

utb.

Gerhard Puhmann
Irene E. Rath

Herausforderungen in der Außenwirtschaft

Grundlagen, Weltwirtschafts-
ordnung, Regionalisierung



Eine Arbeitsgemeinschaft der Verlage

Brill | Schöningh – Fink · Paderborn

Brill | Vandenhoeck & Ruprecht · Göttingen – Böhlau · Wien · Köln

Verlag Barbara Budrich · Opladen · Toronto

facultas · Wien

Haupt Verlag · Bern

Verlag Julius Klinkhardt · Bad Heilbrunn

Mohr Siebeck · Tübingen

Narr Francke Attempto Verlag – expert verlag · Tübingen

Psychiatrie Verlag · Köln

Ernst Reinhardt Verlag · München

transcript Verlag · Bielefeld

Verlag Eugen Ulmer · Stuttgart

UVK Verlag · München

Waxmann · Münster · New York

wbv Publikation · Bielefeld

Wochenschau Verlag · Frankfurt am Main

Gerhard Puhmann (MBA) ist langjähriger Tutor und Dozent an der Euro-FH Hamburg sowie Geschäftsführer der S-Servicepartner Berlin GmbH, mit rund 750 Mitarbeitenden das größte Unternehmen für Marktfolgedienstleistungen in der Sparkassen-Finanzgruppe.

Prof. Dr. Irene Rath ist Studiengangs-Dekanin für die Studiengänge International Business Administration (B.A), BWL und Customer Experience (B.A.), Wirtschaftswissenschaften (B.Sc.) und International Management (M.A.) sowie Professorin für Betriebswirtschaftslehre und Internationales Management an der EURO-FH Hamburg.

Gerhard Puhlmann / Irene E. Rath

Herausforderungen in der Außenwirtschaft

Grundlagen, Weltwirtschaftsordnung,
Regionalisierung

UVK Verlag · München

Umschlagabbildung: © iStockphoto · Fotogreenhorn

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

<https://doi.org/10.36198/9783838563510>

© UVK Verlag 2024

- Ein Unternehmen der Narr Francke Attempto Verlag GmbH + Co. KG, Dischingerweg 5 · D-72070 Tübingen

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Alle Informationen in diesem Buch wurden mit großer Sorgfalt erstellt. Fehler können dennoch nicht völlig ausgeschlossen werden. Weder Verlag noch Autor:innen oder Herausgeber:innen übernehmen deshalb eine Gewährleistung für die Korrektheit des Inhaltes und haften nicht für fehlerhafte Angaben und deren Folgen. Diese Publikation enthält gegebenenfalls Links zu externen Inhalten Dritter, auf die weder Verlag noch Autor:innen oder Herausgeber:innen Einfluss haben. Für die Inhalte der verlinkten Seiten sind stets die jeweiligen Anbieter oder Betreibenden der Seiten verantwortlich.

Internet: www.narr.de

eMail: info@narr.de

Einbandgestaltung: siegel konzeption | gestaltung

Druck und Bindung: Elanders Waiblingen GmbH

utb-Nr. 6351

ISBN 978-3-8252-6351-5 (Print)

ISBN 978-3-8385-6351-0 (ePDF)

ISBN 978-3-8463-6351-5 (ePub)



Vorwort

Willkommen zu diesem Buch über die spannende Welt der Außenwirtschaft, das aus drei Teilen besteht:

- Teil 1: Hier wird es um die allgemeinen und theoretischen Grundlagen gehen, die für die Außenwirtschaft von Bedeutung sind. Ein Blick auf die aktuelle Situation in Deutschland rundet den Blick ab.
- Teil 2: Die Weltwirtschaftsordnung – mit der Weltordnung im Allgemeinen sowie der Weltwirtschaftsordnung, der Weltfinanzordnung und der Weltumweltordnung im Speziellen – wird hier im Mittelpunkt stehen.

In einem kurzen Exkurs werden wir dort auch einen Blick auf die militärische und religiöse Weltordnung werfen.

- Teil 3: Die Regionalisierung inklusive regionaler Wirtschaftsabkommen – in der Theorie und anhand von vielfältigen tatsächlichen Abkommen schließt dann dieses Buch ab.

Im Verlauf werden wir uns mit zahlreichen Facetten von internationalen Handelsbeziehungen und deren Auswirkungen auf die Wirtschaft befassen und dabei unterschiedliche Sichten einnehmen.

Es geht dabei in allen drei Teilen nicht nur um einen theoretischen Hintergrund, vielmehr stehen auch die Praxis sowie aktuelle Entwicklungen im Vordergrund.

Denn die Welt und damit auch der Handel über Ländergrenzen hinweg befindet sich im Wandel, und das nicht erst seit der Corona-Pandemie. Die Gründe dafür sind vielfältig und einige werden Ihnen bekannt vorkommen – von der Corona-Pandemie, über die zunehmenden Versuche, geopolitische Interessen auch mit Gewalt durchzusetzen, über die Klimakrise, Migrationsprozesse, schnelle oder aber zu langsame Fortschritte in der Digitalisierung im internationalen Vergleich bis hin zu einem zunehmenden Mangel an qualifizierten Fachkräften in einigen Staaten wie beispielsweise auch in Deutschland.

Es gibt weitere Gründe, die nicht für alle Staaten gelten, wie beispielsweise ein Deutschland zugeschriebener, stark ausgeprägter Bürokratismus, in Verbindung mit im internationalen Vergleich hohen Arbeitskosten und einer hohen Steuerlast für Privatpersonen und für Unternehmen.

Aber schon vor der Corona-Pandemie war die lückenlose Versorgung der Bevölkerung mit bestimmten Gütern wie beispielsweise Arzneimitteln keine Selbstverständlichkeit mehr.

