

Matthes, Jürgen

**Article**

## Die Bedeutung der Schwellenländer für deutsche Warenexporte

IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung

**Provided in Cooperation with:**

German Economic Institute (IW), Cologne

*Suggested Citation:* Matthes, Jürgen (2010) : Die Bedeutung der Schwellenländer für deutsche Warenexporte, IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 37, Iss. 1, pp. 15-30, <https://doi.org/10.2373/1864-810X.10-01-02>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/156995>

**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.*

## Die Bedeutung der Schwellenländer für deutsche Warenexporte

Jürgen Matthes, Februar 2010

**Im Zeitraum 2000 bis 2007 wuchsen die deutschen Warenexporte in wichtige Schwellenländer stark überdurchschnittlich. Die Emerging Markets konnten ausgehend von einem Exportanteil von gut 18 Prozent im Zeitraum 2000 bis 2007 einen Beitrag von gut 35 Prozent zum Wachstum der gesamten deutschen Warenexporte leisten. Ihr Anteil erhöhte sich somit auf knapp 25 Prozent im Jahr 2007. Darüber hinaus finden sich stichhaltige Belege für die „Ausrüsterthese“, die besagt, dass Deutschland als ein auf Investitionsgüter spezialisierter Exporteur im internationalen Vergleich besonders stark von dem hohen Wirtschafts- und Investitionswachstum in den Schwellenländern profitierte. Dies dürfte sich auch in Zukunft fortsetzen, da sich die meisten Emerging Markets schneller als die Industrieländer von der Krise zu erholen scheinen. Aber dies bedarf auch der Unterstützung durch eine auf Offenheit ausgerichtete Außenhandelspolitik.**

### Konkurrent und Kunde

Die aufstrebenden Schwellenländer in Asien, Osteuropa und Lateinamerika sind zuletzt mehr und mehr in den Fokus der öffentlichen Debatte geraten. Dabei steht oftmals der stark ansteigende Konkurrenzdruck durch diese Länder in den traditionellen Industriebereichen, aber auch in einigen Dienstleistungsbereichen im Vordergrund (Samuelson, 2004; Matthes, 2007; 2009a). Doch Ökonomen und Unternehmer aus den Industrieländern sehen in den Emerging Markets auch wichtige Absatzmärkte der Zukunft, weil diese in den vergangenen Jahren deutlich dynamischer als die Weltwirtschaft gewachsen sind. Einem jahresdurchschnittlichen Zuwachs der Wirtschaftsleistung im Zeitraum 1995 bis 2007 in den aufstrebenden Volkswirtschaften von 5,2 Prozent steht nur ein Plus der gesamten Weltwirtschaft in Höhe von 2,6 Prozent gegenüber. Hinzu kommt, dass die deutschen Unternehmen mit ihrer traditionell stärkeren Ausrichtung auf Investitionsgüter als wichtige Ausrüster der aufstrebenden Staaten fungieren und im internationalen Vergleich besonders große Vorteile aus der globalen Investitionstätigkeit ziehen (Grömling, 2008; Prognos, 2009, 11 f.).

Als Schwellenländer oder Emerging Markets werden hier folgende Staaten analysiert: Argentinien, Brasilien, Bulgarien, Chile, China, Estland, Hongkong, Indien, Indonesien, Lettland, Litauen, Malaysia, Mexiko, Philippinen, Polen, Rumänien, Russische Föderation,

Singapur, Slowakische Republik, Slowenien, Südafrika, Südkorea, Thailand, Tschechische Republik, Türkei und Ungarn. Diese Einteilung (Matthes, 2007, 10) orientiert sich grob an der Abgrenzung des Institute of International Finance (IIF, 2008). Sie hat einen stärkeren Fokus auf die neuen osteuropäischen Mitgliedstaaten, verzichtet aber auf eine Reihe kleinerer Staaten in Lateinamerika und auf die nordafrikanischen Staaten, da diese in der öffentlichen Debatte über die Schwellenländer kaum genannt werden. Betrachtet wird der Zeitraum 1995 bis 2007. Es wird mit dem Jahr 1995 begonnen, weil in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre der deutsche Export stark durch die Sondereffekte infolge der deutschen Wiedervereinigung beeinflusst war und zudem im Jahr 1993 ein Bruch in der statistischen Außenhandelserfassung existierte. Der Betrachtungszeitraum endet mit dem Jahr 2007, weil die gravierenden Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die deutschen Ausfuhren ausgeblendet bleiben sollen. Es soll vielmehr geklärt werden, aus welchen Gründen die deutsche Wirtschaft vor der Krise besonders von dem Wachstum der Schwellenländer begünstigt wurde und möglicherweise auch nach der Krise wieder von den Emerging Markets profitieren wird.

### **Deutsche Exporte im Ländergruppenvergleich**

Die Bedeutung der Emerging Markets für die deutsche Exportwirtschaft lässt sich aus verschiedenen Perspektiven beleuchten: Die deutschen Warenausfuhren in die genannten Staaten machten im Jahr 2007 fast 25 Prozent der Gesamtausfuhren in alle Länder aus – gegenüber gut 68 Prozent in die Industrieländer und 7 Prozent in die übrigen Entwicklungsländer. Weiterführend sind jedoch der Zeitvergleich und ein Blick auf die Quellen der Exportzuwächse. Im Zeitraum 1995 bis 2007 wuchsen die deutschen Warenausfuhren in die Schwellenländer nominal um 255 Prozent, sie erhöhten sich damit deutlich stärker als die Gesamtexporte mit 152 Prozent (Abbildung 1). Dieser überproportionale Zuwachs trug dazu bei, dass der Anteil der Emerging Markets am deutschen Gesamtexport stark auf 25 Prozent anstieg. Er belief sich im Jahr 1995 noch auf 17,6 Prozent, und auch im Jahr 2000 betrug er erst 18,4 Prozent.

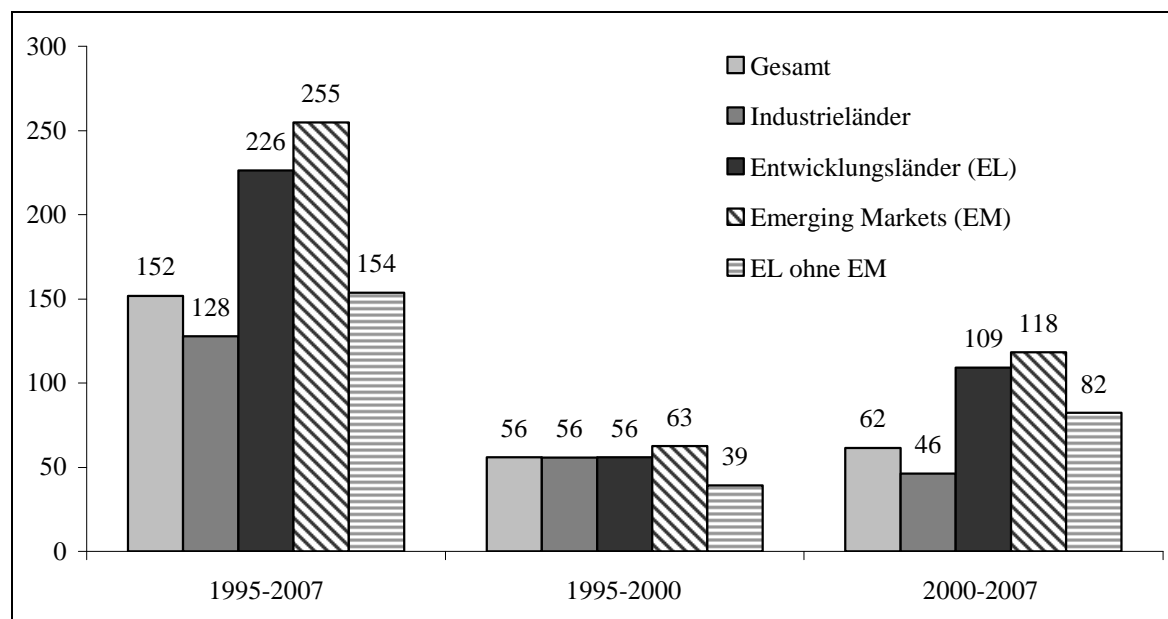
Bei einem Blick auf die Teilperioden 1995 bis 2000 und 2000 bis 2007 wird deutlich, dass die Rolle der Schwellenländer als Wachstumstreiber für Exporte in der zweiten Phase sehr viel bedeutsamer war. Während der prozentuale Zuwachs der deutschen Warenausfuhren in diese Länder im ersten Zeitraum mit 63 Prozent den der Gesamtausfuhren in Höhe von 56 Prozent nur wenig überstieg, war die Wachstumsrate in der zweiten Phase mit 118 Prozent fast doppelt so hoch wie die der Gesamtexporte in Höhe von 62 Prozent. Die steigende Bedeutung der Emerging Markets kommt vor allem auch in den Beiträgen zum deutschen Exportwachstum zum Ausdruck: Trugen die Schwellenländer im Zeitraum 1995 bis

