

Schweizer Warenexporte im Zeichen der Frankenstärke

Bereits der weltweite Konjunkturunbruch von 2008/09 hatte die Exportwirtschaft stark betroffen. Mit der Frankenstärke nur zwei Jahre später folgte binnen kurzer Zeit ein weiterer Rückschlag. Erschwerend kommt hinzu, dass die Frankenstärke gegenwärtig mit einem erneuten Abflauen der Weltkonjunktur zusammenfällt. Bis Ende 2011 ist ein dramatischer Einbruch der Exporte noch ausgeblieben. Ist die Gefahr gebannt, oder müssen wir in den kommenden Monaten mit einer drastischen Verschlechterung der Situation rechnen? Im folgenden Artikel wird ein nach Wirtschaftszweigen differenziertes Bild gezeichnet und aufgezeigt, welche Faktoren die Exportentwicklung der einzelnen Branchen wie stark beeinflussen.



Ronald Indergand
Ressort Konjunktur,
Staatssekretariat für
Wirtschaft SECO, Bern



Dr. Kornel Mahlstein
Ressort Konjunktur,
Staatssekretariat für
Wirtschaft SECO, Bern



Während einige Unternehmen durch die Entwicklung am Devisenmarkt in ihrer Existenz bedroht sind, scheint das Frankenhoch an anderen Exporteuren spurlos vorbeizugehen, so z. B. an der Uhrenindustrie.

Foto: Keystone

Ein rauer Wind für die Exporteure

Der früher so erfolgsverwöhnten Exportindustrie bläst seit einigen Jahren ein rauer Wind entgegen. Die wachstumsträchtigen Jahre nach der Jahrtausendwende wurden 2008/09 von einem der grössten Nachfrageeinbrüche der Nachkriegszeit unterbrochen. Kaum war diese Krise einigermassen überwunden, stellte die Eurokrise und die damit verbundene Frankenhausse die Exportindustrie neuerlich vor eine grosse Herausforderung. Mit der Einführung der Untergrenze für den Franken-Euro-Kurs durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat sich die Situation immerhin leicht entspannt. Die Schweizer Unternehmen konnten sich seit September 2011 darauf verlassen, dass sich der Franken nicht noch weiter aufwerten würde. Dies schützt die Unternehmen vor einer weiteren Margenerosion und erhöht die Planungssicherheit. Mit durchschnittlich ca. 1,23 Franken/Euro (September-Dezember) bewegt sich der Wechselkurs seither aber noch immer auf einem sehr hohen Niveau.

Es mag erstaunen, dass die Gesamtexporte trotz dieser ungünstigen Entwicklungen bereits Mitte 2011 ihren Höchststand von

2007 praktisch wieder erreicht hatten. Seit-her geriet das Wachstum deutlich ins Stocken (siehe *Grafik 1*).

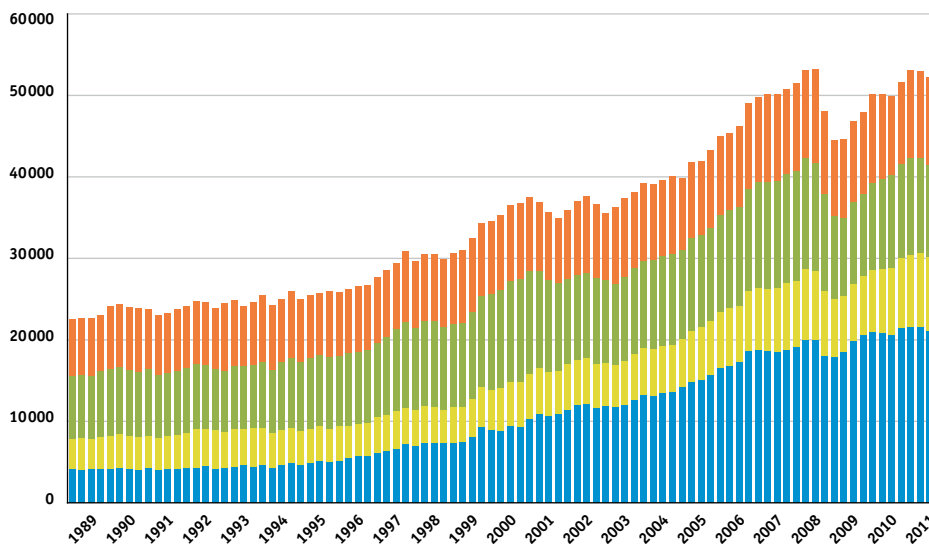
Steht das Schlimmste erst noch bevor?

