

Behringer, Jan; Kowall, Nikolaus

Research Report

Außenhandel der USA

IMK Report, No. 85

Provided in Cooperation with:

Macroeconomic Policy Institute (IMK) at the Hans Boeckler Foundation

Suggested Citation: Behringer, Jan; Kowall, Nikolaus (2013) : Außenhandel der USA, IMK Report, No. 85, Hans-Böckler-Stiftung, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), Düsseldorf, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-2014030716025>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/106106>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Report

Auf einen Blick

- Die USA haben zwischen 1999 und 2012 ihre Handelsverflechtungen mit dem Ausland zwar intensiviert. Aufgrund der kräftigen Expansion des gesamten Welthandels haben die USA jedoch Weltmarktanteile verloren.
- Seit Mitte der 1970er Jahre ist der Außenhandelsaldo der USA nahezu ununterbrochen negativ, so dass sich mittlerweile beträchtliche Nettoauslandsverbindlichkeiten aufgebaut haben.
- Die wichtigsten Handelspartner der USA waren in den vergangenen Jahren Süd- und Ostasien sowie die NAFTA-Länder Mexiko und Kanada. Insbesondere China hat als Handelspartner für die USA stark an Bedeutung gewonnen, während Japan an Bedeutung verloren hat.
- Die EU ist nach der NAFTA sowie Süd- und Ostasien der dritt wichtigste Handelspartner der USA, hat in den vergangenen Jahren sowohl einfuhr- als auch ausfuhrseitig jedoch an Bedeutung verloren.
- Die US-Exporte haben sich aufgrund der hohen Wachstumsdynamik im Warenverkehr mit China und Mexiko rasch vom krisenbedingten Einbruch erholt. Die Importnachfrage der USA erholte sich hingegen eher zögerlich.

Außenhandel der USA

Eine regionale und sektorale Analyse

Jan Behringer und Nikolaus Kowall

Die Europäische Union und die USA sind die beiden größten Wirtschaftsräume der Welt. Beinahe die Hälfte der weltweiten Wirtschaftsleistung und rund ein Drittel der globalen Handelsströme entfallen auf diese Regionen (Europäische Kommission 2013a). Auch wenn die tarifären Handelshemmnisse für die meisten Produktgruppen recht niedrig sind, schränken unterschiedliche technische Normen, Sicherheitsstandards oder Wettbewerbsvorschriften die bilateralen Handelsbeziehungen jedoch ein und erschweren den Marktzugang auf der jeweils anderen Seite des Atlantiks.

Bereits Mitte der 1990er Jahre wurden von politischer Seite erstmals Überlegungen hinsichtlich einer Vertiefung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen angestellt (Bhagwati 1997). Mit Unterstützung der Regierungen der Vereinigten Staaten von Amerika und der EU wurde im November 2011 eine Arbeitsgruppe eingesetzt, um „politische Strategien und Maßnahmen zu identifizieren, mit denen der bilaterale Handel und die wechselseitigen Investitionen stimuliert werden können“ (Europäische Kommission 2013a). Anfang dieses Jahres lag ein konkreter Verhandlungsvorschlag für eine umfassende transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership) vor. Dieser beinhaltet neben der Reduzierung von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen eine Liberalisierung im Bereich der grenzüberschreitenden Investitionen und des öffentlichen Beschaffungswesens (High Level Working Group on Jobs and Growth 2013).

Das angestrebte Abkommen findet bei der politischen Führung auf beiden Seiten des Atlantiks große Zustimmung. Von einer Freihandelszone zwischen der Europäischen Union und den USA verspricht man sich eine Intensivierung des transatlantischen Handels, die positive Wachstums- und Beschäftigungseffekte sowie eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zur Folge hat (Europäische Kommission 2013b und 2013c, Auswärtiges Amt 2013, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie 2013, Emmott und Rinke 2013, Palmer 2013). Das Handelsabkommen wird als Konjunkturmotor betrachtet, der den Erholungsprozess von der globalen Finanz- und

Videostatement:

Jan Behringer zum
Außenhandel der USA

<http://bit.ly/11L3icw>



Wirtschaftskrise vorantreiben soll. Ob die Erwartungen an das Freihandelsabkommen gerechtfertigt sind, hängt von vielen, teilweise schwer einzuschätzenden, Faktoren ab. Wichtig für die Beurteilung ist aber nicht zuletzt eine genaue Analyse, welche Bedeutung die Europäische Union und die USA als Handelspartner füreinander haben.

Das IMK hat eine detaillierte Analyse des Außenhandels der EU durchgeführt, deren Ergebnisse im IMK Report Nr. 83 dargelegt sind. Der vorliegende Report beschäftigt sich mit der Entwicklung des Außenhandels der USA. Je nach Datenverfügbarkeit wird der Zeitraum 1999 bis 2011 bzw. 2012 betrachtet. Zunächst wird anhand verschiedener Handelskennzahlen die außenwirtschaftliche Verflechtung der USA diskutiert. Darüber hinaus werden die Entwicklung der Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen sowie der einzelnen Komponenten der Leistungsbilanz betrachtet. Danach wird die regionale und sektorale Struktur des Warenhandels der USA untersucht. Abschließend wird die regionale Struktur der Wareneinfuhren und -ausfuhren für ausgewählte Gütergruppen disaggregiert analysiert.

Die Darstellung des Handels von Waren und Dienstleistungen erfolgt auf Basis von Daten des Bureau of Economic Analysis (BEA) und Eurostat, dem Statistischen Amt der EU. Für die Entwicklung der Weltmarktanteile der USA wird auf Daten der World Trade Organization (WTO) zurückgegriffen. Die regionale und sektorale Untersuchung beruht auf Angaben zum Warenverkehr der USA nach Partnerländern und Produktgruppen¹, die von der OECD bereitgestellt werden. Die Untergliederung der einzelnen Gütergruppen folgt dem Internationalen Warenverzeichnis für den Außenhandel (Standard International Trade Classification, SITC).

Entwicklung des Außenhandels der USA

USA intensivieren Handelsverflechtungen mit dem Ausland

Der Außenhandel der USA nahm zwischen 1999 und 2012 preisbereinigt um 60,0 % oder durchschnittlich 3,7 % pro Jahr zu. Er expandierte damit deutlich schneller als die US-amerikanische Wirtschaft insgesamt (durchschnittlich 1,8 % pro Jahr). Somit haben die USA in dem betrachteten Zeitraum ihre Handelsverflechtungen mit dem Ausland beträchtlich ausgebaut.

¹ In den Tabellen A1 bis A3 im Anhang ist eine Übersicht der Zusammensetzung der verschiedenen Länder- und Produktgruppen dargestellt.

Diese Entwicklung lässt sich auch anhand verschiedener Handelskennzahlen² veranschaulichen: So stieg die Exportquote (Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt) der USA, abgesehen von einem krisenbedingten Rückgang im Jahr 2009, seit 2002 kontinuierlich von 9,2 % auf 14,0 % im Jahr 2012.³ Die Importdurchdringung, die als Anteil der Importe an der inländischen Nachfrage⁴ gemessen wird, nahm – wiederum abgesehen von einem Einbruch während der Jahre 2009 und 2010 – von 12,8 % (1999) auf 16,8 % (2012) zu. Insgesamt stieg der Offenheitsgrad (Summe von Exporten und Importen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt) der USA zwischen 1999 und 2012 von 23,5 % auf 31,4 %.

Die im Vergleich zu einzelnen europäischen Industriestaaten allerdings relativ geringe Bedeutung des Außenhandels für die USA hängt mit der erheblichen Größe des eigenen Binnenmarktes zusammen. Verglichen mit der EU, die einen Offenheitsgrad von 35,9 % (2012) aufweist, sind die USA nur etwas weniger offen.

USA verlieren Weltmarktanteile

An der kräftigen Expansion des Welthandels in den vergangenen Jahren lässt sich ablesen, dass der Globalisierungsprozess der Weltwirtschaft weiter vorangeschritten ist. Seit den 1990er Jahren haben sich eine Vielzahl asiatischer Länder und ehemaliger Ostblock-Staaten im Zuge ihres Aufhol- und Transformationsprozesses in den Welthandel integriert. Dies hat auch dazu geführt, dass sich die Weltmarktanteile verschoben haben (Stephan und Löbbing 2013).

Berechnet man die Weltmarktanteile⁵ auf Basis nominaler Angaben, ergeben sich große Verluste für die USA. Zwischen 1999 und 2012 ist der Anteil der nominalen Exporte der USA an den Weltexporten⁶ von 17,0 % auf 10,5 % zurückgegangen. Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn man den

² Für die Berechnung der Handelskennzahlen werden die nominalen Ausfuhren und Einfuhren von Waren und Dienstleistungen sowie das nominale Bruttoinlandsprodukt verwendet. Alle Angaben stammen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR).

³ Die Exportquote wird hier als Maß für die Exportorientierung der USA herangezogen. Für eine Kritik am Konzept der Exportquote als Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft siehe Feigl und Zuckerstätter (2012).

⁴ Inländische Nachfrage = Bruttoinlandsprodukt – Exporte + Importe

⁵ Die Berechnung der Weltmarktanteile wird auf Basis von Daten der World Trade Organization (WTO) durchgeführt. Die Angaben zum Welthandel sind nominal und in US-Dollar.

⁶ Die Weltexporte sind um den EU Intrahandel bereinigt.

Export-Performance Index der USA gegenüber ihren 25 wichtigsten Handelspartnern betrachtet.⁷ Die Export-Performance der USA ist das Verhältnis der Veränderung der nominalen Warenexporte der USA in die wichtigsten 25 Partnerländer zu der Veränderung der nominalen Gesamtimporte dieser Länder. Gemessen wird jeweils die Veränderung gegenüber der Vorperiode. Ist der Quotient größer (kleiner) als Eins, sind die Exporte der USA schneller (langsamer) gewachsen als die Gesamtimporte der 25 wichtigsten Handelspartner. Entsprechend ist der Marktanteil der USA am Importmarkt der Partnerländer gegenüber der Vorperiode gestiegen (gesunken). Anschließend werden die Werte der Export-Performance multiplikativ zu einem Kettenindex verknüpft, dessen Basisjahr hier 1999 (Indexwert=100) ist. Somit lässt sich an dem Index für jeden Zeitpunkt ablesen, wie sich der Marktanteil der USA am Importmarkt der 25 wichtigsten Handelspartner gegenüber dem Jahr 1999 verändert hat.

Der Index zeigt, dass die USA in dem betrachteten Zeitraum stetig Marktanteile am Importmarkt der 25 wichtigsten Handelspartner verloren haben (Abbildung 1). Zwischen 2000 und 2004 sinkt der Index zunächst sehr stark. Somit sind die US-Exporte in diesem Zeitraum deutlich langsamer gewachsen als die gesamten Importe der Partnerländer. In den darauf folgenden Jahren setzt sich der Abwärtstrend etwas verlangsamt fort.

Deutlich geringer fällt der Marktanteilsverlust der USA hingegen auf Basis der preisbereinigten Zahlen aus.⁸ Der Weltmarktanteil sinkt zwischen 2001 und 2005 lediglich um rund 2 Prozentpunkte auf rund 14 % und ist seit Mitte der 2000er Jahre relativ konstant. Dies deutet darauf hin, dass die Weltexportpreise in US-Dollar gemessen erheblich stärker gestiegen sind als die Exportpreise der USA. Für den Preisanstieg der Weltexportpreise in US-Dollar können neben höheren Preissteigerungen in der Welt (z.B. für Energieträger) auch Wechselkurseffekte (z.B. eine Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar) verantwortlich sein.

⁷ Die 25 wichtigsten Handelspartner der USA waren im Jahr 2011 Kanada, China, Mexiko, Japan, Deutschland, Vereinigtes Königreich, Korea, Brasilien, Frankreich, Niederlande, Saudi Arabien, Indien, Italien, Schweiz, Belgien, Irland, Russland, Australien, Spanien, Türkei, Vereinigte Arabische Emirate, Schweden, Südafrika, Algerien und Österreich (absteigend sortiert).

⁸ Die WTO stellt für einzelne Länder Durchschnittswerte (unit values) für die Aus- und Einfuhr zur Verfügung, so dass Export- und Importvolumen berechnet werden können. Der Beobachtungszeitraum ist für die preisbereinigten Angaben kürzer, weil Durchschnittswerte für die Aus- und Einfuhr der EU27 erst ab 2001 vorliegen. Diese Angaben werden benötigt, um das Welthandelsvolumen zu berechnen, wenn für den EU Intrahandel bereinigt wird.



