

Fickel, Franz W.

Article — Digitized Version

Vergleichbarkeit regionaler Kaufkraftkennziffern auf europäischer Ebene

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Fickel, Franz W. (1962) : Vergleichbarkeit regionaler Kaufkraftkennziffern auf europäischer Ebene, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 3, pp. IX-XII

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141716>

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.

Regionale Kaufkraftkennziffern im Europamarkt

Teil III: Vergleichbarkeit regionaler Kaufkraftkennziffern auf europäischer Ebene

Franz W. Fickel, Nürnberg

Der Beitrag in Heft 1 (1962) des WIRTSCHAFTSDIENSTES über die regionalen Kaufkraftkennziffern einzelner europäischer Länder zeigt den Stand der bisherigen Forschung und deren Ergebnisse. Für die meisten europäischen Länder gibt es zwar Kennziffern, die das regionale Gefälle der Kaufkraft innerhalb des betreffenden Landes mehr oder weniger wirklichkeitsnah zum Ausdruck bringen. Aber der fundierte Vergleich zwischen den Regionen verschiedener Länder fehlt noch immer. Die Absatzwirtschaft im integrierten Europamarkt verlangt jedoch zusehends nach Zahlen, die sozusagen einen gemeinsamen Nenner haben. Diese Voraussetzung ist bekanntlich nicht gegeben. Deshalb analysiert der vorliegende Beitrag die Bedingungen zur Erstellung regionaler Kaufkraftkennziffern, die nicht nur auf nationaler, sondern auch auf europäischer Ebene Anwendung finden können.

UNTERSCHIEDLICHE KENNZIFFER-INDIKATOREN

Berechnungen der Kaufkraft gehen in der Regel von solchen Indikatoren aus, die geeignet erscheinen, generell die Absatzmöglichkeiten für Konsumgüter in einer Region zu erklären. Der Auswahl des hierzu geeigneten Zahlenmaterials sind jedoch von seiten der Statistik — in den einzelnen Ländern in unterschiedlichem Ausmaß — allzubald Grenzen gesetzt. So kommt es, daß im Kaufkraftindex vieler Institute alle irgendwie greifbaren Indikatoren in Untermischung auftreten.

Die bisher für 15 europäische Länder erstellten regionalen Kaufkraftkennziffern für Konsumgüter basieren also keineswegs auf einer einheitlichen Berechnungsgrundlage. Zudem sind die Erhebungsstichtage unterschiedlich. Je nach dem verwandten — vorwiegend sekundärstatistischen — Material können folgende 8 Gruppen gebildet werden:

- 1. Einkommen**
Bundesrepublik Deutschland
Dänemark
Großbritannien
Niederlande
Schweden
- 2. Einzelhandelsumsätze**
Bundesrepublik Deutschland (Textilwaren)
- 3. Einzel- und Großhandels- sowie Industrieumsätze**
Bundesrepublik Deutschland (Textilwaren)
- 4. Einkommen und Einzelhandels- (teilweise auch Handwerks-)umsätze**
Bundesrepublik Deutschland
Frankreich
Norwegen
Österreich

- 5. Ausgaben nach Warengruppen**
Frankreich
- 6. Vermögensbestandszahlen**
Frankreich
EWG, Österreich und Schweiz (William—Olsson)
- 7. Einkommen und Vermögensbestandszahlen**
Belgien
Bundesrepublik Deutschland
Frankreich
Schweden
- 8. Einkommen, Vermögensbestandszahlen und Ausgaben**
Italien

Kaufkraft

Kaufkraft in unserem Sinne ist derjenige Teil des Einkommens, der dem Verbraucher zur Anschaffung von Konsumgütern für einen bestimmten Zeitraum zur Verfügung steht. Unter der Annahme, daß der Anteil der Verbrauchsausgaben am gesamten Einkommen von Gebiet zu Gebiet ungefähr gleich ist, stellen die Gesamteinkommen der Bevölkerung eines Gebietes einen brauchbaren Schätzwert für die Kaufkraft dar.