Reibungslos funktionierende Lieferketten für Rohstoffe, Bauteile und fertige Produkte sind für Unternehmen überlebensnotwendig, denn Produktionsengpässe bis hin zu Produktionsausfällen und Reputationsverlusten kann sich kein Unternehmen erlauben.

Eine vergleichbar hohe Bedeutung für einen funktionierenden Außenhandel und damit einen steigenden, mindestens gleichbleibenden Wohlstand haben auf der Ebene von Staaten und der Europäischen Union Handelsabkommen mit anderen Staaten und Regionen weltweit.

Diese kurzen Ausführungen zeigen bereits, dass Außenhandel vielfältig und vielschichtig ist und sich in einem stetigen Wandel befindet.

Sie werden die Möglichkeit haben, das Kennengelernte anhand von praxisorientierten Aufgaben anzuwenden – selbstverständlich finden Sie die zu den Aufgaben passenden Antworten jeweils am Ende der oben vorgestellten drei Teile dieses Buches.

Die Bedeutung von Außenhandel auch und insbesondere für das exportorientierte Deutschland fasst das folgende Zitat des ehemaligen Präsidenten und aktuellen Ehrenpräsidenten des Arbeitgeberverbands Gesamtmetall, Martin Kannegießer, gut zusammen:

„Wenn mein Unternehmen nur für Deutschland produzieren würde, könnten wir den Betrieb jeden Dienstag um elf Uhr schließen.“

(Kannegießer, n. d.)

Die Auswirkungen einer „Schließung um elf Uhr“ wären eine deutlich geringere Anzahl von benötigten Arbeitskräften, verbunden mit einer steigenden Arbeitslosigkeit, weniger Kaufkraft der deutschen Bevölkerung und damit einem nachlassenden inländischer Konsum und Vielem mehr.

Kurz gesagt bedeutet Außenhandel ein erhebliches Maß an zusätzlichem Wohlstand insbesondere für Deutschland. Andersherum ausgedrückt geht ein nachlassender Außenhandel einher mit einem deutlichen Wohlstandsverlust.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre dieses Buchs.

Ihre

Gerhard Puhmann und Irene Rath

Hinweis

Die Inhalte dieses Buchs basieren auf von den Autoren unter gleichem Titel erstellten Studienheften der Europäischen Fernhochschule Hamburg GmbH, University of Applied Sciences.

Inhaltsübersicht

Teil 1 Grundlagen der Außenwirtschaft	9
Einleitung	15
1 Definition und Kategorisierung von Außenhandel	17
2 Aktuelle Entwicklungen im Außenhandel	27
3 Ursachen für Außenhandel und ausgewählte Theorien.....	49
4 Zahlungsbilanz	65
5 Einflussfaktoren auf Zahlungsbilanz und Wechselkurs.....	75
Schlussbetrachtung	97
Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung	98
Teil 2 Weltwirtschaftsordnung	105
Einleitung	109
1 Von einer Weltordnung hin zu einer Weltwirtschafts- und Weltumweltordnung.....	111
2 Weltwirtschaftsordnung Teil 1 – Welthandelsordnung.....	119
3 Weltwirtschaftsordnung Teil 2 – Weltfinanzordnung.....	143
4 Weltumweltordnung.....	163
5 Exkurs: Militärische Weltordnung und religiöse Weltordnung...	199
Schlussbetrachtung	205
Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung	206
Teil 3 Regionalisierung und regionale Wirtschaftsabkommen.....	213
Einleitung	217
1 Regionalisierung – eine Einordnung.....	218
2 Die Rolle der Welthandelsorganisation (WTO) bei regionalen Handelsabkommen	237
3 Regionale Handelsabkommen im Überblick	243
4 Ausgewählte regionale Handelsabkommen	247
5 Ausgewählte regionale Handelsabkommen in Europa.....	263
6 Aktuelle Entwicklungen mit Auswirkungen auf Handels- abkommen - vier Beispiele	281
Schlussbetrachtung	287
Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung	289

Abkürzungsverzeichnis	293
Literaturverzeichnis.....	299
Abbildungsverzeichnis.....	317
Tabellenverzeichnis	320
Stichwortverzeichnis.....	323

Teil 1
Grundlagen der Außenwirtschaft

Inhaltsverzeichnis Teil 1

Einleitung	15
1 Definition und Kategorisierung von Außenhandel.....	17
1.1 Außenhandel, was ist das?	17
1.2 Kategorisierung von Außenhandel durch die UNO.....	18
1.3 Vorteile von Außenhandel.....	19
1.4 Nachteile von Außenhandel	21
1.5 Risiken im Außenhandel	23
1.6 Zusammenfassung.....	24
2 Aktuelle Entwicklungen im Außenhandel.....	27
2.1 Entwicklungen im produzierenden Gewerbe.....	29
2.2 Entwicklungen im Dienstleistungssektor.....	29
2.3 Entwicklungen in der Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft.....	31
2.4 Ausländische Direktinvestitionen (ADI)	35
2.5 Bedeutung von Protektionismus für den Außenhandel	39
2.6 Bedeutung des Außenhandels für Deutschland.....	41
2.7 Wirtschaftlicher Ausblick und Herausforderungen für den exportorientierten Wirtschaftsstandort Deutschland	43
2.8 Zusammenfassung.....	47
3 Ursachen für Außenhandel und ausgewählte Theorien	49
3.1 Ursachen für Außenhandel.....	49
3.1.1 Nicht-Verfügbarkeit von Gütern.....	49
3.1.2 Theorie der technologischen Lücke.....	50
3.1.3 Kostendifferenzen zwischen Staaten.....	52
3.1.4 Intra-Industrieller Handel.....	57
3.1.5 Grenzüberschreitender Intra-Firmenhandel.....	57
3.2 Ursachen für Kostendifferenzen.....	57