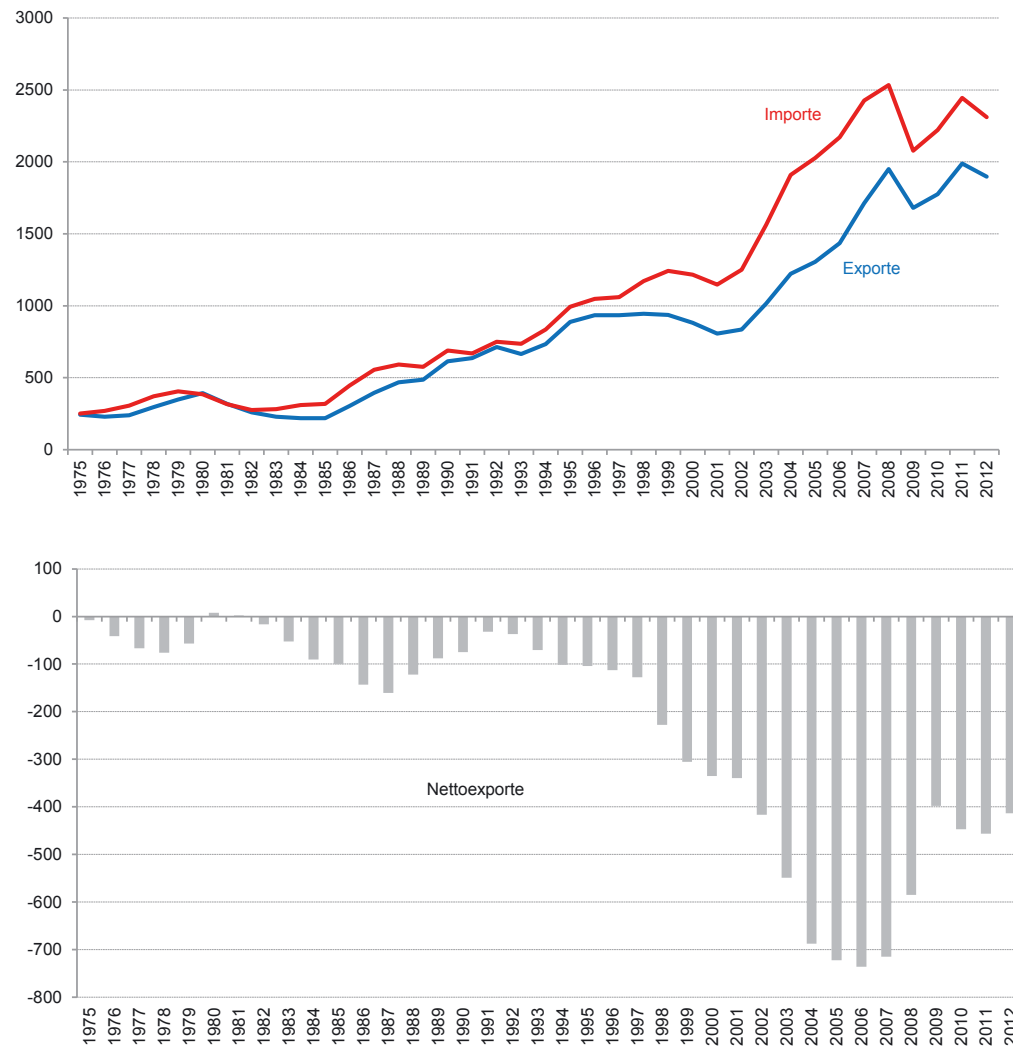
USA bauen enorme Außenhandelsdefizite auf

Seit Mitte der 1970er Jahre ist der Außenhandels-saldo der USA nahezu ununterbrochen negativ (Abbildung 2). Von 1982 bis 1987 verzeichneten die USA aufgrund einer starken Aufwertung des US-Dollar zunächst steigende Defizite bei den Nettoexporten. Eine fast 30 prozentige Abwertung des realen effektiven Wechselkurses und die damit einhergehende Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit führte in den Jahren bis 1991 zwar zu einer merklichen Verringerung der Defizite. Seit Beginn der 1990er Jahre expandierten die Importe jedoch deutlich stärker als die Exporte, was durch eine kräftige reale Aufwertung des US-Dollars gegenüber den Währungen der Handelspartner in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts noch forciert wurde. Im Jahr 2006 erreichten die USA mit 5,6 % des BIP das größte Defizit im Waren- und Dienstleistungsverkehr. In den folgenden Jahren verringerte sich das Defizit bei den Nettoexporten auch aufgrund eines krisenbedingten Nachfrageeinbruchs allmählich wieder. 2012 belief es sich allerdings immer noch auf 3,4 % des BIP.

Kumuliert man die Nettoexporte der USA der Jahre 1999 bis 2012, erhält man einen negativen Außenbeitrag in Höhe von knapp 46,8 % gemessen am BIP des Jahres 2012. Da die USA bereits seit Mitte der 1970er Jahre Außenhandelsdefizite aufweisen, die sich auch in den persistenten Leistungsbilanzdefiziten widerspiegeln, haben sich mittlerweile beträchtliche Nettoauslandsverbindlichkeiten aufgebaut, so dass die USA momentan die größte Schuldnation der Welt sind.

Außenhandel¹ der USA, 1975-2012

Mrd. US Dollar



¹ Verkettete Volumenangaben, Referenzjahr 2005.

Quelle: Eurostat; Berechnungen des IMK. Datenbankzugriff im April 2013.



Leistungsbilanzsaldo stark negativ

Der Außenhandel der USA besteht zu gut drei Vierteln aus Waren- und zu knapp einem Viertel aus Dienstleistungsverkehr (Tabelle 1). Dieses Verhältnis ist während des betrachteten Zeitraums relativ konstant geblieben. Der Reiseverkehr hat mit 22,5 % den größten Anteil an den Dienstleistungen, gefolgt von den Transportleistungen (16,5 %), Patenten und Lizenzen (14,3 %), Finanzdienstleistungen (7,8 %) sowie EDV und Informationsleistungen (4,1 %).⁹ Der Anteil der Finanzdienstleistungen

⁹ Berechnet als Mittelwert aus dem Anteil der Einnahmen und dem Anteil der Ausgaben an der jeweiligen Position in der Leistungsbilanz im Jahr 2011.

hat während der Finanz- und Wirtschaftskrise um gut einen Prozentpunkt abgenommen.

Zwischen 1999 und 2011 war der Leistungsbilanzsaldo der USA durchgehend negativ. Dies ist hauptsächlich auf das Defizit im Warenverkehr zurückzuführen, das im Jahr 2011 bei 4,9 % des BIP lag. Der Dienstleistungsverkehr hingegen wies im gesamten Beobachtungszeitraum Überschüsse von knapp 1 % des BIP aus; diese beliefen sich im Jahr 2011 sogar auf 1,2 % des BIP. Da der Anteil der Dienstleistungen allerdings weniger als 30 % an den US-amerikanischen Exporten bzw. nur rund 15 % an den Importen betrug, fiel der positive Beitrag zur Leistungsbilanzentwicklung entsprechend gering aus.

Leistungsbilanz der USA

Mrd. US Dollar

	Einnahmen			Ausgaben			Saldo		
	1999	2007	2011	1999	2007	2011	1999	2007	2011
Waren	701,52	1167,80	1502,55	1037,57	1983,31	2237,37	-336,05	-815,51	-734,82
Dienstleistungen	266,89	486,17	603,84	195,63	367,56	428,30	71,26	118,61	175,53
davon:									
- Transportleistungen	43,08	65,44	78,93	52,11	82,96	85,23	-9,03	-17,52	-6,30
- Reiseverkehr	92,19	123,38	149,56	61,74	83,12	86,50	30,45	40,26	63,06
- Sonstige Dienstleistungen	131,62	297,36	375,34	81,77	201,48	256,57	49,85	95,88	118,77
davon:									
- Finanzdienstleistungen	13,45	61,35	73,03	3,43	19,20	15,07	10,03	42,15	57,96
- EDV- und Informationsleistungen	5,45	11,98	15,32	1,50	15,09	24,00	3,96	-3,12	-8,67
- Patente und Lizenzen	47,79	97,64	120,76	13,33	26,50	36,65	34,46	71,14	84,12
- Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	42,74	80,17	106,66	31,72	52,20	78,95	11,02	27,96	27,71
Einkommen	296,00	833,66	738,65	284,03	733,70	517,71	11,97	99,96	220,94
Laufende Übertragungen	8,89	24,85	19,53	59,41	140,23	154,17	-50,52	-115,38	-134,64
Leistungsbilanz	1273,31	2512,48	2864,56	1576,64	3224,79	3337,55	-303,33	-712,31	-472,99

Quelle: Eurostat: Zahlungsbilanzstatistiken; Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff im April 2013.

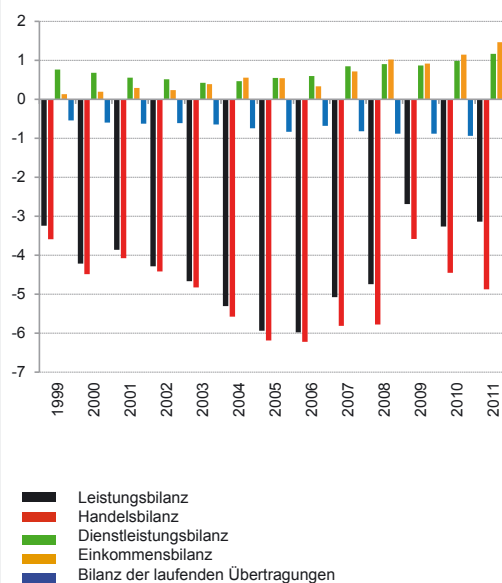


Im Jahr 2011 war das Defizit der Handels- (735 Mrd. US-Dollar) und der Übertragungsbilanz (135 Mrd. US-Dollar) deutlich größer als der Überschuss der Dienstleistungs- (176 Mrd. US-Dollar) und Einkommensbilanz (221 Mrd. US-Dollar). Per Saldo belief sich das Leistungsbilanzdefizit auf 3,1 % des BIP (Abbildung 3). Damit war es deutlich geringer als noch 2007 (5,1 % des BIP), was maßgeblich am gestiegenen Überschuss im Dienstleistungsverkehr sowie bei den Erwerbs- und Vermögenseinkommen lag (Tabelle 1). Die positive Einkommensbilanz der USA ist ausschließlich auf den Überschuss der Kapitaleinkommen (2011: 1,5 % des BIP) zurückzuführen, der das geringe Defizit der Erwerbseinkommen überkompensierte. Die hohen Kapitaleinkommen sind das Ergebnis stark gesteigener Erträge aus Direktinvestitionen der USA im Ausland (2011: 2,1 % des BIP).

ABBILDUNG 3

Bilanzsalden der USA gegenüber Drittländern

in % des BIP



Quelle: Eurostat: Europäische Union Zahlungsbilanzstatistiken; Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff im April 2013.



Struktur des Außenhandels der USA

Warenverkehr der USA nach Ländern und Regionen

Im Folgenden wird die regionale Struktur des Außenhandels der USA sowie die Entwicklung im Zeitverlauf untersucht. Der Beobachtungszeitraum umfasst die Jahre 1999 bis 2011. Die zugrunde liegenden Daten sind nominal und in US-Dollar angegeben.

Zwischen 1999 und 2011 wurden rund ein Drittel aller Wareneinfuhren und -ausfuhren der USA mit Süd- und Ostasien abgewickelt. Innerhalb dieser Region hat China als Handelspartner an Bedeutung gewonnen, Japan hingegen verloren. 2011 entfielen 28,4 % des US-Handels auf die NAFTA (Mexiko und Kanada). Der Handel mit der EU war mit einem Anteil von 17,2 % deutlich geringer. Zudem haben die NAFTA und EU-Staaten im Zeitverlauf als Handelspartner für die USA an Bedeutung verloren. Die Länder Mittel- und Südamerikas konnten ihren Anteil am Außenhandel der USA im Zeitverlauf hingegen von 5,6 % (1999) auf 8,1 % (2011) ausweiten, der Mittlere und Nahe Osten von 4,4 % auf 7,7 %.

Die USA importieren am meisten aus China

Der wichtigste Handelspartner der USA bei den Wareneinfuhren war im Jahr 2011 China mit einem Anteil von 18,4 %, gefolgt von Kanada (14,1 %), Mexiko (11,7 %), Japan (5,9 %) und Deutschland (4,4 %). Somit entfiel gut die Hälfte aller Importe der USA auf diese fünf Handelspartner. Die EU insgesamt rangiert mit 16,6 % in 2011 als Importquelle nur knapp hinter China (Tabelle 2).