Das verfügbare Einkommen wird jedoch selten dort ausgegeben, wo es verdient wird. Mitunter fließen sogar recht beachtliche Einkommensteile in Nachbarregionen (Absatzzentren oder Einkaufsstädte) — auch über die nationalen Grenzen hinaus —, und besonders zur Urlaubszeit in Fremdenverkehrsorte des In- und Auslandes. Eine regionale Kaufkraftkennziffer muß aber auch diesen Tatsachen gerecht werden. Der Absatzwirtschaft ist also nicht allein damit gedient, zu wissen, wo wieviel verdient wird, sondern auch zu erfahren, wo und in welcher Höhe das Geld ausgegeben wird. Da sich der Verbraucher — jedenfalls nicht auf kurze Sicht — dazu umerziehen läßt, alles am Wohnort zu kaufen, muß jede Absatzkennziffer auch die effektiven Ausgaben regional erfassen. Denn ein Unternehmer kann in einem Gebiet, in dem keine entsprechenden Absatzmittler vorhanden sind, trotz hohen Einkommens der dort ansässigen Bevölkerung nichts absetzen; er benötigt Angaben über die regionalen Ausgaben. Die Umsätze des Einzelhandels sind beispielsweise ein entsprechender Indikator hierfür.

Die Einkommen sind aus einem anderen Grunde interessant: Gebiete mit hohem Einkommen aber niedrigen Umsätzen lassen vielleicht erkennen, daß dort unter bestimmten Voraussetzungen die Niederlassung einer Einzelhandelsfiliale oder eines Dienstleistungsbetriebes angebracht ist. Ebenso wird die Frage der Errichtung von shopping centers im Europamarkt sicherlich irgend-

wann in ähnlicher Weise akut wie in den Vereinigten Staaten. Dann sind Kennziffern auf Einkommensbasis ohne Zweifel ein Schlüssel zur Planung auf europäischer Ebene.

Lebensstandard

Wir haben somit bewußt solche Kaufkraftindikatoren herausgestellt, auf deren Basis Schätzungen der verfügbaren privaten Einkommen oder Ausgaben für einen zukünftigen Zeitraum in einem bestimmten Gebiet möglich sind.

Daneben gibt es eine zweite Gruppe von Indikatoren, die Bestandszahlen. Beispiele hierzu sind die Bestände an Personenkraftwagen, an Fernsehgeräten und Telefonanschlüssen, an Eigenheimen und Einzelhandelsgeschäften. Diese Daten sind zu einem bestimmten Stichtag erhoben und zeigen, was in der einzelnen Region erreicht ist, jedoch nicht, was in einem kommenden Zeitraum verdient oder ausgegeben wird. Freilich lassen diese Daten bis zu einem gewissen Grad auch Schlüsse auf Verdienste und Ausgaben zu. Es hat sich aber wiederholt bestätigt, daß weder Fernsehgeräte, Personenkraftwagen und schon längst nicht mehr Rundfunkgeräte zur Erklärung der Ausgabenhöhe für bestimmte Konsumgüter innerhalb eines Zeitraumes in einer Region geeignet sind. Diese zweite Gruppe von Indikatoren vermag eher das bereits Erreichte, oder besser gesagt, den Lebensstandard der Bevölkerung in einer Region zu beschreiben.

MANGELNDE VERGLEICHBARKEIT

Hinter den Kaufkraftkennziffern eines Landes können sich also zwei Perspektiven verbergen, wobei entweder die Kaufkraft stärker als der Lebensstandard berücksichtigt ist oder umgekehrt. Freilich kann die sinnvolle Verknüpfung der beiden Gruppen von Indikatoren zur Beurteilung der Absatzchancen für bestimmte Erzeugnisse oder Erzeugnisgruppen durchaus nützlich sein.