3.2.1	Kostendifferenzen aufgrund unterschiedlicher Arbeitskosten.....	58
3.2.2	Kostendifferenzen aufgrund unterschiedlicher Produktivität.....	59
3.2.3	Kostendifferenzen aufgrund unterschiedlicher Ausstattung mit Produktionsfaktoren.....	60
3.2.4	Sonstige Ursachen für Kostendifferenzen.....	61
3.2.5	Auswirkungen der Nachfrage auf Außenhandel.....	61
3.3	Sonstige Außenhandelstheorien.....	62
3.4	Zusammenfassung.....	63
4	Zahlungsbilanz.....	65
4.1	Begriff und Zusammensetzung der Zahlungsbilanz.....	65
4.1.1	Leistungsbilanz.....	67
4.1.2	Vermögensänderungsbilanz.....	70
4.1.3	Kapitalbilanz und Devisenbilanz.....	70
4.1.4	Saldo der statistisch nicht aufgliederbaren Transaktionen.....	70
4.2	Die Zahlungsbilanz im Wirtschaftskreislauf.....	70
4.2.1	Volkseinkommensgleichung.....	70
4.2.2	Geldmenge und Zahlungsbilanz.....	72
4.3	Die Zahlungsbilanz Deutschlands im Zeitverlauf.....	72
4.4	Zusammenfassung.....	73
5	Einflussfaktoren auf Zahlungsbilanz und Wechselkurs.....	75
5.1	Wechselkursänderungen und Zahlungsbilanz.....	75
5.1.1	Devisenmarkt.....	75
5.1.2	Wesentliche Währungen der Welt.....	77
5.1.3	Aktuelle Entwicklungen mit Auswirkungen auf Währungen.....	80
5.1.4	Wechselkurssysteme.....	81
5.1.5	Einflussfaktoren auf flexible Wechselkurse.....	83
5.1.6	Vor- und Nachteile von flexiblen Wechselkursen.....	84
5.1.7	Realer Wechselkurs.....	85
5.1.8	Wechselkurstheorien.....	85

5.1.9 Wirkung von Wechselkursänderungen auf die Leistungs- bilanz.....	88
5.2 Preisänderungen und Leistungsbilanz	92
5.3 Einkommensänderungen und Leistungsbilanz	93
5.4 Zusammenfassung.....	94
Schlussbetrachtung	97
Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung	98

Einleitung

Naturgemäß beinhaltet ein Schwerpunkt zu Grundlagen, hier den außenwirtschaftlichen Grundlagen, einiges an Theorie. Diese Theorie ist jedoch zwingend für das weitere Verständnis notwendig, warum es Außenhandel überhaupt gibt und welche Mechanismen ihn begünstigen oder aber behindern. Letztendlich ist es daher das Ziel dieses ersten Teils des Buches, das Rüstzeug zu schaffen, um die Auswirkungen von weltweiten Ereignissen auf die Außenwirtschaft besser verstehen, einordnen und beurteilen zu können.

Beispielsweise erfahren die Überwachung und die regelmäßige Neubewertung von Risiken in länderübergreifend agierenden Unternehmen seit Jahren einen deutlich höheren Stellenwert. Dazu gehört die Überprüfung von „Make-or-Buy“-Entscheidungen genauso wie eine höhere Lagerhaltung in (teilweiser) Abkehr von „Just-in-Time“-Produktionen. Teurere Zulieferer können sich lohnen, wenn diese ihren Sitz im eigenen Staat oder in Nachbarstaaten haben – anstelle von Zulieferern am anderen Ende unserer Welt mit entsprechend höheren Risiken. Ein Bauteil (etwas) teurer zu erhalten ist am Ende sinnvoller als ein Bauteil gar nicht oder mit erheblichen Verzögerungen zu erhalten.

Auch wenn Grundlagen und insbesondere Außenwirtschaftstheorien losgelöst sind von einzelnen Staaten, wird in diesem Teil des Buchs in einem Kapitel die Situation in Deutschland eine Rolle spielen – auch um ein Gefühl für die Entwicklungen im Außenhandel aus einer deutschen Perspektive heraus zu erhalten.

In diesem Teil des Buchs geht es nicht um einen umfassenden Blick auf alle Entwicklungen seit dem zweiten Weltkrieg, vielmehr geht es um aktuelle Ereignisse mit wesentlichen Auswirkungen auch auf den Außenhandel.

Welche Bedeutung und Macht ein freier Handel und damit auch ein freier Außenhandel haben, verdeutlicht das folgende Zitat von Adam Smith:

„Die Macht des freien Handels liegt darin, dass er den Wohlstand einer Nation mehrt und das Angebot an Gütern und Dienstleistungen erweitert.“

(Smith, n. d.)

1 Definition und Kategorisierung von Außenhandel

Nach Abschluss dieses Kapitel

- können Sie erklären, was unter „Außenhandel“ verstanden wird, welche Formen von Außenhandel es gibt und welche wesentlichen Akteure
- wissen Sie, welche Wirtschaftszweige nach der International Standard Industrial Classification (ISIC) der UN für den Außenhandel wesentlich sind
- kennen Sie die Vor- und Nachteile von Außenhandel sowie die Risiken, die aus Außenhandel entstehen können

1.1 Außenhandel, was ist das?

Will man sich dem Begriff „Außenhandel“ nähern, bietet sich zuerst ein Blick auf die Definition von Außenhandel an, hier auf die des Deutschen Statistischen Bundesamtes (Destatis).

