

Was nützen die Nutzenstudien?

Oft überschätzte volkswirtschaftliche Bedeutung von Branchen

In den letzten Jahren hat sich die Zahl der Auftragsstudien, die den volkswirtschaftlichen Nutzen einzelner Branchen belegen sollen, gehäuft. Die Bedeutung der Wirtschaftszweige wird dabei meist überschätzt, wie ein Blick auf die Analysemethoden zeigt.

Reto Föllmi

Der Verband Interpharma hat letzten November eine Studie vorgestellt, welche die volkswirtschaftliche Bedeutung der Pharmaindustrie aufzeigen sollte (NZZ 2. 11. 09). Es war das neuste Beispiel einer ganzen Reihe ähnlicher Analysen: der volkswirtschaftliche Nutzen des öffentlichen Verkehrs (Infras, 2004), der sich angeblich auf 33 Mrd. Fr. beläuft, der Nutzen des Flughafens Zürich (ZHAW, 2000), der 9 Mrd. Fr. betragen soll, und die Bedeutung des Sports (Rütter, 2007), die 8 Mrd. Fr. ausmacht, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Auch kleinere Bereiche werden auf diese Weise untersucht, so der Nutzen der Sozialhilfe in der Stadt Zürich (Bass, 2006) oder die Bedeutung der Schweizer Seeschifffahrt (VSSU, 2005).

Logische Fehler

All diesen Analysen ist gemein, dass sie für den untersuchten Tatbestand einen erstaunlich grossen volkswirtschaftlichen Nutzen finden. Allein der öffentliche Verkehr, der Flughafen und der Sport sollen zusammen 50 Mrd. Fr. oder einen Achtel des Bruttoinlandsproduktes (BIP) ausmachen. Das Vorgehen der Studien weist aus volkswirtschaftlicher Sicht grundlegende Probleme und meines Erachtens auch logische Fehler auf.

Die Analysen unterscheiden meist drei Bestandteile, welche die wirtschaftliche Bedeutung ausmachen sollen: den direkten, den indirekten und den induzierten Effekt. Die direkte Wirkung umfasst die Wertschöpfung der Branche (Umsatz minus Vorleistungen); für den Pharmabereich beträgt diese 13,8 Mrd. Fr. Verflechtungen mit den Zuliefer- und Abnehmerfirmen, also die Vorleistungen und Zwischenprodukte, werden sodann als indirekter Effekt bezeichnet.

Die Idee ist, dass sich die Bedeutung einer Industrie nicht nur auf die direkt bezahlten Löhne, Zinsen und Dividenden beschränkt, sondern dass eine Branche auch Absatzmöglichkeiten für Zulieferbetriebe bietet. Entschiede sich beispielsweise Novartis, einen Produktionsstandort ins Ausland zu verlegen, müssten auch die Zulieferer die Pro-

duktion reduzieren. Für die Pharmaindustrie schätzen die Autoren der Studie diesen indirekten Effekt auf zusätzliche 13,8 Mrd. Fr., die Pharmabranche wies also einen Multiplikator von zwei (als Summe von direktem und indirektem Effekt) auf. Der induzierte Effekt schliesslich würde zudem noch multiplikative Effekte auf den Konsum berücksichtigen; auf dessen Berechnung haben die Studienverfasser jedoch verzichtet.

Überschätzter Multiplikator

Wenn wir die Zahlen der einzelnen Studien vergleichen und in Relation zum BIP setzen, sehen wir sogleich, dass die jeweils reklamierte Bedeutung überschätzt sein muss. Seit John Maynard Keynes dient der Multiplikator als Basis für Gefälligkeitsstudien aller Art. Vergessen wird meist, dass der Multiplikator nur die kurzfristige Wirkung von Fiskalprogrammen angibt; mittel- oder langfristig ist er aber gleich null. Wenn die Pharmabranche die Zulieferer in der Maschinenindustrie für sich reklamiert, kann diese natürlich mit der gleichen Logik darlegen, sie sei mit der Pharmaindustrie vernetzt. Falls also jede Branche einen Multiplikator von zwei aufwies, würde sich die volkswirtschaftliche Bedeutung der Branchen auf das Doppelte des BIP addieren. Der induzierte Effekt, auf den die Verfasser wohlweislich verzichteten, würde die Gesamtsumme noch weiter erhöhen. – Auch wenn der indirekte Effekt existierte, ist seine Grösse selber in Zweifel zu ziehen. Buchhalterisch – mittels einer Input-Output-Tabelle – wird ermittelt, welchen Anteil am Umsatz der Einkauf von Vorprodukten (Zulieferer) bzw. der Verkauf von Zwischenprodukten (Firmen als Abnehmer) ausmacht. Das Problem dieser Methode liegt darin, dass sie nur eine Momentaufnahme darstellt. Der in diesen Studien berechnete Multiplikator kann nicht angeben, was mit der Beschäftigung passieren würde, sollte die Pharmaindustrie an Bedeutung gewinnen. Wenn die Branche wächst, also ein Strukturwandel stattfindet, ändern sich die Abhängigkeiten und Verflechtungen zwischen den Sektoren (weil beispielsweise Novartis mehr ins Ausland expandiert), der indirekte Effekt würde dann wieder kleiner werden.

