

Was nützen die Nutzenstudien?

Von Reto Föllmi, Universität Bern

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

Der Verband Interpharma hat letzten November eine Studie vorgestellt (besprochen in der NZZ vom 2.11.09), welche die volkswirtschaftliche Bedeutung der Pharmaindustrie aufzeigen sollte. Die neueste Studie reiht sich in einen Reigen früherer Nutzenstudien ein: Der volkswirtschaftliche Nutzen des öffentlichen Verkehrs (Infras, 2004), der sich angeblich auf 33 Milliarden Franken beläuft, der Nutzen des Flughafens Zürich-Kloten (ZHAW, 2000), der 9 Mrd. betragen soll, und die Bedeutung des Sports in der Schweiz (Rütter, 2007), die 8 Mrd. ausmacht, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Auch kleinere Bereiche werden derart untersucht, so der Nutzen der Sozialhilfe in der Stadt Zürich (Bass, 2006) oder die Bedeutung der Schweizer Seeschifffahrt (VSSU, 2005).

All diesen Untersuchungen ist gemein, dass sie für ihren untersuchten Tatbestand einen erstaunlich grossen volkswirtschaftlichen Nutzen bzw. Bedeutung finden. Allein ÖV, Flughafen und Sport sollen zusammen 50 Mrd. oder einen Achtel des Bruttoinlandproduktes ausmachen. Das Vorgehen dieser Studien weist aus volkswirtschaftlicher Sicht grundlegende Probleme und meines Erachtens auch logische Fehler auf.

Die Analysen unterscheiden meist drei Bestandteile, die nach ihrer Meinung die volkswirtschaftliche Bedeutung ausmachen: den direkten, den indirekten und den induzierten Effekt. Der direkte Effekt beinhaltet die eigentliche Wertschöpfung der Branche (Umsatz minus Vorleistungen), für den Pharmabereich beträgt diese 13.8 Mrd Fr. Verflechtungen mit den Zuliefer- und Abnahmefirmen, 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 sie ja auch Absatzmöglichkeiten für Zulieferbranchen liefert. Entschiede sich beispielsweise Novartis einen Produktionsstandort ins Ausland zu verlegen, müssten die Zulieferer ebenfalls die Produktion reduzieren. Für die Pharmaindustrie berechneten 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 noch multiplikative Effekte auf den Konsum berücksichtigen. Auf die Berechnung des letzteren Effektes haben die Verfasser der Pharmastudie verzichtet.

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 ist der Multiplikator die Mutter von Gefälligkeitsstudien aller Art. Vergessen wird meist, dass der Multiplikator nur die kurzfristige Wirkung von Fiskalprogrammen angibt, mittel- oder langfristig ist dieser aber gleich Null. Wenn die Pharmabranche die Zulieferer in der Maschinenindustrie für sich reklamiert, kann die Maschinenindustrie natürlich mit der gleichen Logik darlegen, sie sei mit der Pharmaindustrie vernetzt. Kurz: Falls jede Branche einen Multiplikator von zwei aufweist, würden sich die volkswirtschaftlichen Bedeutungen der Branchen spielend auf das Doppelte des BIP aufaddieren. Der induzierte Effekt, auf den die Verfasser wohlweislich verzichteten, würde die Gesamtsumme noch höher ausfallen lassen.

Selbst wenn der indirekte Effekt existierte, ist die Grösse des indirekten Effekts 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 an Zwischenprodukten (Firmen als Abnehmer) ausmacht. Das Problem dieser Methode liegt darin, dass sie von Natur aus nur eine Momentaufnahme darstellt. Der in diesen Studien berechnete Multiplikator kann nicht angeben, was mit der Beschäftigung passiert, wenn die Pharmabranche weiter an Bedeutung gewänne. Wenn die Pharmabranche wächst, also Strukturwandel stattfindet, ändern sich die Abhängigkeiten und Verflechtungen zwischen den Sektoren (weil z.B. Novartis jetzt auch mehr ins Ausland expandiert), der indirekte Effekt würde dann wieder kleiner werden. Letztlich kranken all diese Nutzenstudien am Fehler, dass sie die aktuelle Verflechtung einer Branche mit deren Bedeutung für den Arbeitsmarkt gleichsetzen („Lump of labour fallacy“). Sie unterstellen implizit, dass ein Rückgang der Beschäftigung in einer Branche zu einem entsprechenden Anstieg der Arbeitslosigkeit führt. Ignoriert wird dabei, dass eben solche Prozesse im Strukturwandel dauernd ablaufen, manche Branchen kleiner werden und stattdessen Stellen in neuen Sektoren (z.B. IT, Gesundheitssektor etc.) geschaffen werden.

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 fast 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. Zusammengefasst, das Ausmass der „indirekten Effekte“ ist falsch angegeben und selbst wenn sie richtig wären, sind sie nicht relevant. Was ist denn die „wahre“ Bedeutung des Pharmasektors, die über den direkte Wertschöpfung hinausgehen könnte?

Es ist eigentlich erstaunlich, dass die Verfasser die Bedeutung des Pharmasektors mit einem solch kruden Mittel wie Vorleistungsstatistiken 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 Spillover, auf die anderen Industrien zeitigt. (Das Gegenteil ist natürlich auch möglich, wenn wir an negative Externalitäten wie Verschmutzung oder Lärm denken). Und diese Spillover liegen bei der Pharmaindustrie auf der Hand: Allein die beiden grössten Schweizer Chemiefirmen gaben im Jahre 2008 zusammen 11 Mrd. Euro für Forschung und Entwicklung aus, womit beide zu den Top Ten Firmen weltweit zählen (NZZ vom 17.11.09). Das mit dieser F&E gewonnene Mehrwissen steigert die Produktivität in einer ganzen Breite von Sektoren, was die Wachstumsrate der ganzen Volkswirtschaft dauerhaft erhöhen kann. Das ist der grosse Mehrwert der Pharmaindustrie, der die buchhalterischen indirekten Effekte wohl um Längen übertrifft.