

Scheinost, Ulrich

Article — Digitized Version

Was leistet die Wirtschaftsstatistik?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Scheinost, Ulrich (1985) : Was leistet die Wirtschaftsstatistik?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 65, Iss. 4, pp. 206-212

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136033>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Was leistet die Wirtschaftsstatistik?

Ulrich Scheinost, Frankfurt

Der amtlichen Wirtschaftsstatistik kommt als Informations- und Analyseinstrument im Wirtschaftsprozess und als Basis für wirtschaftspolitische Handeln eine große Bedeutung zu. Können die statistischen Daten den an sie gestellten Anforderungen genügen?

Daten der amtlichen Wirtschaftsstatistik bilden die Grundlage für eine Vielzahl von ökonomischen Untersuchungen, aus denen weitreichende Folgerungen für das wirtschafts- und unternehmenspolitische Handeln abgeleitet werden. Deshalb muß auch die Frage erlaubt sein, ob die verfügbaren statistischen Daten den an sie gestellten Anforderungen genügen. Die ungeheure Vielzahl von Daten erscheint auf den ersten Blick geeignet, nahezu jede Fragestellung zu beantworten. Schon der zweite Blick macht jedoch deutlich, daß für die einzelnen Wirtschaftsbereiche jeweils unterschiedliche Angaben zur Verfügung stehen, die nicht nahtlos ineinandergreifen und die mit erheblichen Mängeln behaftet sind.

Dies zeigt schon ein einfaches Beispiel für eine populäre Branche: Bei einer zunächst simpel erscheinenden Kennziffer wie dem Umsatz der EDV-Industrie für das Jahr 1983 kann man aus den amtlichen Veröffentlichungen unter mehreren Zahlen wählen, die zwischen 8,1 und 14,6 Mrd. DM schwanken. Erst beim Lesen der Fußnoten wird man erkennen, wie die gravierenden Unterschiede zu erklären sind. Wenn man diese Feinheiten erkannt hat, wird man sich fragen, welche Zahl denn nun den Umsatz der Branche im landläufigen Sinne beschreibt. Um es vorwegzunehmen – keine. Die Verwirrung wird vollkommen, wenn man gleichzeitig lesen kann, daß das bedeutende Unternehmen IBM, das zweifelsfrei dieser Branche zuzuordnen ist, einen Umsatz ausweist, der offenbar allein die genannten Größenordnungen der Gesamtbranche abdeckt. Wie umfassend und zuverlässig ist somit das amtliche Berichtssystem?

Für den industriellen Sektor, d. h. für das sogenannte produzierende Gewerbe, besteht ein relativ dicht ge-

knüpftes Netz an monatlichen Konjunkturstatistiken (Umsatz, Beschäftigte, Indizes über Auftragseingänge, Produktion und Erzeugerpreise) sowie an vierteljährlichen Marktstatistiken und jährlichen bzw. mehrjährigen Strukturserhebungen – erfragt nach einheitlichem Erhebungsumfang und aufbereitet nach einheitlichen Kriterien, wenn man vom Außenhandel absieht. Nun wäre es an sich konsequent und wünschenswert, wenn für die anderen Wirtschaftsbereiche – z. B. den Handel und die Dienstleistungen – entsprechende Erhebungssysteme bestehen würden, um aus den einzelnen Mosaiksteinen möglichst lückenlos ein Gesamtbild fügen zu können. Leider gibt es jedoch nur wenig Informationen über den Handel und den Dienstleistungssektor – soweit es sich nicht um das Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie den Verkehr handelt.

Verzerrungen, die aus diesen unterschiedlichen Berichtssystemen resultieren, lassen sich am besten am produzierenden Gewerbe darstellen. Auskunftspflichtig im Sinne der gesetzlichen Bestimmungen sind hier Betriebe von Unternehmen, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im produzierenden Gewerbe haben, und zwar unabhängig davon, ob sie neben Erzeugnissen im physischen Sinn auch noch andere Leistungen erbringen (z. B. den Vertrieb oder die Erstellung von Software). Betriebe, deren Tätigkeit schwerpunktmäßig in der Erzeugung von „Hardware“ liegt, sind auch dann meldepflichtig, wenn das übergeordnete Unternehmen nach seinem wirtschaftlichen Schwerpunkt einem anderen Bereich, z. B. dem Handel, zuzuordnen ist. Nicht auskunftspflichtig sind dagegen alle Betriebe, deren Schwerpunkt außerhalb des produzierenden Gewerbes liegt, auch wenn sie Erzeugnisse herstellen, die im Güterverzeichnis für die Produktionsstatistik enthalten sind.

Diese Abgrenzung der Meldepflicht hat weitgehende Konsequenzen für den Aussagegehalt der Zahlen. Ein einfaches Beispiel mit dem Merkmal Umsatz aus der monatlichen Berichterstattung kann dies verdeutlichen.