Letztlich kranken all diese Nutzenstudien daran, dass sie die derzeit bestehende Verflechtung einer Branche mit ihrer Bedeutung für den Arbeitsmarkt gleichsetzen (in der Ökonomie bekannt als «lump of labour fallacy»). Sie unterstellen, dass ein Rückgang der Beschäftigung in einem Industriezweig zu einem entsprechenden Anstieg

der Arbeitslosigkeit führt. Ignoriert wird dabei, dass ebensolche Prozesse im Strukturwandel dauernd ablaufen, manche Branchen kleiner werden und stattdessen Stellen in neuen Sektoren (etwa IT, Gesundheitssektor) geschaffen werden.

Falsche Schlüsse

Ein dritter und letzter Gesichtspunkt mag den beschränkten Sinn dieser Studien aufzeigen. Auch wenn die direkten und indirekten Effekte im Ausmass richtig berechnet wären, was sollen uns diese Zahlen überhaupt sagen? Konkret geben die Verfasser der Studie zur Pharmaindustrie an, dass deren Wertschöpfungs-Multiplikator zwischen 2004 und 2008 von 2,1 auf 2,0 gesunken ist. Im Sinne der Studie sollten wir daraus schliessen, dass die Pharmabranche weniger wichtig geworden ist. Das ist aber überhaupt nicht der Fall.

Es ist irrig zu argumentieren, eine Branche mit geringerer Verflechtung und darum tieferem Multiplikator sei weniger bedeutend. Es gibt wohl bessere Argumente für die umgekehrte Aussage: Ein Pluspunkt einer solchen Branche ist sicher, dass sie weniger von den anderen abhängig und dadurch (binnen)konjunkturresistenter ist. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Ausmass der «indirekten Effekte» falsch angegeben ist; und selbst wenn es richtig wäre, wäre es nicht relevant. Was ist denn die «wahre» Bedeutung des Pharmasektors, die über die direkte Wertschöpfung hinausgehen könnte?

Der wirkliche Nutzen

Es ist eigentlich erstaunlich, dass die Verfasser die Bedeutung des Pharmasektors mit einem solch kruden Mittel wie den Vorleistungs-Statistiken zu erfassen versuchen. Wann kann ein Sektor überhaupt eine grössere Bedeutung als die direkt gemessene beanspruchen? Wenn er durch seine Aktivitäten positive externe Effekte, sogenannte Spillovers, auf die anderen Industrien zeitigt. (Das Gegenteil ist natürlich auch möglich, wenn wir an negative Externalitäten wie Verschmutzung oder Lärm denken.) Und diese Spillovers liegen bei der Pharmaindustrie auf der Hand: Allein die beiden grössten Schweizer Konzerne gaben 2008 zusammen 11 Mrd. € für Forschung und Entwicklung (F&E) aus, womit beide weltweit zu den Top-Ten-Firmen zählen (NZZ 17. 11. 09). Das mit dieser F&E gewonnene Mehrwissen steigert die Produktivität in einer ganzen Reihe von Sektoren, was die Wachstumsrate der gesamten Volkswirtschaft dauerhaft erhöhen kann. Das ist der grosse Mehrwert der Pharmaindustrie, der die buchhalterischen indirekten Effekte wohl um Längen übertrifft.

Reto Föllmi ist Professor für Makroökonomie an der Universität Bern.