

Auf einen Blick

- Die EU27 hat zwischen 1999 und 2012 ihre Handelsverflechtungen mit den Ländern außerhalb der EU (Drittländer) intensiviert, gleichwohl entfällt mit einem Anteil von etwa 60 % immer noch der weitaus größte Teil des Außenhandels der EU-Mitgliedstaaten auf den Handel untereinander (Intrahandel).
- Die EU hat in den vergangenen Jahren von dem Aufholprozess der aufstrebenden Schwellenländer – insbesondere China und Russland – und der damit verbundenen starken Nachfrage nach Investitionsgütern und Produktionsanlagen profitiert.
- Entsprechend haben China und Russland als Handelspartner für die EU stark an Bedeutung gewonnen, während die USA und Japan beträchtlich an Bedeutung verloren haben.
- Anders als der Extrahandel hat sich der Intrahandel der EU noch nicht vom krisenbedingten Einbruch erholt, was maßgeblich daran liegt, dass die Austeritätspolitik in Europa die Binnennachfrage stark belastet.

Außenhandel der EU27

Eine regionale und sektorale Analyse

Sabine Stephan und Jonas Löbbing

Europa befindet sich in einer zähen Rezession. Die Binnennachfrage in der Europäischen Union müsste dringend stimuliert werden, aber aufgrund der hohen Staatsverschuldung sehen die Regierungen derzeit keinen Handlungsspielraum für die Fiskalpolitik. Vielmehr wird ein Austeritätskurs verfolgt, der die gesamtwirtschaftliche Nachfrage immer weiter belastet. Vor diesem Hintergrund erfährt die Initiative für ein transatlantisches Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union und den USA derzeit große Aufmerksamkeit. Es erscheint als Hoffnungsschimmer in der misslichen Lage. Beide Seiten versprechen sich von solch einem Handelsabkommen nennenswerte Wachstumsimpulse für die eigene Volkswirtschaft. Dementsprechend sind an die Verhandlungen über dieses Abkommen hohe Erwartungen geknüpft (BMW 2013, Emmott und Rinke 2013, Palmer 2013).

Ob diese gerechtfertigt sind, hängt nicht zuletzt davon ab, welche Bedeutung EU und USA als Handelspartner füreinander haben. Diese Frage kann nicht allein anhand einer Analyse des bilateralen Handels der beiden Wirtschaftsräume beantwortet werden, vielmehr ist dazu eine detaillierte Analyse des gesamten Außenhandels der EU27 und der Vereinigten Staaten von Amerika entlang verschiedener Dimensionen – der regionalen Struktur, der sektoralen Struktur und im Zeitverlauf – notwendig. Nur so kann beurteilt werden, welche Bedeutung die USA für die EU27 (und vice versa) relativ zu den übrigen Handelspartnern haben und ob sich diese Bedeutung im Zeitverlauf verändert hat. Darüber hinaus muss die Entwicklung des Außenhandels der beiden Länder in Bezug zur

Entwicklung des Welthandels gesetzt werden. Denn nur so lässt sich einschätzen, ob die Europäische Union und die USA aufgrund der regionalen Struktur ihres Außenhandels von der verstärkten Integration einzelner Handelspartner oder ganzer Regionen in den Welthandel tatsächlich profitieren konnten und gegebenenfalls in Zukunft vermehrt profitieren werden.

Das IMK hat solch eine umfangreiche Untersuchung sowohl für die EU27 als auch für die USA durchgeführt. Die Ergebnisse für die EU27 werden im vorliegenden Report dargestellt, jene für die USA im IMK Report Nr. 85.

Videostatement:

Gustav A. Horn
zum EU-Außenhandel

<http://bit.ly/16Pqc6L>



Die Untersuchung für die Europäische Union beruht auf Angaben zum Warenverkehr der EU27 nach Ländern und Produktgruppen¹, die Eurostat, das Statistische Amt der EU, bereitstellt. Alle Angaben sind nominal, in Euro und für den Zeitraum 1999 bis 2012 verfügbar. Das EU27-Aggregat umfasst im gesamten Untersuchungszeitraum alle 27 Mitgliedsländer² unabhängig vom Zeitpunkt des EU-Beitritts. Das bedeutet, dass die Zahlen für das Aggregat über die Zeit vergleichbar sind.

Eine Besonderheit beim Außenhandel der Europäischen Union ist die Unterscheidung zwischen Intra- und Extrahandel. Unter Intrahandel versteht man den Außenhandel der EU-Mitgliedstaaten untereinander, während Extrahandel den Außenhandel mit Ländern bezeichnet, die nicht Mitglied der EU sind. Diese Länder werden auch als Drittländer bezeichnet. Die Relevanz der Unterscheidung zwischen Intra- und Extrahandel zeigt sich, wenn – wie in der vorliegenden Untersuchung – die Exportentwicklung der EU mit der anderer Länder verglichen werden soll. In diesem Fall muss die Union als Einheit betrachtet werden, vergleichbar etwa mit den Vereinigten Staaten von Amerika, mit der Konsequenz, dass der EU Intrahandel ausgeklammert wird und nur die Ausfuhren in Drittländer als Exporte der EU zählen. Für Vergleiche bzw. für die Berechnung von Weltmarktanteilen muss dann der Welthandel ebenfalls um den EU Intrahandel bereinigt werden.

Die Entwicklung des Welthandels wird auf Basis von Daten der World Trade Organization (WTO) untersucht. Die Angaben zum Warenhandel sind nominal und in US-Dollar. Allerdings stellt die WTO für einige Länder und Regionen Durchschnittswerte (unit values) für die Aus- und Einfuhr zur Verfügung, so dass für diese Länder und Regionen Export- und Importvolumen berechnet werden können.³ Der Beobachtungszeitraum ist für die preisbereinigten Angaben kürzer (2001 bis 2012), weil Durchschnittswerte für die Aus- und Einfuhr der EU27 erst ab 2001 vorliegen.

¹ Eine Übersicht über die Zusammensetzung der verschiedenen Länder- und Produktgruppen geben die Tabellen A1 und A2 im Anhang.

² Mitgliedstaaten der EU27 sind Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, die Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, die Slowakei, Slowenien, Spanien, die Tschechische Republik, Ungarn und Zypern.

³ Für China sind unit values erst ab 2005 verfügbar, für Russland gibt es keine Angaben.

Kräftige Expansion des Welthandels

Extrahandel der EU27 wächst unterdurchschnittlich

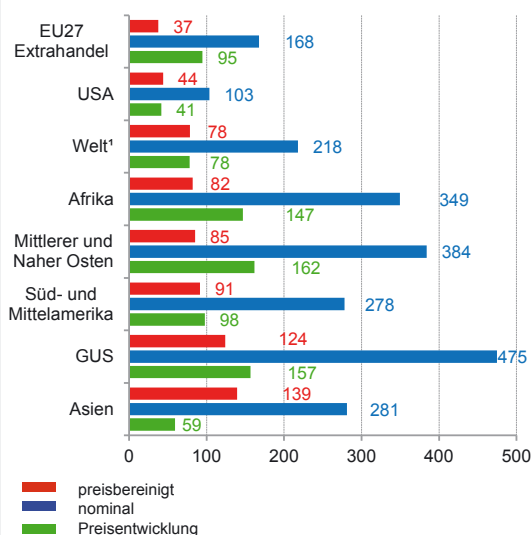
Zwischen 2001 und 2012 hat sich der Welthandel⁴ nominal mehr als verdreifacht. Er stieg um 218 % von 4,66 Billionen US-Dollar (2001) auf 14,82 Billionen US-Dollar (2012). Allerdings haben in diesem Zeitraum auch die Außenhandelspreise kräftig angezogen, so dass sich preisbereinigt ein deutlich geringeres aber durchaus beachtliches Plus von 78 % ergibt (Abbildung 1).

An der Entwicklung des realen Welthandels kann man ablesen, dass der Globalisierungsprozess der Weltwirtschaft in den vergangenen Jahren weiter vorangeschritten ist. Zwischen 2001 und 2012 hat das Welthandelsvolumen im Durchschnitt um 5 ½ Prozent pro Jahr zugelegt, während die Weltwirtschaft preisbereinigt nur um durchschnittlich 2 ½ Prozent pro Jahr gewachsen ist.

In dem betrachteten Zeitraum wuchs vor allem der Außenhandel der asiatischen Länder (139 %) und der GUS-Staaten (124 %) überdurchschnittlich stark. Insbesondere China, aber auch Russland haben sich in dieser Zeit verstärkt in den Welthandel integriert. Demgegenüber expandierte der Außen-

ABBILDUNG 1

Wachstumsraten im Welthandel nach Regionen 2012 gegenüber 2001 in %



¹ ohne EU Intrahandel.

Quelle: WTO: Total merchandise trade; Berechnungen des IMK. Datenbankzugriff am 30.5.2013.

IMK

⁴ Durchschnitt aus Exporten und Importen.

handel der EU (37 %), der USA (44 %) und Japans (48 %) nur unterdurchschnittlich.

Bemerkenswert ist, dass sich in den betrachteten Ländern bzw. Regionen Export- und Importvolumen sehr unterschiedlich entwickelten. So expandierten die Exporte der asiatischen Länder preisbereinigt deutlich stärker (155 %) als die entsprechenden Importe (123 %). Bei den GUS-Staaten hingegen wuchs das Exportvolumen leicht unterdurchschnittlich (76 %), während das Importvolumen sehr stark zulegte (200 %). Dies deutet darauf hin, dass die Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion immer noch einen großen Nachholbedarf haben und über die finanziellen Mittel verfügen, diesen Bedarf über Importe zu decken. Russland beispielsweise verwendet einen beträchtlichen Teil seiner Einnahmen aus dem Öl- und Gasgeschäft, um die weiterhin hohe Nachfrage nach Investitionsgütern durch entsprechende Einfuhren aus dem Ausland zu befriedigen. Die Ausfuhren Japans, der USA und der EU27 legten preisbereinigt mit Raten von 65 %, 57 % und 54 % immer noch unterdurchschnittlich, aber deutlich stärker zu als die entsprechenden Einfuhren. Die Importvolumen Japans, der USA und der EU27 wuchsen mit Raten von 28 %, 36 % und 23 % nur sehr schwach.

EU27 verliert Weltmarktanteile

Setzt man das Exportvolumen eines Landes ins Verhältnis zu den realen Weltexporten, erhält man den Weltmarktanteil dieses Landes. In Abbildung 2 ist dargestellt, dass zwischen 2001 und 2012 nur

die Gruppe der asiatischen Länder ihren Weltmarktanteil steigern konnte. Der Anteil der Warenexporte aus Asien an den Weltexporten nahm in diesem Zeitraum um mehr als 15 Prozentpunkte von 37,1 % (2001) auf 52,4 % (2012) zu. Der Weltmarktanteil Chinas beträgt aktuell etwa 15 %.