Ulrich Scheinost, 42, Dipl.-Volkswirt, ist Leiter der Abteilung Statistik im Zentralverband der Elektrotechnischen Industrie e. V. (ZVEI) in Frankfurt.

Eine Firma gehöre nach ihrem Schwerpunkt innerhalb des produzierenden Gewerbes zur Datenverarbeitung, fertige aber auch elektrotechnische Erzeugnisse, verkaufe sogenannte Handelsware (d. h. fremdbezogene Erzeugnisse) und erbringe in einem erheblichen Umfang Dienstleistungen durch die Erstellung von EDV-Programmen für Kunden. Alle diese mit Kunden fakturierten Leistungen stellen den Unternehmensumsatz dar, den die Firma in ihrem Geschäftsbericht veröffentlicht.

In die amtliche Statistik geht dieser Umsatz jedoch – sofern nach den Vorschriften gemeldet wird – in mehreren Teilsummen ein. Zum ersten wird der mit selbst hergestellten Erzeugnissen getätigte Umsatz auf die Zweige Datenverarbeitung und Elektrotechnik aufgeteilt. Zum zweiten wird der Umsatz mit fremdbezogenen Erzeugnissen – auch wenn es sich um EDV-Geräte handelt – in der Rubrik „sonstiger Umsatz“ und nicht etwa als EDV-Umsatz ausgewiesen. Zum dritten stecken die fakturierten Dienstleistungen im Umsatz für EDV-Geräte.

Sofern alle am Markt operierenden EDV-Firmen mit ihrem wirtschaftlichen Schwerpunkt im produzierenden Gewerbe angesiedelt wären, bekämen wir für unsere betrachtete Branche noch ein halbwegs vollständiges Bild. Das Bild wird allerdings unvollständig und irreführend, wenn in einem „Markt“ tätige Firmen oder deren Betriebe von den Statistikern einer anderen Abteilung zugeordnet werden, weil sie ihren Schwerpunkt in einem anderen Bereich haben. Dies ist in vielfältiger Kombination möglich. So fehlen die von selbständigen EDV-Beratungsfirmen erbrachten Dienstleistungen im veröffentlichten Gesamtumsatz, werden von der Statistik also anders behandelt als die entsprechenden Dienstleistungen von Betrieben des produzierenden Gewerbes. Auch die Umsätze von Handelsfirmen und insoweit auch von Exporteuren und Importeuren fallen im Gegensatz zur Handelsware der oben erwähnten Firma unter den Tisch und stellen somit keinen Branchenumsatz im herkömmlichen Sinn dar.

Eingeschränkter Aussagegehalt

Im übrigen wird die Handelsware nur als Gesamtgröße erfaßt und nicht weiter branchenmäßig unterteilt, so daß nicht erkennbar ist, in welchem Umfang die Firma aus unserem Beispiel nun elektrotechnische Erzeugnisse und/oder EDV-Geräte von anderen Herstellern bezieht und weiterverkauft. Somit gibt die Umsatzzahl nur den Umsatz der im Inland produzierenden Hersteller wieder – sofern sie im warenproduzierenden Gewerbe überhaupt berichtspflichtig sind. Entsprechend eingeschränkt ist auch der Aussagegehalt der übrigen Merk-

male (z. B. Auftragseingang, Beschäftigte) des sogenannten Monatsberichtes im produzierenden Gewerbe.

In die Berichtspflicht des produzierenden Gewerbes sind seit 1976 auch die entsprechenden Handwerksbetriebe einbezogen. In einigen Bereichen war dies sicherlich dringend notwendig, so z. B. beim Kfz-Gewerbe, in anderen weniger, u. a. in der Elektroindustrie. Die Handwerksbetriebe, die Elektrogeräte reparieren und in der Systematik für das produzierende Gewerbe (SYPRO) sogar den Großteil des Branchentitels beanspruchen, erzielen höchstens 1/1000 des Umsatzes oder der Wertschöpfung. Dagegen erlauben es die statistischen Gesetze nicht, Firmen zur Meldung heranzuziehen, die den größten Teil ihrer Wertschöpfung z. B. durch Handelstätigkeit erwirtschaften, auch wenn sie in bestimmten industriellen Segmenten in einem großen Umfang zur inländischen Produktion beitragen. Gäbe es für solche Unternehmen oder Betriebe eine Meldepflicht nach sogenannten fachlichen Teilen, die dem produzierenden Gewerbe entspricht, so könnte diese erhebliche Lücke geschlossen werden. Demgegenüber können wegen des gegenwärtigen Erhebungskreises einzelne Zeitreihen der Konjunkturstatistiken und vor allem der nach Güterarten tiefgegliederten Produktionsstatistik in ihrem Aussagegehalt erheblich eingeschränkt und in Einzelfällen nahezu wertlos sein.