Die gesamten amerikanischen Wareneinfuhren sind von 1999 bis 2011 von 1,06 Billionen US-Dollar auf 2,26 Billionen US-Dollar gewachsen, ein Anstieg von 114 % (Abbildung 4). Die Lieferungen aus der EU entwickelten sich dabei mit 81,6 % nur unterdurchschnittlich. Dies ist hauptsächlich auf den schwachen Zuwachs der Einfuhren aus Dänemark, Großbritannien und Schweden zurückzuführen (37,6 %). Die Einfuhren aus der NAFTA (87,0 %) und den Ländern Süd- und Ostasiens (106,4 %) expandierten ebenfalls deutlich langsamer als die Warenimporte insgesamt. Besonders schwach entwickelten sich dabei die Einfuhren aus Kanada (58,4 %) sowie Korea (80,4 %), aus Japan nahmen die Einfuhren im Zeitverlauf sogar um rund 2 % ab. Demgegenüber wuchsen die US-Importe aus Mexiko (139 %) und allen voran China (375 %) mit weit überdurchschnittlichen Wachstumsraten.

Das unterschiedliche Wachstum der amerikanischen Einfuhren aus den einzelnen Partnerländern hat deutliche Verschiebungen in der regiona-

TABELLE 2

Ein- und Ausfuhren der USA nach Regionen

Mrd. US Dollar

Einfuhren				Anteil an den Gesamteinfuhren in %		
	1999	2007	2011	1999	2007	2011
insgesamt	1059,0	2017,0	2263,0	100	100	100
EU 27	207,0	364,0	376,0	19,5	18,0	16,6
Euroraum	150,0	273,0	287,0	14,1	13,6	12,7
Dänemark, Großbritannien, Schweden	51,4	77,7	70,8	4,9	3,9	3,1
Mitgliedsländer	5,7	12,9	17,6	0,5	0,6	0,8
NAFTA	312,5	530,4	584,4	29,5	26,3	25,8
davon:						
Kanada	201,4	317,5	319,1	19,0	15,7	14,1
Mexiko	111,1	212,9	265,3	10,5	10,6	11,7
Süd- und Ostasien	401,0	738,0	827,0	37,8	36,6	36,5
davon:						
China	87,8	340,1	417,3	8,3	16,9	18,4
Japan	134,9	149,4	132,4	12,7	7,4	5,9
Korea	32,5	49,3	58,6	3,1	2,4	2,6
Indien	9,6	25,1	37,5	0,9	1,2	1,7
GUS	7,2	26,5	42,0	0,7	1,3	1,9
davon:						
Russland	6,0	20,2	35,5	0,6	1,0	1,6
Mittel- und Südamerika	53,4	122,0	159,0	5,0	6,0	7,0
davon:						
Brasilien	11,9	27,2	32,5	1,1	1,3	1,4
Mittlerer und Naher Osten	43,3	138,0	188,0	4,1	6,8	8,3
Afrika ¹	6,3	30,9	27,8	0,6	1,5	1,2
Rest der Welt	29,1	67,9	59,9	2,7	3,4	2,6

Ausfuhren				Anteil an den Gesamtausfuhren in %		
	1999	2007	2011	1999	2007	2011
insgesamt	692,8	1163,0	1480,0	100	100	100
EU 27	155,0	248,0	269,0	22,4	21,3	18,2
Euroraum	108,0	181,0	194,0	15,5	15,5	13,1
Dänemark, Großbritannien, Schweden	44,3	57,7	63,4	6,4	5,0	4,3
Mitgliedsländer	3,3	9,4	11,2	0,5	0,8	0,8
NAFTA	250,9	384,9	478,3	36,2	33,1	32,3
davon:						
Kanada	163,9	248,4	280,7	23,7	21,4	19,0
Mexiko	87,0	136,5	197,5	12,6	11,7	13,4
Süd- und Ostasien	170,0	291,0	381,0	24,5	25,0	25,8
davon:						
China	13,1	65,2	103,9	1,9	5,6	7,0
Japan	57,5	62,7	66,2	8,3	5,4	4,5
Korea	23,0	34,7	43,5	3,3	3,0	2,9
Indien	3,7	17,6	21,6	0,5	1,5	1,5
GUS	2,8	10,6	12,8	0,4	0,9	0,9
davon:						
Russland	1,8	7,4	8,3	0,3	0,6	0,6
Mittel- und Südamerika	44,7	87,5	146,0	6,5	7,5	9,9
davon:						
Brasilien	13,3	24,6	42,9	1,9	2,1	2,9
Mittlerer und Naher Osten	33,3	77,5	99,1	4,8	6,7	6,7
Afrika ¹	6,6	13,9	17,9	1,0	1,2	1,2
Rest der Welt	29,2	49,7	75,5	4,2	4,3	5,1

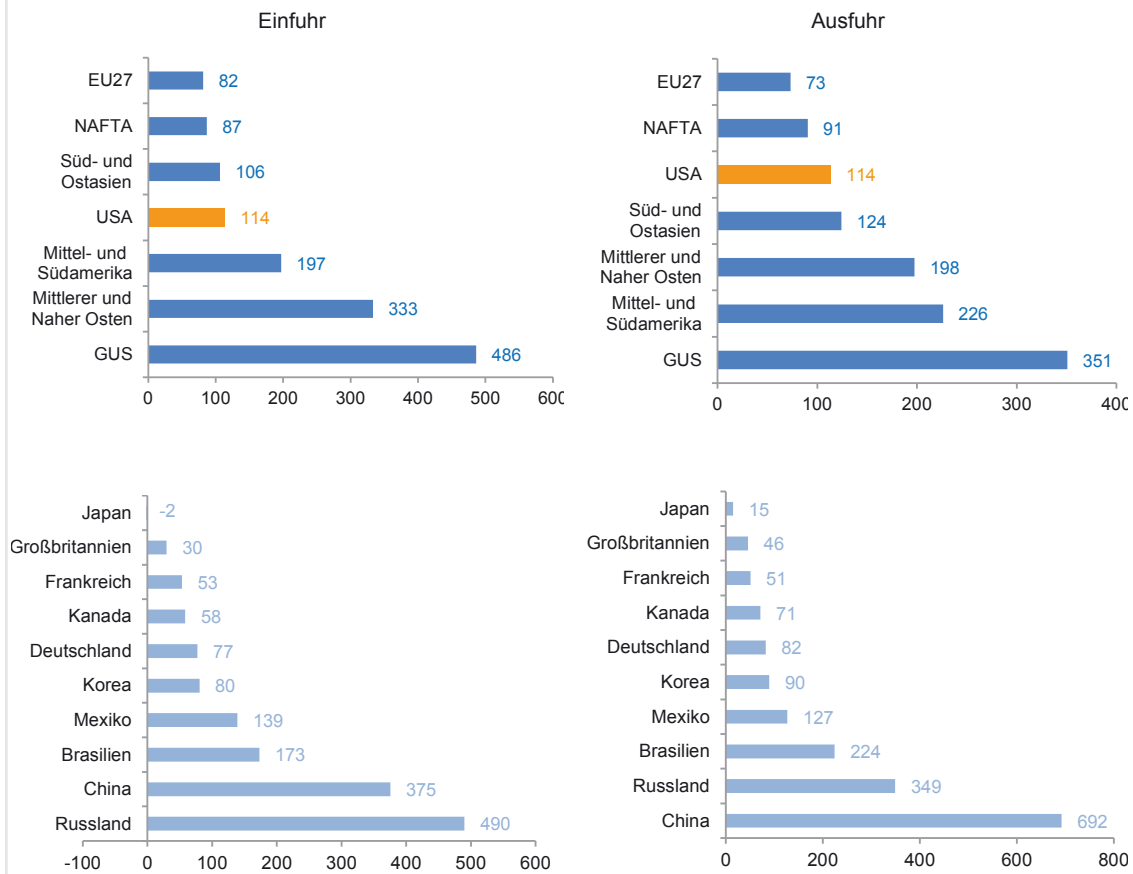
¹ Algerien, Ägypten, Marokko, Südafrika.

Quelle: OECD: International Trade by Commodity Statistics (ITCS); Berechnungen des IMK. Datenzugriff im April 2013.



Wachstumsraten im Außenhandel der USA nach Regionen und Ländern 2011 gegenüber 1999

in %



Quelle: OECD: International Trade by Commodity Statistics (ITCS); Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff im April 2013.



len Struktur der Handelsströme zur Folge.¹⁰ Zwar ist der Anteil der Importe aus Süd- und Ostasien zwischen 1999 (37,8 %) und 2011 (36,5 %) relativ konstant. Innerhalb dieser Ländergruppe gab es im Beobachtungszeitraum jedoch starke Verschiebungen. 1999 war Japan mit einem Anteil von 12,7 % an den gesamten US-Importen – nach Kanada (19,0 %) – noch der zweitwichtigste Handelspartner. Zwischen 1999 und 2011 ging der Anteil jedoch um gut 6 Prozentpunkte auf 5,9 % zurück, während China im selben Zeitraum zum wichtigsten Handelspartner der USA auf der Einfuhrseite wurde. Der Anteil der US-Importe aus China stieg um rund 10 Prozentpunkte von 8,3 % auf 18,4 % an. Die EU hat als Lieferant im Zeitverlauf hingegen an Bedeutung verloren. Zwischen 1999 und 2011 ging der Anteil um rund 3 Prozentpunkte von 19,5 % auf 16,6 % zurück. Eine ähnliche Entwicklung lässt sich auch für die NAFTA feststellen.

¹⁰ In Tabelle A1 im Anhang ist eine Übersicht der jeweiligen Regionen und dazugehörigen Länder dargestellt.

Während 1999 noch knapp 30 % aller Einfuhren aus der NAFTA bezogen wurden, sank der Anteil im Zeitverlauf auf rund ein Viertel. Diese Entwicklung ist allein auf den Rückgang der Importe aus Kanada (1999: 19,0 % und 2011: 14,1 %) zurückzuführen. Der Anteil der Einfuhren aus Mexiko blieb hingegen relativ konstant. Ihren Anteil steigern konnten die Länder des Mittleren und Nahen Ostens sowie Mittel- und Südamerikas. Russland spielte als Einfuhrmarkt zu keinem Zeitpunkt eine wichtige Rolle.

Kanada ist der wichtigste Absatzmarkt für die USA

Im Jahr 2011 war Kanada mit einem Anteil von 19 % der wichtigste Exportmarkt für die USA, gefolgt von Mexiko (13,4 %), China (7,0 %), Japan (4,5 %) und Großbritannien (3,8 %). Damit entfiel knapp die Hälfte aller amerikanischen Exporte auf diese fünf Handelspartner (Tabelle 2).

Die US-Warenexporte sind zwischen 1999 und 2011 von 692,8 Mrd. US-Dollar auf 1,48 Billio-

nen US-Dollar gestiegen, was einer Zunahme um 114 % entspricht (Abbildung 4). Die Ausfuhren in die EU sind im selben Zeitraum hingegen nur um 73,4 % gewachsen. Dies ist im Wesentlichen auf das schwache Wachstum der Warenlieferungen nach Dänemark, Großbritannien und Schweden (43,2 %) und in den Euroraum (80,7 %) zurückzuführen. Die Exporte in die NAFTA (90,6 %) entwickelten sich ebenfalls unterdurchschnittlich. Nach Süd- und Ostasien expandierten die Ausfuhren mit 124,3 % hingegen überdurchschnittlich. Allerdings divergieren die Wachstumsraten für die einzelnen Länder beträchtlich. Besonders auffällig ist das stark überdurchschnittliche Wachstum der Ausfuhren nach China (691,9 %). Demgegenüber expandierten die Warenexporte nach Korea (89,6 %) und vor allem Japan (15,1 %) vergleichsweise schwach.

Das unterschiedliche Wachstum der amerikanischen Warenausfuhren in die einzelnen Länder und Regionen führte zu einer deutlichen Verschiebung der Anteile dieser Regionen an den US-Exporten. So hat die NAFTA als Absatzmarkt im Zeitverlauf an Bedeutung verloren. Zwar wurde 2011 noch rund ein Drittel aller Waren nach Kanada und Mexiko ausgeführt. Allerdings ging der Anteil der Exporte nach Kanada zwischen 1999 und 2011 auf 19 % zurück, was durch den geringfügigen Anstieg der US-Ausfuhren nach Mexiko auf 13,4 % nicht kompensiert werden konnte. Die EU ist als Absatzmarkt für Erzeugnisse aus den USA ebenfalls weniger wichtig geworden. Im Jahr 2011 wurden 18,2 % aller Ausfuhren mit der EU abgewickelt und damit gut 4 Prozentpunkte weniger als noch 1999. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf den anteilsmäßigen Rückgang der Exporte in den Euroraum sowie Dänemark, Großbritannien und Schweden zurückzuführen.

