶Bei der Festlegung ihrer Angebotspreise orientieren sich Produzenten üblicherweise an ihren Produktionskosten in heimischer Währung. Diese ändern sich für einen amerikanischen Hersteller nicht, wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar (\$) aufwertet. Was sich ändert, ist sein Angebotspreis in Euro. Ein Produkt, das in der Herstellung z.B. 100\$ kostet, hat bei einem Wechselkurs von 0,9\$/1€ einen Preis von 111€. Steigt der Wert des Euro jetzt auf 1,2\$/1€, dann kostet dieses Produkt in der Herstellung nur noch 83€. Durch die

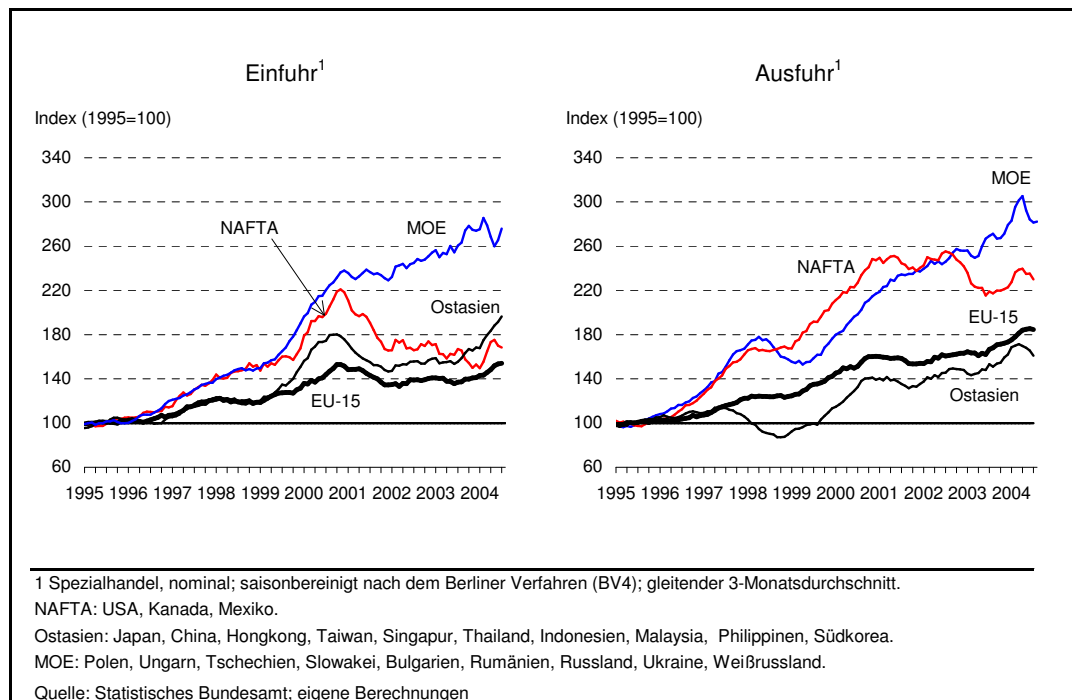


Abbildung 2.1: Regionale Entwicklung des deutschen Außenhandels

festigen oder sogar zu vergrößern, sondern Extra-Gewinne eingestrichen haben. Für diese These spricht, dass der Anteil der deutschen Importe aus der NAFTA in den vergangenen Jahren gesunken ist (vgl. Tabelle 8.1, Abschnitt 8.1).