„Unter Außenhandel versteht man den Austausch von Gütern über Staatsgrenzen hinweg.“

(Statistisches Bundesamt Deutschland, Destatis, 2024a)

Für den weiteren Verlauf ist wichtig, was unter „Gütern“ zu verstehen ist und wie diese unter anderem von „Waren“ abgegrenzt werden:

Güter können dabei sowohl materielle Güter sein (Waren, wie beispielsweise Fahrzeuge, Maschinen, Lebensmittel, Spielzeug), als auch immaterielle Güter (Dienstleistungen wie beispielsweise Finanzdienstleistungen oder Transporte).

Güter sind also der Oberbegriff für Waren und Dienstleistungen.

Während es für Außenwirtschaft ausreicht, wenn grenzüberschreitende Handelsbeziehungen zwischen den Beteiligten aus zwei Staaten existieren, geht es bei der Weltwirtschaft und einem globalen Handel um weltweite Handelsbeziehungen und Verflechtungen.

Wesentliche Formen des Außenhandels sind

- der Import, das heißt der grenzüberschreitende Bezug von Wirtschaftsleistungen aus dem Ausland.
- der Export, das heißt die grenzüberschreitende Bereitstellung von Wirtschaftsleistungen an Abnehmende aus dem Ausland.
- der Transithandel, das heißt der Import von Wirtschaftsleistungen aus

dem Ursprungsland durch einen Transithändler kombiniert mit dem Export der unveränderten Wirtschaftsleistung an Kundinnen und Kunden in einem weiteren Bestimmungsland.

Darüber hinaus gibt es Sonderformen, vor allem ausländische Direktinvestitionen (ADI), auf die im Unterkapitel 2.4 weiter eingegangen wird. Wenn von „grenzüberschreitenden Handelsbeziehungen“ gesprochen wird, sind die eigentlichen Akteure im Wesentlichen Unternehmen und Institutionen aus einem Staat, mit Absatzmärkten beziehungsweise Kundinnen und Kunden in anderen Staaten. Auch grenzüberschreitende Handelsbeziehungen zwischen einer Muttergesellschaft und deren in anderen Staaten ansässigen Tochtergesellschaften werden dem Außenhandel zugerechnet (Büter, 2020, S. 1f). Dazu kommen viele weitere in Außenhandel involvierte Akteure, unter anderem

- internationale Organisationen wie beispielsweise die Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO), die mit ihren Abkommen
 - GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen für Waren),
 - GATS (General Agreement on Trade in Services, Allgemeines Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen), und
 - TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums)

einen Rahmen für den weltweiten Handel mit Waren und Dienstleistungen vorgibt, oder

- die beteiligten Staaten, die den jeweiligen nationalen Rahmen für Exporte und Importe vorgeben.
- Beispielsweise seien hier das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) oder die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) in Deutschland genannt.

Eine komplette Darstellung aller (relevanten und weniger relevanten) Akteure soll hier kein Schwerpunkt sein.

1.2 Kategorisierung von Außenhandel durch die UNO

Außenhandel kann alle und damit die unterschiedlichsten wirtschaftlichen Tätigkeiten umfassen.

Um ein Gefühl für die Vielfältigkeit der Wirtschaftszeige zu erhalten, bietet sich die in Tabelle 1.1 dargestellte „Internationale Standardklassifikation der Wirtschaftszweige“ der UNO (International Standard Industrial Classification, ISIC) an, die für *weltweite* Statistiken Anwendung findet. Aus der Klassifizierung selbst ist erst einmal nicht erkennbar, ob es sich um Handel im Inland oder um Außenhandel handelt.

Tab. 1.1: Internationale Standardklassifikation der UNO von Wirtschaftszweigen, ISIC (eigene Darstellung in Anlehnung an International Labour-Organisation, 2023)

Aggregierte Wirtschaftstätigkeit		
1. Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft	Pflanzen- und Tierproduktion, Jagd und damit verbundene Dienstleistungstätigkeiten	
	Forstwirtschaft und Holzeinschlag	
	Fischerei und Aquakultur	
2. Nicht-Landwirtschaft	Industrie	Herstellung
		Konstruktion
		Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden; Strom-, Gas- und Wasserversorgung
	Dienste	Marktdienstleistungen (Handel; Transport; Unterkunft und Verpflegung; Unternehmens- und Verwaltungsdienstleistungen)
		Nicht-marktwirtschaftliche Dienstleistungen (Öffentliche Verwaltung; kommunale, soziale und andere Dienste und Aktivitäten)

Es handelt sich in der Tabelle 1.1 nur um die obersten Stufen der von der UNO verwendeten Klassifizierung.

Im weiteren Verlauf dieses Kapitels wird kurz auf aktuelle und wesentliche Entwicklungen in den Clustern

- Industrie (hier: Herstellung und Konstruktion als produzierendes Gewerbe),
- Dienstleistungssektor (hier: die Marktdienstleistungen aus Tabelle 1.1), sowie
- Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft

insbesondere mit Bezug auf den Außenhandel eingegangen. Dabei werden unterschiedliche Blickwinkel eingenommen – nicht zuletzt, um die Vielfalt von Außenwirtschaft zu verdeutlichen.

1.3 Vorteile von Außenhandel

Für Außenhandel sprechen vielfältige Gründe wie

- eine Nicht-Verfügbarkeit beziehungsweise nicht ausreichende Verfügbarkeit von Gütern in einzelnen Staaten. Durch Importe wird die Versorgungssicherheit beispielsweise für Rohstoffe, die für die Herstellung von Gütern unabdingbar sind, verbessert.