Der Anteil der Warenausfuhren nach Süd- und Ostasien ist mit rund einem Viertel im Zeitverlauf hingegen relativ konstant geblieben. Innerhalb dieser Ländergruppe gibt es ähnliche Verschiebungen wie auf der Importseite. Während sich der Anteil Japans zwischen 1999 und 2011 auf 4,5 % halbierte, hat sich der Anteil der Ausfuhren nach China in diesem Zeitraum mehr als verdreifacht und lag 2011 bei 7,0 %. Mittel- und Südamerika sowie der Mittlere und Nahe Osten haben als Absatzmarkt für US-amerikanische Erzeugnisse an Bedeutung gewonnen.

Hohe Außenhandelsdefizite der USA gegenüber Süd- und Ostasien

Die USA verzeichneten den höchsten negativen Außenhandelsaldo sowohl 1999 (-40,5 % des bilateralen Warenhandels) als auch 2011 (-36,9 %) gegenüber Süd- und Ostasien. Gegenüber der EU betrug der Außenhandelsaldo -14,4 % (1999) und -16,6 % (2011); gegenüber der NAFTA belief sich der Saldo auf -10,9 % (1999) und -10,0 % (2011). Gegenüber dem Mittleren und Nahen Osten betrug die normierte Handelsbilanz im Jahr 1999 -13,1 % und stieg bis 2011 auf -31,0 %, was vor allem auf Preissteigerungen bei den Energieträgern zurückzuführen ist. Gegenüber Mittel- und Südamerika fiel der Außenhandelsaldo mit -8,9 % (1999) und -4,3 % (2011) hingegen recht gering aus.

Warenverkehr der USA nach Produktgruppen

Im folgenden Abschnitt wird die sektorale Struktur der gesamten Ein- und Ausfuhren der USA dargestellt. Für die auf Basis der SITC-Klassifikation¹¹ zusammengestellten Produktgruppen ergibt sich für das Jahr 2011 folgendes Bild (Tabelle 3). Energieträger sind das wichtigste Importgut der USA, gefolgt von elektrischen und optischen Erzeugnissen, chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen sowie Straßenfahrzeugen. Auf diese vier Gütergruppen entfällt bereits mehr als die Hälfte aller Einfuhren.

Im zeitlichen Vergleich zeigt sich, dass die Energieträger deutlich an Bedeutung gewonnen haben. So stieg ihr Anteil an den gesamten nominalen Einfuhren von 7,5 % im Jahr 1999 auf 20,5 % im Jahr 2011 an (Abbildung 5). Auch der Anteil der chemischen und pharmazeutischen Erzeugnisse nahm im selben Zeitraum von 6,1 % auf 8,9 % zu. Demgegenüber haben Computer sowie elektrische und optische Erzeugnisse als Importgüter erheblich an Bedeutung verloren. Während 1999 noch rund ein Viertel aller US-Einfuhren auf diese Gütergruppe entfielen, sank der Anteil um 4 Prozentpunkte auf 20,2 %. Auch der Anteil der Straßenfahrzeuge an den gesamten Warenimporten der USA ist deutlich zurückgegangen: Mit einem Anteil von 14,1 % waren Straßenfahrzeuge im Jahr 1999 noch das zweitwichtigste Importgut. Bis 2011 schrumpfte ihr Anteil jedoch um rund 5 Prozentpunkte auf 8,9 %. Der Anteil der eingeführten Maschinen blieb in dem betrachteten Zeitraum mit mehr als 8 % hingegen relativ konstant.

¹¹ Das Internationale Warenverzeichnis für den Außenhandel (SITC) dient der Klassifikation von Waren in der Außenhandelsstatistik. Die Tabellen A2 und A3 im Anhang geben eine Übersicht der 2-Steller nach SITC-Klassifikation sowie der Zusammensetzung der einzelnen Produktgruppen.

Ein ähnliches Bild ergibt sich auf der Ausführungsseite. Mehr als die Hälfte aller Exporte entfallen auf die Branchen elektrische und optische Erzeugnisse, chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, Maschinen und Energieträger.

Besonders auffällig ist die Entwicklung der Branche elektrische und optische Erzeugnisse im Zeitverlauf. Während im Jahr 1999 noch gut ein Fünftel aller Ausfuhren auf diese Gütergruppe entfiel, ging ihr Anteil an den Gesamtexporten bis 2011 um rund 7 Prozentpunkte auf 14,8 % zurück. Der Anteil der Maschinenexporte sank im Beobachtungszeitraum um gut 2 Prozentpunkte auf 11,5 %, wobei der Rückgang zeitlich mit dem Nachfrageeinbruch seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise einhergeht. Die chemischen und pharmazeutischen Erzeugnisse konnten zwischen 1999 und 2011 hingegen an Bedeutung gewinnen und ihren Anteil an den Gesamtexporten von 10,4 % auf 14,0 % ausweiten. Der Anteil von Straßenfahrzeugen ging im betrachteten Zeitraum von 8,2 % auf 7,8 % geringfügig zurück, während der Anteil der ausgeführten Nahrungsmittel von 5,1 % auf 6,4 % etwas zunahm.

Der US-Exportsektor hat sich im Beobachtungszeitraum deutlich diversifiziert. Während 1999 lediglich sechs Branchen einen Anteil von 4 % am gesamten Exportwert überschritten, waren es 2011 bereits acht. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf eine höhere Nachfrage nach Energieträgern und Rohstoffen aber auch auf eine höhere Ausfuhr von Nahrungsmitteln und Metallen zurückzuführen. Gleichzeitig verloren die beiden Sektoren Elektrotechnik und Maschinen, die 1999 am größten waren, im Zeitverlauf an Bedeutung. Bei der Betrachtung der sektoralen Struktur der Warenausfuhren zeigt sich mit Ausnahme der Branche chemische und pharmazeutische Erzeugnisse somit eine Verschiebung des Exportsortiments von hochtechnologischen Branchen zu weniger technologieintensiven Branchen.

Warenverkehr der USA nach Produktgruppen und Regionen

Abschließend werden für die fünf großen Produktgruppen – chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, elektrische und optische Erzeugnisse, Energieträger, Maschinen und Straßenfahrzeuge – die wichtigsten Handelspartner der USA auf der Ein- und Ausführungsseite betrachtet. In den Abbildungen 6A und 6B sind die Ländergruppen aufgeführt, deren Anteil an den Einfuhren bzw. Ausfuhren der jeweiligen Gütergruppe für den betrachteten Zeitraum größer als 5 % war. (Abbildung 6A und 6B). Alle übrigen Regionen sind zu der Gruppe „Rest der Welt“ zusammengefasst.

TABELLE 3

Ein- und Ausfuhren der USA nach Produktgruppen

Mrd. US Dollar

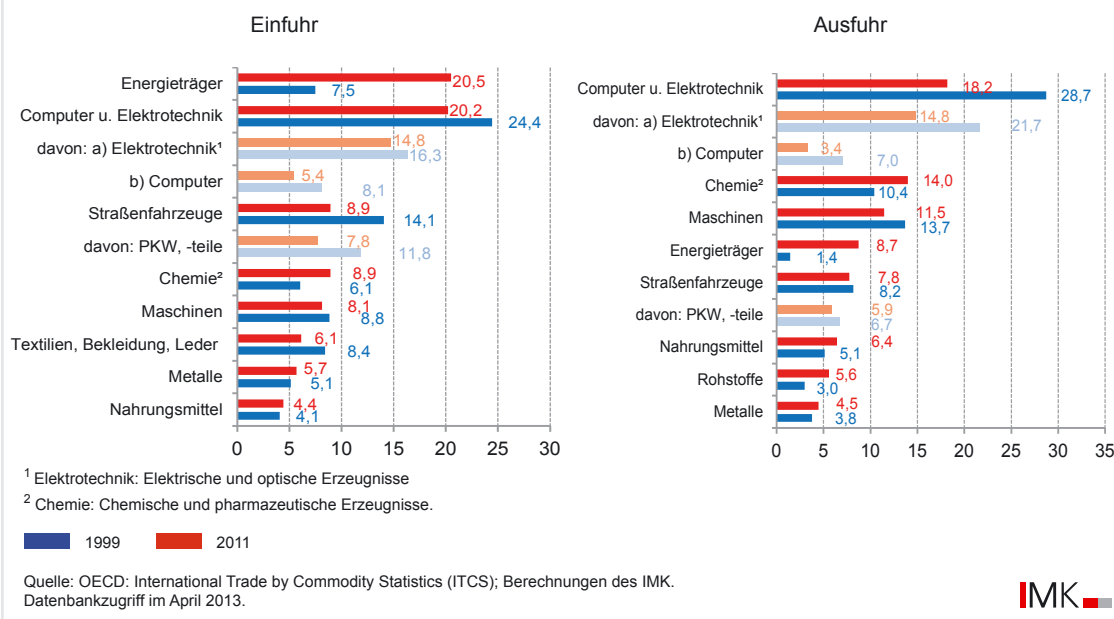
Einfuhren				Anteil an den Gesamteinfuhren in %		
	1999	2007	2011	1999	2007	2011
Computer/ Elektrotechnik	259,0	401,0	457,0	24,4	19,9	20,2
davon:						
Elektrotechnik ¹	172,9	290,4	334,3	16,3	14,4	14,8
Computer	86,1	110,6	123,1	8,1	5,5	5,4
Chemie ²	64,1	159,2	202,1	6,1	7,9	8,9
Straßenfahrzeuge	149,0	214,2	202,0	14,1	10,6	8,9
davon:						
PKW- und -teile	125,4	183,8	175,7	11,8	9,1	7,8
Maschinen	93,6	162,1	184,3	8,8	8,0	8,1
Nahrungsmittel	43,2	77,6	100,0	4,1	3,8	4,4
Textilien/Bekleidung	89,1	130,7	138,9	8,4	6,5	6,1
Metalle, -erzeugnisse	54,5	127,5	128,6	5,1	6,3	5,7
Energieträger	79,3	372,3	464,2	7,5	18,5	20,5
Rohstoffe	20,6	29,0	33,1	1,9	1,4	1,5
Papier, -erzeugnisse	16,8	22,9	20,9	1,6	1,1	0,9
Kautschukwaren	7,5	15,0	20,1	0,7	0,7	0,9
restliche Gütergruppen	183,0	306,0	311,0	17,2	15,1	13,7
insgesamt	1059,0	2017,0	2263,0	100	100	100
Ausfuhren				Anteil an den Gesamtausfuhren in %		
	1999	2007	2011	1999	2007	2011
Computer/ Elektrotechnik	199,0	246,0	269,0	28,7	21,2	18,2
davon:						
Elektrotechnik ¹	150,2	198,8	219,1	21,7	17,1	14,8
Computer	48,8	47,2	50,2	7,0	4,1	3,4
Chemie ²	72,0	154,3	207,0	10,4	13,3	14,0
Straßenfahrzeuge	56,6	102,8	114,8	8,2	8,8	7,8
davon:						
PKW- und -teile	46,5	79,9	86,7	6,7	6,9	5,9
Maschinen	94,8	162,4	169,4	13,7	14,0	11,5
Nahrungsmittel	35,5	64,8	95,4	5,1	5,6	6,4
Textilien/Bekleidung	19,7	18,9	21,5	2,8	1,6	1,5
Metalle, -erzeugnisse	26,0	54,2	66,1	3,8	4,7	4,5
Energieträger	9,9	42,0	129,2	1,4	3,6	8,7
Rohstoffe	20,6	55,4	82,3	3,0	4,8	5,6
Papier, -erzeugnisse	13,7	20,9	26,5	2,0	1,8	1,8
Kautschukwaren	4,9	7,5	10,2	0,7	0,6	0,7
restliche Gütergruppen	140,0	233,0	288,0	20,2	20,1	19,5
insgesamt	692,8	1163,0	1480,0	100	100	100

¹ Elektrotechnik: Elektrische und optische Erzeugnisse.

² Chemie: Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse.

Quelle: OECD: International Trade by Commodity Statistics (ITCS); Berechnungen des IMK. Datenbankzugriff im April 2013.

Warenverkehr der USA nach Produktgruppen 1999 und 2011



US-Importe: EU dominiert Chemie, Asien elektrische Erzeugnisse

Es ist auffällig, dass die Bedeutung der jeweiligen Handelspartner der USA auf der Einfuhrseite erheblich von der betrachteten Branche abhängt. So ist die EU der wichtigste Einfuhrmarkt bei den chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen, während bei den elektrischen und optischen Erzeugnissen Süd- und Ostasien dominiert. Die NAFTA ist der wichtigste Lieferant der USA für Straßenfahrzeuge und Energieträger.