Wertlos für Branchenbetrachtungen sind manche der angebotenen Daten auch deshalb, weil die systematische Gliederung an der ökonomischen Wirklichkeit völlig vorbeigeht. So fehlt nach der amtlichen Systematik für das produzierende Gewerbe (SYPRO) – und somit in den ausgewiesenen Zahlen – der Zweig der elektronischen Bauelemente, auch wenn er in der Realität mit rund 200 Firmen vorhanden ist.

Trennung von Vertrieb und Produktion

In letzter Zeit kommt es immer häufiger vor, daß Unternehmen ihre Vertriebsorganisation als rechtlich selbständige Einheit ausgliedern. Welche Auswirkungen hat diese unternehmensintern begründete Maßnahme auf die statistischen Zahlen? Betrachten wir diesmal den Umsatz der Branche „Unterhaltungselektronik“, auch wenn sie in der Systematik des produzierenden Gewerbes als solche ebenfalls nicht existiert. In diesem Industriezweig haben mehrere Unternehmen in der Tat Produktion und Vertrieb rechtlich selbständig voneinander getrennt, ohne daß sich dadurch das Marktgeschehen verändert hat. Nach wie vor werden Farbfernsehgeräte hergestellt und im In- und Ausland verkauft. Die Statistik macht uns aber etwas völlig anderes weis, denn folgende unmittelbare Auswirkungen auf die Zahlen sind festzustellen:

- Erstens findet in der Regel eine Niveauabsenkung der gemeldeten Umsatzwerte statt, da das meldepflichtige produzierende Unternehmen seine Erzeugnisse zu einem konzerninternen Verrechnungspreis, der in der Regel unter dem Kundenpreis liegt, an das Vertriebsunternehmen abliefern.
- Zweitens verschwinden die typischen saisonalen und konjunkturellen Absatzschwankungen, da das Produktionsunternehmen nach vorgegebenem Plan produziert und auf Lager liefert, während die tatsächlichen Kundenumsätze ganz andere Bewegungen vollziehen.
- Drittens wird das Auslandsgeschäft von der Statistik eliminiert, da die Ablieferungen an die Vertriebsgesellschaft als Inlandsumsatz gemeldet werden, auch wenn darin ein der meldenden Stelle unbekannter Anteil am Auslandsumsatz in Form von späteren Exporten der Vertriebsgesellschaft enthalten ist. Die Vertriebsgesellschaft ist als Handelsunternehmen nicht meldepflichtig. Mit der bestehenden Vorschrift, wonach Umsätze mit Exporteuren als Auslandsumsatz zu melden sind, ist in der Praxis nichts gewonnen, da die meldende Stelle des auskunftspflichtigen Produktionsunternehmens nicht weiß, welche Umsätze mit Exporteuren getätigt werden. Hilfreich wäre nur die gesetzliche Ausdehnung der gegenwärtigen Meldepflicht auf die Vertriebsgesellschaft.
- Viertens sind nunmehr auch die Beschäftigtenzahlen anders als zuvor abgegrenzt, da die Beschäftigten der Vertriebsgesellschaft rein statistisch vom meldepflichtigen produzierenden Unternehmen „wegrationalisiert“ sind – mit entsprechenden Auswirkungen auf abgeleitete Pro-Kopf-Indikatoren, wie beispielsweise die Produktivitätsentwicklung.
- Fünftens ist auch die Aussagefähigkeit des Erzeugerpreisindex aufgrund des besonderen Charakters der internen Verrechnungspreise in Mitleidenschaft gezogen.

Wenn man sich in der ökonomischen Landschaft umsieht, ist zu erkennen, daß die geschilderte Umstrukturierung keineswegs eine spezielle Entwicklung der Unterhaltungselektronik darstellt – das Problem dürfte in den nächsten Jahren in allen Branchen an Bedeutung gewinnen. Nur kennt mangels statistischer Erfassung niemand den tatsächlichen Umfang.

Eigenleben der Außenhandelsstatistik

Daten über den Außenhandel spielen als Anhaltspunkt für die internationale Verflechtung einer Volkswirtschaft eine Schlüsselrolle. Auch sie sind jedoch eher geeignet, den empirischen Wirtschaftsforscher zu verwirren. Ihre Vergleichbarkeit mit den übrigen bisher angesprochenen Daten ist schon wegen unterschiedlicher

Erhebungskreise nicht gegeben. Die Außenhandelsstatistik erfaßt den Grenzübergangswert von Erzeugnissen, und zwar unabhängig davon, ob sie vom produzierenden Gewerbe oder vom Handel gemeldet werden.

Zu dem größeren Erhebungsumfang der Außenhandelszahlen kommen noch weitere Unterschiede zur Produktionsstatistik hinzu, die über die generellen Bewertungsdifferenzen – Außenhandel zu Grenzübergangswerten cif bzw. fob, Umsatz bzw. Produktion zu fakturierten Preisen – hinausgehen. So sind im Auslandsumsatz einer Branche auch die abgerechneten Dienstleistungen enthalten; im Wert der grenzüberschreitenden Waren finden sie sich nur soweit wieder, wie sie über Gemeinkostenzuschläge in den Produktpreis eingegangen sind.