Ein dramatischer Einbruch, welcher angesichts der Aufwertung von bis zu 30% gegenüber den wichtigsten Währungen zu befürchten war, ist bis Ende 2011 nicht erfolgt. Wechselkursänderungen entfalten aber ihre volle Wirkung auf die Exporte erst mit einiger Verzögerung, da Verträge oft längerfristig ausgelegt sind. Es stellt sich daher die Frage, ob ein starker Einbruch der Exporte aufgrund des Frankenhochs noch immer befürchtet werden muss, und wenn ja, welche Branchen am meisten betroffen wären. Während einige Unternehmen durch die Entwicklung am Devisenmarkt in ihrer Existenz bedroht sind (z.B. in der MEM-Industrie), scheint das Frankenhoch an anderen Exporteuren spurlos vorbeizugehen (z.B. Uhrenindustrie). Es ist somit aufschlussreich, die verschiedenen Exportbranchen bzw. Kategorien der Güterexporte separat zu analysieren. Dies wurde mit den Daten der Oberzolldirektion (durch das Seco preis- und saisonbereinigt) durchgeführt.

Grafik 1

Entwicklung der schweizerischen Warenexporte, 1989–2011
(real, verkettet, Referenzjahr 2000, in Mio. CHF)

- Chemikalien und verwandte Erzeugnisse
- Präzisionsinstrumente/Uhren/Bijouterie
- Metalle, Maschinen/ Apparate/Elektronik
- Übrige Rubriken



Anmerkung: Da reale, verkettete Reihen nicht additiv sind, entspricht in der vorliegenden Grafik das Total der Rubriken nicht ganz dem tatsächlichen Total der realen Warenexporte. Die Fehler sind jedoch vernachlässigbar klein und ändern nichts an den Interpretationen.

Quelle: OZD, SECO / Die Volkswirtschaft

Determinanten der Exportentwicklung

Die Entwicklung der Exporte wird üblicherweise mithilfe zweier Faktoren modelliert: Zum einen hängen die Exporte vom Gang der Weltwirtschaft ab. Befindet sich diese in einer Hochkonjunktur, so steigt die

weltweite Güternachfrage, wovon auch die Schweizer Exporte profitieren. Umgekehrt brachen die Schweizer Exporte z.B. im Krisenjahr 2008/09 durch einen drastischen Fall der Weltnachfrage ein.

Zum anderen wird die Nachfrage durch deren Preise relativ zur ausländischen Konkurrenz beeinflusst. Sind die Schweizer Exporteure im Vergleich mit den ausländischen Anbietern teuer, so leiden die Exporte tendenziell. Hierbei kommt auch der Wechselkurs ins Spiel, was an einem Beispiel veranschaulicht werden soll: Fragt eine deutsche Firma eine Maschine eines Schweizer Herstellers nach, so ist letztlich nicht der Preis in Franken, sondern der Preis in Euro massgebend, denn die Konkurrenzprodukte werden in der Regel in Euro angeboten. Wertet sich der Franken gegenüber dem Euro auf, so verteuert sich die Schweizer Maschine in Euro gerechnet, ohne dass sich an den Kosten oder der Marge des Schweizer Herstellers etwas geändert hätte. Um eine solche Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auszugleichen, kann der Schweizer Hersteller entweder versuchen, die Herstellungskosten zu senken, oder er kann auf einen Teil seiner Marge verzichten. In der kurzen Frist bleibt oftmals nur letztere Möglichkeit. So mussten in den letzten beiden Jahren viele Schweizer Unternehmen ihre Marge senken, um eine noch grössere Erosion ihrer preislichen Wettbewerbsfähigkeit zu verhindern.