Zwischen 1999 und 2011 haben die USA die meisten chemischen und pharmazeutischen Erzeugnisse aus der EU bezogen; allerdings ist ihr Anteil seit Beginn der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise von 50,8 % auf 45,0 % zurückgegangen. Auch der Anteil der entsprechenden Einfuhren aus der NAFTA ist leicht auf 16,6 % gesunken, während die Länder Süd- und Ostasiens ihren Anteil zuletzt auf etwas mehr als 21 % steigern konnten. So verdreifachte China in dem betrachteten Zeitraum seinen Anteil an den Einfuhren der USA auf über 7 %, während sich der Anteil Japans auf knapp 5 % halbierte.

Im Maschinenbau hat die EU ihre Position als wichtigster Lieferant der USA mittlerweile an die Länder Süd- und Ostasiens abgeben müssen. Im Jahr 1999 hatten die USA noch 39,2 % ihrer importierten Maschinen aus der EU bezogen; 2011 war es hingegen nur noch ein Drittel. Im selben Zeitraum konnten die Länder Süd- und Ostasiens ihren Anteil auf fast 38 % ausweiten. Mit einem Plus von 10 Prozentpunkten wuchs der Anteil der Lieferungen Chinas in die

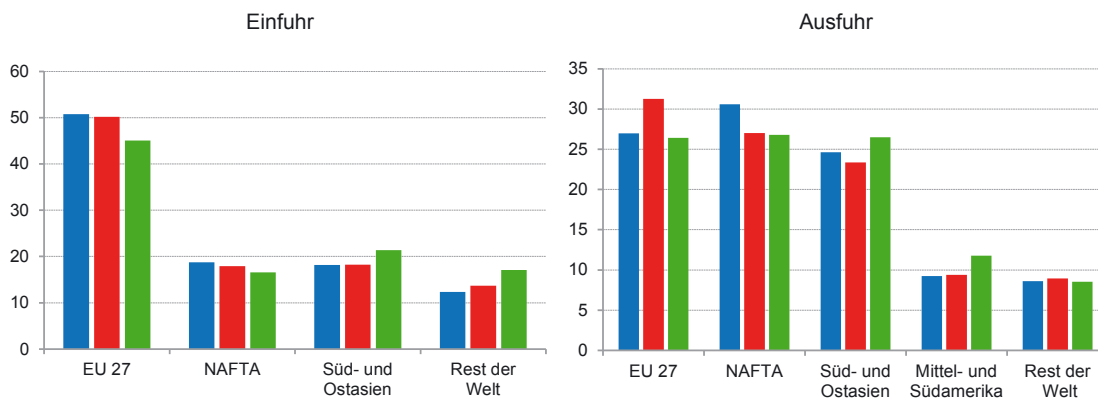
USA besonders stark, während der Anteil Japans im selben Zeitraum um 6 Prozentpunkte zurückging. Die Einfuhren von Maschinen aus der NAFTA waren mit rund einem Viertel im Zeitverlauf hingegen relativ konstant.

Im gesamten Zeitraum bezogen die USA den mit Abstand größten Teil (rund 60 %) ihrer Importe elektrischer und optischer Erzeugnisse aus Süd- und Ostasien. Allerdings gab es innerhalb dieser Ländergruppe deutliche Verschiebungen. Zwischen 1999 und 2011 verlor Japan seine Position als wichtigster Handelspartner der USA auf der Einfuhrseite an China: Der Anteil Japans schrumpfte von 18,7 % auf 7,5 %, während sich der Anteil Chinas auf 31,4 % verdreifachte.

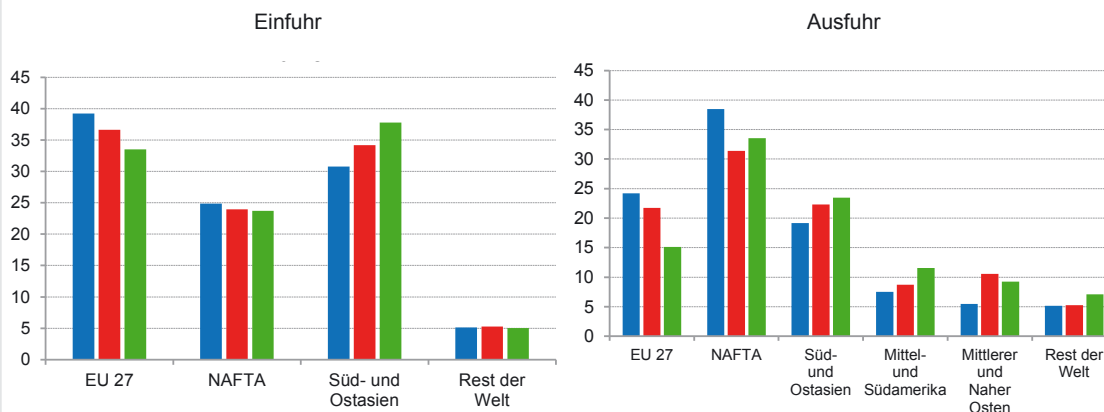
Der wichtigste Bezugsmarkt für die Importe von Straßenfahrzeugen ist für die USA die NAFTA, deren Anteil im Jahr 2011 bei 47,1 % lag. Während sich die Einfuhren aus der NAFTA 1999 noch sehr stark auf Kanada (75 %) konzentrierten, lagen Kanada und Mexiko am Ende des Beobachtungszeitraums gleichauf. Hierin spiegelt sich nicht zuletzt die Zulieferverflechtung der Automobilbranche mit diesen Ländern wider. Rund ein Drittel aller US-Importe wurde bei den Straßenfahrzeugen aus Süd- und Ostasien geliefert, wobei deren Bedeutung anteilmäßig mit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise etwas abgenommen hat. Innerhalb dieser Ländergruppe ist Japan über den gesamten Beobachtungszeitraum der wichtigste Lieferant, wobei China und Korea ihre Anteile ausweiten konnten. Die Einfuhren aus der EU lagen im Zeitverlauf anteilmäßig relativ konstant bei rund 18 %.

Anteil der wichtigsten Handelspartner an den Ein- und Ausfuhren der USA in %

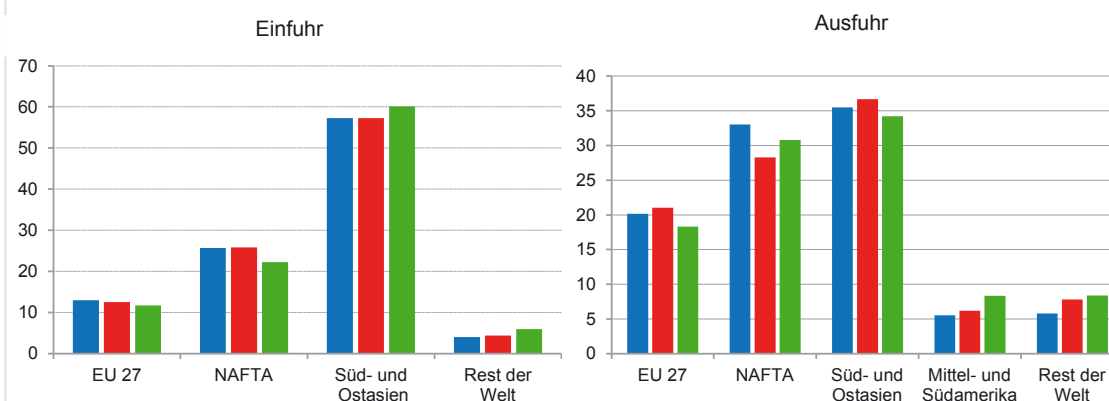
chemische und pharmazeutische Erzeugnisse



Maschinen



elektrische und optische Erzeugnisse

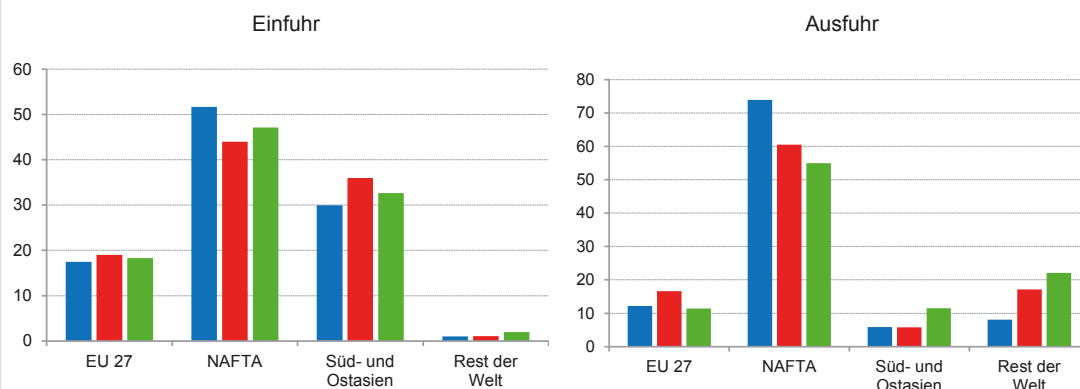


■ 1999 ■ 2007 ■ 2011

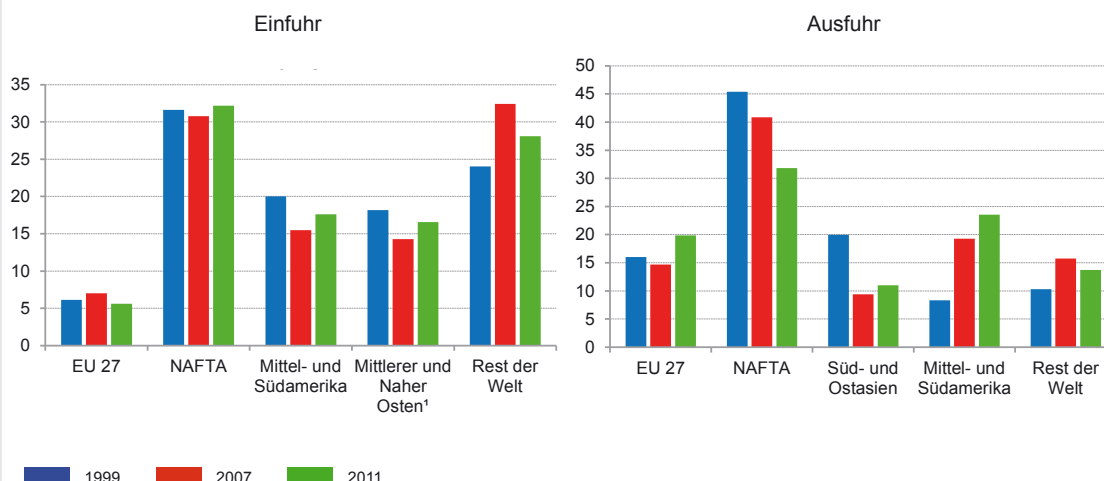
Quelle: OECD: International Trade by Commodity Statistics (ITCS); Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff im April 2013.

Anteil der wichtigsten Handelspartner an den Ein- und Ausfuhren der USA in %

Straßenfahrzeuge



Energieträger



■ 1999 ■ 2007 ■ 2011

¹ United States Census Bureau: US Trade Since 1996 by SITC.

Quelle: OECD: International Trade by Commodity Statistics (ITCS); Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff im April 2013.

IMK

In dem hier betrachteten Zeitraum importierten die USA rund ein Drittel ihrer Energieträger aus der NAFTA. Daneben waren Mittel- und Südamerika sowie die Länder des Mittleren und Nahen Ostens anteilmäßig wichtige Lieferanten, wenngleich ihre Bedeutung im Zeitverlauf etwas abnahm. Die Bedeutung der EU als Lieferantin von Energieträgern ist hingegen gering.

US-Exporte: Große Branchen haben keine Schwerpunktregionen

Im Jahr 2011 entfielen jeweils knapp 27 % der US-amerikanischen Exporte von chemischen und pharmazeutischen Produkten auf die NAFTA, die EU sowie Süd- und Ostasien. Im zeitlichen Verlauf zeigt sich jedoch, dass die NAFTA zwischen 1999 und 2011 etwas an Bedeutung verloren hat, was auf

den anteilmäßigen Rückgang (5 Prozentpunkte) der Ausfuhren nach Kanada zurückzuführen ist. Die Länder Süd- und Ostasiens wurden als Absatzmarkt für die USA hingegen relativ wichtiger. So hat sich der Anteil der Exporte nach China im Zeitverlauf auf 6,9 % mehr als verdoppelt.