Demgegenüber verloren die EU27 und die USA Weltmarktanteile. Der Anteil des Exportvolumens der EU27 an den realen Weltexporten sank um 2,5 Prozentpunkte von 17,5 % (2001) auf 15 % (2012); der entsprechende Anteil der USA ging um 2 Prozentpunkte von 16,1 % auf 14,1 % zurück. Nur geringfügig sank hingegen der Weltmarktanteil Japans in der gleichen Periode von 8,9 % auf 8,2 %.

Bei den GUS-Staaten zeigt sich, dass sie sich in dem betrachteten Zeitraum zwar stark in den Weltmarkt integrierten, dass diese Integration aber vor allem auf der Einfuhrseite stattfand. Das Exportvolumen wuchs mit etwa der gleichen Rate wie der reale Weltexport, so dass der Weltmarktanteil dieser Ländergruppe mit rund 3 % konstant geblieben ist. Die Weltmarktanteile Afrikas, Mittel- und Südamerikas sowie des Mittleren und Nahen Ostens gingen hingegen zurück.

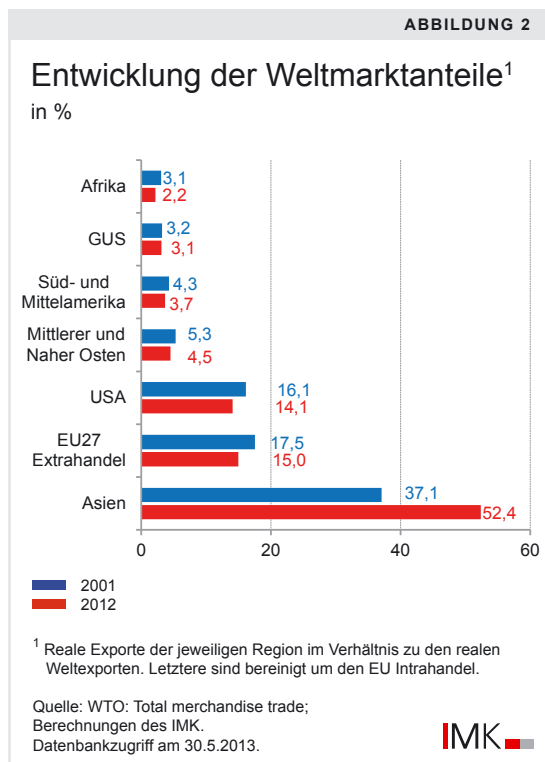
Entwicklung des Außenhandels der EU27

EU27 intensiviert Handelsverflechtung mit Drittländern

Mit der Erweiterung der Europäischen Union auf 27 Mitgliedstaaten wurde der Europäische Wirtschaftsraum zum größten gemeinsamen Markt der Welt. Aufgrund der traditionell engen Handelsbeziehungen zwischen den Volkswirtschaften Europas und der Größe des Binnenmarkts entfällt der größte Teil des Außenhandels der EU-Mitgliedstaaten auf den Handel untereinander.

Allerdings wächst der Intrahandel seit Jahren deutlich langsamer als der Extrahandel. An diesem langfristigen Trend hat auch die Schaffung der Europäischen Währungsunion, von der man sich eine Stimulierung und Intensivierung des Binnenhandels erwartet hatte, nichts geändert. Die Krise hat diesen Trend sogar noch weiter verstärkt. Dementsprechend ist der Anteil des Extrahandels am Außenhandel der EU27 zwischen 1999 und 2012 von 34,7 % auf 39,3 % gestiegen.⁵

Die stärkere außenwirtschaftliche Verflechtung der EU mit Drittländern spiegelt sich in einer Reihe



⁵ Die Berechnungen basieren auf den nominalen Aus- und Einfuhren von Waren und Dienstleistungen aus der Zahlungsbilanzstatistik der EU27, die Eurostat zur Verfügung stellt.

Leistungsbilanz der EU27 mit den Drittländern

Mrd. Euro

	Einnahmen			Ausgaben			Saldo		
	1999	2007	2012	1999	2007	2012	1999	2007	2012
Waren	678,71	1249,99	1708,36	698,76	1409,77	1752,95	-20,05	-159,79	-44,59
Dienstleistungen	274,05	502,23	657,39	254,41	423,37	510,64	19,65	78,86	146,75
davon:									
- Transportleistungen	k.A.	122,93	144,29	k.A.	103,01	119,05	k.A.	19,92	25,24
- Reiseverkehr	k.A.	75,21	96,75	k.A.	94,46	94,51	k.A.	-19,25	2,24
- Sonstige Dienstleistungen	k.A.	302,56	416,08	k.A.	215,38	278,18	k.A.	87,19	137,90
davon:									
- Finanzdienstleistungen	k.A.	53,11	50,38	k.A.	20,21	20,95	k.A.	32,90	29,43
- EDV- und Informationsleistungen	k.A.	26,17	44,33	k.A.	11,27	17,52	k.A.	14,91	26,81
- Patente und Lizenzen	k.A.	26,38	39,54	k.A.	36,30	46,60	k.A.	-9,93	-7,06
- Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	k.A.	141,71	205,21	k.A.	107,56	144,58	k.A.	34,15	60,63
Einkommen	247,97	671,89	514,30	275,66	661,73	502,66	-27,69	10,16	11,64
Laufende Übertragungen	31,55	41,50	54,88	58,97	101,18	125,43	-27,42	-59,67	-70,55
Leistungsbilanz	1232,29	2465,60	2934,92	1287,79	2596,05	2891,67	-55,51	-130,44	43,25

Quelle: Eurostat: Europäische Union Zahlungsbilanzstatistiken.
Datenbankzugriff am 6.5.2013.



von Handelskennzahlen⁶ wider. So nahm die Exportquote (Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt) von 11,1 % (1999) auf 18,3 % (2012) zu; die entsprechende Quote für die USA stieg im selben Zeitraum von 10,3 % auf 14,0 %.

Der Anteil der Importe an der inländischen Nachfrage⁷ der EU27 – ein Maß für die Importdurchdringung – stieg von 11,1 % (1999) auf 17,7 % (2012); die entsprechende Quote für die USA wuchs im selben Zeitraum von 12,8 % auf 16,8 %.

Insgesamt nahm der Offenheitsgrad (Summe von Exporten und Importen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt)⁸ der EU27 von 22,2 % (1999) auf 35,9 % (2012) zu und wuchs damit kräftiger als die entsprechende Quote für die USA, die von

23,5 % (1999) auf 31,4 % (2012) stieg.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die außenwirtschaftliche Verflechtung der EU27 mit Drittländern zwischen 1999 und 2012 deutlich zugenommen hat. Ein Vergleich mit den USA, die ebenfalls ein riesiger Wirtschaftsraum sind, zeigt, dass in den vergangenen Jahren der Trend zur außenwirtschaftlichen Öffnung in der Europäischen Union etwas stärker war als in den USA, so dass die EU mittlerweile etwas offener ist als die Vereinigten Staaten von Amerika. Somit ist der Außenhandel für die EU etwas wichtiger als für die USA. Aufgrund der erhöhten Offenheit hat die EU in den vergangenen Jahren von der starken Dynamik im Welthandel profitiert, zugleich ist sie aber auch anfälliger für außenwirtschaftliche Schocks geworden.

Handelsbilanzdefizit – Dienstleistungsbilanzüberschuss

Der Außenhandel der EU27 mit Drittländern besteht zu etwa drei Vierteln aus Waren- und zu einem Viertel aus Dienstleistungsverkehr (Tabelle 1). Dieses Verhältnis ist über die Jahre relativ konstant geblieben. Den größten Anteil an den Dienstleistungen haben Transportleistungen (22,6 %), Reiseverkehr (16,6 %), Finanzdienstleistungen (7,7 %), EDV und Informationsleistungen (6,7 %) stieg.

⁶ Die Handelskennzahlen beziehen sich auf den Extrahandel der EU27. Für die Berechnung der Kennzahlen werden die nominalen Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen (Extrahandel) sowie das nominale BIP verwendet. Die Angaben zum Waren- und Dienstleistungsverkehr stammen aus der Zahlungsbilanzstatistik und die BIP-Zahlen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR). Alle Zahlen werden von Eurostat bereitgestellt.

⁷ Inländische Nachfrage =
Bruttoinlandsprodukt – Exporte + Importe

⁸ Das Statistische Bundesamt verwendet alternativ den Begriff Außenhandelsquote (Statistisches Bundesamt 2011, S.27)

sowie Einnahmen bzw. Ausgaben im Zusammenhang mit Patenten und Lizenzen (6 %).⁹

Von 1999 bis 2011 war der Leistungsbilanzsaldo der EU27 gegenüber den Drittländern stets negativ, was maßgeblich am Handelsbilanzdefizit lag (Abbildung 3). Allerdings belief sich dieses bis Mitte der 2000er Jahre auf weniger als ein Prozent des BIP und war somit relativ gering. In den Jahren vor der Finanz- und Wirtschaftskrise, in denen viele europäische Volkswirtschaften ein kräftiges Wirtschaftswachstum verzeichneten, nahmen dann die Importe aus Drittländern deutlich schneller zu als die Exporte in diese Länder, so dass das Handelsbilanzdefizit der EU27 gegenüber den Drittländern auf bis zu 1,8 % des BIP anstieg. Im Zuge der anhaltenden Krise im Euroraum und dem damit einhergehenden Nachfrageeinbruch ging das Handelsbilanzdefizit in den vergangenen Jahren wieder deutlich zurück.

Im Gegensatz zum Warenverkehr erzielte die EU27 im Dienstleistungsverkehr mit den Drittländern im gesamten Beobachtungszeitraum Überschüsse, die über die Jahre sogar kontinuierlich zunahmen. Mittlerweile sind diese beträchtlich (1 % des BIP). Im Jahr 2012 war das im Dienstleistungsverkehr erzielte Plus (146,8 Mrd. Euro) größer als die Defizite der Handels- (44,6 Mrd. Euro) und der Übertragungsbilanz (70,6 Mrd. Euro), so dass die EU27 gegenüber den Drittländern erstmals einen kleinen Leistungsbilanzüberschuss erzielte (Tabelle 1).

