

## Welthandel 2006 wieder mit viel Schwung

© Akademie für Welthandel, April 2007

***Beflügelt von einem Rekordwachstum der Weltwirtschaft konnte auch der globale Warenhandel 2006 mit einem realen Plus von 8 % (2005: 6,5 %) überdurchschnittlich zulegen. Dabei erzielten die Regionen mit einem großen Energie- und Rohstoffanteil an ihren Ausfuhren, nämlich der Nahe Osten, Afrika, die GUS-Staaten und Lateinamerika, ein überdurchschnittliches Exportwachstum. Deutschland blieb auch 2006 Exportweltmeister vor den USA. Die drittplatzierte Volksrepublik China schließt aber immer näher auf und wird schon in wenigen Jahren ganz an der Spitze stehen. Für 2007 zeichnet sich ein etwas geringeres Welthandel-Plus von 6 % ab.***

Passend zur Washingtoner Frühjahrstagung von IWF und Weltbank hat die Welthandelsorganisation WTO Mitte April wieder erste Zahlen zur Außenhandelsentwicklung im vergangenen Jahr vorgelegt. Gemäß den Genfer Statistikern konnte der globale Warenaustausch 2006 in realer Rechnung um 8 % zulegen. Damit wurde der Durchschnitt der letzten 10 Jahre von rund 6 % deutlich übertroffen. Obwohl dies das zweitbeste Ergebnis seit 2000 war, wurden die zweistelligen Zuwächse von 1997 und 2000 aber nicht erreicht. Die letztjährige Exportdynamik korrespondiert mit einem Rekordwachstum der Weltwirtschaft von 5,4 %, denn gemäß dem neuesten World Economic Outlook des IWF war 2006 der kräftigste globale Zuwachs seit drei Jahrzehnten zu verzeichnen.

Diese parallele Dynamik ist zugleich ein Indiz dafür, in welchem Ausmaß der anhaltende Globalisierungsprozess über eine verstärkte internationale Arbeitsteilung vielen Volkswirtschaften zusätzliche Wachstumspotentiale eröffnet. Dies gilt nicht nur für die vielbeachteten asiatischen Schwellenländer mit China an der Spitze, die seit Jahren mit beeindruckenden Export- und BIP-Zuwächsen aufwarten. Selbst die ärmsten Entwicklungsländer (Least Developed Countries – LDC) schlugen sich in den vergangenen drei Jahren wacker. Vor allem dank der Preishausse für „commodities“

schwollen ihre Ausfuhren auch 2006 nominal wieder um ein Drittel an. Ihr Anteil am gesamten Welthandel liegt aber noch unter 1 %.

### **„Weltexportquote“ schon bei 30 %**

Beachtenswert sind sowohl die absoluten Größenordnungen und als auch die sich dahinter verbergende langfristige Dynamik des Welthandels: Im letzten Jahr belief sich der Nominalwert der von der WTO erfassten Güterexporte auf insgesamt 14,5 Bio. \$, wovon vier Fünftel auf Waren- und ein Fünftel auf Dienstleistungsausfuhren entfiel. Gemessen an der weltweit erbrachten Wirtschaftsleistung von schätzungsweise 48 Bio. \$ entsprach dies einer „Weltexportquote“ von 30 %.

In nominaler Rechnung haben sich die weltweiten Warenexporte mit nunmehr 11,8 Bio. \$ seit 2000 fast verdoppelt, der Zuwachs belief sich 2006 immerhin auf 15 %. Dieser war zum Teil auch auf die nochmals gestiegenen Rohstoffpreise zurückzuführen: Gemessen am IWF-Preisindex verteuerten sich NE-Metalle und Mineralien um 56 %, Rohöl und andere Brennstoffe um 20 % sowie Agrarrohstoffe um 10 %. Die Exportpreise von Fertigwaren nahmen hingegen mit 3 % sehr moderat zu.

Die globalen Dienstleistungsausfuhren legten gleichzeitig um 11 % auf 2,7 Bio. \$ zu und wuchsen damit zum vierten Mal hintereinander langsamer als die Warenexporte. Da die Globalisierung bei den „services“ erst später eingesetzt hat und die grenzüberschreitende Liberalisierung anders als bei Fertigwaren auf vielen Feldern bzw. in vielen Ländern noch aussteht, gibt es dort aber noch viel unerschlossenes Potential.

### **Regionalstruktur: EU-25 liegt klar vorne**

Analog zur skizzierten Preisentwicklung konnten auch 2006 die Regionen mit einem großen Energie- und Rohstoffanteil an ihren Warenausfuhren, nämlich der Nahe Osten, Afrika, die GUS-Staaten und Lateinamerika, ein überdurchschnittliches nominales Exportwachstum von 21 % erzielen. Gemessen an der globalen Warenausfuhr haben diese 4 Regionen aber nur einen Anteil von 16 %. Die Musik spielt dementsprechend nach wie vor in der Triade, also Europa, Asien und Nordamerika (vgl. Tab 1). Seit der Erweiterung um 10 mittel- und osteuropäische Staaten im Jahr 2004 hat sich der Vorsprung der EU weiter vergrößert. Sie hatte dank des jahrzehntelangen