Die NAFTA war im gesamten Beobachtungszeitraum der mit Abstand wichtigste Absatzmarkt für US-amerikanische Straßenfahrzeuge. Allerdings schrumpfte ihr Anteil von knapp 75 % im Jahr 1999 deutlich auf 55,0 % im Jahr 2011, was daran lag, dass der Anteil der US-Ausfuhren nach Kanada beträchtlich abgenommen hat. Mit einem Anteil von jeweils 11,5 % lagen die EU sowie die Länder Süd- und Ostasiens im Jahr 2011 gleichauf. Während die EU jedoch seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise als Absatzmarkt für die USA

an Bedeutung verloren hat, wurden die Länder Süd- und Ostasiens als Abnehmer für amerikanische Straßenfahrzeuge immer wichtiger.

Die NAFTA ist nach wie vor der wichtigste Absatzmarkt für US-amerikanische Maschinenbauer. Allerdings ist ihr Anteil zwischen 1999 und 2011 um 5 Prozentpunkte auf rund 33,5 % zurückgegangen. Im selben Zeitraum haben die Länder Süd- und Ostasiens ihren Anteil an den amerikanischen Maschinenexporten auf knapp ein Viertel ausgeweitet, wobei hier besonders die Entwicklung in China hervorzuheben ist, dessen Anteil sich im Zeitverlauf mehr als verdreifacht hat. Demgegenüber haben die EU und insbesondere der Euroraum als Absatzmarkt für die USA erheblich an Bedeutung verloren. Während 1999 noch rund ein Viertel aller Maschinen in die EU geliefert wurde, lag der Anteil 2011 nur noch bei rund 15 %. Der Anteil der Maschinenausfuhren nach Mittel- und Südamerika sowie in die Länder des Mittleren und Nahen Ostens hat sich zwischen 1999 und 2011 hingegen erhöht.

Bei den Energieträgern war die NAFTA ebenfalls während des gesamten Beobachtungszeitraums der wichtigste Absatzmarkt. Allerdings schrumpfte ihr Anteil von 45,4 % (1999) auf 31,8 % (2011). Auch die Länder Süd- und Ostasiens haben in diesem Zeitraum als Abnehmer für Energieträger an Bedeutung verloren, während die Länder Süd- und Mittelamerikas als Absatzmarkt deutlich wichtiger wurden.

Zwischen 1999 und 2011 war Süd- und Ostasien mit einem Anteil von mehr als einem Drittel der wichtigste Absatzmarkt der USA für elektrische und optische Erzeugnisse. Innerhalb dieser Ländergruppe hat sich der Anteil Chinas auf knapp 7 % mehr als verdreifacht, während der Anteil Japans auf rund 5 % sank. Mit einem Anteil von 30,8 % war die NAFTA der zweitwichtigste Absatzmarkt für US-amerikanische Elektrotechnik, gefolgt von der EU mit 18,3 %. Während die EU im Beobachtungszeitraum als Absatzmarkt für amerikanische Erzeugnisse etwas an Bedeutung einbüßte, nahm die Bedeutung der mittel- und südamerikanischen Länder leicht zu.

Der Außenhandel der USA seit Ausbruch der Krise

Auslöser der weltweiten Finanzmarktkrise war das Platzen der Immobilienblase in den USA (Lindner 2013). Im Jahr 2008 griff die Finanz- und Bankenkrise auf die Realwirtschaft über und weitete sich zu einer globalen Wirtschaftskrise aus. Die Regierung Bush legte zwar im Februar 2008 ein Steuersenkungspaket im Umfang von 150 Mrd. US-Dollar auf und die Federal Reserve stützte mit außerordentlichen geldpolitischen Maßnahmen die Konjunktur. Allerdings konnten diese Maßnahmen den Einbruch der Binnennachfrage in den USA letztlich nicht verhindern. Dies spiegelte sich in einer entsprechenden Entwicklung der US-ameri-

INFOBOX 1

Struktur des bilateralen Handels der USA mit der EU27

Im Jahr 2011 wurden rund 17 % des gesamten amerikanischen Außenhandels mit der EU abgewickelt. Damit ist die EU nach der NAFTA sowie den Ländern Süd- und Ostasiens der drittwichtigste Handelspartner der USA. Allerdings hat die EU als Handelspartner für die USA in den vergangenen Jahren an Bedeutung verloren. Im Jahr 2011 war der Anteil der Importe aus der EU an den Gesamteinfuhren der USA mit 16,6 % um 3 Prozentpunkte geringer als 1999. Bei den Ausfuhren sank der Anteil im selben Zeitraum um rund 4 Prozentpunkte auf 18,2 %.

Die Struktur des bilateralen Warenverkehrs zwischen den USA und der Europäischen Union nach Produktgruppen in den Jahren 1999 bis 2011 lässt sich wie folgt zusammenfassen: 1999 entfielen rund 60 % der gesamten Einfuhren der USA aus der EU auf die Produktgruppen Maschinen (17,8 %), chemische und pharmazeutische Erzeugnisse (15,7 %), Computer und Elektrotechnik (14,6 %) sowie auf Straßenfahrzeuge (12,6 %) (Tabelle K1: Warenhandel der USA mit der EU27).

Auch 2011 waren dies die wichtigsten Einfuhrgüter. Allerdings verbergen sich hinter dieser Entwicklung Verschiebungen zwischen einzelnen Gütergruppen. So sank der Anteil der Computer an den gesamten Einfuhren der USA aus der EU von knapp 4 % im Jahr 1999 auf knapp 1 % im Jahr 2011, was sich in einem entsprechenden Anteilsverlust der Produktgruppe Computer/Elektrotechnik widerspiegelt. Der Anteil der Straßenfahrzeuge an den Gesamtimporten der USA aus der EU nahm in dem betrachteten Zeitraum ebenfalls ab und zwar um 2 ½ % auf knapp 10 %. Nur geringfügig sank hingegen der Anteil der eingeführten Maschinen auf 16,4 %. Demgegenüber ist der Anteil der chemischen und pharmazeutischen Produkte zwischen 1999 und 2011 um mehr als 8 Prozentpunkte auf 24,2 % gestiegen.

1999 entfielen knapp 60 % der gesamten Ausfuhren der USA in die EU auf die Produktgruppen Computer und Elektrotechnik (30,4 %), Maschinen (14,8 %) sowie chemische und pharmazeutische Erzeugnisse (12,5 %) (Tabelle K1). 2011 waren dies ebenfalls die wichtigsten Exportgüter, allerdings ist ihr Anteil um gut 10 Prozentpunkte auf 47,3 % gesunken. Hinter dem Rückgang verbirgt sich eine ganz unterschiedliche Dynamik der einzelnen Gütergruppen. So sank der Anteil der elektrischen und optischen Erzeugnisse/Computer zwischen 1999 und 2011 um rund 13 Prozentpunkte auf 17,5 %. Besonders auffällig ist, dass der Anteil der Computer an den gesamten Ausfuhren der USA in die EU um mehr als 8 Prozentpunkte zurückging. Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass amerikanische Produzenten von Computern im betrachteten Zeitraum Marktanteile an asiatische Konkurrenten verloren haben. Der Anteil der ausgeführten Maschinen sank seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise ebenfalls um gut 5 Prozentpunkte auf 9,5 %, während der Anteil der chemischen und pharmazeutischen Erzeugnisse an den gesamten Ausfuhren der USA in die EU im betrachteten Zeitraum um rund 8 Prozentpunkte auf 20,3 % gestiegen ist.

TABELLE K1

Warenverkehr der USA mit der EU27

Einfuhren der USA	Mrd. Dollar			Anteil an den Gesamteinfuhren der USA aus der EU27 in %		
	1999	2007	2011	1999	2007	2011
Computer/Elektrotechnik	30,1	41,0	42,6	14,6	11,3	11,3
davon: Elektrotechnik ¹	22,5	36,4	39,2	10,9	10,0	10,4
Computer	7,6	4,7	3,4	3,7	1,3	0,9
Chemie ²	32,5	79,8	91,0	15,7	21,9	24,2
Straßenfahrzeuge	26,0	40,7	37,0	12,6	11,2	9,9
davon: PKW und -teile	24,8	38,4	35,0	12,0	10,6	9,3
Maschinen	36,7	59,3	61,7	17,8	16,3	16,4
Nahrungsmittel	9,0	16,2	17,4	4,3	4,5	4,6
Textilien/Bekleidung	8,2	8,4	6,9	4,0	2,3	1,9
Metalle, -erzeugnisse	10,2	20,9	21,0	4,9	5,7	5,6
Energieträger	4,9	26,2	26,0	2,4	7,2	6,9
Rohstoffe	1,9	3,1	3,1	0,9	0,9	0,8
Papier, -erzeugnisse	2,3	3,6	3,1	1,1	1,0	0,8
Kautschukwaren	1,5	2,4	2,7	0,7	0,6	0,7
Restliche Gütergruppen	43,4	62,3	62,8	21,0	17,1	16,7
Insgesamt	206,8	364,0	375,5	100,0	100,0	100,0

Ausfuhren der USA	Mrd. Dollar			Anteil an den Gesamtausfuhren der USA in die EU27 in %		
	1999	2007	2011	1999	2007	2011
Computer/Elektrotechnik	47,1	52,3	47,1	30,4	21,1	17,5
davon: Elektrotechnik ¹	30,3	41,8	40,1	19,5	16,9	14,9
Computer	16,8	10,5	7,0	10,8	4,2	2,6
Chemie ²	19,4	48,2	54,7	12,5	19,5	20,3
Straßenfahrzeuge	6,9	17,1	13,1	4,4	6,9	4,9
davon: PKW und -teile	6,0	15,7	11,9	3,9	6,3	4,4
Maschinen	22,9	35,3	25,6	14,8	14,2	9,5
Nahrungsmittel	3,7	6,7	7,6	2,4	2,7	2,8
Textilien/Bekleidung	1,9	2,1	2,4	1,2	0,9	0,9
Metalle, -erzeugnisse	3,9	9,2	9,5	2,5	3,7	3,5
Energieträger	1,6	6,2	25,6	1,0	2,5	9,5
Rohstoffe	4,5	9,3	9,6	2,9	3,7	3,6
Papier, -erzeugnisse	2,2	3,1	3,3	1,4	1,2	1,2
Kautschukwaren	0,6	1,0	1,1	0,4	0,4	0,4
Restliche Gütergruppen	40,5	57,3	69,5	26,1	23,1	25,8
Insgesamt	155,2	247,7	269,1	100,0	100,0	100,0

¹ Elektrotechnik: Elektrische und optische Erzeugnisse.² Chemie: Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse.

kanischen Einfuhren wider. Diese sanken zunächst im zweiten Quartal 2008 preisbereinigt um -0,6 % gegenüber dem Vorquartal und brachen in den nachfolgenden Quartalen mit laufenden Raten von -1,7 %, -4,0 %, -9,8 % und -4,2 % regelrecht ein (Abbildung 7). Der Einbruch bei den Exporten war hingegen nicht so stark ausgeprägt. Ab dem dritten Quartal 2008 gingen die Exporte mit laufenden Raten von -0,9 %, -5,8 % und -8,1 % gegenüber dem jeweiligen Vorquartal zurück, erholten sich in den darauf folgenden Quartalen allerdings zügig. Bereits Mitte 2010 erreichte das Exportvolumen der USA wieder das Vorkrisenniveau. Ende 2012 lag

es um fast 12 % darüber. Erheblich verhaltener fiel hingegen die Erholung bei den Einfuhren der USA aus. Zwar gelang es der Regierung Obama, mit einem Konjunkturpaket in Höhe von fast 800 Mrd. US-Dollar die Binnennachfrage zu stabilisieren, gleichwohl erreichte das Importvolumen der USA erst Mitte 2011 wieder das Vorkrisenniveau. Ende 2012 lag es lediglich um rund 1 Prozent darüber.