Struktur des Außenhandels der EU27

Warenverkehr der EU27 nach Ländern und Regionen

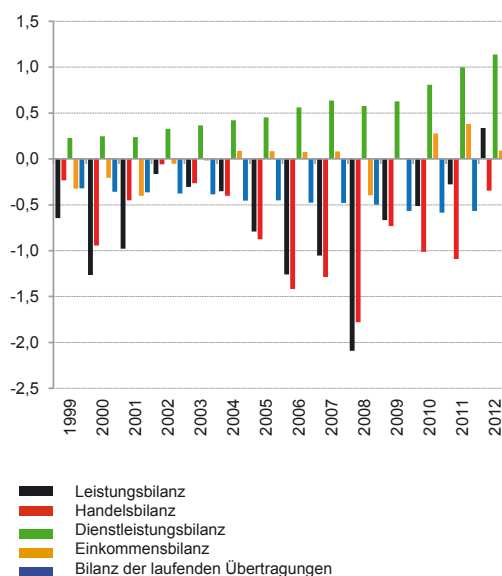
Im Folgenden wird der Außenhandel der EU27 nach Ländern und Regionen untersucht und seine Entwicklung im Zeitablauf betrachtet. Die zugrunde liegenden Daten sind nominal und in Euro angegeben. Ein Problem bei der Interpretation nominaler Angaben ist, dass wertmäßige Veränderungen unterschiedliche Ursachen haben können. So kann eine Veränderung eines Import- oder Exportwerts auf einer Veränderung der Menge und/oder der Preise und/oder des Wechselkurses beruhen.

Der Außenhandel der EU27 mit Drittländern wird zu einem beträchtlichen Teil in US-Dollar fakturiert: Laut Eurostat waren es 2010 30 % der Ausfuhren und 54 % der Einfuhren. Wechselkurs-

⁹ Die Anteile sind berechnet als Mittelwert aus dem Anteil der Einnahmen und dem Anteil der Ausgaben an der jeweiligen Position in der Leistungsbilanz im Jahr 2012.

ABBILDUNG 3

Bilanzsalden der EU27 gegenüber Drittländern in % des BIP



Quelle: Eurostat: Europäische Union Zahlungsbilanzstatistiken; Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff am 15.05.2013.

IMK

schwankungen des Euro gegenüber dem US-Dollar schlagen sich daher in den Einfuhr- und Ausfuhrwerten (in Euro) nieder.¹⁰

Vor allem der bilaterale Handel zwischen der EU27 und den USA dürfte von diesem Effekt betroffen sein. Es ist anzunehmen, dass die nominale Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar zwischen 1999 und 2012 um rund 20 % den Einfuhr- und den Ausfuhrwert gemessen in Euro im Jahr 2012 vermindert hat. Berechnet man den Anteil der USA am gesamten Warenverkehr der EU im Jahr 2012 auf Basis der Angaben in Euro, wird die Bedeutung der USA im Verhältnis zu den anderen Handelspartnern unterschätzt.

1999 bezog die EU27 rund zwei Drittel ihrer Warenimporte aus EU-Mitgliedstaaten und etwa ein Drittel aus Ländern außerhalb der EU. Zwischen 1999 und 2012 verschob sich dieses Verhältnis zugunsten der Drittländer, deren Anteil an den Einfuhren der EU27 im vergangenen Jahr bei fast 40 % lag (Tabelle 2).

¹⁰ 2010 wurden mehr als 90 % der Importe der EU aus Drittländern in Euro oder in US-Dollar abgerechnet; bei den Exporten waren es mehr als 80 %. Andere Währungen spielen somit als Rechnungswährung im Außenhandel der EU27 nur eine sehr geringe Rolle. Dementsprechend dürften sich Wechselkursschwankungen des Euro gegenüber anderen Währungen wie z.B. dem Yen oder dem Renminbi allenfalls geringfügig in den Einfuhr- und Ausfuhrwerten (in Euro) niederschlagen.

Ein- und Ausfuhren der EU27 nach Regionen

Mrd. Euro

Einfuhren				Anteil an den Einfuhren aus Drittländern in %			Anteil an den Gesamteinfuhren in %		
	1999	2007	2012	1999	2007	2012	1999	2007	2012
insgesamt	2199,7	4041,2	4538,0				100	100	100
EU27 Intrahandel	1456,4	2596,2	2746,2				66,2	64,2	60,5
EU27 Extrahandel	743,3	1445,0	1791,7	100	100	100	33,8	35,8	39,5
Schweiz	55,1	76,7	104,5	7,4	5,3	5,8	2,5	1,9	2,3
Norwegen	30,4	76,6	100,4	4,1	5,3	5,6	1,4	1,9	2,2
Türkei	16,0	47,1	47,8	2,1	3,3	2,7	0,7	1,2	1,1
NAFTA	184,8	213,4	255,7	24,9	14,8	14,3	8,4	5,3	5,6
USA	165,9	177,1	205,8	22,3	12,3	11,5	7,5	4,4	4,5
Süd- und Ostasien	256,1	509,7	578,2	34,5	35,3	32,3	11,6	12,6	12,7
China	52,6	232,6	289,9	7,1	16,1	16,2	2,4	5,8	6,4
Japan	75,4	78,9	63,8	10,1	5,5	3,6	3,4	2,0	1,4
Korea	20,5	41,3	37,9	2,8	2,9	2,1	0,9	1,0	0,8
Indien	10,5	26,6	37,3	1,4	1,8	2,1	0,5	0,7	0,8
GUS	44,1	186,1	273,5	5,9	12,9	15,3	2,0	4,6	6,0
Russland	35,9	145,0	213,2	4,8	10,0	11,9	1,6	3,6	4,7
Mittel- und Südamerika	33,8	76,2	91,3	4,5	5,3	5,1	1,5	1,9	2,0
Brasilien	14,1	32,7	37,1	1,9	2,3	2,1	0,6	0,8	0,8
Mittlerer und Naher Osten	31,8	68,3	93,1	4,3	4,7	5,2	1,4	1,7	2,1
Afrika ¹	27,0	57,7	70,7	3,6	4,0	3,9	1,2	1,4	1,6
Rest der Welt	64,3	133,1	176,4	8,7	9,2	9,8	2,9	3,3	3,9

Ausfuhren				Anteil an den Ausfuhren in Drittländer in %			Anteil an den Gesamtausfuhren in %		
	1999	2007	2012	1999	2007	2012	1999	2007	2012
insgesamt	2211,5	3904,2	4511,6				100	100	100
EU27 Intrahandel	1528,4	2661,3	2824,9				69,1	68,2	62,6
EU27 Extrahandel	683,1	1242,9	1686,8	100	100	100	30,9	31,8	37,4
Schweiz	63,7	93,0	133,3	9,3	7,5	7,9	2,9	2,4	3,0
Norwegen	23,9	43,5	49,8	3,5	3,5	3,0	1,1	1,1	1,1
Türkei	21,6	52,6	75,2	3,2	4,2	4,5	1,0	1,3	1,7
NAFTA	214,5	305,6	351,1	31,4	24,6	20,8	9,7	7,8	7,8
USA	187,0	259,2	291,9	27,4	20,9	17,3	8,5	6,6	6,5
Süd- und Ostasien	141,7	263,5	415,5	20,8	21,2	24,6	6,4	6,8	9,2
China	19,7	71,8	143,9	2,9	5,8	8,5	0,9	1,8	3,2
Japan	35,7	43,7	55,5	5,2	3,5	3,3	1,6	1,1	1,2
Korea	11,7	24,7	37,8	1,7	2,0	2,2	0,5	0,6	0,8
Indien	10,6	29,2	38,5	1,6	2,3	2,3	0,5	0,7	0,9
GUS	25,6	128,6	172,6	3,7	10,3	10,2	1,2	3,3	3,8
Russland	16,9	89,1	123,3	2,5	7,2	7,3	0,8	2,3	2,7
Mittel- und Südamerika	34,2	48,4	83,2	5,0	3,9	4,9	1,5	1,2	1,8
Brasilien	14,4	21,3	39,6	2,1	1,7	2,3	0,7	0,5	0,9
Mittlerer und Naher Osten	49,9	97,0	125,1	7,3	7,8	7,4	2,3	2,5	2,8
Afrika ¹	30,2	54,3	80,0	4,4	4,4	4,7	1,4	1,4	1,8
Rest der Welt	77,7	156,4	201,0	11,4	12,6	11,9	3,5	4,0	4,5

¹ Algerien, Ägypten, Marokko, Südafrika.Quelle: Eurostat: EU27 Trade Since 1988 By SITC; Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff am 25.4.2013.

Die wichtigsten Handelspartner der EU im Extrahandel waren im Jahr 2012 auf der Importseite China (16,2 %), Russland (11,9 %), die USA (11,5 %), die Schweiz (5,8 %) und Norwegen (5,6 %). Somit entfiel mehr als die Hälfte aller Importe der EU27 aus Drittländern auf diese fünf Handelspartner.

Im zeitlichen Vergleich zeigen sich deutliche Verschiebungen in der regionalen Struktur der Handelsströme. Zwar ist der Anteil der Importe aus Süd- und Ostasien am EU Extrahandel mit mehr als 30 % über die Jahre hinweg relativ konstant. Innerhalb dieser Ländergruppe gibt es jedoch signifikante Verschiebungen: 1999 betrug der Anteil Japans an den Wareneinfuhren der EU aus Drittländern 10,1 %. Damit war Japan der wichtigste Handelspartner der EU in Asien. Zwischen 1999 und 2012 sank aber der Anteil der Importe aus Japan um mehr als sechs Prozentpunkte auf 3,6 %, während sich im selben Zeitraum der Aufstieg Chinas zum wichtigsten Lieferanten der EU vollzog. Aktuell liegt der Anteil der Warenimporte aus China am EU Extrahandel bei 16,2 %, nachdem er 1999 noch 7,1 % betragen hatte.

Bemerkenswert ist auch die Entwicklung der Lieferungen aus Russland. Ihr Anteil hat sich zwischen 1999 und 2012 von 4,8 % auf 11,9 % mehr als verdoppelt. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass Russland gegenwärtig der wichtigste Energielieferant (Öl, Gas, Kohle) der EU ist. Entsprechend groß ist der Anteil der Energieträger aus Russland an den Gesamteinfuhren der EU aus Drittländern (9,1 %), wobei die starke Erhöhung des Importwerts sowohl auf eine Ausweitung der Mengen als auch auf stark gestiegene Energiepreise zurückzuführen ist.¹¹

Der Anteil der USA an den Wareneinfuhren der EU27 aus Drittländern ist im Beobachtungszeitraum stark zurückgegangen: 1999 waren die Vereinigten Staaten von Amerika mit einem Anteil von 22,3 % am Extrahandel der mit Abstand wichtigste Handelspartner der EU auf der Einfuhrseite, 2012 hatte sich dieser Anteil auf 11,5 % halbiert. Dies ist teilweise auf die oben angesprochene Wertminderung des US-Dollars im Vergleich zum Euro zurückzuführen.

Die Lieferungen aus Mittel- und Südamerika, dem Mittleren und Nahen Osten sowie aus Afrika hatten in dem betrachteten Zeitraum einen relativ konstanten Anteil an den Einfuhren der EU27 aus Drittländern von jeweils vier bis fünf Prozent.