2000 nur rund ein Fünftel dazu bei, waren es im Zeitraum 2000 bis 2007 über 35 Prozent. Das unterproportionale Wachstum der Ausfuhren in die Industrieländer in Höhe von 46 Prozent im gleichen Zeitraum führte dazu, dass die Industrieländerexporte trotz eines Exportanteils von rund 75 Prozent im Jahr 2000 nur noch rund 56 Prozent zum deutschen Exportwachstum im Zeitraum 2000 bis 2007 beitrugen. Die deutschen Warenausfuhren in die übrigen Entwicklungsländer entwickelten sich mit einem Zuwachs von 82 Prozent deutlich weniger dynamisch als die Exporte in die Schwellenländer. Daher unterschied sich der Anteil der übrigen Entwicklungsländer am deutschen Exportwachstum im Zeitraum 2000 bis 2007 von gut 8 Prozent auch deutlich weniger von deren Exportanteil im Jahr 2000 in Höhe von gut 6 Prozent.

Abbildung 1

## Wachstum der deutschen Warenexporte nach Ländergruppen

Veränderung der nominalen Warenexporte in den angegebenen Zeiträumen in Prozent



Quellen: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Institut der deutschen  
Wirtschaft Köln

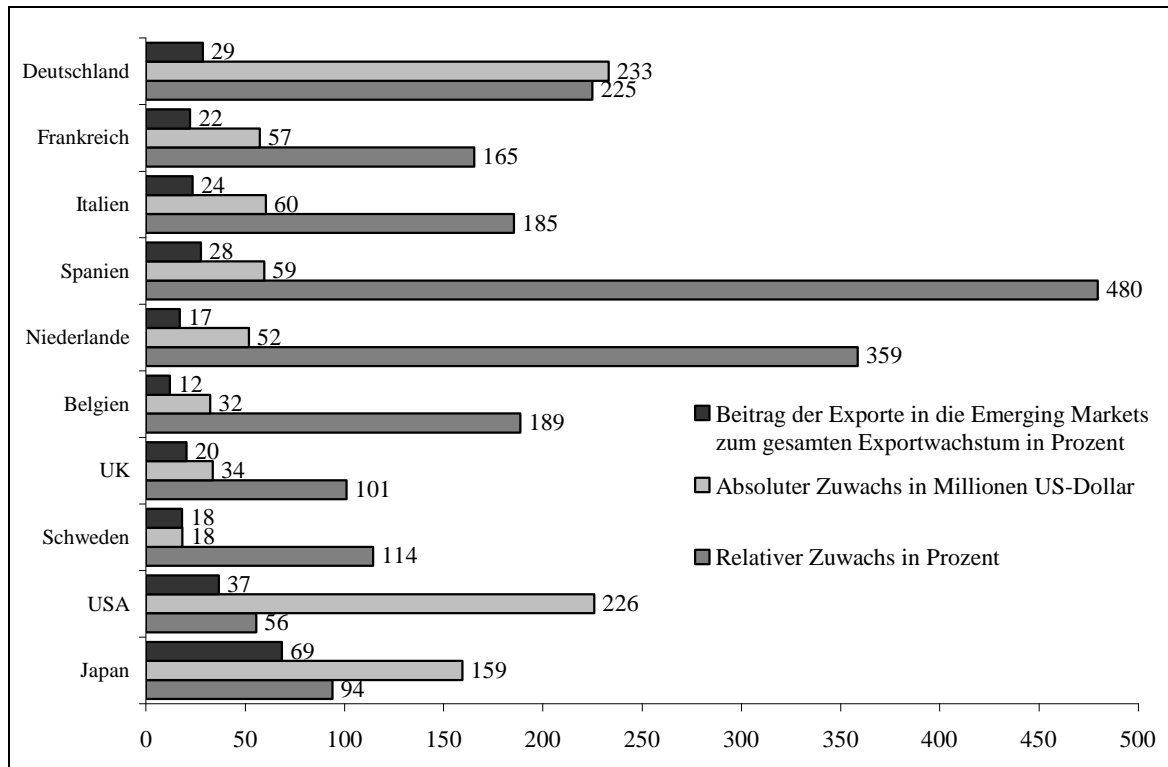
Hinter den Unterschieden zwischen den beiden Phasen stehen im ersten Zeitraum vor allem die Krisen in Südostasien sowie in Lateinamerika und Russland im Zeitraum 1997 bis 1999 (Berensmann/Schlotthauer, 1998; Berensmann, 1999). In die zweite Phase von 2000 bis 2007 fallen dagegen das enorm hohe Wachstum und der Investitionsboom in vielen Schwellenländern, vor allem in Asien und China (Grömling, 2008). Das Gleiche gilt für den Aufschwung bei den Öl- und Rohstoffpreisen, der Staaten wie Brasilien und Russland hohe Exporteinnahmen brachte und deren Fähigkeit vergrößerte, ausländische und vor

allein auch deutsche Güter nachzufragen (Bardt/Römer, 2009). Im Folgenden wird daher ausschließlich der Zeitraum nach dem Jahr 2000 analysiert.

Abbildung 2

## Exporte in die Emerging Markets im Industrieländervergleich

Warenexporte auf Basis von Angaben in US-Dollar für den Zeitraum 2000 bis 2007



Quellen: OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

### Industrieländervergleich

Um die Frage zu beantworten, ob die starken Zuwächse der deutschen Warenexporte in die Schwellenländer außergewöhnlich sind, bietet sich auch ein Industrieländervergleich an. Abbildung 2 zeigt, dass Deutschland im Zeitraum 2000 bis 2007 recht gut abschneidet. Aber auch einige andere Länder verzeichnen ein starkes Exportwachstum mit den Schwellenländern, vor allem Spanien und die Niederlande. Betrachtet man allerdings die absoluten Zuwächse und die Wachstumsbeiträge, die für Deutschland auf US-Dollar-Basis von denen auf Euro-Basis abweichen, steht Deutschland im Vergleich der größeren EWU-Industrieländer an der Spitze. Der Vollständigkeit halber sind auch vier Länder außerhalb des Euroraums dargestellt. Die starke Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und dem britischen Pfund verzerrt aber die Angaben zu den relativen und absoluten Zuwächsen sehr stark. Gleichwohl konnte Deutschland im Vergleich mit den größeren Industrieländern besonders deutlich vom Export in die Schwellenländer profitieren.

