

7 Zusammenfassung und Ausblick

In der vorliegenden Untersuchung haben wir uns eingehend mit der Modellierung der deutschen Importe, der Exporte und der entsprechenden Außenhandelspreise befasst. Zwei Aspekte sind besonders hervorzuheben: Erstens, da die Ergebnisse bisheriger Untersuchungen der deutschen Import- und Exportnachfrage nur sehr eingeschränkt vergleichbar sind, weil sich die Studien hinsichtlich des Beobachtungszeitraums, des Gebietsstandes und der verwendeten Variablen stark voneinander unterscheiden, haben wir eine Vielzahl potentieller Erklärungsfaktoren für einen einheitlichen Beobachtungszeitraum getestet, alternative Import- und Exportfunktionen modelliert und diese hinsichtlich ihrer Anpassung an die Daten sowie ihrer Prognosegüte miteinander verglichen. Zweitens, da die Untersuchung auf Makrodaten beruht, haben wir uns bei der Modellierung der Mengen und Preise eingehend mit Aggregationsproblemen beschäftigt. Beide Aspekte haben maßgeblich dazu beigetragen, dass wir eine Reihe interessanter Ergebnisse erzielt haben, die teilweise weitreichende Konsequenzen für die Modellierung der entsprechenden Gleichungen haben. Die wichtigsten Ergebnisse werden abschließend noch einmal kurz zusammengefasst.

Bei den Importen kommen wir zu dem Schluss, dass es – entgegen der herrschenden Meinung – keinen langfristig stabilen Zusammenhang zwischen Importen, BIP bzw. Gesamtnachfrage und einem relativen Importpreis gibt. Eine Variation des Schätzzeitraums führt typischerweise dazu, dass der Preisterm nicht mehr signifikant ist und oftmals sogar das Vorzeichen wechselt. Verantwortlich für dieses Ergebnis sind die hoch aggregierten Aktivitätsvariablen (BIP bzw. Gesamtnachfrage), die aus Komponenten bestehen, die einen unterschiedlichen Importkon-

tent haben und unterschiedlich preiselastisch sind. Das Problem lässt sich einfach lösen, indem man einzelne Komponenten des BIP verwendet, die die wirtschaftliche Aktivität spiegeln, nämlich Exporte und Investitionen. In diesem Fall erhält man außerordentlich stabile Importfunktionen mit plausiblen Aktivitäts- und Preiselastizitäten. Auf der Einfuhrseite ist das zentrale Ergebnis, dass die Stabilität der Importfunktion und die Größe der Aktivitäts- und der Preiselastizitäten entscheidend von der Wahl der inländischen Aktivitätsvariablen abhängen. Hingegen wurde keine Evidenz dafür gefunden, dass die Preiselastizitäten aufgrund von Aggregationsproblemen in den Preisindizes unterschätzt werden.

Auf der Ausfuhrseite haben wir die deutschen Exporte in den Euroraum untersucht, weil dieser der mit Abstand größte Absatzmarkt für deutsche Erzeugnisse ist und Wechselkursschwankungen seit der Euro-Einführung keine Rolle mehr spielen. Bei der Konstruktion der Variablen haben wir auf die korrekte Aggregation der nationalen Zeitreihen zu europäischen Nachfrageaggregaten geachtet, so dass diese nicht durch Wechselkursschwankungen verzerrt werden. Wir haben gezeigt, dass die deutsche Warenausfuhr in die EWU zum einen durch die Industrieproduktion im Euroraum und einen relativen Exportpreis und zum anderen durch EWU-Investitionsaggregate, relative Exportpreise und die Intra-EWU-Handelsintensität (als Proxy für die zunehmende europäische Marktintegration) erklärt werden kann. Die verschiedenen Exportfunktionen sind hinsichtlich der Anpassung an die Daten und der Prognosegüte gleichwertig, so dass letztlich andere als statistische Kennzahlen herangezogen werden müssen, um zwischen den alternativen Spezifikationen zu diskriminieren. Für die Verwendung der Exportfunktionen auf Basis der Investitionsaggregate sprechen die plausiblen Aktivitäts- und Preiselastizitäten. Für Kurzfristprognosen ist hingegen die Exportfunktion auf Basis der Industrieproduktion am besten geeignet. Da man mit der Modellierung regional disaggregierter Exporte länderspezifischen Unterschieden im Nachfrageverhalten in geeigneter Weise Rechnung tragen kann, ist es lohnend, diesen Ansatz in zukünftigen Arbeiten weiter auszubauen.

In unserer Untersuchung der Außenhandelspreise kommen wir zu dem Ergebnis, dass sich deutsche Exporteure bei ihrer Preissetzung in erster Linie an ihrer ei-

genen Kostensituation orientieren, während sich ausländische Anbieter stark an der Kostensituation ihrer deutschen Konkurrenten orientieren. Dieses Ergebnis ist ein Indiz dafür, dass deutsche Anbieter aufgrund ihrer spezialisierten Produktpalette über eine starke Stellung auf dem ausländischen Absatzmarkt verfügen bzw. dass die Nachfrage dort relativ unelastisch ist. Ausländische Anbieter stehen auf dem deutschen Absatzmarkt hingegen unter starkem Konkurrenzdruck, so dass sie aufwertungsbedingte Preiserhöhungen zu einem beträchtlichen Teil durch eine Reduktion ihrer Gewinnmarge neutralisieren.

Bei der Bewertung dieser Ergebnisse muss man im Kopf behalten, dass der gewählte Mark up-Ansatz eigentlich auf Grenzkosten basiert, die auf gesamtwirtschaftlicher Ebene unbeobachtbar sind und deshalb durch geeignete Variablen approximiert werden müssen. Es ist deshalb erstaunlich, dass die Parameterrestriktion, die sich aus dem theoretischen Modell ergeben, in der Schätzung nicht verworfen werden können, obwohl die Grenzkosten durch hoch aggregierte Preisindizes approximiert werden, die sich nicht nur hinsichtlich der Gewichtungsfaktoren und der Berechnungsmethode, sondern sogar hinsichtlich der verwendeten Preise unterscheiden. Es wäre interessant, die Ergebnisse auf Robustheit zu prüfen, indem man die Untersuchung etwa auf Branchenebene mit sehr viel homogeneren Preisindizes wiederholt.