Mittels ökonomischer Methoden kann der Einfluss der Weltnachfrage vom Einfluss der preislichen Wettbewerbsfähigkeit getrennt und quantifiziert werden. Es lässt sich also schätzen, wie stark die Exportindustrie von der Nachfrage getrieben wird und wie stark sie unter der gegenwärtigen Erosion ihrer preislichen Wettbewerbsfähigkeit leidet, wobei letzteres durch Änderungen der Exportpreise in Franken (Herstellungskosten, Marge), der Preise von Konkurrenten und des Wechselkurses hervorgerufen werden kann. Die vorliegende Analyse konzentriert sich somit auf die Effekte von exogenen Änderungen der beiden genannten Variablen. Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass zumindest in der langen Frist weitere Faktoren die Schweizer Exporte beeinflussen. So sind beispielsweise eine gute Qualität der Produkte (Innovationskraft) oder bessere Rahmenbedingungen durch den Staat notwendige Voraussetzungen für eine florierende Exportwirtschaft.

Gesamte Warenexporte: Weltnachfrage wirkt rasch, Preise zeitverzögert

Betrachtet man die Exporte auf aggregierter Ebene, hängen diese grösstenteils von der

Kasten 1

Erklärungen zu den verwendeten Variablen

Die Weltnachfrage

Die wichtigste Determinante der Nachfrage nach Schweizer Exporten ist die Einkommensentwicklung in der übrigen Welt. Diese lässt sich mit der BIP-Entwicklung relativ zuverlässig messen. Der Indikator für die Weltnachfrage ist daher ein Mittelwert der BIP-Wachstumsraten der wichtigsten Handelspartner der Schweiz, jeweils anhand der Exportanteile gewichtet. Die Gewichte ändern sich dabei über die Zeit, je nach Anteil an den Schweizer Exporten der einzelnen Länder. Berücksichtigt wurden: Deutschland (19,3%), USA (10%), Italien (9%), Frankreich (7,8%), Ver. Königreich (4,9%), Spanien (3,5%), China (3,4%), Österreich (3,3%), Japan (3,0%), Hongkong (2,5%), Indien (1,4%), Singapur (1,3%), Kanada (1,3%), Brasilien (1,3%), Australien (1,1%), Russland (1%) und Schweden (0,9%). Die berücksichtigten Länder repräsentieren insgesamt rund 75% der schweizerischen Exporte. Die Angaben in Klammern beziehen sich jeweils auf das Jahr 2010.

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Als zweite wesentliche Grösse beeinflusst die preisliche Wettbewerbsfähigkeit den Export. Im Gegensatz zur Weltnachfrage ist die Messung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit schwieriger, da diese neben der Entwicklung des nominellen

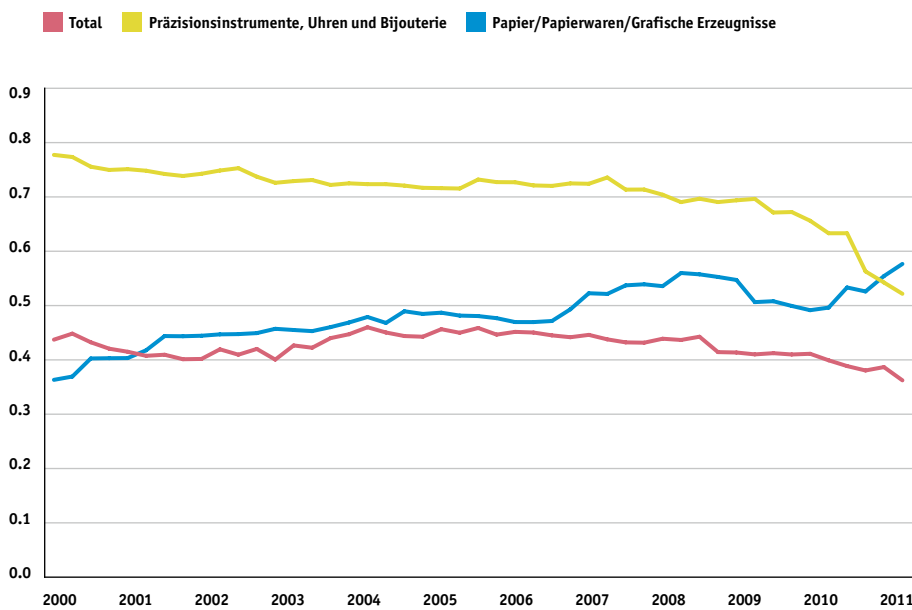
Wechselkurses auch von der Preispolitik der Schweizer Unternehmen sowie deren Konkurrenten abhängt, was eine Vielzahl von Informationen voraussetzt. Generell gilt, dass eine nominale Aufwertung der Landeswährung sowie eine im Vergleich zum Ausland höhere Preis- und Kostendynamik im Inland der Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Exportindustrie schadet.