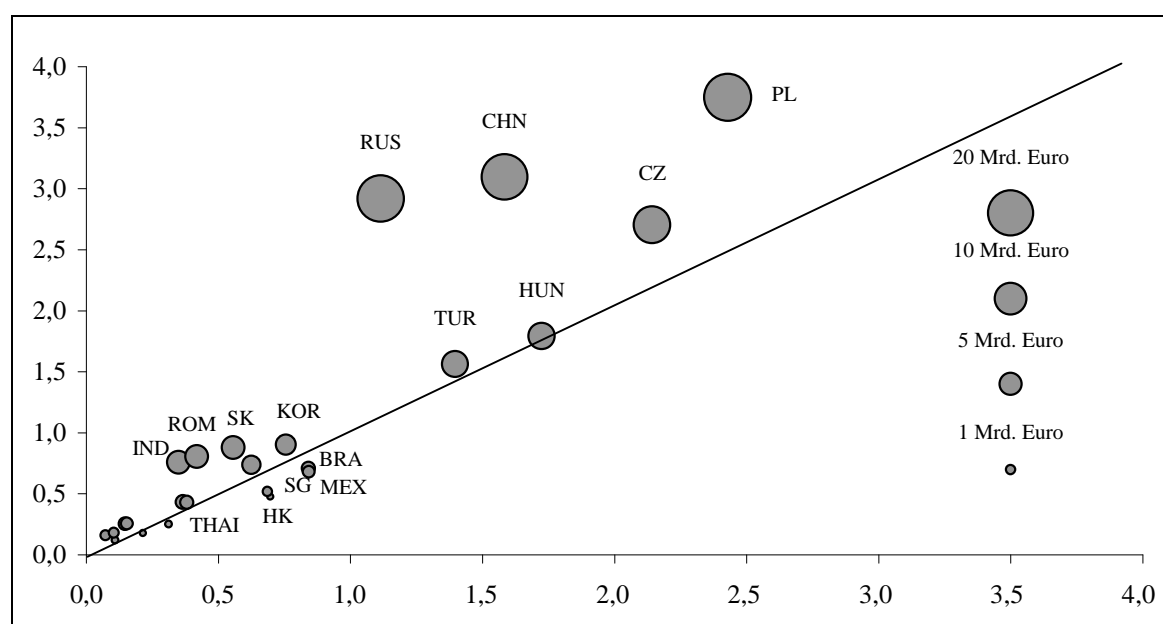
## Bedeutung der einzelnen Schwellenländer

Die Entwicklung der deutschen Ausfuhren in die Schwellenländer unterscheidet sich zwischen den Zielländern erheblich. Abbildung 3 stellt die Jahre 2000 und 2007 gegenüber und vergleicht den Anteil der deutschen Warenausfuhren, den die einzelnen Emerging Markets auf sich ziehen.

Abbildung 3

## Anteile der Emerging Markets am deutschen Warenexport

Exportanteile in den Jahren 2000 (horizontale Achse) und 2007 (vertikale Achse) in Prozent und absoluter Exportzuwachs 2000 bis 2007 in Milliarden Euro (Größe der Blasen)



Quellen: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

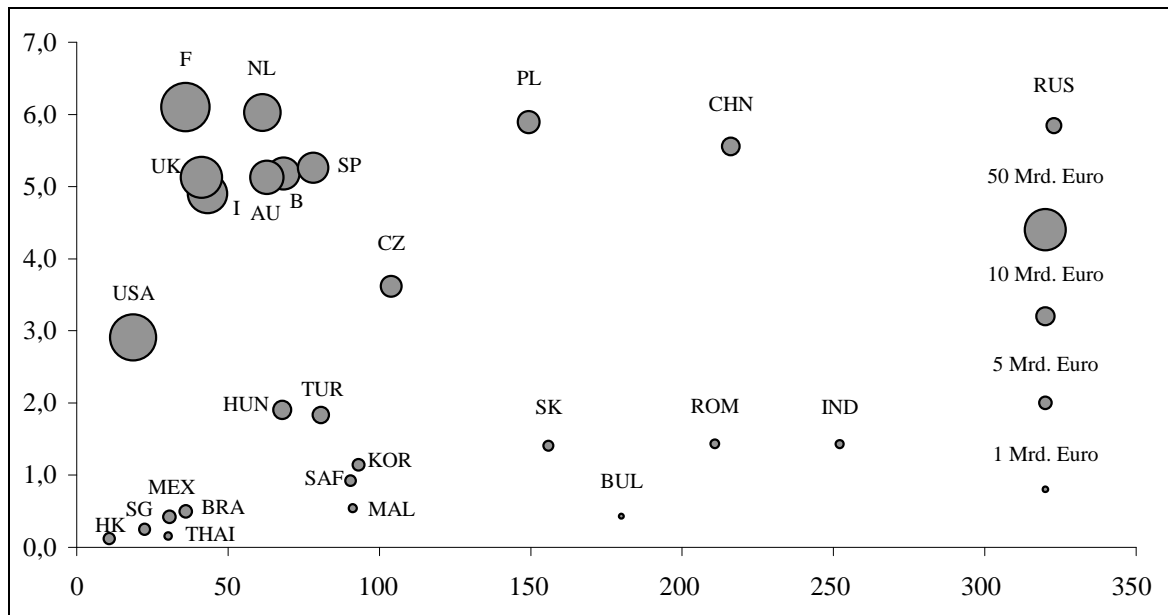
Institut der deutschen  
Wirtschaft Köln

Es zeigt sich, dass Polen, China, Russland, die Tschechische Republik, Ungarn und die Türkei die wichtigsten Absatzmärkte unter den Emerging Markets im Jahr 2000 waren und bis zum Jahr 2007 blieben. China und Russland schoben sich in diesem Zeitraum deutlich von Platz vier auf Platz zwei beziehungsweise von Platz sechs auf Platz drei nach vorn. Aus der Lage der meisten Datenpunkte oberhalb der Diagonalen ist zu erkennen, dass das Gros der Schwellenländer seinen Anteil an den deutschen Warenausfuhren steigern konnte. Dies ist gleichbedeutend damit, dass die Ausfuhren in diese Länder stärker zunahmen als die Gesamtexporte Deutschlands. Demgegenüber wuchsen die Ausfuhren in Länder wie Mexiko, Brasilien, Singapur und Hongkong unterproportional. An der Blasengröße wird deutlich, dass China, Russland und Polen, gefolgt von der Tschechischen Republik zugleich den größten absoluten Exportzuwachs unter den betrachteten Emerging Markets auf sich zogen.

Abbildung 4

## Quellen des deutschen Exportwachstums

Exportwachstum (horizontale Achse) und Beitrag zum Exportwachstum (vertikale Achse) im Zeitraum 2000 bis 2007 in Prozent und Exportwert im Jahr 2000 in Milliarden Euro (Größe der Blasen) in ausgewählten Emerging Markets und Industrieländern



Quellen: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Institut der deutschen  
Wirtschaft Köln

Abbildung 4 unterstreicht die Bedeutung der Emerging Markets als Exportziel für deutsche Produkte und vergleicht ausgewählte Schwellen- und Industrieländer. Dabei wird offensichtlich, dass die fortgeschrittenen Länder – auch bei deutlich geringeren Zuwachsraten (horizontale Achse) der deutschen Warenexporte in diese Staaten – aufgrund der höheren Ausgangsbasis im Jahr 2000, was der Blasengröße in Abbildung 4 entspricht, immer noch mit die höchsten Beiträge zum deutschen Exportwachstum liefern (vertikale Achse). Länder wie China, Russland und Polen haben allerdings bei deutlich geringerer Ausgangsbasis ähnlich hohe Wachstumsbeiträge geleistet wie die etablierten Industrieländer. Außerdem haben Länder wie Ungarn, die Türkei, Indien, Rumänien und die Slowakische Republik jeweils in etwa halb so viel wie die USA (oder mehr als das) zum deutschen Exportwachstum beigetragen.