Wer aber die Kennziffern verschiedener Länder miteinander vergleichen will, muß diese Fakten genauestens beachten. Liegen für verschiedene Länder Kennziffern vor, die auf gleicher Basis berechnet wurden, so ist zwar das regionale Kaufkraftgefälle eines Landes in seiner Gesamtheit mit dem des anderen Landes vergleichbar, aber noch nicht die Region X des einen Landes mit der Region Y des anderen Landes. Denn beiden Regionen sind ja durchaus andere absolute Werte (unterschiedliche Währungseinheiten, Mentalitätseigenarten) zuzuschreiben.

Ferner wird auch nur selten gesagt, in welcher Form in den einzelnen Ländern die Aggregation der Kaufkraftindikatoren zur Kaufkraftkennziffer erfolgt ist. Kaum kann in Erfahrung gebracht werden, mit welchen Gewichten jede einzelne Komponente zum Ansatz kam, weil die Berechnungsmethoden selbst oft kompliziert und differenziert sind. Zudem ist oftmals das nicht ganz aktuelle und regional unzureichend gegliederte statistische Material einer Reihe von Schätz- und Auswertungsprozessen unterworfen. Und selbst auf nationaler Ebene stellt sich erst im Laufe jahrelanger Verifi-

zierungsarbeiten heraus, ob die einmal konzipierte Form der Aggregation geeignet ist, die effektive Kaufkraft in einem Gebiet darzustellen.

EINHEITLICHE BERECHNUNGSBASIS

Die nach einer einheitlichen Methode für ein bestimmtes Land errechneten Kaufkraftkennziffern zeigen die relativen Unterschiede in der Kaufkraft zwischen den einzelnen regionalen Einheiten. So basieren zum Beispiel die von der GfK-Nürnberg seit 1935 für das ehemalige Reichsgebiet und später für das Bundesgebiet laufend errechneten Kaufkraftkennziffern auf Daten über Einkommen und Ausgaben in jedem Stadt- und Landkreis. Die Ausgaben werden zur Zeit errechnet über die Umsätze des Einzelhandels. Früher wurden in die Berechnung auch die Umsätze des Handwerks und die Spareinlagen einbezogen. Fortwährende Verifizierungen über regionale Strukturanalysen und Einzugsbereichsuntersuchungen von Absatzzentren durch die GfK führten immer mehr zur Fundierung der Formel:

$$K_i = k_1 E_i + k_2 U_i$$

k_1 und k_2 sind Konstante; K_i = Kaufkraftkennziffer je Gebiet; E_i = über aktuelle Lohn- und Einkommensteuerbeträge geschätzte Verdienste der ansässigen Bevölkerung je Kreis; U_i = von Konzernumsätzen bereinigte Umsätze des Einzelhandels je Kreis.

Besonders in den letzten Jahren ist es zum Beispiel gelungen, den Anteil des landwirtschaftlichen Einkommens, der der Besteuerung entgeht, über die Erfassung der Erträge aus Viehzucht, Milchwirtschaft, Ackerbau und Sonderkulturen kreisweise zu schätzen und den versteuerten Löhnen und Einkommen (E_i) hinzuzurechnen.

Die Wirtschaftspraxis, die seither mit den Ziffern arbeitet, hat die Richtigkeit dieser Konzeption zur Messung der generellen Kaufkraft im Konsumgüterbereich bestätigt.

Bei der Ermittlung der regionalen Kaufkraftkennziffern für weitere Länder des Europamarktes ist die GfK ebenfalls von Größen über Einkommen und Ausgaben (= Umsätze von Konsumgütern an den Endverbraucher) ausgegangen. Entsprechende Kennziffern liegen bereits vor für kleinste regionale Einheiten der Länder Frankreich, Dänemark, Norwegen und Holland. Im Anschluß daran werden (im Jahre 1962) Kennziffern auf gleicher Basis für die Schweiz, für Österreich, Belgien, England und Italien veröffentlicht.

Die zwischenstaatliche Vergleichbarkeit der Kaufkraft regionaler Einheiten auf Grund dieser Ziffern ist jedoch noch nicht gegeben. Sie soll nach weiteren Untersuchungen mit Hilfe von Strukturkonstanten sichergestellt werden.