Oftmals wird daher als Preisvariable der reale Aussenwert des Schweizer Frankens (nominaler Wechselkurs, deflationiert mit dem Inflationsdifferential der Konsumentenpreise) gegenüber den wichtigsten Handelspartnern der Schweiz verwendet. Dieser Berechnungsmethode unterliegt die Annahme, dass sich die Kosten der Exportgüter ungefähr im Gleichschritt mit der generellen Teuerung entwickeln. Ist diese Art Deflationierung für die Gesamtexporte noch relativ gut, so ergeben sich aber Schwierigkeiten bei einer Sektoranalyse. Denn in einigen Branchen dürfte sich die Preisentwicklung von der generellen Preisentwicklung (Konsumenten- und Produzentenpreise) deutlich unterscheiden.

Aus diesem Grund wurden in der vorliegenden Analyse die Preisvariablen branchenspezifisch berechnet. Verwendet wurden dabei Export- sowie Produzentenpreise. Diese wurden ähnlich wie im Falle der Weltnachfrage mittels den Exportanteilen einzelner Länder gewichtet.

Grafik 2

Preiselastizität der Schweizer Warenexporte, 2000–2011



Anmerkung: Berechnung mittels Time Varying Coefficient Model.

Quelle: Mahlstein, Indergand / Die Volkswirtschaft

Weltwirtschaftsentwicklung ab. Steigt die Weltnachfrage um 1%, so hat dies eine mehr als doppelt so starke, positive Wirkung auf die Schweizer Exporte.¹ Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen – und damit der Wechselkurs – spielt kurzfristig eine klar untergeordnete Rolle. Längerfristig² ist der Effekt hingegen deutlich höher. Eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit um 1% bewirkt nach einigen Quartalen eine Senkung der Exporte von gegen 0,5%. Preisliche Effekte brauchen zu ihrer vollen Entfaltung also Zeit. Dies ist unter anderem damit zu erklären, dass Firmen zum Teil an Lieferverträge gebunden sind und nicht von einem Tag auf den anderen den Lieferanten wechseln können. Verharrt aber der Wechselkurs längerfristig auf

einem hohen Niveau und ist der Spielraum zur Senkung der Margen ausgeschöpft, so verlieren Schweizer Firmen zunehmend Kunden an die Konkurrenz im Ausland. Trotzdem bleibt festzuhalten, dass auch längerfristig die Weltnachfrage dominiert, obwohl die Preiseffekte stärker werden.

Zusätzliche Analysen deuten darauf hin, dass die Preiselastizität über die letzten Jahre tendenziell gesunken ist (siehe Grafik 2).³ Dieser Befund deckt sich mit der Tatsache, dass weniger preissensitive Branchen wie die Pharma- oder Luxusuhrenexporte in den letzten Jahrzehnten massiv an Gewicht in den Gesamtexporten gewonnen haben (siehe Grafik 1). Für die gesamten Warenexporte wurde eine ähnliche Analyse in dieser Zeitschrift bereits präsentiert.⁴ Zusätzlich wurden nun die verschiedenen Kategorien der Warenexporte derselben Analyse unterzogen.⁵

Beträchtliche Branchenunterschiede⁶

In Hinblick auf die Nachfrage- und Preiselastizitäten zeigen sich erwartungsgemäss Unterschiede zwischen den einzelnen Sektoren. Pauschalaussagen zur gesamten Exportindustrie müssen aufgrund dieser Differenzen mit einiger Vorsicht formuliert werden, wenn es darum geht, Auswirkungen von Wechselkurs- oder Konjunkturschwankungen abzuschätzen.