## Export nach Warengruppen

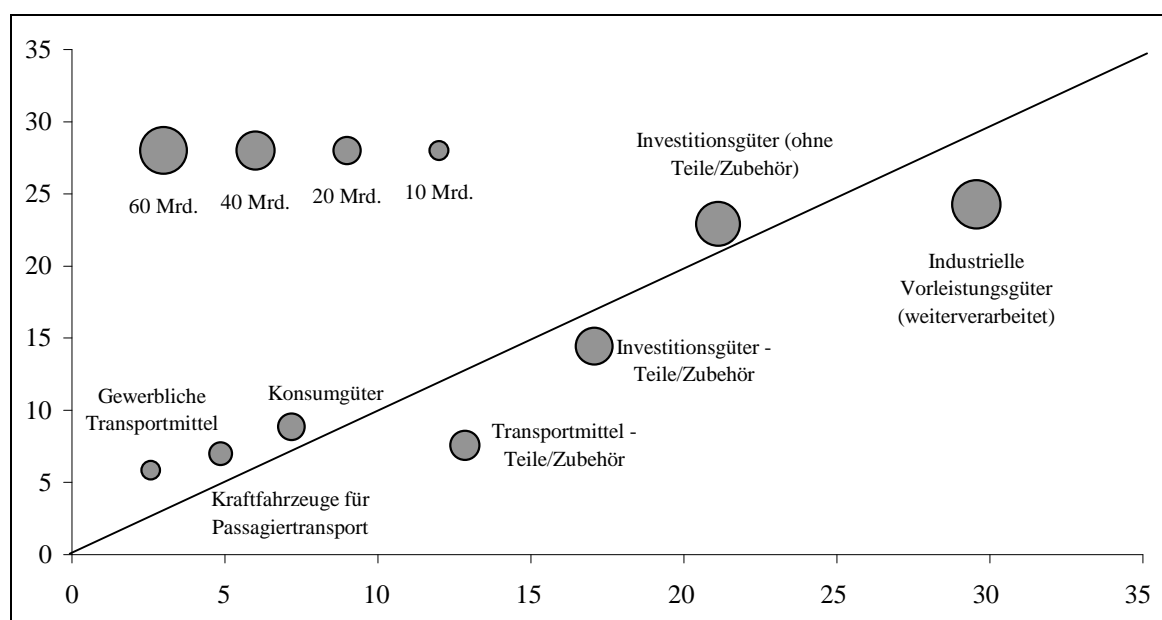
Die Emerging Markets spielten vor allem im Zeitraum 2000 bis 2007 für den deutschen Gesamtexport eine wichtige Rolle. Im Folgenden werden nun die deutschen Warenexporte in die Schwellenländer nach Warengruppen getrennt analysiert. Damit soll auch die Ausrüsterthese überprüft werden, nach der Deutschland mit seinem vergleichsweise stark auf

Investitionsgüter ausgerichteten Produktportfolio von dem Investitionsboom der Emerging Markets profitierte. Die Daten in der Gliederung nach großen Wirtschaftskategorien, den Broad Economic Categories (BEC), stammen von Eurostat (2008, 40 f.). Als Produktgruppen werden unter anderem Investitions-, industrielle Vorleistungs- und Konsumgüter getrennt ausgewiesen. Zudem ermöglichen die Daten auch einen Vergleich mit anderen größeren Staaten der Eurozone.

Abbildung 5

## Exporte in die Emerging Markets nach Warengruppen

Anteil der Warengruppe am deutschen Warenexport im Jahr 2000 (horizontale Achse) und Beitrag der Warengruppe zum Exportwachstum im Zeitraum 2000 bis 2007 (vertikale Achse) in Prozent und Exportwert im Jahr 2007 in Milliarden Euro (Größe der Blasen)



Quellen: Eurostat; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Abbildung 5 macht deutlich, dass die Exporte von Investitionsgütern (ohne Teile und Zubehör) in die Emerging Markets eine besondere Stellung einnehmen. Zwar steuerten die weiterverarbeiteten industriellen Vorleistungsgüter, die im Jahr 2007 die größte Warengruppe ausmachten (veranschaulicht durch die Blasengröße), im Zeitraum 2000 bis 2007 mit 24 Prozent den höchsten Beitrag zum Wachstum der gesamten deutschen Warenexporte in die Schwellenländer bei (vertikale Achse). Doch wuchsen die Exporte bei den industriellen Vorleistungsgütern nur unterdurchschnittlich, wie die Lage des Datenpunkts unterhalb der Diagonalen zeigt. Dagegen schnitten die Investitionsgüter (ohne Teile/Zubehör) in dieser Hinsicht besser ab. Sie machten zwar nur die zweitgrößte Warengruppe aus. Doch wuchsen die deutschen Investitionsgüterexporte in die Schwellenländer im Warengruppen-

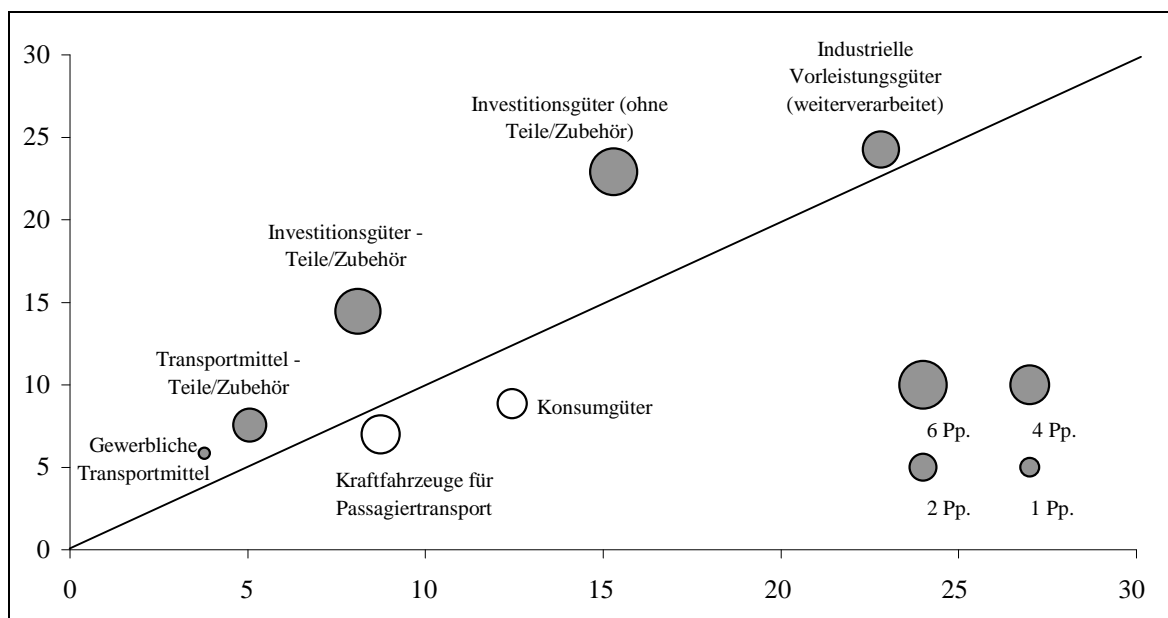


vergleich überdurchschnittlich, wie die Lage des Datenpunkts oberhalb der Diagonalen zeigt. Sie konnten – ausgehend von einem Anteil an den Gesamtexporten von 21 Prozent im Jahr 2000 (horizontale Achse) – einen Wachstumsbeitrag von rund 23 Prozent leisten (vertikale Achse). Das ist annähernd so viel wie bei den industriellen Vorleistungsgütern, auf die im Ausgangszeitpunkt 2000 ein deutlich größerer Anteil von fast 30 Prozent entfiel. Einen relativ hohen Wachstumsbeitrag lieferten bei unterdurchschnittlichem Wachstum auch die Warengruppen Teile und Zubehör innerhalb der Investitionsgüter und der Transportmittel. Überdurchschnittlich, aber mit eher kleineren Anteilen und Wachstumsbeiträgen, schnitten die Gruppen Konsumgüter, Kraftfahrzeuge für Passagiertransport und gewerbliche Transportmittel ab. Die weiteren Warengruppen der BEC-Gliederung, die im vorliegenden Abbildungsformat keine wichtige Rolle spielen, sind hier der besseren Übersichtlichkeit halber nicht berücksichtigt.