Die Außenhandelszahlen – vor allem in der tiefsten Gütergliederung – sind daher noch am besten mit den entsprechenden Produktionszahlen aus der vierteljährlichen Produktionserhebung vergleichbar, wenn man sich über die unterschiedlichen Erhebungskreise hinwegsetzt. So ist es denn auch vielgeübte Praxis, nach der Formel „Produktion – Export + Import = Inlandsmarkt“ Marktgrößen zu ermitteln.

Die unterschiedlichen Erhebungsnomenklaturen bei der Statistiken schränken den Aussagegehalt allerdings beträchtlich ein. Statistikergenerationen haben sich an Harmonisierungsbemühungen die Zähne ausgebissen. Mit der Einbindung der Außenhandelsstatistiken in international abgestimmte Systeme wie NIMEXE und Harmonisiertes System werden diese Bemühungen sicher nicht erfolgversprechender, da die der Außenhandelsstatistik zugrunde liegende Zollnomenklatur nach anderen Grundsätzen erstellt ist als die Gliederung der deutschen Produktionsstatistik.

Diese Zusammenhänge sind jedoch einem Marktforscher eines kleineren oder mittleren Unternehmens, der sich für ein spezifisches Produkt interessiert, nicht immer leicht verständlich. Er muß sich unter Umständen damit abplagen, seinen Anteil an einem negativen Marktvolumen auszurechnen – kein an den Haaren herbeigezogenes Beispiel.

Regionalisierung von Statistiken

Abschließend zu diesem Komplex soll noch kurz auf das Erfordernis der Regionalisierung von Statistiken eingegangen werden. Es ist verständlich, wenn die einzelnen Statistischen Landesämter ihren Wirtschaftsministerien Daten über das warenproduzierende Gewerbe für das jeweilige Bundesland zur Verfügung stellen möchten. Die Frage ist nur, ob es auch für alle erhobenen Merkmale sinnvoll ist.

Meldepflichtig sind die örtlichen Einheiten, also die Betriebe, und sie können sicherlich in der Regel ohne weiteres Auskunft z. B. über die Anzahl der Beschäftigten und die erstellte Produktionsmenge geben. Bei Mehrbetriebs-/Mehrländerunternehmen mit hoher Exportverflechtung und großer Bedeutung des Anlagengeschäftes ist es der einzelnen nicht-akquirierenden und auch nicht-fakturierenden, aber meldepflichtigen Betriebseinheit jedoch in der Regel nicht möglich, sinnvolle Angaben über den Auftragseingang und Umsatz zu liefern. Die Statistischen Landesämter gehen aber von dem Grundsatz aus, daß überall dort, wo produziert wird, auch Umsätze gemeldet werden müssen.

Leider führt dies in der Wirklichkeit oft zu einer Verge-
wältigung der Zahlen mit daraus folgenden Mißverständnissen und ungünstigen Auswirkungen auf die Qualität der Bundeszahlen. Ein besonders plastisches Beispiel bietet die zentrale Verwaltung eines bedeutenden Anbieters von schlüsselfertigen Kraftwerken im Bundesland H, die einen Auslandsauftrag erhält. Zum Zeitpunkt der Auftragsvergabe ist weder bekannt, welche Teile in welchem Umfang im In- oder Ausland an Unterauftragnehmer weitervergeben werden, noch in welchen eigenen in- oder ausländischen Produktionsstätten die Fertigung erfolgen wird. Konsequenterweise wird der gesamte Auftragswert in dem Bundesland gemeldet – und Jahre später übrigens auch der Umsatz –, in dem die buchende Stelle des Unternehmens sitzt, obwohl in diesem Bundesland keine Produktionsstätte liegt. Es bedarf wenig Phantasie, um sich zu vergegenwärtigen, daß der Konjunkturindikator Auftragseingang zumindest in dem betreffenden Berichtsmonat für die entsprechenden Bundesländer nur noch wenig mit den ökonomischen Abläufen zu tun hat.

Der Index des Auftragseingangs

Untersuchen wir nun, ob wenigstens die innerhalb der Industriestatistik erhobenen Merkmale ein konsistentes – wenn auch bruchstückhaftes – Abbild der ökonomischen Realität vermitteln. Dies soll beispielhaft anhand eines der wichtigsten Indikatoren der Konjunkturberichterstattung, des Auftragseingangs, geschehen. Er wird branchenweise in der SYPRO-Gliederung in einer vorläufigen und endgültigen Fassung veröffentlicht, wobei in den letzten zwei bis drei Jahren die Genauigkeit des vorläufigen Index nach meinen Erfahrungen deutlich zugenommen hat, ohne daß die Aktualität darunter gelitten hätte. Der endgültige Index steht nunmehr sogar schneller zur Verfügung.