Die Unterschiede zwischen den einzelnen Rubriken sind insbesondere im Falle der Auslandsnachfrage relativ ausgeprägt. Einige Exportrubriken – wie z.B. die Chemieexporte – scheinen deutlich stärker von einer steigenden ausländischen Nachfrage zu profitieren als beispielsweise die Exporte von Textilien oder Papierprodukten. Im Falle der Preissensitivität sind die Exportrubriken homogener; aber auch hier sind Unterschiede erkennbar. So weisen beispielsweise die Chemieerzeugnisse in den letzten Jahren eine deutlich geringere Preiselastizität auf als die Papierexporte. Zudem ergeben sich Unterschiede bezüglich kurz- und langfristiger Effekte, wie zum Beispiel in der MEM-Industrie. Deren Exporte reagieren in der kurzen Frist nicht sehr preissensibel. Langfristig hingegen weisen diese Rubriken eher eine überdurchschnittlich hohe Preissensitivität auf.

Zusammenfassend können die verschiedenen Exportrubriken in drei Gruppen eingeteilt werden.

Gruppe 1: Dominierende Nachfrageeffekte

Die Rubriken Chemie, Leder/Kautschuk/Kunststoffe, Fahrzeuge, Energieträger (inkl. Strom) und Uhren/Präzisionsinstrumente/Bijouterie reagieren besonders stark auf Än-

Tabelle 1

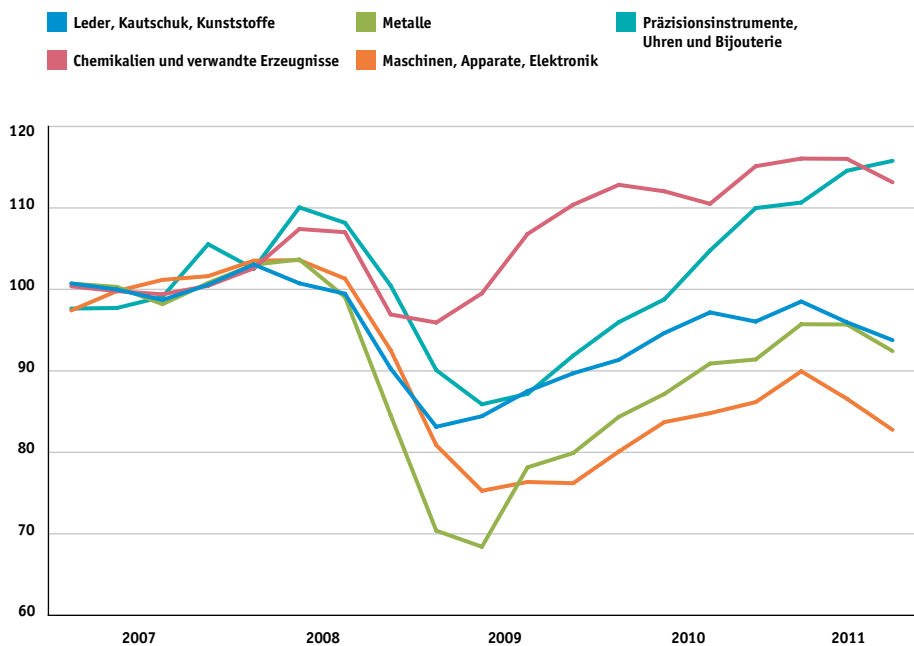
Anteile der einzelnen Rubriken an den gesamten Warenexporten (nominal), 2010

Chemikalien und verwandte Erzeugnisse	37.2%
Präzisionsinstrumente, Uhren und Bijouterie	18.1%
Maschinen, Apparate, Elektronik	17.8%
Metalle	6.2%
Edelmetalle, Edel-/Schmucksteine, Kunst, Antiquitäten	4.9%
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	4.2%
Energieträger inkl. elektrischem Strom	2.8%
Leder, Kautschuk, Kunststoffe	2.2%
Fahrzeuge	2.0%
Textilien, Bekleidung, Schuhe	1.7%
Papier, Papierwaren und Grafische Erzeugnisse	1.4%
Wohnungseinrichtungen, Spielzeuge usw.	0.7%
Steine und Erden	0.4%

Quelle: OZD, SECO / Die Volkswirtschaft

Grafik 3

Ausgewählte Exportrubriken, 2007–2011
(real, verkettet, Referenzjahr 2000, Index 2007 = 100)