Neben der GfK hat in Frankreich die Gesellschaft Proscop in Verbindung mit der Zeitschrift *Vendre* den Versuch unternommen, ähnlich den für den französischen Markt erstellten „Richeesse Vive“-Ziffern für weitere europäische Länder die regionale Kaufkraft zu berechnen. Als erstes Land soll die Bundesrepublik

Deutschland zur Veröffentlichung gelangen. In wieweit hier eine zwischenstaatliche Vergleichbarkeit der Kennziffern gewährleistet ist, bleibt abzuwarten.

William-Olsson versucht in seinen Untersuchungen (vgl. WIRTSCHAFTSDIENST 1962/1) eine einheitliche Berechnungsbasis dadurch zu erreichen, daß er stets die gleichen 7 Indikatoren (Bestandszahlen über den Lebensstandard) zur Erstellung der Kennziffern wählt. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf die eingangs gemachten Ausführungen über Indikatoren des „Lebensstandards“.

Bekanntlich arbeitet jedoch die Statistik nahezu aller Länder noch mit sehr unterschiedlichen Definitionen. So versagt unter Umständen bereits das Basismaterial jede Vergleichbarkeit regionaler Kaufkraftkennziffern in zwischenstaatlicher Betrachtung. Denn in den meisten Ländern befinden sich Umsatzstatistiken entweder noch im Aufbau oder sind überhaupt nicht vorhanden. Ebenso fehlen meist Ausgaben- oder Verbrauchsstatistiken. Diese sind in tiefer sachlicher Gliederung auch nur über sogenannte Haushaltsrechnungen zu erheben. Soweit das betreffende Land eine gute Produktionsstatistik pflegt, können Schätzwerte (Gewichte) für die Verbrauchsstruktur unter Berücksichtigung der Importe und Exporte annäherungsweise gewonnen werden. In tiefer regionaler Gliederung wird jedoch nur in den seltensten Fällen eine Umsatzstatistik bzw. eine Ausgaben- oder Verbrauchsstatistik zu beschaffen sein.

Ferner erschweren die jeweiligen unterschiedlichen gesetzlichen bzw. steuerlichen Bestimmungen eine einheitliche Einkommenserfassung. So sind in manchen Ländern die Verdienste gewisser Bevölkerungsgruppen nicht oder nur beschränkt steuerpflichtig. Dies stört bereits die Betrachtung innerhalb eines einzelnen Landes, da die betreffenden Bevölkerungsschichten von Region zu Region unterschiedlich groß sind (Streuung der Einkommensverteilung).

Diese Schwierigkeiten bei der Interpretation des Grundlagenmaterials zur Berechnung der Kaufkraftkennziffern lassen sich nicht beheben oder umgehen, solange nicht der gesamte statistische Apparat im Europamarkt auf eine einheitliche Erhebungsbasis und vergleichbare Zahlen ausgerichtet ist. Die Wünsche der Wirtschaftspraxis an die Statistik haben in erster Linie die Vergleichbarkeit zum Ziel. Dieses Ziel wird vermutlich niemals restlos erreicht werden können. Dennoch sollte eine optimale Lösung beizeiten angestrebt werden.

WÄHRUNGSEINHEITEN ODER MENGENEINHEITEN

Alle Kaufkraftkennziffern, die auf Einkommen oder Umsätzen basieren, sind nur dann zwischenstaatlich vergleichbar, wenn das Preisniveau in den betreffenden Ländern bekannt und exakt meßbar ist. Diese Forderung wird jedoch in den meisten Fällen nicht erfüllt.

Auch die Bemühungen der im Jahre 1954 gegründeten und bis Ende 1955 tätigen „Internationalen Arbeitsgemeinschaft für Kaufkraftforschung“ führten zu keinem

Erfolg. Die Vergleichbarkeit der Kaufkraftkennziffern verschiedener Länder scheiterte stets an der Kaufkraftparität, die nicht die tatsächliche Relation der Kaufkraft zwischen den einzelnen Ländern wiedergibt.

