

Nerb, Gernot

Article

Preis- und Ertragserwartungen signalisieren bevorstehende Konjunkturabschwächung

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Nerb, Gernot (2001) : Preis- und Ertragserwartungen signalisieren bevorstehende Konjunkturabschwächung, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 54, Iss. 04, pp. 68-69

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/163599>

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.

Preis- und Ertragserwartungen signalisieren bevorstehende Konjunkturabschwächung

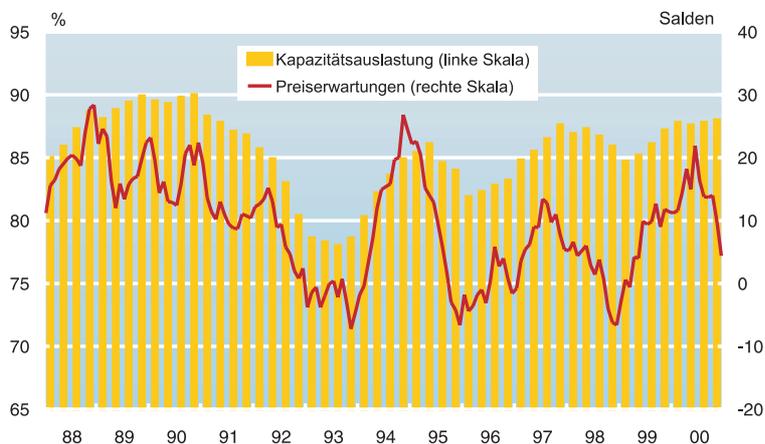
Die Verkaufspreiserwartungen, wie sie monatlich im ifo Konjunkturtest für die Industrie erfasst werden, weisen am oberen konjunkturellen Wendepunkt meist einen ausgeprägten Vorlauf auf. Dies wird deutlich in Abbildung 1, in der die Verkaufspreiserwartungen der Kapazitätsauslastung gegenübergestellt sind. Die Auslastung der Produktionskapazitäten im verarbeitenden Gewerbe hat sich nach einer Vielzahl von Untersuchungen als ein sehr geeigneter gleichlaufender Konjunkturindikator und damit als eine gute Messlatte für die Bestimmung des Vorlaufs von konjunkturellen Frühindikatoren erwiesen. Im März 2000 hat sie einen Höhepunkt im jüngsten Konjunkturaufschwung erreicht und verharrte bis zuletzt (Dezember 2000) auf einem nahezu unveränderten Niveau. Die Preiserwartungen – ebenso wie die Geschäftserwartungen – weisen dagegen schon seit rund einem halben Jahr deutlich nach unten und signalisieren damit eine bevorstehende konjunkturelle Abschwächung.

Auch nach der ifo »Konjunktur-Uhr«, in der das Zusammenspiel von Geschäftslage und Geschäftserwartungen für analytische und prognostische Zwecke systematisch genutzt wird, stehen wir derzeit an der Schwelle eines Abschwungs der Industriekonjunktur (vgl. Abb. 2). In dieser Abbildung sind die Urteile und Erwartungen der Industrieunternehmen zur Geschäftslage abgetragen. Aus einer Reihe von Untersuchungen wissen wir, dass sich in den Firmenantworten zur Geschäftslage in erster Linie Ertrags einschätzungen niederschlagen. In einer beginnenden Aufschwungphase ist die aktuelle Geschäftslage meist noch schlecht, die Geschäftserwartungen signalisieren aber bereits eine bevorstehende Besserung. Je weiter der Aufschwung an Fahrt gewinnt, umso günstiger werden in der Regel die Urteile zur aktuellen Geschäftslage. Analoges gilt vor einer Abschwungphase: Die Geschäftserwartungen beginnen erfahrungsgemäß rund sechs Monate vor einem

oberen konjunkturellen Wendepunkt – gemessen anhand der Kapazitätsauslastung – einen künftigen konjunkturellen Abschwung zu signalisieren, auch wenn die augenblickliche Geschäftslage anfangs noch als günstig gilt. Mit sich verschärfendem Abschwung geraten auch die Urteile zur Geschäftslage in negatives Territorium. Wenn sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen dank Kostensenkungsmaßnahmen wieder verbessert hat und/oder die Nachfrage durch geld- und wirtschaftspolitische Maßnahmen bzw. infolge steigender Exportaufträge wieder mehr auf Touren kommt, weicht zunächst der Pessimismus in den Geschäftserwartungen und anschließend auch in den Urteilen zur Geschäftslage, wie in der ifo »Konjunkt-Uhr« in Abbildung 2 dargestellt.

Der Vorlauf der Verkaufspreis- und Geschäftserwartungen steht im Einklang mit der Konjunkturtheorie. Wesley Mitchell, der Begründer des amerikanischen Wirtschaftsforschungsinstituts NBER (National Bureau of Economic Research) hat bereits in den dreißiger Jahren des vorigen Jahrhunderts darauf hingewiesen, dass im Konjunkturaufschwung die Kosten je Produkteinheit im Regelfall der Preisentwicklung hinterherhinken, das Ertragswachstum also zunimmt. Mehrere Monate vor Erreichen des oberen konjunkturellen Wendepunkts dreht sich aber erfahrungsgemäß dieses Verhältnis um. Die Unternehmen registrieren in dieser Phase meist wachsenden Marktwiderstand beim Absatz und müssen häufiger Preiszugeständnisse gewähren, um die Produktion auf einem solchen Niveau zu halten, das eine hohe Auslastung der Produktionsanlagen sicherstellt. Zum anderen steigen in der Spätphase eines konjunkturellen Aufschwungs meist die Stückkosten, z.B. ausgelöst durch Überstundenzuschläge oder durch generell höhere Lohn- und Bonuszahlungen wegen eines zunehmenden Fachkräftemangels oder auch infolge gestiegener Vorproduktpreise. Hieraus resultiert ein Druck auf die Ertragsmargen, der sich u.a. in verschlechterten Geschäftserwartungen im ifo Konjunkturtest niederschlägt.