Dieser Index ist jedoch in den Fällen praktisch ohne Aussagefähigkeit, in denen Serienerzeugnisse – wie es z. B. bei elektrotechnischen Gebrauchsgütern der Fall

ist – nach Plan auf Lager produziert werden und der Kundenumsatz sozusagen *uno actu* nach Auftragseingang vom Lager getätigt wird. Hier entspricht in der Meldepflicht der Auftragseingang in der Tat dem Umsatz.

Beeinträchtigt ist die Aussagefähigkeit der Auftragseingangsindizes auch durch die sogenannten Großaufträge, die nach wie vor ein weitgehend unbewältigtes Problem darstellen. Der große Unterschied zu den Auftragseingängen läßt sich an einem wie auch immer definierten Grundgeschäft gut verdeutlichen.

Ein wesentlicher Unterschied liegt schon in der erheblich längeren Abwicklungsdauer, die ohne weiteres bis zu zehn Jahre betragen kann. Somit kann der Auftragseingang nicht ohne Kenntnis der Zeitstruktur als Indikator für Produktion und Beschäftigung betrachtet werden. Dies um so weniger, als das auftragnehmende Generalunternehmen in der Regel den gesamten Bruttowert des Bestelleinganges – entsprechend den Vorschriften – meldet. Zudem enthält dieser Auftragswert des Anlagengeschäftes in einem weit größeren Umfang als beim Grundgeschäft auch Auftragsteile, die in der auftragnehmenden Branche zu keinerlei Produktions- und Beschäftigungswirkungen führen. Bei einem Kraftwerk werden z. B. Komponentenzulieferungen als Unteraufträge aus anderen Industriezweigen – z. B. der Turbinenteile aus dem Maschinenbau oder die Kesselanlage aus dem Stahlbau – direkt an die Baustelle verbracht und von den zuliefernden Spezialfirmen montiert. Wir haben es hier nicht mit Vorleistungen im üblichen Sinn zu tun. Vielmehr stellen diese Leistungen beim Generalunternehmen lediglich durchlaufende Posten dar, werden jedoch mit dem Kunden fakturiert und gehen deswegen in die Meldung ein. Erst die Vergabe der Unteraufträge führt demnach in der zweiten Runde zur branchengerechten Aufspaltung des Auftragswertes, während die Erstmeldung – gemessen an der folgenden Produktion der Branche, der das Generalunternehmen angehört – stark überhöht ist.

Kommt solch ein Großauftrag aus dem Ausland, so sind seine verzerrenden Auswirkungen auf den Auftragsindex noch gravierender. Die in der zweiten Runde vergebenen Unteraufträge werden nämlich in der Regel als Inlandsaufträge verbucht, weil sie ja von einem im Inland ansässigen Unternehmen kommen. Dadurch kann der Index schon einmal dazu verleiten, eine Besserung der inländischen Investitionsneigung zu konstatieren, obwohl wir es in Wirklichkeit mit Auslandsnachfrage zu tun haben. Allerdings würden wir selbst bei richtiger Zuordnung im Zeitpunkt der Auftragsvergabe noch nicht einmal den genauen Umfang dieser Auslandsnachfrage kennen, da der Anteil der von ausländi-

schen Unterauftragnehmern zugelieferten Komponenten oft noch nicht beziffert werden kann.

Durch die Großaufträge wird ein weiteres Phänomen sichtbar. Oft bleibt es nämlich nicht bei dem ursprünglich vereinbarten Auftragsvolumen, sondern es kommt in der Folge zu werterhöhenden Zusatzaufträgen, die nachgemeldet werden. Nachmeldungen können aber auch dadurch entstehen, daß für diese Geschäfte eine Preisklausel vereinbart ist, wodurch sich der Wert des Umsatzes im Zeitablauf erhöht. Auch diese Preiserhöhungen werden als Auftrag gemeldet – obwohl sie überhaupt nichts mit Konjunktur zu tun haben, sondern als „Luftaufträge“ bezeichnet werden müssen.

Der Produktionsindex

Im Gegensatz zum Auftragseingangindex erfüllt der Produktionsindex, der seit der Veröffentlichung auf 80er-Basis nach einem neuen Verfahren berechnet wird, seine Indikatorfunktion gegenwärtig recht gut. Die Qualität des Produktionsindex hängt jedoch wesentlich von der Auswahl der ihm zugrunde liegenden Fortschreibungsreihen ab. Insofern sind Zweifel anzumelden, wie lange die Produktionsentwicklung in bestimmten Bereichen auch künftig annähernd „richtig“ wiedergegeben werden wird. Hierbei ist besonders an diejenigen Zweige zu denken, die einem sehr schnellen technischen Wandel unterworfen sind, wie z. B. alle von der Elektronik beeinflussten Erzeugnisgruppen, angefangen bei elektronischen Bauelementen bis hin zu den Anwendungsformen der Kommunikationstechniken. In diesen elektronischen Bereichen vollzieht sich eine ungeheuer rasante Entwicklung mit einem entsprechenden Wachstum, der das starre Nomenklatursystem von Güterarten, das im vorhinein auf Jahre festgelegt ist, nicht folgen kann. Im allgemeinen zeigt das vom Produktionsindex gemessene Wachstum dann nach einiger Zeit eine Unterschätzung der tatsächlichen Entwicklung.