Abbildung 6

## Zielländervergleich nach Warengruppen

Wachstumsbeitrag der Warengruppe beim Export in alle Länder (horizontale Achse) und in die Emerging Markets (vertikale Achse) im Zeitraum 2000 bis 2007 in Prozent und Differenz der Warengruppenanteile am Gesamtexport zwischen den Exporten in die Emerging Markets und den Exporten in alle Länder in Prozentpunkten (Größe der Blasen); positive (negative) Differenz: ausgefüllte (nicht ausgefüllte) Blase



Quellen: Eurostat; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Um die Rolle und mögliche Besonderheit der Emerging Markets als Zielländer für deutsche Warenexporte einschätzen zu können, wird im Folgenden ein warengruppenbezogener Vergleich mit den deutschen Exporten in alle Länder gezogen (Abbildung 6). Es bestätigt

sich die wichtige Rolle der Investitionsgüterexporte (ohne Teile/Zubehör) in die Schwellenländer, wie an der Lage weit oberhalb der Diagonalen und der Größe des Datenpunkts deutlich wird. Während diese Warengruppe beim Export in alle Länder im Zeitraum 2000 bis 2007 lediglich einen Wachstumsbeitrag von rund 15 Prozent beisteuerte (horizontale Achse), konnte sie beim Export in die Schwellenländer mit rund 23 Prozent deutlich mehr zum Ausfuhrwachstum beitragen (vertikale Achse). Auch der Anteil dieser Warengruppe am Gesamtexport im Jahr 2007 war bei der Ausfuhr in die Schwellenländer mit 22 Prozent um rund 6 Prozentpunkte größer (Blasengröße) als beim Export in alle Länder (mit 16 Prozent). Dies trifft in ähnlicher Form auch auf die Gruppe Teile und Zubehör der Investitionsgüter und der Transportmittel sowie auf die gewerblichen Transportmittel zu.

Hingegen liegen die Datenpunkte der Konsumgüter und der Kraftfahrzeuge für den Passagiertransport unterhalb der Diagonalen und sind zudem nicht ausgefüllt. Der Wachstumsbeitrag im Zeitraum 2000 bis 2007 und auch der Anteil im Jahr 2007 beim Export in die Schwellenländer waren also deutlich kleiner als bei der Ausfuhr in alle Länder. Offensichtlich dominierten bei diesen Warengruppen noch die großen konsumstarken Absatzmärkte der fortgeschrittenen Länder mit ihren kaufkräftigen Mittel- und Oberschichten. Dies gilt besonders auch für die deutsche Automobilindustrie und ihre Spezialisierung auf die Oberklasse.

Im Weiteren wird zur Vereinfachung der Analyse die Gruppe der Investitionsgüter zusammengefasst, und dabei wird nicht nur die Gruppe Teile und Zubehör einbezogen, sondern auch die der gewerblichen Transportmittel. Für die Exporte dieser aggregierten Produktgruppe wird ein internationaler Vergleich der größeren Euroländer gezogen, um zu prüfen, ob Deutschland besonders vom Export dieser Waren in die Emerging Markets profitierte (Abbildung 7). Denn bei Ländern außerhalb der Eurozone verzerrt die Wechselkursentwicklung die prozentualen Veränderungsraten der Exporte in einheitlicher Währung. Zudem werden die kleinen, aber relativ exportstarken Länder Belgien und Niederlande nicht betrachtet, weil deren Exporte durch ihre Rolle als Transit- und Hafenzonen überzeichnet sein können (Herrigan/Kochen/Williams, 2005).

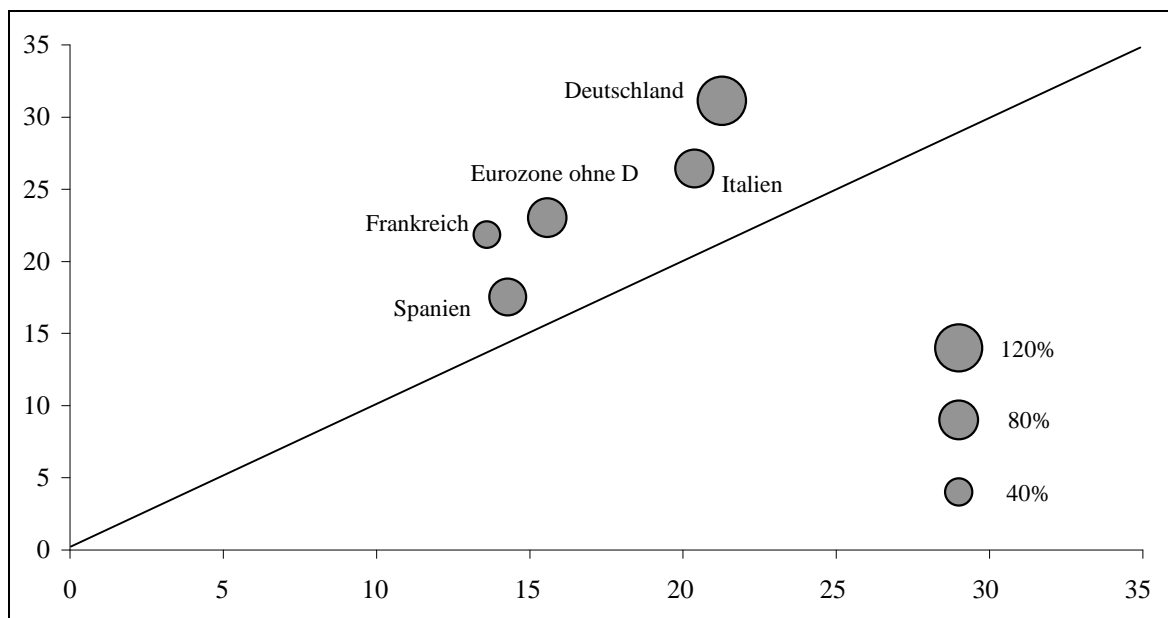
Abbildung 7 zeigt, dass Deutschland bei den Exporten der aggregierten Investitionsgüter mehr als die anderen großen Staaten des Euroraums von der Ausfuhr in die Emerging Markets profitierte. Schon im Jahr 2000 war der Anteil der Investitionsgüterexporte, der in die Schwellenländer ging, in Deutschland mit rund 21 Prozent am höchsten (horizontale Achse). Dieser Anteil wuchs bis 2007 auf rund 31 Prozent (vertikale Achse) und damit in Prozentpunkten gemessen besonders stark in dem dargestellten Ländervergleich. Im Zeitraum

2000 bis 2007 leisteten die Emerging Markets in dieser Betrachtung einen beachtlichen Wachstumsbeitrag von 50 Prozent. Auch beim prozentualen Wachstum ragte Deutschland mit einem Zuwachs von rund 125 Prozent hervor (veranschaulicht durch die Blasengröße). Im Vergleich zu Deutschland wies Italien bei den Investitionsgüterexporten in die Schwellenländer noch eine relativ gute Position auf, während die übrigen betrachteten Länder wie auch der gesamte Euroraum (ohne Deutschland) merklich schlechter abschnitten.