Quelle: Mahlstein, Indergand / Die Volkswirtschaft

derungen in der Weltnachfrage. Mit Ausnahme der letztgenannten Rubrik ist auch die Preissensibilität relativ stark ausgeprägt; sie wird aber von den Nachfrageeffekten deutlich überlagert. Diese Branchen waren es denn auch, welche sich trotz der ungünstigen Entwicklung des Wechselkurses nach 2009 sehr gut behaupten konnten (siehe Grafik 3). Dank dem weltweiten Wiederaufschwung seit 2009 haben deren Exporte ihren Höchststand von 2007 beinahe wieder erreicht (Leder/Kautschuk/Kunststoffe) oder bereits überschritten (Chemie, Präzisionsinstrumente/Uhren/Bijouterie, Energie). Im Falle der Fahrzeuge ist die Interpretation etwas schwieriger, da diese Rubrik eine ausgesprochen hohe Volatilität aufweist.

Die positive Entwicklung darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Exporte einiger der genannten Branchen durchaus preissensitiv reagieren. Bei den beiden grössten Rubriken dieser Gruppe – Chemische Produkte sowie Uhren/Präzision/Bijouterie – scheint die Preissensitivität in den letzten Jahren allerdings deutlich abgenommen zu haben. Neben der positiven Entwicklung der Weltnachfrage nach 2009 dürften diese Exportrubriken also zusätzlich stark von einer geringen Preis- und Wechselkursensibilität profitiert haben. Dies könnte in der erstgenannten Rubrik auf das starke Wachstum der Pharmabranche zurückzuführen sein, welche vermutlich einem geringeren Preiswettbewerb unterliegt (Patentschutz, preisinelasti-

sche Nachfrage, stark regulierte Gesundheitssysteme) als die übrigen Chemieexporte.

Im Falle der Uhren/Präzisionsinstrumente/Bijouterie lässt sich der Rückgang der Preissensitivität mit der jüngsten Expansion der Luxusgüterexporte insbesondere im asiatischen Raum begründen (siehe Grafik 3). So reagieren beispielsweise die Verkäufe von Luxusuhren deutlich weniger preissensitiv als jene von gewöhnlichen Gütern. Grund für die trotzdem eher hohe Preiselastizität dürfte der hohe Anteil an Präzisionsinstrumenten von über 40% in dieser Rubrik sein. Diese dienen oft als Investitionsgüter und sind langfristig relativ preiselastisch.

Gruppe 2: Unsichere Nachfrageeffekte, langfristig hohe Preissensibilität

Auch die Exportrubriken Metalle und Maschinen/Apparate/Elektronik konnten in den letzten beiden Jahren stark vom Anstieg der ausländischen Nachfrage profitieren (siehe Grafik 3). Allerdings zeigt die längerfristige Betrachtung, dass der Nachfrageeffekt nach einigen Quartalen geringer wird. Grund dafür könnte sein, dass beide Rubriken zu einem grossen Teil von den Investitionen im Ausland abhängen, welche in der Regel deutlich volatiler als die BIP-Entwicklung sind. Erholt sich die Weltwirtschaft, so ergibt sich bei vielen Firmen ein grosser Investitionsbedarf. In dieser Phase des Konjunkturzyklus spielt der Preis einer Maschine eine etwas weniger wichtige Rolle. Was zählt, ist der Nachfrage gerecht zu werden. Lässt das Wirtschaftswachstum nach, so sind viele Kapazitäten unterausgelastet, und der Bedarf an Investitionsgütern sinkt rapide. Aufgrund dieses zyklischen Verhaltens wachsen die Exportrubriken Metalle und Maschinen/Apparate/Elektronik kurzfristig rund viermal schneller als die Weltnachfrage. Langfristig entwickeln sich diese hingegen ungefähr im Gleichschritt mit der Weltwirtschaft.

Preissensitiv sind diese beiden Rubriken aber in der langen Frist (Preiselastizität nahe bei 1), was auf längerfristig ausgerichtete Verträge hindeutet (Preisbindungen). Angesichts dieser Ergebnisse verwundert es nicht, dass sich viele Exportunternehmen dieser Branchen vermehrt schwierigen Bedingungen ausgesetzt sehen.