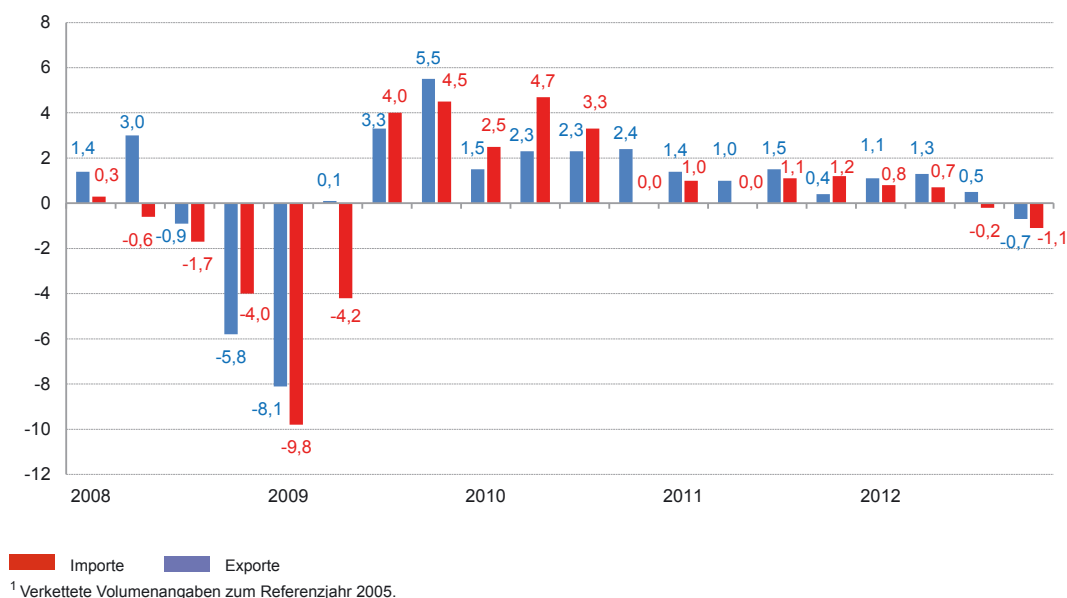
Schwache Importnachfrage der EU seit Beginn der Krise

Im Krisenjahr 2009 brachen die gesamten Warenexporte der USA nominal um 18,7 % ein. Die

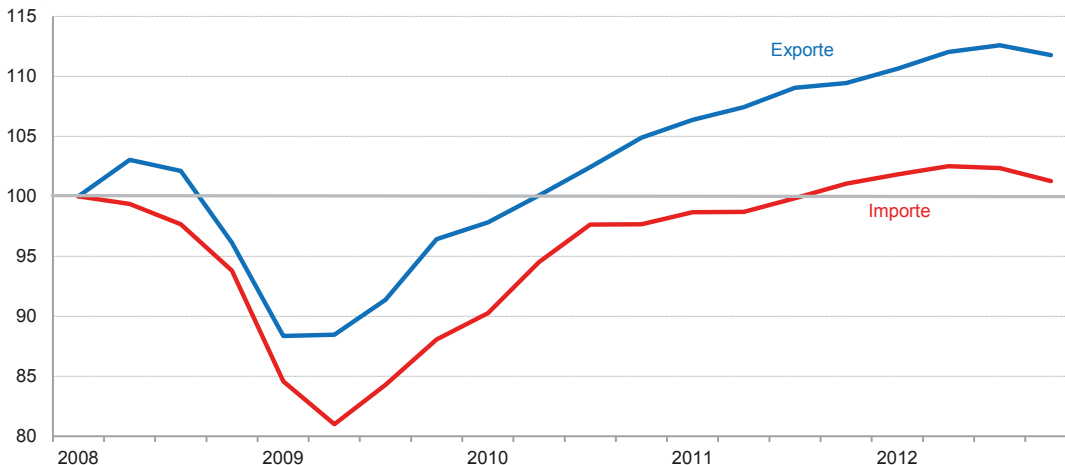
ABBILDUNG 7

Entwicklung der Exporte¹ und Importe¹ der USA seit Beginn der Krise

Veränderung gegenüber dem Vorquartal in %



1. Quartal 2008 = 100



Quelle: Eurostat; Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff im April 2013.

Lieferungen in die GUS-Staaten verzeichneten mit 40,7 % den größten Rückgang, aber auch die Exporte in den Mittleren und Nahen Osten (-20,7 %) gingen stark zurück (Abbildung 8). Ein wesentlicher Grund hierfür war der Preisverfall auf den internationalen Rohstoffmärkten, der die Einnahmen der Erdöl und Erdgas exportierenden Länder drastisch reduzierte. Dies hatte unmittelbare negative Auswirkungen auf die Nachfrage dieser Länder.

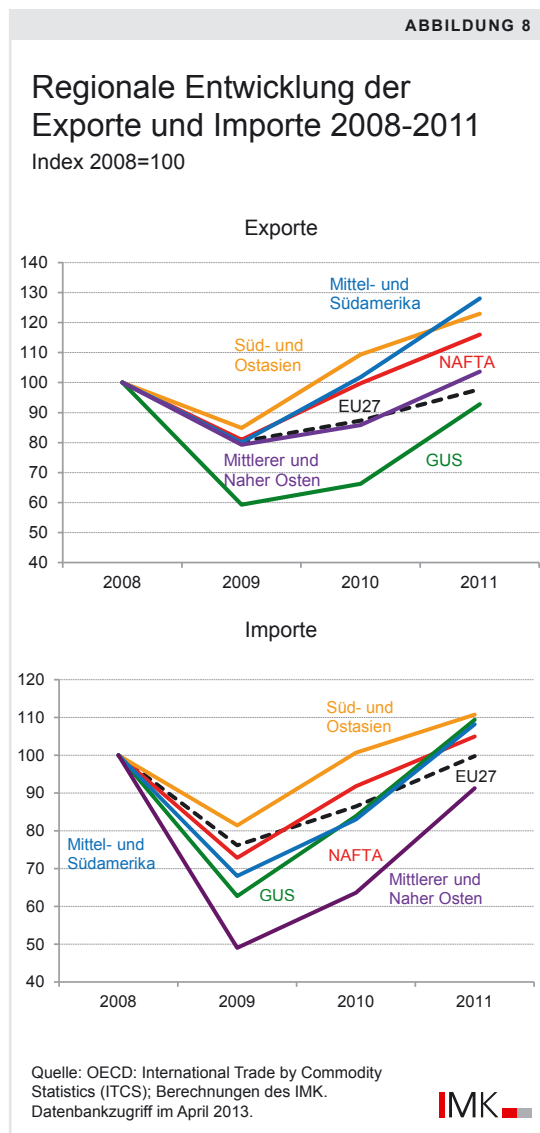
Ebenfalls stark rückläufig waren die US-amerikanischen Exporte nach Mittel- und Südamerika (-19,9 %), in die EU (-19,6 %) sowie in die NAFTA (-19,1 %). Der Rückgang der Ausfuhren nach Süd- und Ostasien fiel mit -15,2 % hingegen vergleichsweise gering aus. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Importnachfrage aus China aufgrund eines enormen Konjunkturprogramms der chinesischen Regierung relativ stabil blieb.¹² Somit konnten Absatzeinbrüche auf anderen asiatischen Märkten (wie Japan, Korea oder Indien) zumindest teilweise ausgeglichen werden.

Die Ausfuhren der USA in die einzelnen Länder und Regionen haben sich unterschiedlich schnell vom krisenbedingten Einbruch erholt. Die Lieferungen nach Süd- und Ostasien lagen bereits im Jahr 2010 um 9,4 % über dem Vorkrisenniveau, was neben der stabilisierenden Importnachfrage aus China, vor allem auf die Exportentwicklung nach Korea und Indien zurückzuführen ist. Die Ausfuhren in die NAFTA und nach Mittel- und Südamerika haben ebenfalls bereits im Jahr 2010 das Vorkrisenniveau erreicht und sind weiter expandiert. Für Mexiko und Brasilien lagen die Ausfuhren der USA 2011 gut 30 % über dem Niveau von 2008. Demgegenüber haben sich die Lieferungen in die GUS-Staaten und die EU deutlich langsamer von der Krise erholt. Die Lieferungen in die EU waren zwar weniger stark zurückgegangen als die Ausfuhren in die GUS-Länder, erholten sich aber deutlich langsamer als diese. 2011 lagen die Ausfuhren der USA in beide Regionen sogar noch unter ihrem Vorkrisenniveau. Die schwache Nachfrage aus der EU ist im Wesentlichen auf die Austeritätspolitik im Euroraum zurückzuführen (Horn et al. 2013).

Alles in allem trug hauptsächlich die hohe Wachstumsdynamik im Warenverkehr mit China, aber auch mit Brasilien und Mexiko dazu bei, dass der krisenbedingte Einbruch im US-Export rasch aufgeholt war. 2011 lagen die Ausfuhren der USA nominal um fast 15 % über dem Vorkrisenniveau.

Die Wareneinfuhren der USA gingen im Krisenjahr 2009 nominal um 26,0 % zurück. Die Lieferungen aus den Ländern des Mittleren und Nahen

¹² Das Konjunkturprogramm belief sich seinerzeit auf 4 Billionen Renminbi, was etwa 13 % des chinesischen Bruttoinlandsprodukts entspricht.



Ostens (-51,0 %) und der GUS-Staaten (-37,3 %) sanken drastisch, was zu einem beträchtlichen Teil am Preisverfall für Öl und andere Rohstoffe lag.¹³ Die Warenimporte aus Mittel- und Südamerika (-32 %), der NAFTA (-27,1 %) sowie der EU (-23,9 %) waren ebenfalls stark rückläufig.

In den folgenden Jahren erholte sich die Importnachfrage der USA insgesamt eher zögerlich, so dass die nominalen Einfuhren erst 2011 ihr Vorkrisenniveau übertrafen. Allein die Importe aus Süd- und Ostasien erreichten bereits 2010 das Niveau des Jahres 2008. Im Jahr 2011 lagen dann auch die Importe aus den GUS-Staaten sowie aus Mittel- und Südamerika um jeweils rund 10 % über dem Vorkrisenniveau. Die Importe der USA aus der EU, die in der Krise vergleichsweise wenig zurückgegangen waren, erholten sich nur sehr zögerlich, so dass sie 2011 gerade einmal das Vorkrisenniveau erreichten.

¹³ So sank z.B. der Preis für die Öl-Sorte UK Brent von seinem Höchststand im Juli 2008 von mehr als 132 US-Dollar pro Barrel auf knapp 40 US-Dollar pro Barrel im Dezember 2008. Das entspricht einem Preisrückgang von fast 70 %.

Effekte des Freihandelsabkommens

Die Europäische Union hat in den vergangenen Jahren als Handelspartner für die USA an Bedeutung verloren. 2011 haben die USA 17,2 % ihres Außenhandels mit der EU abgewickelt. Das sind 3,5 Prozentpunkte weniger als 1999. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob von einem transatlantischen Freihandelsabkommen große Wachstumsimpulse für die Konjunktur erwartet werden können. Laut einer aktuellen Studie des Ifo-Instituts würden die USA hinsichtlich des Wirtschaftswachstums deutlich stärker von dem Abkommen profitieren als die europäischen Länder (Felbermayr et al. 2013). Allerdings beruhen die Modellrechnungen auf der Annahme, dass ein umfassendes Abkommen geschlossen wird, bei dem tarifäre, vor allem jedoch nichttarifäre Handelshemmnisse in großem Umfang abgebaut werden. Die Angleichung von Qualitätsstandards, technischen Normen und Kennzeichnungspflichten berührt jedoch unterschiedliche nationale Regelungen. So lehnt das deutsche Verbraucherschutzministerium etwa genmanipulierte Lebensmittel ab, die in den USA nicht gekennzeichnet werden müssen. Die französische Filmindustrie möchte sich beispielsweise vor Hollywood schützen und die deutschen Verlage an der Buchpreisbindung festhalten. Ein vollständiges Freihandelsabkommen ist in Anbetracht dieser Vielzahl von Interessen eher unwahrscheinlich.

Die Studie des Ifo-Instituts weist zurecht darauf hin, dass ein Freihandelsabkommen auf eine mittel- bis langfristige Integration des Handels zweier Regionen abzielt: „Es ist sehr wichtig, sich stets zu vergegenwärtigen, dass es sich bei den berechneten Wohlfahrtsgewinnen um Langfristeffekte handelt, die von einem umfassenden Abkommen generiert werden“ (Felbermayr et al. 2013, S. 77). Das bedeutet auch, dass es sich um einen schrittweisen Prozess handelt, in dessen Rahmen neue Beziehungen aufgebaut und neue Kanäle erschlossen werden. Langfristig ist wahrscheinlich, dass das Freihandelsabkommen aufgrund der Intensivierung der Handelsbeziehungen Wohlstandsgewinne generieren, kurzfristige gesamtwirtschaftliche Wachstumsimpulse sind hingegen nicht zu erwarten. Wie der rasante Handelszuwachs der USA (und der EU) mit China zeigt, wird die Handelsintensivierung von unterschiedlichen Faktoren getrieben, nicht zuletzt von Nachfragedynamiken und technologischen Aufholprozessen. Die Wirkungen eines Freihandelsabkommens sind verglichen mit diesen makroökonomischen Faktoren sicherlich als zweitrangig einzuschätzen.

Das Ifo-Institut prognostiziert, dass durch ein transatlantisches Freihandelsabkommen und der damit verbundenen Intensivierung des Handels in der EU rund 400.000 neue Arbeitsplätze entstehen. Für die USA würden die Beschäftigungszuwächse hingegen geringer ausfallen (Felbermayr et al. 2013, S. 17). Zur Veranschaulichung: Selbst wenn man unterstellt, dass in den USA ebenfalls 400.000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen würden, entspräche dies bei aktuell 143 Millionen Erwerbstätigen lediglich einem Beschäftigungseffekt von weniger als 0,3 %. Geht man davon aus, dass die Beschäftigungseffekte im Verlauf der nächsten 10 bis 20 Jahren wirksam werden, ist dieser Effekt marginal.