Einige Untersuchungen wollen die supranationale Vergleichbarkeit dadurch herbeiführen, daß sie die Währungseinheiten in Dollar-Devisen umrechnen, wie zum Beispiel die Untersuchung von William-Olsson, welche die Dollar-Devisen je Einwohner ausweist.

Dazu sei bemerkt, daß Wechselkurse lediglich die Preisrelationen im zwischenstaatlichen Verkehr widerspiegeln. Die Kaufkraft jedoch ist eine Funktion des Realeinkommens. Und das Realeinkommen wiederum ergibt sich aus dem Quotienten: Nominaleinkommen dividiert durch Preisniveau. Wer aber das Preisniveau eines Landes zu erfassen sucht, stößt sofort auf die gleichen Schwierigkeiten, die jede Darstellung der Preise und deren Veränderungen mit sich bringt. Außerdem ist es kaum möglich, einen für alle Länder gültigen Warenkorb aufzustellen, dessen Gewichte (Mengen) sich im Laufe der Zeit nicht irgendwie verändern. Was in dem einen Land teuer ist, kann — vom Verbraucher aus gesehen — in dem anderen Land billig sein. Als Beispiel hierfür seien Wein, Südfrüchte, industrielle Fertigerzeugnisse oder Dienstleistungen genannt. Denn die Elastizität der Ausgaben zur Deckung der verschiedensten Bedarfe in bezug auf das Einkommen ist zweifelsohne von Land zu Land sehr verschieden.

Will man die äußerst umstrittene Preismessung zur Ermittlung des Realeinkommens umgehen, bleibt nur ein Weg: Die Berechnung der Kaufkraft in Mengen- oder Verbrauchseinheiten. Dieser Weg führt zur Erstellung sogenannter spezieller Absatzkennziffern. Das bedeutet: die Absatzchancen werden über die innerhalb eines Zeitraumes verbrauchten Mengeneinheiten für ein ganz bestimmtes Erzeugnis zum Ausdruck gebracht. Wenn also bekannt ist, wieviel Kilo oder wieviel Stück eines Verbrauchsgutes (Nahrungsmittel, andere kurzlebige Erzeugnisse) innerhalb des letzten Jahres in den einzelnen Gebieten abgesetzt wurden, darf man in der Regel unterstellen, daß auch in dem Jahr, für das die Absatzkennziffer errechnet wird, eine ähnliche Menge je Gebiet abgesetzt werden kann.

Durch Aggregation des Absatzes ausgewählter signifikanter Erzeugnisse je Gebiet kann eine einzige Kennziffer ermittelt werden, die das Gebiet kaufkraftmäßig charakterisiert.

Um den Mengenverbrauch verschiedener Erzeugnisse addierbar zu machen, ist es jedoch erforderlich, ihn entsprechend zu gewichten. Man wird nahe daran sein, die Preise der einzelnen Erzeugnisse im betreffenden Land als Gewicht zu nehmen. Diese Preise können, soweit regionale Preisunterschiede kaum eine Rolle spielen, auf Landesbasis als sogenannte Preisdurchschnitte ermittelt werden. Und erst jetzt hat es Sinn, diese Preisdurchschnitte auf eine für alle Länder gültige Basis umzurechnen.

EIN GANGBARER WEG

Sicherlich ist eine solche Berechnung nicht möglich, solange entsprechende statistische Unterlagen fehlen. Sie fehlen aber in aller Regel nur für die einzelnen Regionen eines Landes.

Auf Gesamtlandesbasis sind Anhaltspunkte über die Produktions- oder Verbrauchsstatistik gegeben. Mengeneinheiten der Erzeugnisse mal jeweils international festgelegten Preisen führen zu einem Ergebnis, das in vergleichbaren, wenn auch „fiktiven“ Währungseinheiten die Kaufkraft zum Ausdruck bringt. Zur Umlage dieser Summe auf die einzelnen Regionen eines Landes können die dort verdienten Einkommen herangezogen werden, wenn die Ausgabenanteile am Gesamteinkommen von Gebiet zu Gebiet etwa gleich groß sind.