Erschwert wird dieses Problem noch dadurch, daß die ursprünglichen Wurzeln der Entwicklung von neuen elektronischen Geräten in verschiedenen Industriezweigen liegen können und nun in neuen, multifunktionalen Geräten zusammenwachsen. Zu denken ist nur an die vielen Aufgaben, die in einem modernen „Schreibgerät“ integriert gelöst werden können: Man kann damit telefonieren, fernschreiben, Daten verarbeiten und auch noch schreiben! Hergestellt werden diese Geräte sowohl von Unternehmen aus dem herkömmlichen Büromaschinensektor als auch aus dem Fernmelde- und dem EDV-Sektor. Es ist zu vermuten, daß die Produktion von den jeweiligen Herstellern in dem Bereich gemeldet wird, der der ursprünglichen Unterneh-

menszuordnung am nächsten liegt: im Zweifelsfall, je nach Unternehmensverständnis, unter Büro- oder Fernmeldetechnik. Damit werden jedoch die wirklichen Entwicklungstendenzen verwischt.

Die Erhebungspositionen des sogenannten Produktions-Eilberichtes, die zur monatlichen Fortschreibung der Produktionsindizes dienen, beschränken sich auf physische Erzeugnisse. Dieser Sachverhalt führt ebenfalls eher zu einer Unterschätzung des so gemessenen Wachstums, da ein schnell zunehmender Anteil von Leistungen des produzierenden Gewerbes – nämlich die Dienstleistungen – keine Berücksichtigung findet. Es ist zu erwarten, daß die Aussagefähigkeit des neu konzipierten „Unternehmensindex“ wegen dieser Lücke besonders beeinträchtigt wird.

Der Preisindex

Auch beim Preisindex gilt, daß spezifische Preisrepräsentanten über einen langen Zeitraum erhoben werden. Neben ihrer „richtigen“ Erfassung hat die Ausschaltung der nicht-preisbestimmenden Merkmale – insbesondere der Qualitätskomponente – eine herausragende Bedeutung. Dabei sind jedoch bei der Ermittlung der Preisentwicklung im Elektronik-Bereich die üblicherweise verwendeten Verfahren zur Ausschaltung der qualitätsbestimmten Komponente – wie etwa beim klassischen Beispiel des Pkw – ungeeignet. In der Elektronik vollzieht sich der Fortschritt nämlich in kurzen Zeitabständen in großen Schüben, wobei häufig enorme Leistungssteigerungen mit gleichzeitigen Preissenkungen einhergehen.

Die Schaltfunktionen, die noch vor wenigen Jahren auf einer Leiterplatte in der Größe eines Tisches untergebracht waren, zum Preis von Tausenden von Mark, haben nun auf einem leistungsfähigeren Chip in Finger-nagelgröße Platz, der nur noch ein Tausendstel des ursprünglichen Funktionsträgers kostet. In namhaften Herstellerfirmen gibt es Untersuchungen darüber, daß in der Mikroelektronik und der optischen Nachrichtentechnik eine stetige Verdichtung der Strukturen stattfindet, die eine Kostensenkung je Leistungseinheit bis zu 30 % im Jahr ermöglicht – ein in der Technologiegeschichte einmaliger Vorgang. Die rasante Leistungsverbesserung durch neue Techniken schlägt sich in einer ebenso raschen Aufeinanderfolge neuer Verfahren und Produkte nieder.

Für den Preisstatistiker wird es unter diesen Umständen nahezu unmöglich, geeignete Repräsentanten auszuwählen und über die Gültigkeitsdauer einer gesamten Basisperiode zu verfolgen. Das Problem könnte nur dadurch näherungsweise gelöst werden, daß innerhalb einer Produktfamilie der gleitende Austausch von Preis-

repräsentanten ermöglicht wird. Für das eigentliche Qualitätsproblem mit seinen Auswirkungen auf die Preisbereinigung von Zeitreihen wäre jedoch auch dies nur eine unzureichende Lösung. Insofern sind in diesen Bereichen Aussagen über reale Entwicklungen nur unter großem Vorbehalt zu machen.

Fehlerquellen

Den umfassendsten Maßstab des Unternehmensbeitrages zum Wirtschaftsgeschehen stellt im gegenwärtigen statistischen System in erster Linie der Umsatz und in zweiter Linie – beschränkt auf das warenproduzierende Gewerbe – der Bruttoproduktionswert dar. Beide Aggregate stimmen jedoch weder in der absoluten Höhe noch in ihrem Wachstum überein. Diese Unterschiede müssen insofern überraschen, als die Produktion und der Umsatz gemäß den statistischen Vorschriften in gleicher Weise mit den Verkaufspreisen ab Fabrik bewertet und in beiden Fällen nur Erzeugnisse entsprechend der gleichen inhaltlichen Abgrenzung berücksichtigt werden sollen.