Bei den Ausfuhren der EU27 zeigt sich hinsichtlich der Aufteilung in Intra- und Extrahandel eine

ähnliche Entwicklung wie bei den Einfuhren. 1999 entfiel ein knappes Drittel der gesamten Warenausfuhr der EU auf den Extrahandel. Bis zum Ende des Beobachtungszeitraums stieg der Anteil um rund sechs Prozentpunkte auf 37,4 % (Tabelle 2). Die wichtigsten Partnerländer im Extrahandel waren 2012 mit einem Anteil von 17,3 % die Vereinigten Staaten von Amerika, gefolgt von China (8,5 %), der Schweiz (7,9 %), Russland (7,3 %) und der Türkei (4,5 %). Damit entfielen 45,5 % aller Exporte der EU in Drittländer auf diese fünf Handelspartner.

Bei den Warenausfuhren lassen sich ebenfalls beträchtliche Verschiebungen in der regionalen Struktur der Warenströme feststellen. Besonders auffällig ist die Entwicklung der Exporte in die USA. Ihr Anteil am Extrahandel sank zwischen 1999 und 2012 um rund zehn Prozentpunkte von 27,4 % auf 17,3 %.

Süd- und Ostasien hingegen haben als Absatzmarkt für Erzeugnisse aus der EU weiter an Bedeutung gewonnen. Derzeit wird fast ein Viertel des Extrahandels mit Ländern in dieser Region abgewickelt. Während der Anteil Japans am Extrahandel der EU zwischen 1999 und 2012 von 5,2 % auf 3,3 % zurückging, verdreifachte sich der Anteil Chinas nahezu. Gegenwärtig liegt er bei 8,5 %, nachdem er 1999 noch knapp 3 % betragen hatte.

Auch Russland hat als Absatzmarkt für Erzeugnisse aus der EU stark an Bedeutung gewonnen. Zwischen 1999 und 2012 hat sich der Anteil Russlands am Extrahandel der EU fast verdreifacht; er stieg von 2,5 % auf 7,3 %.

Lieferungen nach Mittel- und Südamerika sowie nach Afrika hatten in dem betrachteten Zeitraum einen relativ konstanten Anteil an den Ausfuhren der EU27 in Drittländer von jeweils vier bis fünf Prozent. Der Anteil der Warenexporte in den Mittleren und Nahen Osten lag bei rund 7 %.

Die Betrachtung der regionalen Struktur des Warenhandels der Europäischen Union im Zeitverlauf zeigt, dass zwar der Großteil des Außenhandels mit EU-Mitgliedstaaten abgewickelt wurde, dass aber der Warenverkehr mit Drittländern über die Jahre hinweg an Bedeutung gewonnen hat. Bemerkenswert ist dabei, dass etwa die Hälfte des ein- und des ausfuhrseitigen Extrahandels auf jeweils nur fünf Handelspartner entfällt und die Überschneidung der beiden Ländergruppen sehr groß ist.

Abbildung 4 veranschaulicht die unterschiedliche Wachstumsdynamik im Außenhandel der EU mit verschiedenen Partnerländern und Regionen im Zeitraum 1999 bis 2012. Der Extrahandel der EU ist sowohl einfuhr- als auch ausfuhrseitig nominal um mehr als 140 % gewachsen. Auffällig

¹¹ Auch Norwegen gehört aufgrund seiner Bedeutung als Energielieferant zu den wichtigsten Handelspartnern der EU.

Wachstumsraten im Extrahandel der EU27 nach Regionen und Ländern 2012 gegenüber 1999

in %



Quelle: Eurostat: EU27 Trade Since 1988 By SITC; Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff am 25.4.2013.

IMK

ist, dass sich der Handel der EU27 mit den traditionellen Handelspartnern – den USA, Japan und der Schweiz – bestenfalls unterproportional zum gesamten Extrahandel entwickelt hat, während sich der Warenverkehr mit China und Russland einführseitig mehr als verfünffacht und ausfuhrseitig mehr als versiebenfacht hat. Dementsprechend haben die traditionellen Handelspartner der EU in den vergangenen Jahren spürbar an Bedeutung verloren, während China und Russland als Handelspartner für die EU zunehmend wichtiger wurden. Hinsichtlich der Handelsverflechtungen Deutschlands kommt die Analyse von Stephan und Redle (2010) zu ähnlichen Ergebnissen.

Warenverkehr der EU27 nach Produktgruppen

Im Folgenden wird die sektorale Struktur der gesamten Ein- und Ausfuhren der EU27 dargestellt. Für die auf Basis der SITC-Klassifikation¹² zusammengestellten Produktgruppen ergibt sich für das Jahr 2012 folgendes Bild (Tabelle 3): Auf der Einfuhrseite haben die Energieträger mit einem Anteil von 17,8 % das größte Gewicht, gefolgt von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen (13,6 %), elektrischen und optischen Erzeugnissen (11,1 %) sowie Maschinen (7,9 %). Rund die Hälfte aller Einfuhren entfällt somit auf die vier wichtigsten Gütergruppen. Ergänzt man diese um die

¹² Das Internationale Warenverzeichnis für den Außenhandel – Standard International Trade Classification (SITC) – dient der Klassifikation von Waren in der Außenhandelsstatistik. Tabelle A2 im Anhang zeigt, welche 2-Steller zu größeren Produktgruppen zusammengefasst wurden.

TABELLE 3

Ein- und Ausfuhren der EU27
nach Produktgruppen

Einfuhren				Anteil an den Gesamteinfuhren in %		
	1999	2007	2012	1999	2007	2012
Computer/ Elektrotechnik	427,0	632,0	649,5	19,4	15,6	14,3
davon:						
Elektrotechnik ¹	290,0	474,7	505,5	13,2	11,7	11,1
Computer	137,0	157,3	144,0	6,2	3,9	3,2
Chemie ²	245,4	520,3	619,2	11,2	12,9	13,6
Straßenfahrzeuge	238,8	405,3	332,1	10,9	10,0	7,3
davon:						
PKW und -teile	196,7	326,6	275,7	8,9	8,1	6,1
Maschinen	211,7	362,4	357,1	9,6	9,0	7,9
Nahrungsmittel	160,9	261,0	322,3	7,3	6,5	7,1
Textilien/Bekleidung	153,7	210,9	221,4	7,0	5,2	4,9
Metalle, -erzeugnisse	146,9	383,8	341,7	6,7	9,5	7,5
Energieträger	124,4	495,0	805,6	5,7	12,2	17,8
Rohstoffe	69,4	137,5	153,9	3,2	3,4	3,4
Papier, -erzeugnisse	52,3	73,3	72,0	2,4	1,8	1,6
Kautschukwaren	19,6	36,3	42,6	0,9	0,9	0,9
restliche Gütergruppen	349,7	523,5	620,5	15,9	13,0	13,7
insgesamt	2199,7	4041,2	4538,0	100	100	100
Ausfuhren				Anteil an den Gesamtausfuhren in %		
	1999	2007	2012	1999	2007	2012
Computer/ Elektrotechnik	396,5	572,5	597,4	17,9	14,7	13,2
davon:						
Elektrotechnik ¹	295,7	456,3	497,9	13,4	11,7	11,0
Computer	100,9	116,2	99,4	4,6	3,0	2,2
Chemie ²	283,4	592,8	731,8	12,8	15,2	16,2
Maschinen	277,2	509,0	558,0	12,5	13,0	12,4
Straßenfahrzeuge	258,9	452,2	455,8	11,7	11,6	10,1
davon:						
PKW und -teile	217,8	364,7	379,7	9,8	9,3	8,4
Nahrungsmittel	157,7	255,1	336,3	7,1	6,5	7,5
Metalle, -erzeugnisse	152,5	369,8	361,9	6,9	9,5	8,0
Textilien/ Bekleidung	135,6	169,7	176,9	6,1	4,3	3,9
Energieträger	59,8	218,5	383,2	2,7	5,6	8,5
Papier, -erzeugnisse	56,4	81,6	85,2	2,5	2,1	1,9
Rohstoffe	47,7	99,2	124,5	2,2	2,5	2,8
Kautschukwaren	20,4	37,0	46,9	0,9	0,9	1,0
restliche Gütergruppen	365,5	546,9	653,8	16,5	14,0	14,5
insgesamt	2211,5	3904,2	4511,6	100	100	100

¹ Elektrotechnik: Elektrische und optische Erzeugnisse.² Chemie: Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse.Quelle: Eurostat: EU27 Trade Since 1988 by SITC;
Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff am 25.4.2013.

Einfuhren von Metallen und Metallerzeugnissen (7,5 %), Straßenfahrzeugen (7,3 %) und Nahrungsmitteln (7,1 %), sind bereits knapp drei Viertel aller Warenimporte der Europäischen Union erfasst.

Ein ähnliches Bild ergibt sich auf der Ausfuhrseite. Rund die Hälfte aller Exporte der EU27 entfällt auf chemische und pharmazeutische Erzeugnisse (16,2 %), Maschinen (12,4 %), elektrische und optische Erzeugnisse (11,0 %) sowie Straßenfahrzeuge (10,1 %). Nimmt man noch Energieträger (8,4 %), Metalle und Metallerzeugnisse (8,0 %) und Nahrungsmittel (7,5 %) hinzu, hat man wiederum fast drei Viertel aller Warenausfuhren der EU27 erfasst.

Vor dem Hintergrund der Unterscheidung in Intra- und Extrahandel stellt sich die Frage nach dem relativen Gewicht dieser Gütergruppen; haben diese Produktgruppen eine ähnliche Bedeutung im Intra- und Extrahandel oder gibt es signifikante Unterschiede? In Abbildung 5 ist für alle Gütergruppen der jeweilige Anteil am Intra- und am Extrahandel dargestellt.