Bekanntlich schwankt aber zum Beispiel der Ausgabenanteil für Wein am Gesamteinkommen nicht allein mit der Höhe dieses Einkommens, sondern noch viel stärker mit den jeweiligen örtlichen Verbrauchsgewohnheiten. In diesen und ähnlichen Fällen ist ohne Erfassung der Verbrauchsgewohnheiten für spezielle Erzeugnisse oder Erzeugnisgruppen je Region noch kaum etwas erreicht. Es gilt daher, die einzelnen Gebiete im Hinblick auf die Verbrauchsgewohnheiten der dort ansässigen Bevölkerung wenigstens rangordnungsmäßig zu bewerten. Dazu ist in der Regel eine Primäruntersuchung erforderlich.

Verbrauchsgewohnheiten, Mengenverbrauch und Einkommen jeder Region zusammen, und jede Komponente entsprechend gewichtet, geben die von Land zu Land vergleichbare regionale Kaufkraftkennziffer für ein bestimmtes Erzeugnis. Aus mehreren speziellen Kennziffern dieser Art (für mehrere relevante Erzeugnisse zu einem Index aggregiert) resultiert schließlich die zwischenstaatlich vergleichbare Kaufkraft einer Region.

REGIONALE GLIEDERUNG

Das Prinzip jeder Gliederung ist die Schaffung homogener Einheiten. Und je kleiner die Region, desto homogener sind in der Regel auch die Verhältnisse der Kaufkraft (Beispiel: Dorf, Stadt, Villenviertel).

Aber noch aus einem anderen Grund ist es erstrebenswert, die Bildung der einzelnen Regionen so klein wie möglich zu halten. Es muß die Gewähr erbracht sein, kleinste regionale Einheiten des Europamarktes mosaikartig zu den entsprechenden Absatzgebieten einer Unternehmung zusammensetzen zu können. Leider ver-

fügen nicht alle Länder über Statistiken auf Gemeindebasis. In manchen Fällen wird man sich mit Kreis- oder Bezirksgrenzen begnügen müssen. Eventuell vorhandene Gliederungen des Materials nach wirtschaftsgeographischen Einheiten wären zu bevorzugen.

Im allgemeinen ist jedoch die Wahl solcher regionaler Einheiten angebracht, für die das meiste statistische Material vorliegt. Ihre Zahl dürfte — auf den gesamten europäischen Markt bezogen — noch relativ klein sein.

AKTUALITÄT DER ERGEBNISSE

Jede Kennziffernberechnung umschließt die Notwendigkeit, aktuelle Ergebnisse zu bringen. Meist ist jedoch das letzte vorhandene statistische Material einige Jahre alt. Deshalb wird man bestrebt sein, die Entwicklung der regionalen Kaufkraft für das kommende Jahr vor auszuschätzen. Die Projektion gelingt dann, wenn Zeitreihen für jedes einzelne Gebiet vorhanden sind oder erarbeitet werden können.

Oft ist allerdings das relative Kaufkraftgefälle von Region zu Region innerhalb eines Landes im Zeitfluß kaum nennenswerten Änderungen unterworfen. Auch dies läßt sich mit Hilfe einer Zeitreihenanalyse ausgewählter Indikatoren der Kaufkraft erweisen.

Kaufkraftkennziffern im Europamarkt gehören mehr und mehr zum Rüstzeug der Absatzwirtschaft. Die Wege der Berechnung sind vielgestaltig und meist durch das vorhandene statistische Material bestimmt. Dennoch dürfte es in den nächsten Jahren gelingen, einheitliche und vergleichbare europäische Kennziffern zu erarbeiten. Erfahrungen und Methoden stehen bereit.

Regionale Kaufkraftkennziffern im Europamarkt

Teil I: Regionale Kaufkraftkennziffern im Dienste der Absatzwirtschaft

in: Wirtschaftsdienst, 1961, Heft 12, S. V—VIII.

Teil II: Regionale Kaufkraftkennziffern in europäischen Ländern

in: Wirtschaftsdienst, 1962, Heft 1, S. V—XV (mit Bibliographie).