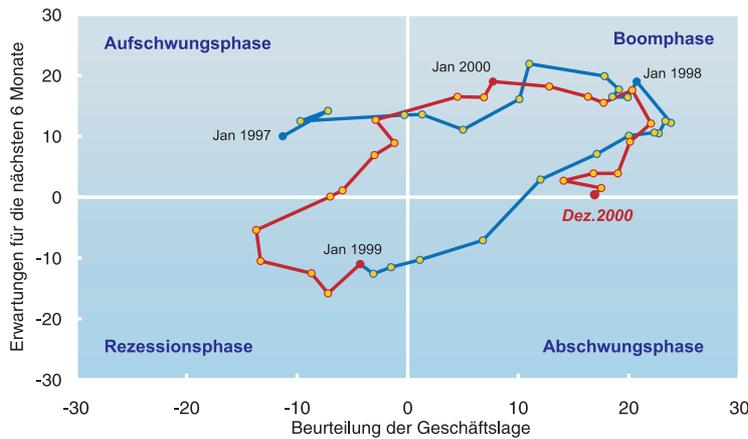
Abb. 1
Kapazitätsauslastung und Preiserwartungen¹⁾



1) Verarbeitendes Gewerbe ohne Nahrungs- und Genussmittel.- Kapazitätsauslastung in % der betriebsüblichen Vollaustattung.- Preiserwartungen für die nächsten 3 Monate.
Quelle: ifo Konjunkturtest, Westdeutschland.

Es war vor allem Mitchells Verdienst, auf die zentrale Bedeutung der Ertragsentwicklung – sowohl der aktuellen wie auch der erwarteten – für den Konjunkturverlauf hinzuweisen. Hierdurch werden in den Unternehmen Produktions-, Investitions- und Personalentscheidungen ausgelöst, um nur einige der wichtigsten unternehmerischen Stellgrößen zu nennen, die dann die konjunkturelle Entwicklung prägen. Ein konjunktureller Frühindikator für die Ertragsentwicklung, wie ihn das ifo Geschäftsklima, d.h. Zusammenfassung der Urteile zur gegenwärtigen und zur erwarteten Geschäftslage, darstellt, weist daher gegenüber anderen mehr produk-

Abb. 2
ifo Konjunktur-Uhr¹⁾



1) Verarbeitendes Gewerbe ohne Nahrungs- und Genussmittel: Zusammenhang zwischen der Beurteilung und den Erwartungen zur Geschäftslage.

Quelle: ifo Konjunkturtest, Westdeutschland.

tionsorientierten Frühindikatoren wie z.B. Auftragseingänge meist einen längeren und stabileren Vorlauf auf.

Weiterführende Literatur

- Lindlbauer, J.D. (2001), »Westdeutsche Industrie: Unveränderte Auslastung, schwächere Auftragslage«, *ifo Schnelldienst* 54(2), 41–44.
- Lindlbauer, J.D. (2000), »Capacities and Capacity Utilisation from the ifo Business Survey – Knowledge and Background«, in: K.-H. Oppenländer, G. Poser und B. Schips (Hrsg.), *Use of Survey Data for Industry, Research and Economic Policy. Selected papers presented at the 24th CIRET Conference, Wellington, New Zealand, 1999*, Aldershot, 451–485.
- Mitchell, W.C. und A. Burns (1938), »Statistical Indicators of Cyclical Revivals, Bulletin 69, National Bureau of Economic Research«, New York, wiederabgedruckt in: G.H. Moore (Hrsg.) (1961), *Business Cycle Indicators*, Vol. I, Princeton University Press: Princeton 1961, 162–183.
- Nerb, G. (2000), »Konjunkturdiagnose und -prognose mit dem ifo Konjunkturtest«, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.), *Konjunkturforschung heute – Theorie, Messung, Empirie*, Schriftenreihe Forum der Bundesstatistik 35, Wiesbaden, 96–116.
- Nierhaus, W. und W. Meister (2000), »Bundesrepublik: Vor einer neuen Ölkrise?«, *ifo Schnelldienst* 53(26-27), 23–28.
- Strigel, W.H. (1989), »Die Entwicklung der ifo Umfragen seit 1949«, in: K.-H. Oppenländer und G. Poser (Hrsg.), *Handbuch der ifo Umfragen*, Berlin, München.
- Vogler, K. (1978), »Content and Determination of Judgements and Expectations Variables in the Business Survey«, in: W.H. Strigel (Hrsg.), *Problems and Instruments of Business Cycle Analyses. A Selection of Papers presented at the 13th CIRET Conference, Munich 1977*, Berlin, Heidelberg, New York, 73–114.