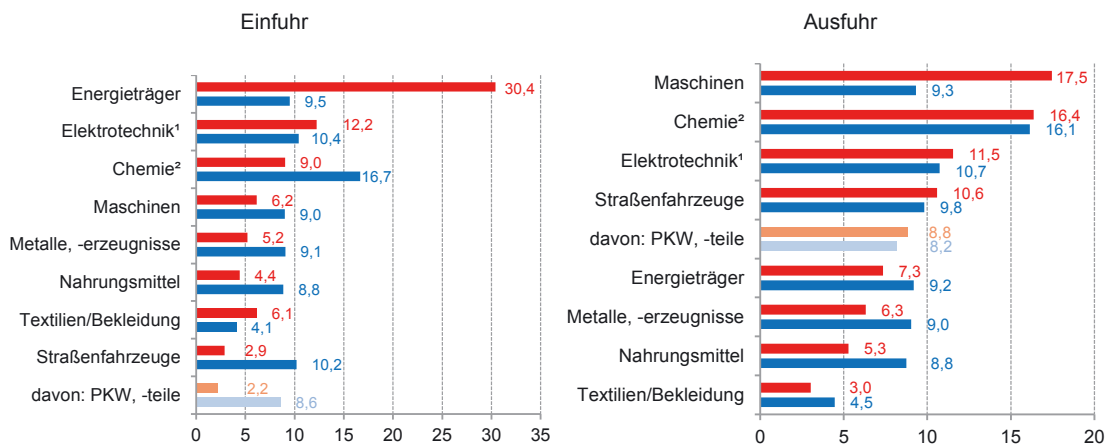
Auf der Einfuhrseite stechen die Energieträger hervor. Ihr Anteil am Extrahandel (30,4 %) ist dreimal so groß wie ihr Anteil am Intrahandel (9,5 %). Bei den chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen sowie den Straßenfahrzeugen verhält es sich umgekehrt. Ihr Anteil am Intrahandel ist mit 16,7 % bzw. 10,2 % deutlich größer als am Extrahandel (9 % bzw. 2,9 %). Auch Maschinen, Metalle und Metallerzeugnisse sowie Nahrungsmittel haben einführseitig am Intrahandel ein relativ größeres Gewicht als am Extrahandel.

Auf der Ausfuhrseite fallen die Maschinen ins Auge, deren Anteil am Extrahandel (17,5 %) deutlich größer ist als am Intrahandel (9,3 %). Hingegen ist der Anteil der Energieträger, der Metalle und Metallerzeugnisse sowie der Nahrungsmittel am Intrahandel etwas größer als am Extrahandel. Insgesamt lässt sich jedoch festhalten, dass – von solchen Ausnahmen abgesehen – die relative Bedeutung der einzelnen Produktgruppen im Intra- und Extrahandel ähnlich ist.

Abschließend werden für die fünf großen Produktgruppen – chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, Energieträger, Maschinen, elektrische und optische Erzeugnisse und Straßenfahrzeuge – die wichtigsten Handelspartner der EU27 auf der Einfuhr- und der Ausfuhrseite betrachtet. In Abbildung 6A und 6B sind die Ländergruppen einzeln aufgeführt, die 2012 einen Anteil von mehr als 5 % an den Einfuhren bzw. den Ausfuhren der jeweiligen Gütergruppe hatten. Alle übrigen Länder sind zu der Gruppe „restliche Länder“ zusammengefasst.

Warenverkehr der EU27 nach Produktgruppen 2012

Anteile am Intra- und Extrahandel in %



¹ Elektrotechnik: Elektrische und optische Erzeugnisse.

² Chemie: Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse.

■ Intrahandel
■ Extrahandel

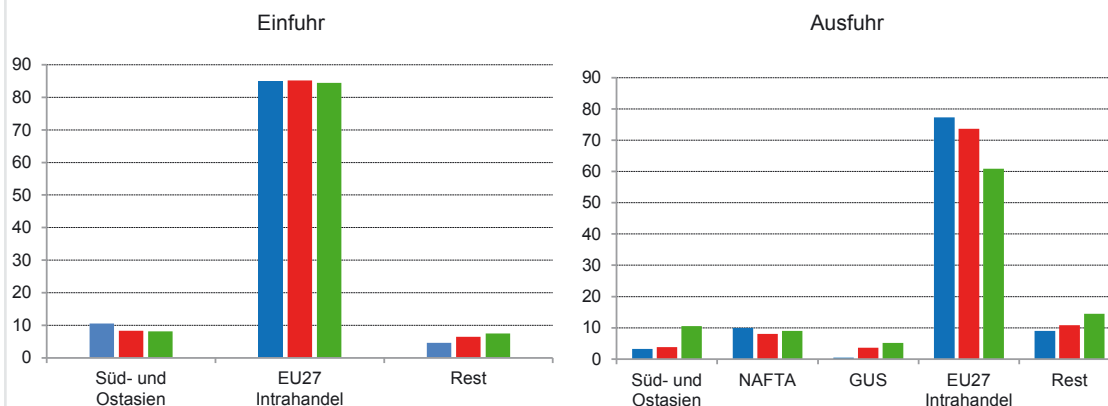
Quelle: Eurostat: EU27 Trade Since 1988 By SITC; Berechnungen des IMK.
Datenbankzugriff am 25.4.2013.

IMK

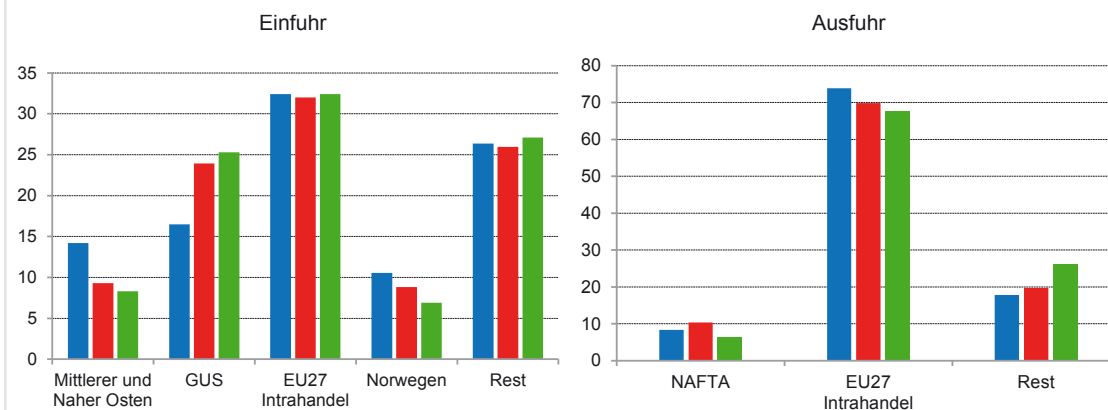
Anteile der wichtigsten Handelspartner an den Ein- und Ausfuhren der EU27

in %

Straßenfahrzeuge



Energieträger



■ 1999 ■ 2007 ■ 2012

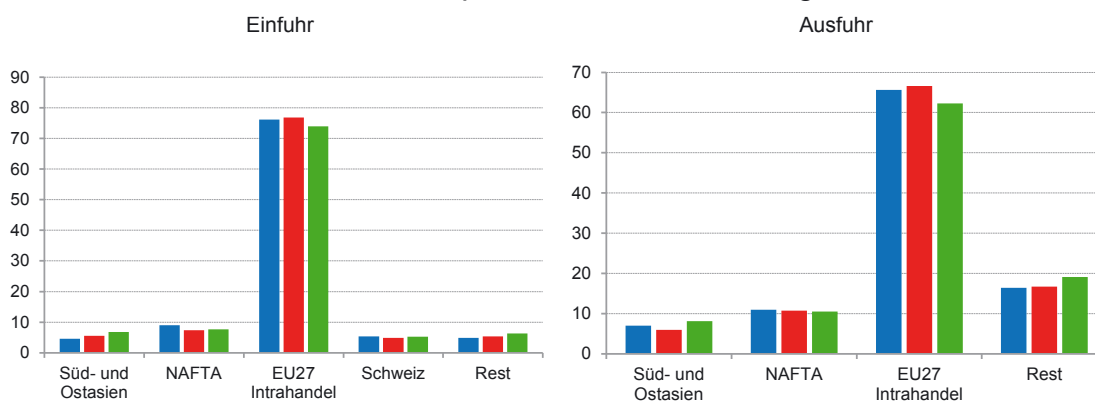
Quelle: Eurostat: EU27 Trade Since 1988 by SITC; Berechnungen des IMK.

IMK

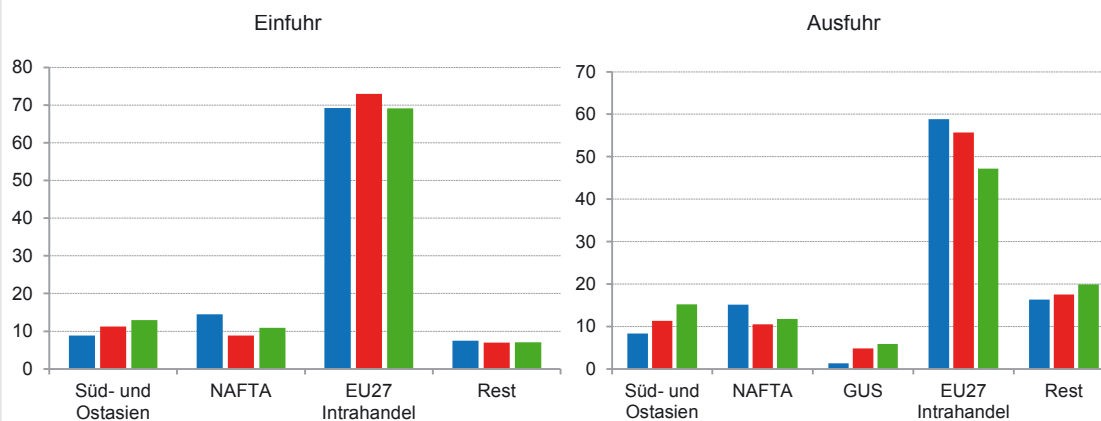
Anteile der wichtigsten Handelspartner an den Ein- und Ausfuhren der EU27

in %

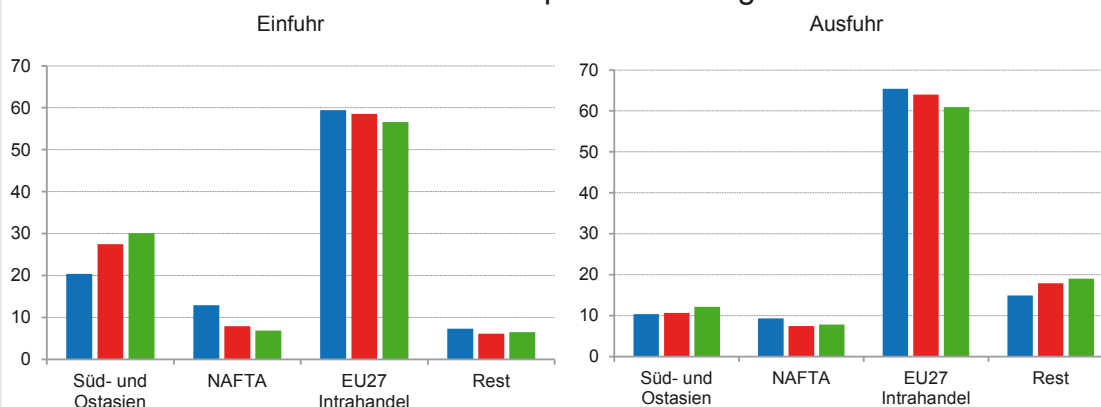
Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse



Maschinen



Elektrische und optische Erzeugnisse



■ 1999 ■ 2007 ■ 2012

Quelle: Eurostat: EU27 Trade Since 1988 by SITC; Berechnungen des IMK.