- die Ausnutzung von Kostendifferenzen zwischen Staaten.
- (zusätzliches) Wirtschaftswachstum und Wohlstandsmehrung, auch resultierend aus der Nutzung der beiden vorgenannten Aspekte.

Auf alle drei Aspekte wird in Unterkapitel 3.1 weiter eingegangen.

Zusätzlich zu nennen sind beispielsweise:

- die Ausweitung und Sicherung von Beschäftigung, durch eine höhere Produktion als nur für das Inland und durch eine Risikostreuung über mehrere Absatzmärkte. Dadurch steigen die Einkommen und der Wohlstand von Arbeitnehmenden, diese Einkommen stehen für zusätzlichen Konsum zur Verfügung,
- die Auslastung von Produktionskapazitäten, gerade bei saisonalen Schwankungen im Inland durch den Export von überschüssiger Produktion,
- die Steigerung von Umsatz und Gewinn von Unternehmen und eine Risikooptimierung über die bereits oben erwähnten zusätzlichen Absatzmärkte,
- eine höhere Produktion, die den Unternehmen Kosteneinsparungen durch die Nutzung von Skaleneffekten ermöglicht,
- Wettbewerbsvorteile durch Spezialisierungen,
- zusätzliche Steuereinnahmen für Staaten, insbesondere durch die vorgenannten Umsatz- und Gewinnsteigerungen,
- Deviseneinnahmen für exportorientierte Staaten (Koch, 2023, S. 109ff).

Zusammengefasst bildet folgende Tabelle 1.2 die Vorteile von Außenhandel ab, unterteilt in Vorteile für das Inland und in internationale Vorteile.

Tab. 1.2: Vorteile von Außenhandel (Koch, 2023, S. 112)

inländische Vorteile		internationale Vorteile
Exporte	Importe	
Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen, Einkommen, Gewinnen und Steuereinnahmen	Bessere Versorgung im Inland durch Vergrößerung der Güervielfalt (Qualität, Innovation, Preis) und Intensivierung des Wettbewerbs	Steigerung des allgemeinen Wohlstands durch Nutzung internationaler Arbeitsteilung
Erzielung von Wettbewerbsvorteilen durch Skalen-, Skill- und Scope-Effekte: Kostensenkungen, Innovationseffekte, Spezialisierungen, Effizienzsteigerungen	Schaffung von Produktionsvoraussetzungen (beispielsweise Rohstoffe, Energieträger)	Ausgleich von Mangel und Überfluss

Export Erlöse sichern die Finanzierung von Importen durch Deviseneinnahmen	Verbesserung der Produktionsmöglichkeiten (beispielsweise Patente, preisgünstige Vorprodukte)	3. Tendenz zur Krisenvermeidung aufgrund wechselseitiger Abhängigkeit
(Möglicher) Abbau von Produktionsüberschüssen	Vermeidung von Produktionsnachteilen im Inland (beispielsweise Umweltbelastung, schwankende Kapazitätsauslastung)	
Handelsbilanzüberschuss	Handelsbilanzdefizit	
Tendenzielle Verstärkung der Wirkungen		
Finanzierung von Defiziten in anderen Teilbilanzen der Leistungsbilanz	./.	

Zusätzlich können über eine strategische Handelspolitik in unterschiedlicher Ausprägung und Intensität auch geopolitische Ziele von Staaten erreicht werden, beispielsweise in Form der Schaffung von Abhängigkeiten. Ein Beispiel für geopolitische Ziele findet sich im folgenden Unterkapitel 1.4.

1.4 Nachteile von Außenhandel

Der wesentliche Nachteil aus Außenhandel sind unterschiedliche Arten und unterschiedliche Ausprägungen von Abhängigkeiten.

Ein Beispiel für die Abhängigkeit von Staaten ist die Neue Chinesische Seidenstraße (OBOR, „One Belt, One Road“ oder auch BRI, „Belt and Road Initiative“), die seit 2013 nicht nur den chinesischen Außenhandel stärken soll, sondern auch den Einfluss der VR China in der Welt. Während dieses Vorgehen für die VR China vorteilhaft erscheint, sind über die Jahre Abhängigkeiten von Schwellen- und Entwicklungsländern entstanden:

„Mehr Kredite, mehr Abhängigkeiten

Die ‚Neue Seidenstraße‘ Chinas wird teurer: 60 Prozent der Auslandskredite drohen auszufallen. Um dies zu vermeiden, vergibt Peking Rettungsdarlehen und schafft so neue Abhängigkeiten.

Gemäß einer Studie des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) hat das ambitionierte Handelsprojekt ‚Neue Seidenstraße‘ für China hohe Kosten zur Folge. Immer mehr Schwellen- und Entwicklungsländer, die von der Volksrepublik Kredite für den Bau von Infrastruktur aufgenommen haben, können diese nicht mehr planmäßig bedienen. Als Folge dessen habe die chinesische Regierung in den letzten Jahren die Vergabe von Rettungskrediten erheblich erhöht. [...]

Fest steht: Durch die Vergabe immer neuer Kredite verstrickt Peking die Schuldnerländer in immer stärkere Abhängigkeiten – und stärkt so seine geopolitische Position.“

(Tagesschau, 2023a)

Ebenso können Rohstoffabhängigkeiten genannt werden, wie die vieler europäischer Staaten von Russland bei Öl-, Gas- und Kohleimporten vor deren Einmarsch in die Ukraine am 24. Februar 2022.