Die Abweichungen zwischen den beiden Größen haben zahlreiche Gründe. Sie können auf eine unterschiedliche zeitliche Abgrenzung zurückzuführen sein, da die Produktion und der Umsatz in einem mehr oder minder großen Zeitabstand aufeinander folgen. Auf längere Sicht muß sich diese Diskrepanz jedoch angleichen. Eine häufige Fehlerquelle besteht darin, daß die Produktion oder die Umsatzwerte Erzeugnisse und Leistungen enthalten, die nicht zur jeweiligen Erhebung gehören. Hinzu kommen Bewertungsunterschiede, da in größeren Unternehmen die Produktionsstatistik zum Produktionszeitpunkt mit Standardwerten „rechnen“ muß, von denen die tatsächlichen Rechnungspreise und damit die Umsatzwerte abweichen können.

Außerdem decken sich nach den amtlichen statistischen Erläuterungen die Vorgänge „Produktion“ und „Umsatz“ nicht ganz. Als Produktion sollen auch selbstinstallierte Anlagen sowie sonstige Erzeugnisse gemeldet werden, die innerhalb des eigenen Unternehmens verwendet werden. Im Umsatz sollen fakturierte Frachtvorgaben und Porti sowie eventuell Verbrauchsteuern enthalten sein, die nicht zum statistischen Produktionswert gehören. Demgegenüber sollen die Umsatzzahlen um die Handelsware bereinigt sein, also um Erzeugnisse, die von einem Unternehmen bezogen und im wesentlichen unverändert weiterverkauft werden; als Beispiel mögen Lieferungen einer Konzern-Tochtergesellschaft an die Muttergesellschaft zum Vertrieb durch deren zentrale Verkaufsstelle oder branchenfremde Zulieferungen zur Abrundung des Vertriebsprogramms dienen.

Die Aussonderung solcher durchlaufenden Posten aus den Umsatzwerten scheint in der Meldepraxis häufig vergessen zu werden, dürfte aber auch nicht selten deswegen unmöglich sein, weil Umsatzbestandteile buchhalterisch nicht mit einem vertretbaren Aufwand festzustellen sind. Zudem erscheinen Leistungen für Montagen und Installationen, Reparaturen und sonstige Arbeiten an ausländischen Baustellen und in ausländischen Niederlassungen zwar gewöhnlich im (fakturierten) Umsatz, werden demgegenüber jedoch nicht von der Produktionsstatistik berücksichtigt, weil sich diese auf die Leistungen innerhalb der Bundesrepublik Deutschland beschränkt.

Die größte Fehlerquelle und damit der überwiegende Teil der Differenz scheint darin zu liegen, daß die Handelsware und die branchenfremden Zulieferungen sich nicht voll erfassen lassen oder bei den Umsatzmeldungen übersehen werden. Insoweit sind also die Umsatzwerte im Vergleich zur dazugehörigen Produktion überhöht, weil in ihnen auch Fremdleistungen enthalten sind. Beachtliches Gewicht haben ferner die Vorlagen für Frachten, Versicherung und sonstige Versandkosten, hinzu kommen Zinsbelastungen und Provisionsberechnungen für die Abnehmer.

Nicht erwähnt wurde bisher ein Faktor, der im Zuge des Anlagengeschäftes ein zunehmendes Gewicht erlangt hat und in Einzelfällen bis zu 25 % des getätigten und gemeldeten Umsatzes erreichen kann: die Dienstleistungen. Sie umfassen Beträge für die Erstellung von EDV-Software, Beratung, Projektierung, Montage und Engineering, Wartung und auch Finanzierungs-sonderkosten. Alle diese Posten gehen in die dem Kunden in Rechnung gestellten Leistungen, also in den Umsatz ein, ohne ein Äquivalent in den gemeldeten Produktionswerten zu haben. Sie finden sich in der Produktionsstatistik nur in dem Umfang, in dem sie über Kalkulationszuschläge im Ab-Werk-Preis Berücksichtigung finden. Am Anlagengeschäft der Elektroindustrie erreichen diese Dienstleistungen mittlerweile einen Anteil, der auf 15 % beziffert werden kann – mit rasant steigender Tendenz.

Neben diesem im System selbst angelegten Mängeln kommt es noch zu typischen Meldefehlern seitens der Berichtspflichtigen. Sie reichen von falschen Zuordnungen zu den vorgegebenen Nomenklaturen in Produktion und Außenhandel bis hin zur Angabe von falschen Größenordnungen. Gravierender für die Aussagefähigkeit der Statistiken ist jedoch, wenn die Meldevorschriften von einem Teil der Berichtspflichtigen nicht eingehalten werden, während sich der andere Teil daran hält. Beispielhaft erwähnt seien die Nichtberücksichtigung von Rabatten in den Preisangaben oder die Saldierung

von Stornierungen bei den Auftragseingangsmeldungen oder auch die Angabe von Umsatzwerten anstelle von Produktionswerten. Fehler entstehen auch, wenn fällige Meldungen zeitversetzt abgegeben werden, weil die von den statistischen Ämtern vorgegebenen Melde-termine nicht eingehalten werden können. Dann kommt es vor, daß man dem Berichtsmonat das Vormonatsergebnis zuordnet und die Regelung – einmal eingeführt – beibehält, ohne daß diese Inkorrektheit bei der Verarbeitung der Zahlen auffallen würde. Die Auswirkungen auf kalender- und/oder saisonbereinigte Indizes sind gravierend.