Für die EU-Mitgliedstaaten spielt der Außenhandel untereinander (Intrahandel) die größte Rolle. Einfuhrseitig ist der Anteil, der in den jeweiligen Gütergruppen auf den Intrahandel entfällt, über die Zeit relativ konstant. Der Anteil der süd- und ostasiatischen Länder an den Einfuhren der EU hat zwischen 1999 und 2012 zugenommen, während der Anteil der NAFTA etwas gesunken ist. Bei den importierten Energieträgern zeigt sich eine Verschiebung in der Struktur der Lieferanten: Die GUS-Staaten haben ihren Anteil an den Energieimporten der EU27

beträchtlich erhöht, während die Anteile der Länder des Mittleren und Nahen Ostens sowie Norwegens deutlich zurückgegangen sind.

Auch ausfuhrseitig spielt der EU-Intrahandel eine dominierende Rolle. Allerdings hat sein Gewicht im Zeitverlauf tendenziell abgenommen. Die Länder Süd- und Ostasiens sowie die GUS-Staaten haben als Absatzmärkte für europäische Erzeugnisse an Bedeutung gewonnen, während der Anteil der Exporte in die NAFTA etwas zurückgegangen ist.

INFOBOX 1

EU und USA setzen große Hoffnungen in das geplante transatlantische Handelsabkommen

Die Europäische Union und die USA sind die zwei größten Wirtschaftsräume der Welt. Ihre bilateralen Handelsbeziehungen sind daher von besonderem Interesse. Dies ist umso mehr der Fall, als in diesem Jahr konkrete Verhandlungen über ein transatlantisches Freihandelsabkommen beginnen sollen. Der Prozess, der schon 2007 eingeleitet wurde, hat mit Unterstützung der Regierungen der Vereinigten Staaten von Amerika und der EU nun zur Ausarbeitung eines konkreten Verhandlungsvorschlags seitens der High Level Working Group on Jobs and Growth (2013) geführt. Danach wird ein umfassendes Handels- und Investitionsabkommen angestrebt. Vorgesehen ist die Reduzierung tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse sowie Liberalisierungen im Bereich der grenzüberschreitenden Investitionen und des öffentlichen Beschaffungswesens. Ziel ist eine allmähliche Angleichung von technischen Normen und Verfahren, um den Handel zwischen den beiden Partnern zu beflügeln.

Von der jeweiligen politischen Führung werden große Hoffnungen in das Handelsabkommen gesetzt. Es wird u.a. als wichtiger Hebel betrachtet, um die Erholung der amerikanischen und europäischen Volkswirtschaften von der Krise zu beschleunigen. Angesichts des bereits recht niedrigen Niveaus der Zolltarife¹ sind weitreichende Effekte eines solchen Abkommens, sollten sie denn eintreten, eher von den geplanten Liberalisierungen und Marktöffnungen zu erwarten. Deren Analyse ist komplex (Felbermayr et. al 2013) und politisch sehr kontrovers, nicht zuletzt, weil wichtige nationalstaatliche Regulierungsvorschriften tangiert werden könnten. An dieser Stelle beschränken wir uns auf eine Beschreibung der relativen Bedeutung und der Struktur der Handelsbeziehungen zwischen den beiden Wirtschaftsräumen und ihrer Entwicklung zwischen 1999 und 2012. Allerdings lassen diese Zahlen Zweifel aufkommen, ob die überaus großen Erwartungen in das Handelsabkommen als Konjunkturmotor gerechtfertigt sind.

Struktur des bilateralen Handels der EU27 mit den USA

Die USA und Europa pflegen traditionell sehr enge Handelsbeziehungen. Entsprechend groß war die Bedeutung der Europäer als Handelspartner für die Amerikaner und vice versa in den vergangenen Jahrzehnten. Seit den 1990er Jahren haben sich aber eine Vielzahl asiatischer Länder und ehemaliger Ostblock-Staaten im Zuge ihres Aufhol- bzw. Transformationsprozesses in den Welthandel integriert. Dies hatte, wie die vorangegangene Analyse gezeigt hat, auch beträchtliche Auswirkungen auf die Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA. Per Saldo haben die Länder Süd- und Ostasiens sowie die GUS-Staaten als Handelspartner für die EU27 beträchtlich an Bedeutung gewonnen, während das Gewicht der traditionellen Handelspartner, insbesondere der USA, abgenommen hat.

Die Struktur des bilateralen Warenverkehrs zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika nach Produktgruppen in den Jahren 1999 bis 2012 lässt sich wie folgt zusammenfassen: 1999 entfielen fast 60 % der gesamten Einfuhren der EU aus den USA auf elektrische und optische Erzeugnisse/Computer (29,7 %), Maschinen (17 %) sowie chemische und pharmazeutische Erzeugnisse (12,7 %) (Tabelle K1). Auch 2012 waren dies die wichtigsten Einfuhrgüter, allerdings ist ihr

¹ Die Europäische Kommission (2013) zitiert WTO-Schätzungen, wonach die Zolltarife bei durchschnittlich 5,2 % für die EU und bei 3,5 % für die USA liegen.

Anteil um rund 5 Prozentpunkte auf 54,5 % gesunken. Hinter dieser Entwicklung stehen bemerkenswerte Verschiebungen zwischen den einzelnen Produktgruppen. So sank der Anteil von elektrischen und optischen Erzeugnissen/Computern an den gesamten Warenimporten der EU aus den USA um mehr als 13 Prozentpunkte auf 16,2 %. In diesem Rückgang spiegelt sich, dass amerikanische Anbieter von elektronischen Konsumgütern in diesem Zeitraum auf dem Weltmarkt von Produzenten aus Asien verdrängt wurden. Dagegen ist der Anteil der chemischen und pharmazeutischen Produkte zwischen 1999 und 2012 um mehr als 8 Prozentpunkte auf 21,2 % gestiegen. Der Anteil der aus den USA eingeführten Maschinen war hingegen in dem betrachteten Zeitraum konstant.

TABELLE K1

Warenverkehr der EU27 mit den USA

Einfuhren der EU27 aus den USA	Mrd. EUR			Anteil an den Einfuhren der EU27 aus den USA in %		
	1999	2007	2012	1999	2007	2012
Chemie ¹	21,0	35,8	43,7	12,7	20,2	21,2
Maschinen	28,2	28,9	35,2	17,0	16,3	17,1
Computer/Elektrotechnik	49,3	40,5	33,4	29,7	22,9	16,2
davon: Elektrotechnik ²	34,7	33,0	28,5	20,9	18,7	13,8
Computer	14,6	7,5	4,9	8,8	4,2	2,4
Straßenfahrzeuge	5,4	9,2	7,8	3,3	5,2	3,8
davon: PKW und -teile	4,7	8,2	6,9	2,8	4,7	3,4
Metalle und Metallerzeugnisse	5,1	7,2	7,4	3,0	4,1	3,6
Rohstoffe	5,0	7,4	7,0	3,0	4,2	3,4
Nahrungsmittel	3,5	4,9	5,5	2,1	2,8	2,7
Papier, -erzeugnisse	2,4	2,4	2,6	1,4	1,4	1,3
Energieträger	1,6	4,2	19,7	1,0	2,4	9,6
Textilien/Bekleidung	2,2	1,6	1,7	1,3	0,9	0,8
Kautschukwaren	0,8	1,0	1,0	0,5	0,6	0,5
Restliche Güter	41,4	33,9	41,0	25,0	19,1	19,9
Insgesamt	165,9	177,1	205,8	100,0	100,0	100,0

Ausfuhren der EU27 in die USA	Mrd. EUR			Anteil an den Ausfuhren der EU27 in die USA in %		
	1999	2007	2012	1999	2007	2012
Chemie ¹	27,4	54,9	66,4	14,7	21,2	22,7
Maschinen	35,0	44,2	53,0	18,7	17,0	18,2
Computer/Elektrotechnik	30,9	34,3	36,7	16,5	13,2	12,6
davon: Elektrotechnik ²	23,8	29,8	33,5	12,7	11,5	11,5
Computer	7,1	4,5	3,2	3,8	1,7	1,1
Straßenfahrzeuge	23,4	31,7	34,0	12,5	12,2	11,6
davon: PKW und -teile	22,2	30,3	32,0	11,9	11,7	11,0
Metalle und Metallerzeugnisse	9,0	15,7	17,8	4,8	6,1	6,1
Rohstoffe	1,4	2,4	2,6	0,8	0,9	0,9
Nahrungsmittel	7,5	10,8	13,0	4,0	4,1	4,5
Papier, -erzeugnisse	2,0	2,2	2,1	1,1	0,9	0,7
Energieträger	4,7	18,5	19,4	2,5	7,1	6,7
Textilien/Bekleidung	7,5	6,1	6,0	4,0	2,4	2,0
Kautschukwaren	1,3	1,6	2,3	0,7	0,6	0,8
Restliche Güter	36,8	36,9	38,7	19,7	14,2	13,3
Insgesamt	187,0	259,2	291,9	100,0	100,0	100,0

¹ Chemie: Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse.

² Elektrotechnik: Elektrische und optische Erzeugnisse.

Quelle: Eurostat: EU27 Trade Since 1988 by SITC; Berechnungen des IMK.

1999 entfielen rund 62 % der gesamten Ausfuhren der EU in die USA auf elektrische und optische Erzeugnisse/Computer (16,5 %), Maschinen (18,7 %), chemische und pharmazeutische Erzeugnisse (14,7 %) sowie Personenkraftwagen und -teile (11,9 %) (Tabelle K1). Auch 2012 waren dies die wichtigsten Ausfuhrgegenstände der EU in die Vereinigten Staaten; ihr Anteil hat gegenüber 1999 sogar um etwa 3 Prozentpunkte auf 65,1 % zugenommen. Hinter dieser Entwicklung stehen wiederum bemerkenswerte Verschiebungen zwischen den einzelnen Produktgruppen. So sank der Anteil von elektrischen und optischen Erzeugnissen/Computern an den gesamten Warenexporten der EU in die USA um 4 Prozentpunkte auf 12,6 %, weil der Anteil der ausgeführten Computer deutlich zurückgegangen ist. Die europäischen Anbieter von Computern dürften ihre Marktanteile an Konkurrenten aus Asien abgegeben haben. Der Anteil der chemischen und pharmazeutischen Produkte ist um 8 Prozentpunkte auf 22,7 % gestiegen, während der Anteil der ausgeführten Maschinen in dem betrachteten Zeitraum relativ konstant geblieben ist. Der Anteil der Personenkraftwagen und -teile an den gesamten Ausfuhren der EU hat zwischen 1999 und 2012 stark geschwankt. Nach einem Anstieg bis 2003 auf 14 %, begann eine Talfahrt, die bei 8 % im Jahr 2009 endete. Seitdem hat sich der Anteil wieder auf 11 % erhöht.