Es gibt weitere Nachteile, beispielsweise

- kann es zu einer Ungleichverteilung der Vorteile von Außenhandel zwischen den beteiligten Staaten kommen;
- kann es bei neuen protektionistischen Maßnahmen, wie beispielsweise Exportquoten oder -verboten, Unternehmen und Staaten schwerfallen, kurzfristig zu reagieren;
- müssen exportorientierte Staaten wie Deutschland (in angemessenem Umfang) die Interessen und die Situation in den Partnerstaaten in ihrer eigenen Außenpolitik berücksichtigen;
- stehen Exporte für das Inland nicht mehr oder nur eingeschränkt zur Verfügung – es kann zu einem Preisanstieg im Inland kommen, gerade bei einer steigenden Nachfrage aus dem Ausland;
- kann eine für den Außenhandel höhere Produktion zusätzlich die Umwelt im Exportstaat belasten;
- können zu hohe Importe zu einer sinkenden Produktion im Inland und damit zu einer Gefährdung von Arbeitsplätzen und des Wohlstands führen;
- kann Knowhow verloren gehen, wenn Güter nicht mehr im Inland produziert werden;
- werden illegaler Handel, Wirtschaftskriminalität (unter anderem Produktpiraterie) und Cyberkriminalität für Täterinnen und Täter einfacher (Koch, 2023, S. 114ff).

Zusätzlich gibt es Risiken, die aus dem grenzüberschreitenden Handel entstehen. Auf diese wird im Unterkapitel 1.5 eingegangen.

Zusammengefasst bildet folgende Tabelle 1.3 die Risiken ab, die aus Außenhandel entstehen können – unterteilt in Risiken für das Inland und in internationale Risiken.

Tab. 1.3: Nachteile von Außenhandel (Koch, 2023, S. 121)

inländische Nachteile		internationale Nachteile
Exporte	Importe	
Abhängigkeit als Kernproblem auf nationaler und internationaler Ebene		
Übernahme von Absatz- und Beschäftigungsrisiken für das Ausland	Möglicher Verzicht auf Arbeitsplätze und Einkommen	Ungleiche Verteilung von Außenhandelsvorteilen, vor allem von Massenproduktions- und Spezialisierungsvorteilen

Übernahme von Produktionsrisiken (beispielsweise Umweltrisiken)	Verzicht auf entwicklungs- und produktionsbedingte Vorteile (Zukunftstechnologien, Erfahrungen, Synergieeffekte)	Klima- und Umweltprobleme durch zunehmenden Handel (Transporte, Schadstoffemissionen, Öko-Dumping)
Eventuelle Beeinträchtigung der inländischen Versorgung (Ausbeutung von Ressourcen, Verwendung knapper Faktoren)	Erfordert Deviseneinnahmen durch Exporterlöse zur Finanzierung	Krisenverschärfung durch Handel mit Rüstungsgütern
Inflationsrisiken durch Kapazitätsüberlastung	Gesundheitsgefahren durch Importe durch Nichtbeachtung von Verbraucherschutzgesetzen	Illegaler Handel (Produktpiraterie, Drogen, geschützte Produkte, Waffen, gestohlene Güter)
	Inflationsrisiken durch „importierte Inflation“	
Handelsbilanzüberschuss	Handelsbilanzdefizit	
Tendenzielle Verstärkung der Wirkungen		
Forderungsrisiko: Bei Abwertungen sinkt der Gegenwert von Devisenforderungen	Mögliche Tendenz zur Auslandsverschuldung	
Evtl. protektionistische Gegentendenzen	./.	

Aus Sicht der Autoren überwiegen die im Unterkapitel 1.3 vorgestellten, aus Außenhandel resultierenden Vorteile deutlich gegenüber den hier vorgestellten Nachteilen.

1.5 Risiken im Außenhandel

Vor allem resultierend aus den unterschiedlichen (Rechts-)Systemen der an Außenhandel beteiligten Staaten und den teilweise deutlich längeren Transportwegen gibt es im Außenhandel Risiken.

■ Politische Risiken

Beispielsweise können Kriege, Revolutionen, Bürgerunruhen, Embargos, Verstaatlichungen usw. dazu führen, dass der Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis nicht erhält, da eine Bezahlung für den Käufer nicht möglich ist oder die Ware verloren geht, beschlagnahmt wird oder beschädigt beim Empfänger ankommt.

Auch können Änderungen von Export- und Importbestimmungen durch einen Staat zu Problemen für Verkäufer und / oder Käufer führen.

■ **Transferrisiken**

sind devisenrechtliche Maßnahmen eines Staates oder einer Zentralbank, durch die einem Käufer der Erwerb der für die Bezahlung notwendigen Devisen unmöglich gemacht wird.

■ **Delkredere-Risiko**

Das Delkredere- oder auch Ausfallrisiko tritt auch im inländischen Handel auf und umfasst vor allem die Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit des Käufers. Die ausfallende Bezahlung kann zu Liquiditätsproblemen bei dem Verkäufer führen.

■ Risiken aus höherer Gewalt,

beispielsweise aus Naturkatastrophen oder Pandemien wie der Corona-Pandemie, die dem Verkäufer den Versand der Ware oder dem Käufer den Empfang der Ware unmöglich oder unzumutbar machen.

■ **Wechselkursrisiken,**

das heißt Kursschwankungen der Heimatwährung des Verkäufers und / oder des Käufers und der vertraglich vereinbarten Währung, in der die Ware bezahlt werden muss. Das Risiko kann beim Käufer, Verkäufer oder Beiden liegen, je nachdem welche Währung als Vertragswährung vereinbart wird – die des Käufers, die des Verkäufers oder eine dritte (vermeintlich sicherere) Währung.