Die USA sind keine besonders offene Volkswirtschaft. Außerdem ist die EU nach der NAFTA sowie Süd- und Ostasien nur der drittgrößte Ausfuhrmarkt der USA. Gemessen am BIP beläuft sich der Anteil der nominalen US-Ausfuhren in die EU lediglich auf 2,4 %. Ein umfassender konjunktureller Stimulus kann in den USA nur durch binnenwirtschaftliche Nachfrageimpulse entstehen. Für die USA rechnet das Ifo-Institut mit einem Anstieg des Einkommensniveaus in der langen Frist von mehr als 13 %. Selbst wenn die lange Frist mit 20 Jahren großzügig veranschlagt würde, wären das erhebliche Wachstumsbeiträge zum BIP von über 0,6 Prozentpunkten pro Jahr. In Anbetracht der geringen Bedeutung der Exporte in die EU im Verhältnis zum US-BIP scheint diese Prognose aber nicht plausibel.

Zuletzt stellt sich die Frage, ob die transatlantischen Beziehungen überhaupt im politischen und wirtschaftlichen Fokus der USA stehen. 2011 rief die damalige US-Außenministerin Hillary Clinton im Magazin *Foreign Policy* „Amerikas pazifisches Jahrhundert“ aus. Die US-Regierung baut nicht nur die militärische Kooperation mit der Region aus, sondern bringt derzeit mit acht Pazifikstaaten ein Freihandelsabkommen auf den Weg. Der politische und wirtschaftliche Fokus der USA hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend in den Pazifik verschoben. Die Region Süd- und Ostasien ist mittlerweile der wichtigste Handelspartner der USA. Rund ein Drittel des gesamten amerikanischen Außenhandels wird mit Ländern dieser Region abgewickelt. Es ist zu erwarten, dass ein Freihandelsabkommen mit der EU an dieser Entwicklung nichts ändern wird.

Auswärtiges Amt (2013): Chancen und Herausforderungen eines transatlantischen Freihandelsabkommens. Beitrag von Außenminister Guido Westerwelle, erschienen in der St. Gallen Business Review (27.05.2013). http://www.auswaertiges-amt.de/sid_428919CA24134ED3B1A84D35119715A7/DE/Infoservice/Presse/Interviews/2013/130527-BM_St_Gallen_B_R.html?nn=385808; aufgerufen am 27.06.2013.

Bhagwati, J. (1997): Fast track to nowhere. The Economist, 16. Oktober 1997; aufgerufen am 17.06.2013.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2013): Rösler: Handelsabkommen mit den USA eröffnet enorme Chancen. Mitteilung des BMWI vom 24.05.2013 auf seiner Internetseite. <http://www.bmwi.de/DE/Themen/aussenwirtschaft,did=577566.html>; aufgerufen am 17.06.2013.

Emmott, R. / Rinke, A. (2013): EU leaders agree to push for U.S. trade deal. Reuters-Mitteilung vom 08.02.2013. <http://www.reuters.com/article/2013/02/08/us-eu-us-trade-idUSBRE9170AM20130208>; aufgerufen am 17.06.2013.

Europäische Kommission (2013a): Die Europäische Union und die Vereinigten Staaten von Amerika wollen Verhandlungen über eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft aufnehmen. MEMO/13/95 vom 13.02.2013. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-95_de.htm#PR_metaPressRelease_bottom; aufgerufen am 17.06.2013.

Europäische Kommission (2013b): Statement by President Barroso on the EU-US trade agreement with U.S. President Barack Obama, the President of the European Council Herman Van Rompuy and UK Prime Minister David Cameron. SPEECH/13/544 vom 17.06.2013. http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-544_en.htm; aufgerufen am 27.06.2013.

Europäische Kommission (2013c): Statement from United States President Barack Obama, European Council President Herman Van Rompuy and European Commission President José Manuel Barroso. MEMO13/94 vom 13.02.2013. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-94_en.htm; aufgerufen am 17.06.2013.

Feigl, G. und Zuckerstätter, S. (2012): Wettbewerbs(des)orientierung, Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft. AK Wien.

Felbermayr, G. / Larch, M. / Flach, L. / Yalcin, E. / Benz, S. (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

High Level Working Group on Jobs and Growth (2013): Final Report vom 11.02.2013. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf; aufgerufen am 17.06.2013.

Horn, G. / Gechert, S. / Herzog-Stein, A. / Rietzler, K. / Stephan, S. / Tober, S. / Watt, A. (2013): Inmitten der Krise des Euroraums. Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik 2013. IMK-Report Nr. 79.

Lindner, F. (2013): Banken treiben Eurokrise. IMK-Report Nr. 82.

Palmer, D. (2013): Obama calls for U.S. free trade pact with European Union. Reuters-Mitteilung vom 12.02.2013. <http://www.reuters.com/article/2013/02/13/us-obama-speech-trade-idUSBRE91C08620130213>; aufgerufen am 17.06.2013.

Stephan, S. / Löffing, J. (2013): Außenhandel der EU27. Eine regionale und sektorale Analyse. IMK-Report Nr. 83.

Ländergruppen

GUS	Armenien Aserbaidshan Georgien Kasachstan Kirgisien Republik Moldau Russland Tadschikistan Turkmenistan Ukraine Usbekistan Weißrussland	NAFTA	Kanada Mexiko USA	Mittlerer und Naher Osten	Bahrain Irak Iran Israel Jemen Jordanien Katar Kuwait Libanon Oman Palästina Saudi-Arabien Syrien Ver. Arab. Emirate
Mittel- und Südamerika	Argentinien Belize Bolivien Brasilien Chile Costa Rica Ecuador El Salvador Falkland Inseln Guatemala Guyana Honduras Kolumbien Nicaragua Panama Paraguay Peru Surinam Uruguay Venezuela	Süd- und Ostasien	Afghanistan Bangladesch Bhutan Brunei Darussalam China Hongkong Indien Indonesien Japan Kambodscha Laos Macao Malaysia Malediven Mongolei Myanmar Nepal Nordkorea Osttimor Pakistan Phillipinen Singapur Sri Lanka Südkorea Taiwan Thailand Vietnam		

Quelle: Zusammenstellung des IMK.



TABELLE A2

Zusammensetzung der Produktgruppen

Produktgruppen	SITC (2-Steller)
Nahrungsmittel und Getränke	01-07, 09, 11
Rohstoffe (ausgenommen Nahrungsmittel u. mineral. Brennstoffe)	21-24, 26-29
Papier, -erzeugnisse	25, 64
Energieträger	32-35
Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse	51-59
Textilien/Bekleidung/Leder	61, 65, 84, 85
Kautschukwaren	62
Metalle, Metallerzeugnisse	67-69
Maschinen	71-74
Computer	75
Elektrische und optische Erzeugnisse	76, 77, 87, 88
Straßenfahrzeuge	78
davon: Pkw und -teile	781

Quelle: Zusammenstellung des IMK.



Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel (SITC)

2-Steller

SITC-00	Lebende Tiere (ohne Fische)	SITC-59	Chemische Erzeugnisse und Waren, a.n.g.
SITC-01	Fleisch und Zubereitungen von Fleisch	SITC-60	Waren f.vollst.Fabrikationsanl.,Kap.69,70,72,73,76
SITC-02	Milch und Milcherzeugnisse, Eier	SITC-61	Leder, Lederwaren, a.n.g.,u.zugerichtete Pelzfelle
SITC-03	Fische,Krebs-u.Weichtiere und Zubereitungen daraus	SITC-62	Kautschukwaren, a.n.g.
SITC-04	Getreide und Getreideerzeugnisse	SITC-63	Kork- und Holzwaren (ausgenommen Möbel)
SITC-05	Gemüse und Früchte	SITC-64	Papier u.Pappe/Waren a.Papierhalbstoff,Pap.o.Pappe
SITC-06	Zucker, Zuckerwaren und Honig	SITC-65	Garne,Gewebe,fertiggestellte Spinnstoffserzeugnisse
SITC-07	Kaffee, Tee, Kakao, Gewürze und Waren daraus	SITC-66	Waren aus nichtmetallischen mineralischen Stoffen
SITC-08	Tierfutter (ausgenommen ungemahlenes Getreide)	SITC-67	Eisen und Stahl
SITC-09	Verschiedene genießbare Waren und Zubereitungen	SITC-68	NE-Metalle
SITC-11	Getränke	SITC-69	Metallwaren, a.n.g.
SITC-12	Tabak und Tabakerzeugnisse	SITC-70	Waren f.vollst. Fabrikationsanl., Kap.84, 85, 87
SITC-21	Häute, Felle und Pelzfelle, roh	SITC-71	Kraftmaschinen und Kraftmaschinenausrüstungen
SITC-22	Ölsaaten und ölhaltige Früchte	SITC-72	Arbeitsmaschinen für besondere Zwecke
SITC-23	Rohkautschuk (einschl. synthetischer Kautschuk)	SITC-73	Metallbearbeitungsmaschinen
SITC-24	Holz	SITC-74	Maschinen, Apparate u.Geräte für verschied. Zwecke
SITC-25	Papierhalbstoffe und Abfälle von Papier	SITC-75	Büro- und automatische Datenverarbeitungsanlagen
SITC-26	Spinnstoffe und ihre Abfälle	SITC-76	Geräte f.d.Nachrichtentechnik / Bild- u.Tongeräte
SITC-27	Mineralische Rohstoffe (ausgen.Kohle, Öl, Edelst.) ¹	SITC-77	Elektrische Maschinen, Apparate und Geräte
SITC-28	Metallurgische Erze und Metallabfälle ²	SITC-78	Straßenfahrzeuge
SITC-29	Rohstoffe tierischen und pflanzlichen Ursprungs ³	SITC-79	Andere Beförderungsmittel
SITC-32	Kohle und Koks	SITC-80	Waren f.vollst. Fabrikationsanl., Kap. 90, 94
SITC-33	Erdöl, Erdölzeugnisse und verwandte Waren	SITC-81	Sanitäre Anlagen, Heizungs-u.Beleuchtungseinricht.
SITC-34	Gas	SITC-82	Möbel und Teile davon / Bettausstattungen
SITC-35	Elektrischer Strom	SITC-83	Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse
SITC-41	Tierische Öle und Fette	SITC-84	Bekleidung und Bekleidungszubehör
SITC-42	Pflanzliche Fette und Öle, roh oder raffiniert	SITC-85	Schuhe
SITC-43	Tierische u.pflanzl.Fette u.Öle,verarbeitet/Wachse	SITC-87	Mess-, Prüf-u.Kontrollinstrum.,-apparate u.-geräte
SITC-51	Organische chemische Erzeugnisse	SITC-88	Fotograf.Apparate, Zubeh./opt.Waren/Uhrmacherwaren
SITC-52	Anorganische chemische Erzeugnisse	SITC-89	Verschiedene bearbeitete Waren, a.n.g.
SITC-53	Farbmittel und Farben	SITC-93	Besondere Warenverkehrsvorgänge und versch. Waren
SITC-54	Medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse	SITC-94	Waren d.Kap.99 f.vollständige Fabrikationsanlagen
SITC-55	Äther.Öle / zuber.Körperpflege- u.Reinigungsmittel	SITC-96	Münzen (oh.Goldmünzen), oh.gesetzl.Zahlungsmittel
SITC-56	Düngemittel	SITC-97	Gold zu nichtmonetären Zwecken
SITC-57	Kunststoffe in Primärform	SITC-99	Sperrungen in der Außenhandelsstatistik
SITC-58	Kunststoffe in anderen Formen als Primärformen		

¹ Steine, Sand, Kies Quarze, Schlacken, ...² Erze und Schrott³ Knochen, Hörner, Elfenbein, Korallen, Samen, Pflanzen, Blumen, ...

Quelle: Statistisches Bundesamt: Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel (SITC, Rev. 4).

Abgeschlossen am 09. Juli 2013

Impressum

Herausgeber:

Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK)
in der Hans-Böckler-Stiftung,
Hans-Böckler-Str. 39, 40476 Düsseldorf
Telefon 0211 7778-331, Telefax 0211 7778-266
IMK@boeckler.de, <http://www.imk-boeckler.de>

Redaktionsleitung: Andrew Watt

Pressekontakt: Rainer Jung, 0211 7778-150

**Hans Böckler
Stiftung** 

Fakten für eine faire Arbeitswelt.

ISSN 1861-3683

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe zulässig.