Aus der obigen Analyse folgen keine zwingenden Schlussfolgerungen für die Einschätzung des vorgesehenen Handelsabkommens. Gleichwohl liefert die Untersuchung Fakten, die für eine Beurteilung relevant sind. Die Analyse hat gezeigt, dass die USA als Handelspartner für die EU in den vergangenen Jahren beträchtlich an Bedeutung verloren hat. Aktuell haben die USA einen Anteil von 4,5 % an den Gesamteinfuhren und 6,5 % an den Gesamtausfuhren der EU27.

Im transatlantischen Handel mit den USA haben Industriegüter, insbesondere Investitionsgüter, die größte Bedeutung. Für diese sind die Zölle bereits sehr niedrig. Der gewichtete Durchschnittszoll lag im Jahr 2007 in beiden Wirtschaftsräumen bei 2,8 % (Felbermayr et al. 2013, Tabelle I.13, S. 39), so dass eine weitere Reduzierung den bilateralen Handel vermutlich nur geringfügig intensiviert.

Größere Effekte dürfte hingegen der Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse, insbesondere die Angleichung von Qualitäts- und technischen Standards, haben. Der bilaterale Handel zwischen der EU und den USA ist in erster Linie intraindustrieller Handel, wobei der Handel innerhalb verbundener Firmen eine sehr große Bedeutung hat. Für diese Firmen würde eine Harmonisierung von Qualitätsanforderungen ein wichtiges Hindernis für den Zugang zum Markt auf der jeweils anderen Seite des Atlantiks aus dem Weg räumen. In manchen Bereichen (z.B. Lebensmittel) dürfte allerdings eine solche Angleichung politisch kontrovers und daher möglicherweise nicht durchsetzbar sein.

Es liegt der Schluss nahe, dass das transatlantische Freihandelsabkommen eher die bestehenden Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA stärkt, denn in großem Umfang neue schafft. Vor allem sollten aber keine nennenswerten kurzfristigen gesamtwirtschaftlichen Wachstumsimpulse von diesem Abkommen erwartet werden.

Der Außenhandel der EU27 seit Ausbruch der Krise

Massiver Einbruch in der Krise

Auslöser der globalen Krise waren seinerzeit die Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten, die sich seit 2007 als Folge der geplatzten Immobilienblase in den USA ereigneten. Im Jahr 2008 erfasste die Finanz- und Bankenkrise die Realwirtschaft und weitete sich zu einer Weltwirtschaftskrise aus. Der Außenhandel der Europäischen Union geriet im zweiten Quartal 2008 in den Strudel dieser Ereignisse: Einfuhr und Ausfuhr sanken preisbereinigt um 0,4 % bzw. 0,1 % gegenüber dem

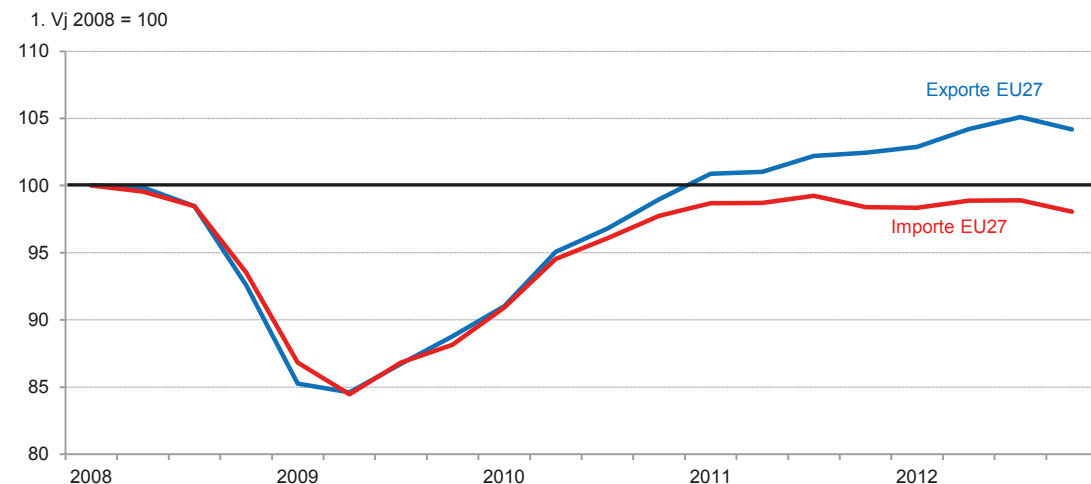
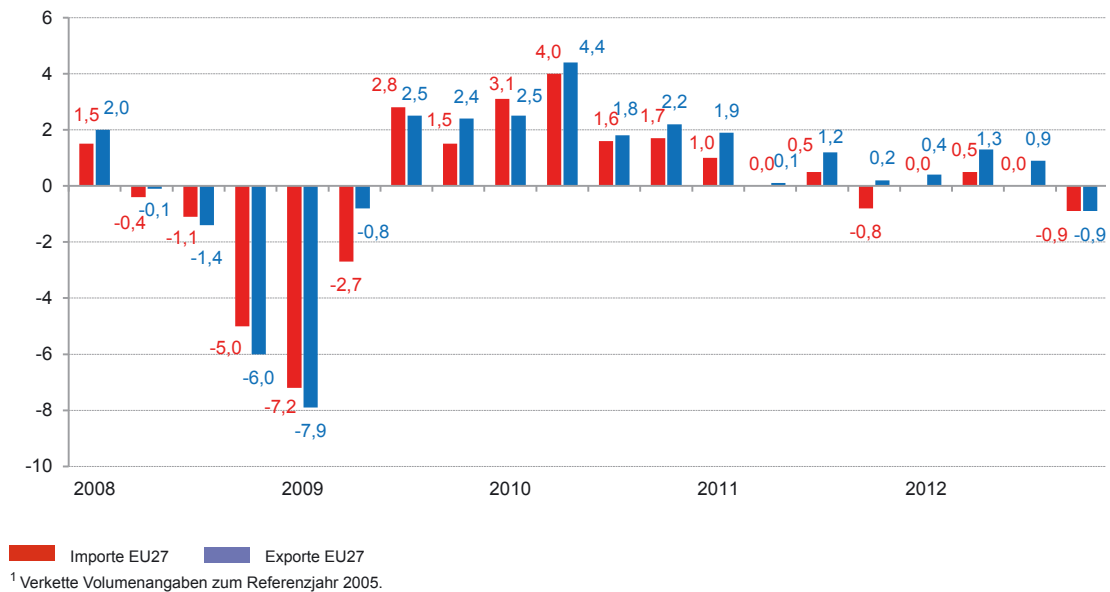
Vorquartal (Abbildung 7).¹³ In den nachfolgenden Quartalen brachen die Exporte der EU mit laufenden Raten von -1,4 %, -6,0 %, -7,9 % und -0,8 % ein; analog zu den Ausfuhren gingen auch die Einfuhren mit Raten von -1,1 %, -5,0 %, -7,2 % und -2,7 % stark zurück.

In der anschließenden Erholungsphase expandierte der Außenhandel zunächst lebhaft. Doch

¹³ Hier werden die preisbereinigten Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen (verkettete Volumenangaben zum Referenzjahr 2005) aus der VGR betrachtet. In der VGR wird nicht zwischen Intra- und Extrahandel unterschieden, sondern es werden die gesamten Ein- und Ausfuhren ausgewiesen.

Entwicklung der Exporte¹ und Importe¹ der EU27 seit Beginn der Krise

Veränderung gegenüber dem Vorquartal in %



Quelle: Eurostat; Berechnungen des IMK.

IMK

dann erfasste die Verschuldungs- und Bankenkrise Europa (Horn et al. 2012, Lindner 2013) und brachte die gerade begonnene Erholung zum Erliegen. Dies zeigt sich auch am Außenhandel: Gegenwärtig liegt das Exportvolumen der EU27 um weniger als 5 % über dem Vorkrisenniveau. Das Importvolumen liegt sogar immer noch deutlich darunter (Abbildung 7).

Chinas Importnachfrage stabilisiert Europas Exporte in der Krise

Im Krisenjahr 2009 brach der Warenexport der EU27 nominal um 18,3 % ein.¹⁴ Dabei fiel der Rückgang

¹⁴ Für eine regionale Betrachtung des Außenhandels muss auf die Angaben aus der Außenhandelsstatistik zurückgegriffen werden. Hier sind alle Angaben nominal.

im Intrahandel (-19,2 %) sogar noch etwas größer aus als im Extrahandel (-16,6 %). Im Extrahandel verzeichneten die Lieferungen nach Russland das stärkste Minus (-37,4 %). Der Preisverfall an den Rohstoffmärkten¹⁵ im Zuge der Weltwirtschaftskrise reduzierte die Einnahmen der russischen Wirtschaft aus dem Öl- und Gasgeschäft dramatisch, woraufhin die russische Importnachfrage kollabierte. Ebenfalls stark rückläufig waren die Exporte in die USA (-17,9 %). Die Ausfuhren nach Süd- und Ost-

¹⁵ So sank z.B. der Ölpreis für die Sorte UK Brent von seinem Höchststand im Juli 2008 von mehr als 132 Dollar pro Barrel auf knapp 40 Dollar pro Barrel im Dezember 2008. Das entspricht einem Preisrückgang von fast 70 %.

asien verzeichneten gegen den starken negativen Trend ein vergleichsweise kleines Minus (-7,5 %), was daran lag, dass die Lieferungen nach China um 5,2 % zunahmen. Mit diesem Plus wurden Absatzeinbrüche auf anderen asiatischen Märkten (wie Japan, Korea oder Indien) teilweise ausgeglichen.

Bemerkenswert ist, dass sich die Ausfuhren der Europäischen Union in die verschiedenen Länder und Regionen unterschiedlich schnell vom krisenbedingten Einbruch erholten (Abbildung 8). Die Lieferungen nach China gingen gar nicht zurück, sondern expandierten nur etwas schwächer. Das lag maßgeblich daran, dass die chinesische Regierung ein gigantisches Konjunkturprogramm¹⁶ auflegte, das die chinesische Volkswirtschaft stabilisierte und entscheidend dazu beitrug, dass China nicht als Nachfrager auf dem Weltmarkt ausfiel. Aktuell liegen die Lieferungen der EU ins Reich der Mitte nominal um mehr als 80 % über ihrem Vorkrisenniveau.