Abbildung 7

### Investitionsgüterexporte in die Emerging Markets im Vergleich

Anteil der Investitionsgüterexporte in die Emerging Markets an den Investitionsgüterexporten in alle Länder im Jahr 2000 (horizontale Achse) und 2007 (vertikale Achse) in Prozent und Veränderung der Investitionsgüterexporte in die Emerging Markets im Zeitraum 2000 bis 2007 in Prozent (Größe der Blasen)



Quellen: Eurostat; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Institut der deutschen  
Wirtschaft Köln

### Spezialisierungsmuster im Ländervergleich

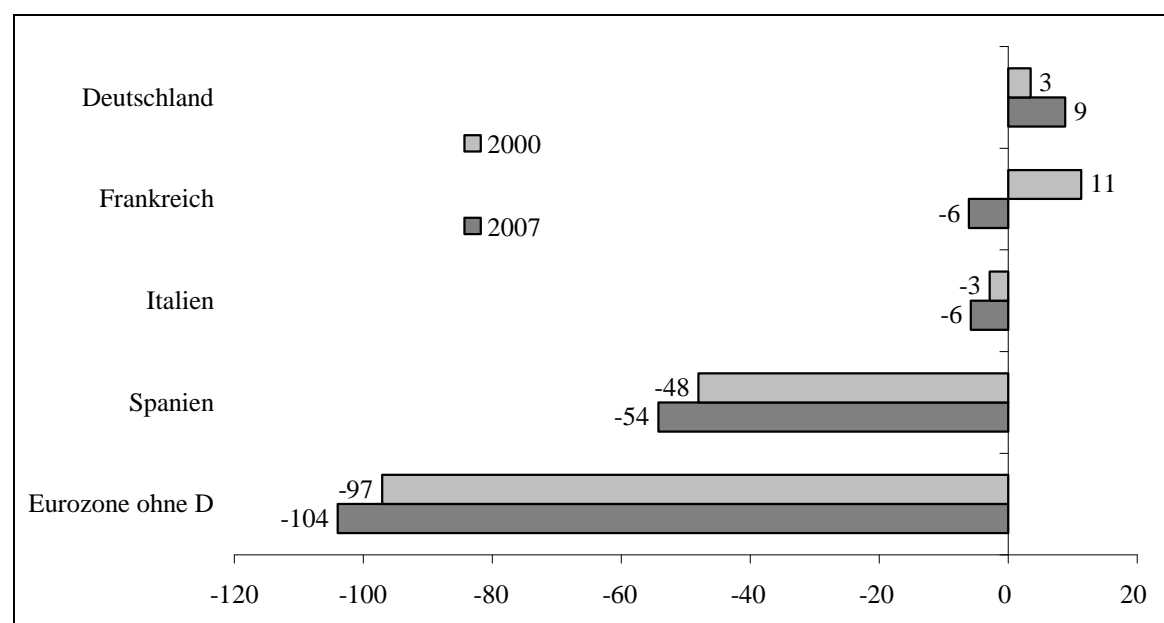
Die gute Positionierung Deutschlands, die in Abbildung 7 deutlich wird, spiegelt sich auch bei der Betrachtung von Spezialisierungsmustern im Ländervergleich wider (Abbildung 8). Dazu wird der relative Weltmarktanteil (RWA-Wert) verwendet, der sich auch auf – je nach Betrachtungsweise – abgegrenzte Regionen beziehen lässt (Paqué, 1996). Ein Land weist einen Spezialisierungsvorteil gegenüber der Bezugsregion oder anderen Ländern auf, wenn der Anteil einer Warengruppe am Gesamtexport über alle Warengruppen größer ist als in den Vergleichsgebieten. Hier wird nur die Spezialisierung im Vergleich zum Euroraum bei der Ausfuhr in die Emerging Markets betrachtet. In Abbildung 8 sticht Deutschland erneut hervor. Der Anteil der Investitionsgüterexporte in die Schwellenländer ist im

Jahr 2007 deutlich größer als bei den übrigen betrachteten Ländern. Zudem hat sich der RWA-Wert – im Gegensatz zu den übrigen Staaten – im Zeitraum 2000 bis 2007 sogar noch leicht verbessert.

Abbildung 8

## Spezialisierung beim Investitionsgüterexport

Relativer Weltmarktanteil<sup>1)</sup> beim Export von Investitionsgütern<sup>2)</sup> in die Emerging Markets im Ländervergleich



1) RWA-Wert: Quotient aus dem Anteil der Warengruppe am Gesamtexport der einzelnen Länder in die Emerging Markets und dem Anteil der Warengruppe am Gesamtexport des Euroraums in die Emerging Markets (normiert durch den natürlichen Logarithmus und der Multiplikation mit 100). Positive (negative) Werte zeigen einen Spezialisierungsvorteil (-nachteil) bei den Investitionsgüterexporten in die Emerging Markets im Vergleich zum Euroraum. 2) Einschließlich Teile/Zubehör und gewerbliche Transportmittel.

Quellen: Eurostat; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Allerdings ergibt sich die Frage, ob das Bild bei den aggregierten Investitionsgüterexporten positiv bleibt, wenn man die Blickrichtung wechselt und nicht die deutschen Exporte, sondern die Importe wichtiger Schwellenländer betrachtet, wie zum Beispiel die von Brasilien, Russland, Indien und China (BRIC-Staaten). Wie zuvor, wird der explizite Vergleich, der auf Daten der Datenbank UN Comtrade in US-Dollar beruht, wegen der Wechselkursproblematik auf die größeren Euroländer beschränkt. Doch hat die Analyse von Importanteilsveränderungen der BRIC-Staaten den Vorteil, implizit alle anderen Konkurrenzländer einzubeziehen.

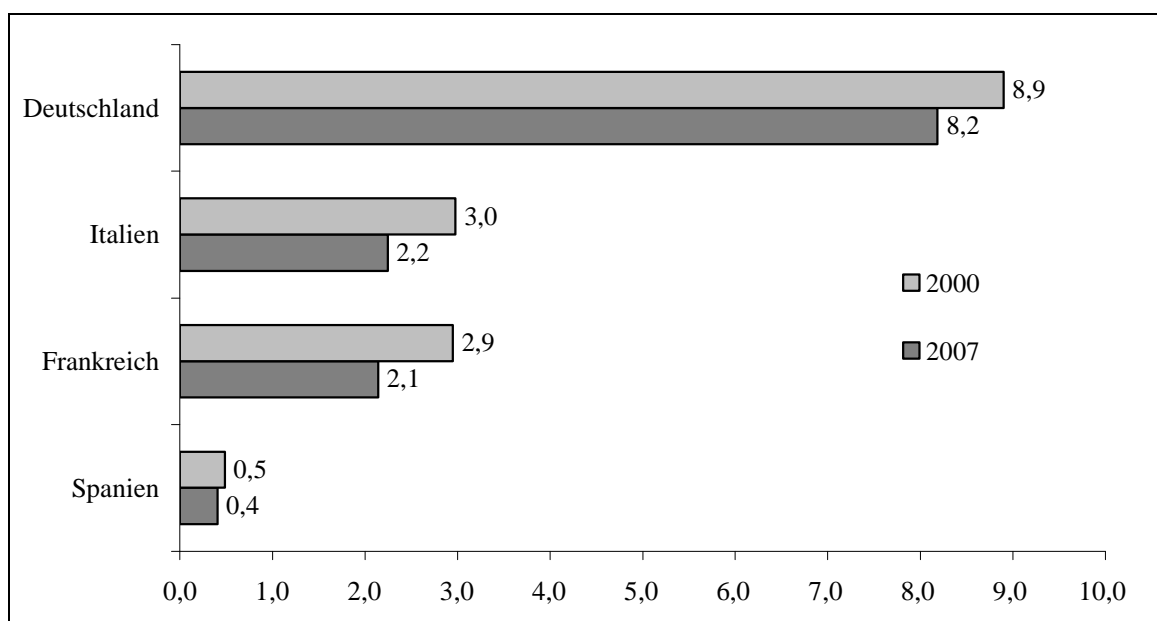
Tatsächlich schnitten diese nicht spezifizierten Wettbewerber auf den BRIC-Märkten offensichtlich besser ab als Deutschland und die anderen Euroländer. Die Anteile der letztgenannten Staaten gingen durchweg zurück (Abbildung 9). Dahinter steht eine Reihe von

Grundtendenzen im Welthandel, gegen die sich auch die deutschen Exporte von Investitionsgütern offenbar nicht behaupten können. Hierzu zählen der säkulare Anstieg des Exportanteils der Schwellenländer auf den Weltmärkten (Matthes, 2007, 10) und die stärkere Regionalisierung des Handels im Rahmen von Vorleistungsnetzwerken (Yi, 2003). Dies gilt vor allem für die asiatische Region, in der China als verlängerte Werkbank fungiert und in hohem Maß Zulieferungen aus den Nachbarländern importiert (Koopman/Wang/Wie, 2008). Allerdings ist festzustellen, dass Deutschland – auch aufgrund seiner Größe – den höchsten Marktanteil unter den größeren Eurostaaten beim Import von aggregierten Investitionsgütern hat. Wichtiger ist jedoch die Entwicklung der Importanteile. Hier hat sich der Anteil Deutschlands in prozentualer Betrachtung deutlich weniger reduziert als bei den anderen Euroländern.