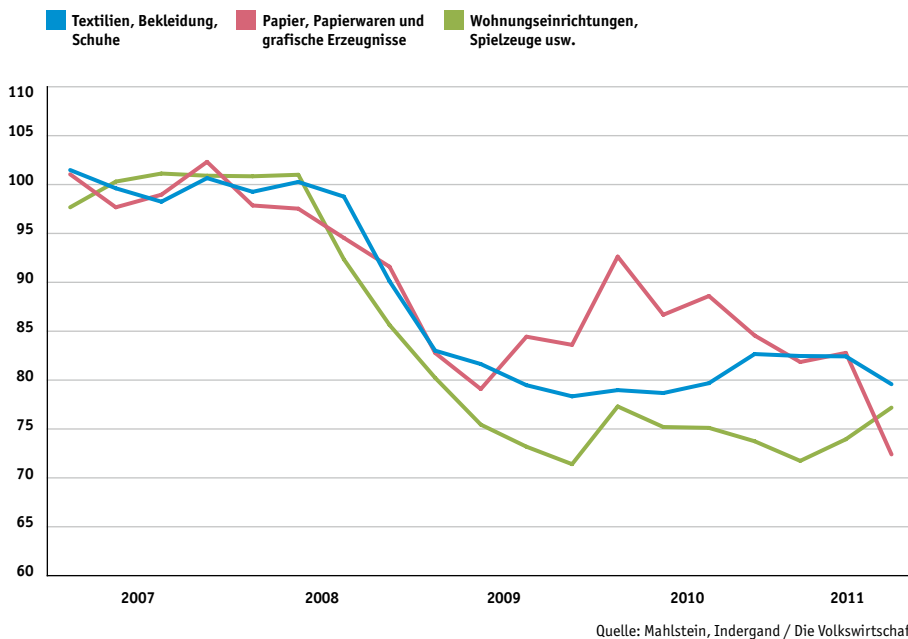
Gruppe 3: Relativ geringe Nachfrage- und relativ hohe Preissensibilität

Schliesslich lassen sich drei Exportrubriken identifizieren welche sich derzeit in einer besonders unkomfortablen Lage befinden: Papier/Papierwaren/grafische Erzeugnisse, Textilien/Bekleidung/Schuhe sowie Wohnungseinrichtungen/Spielzeuge. Diese Sektoren sind einem relativ starken, internatio-

1 In den letzten Jahrzehnten sind die weltweiten Exporte rund doppelt so stark gestiegen wie das Welt-BIP. Daher überrascht auch die starke Abhängigkeit der Schweizer Exporte von der Weltnachfrage kaum. Es ist jedoch möglich, dass sich dieser langfristige Zusammenhang in Zukunft ändern kann.
 2 Im Rahmen eines Fehlerkorrekturmodells lässt sich zwischen kurzfristiger Dynamik und langfristigen Effekten (Kointegrationsbeziehung) unterscheiden, sofern die Variablen bestimmte Bedingungen erfüllen (u.a. Integration, Kointegration).
 3 Ein Aufteilen des Datensatzes in zwei Zeitperioden und separate Schätzung erlaubt Rückschlüsse für unterschiedliche Nachfrage- und Preissensitivitäten. Elaboriertere Methoden schätzen die Koeffizienten dynamisch (Time Varying Coefficient Model). Letztere Methodik deutet auf eine seit einigen Jahren leicht sinkende Preiselastizität der Gesamtexporte hin.
 4 Vgl. Doytchinov S., Schmidbauer F.: Schweizer Warenexporte im Hoch – eine Ursachenanalyse, in: Die Volkswirtschaft, 7/8-2007, S. 38 ff.; siehe auch Konjunkturtendenzen Frühjahr 2010.
 5 Die Rubriken Landwirtschaft, Edelmetalle sowie Steine/Erden wurden aufgrund zu starker staatlicher Regulierung oder mangelhafter Datenbasis nicht analysiert.
 6 Eine ausführliche Erläuterung der Schätzmethode sowie der Resultate erscheint in der Frühjahrsausgabe der Konjunkturtendenzen.

Grafik 4

Ausgewählte Exportrubriken, 2007–2011
(real, verkettet, Referenzjahr 2000, Index 2007 = 100)



nen Preiswettbewerb ausgesetzt und haben es scheinbar schwer, gegen die ausländischen Konkurrenten zu bestehen. Von der Weltnachfrage konnten diese Sektoren in den letzten beiden Jahren am wenigsten profitieren. Die jüngste Aufwertung des Schweizer Frankens sowie allfällige Preissenkungen im Ausland dürften sich hier vergleichsweise stark ausgewirkt haben. Entsprechend konnten sich diese Exportrubriken vom Einbruch 2008/09 bis heute kaum erholen oder liegen – wie im Fall der Rubrik Papier/Papierwaren/grafische Erzeugnisse – sogar deutlich unter dem Niveau von 2009 (siehe Grafik 4).