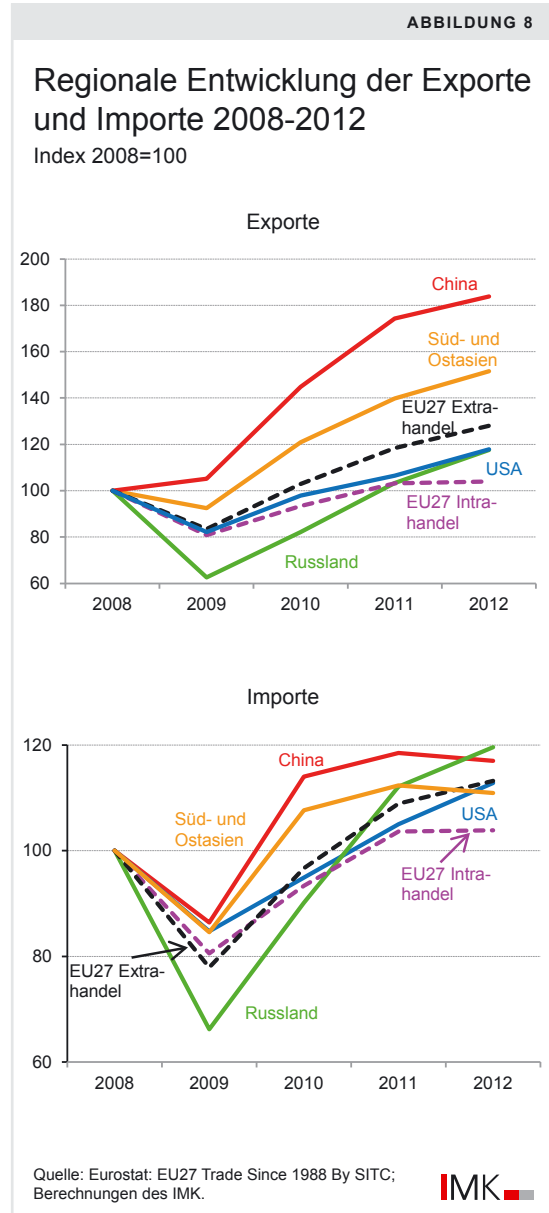
Demgegenüber hat es lange gedauert, bis die Ausfuhren in die USA und nach Russland den krisenbedingten Rückgang wieder aufgeholt hatten. Die Lieferungen in die USA waren 2009 zwar weniger stark zurückgegangen als die Ausfuhren nach Russland, erholten sich aber deutlich langsamer als diese. Derzeit liegen die Ausfuhren der EU in beide Länder nominal um knapp 18 % über ihrem Vorkrisenniveau.

Die hohe Wachstumsdynamik im Warenverkehr mit China trug maßgeblich dazu bei, dass im Extrahandel der krisenbedingte Einbruch bereits 2010 wieder aufgeholt war. Aktuell liegen die Ausfuhren der EU in Drittländer nominal um fast 30 % über dem Vorkrisenniveau.

Im Krisenjahr 2009 gingen die Wareneinfuhren der EU nominal um 20,5 % zurück. Dabei war das Minus im Extrahandel (-22,1 %) etwas größer als im Intrahandel (-19,5 %). Von besonders drastischen Einbußen waren vor allem Erdöl und Erdgas exportierende Länder betroffen: so sanken die Lieferungen Russlands (-33,8 %), Norwegens (-28,3 %) und der Länder des Mittleren und Nahen Ostens (-36,2 %) mit hohen zweistelligen Raten, was zu einem beträchtlichen Teil auf den Preisverfall auf den internationalen Rohstoffmärkten zurückzuführen ist, wodurch der Wert der eingeführten Energierohstoffe stark reduziert wurde. Aus den USA und den Ländern Süd- und Ostasiens bezog die EU 15 % weniger Waren.

In den folgenden Jahren erholte sich die Importnachfrage der EU nur zögerlich, so dass die Einfuhren in nominaler Rechnung erst 2011 ihr Vorkrisenniveau erreichten. Derzeit übertreffen die

¹⁶ Das Konjunkturprogramm belief sich seinerzeit auf 4 Billionen RMB, was etwa 13 % des chinesischen Bruttoinlandsprodukts entspricht.



Einfuhren der EU aus Drittländern das Vorkrisenniveau um gut 13 %; im Intrahandel sind es hingegen nur knapp 4 %. Dass sich der Intrahandel nicht erholt, liegt maßgeblich daran, dass die Eurokrise nach wie vor nicht gelöst ist und die Austeritätspolitik in Europa die dortige Binnennachfrage stark belastet. Seit dem dritten Quartal 2011 weist Eurostat für das entsprechende EU27-Aggregat negative Wachstumsraten aus.

Rückblick und Ausblick

Die Europäische Union hat zwischen 1999 und 2012 ihre Handelsverflechtungen mit Drittländern intensiviert, gleichwohl entfällt mit etwa 60 % immer noch der weitaus größte Teil ihres Außenhandels auf den Intrahandel. Deshalb muss eine Einschätzung der Entwicklung des Außenhandels der EU27 beide Aspekte berücksichtigen.

Die Analyse des Extrahandels hat gezeigt, dass die Europäische Union in den vergangenen Jahren von dem Aufholprozess der aufstrebenden Schwellenländer – insbesondere China und Russland – und der damit verbundenen starken Nachfrage dieser Länder nach Investitionsgütern und Produktionsanlagen profitiert hat.

Während der Krise 2008/2009 hat die robuste Importnachfrage Chinas die Exporte der EU maßgeblich gestützt. Ohne das gigantische Konjunkturprogramm der chinesischen Regierung, das die chinesische Volkswirtschaft und damit die Binnennachfrage stabilisierte, wäre der Extrahandel der EU viel stärker von den negativen Auswirkungen der Krise betroffen gewesen. Man sieht, welche Bedeutung das Konjunkturprogramm der chinesischen Regierung in der damaligen Situation für die Weltkonjunktur hatte. Wie sich der Handel mit China in den nächsten Jahren entwickeln wird, hängt maßgeblich davon ab, ob China seinen Bedarf an Investitionsgütern zukünftig aus heimischer Produktion decken wird, oder ob es weiterhin große Mengen von Investitionsgütern aus dem Ausland beziehen wird. Positive Effekte sind hingegen von dem Vorhaben der chinesischen Regierung zu erwarten, zukünftig die Binnennachfrage in China zu stärken. Davon dürfte neben den Konsumgüterproduzenten auch die Automobilindustrie in Europa profitieren.

Betrachtet man nur den Extrahandel, dann sind aus Sicht der EU neben China und Russland die USA als Handelspartner nach wie vor sehr relevant. In den vergangenen Jahren haben die USA jedoch beträchtlich an Bedeutung verloren. 2012 hatten die USA einen Anteil von 4,5 % an den Gesamteinfuhren und 6,5 % an den Gesamtausfuhren der EU27. Können vor diesem Hintergrund von einem transatlantischen Freihandelsabkommen große Wachstumsimpulse für die Konjunktur erwartet werden?

Im transatlantischen Handel mit den USA haben Industriegüter, insbesondere Investitionsgüter, die größte Bedeutung. Für diese sind die Zölle bereits

sehr niedrig, so dass eine weitere Reduzierung den bilateralen Handel vermutlich nur geringfügig intensiviert.

Größere Effekte dürfte hingegen der Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse, insbesondere die Angleichung von Qualitäts- und technischen Standards, haben. Der bilaterale Handel zwischen der EU und den USA ist im Wesentlichen intraindustrieller Handel, wobei der Warenaustausch innerhalb verbundener Firmen eine sehr große Bedeutung hat. Für diese Firmen würde eine Harmonisierung von Qualitätsanforderungen ein wichtiges Hindernis für den Zugang zum Markt auf der jeweils anderen Seite des Atlantiks aus dem Weg räumen. In manchen Bereichen (z.B. Lebensmittel) dürfte allerdings eine solche Angleichung politisch kontrovers und daher möglicherweise nicht durchsetzbar sein.

Vermutlich wird das Freihandelsabkommen eher bestehende Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA stärken, denn in großem Umfang neue Vernetzungen schaffen. Vor allem aber werden sich positive Effekte erst längerfristig zeigen, kurzfristige gesamtwirtschaftliche Wachstumsimpulse sind hingegen von diesem Abkommen nicht zu erwarten.

Will man die Konjunktur in Europa bereits kurzfristig stimulieren, dann muss man Maßnahmen ergreifen, die den EU Intrahandel beleben, dessen Anteil am Außenhandel der EU fast zehnmal so groß ist wie der Anteil der USA. Der Kern des Problems ist die nach wie vor ungelöste Krise im Euroraum. Die zeitgleiche und flächendeckende Austeritätspolitik in vielen europäischen Ländern hat Europa in die Rezession getrieben. Es ist höchste Zeit, diesen Kurs zu verlassen. Jetzt müssen die Nicht-Krisenstaaten, die noch Handlungsspielräume haben, – allen voran Deutschland – einen aktiven Beitrag zur konjunkturellen Belebung leisten. Dieser sollte zum Ziel haben, die Gesamtnachfrage in Europa zu stimulieren und den Anpassungsprozess in den Krisenländern zu erleichtern.

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 Datenverarbeitungsmaschinen
SITC-26	Spinnstoffe und ihre Abfälle	SITC-76	Geräte f.d.Nachrichtentechnik / Bild- u.Tongeräte
SITC-27	Mineralische Rohstoffe (ausgen.Kohle, Öl, Edlst.) 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, Erdölserzeugnisse 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).

BMWI (2013): Rösler: Handelsabkommen mit den USA eröffnet enorme Chancen, Mitteilung des BMWI vom 24.5.2013 auf seiner Internetseite. file:///F:/Aussenhandel_29.5.2013/BMWI_transatlantisches%20Handelsabkommen.html; aufgerufen am 6.6.2013.

Emmott, R. / Rinke, A. (2013): EU leaders agree to push for U.S. trade deal, Reuters-Mitteilung vom 8.2.2013. <http://www.reuters.com/article/2013/02/08/us-eu-us-trade-idUSBRE9170AM20130208>; aufgerufen am 6.6.2013.

Europäische Kommission (2013): Die Europäische Union und die Vereinigten Staaten wollen Verhandlungen über eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft aufnehmen. MEMO/13/95 vom 13.2.2013. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf; aufgerufen am 6.6.2013.

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 11.2.2013. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf; aufgerufen am 6.6.2013.

Horn, G. / Lindner, F. / Tober, S. / Watt, A. (2012): Quo vadis Krise? Zwischenbilanz und Konzept für einen stabilen Euroraum, IMK Report Nr. 75.

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 12.2.2013. <http://www.reuters.com/article/2013/02/13/us-obama-speech-trade-idUSBRE91C08620130213>; aufgerufen am 6.6.2013.

Statistisches Bundesamt (2011): Export, Import, Globalisierung. Deutscher Außenhandel. Wiesbaden.

Stephan, S. / Redle, L. (2010): Going East – Deutschland setzt auf Handel mit China und den Ländern Mittel- und Osteuropas, IMK Report Nr. 54.

Abgeschlossen am 06. Juni 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.