Bei Außenhandel im Euro-Raum entfällt dieses Risiko, da Käufer und Verkäufer den Euro als gemeinsame Inlandswährung haben. Auf die auf Wechselkurse wirkenden Einflussfaktoren wird in Unterkapitel 5.1 vertieft eingegangen.

■ **Sonstige Exportrisiken,** beispielsweise Risiken während des Transports der Ware wie beispielsweise die Blockade des Suez-Kanals durch das Containerschiff „Ever Given“ im Jahr 2021.

Der überwiegende Teil dieser Risiken kann über unterschiedliche Versicherungen abgesichert werden. Am Ende sind Versicherungsprämien ein Bestandteil der Gesamtkalkulation beziehungsweise Grundlage für die Bewertung der Vorteilhaftigkeit von Außenhandel.

1.6 Zusammenfassung

Außenhandel als grenzüberschreitender Handel ist eine wesentliche Grundlage für den Wohlstand in der Welt, auch für den Deutschlands als exportorientierte Industrienation.

Es gibt viele Vorteile, die aus Außenhandel entstehen. Diese Vorteile überwiegen aus Sicht der Autoren deutlich gegenüber den aus Außenhandel möglichen Nachteilen und Risiken. Dabei treten die Nachteile nicht durchgängig auf und Risiken können durch geeignete Absicherungen reduziert werden.

Formen des Außenhandels sind Exporte, Importe, der Transithandel sowie Sonderformen, vor allem ausländische Direktinvestitionen (ADI).

Um weltweite Entwicklungen statistisch einheitlich zu erfassen, unterteilt die Internationale Standardklassifikation der UNO Außenhandel in die bekannten Hauptwirtschaftszweige „industrielle Herstellung und Konstruktion“ (produzierendes Gewerbe), „Dienstleistungssektor“ und „Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft“.

Eine wesentliche Rolle im Außenhandel spielen – neben den direkt beteiligten Vertragspartnern – die Welthandelsorganisation (WTO) mit ihren Abkommen GATT, GATS und TRIPS sowie die beteiligten Staaten mit ihren jeweiligen, den Außenhandel regulierenden Gesetzen und Verordnungen.

Aufgabe 1.1

Finden Sie am Beispiel von „Farben und Lacken“ heraus, wie die Internationale Standardklassifikation der UNO von Wirtschaftszweigen (ISIC) einzelne Segmente tiefgehend klassifiziert und wie weit diese Klassifizierungen tatsächlich gehen.

Aufgabe 1.2

Finden Sie neben der Neuen Chinesischen Seidenstraße ein weiteres Beispiel, in dem die VR China durch ihr Handeln Außenhandel negativ beeinflusst hat.

Aufgabe 1.3

Recherchieren Sie den Unterschied zwischen „ungebrochenem“ und „gebrochenem Transithandel“ sowie zwischen „aktivem“ und „passivem Transithandel“.

2 Aktuelle Entwicklungen im Außenhandel

Nach Abschluss dieses Kapitel

- können Sie die wesentlichen Entwicklungen im Außenhandel erläutern
- können Sie die Bedeutung und Entwicklungen von ausländischen Direktinvestitionen (ADI) einschätzen und bewerten
- wissen Sie um die Bedeutung von Außenhandel für den Wohlstand in Deutschland und können die aktuellen Herausforderungen erklären

Für alle drei im ersten Kapitel vorgestellten Teilwirtschaftszweige (Industrie, Dienstleistungssektor sowie Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft) gilt, dass die aktuellen Herausforderungen gravierend sind. Dabei sind hier nicht alle Facetten und Ereignisse seit dem zweiten Weltkrieg relevant, die in ihrer Summe zu dem heutigen Stand des weltweiten Außenhandels geführt haben.

Aus der jüngeren Vergangenheit seien aber beispielhaft genannt:

- die wirtschaftlichen Nachwirkungen der Corona-Pandemie.
- Kriege und Konflikte wie beispielsweise
 - der Einmarsch Russlands in die Ukraine am 24. Februar 2022,
 - der Konflikt im Südchinesischen Meer und um Taiwan,
 - der Konflikt zwischen Serbien und dem Kosovo, der sich im Jahr 2023 erneut zugespitzt hat, oder
 - der mit dem Angriff durch die palästinensische Terrororganisation Hamas auf Israel im Oktober 2023 wieder eskalierte Nahostkonflikt.
- der Versuch insbesondere der VR China und Russlands, ein Gegengewicht zu den westlichen Industrienationen unter Führung der USA und zum US-Dollar als weltweite Leitwährung zu schaffen.
- neue regionale Handelsabkommen, wie beispielsweise das weltweit größte Abkommen „Regional Comprehensive Economic Partnership“ (RCEP) ohne direkte Beteiligung der EU oder den USA.
- der Klimawandel und die Umweltverschmutzung (mit katastrophalen Wetterereignissen wie beispielsweise Überflutungen, Dürren oder der Verlust an Biodiversität), die eigentlich zu weltweit harmonisierten Anstrengungen zu deren Eindämmung führen müssten.
- der Bedarf an nur regional und begrenzt vorhandenen Rohstoffen für die Energiewende.

Alle diese Beispiele haben Auswirkungen auf die Weltwirtschaft und damit auch auf den Außenhandel.