Abbildung 9

### Investitionsgüterimporte der BRIC-Staaten

Anteil der Importe der jeweiligen Länder an den Gesamtimporten der BRIC-Staaten von Investitionsgütern in Prozent; Angaben auf US-Dollar-Basis



Quellen: UN; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

 Institut der deutschen  
Wirtschaft Köln

### Schwellenländer robuster in und aus der Krise?

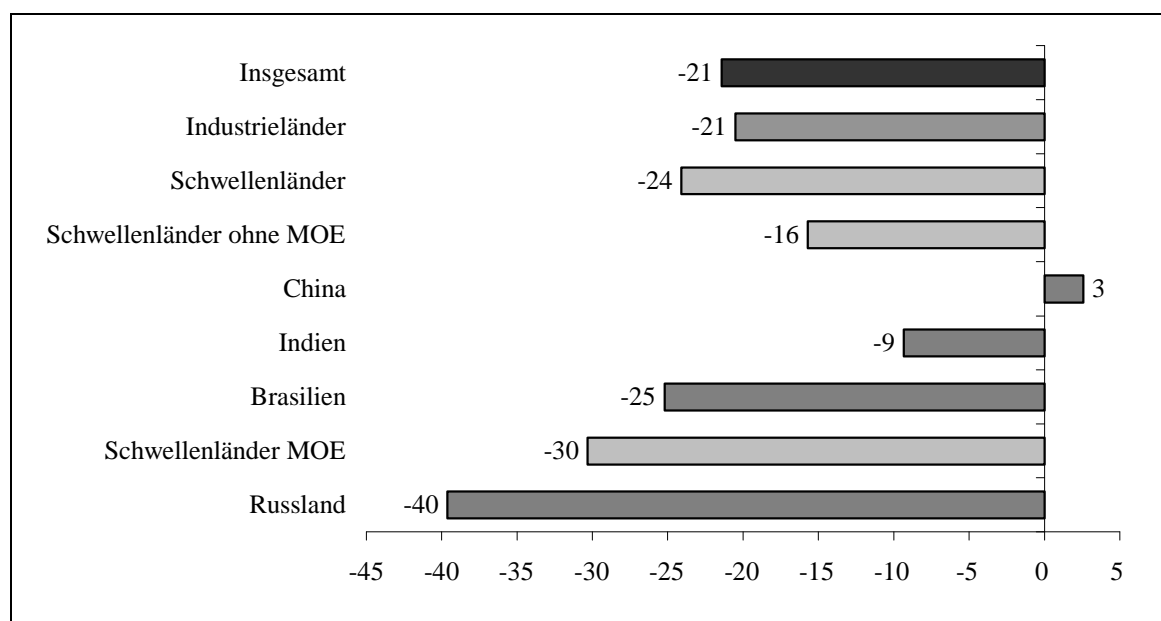
Alles in allem profitierte Deutschland im Zeitraum 2000 bis 2007 offenbar von der recht guten Positionierung in den Schwellenländern – vor allem mit seinen Investitionsgütern. Einiges spricht dafür, dass sich dies in der Krise und darüber hinaus fortsetzen wird (Grömling/Haß, 2009). Denn die hier betrachteten Schwellenländer dürften – vor allem dank China und Indien – auch in der Krise noch positive und im Jahr 2010 nach der Prog-

nose des International Monetary Fund (IMF) bereits meist wieder vergleichsweise hohe Wachstumsraten aufweisen. Dies spiegelt sich auch in den deutschen Exporten im Zeitraum September 2008 bis September 2009 wider (Abbildung 10). Während die deutschen Ausfuhren in die Industrieländer und Schwellenländer insgesamt massiv einbrachen, ist beim Blick auf die Schwellenländer eine differenzierte Betrachtung erforderlich. In einer Reihe von Schwellenländern gingen die Ausfuhren weniger stark zurück, und sie nahmen sogar bei einigen Entwicklungs- und Schwellenländern nominal leicht zu. Dies gilt vor allem für China. Besonders stark brach dagegen das deutsche Exportgeschäft mit den Schwellenländern Mittel- und Osteuropas (MOE) ein.

Abbildung 10

## Deutsche Exporte in der Krise

Veränderung der deutschen Exporte im Zeitraum Januar bis September 2009 gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum in Prozent



Quellen: UN; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Eine Reihe von Argumenten spricht dafür, dass sich die Schwellenländer schneller und nachhaltiger erholen als die Industrieländer (IMF, 2009, 71 ff.; SVR, 2009, Ziff. 60 ff.). Letztere sind von der Krise stärker betroffen und dürften sich wegen der zumeist angeschlagenen Banken und der teilweise hohen privaten Verschuldung nicht so schnell erholen. In den Emerging Markets sind Lage und Aussichten überwiegend zuversichtlich, mit Ausnahme der neuen osteuropäischen EU-Staaten. Hier wurden – mit Ausnahme von Polen, der Tschechischen und Slowakischen Republik sowie Slowenien – teilweise die Fehler wiederholt, die zu den Finanzkrisen der Schwellenländer seit Mitte der 1990er-Jahre beige-

tragen haben: massive kurzfristige Kapitalzuflüsse, extrem hohe Leistungsbilanzdefizite, eine durch enormes Kreditwachstum überhitzende Binnenwirtschaft, überbordende private Verschuldung (teils in Auslandswährung) und eine den Boom nicht ausreichend bremsende Geld- und Fiskalpolitik. In den betroffenen Ländern sind die Wachstumsaussichten weiterhin deutlich getrübt.

In Asien und Lateinamerika haben die größeren Schwellenländer dagegen aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt. Sie haben zumeist ihre Verschuldung (auch in Fremdwährung) abgebaut, Leistungsbilanzüberschüsse und hohe Devisenreserven erwirtschaftet, eine in weiten Teilen solidere und stabilere Wirtschaftspolitik betrieben und ihre Banken in der Regel weniger Risiken als die Konkurrenz in den Industrieländern eingehen lassen. Dafür sind die Schwellenländer in Asien und Lateinamerika – trotz anfänglichen Kapitalabzugs der internationalen Investoren im Zuge einer panikartigen Flucht in vermeintlich sichere Häfen wie deutsche und US-Staatsanleihen – mit einer baldigen Rückkehr der Kapitalströme belohnt worden. Indem sie Aufwertungen, die durch die Kapitalzuflüsse drohen, mithilfe von Zentralbankinterventionen vermeiden, häufen sie weitere Devisenreserven an. Dies erleichtert ihnen – abhängig von der unterschiedlichen fiskalischen Ausgangslage – die Finanzierung von Konjunkturpaketen, die gerade in Teilen Ostasiens und vor allem in China sehr umfangreich sind. Zudem wird durch die Ausweitung der heimischen Geldmenge im Zuge der Interventionen die geldpolitische Stimulierung leichter, die während der Phase des Kapitalabzugs stark eingeschränkt war. Hinzu kommt noch die Erholung bei den Energie- und Rohstoffpreisen, die sich weiter fortsetzen dürfte. Davon profitieren zum Beispiel Russland, Brasilien und die ölexportierenden Staaten.

Trotz dieser relativ positiven Perspektiven bestehen weiterhin Risiken für die konjunkturelle Erholung in den Schwellenländern. Denn dort existieren ebenso Überkapazitäten, die die Investitionen dämpfen, und auch dort dürfte die Arbeitslosigkeit weiter steigen, was den privaten Konsum tendenziell belastet. Angesichts der absehbaren Konjunkturschwäche in den Industrieländern dürfte die gleichwohl recht robuste Binnennachfrage der Schwellenländer dazu beitragen, dass diese Staaten ihre Rolle als Wachstumstreiber für die deutschen Exporte in naher Zukunft weiter ausbauen können – wenngleich die Ausfuhrentwicklung insgesamt geringere Dynamik entfalten dürfte als vor der Krise.