Obwohl auch ein beträchtlicher Teil des deutschen Außenhandels mit den ostasiatischen Ländern in US-Dollar fakturiert wird, entwickelte sich die Warenausfuhr nach Asien in den vergangenen Jahren recht günstig. Ausschlaggebend dafür war in erster Linie das robuste Wirtschaftswachstum in dieser Region. Dass der negative Effekt der Euro-Aufwertung nicht so stark zu Buche geschlagen hat, ist möglicherweise auch darauf zurückzuführen, dass deutsche Anbieter einen aufwertungsbedingten Anstieg ihrer Angebotspreise in US-Dollar begrenzt und Gewinneinbußen zugunsten einer Sicherung ihrer Marktanteile hingenommen ha-

Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar ergeben sich also Spielräume für den amerikanischen Anbieter, seinen Angebotspreis in Euro zu senken.

ben. Deutschlands wichtigste Handelspartner in Asien sind China und Japan. Aus diesen Ländern werden in erster Linie Computer und Unterhaltungselektronik eingeführt. Ausgeführt werden vor allem Maschinen, PKWs, Fahrzeugteile sowie chemische Erzeugnisse. Gegenwärtig werden gut 13% der deutschen Importe aus Asien bezogen und mehr als 8% der deutschen Exporte in diese Länder versendet.

Wie dieser kurze Überblick gezeigt hat, dominiert im deutschen Außenhandel eine relativ kleine Anzahl von Gütergruppen. Mehr als die Hälfte des grenzüberschreitenden Warenverkehrs entfällt auf den Handel mit Fahrzeugen und Fahrzeugteilen (Fahrgestelle, Karosserien, Motoren, etc.), elektrotechnischen Erzeugnissen, Maschinen, chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen sowie Eisen- und Stahlerzeugnissen (vgl. Tabelle 8.3, Abschnitt 8.1). Dass typischerweise Güter der selben Kategorie sowohl ein- als auch ausgeführt werden, spiegelt zum einen die große internationale Arbeitsteilung in vielen Branchen wider – vor allem in der Automobil-, der Chemie- und der Pharmaindustrie. Zum anderen kommt darin zum Ausdruck, dass heimische und ausländische Varianten der jeweiligen Gütergruppe in den Augen der Nachfrager *heterogene* Güter darstellen, die folglich nur begrenzt gegen einander substituiert werden können. Für die Modellierung der Warenströme im deutschen Außenhandel sollte deshalb das *Modell unvollkommener Substitute* zugrunde gelegt werden.⁷ Wenn man schließlich die

⁷Es ist sinnvoll, ein Modell vollkommener Substitute zu unterstellen, wenn man den Handel mit weitgehend homogenen Gütern (z.B. bestimmten Rohstoffen) untersucht. Dann muss allerdings die Menge der erklärenden Variablen erweitert werden. Wenn heimische und ausländische Varianten eines Gutes perfekte Substitute sind, entspricht die Importnachfrage der Überschussnachfrage, also der Differenz zwischen der inländischen Gesamtnachfrage nach diesem Gut und dem entsprechenden inländischen Angebot. In diesem Fall sind die Importe neben den üblichen Bestimmungsfaktoren (inländische Aktivitätsvariable, relativer Importpreis) auch von dem Angebot des inländischen Konkurrenzprodukts abhängig. Das heißt, die Importnachfrage nach einem bestimmten homogenen Gut verändert sich unmittelbar, wenn sich das inländische Angebot an diesem Gut ändert. Deshalb muss in der Importnachfragefunktion für homogene Güter zusätzlich eine Variable enthalten sein, die eine Verschiebung der inländischen Angebotskurve (z.B. durch eine Ausweitung oder Einschränkung von Produktionskapazitäten) abbildet (vgl. Leamer und Stern 1970, S.11).

deutschen Ein- und die Ausfuhren gemäß dem Systematischen Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken in Vorleistungs-, Investitions- und Konsumgüter zerlegt, dann zeigt sich, dass mehr als $2/3$ aller Güter auf der Einfuhrseite und $3/4$ aller Güter auf der Ausfuhrseite eng mit dem heimischen bzw. mit dem ausländischen Produktionsprozess verbunden sind und deshalb als Produktionsfaktoren im weiteren Sinne verstanden werden können. Als theoretischer Rahmen für die Herleitung der Determinanten der Warenein- und -ausfuhr bietet sich deshalb ein produktionstheoretischer⁸ Ansatz an.

⁸Siehe dazu Sandermann (1975).