Vorteilhafter Produktmix der Gesamtexporte

Die Exportkategorien der ersten Gruppe (Chemie, Leder/Kautschuk/Kunststoffe, Fahrzeuge, Energieträger und Uhren/Präzisionsinstrumente/Bijouterie) sind im Aggregat mit Abstand am bedeutendsten. Angesichts dieser Tatsache überrascht es nicht, dass für die ge-

samten Warenexporte der Schweiz der Effekt der Auslandnachfrage klar dominiert. Untergeordnet sind aber auch auf aggregierter Ebene von der Preisvariable bzw. dem starken Franken spürbare Effekte zu erwarten. Wie stark diese im Aggregat sind, hängt jeweils davon ab, inwiefern ungünstige Wechselkurseffekte durch Preissenkungen kompensiert werden können.

Fazit

Sowohl für die Entwicklung der Gesamtexporte wie für den Grossteil der Einzelrubriken spielt die Weltnachfrage die entscheidende Rolle. Jedoch können für fast alle Branchen signifikante Effekte der preislichen Wettbewerbsfähigkeit – und damit des Wechselkurses – nachgewiesen werden. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen sind teilweise beträchtlich, was die unterschiedliche Entwicklung der Exportrubriken der letzten Jahre zu einem grossen Teil erklärt. Dass es aufgrund der sehr ungünstigen Entwicklung des Wechselkurses bisher nicht zu einem deutlichen Einbruch der gesamten Warenexporte gekommen ist, lässt sich auf drei Tatsachen zurückführen:

- Erstens wurden in einigen Branchen die negativen Effekte des Wechselkurses durch die starke Entwicklung der Auslandnachfrage mehr als wettgemacht.
- Zweitens ist die Preiselastizität in einigen für die Schweiz wichtigen Branchen (Pharma, Uhren) relativ gering oder weist einen Abwärtstrend auf.
- Drittens haben die meisten Unternehmen einen gewissen Preissetzungsspielraum, mit dem sie einem starken Wechselkurs entgegenwirken können. So hat sich die relative Wettbewerbsfähigkeit beispielsweise in den Sektoren Metalle oder Leder/Kautschuk/Kunststoffe in den letzten Jahren vergleichsweise wenig verschlechtert.

Einschränkend bleibt zu erwähnen, dass die vorliegende Analyse eine vergangenheitsbezogene Betrachtung ist. Somit ist nicht auszuschliessen, dass sich die Zusammenhänge – und damit die geschätzten Elastizitäten – mittel- bis langfristig wieder ändern werden. Für die kommenden Quartale sind allerdings bei einigen Exportrubriken weiterhin belastende Effekte der harten Währung zu erwarten. Eine viel wichtigere Rolle spielt jedoch die wirtschaftliche Entwicklung in den Exportdestinationen. Bleiben die Konjunkturaussichten – insbesondere in Europa – eher düster, dürfte auch bei den meisten Exportrubriken mit nur mässigem Wachstum zu rechnen sein.

Tabelle 2

Weltnachfrage und Preiselastizität – Exportbranchen in der Übersicht

Weltnachfrage ^a	Tief [<0.25]	Mittel [0.25–0.5]	Hoch [>0.5]
Hoch [>2]	Chemikalien und verwandte Erzeugnisse	Leder, Kautschuk, Kunststoffe	Präzisionsinstrumente, Uhren und Bijouterie Fahrzeuge
Mittel [1–2]		Energieträger inkl. elektrischem Strom	Maschinen, Apparate, Elektronik Metalle
Tief [<1]		Textilien, Bekleidung, Schuhe Wohnungseinrichtungen, Spielzeuge usw.	Papier, Papierwaren und Grafische Erzeugnisse

^a Langfristige Elastizitäten der Fehlerkorrekturmodelle. Die Elastizitäten sind teilweise sensibel bezüglich der Wahl der Zeitperiode.

Quelle: Indergand, Mahlstein / Die Volkswirtschaft