### **Implikationen für die internationale Handelspolitik**

Es ist daher besonders wichtig, dass die Außenwirtschaftspolitik die deutsche Exportentwicklung nicht bremst, sondern möglichst zusätzliche Impulse gibt. Vor dem Hintergrund der Krise und der damit einhergehenden Anpassungslasten besteht die Gefahr einer Ver-

schärfung des Protektionismus, der ohnehin schon in moderater Form aufgeflammt ist (Evenett, 2009; Matthes, 2009b; OECD/WTO/UNCTAD, 2009). Vor allem aus deutscher Sicht muss höchste Priorität bei der europäischen und internationalen Handelspolitik herrschen. Darüber hinaus geht es um den weiteren Abbau von Handelsbarrieren (Matthes, 2006; Langhammer, 2007). Aufgrund der seit Jahren stockenden Doha-Welthandelsrunde im Rahmen der World Trade Organization (WTO) und wachsenden Wettbewerbsnachteile Deutschlands in Asien, weil sich die Länder dort zunehmend gegenseitig Zollvergünstigungen gewähren, setzt die Europäische Union (EU) wieder verstärkt auf bilaterale Handelsabkommen. Im Fokus stehen dabei wichtige Schwellenländer in Asien und Lateinamerika (bis auf China und die Russische Föderation). Diese schützen trotz verbreiteter Zollsenkungen in den letzten zwei Dekaden einige Industriebereiche immer noch mit hohen Spitzenzöllen, vor allem den Transportsektor und teilweise die Chemische Industrie (Tabelle).

Tabelle

### WTO-Spitzenzölle für ausgewählte Emerging Markets

Angaben für 2008 und für ausgewählte Warengruppen in Prozent des Warenwerts<sup>1)</sup>

	Chemische Produkte	Nicht elektrische Maschinen	Elektrische Maschinen	Transportausrüstungen	Übrige Industriewaren
Argentinien	18	20	20	20	35
Brasilien	18	20	20	35	20
China	47	35	35	45	35
Indien	100	10	10	100	10
Indonesien	150	15	15	60	20
Malaysia	50	35	50	50	50
Philippinen	30	30	30	30	15
Russische Föderation	29	27	45	25	218
Thailand	30	30	30	80	30

1) Stand: 2008, Indonesien und Thailand: 2007. Ohne Berücksichtigung von Zollpräferenzen im Rahmen bilateraler Handelsabkommen.

Quelle: WTO/ITC/UNCTAD World Tariff Profiles 2009

Diese Strategie ist jedoch aus ordnungspolitischer Sicht nicht unproblematisch (Glania/Matthes, 2005): Bilaterale Handelsabkommen erzeugen wohlfahrtsschädliche Handelsumlenkungen, sie benachteiligen Dritte, sie erhöhen massiv die Transaktionskosten des Handels gerade für mittelständische Unternehmen, und vor allem behindern sie das Vorankommen der Doha-Runde. Deshalb sollte sich die europäische Handelspolitik noch stärker



als zuvor für einen erfolgreichen Abschluss der Welthandelsrunde im Jahr 2010 einsetzen. Die Exportindustrie sollte dies mit Nachdruck unterstützen und dabei als Gegengewicht zu den protektionistischen Interessen vor allem der Agrarwirtschaft wirken. Um die WTO in Zukunft handlungsfähiger zu machen, sind darüber hinaus plurilaterale Abkommen, die einige, aber nicht alle WTO-Länder betreffen, ratsam.

---

## Literatur

Bardt, Hubertus / Römer, Christof, 2009, Rohstoffboom und deutsche Warenexporte, in: IW-Trends, 36. Jg., Heft 2, S. 3–13

Berensmann, Kathrin, 1999, Russische Währungs-, Finanz- und Schuldenkrise, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 248, Köln

Berensmann, Kathrin / Schlotthauer, Nicolas, 1998, Asiatische Währungs- und Finanzkrise, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 245, Köln

Eurostat, 2008, NACE, Rev. 2 – Statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der EG, Luxemburg

Evenett, Simon, 2009, Crisis-era protectionism one year after the Washington G20 meeting: A GTA update, some new analysis, and a few words of caution, in: Baldwin, Richard (Hrsg.), The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects, E-book, URL: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4297> [Stand: 2009–12–02]

Glania, Guido / Matthes, Jürgen, 2005, Multilateralism or Regionalism?, Centre for European Policy Studies (CEPS), Brüssel

Grömling, Michael, 2008, Globaler Investitionsboom – eine empirische Bestandsaufnahme, in: IW-Trends, 35. Jg., Heft 3, S. 45–59

Grömling, Michael / Haß, Hans-Joachim, 2009, Globale Megatrends und Perspektiven der deutschen Industrie, IW-Analysen, Nr. 47, Köln

Herrigan, Mark / Kochen, Andrew / Williams, Tricia, 2005, Analysis of Asymmetries in intra-community trade statistics with particular regard to the impact of the Rotterdam and Antwerp effects, HM Revenue & Customs, Edicom Report 200453202017, London

IIF – Institute of International Finance, 2008, Capital Flows to Emerging Market Economies, Washington D.C.

IMF – International Monetary Fund, 2009, World Economic Outlook, Oktober, Washington D.C.

Koopman, Robert / Wang, Zhi, / Wie, Shang-Jin, 2008, How Much of Chinese Exports is Really Made In China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive, NBER Working Paper, Nr. 14109, Cambridge MA

Langhammer, Rolf J., 2007, Doha ohne Ende: woran krankt die Welthandelsrunde?, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiST), 36. Jg., Heft 11, S. 567–572

Matthes, Jürgen, 2006, Doha im Koma, in: ifo-Schnelldienst, 59. Jg., S. 11–14

Matthes, Jürgen, 2007, Weltkrieg um Wohlstand und pathologischer Exportboom, IW-Analysen, Nr. 28, Köln

Matthes, Jürgen, 2009a, Eine Relativierung der Exporterfolge von MOE-Staaten, in: IW-Trends, 36. Jg., Heft 2, S. 49–63

Matthes, Jürgen, 2009b, Gefahr für den Welthandel durch Wirtschaftskrise und Protektionismus, in: Wirtschaftsdienst, 89. Jg., Nr. 3, S. 158–162

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development / WTO – World Trade Organization / UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development, 2009, Report on G20 Trade and Investment Measures, Genf

Paqué, Karl-Heinz, 1996, Gefährdet der technologische Wettbewerb die Position Deutschlands, in: Paridon, Kees von, (Hrsg.), Auf dem richtigen Kurs?, Baden-Baden, S. 107–119

Prognos, 2009, Globalisierungsreport – Muss Deutschland sein Geschäftsmodell überdenken?, Basel

Samuelson, Paul A., 2004, Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 18, Nr. 3, S. 135–146

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2009, Die Zukunft nicht aufs Spiel setzen, Jahresgutachten, 2009/10, Wiesbaden

Yi, Kei-Mu, 2003, Can vertical specialization explain the growth of world trade, in: Journal of Political Economy, 111. Jg., Nr. 1, S. 52–102

\*\*\*

## The Significance of Emerging Markets for German Exports

Between 2000 and 2007, German merchandise exports to emerging market countries have grown strongly. With an export share of 18 percent, emerging markets during this period contributed more than 35 percent to the growth of total German merchandise exports raising their share in total German exports to 25 percent. Moreover, strong evidence confirms the hypothesis that – due to its specialization in capital goods – Germany benefited significantly from the growth of economic activity, in particular of investments, compared to other industrialized countries. These trends are likely to persist in the future, as the emerging market countries seem to recover more rapidly from the crisis. However, it needs to be supported by foreign trade policies which open markets and prevent the spread of protectionism.