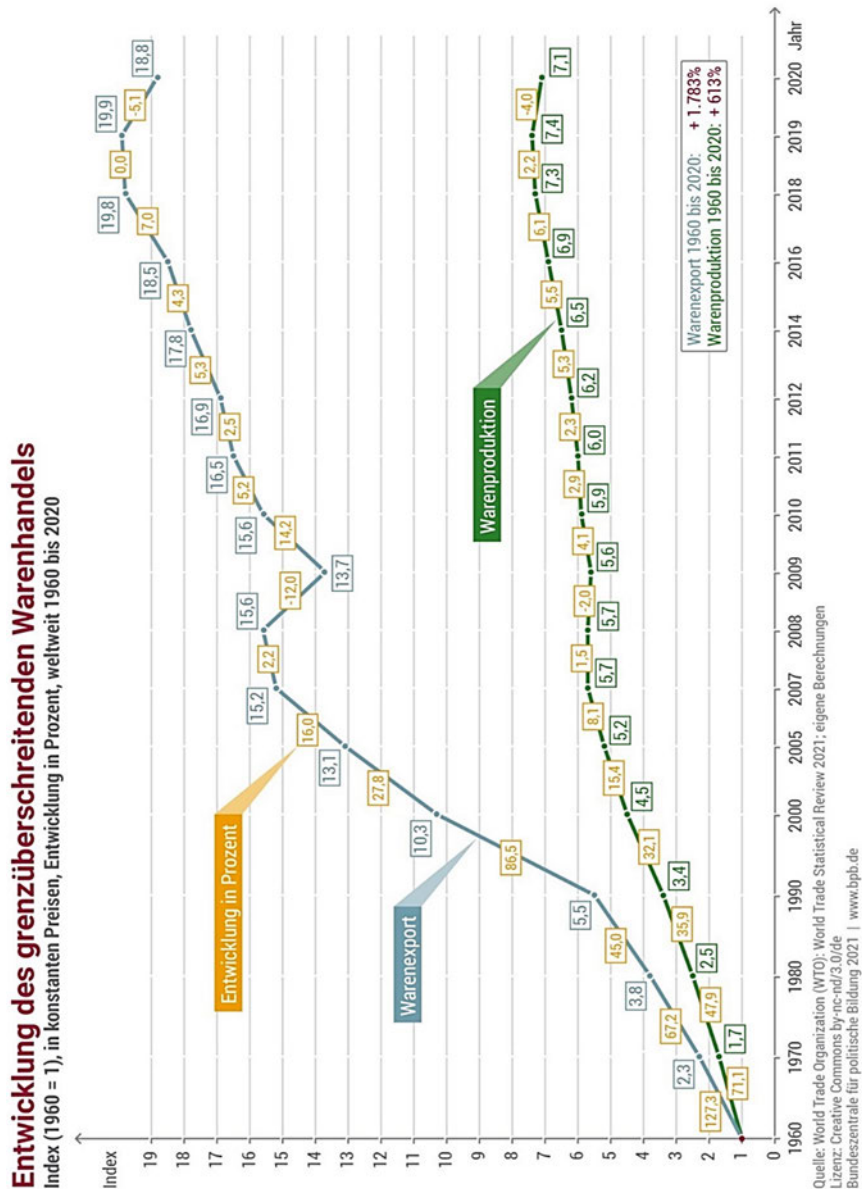


Abb. 2.1: Entwicklung des grenzüberschreitenden Warenhandels 1960 bis 2022 (Bundeszentrale für politische Bildung, 2023)

2.1 Entwicklungen im produzierenden Gewerbe

Der weltweite Warenhandel von Rohstoffen über halbfertige Waren bis hin zu fertigen Waren verzeichnete von 1960 bis 2022 ein deutliches Wachstum, wie die vorangegangene Abbildung 2.1 zeigt.

Der Außenhandel an sich ist stark gestiegen, aber auch das Verhältnis zwischen Warenexporten und Warenproduktion hat sich grundlegend verändert. Die zunehmende Optimierung der Produktionskosten, die weltweite Aufteilung von Lieferketten sowie stark gesunkene Kommunikations- und Transportkosten waren wesentliche Gründe dafür.

Die Weiterleitung unfertiger Erzeugnisse in andere Staaten nach einem abgeschlossenen Produktionsschritt erhöht hierbei die Warenexporte, nicht jedoch die Warenproduktion (Bundeszentrale für politische Bildung, 2023).

Deutlich erkennbar sind die Rückgänge bei den Warenexporten 2008 / 2009 aufgrund der weltweiten Finanzmarktkrise sowie 2020 aufgrund der Corona-Pandemie. Diese Rückgänge sind bei der Warenproduktion deutlich weniger erkennbar.

Ordnungspolitischer Rahmen für den weltweiten Handel mit (fertigen und unfertigen) Waren ist das General Agreement on Tariffs and Trade (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen, GATT) unter dem Dach der Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO).

2.2 Entwicklungen im Dienstleistungssektor

Außenhandel im produzierenden Gewerbe ist gut zu greifen, da es um gegenständliche Waren geht, die zwischen Verkäufer und Käufer und dabei auch über Landesgrenzen hinweg gehandelt werden.

Demgegenüber geht es bei Dienstleistungen in der Regel um immaterielle Güter, bei denen die Leistungserbringung, also der Service und nicht ein Produkt im Vordergrund steht. Dienstleistungen werden beispielsweise erbracht durch Transportunternehmen, Steuerberater, Notare, Rechtsanwälte, Hochschulen, Forschungseinrichtungen, Call Center, Unternehmensberatungen, Radio-/Fernsehsender, Reiseveranstalter und -büros, Architekten, Ingenieure, IT-Dienstleister und viele mehr.

Diese Vielfältigkeit im Dienstleistungssektor findet sich auch im Außenhandel wieder und ist deutlich komplexer zu kategorisieren. Eine von mehreren Kategorisierungen nimmt das General Agreement on Trade in Services (Allgemeines Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen, GATS) vor, das den ordnungspolitischen Rahmen für den Handel mit Dienstleistungen unter dem Dach der Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO) vorgibt.