Integrationsprozesses in Westeuropa schon lange dominiert, ihr Anteil als EU-25 liegt nun bei 38 % (*Wenn man den Intra-EU-Handel nicht mehr als echten Außenhandel wertet und entsprechend herausrechnet, betrug der EU-25-Anteil am globalen Warenexport immer noch 16,5 %*). Der Anteil Asiens stieg in 2006 leicht auf 28 %, wobei einmal mehr China mit einem Exportzuwachs von 27 % herausragte. Dagegen fiel Indiens Zuwachs mit 21 % nach 30 % in den beiden Vorjahren etwas ab. Nordamerikas Anteil unter Einschluss Mexikos belief sich zuletzt auf 14 %. Dabei sind die NAFTA-Exporte seit 2000 im Schnitt nur halb so stark wie der Welthandel insgesamt gewachsen. Zusammen mit dem hohen US-Handelsbilanzdefizit erklärt dies auch die massiven Forderungen Washingtons nach einer Aufwertung asiatischer Währungen, insbesondere des chinesischen Yuans.

**Table 1: Warenhandel 2006 nach Regionen**

		Exportwert (in Mrd. \$)	Zuwachs (in %)	Anteil (in %)	Nachrichtlich: Importwert (in Mrd. \$)
1	Europa	4957	13	42,1	5218
2	Asien	3276	18	27,9	3023
3	Nordamerika	1675	13	14,2	2546
4	Naher Osten	644	19	5,5	373
5	Lateinamerika	426	20	3,6	351
6	GUS	422	24	3,6	278
7	Afrika	361	21	3,1	290

Nachrichtlich:	LDC	108	30	0,9	101
	Welt	11762	15	100	12080

Quelle: WTO World Trade 2006 (Press release 472)

## 2006: Deutschland bleibt Exportweltmeister

Beim Blick auf die vielbeachtete WTO-Länderrangliste fällt zunächst die hohe Konzentration auf, denn die TOP 30-Länder vereinten 83 % der globalen Warenausfuhren auf sich. Deutschland konnte seine Spitzenposition 2006 mit einem Anteil von gut 9 % problemlos verteidigen, wobei unsere Exporte mit 15 % genauso stark wie die globalen Ausfuhren wuchsen (vgl. Tab. 2). Den zweiten Platz belegen noch die USA mit 8,6 %, hinter denen jedoch schon China mit 8 % lauert. Nachdem die Volksrepublik schon 2004 Japan überholt hatte, wird sie in wenigen Jahren wohl ganz vorne stehen. Auf den nächsten Plätzen nach Japan folgen Frankreich, die Niederlande, Großbritannien, Italien und Kanada. Die G8-Staaten dominieren also noch die TOP

10, aber andere Länder holen immer mehr auf. Nicht zuletzt deshalb werden die einst auf den G7-Kreis beschränkten Weltwirtschaftsgipfel laufend umstrukturiert bzw. partiell erweitert.

**Table 2: TOP 10 der Warenexporteure 2006**

		<b>Exportwert (in Mrd. \$)</b>	<b>Zuwachs (in %)</b>	<b>Anteil (in %)</b>	<i>Nachrichtlich :Importanteil (in %)</i>
1	Deutschland	1112	15	9,2	7,4
2	USA	1037	14	8,6	15,5
3	VR China	969	27	8,0	6,4
4	Japan	647	9	5,4	4,7
5	Frankreich	490	6	4,1	4,3
6	Niederlande	462	14	3,8	3,4
7	Großbritannien	443	15	3,7	4,9
8	Italien	410	10	3,4	3,5
9	Kanada	388	8	3,2	2,9
10	Belgien	372	11	3,1	2,9
	Insgesamt	11762	15	100	100

Quelle: WTO World Trade 2006 (Press release 472)

### **Etwas verhaltenerer Ausblick für 2007**

Für 2007 rechnet das Genfer WTO-Sekretariat mit einer leichten Wachstumsverlangsamung beim grenzüberschreitenden Warenverkehr. Wegen der gestiegenen Risiken an den Finanz- und Immobilienmärkten sowie der großen Handelsungleichgewichte dürfte die Weltkonjunktur zwar etwas an Dynamik einbüßen, der Zuwachs laut IWF-Prognosen aber immernoch bei fast 4,9 % liegen. Für den globalen Warenhandel wird 2007 in diesem Umfeld ein reales Plus von 6 % erwartet, was aber immernoch dem 10-Jahresdurchschnitt entsprechen würde. Gleichwohl stellt diese niedrigere Rate ein weiteres Argument zum baldigen Abschluss der Doha-Runde dar. Der Welthandel bedarf nämlich dringend neuer institutioneller Impulse, am besten im Rahmen des multilateralen Handelssystems der WTO. Dabei sind besonders die großen Handelsnationen wie die USA und die EU-27 für die weitere Liberalisierung des Welthandels verantwortlich, damit dieser seine Schubkraft für die Weltwirtschaft voll entfalten kann. Denn sobald die Vorteile des Freihandels an Bedeutung verlieren, wendet sich die nationale Politik möglicherweise wieder stärker den nicht zu verleugnenden Nachteilen für einzelne Branchen und Regionen zu.