Können von den Beitragspflichtigen auf der einen Seite die Meldeanforderungen objektiv oder subjektiv nicht erfüllt werden, so steht der Verarbeitung der Zahlen durch die statistischen Ämter auf der anderen Seite eine Reihe von organisatorischen Schwierigkeiten im Wege, die die Qualität der Ergebnisse sowohl hinsichtlich der Genauigkeit als auch der Aktualität negativ beeinflussen dürfte. So wundert sich der Beobachter immer wieder über die holprige Zusammenarbeit der Statistischen Landesämter und darüber, daß dem Statistischen Bundesamt als eigentlich wichtiger Organisation bis auf wenige Ausnahmen keinerlei Einzelinformationen aus den Erhebungen zur Verfügung stehen, die für eine praxisgerechte Arbeit und Zusammenstellung der Ergebnisse unabdingbar erscheinen. Dann wäre vielleicht auch zu vermeiden, daß einzelne Statistische Landesämter – in guter Absicht! – nichts voneinander wissen, wenn sie Meldeungereimtheiten jeweils in ihrem Sinne regeln und dadurch manchmal sogar zu Doppelzählungen beitragen. Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, daß die Durchführung der hier betrachteten Statistiken als föderalistische Aufgabe den Ergebnissen nicht zuträglich ist.

Eine der wichtigsten Zukunftsaufgaben der Statistik ist die Schaffung der gesetzlichen und systematischen

Voraussetzungen für eine umfassende Leistungserfassung der Unternehmen – und zwar über das warenproduzierende Gewerbe hinaus. Ohne diese Möglichkeit wird die Statistik nur noch ein Zerrbild der ökonomischen Wirklichkeit liefern und den Strukturwandel „verpassen“.

Ein zunehmend schneller wachsender Teil der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung wird in Form von Dienstleistungen erbracht, und zwar sowohl innerhalb des produzierenden Gewerbes als auch in anderen Wirtschaftsbereichen. Das bestehende Erhebungssystem trägt diesem Sachverhalt nicht in gebührender Weise Rechnung. Sein Konzept ist immer noch zu stark an der physischen Produktion orientiert. Selbst im produzierenden Gewerbe, für das die vergleichsweise umfangreichsten Informationen verfügbar sind und das gegenwärtig noch zu rund 40 % zur Entstehung des Brutto-sozialprodukts beiträgt, erfolgt die Erfassung bestimmter Dienstleistungen nur unzureichend. Ein Erhebungssystem für die übrigen Wirtschaftsbereiche, das dem des produzierenden Gewerbes vergleichbar wäre, gibt es nicht einmal in Ansätzen. Dies führt dazu, daß ökonomisch gleiche Tatbestände von der Statistik unterschiedlich behandelt und nur Bruchstücke der wirtschaftlichen Realität abgebildet werden.

Die statistische Zahlenauswertung leidet wegen der aufgezeigten Mängel unter einer zunehmenden Diskrepanz zwischen den anwendbaren Analysemethoden und der Aussagefähigkeit des verfügbaren Datenmaterials. Die Statistik befindet sich in einem Dilemma: Während sich ein Teil der Statistiker eher mit simplen Erhebungs- und Zählproblemen befaßt, entwickeln die Methodenstatistiker immer feinere und komplexere Analyseinstrumente, deren Anwendung dem Versuch gleicht, mit dem filigranen Werkzeug eines Zahnarztes einen Felsbrocken zu bearbeiten. Die Statistiker sind gefordert, diese Diskrepanz zu verringern.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Präsident: Prof. Dr. Armin Gutowski, Vizepräsident: Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah) **Geschäftsführend:** Dr. Otto G. Mayer

REDAKTION:

Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Rainer Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A., Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 3562306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages Weltarchiv GmbH ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf eine andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.

VERTRIEB:

manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Marketingabteilung, Postfach 11 10 60, 2000 Hamburg 11, Tel.: (040) 30 07 624

Bezugspreise: Einzelheft: DM 8,50, Jahresabonnement DM 96,- (Studenten: DM 48,-)

VERLAG UND HERSTELLUNG:

Verlag Weltarchiv GmbH, Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 35 62 500

Anzeigenpreisliste: Nr. 13 vom 1. 1. 1983

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Buch- und Offsetdruckerei Wünsch, 8430 Neumarkt/Opf.