

MONATSBERICHTE DES  
ÖSTERREICHISCHEN INSTITUTES  
FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Beilage Nr. 7

XXI. Jahrgang, Nr. 4

Abgeschlossen am 26. April 1948

**Das österreichische Preissystem  
und seine Veränderungen nach  
dem Währungsschutzgesetz**

WIEN 1948

IM SELBSTVERLAGE DES ÖSTERREICHISCHEN INSTITUTES FÜR  
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG, WIEN, I., WIPLINGERSTRASSE 34

# Das österreichische Preissystem und seine Veränderungen nach dem Währungsschutzgesetz

## Gliederung

Die Preisstruktur vor der Währungsreform . . . . .	3	Gründe für die relativ stärkeren Preissenkungen auf den freien Märkten . . . . .	10
Nebeneinander mehrerer Teilpreinsniveaus . . . . .	3		
Die wirtschaftliche Funktion der „schwarzen“ und der „grauen“ Preise . . . . .	6	Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Preis- rückganges . . . . .	11
Die Nachteile der illegalen Märkte . . . . .	7	Wiederaufleben des Marktmechanismus . . . . .	11
Die Veränderungen der Preise nach dem Währungsschutzgesetz . . . . .	8	Umschichtung der Einkommens- und der Nach- fragestruktur . . . . .	11
Die Ursachen der Tendenzumkehr auf den Waren- märkten . . . . .	8	Auswirkungen auf die Produktion und den Beschäftigungsgrad . . . . .	12
Unterschiedliche Preissenkungen auf den freien und den gebundenen Märkten . . . . .	8	Besteht die Gefahr einer allgemeinen Deflation? . . . . .	13
		Der Widerstreit preissenkender und preis- erhöhender Tendenzen . . . . .	14

---

Nachdruck nur auszugsweise und mit genauer Quellenangabe gestattet.  
Herausgeber, Verleger und Eigentümer: Verein „Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung“, Wien, I., Wipplingerstraße 34.  
Präsident: Bundesminister Dr. h. c. Eduard Heigl, Wien, VIII., Apollgasse 30.  
Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Franz Nemschak, Wien, XXVI., Peter-Rosegger-Gasse 27.  
Carl Ueberreutersche Buchdruckerei und Schriftgießerei (M. Salzer), Wien, IX., Pelikangasse 1.

## Das österreichische Preissystem und seine Veränderungen nach dem Währungsschutzgesetz

Das Währungsschutzgesetz hat die inflationistischen Tendenzen der ersten Nachkriegsjahre zunächst zum Stillstand gebracht und eine Periode sinkender Preise eingeleitet. Erst zögernd und nur in Randgebieten und dann allmählich auf weitere Gebiete des Wirtschaftslebens übergreifend, entwickelte sich eine Preisdynamik nach unten, die aus sich selbst heraus neue Kräfte zu weiteren Preissenkungen ausgelöst hat. Die bisherigen Preissenkungen haben bereits bemerkenswerte Reaktionen im Wirtschaftsleben hervorgerufen, andere sind in der nächsten Zukunft zu erwarten. Angesichts dieser Entwicklung drängt sich von selbst die Frage nach den Ursachen und der wirtschaftlichen Bedeutung der Tendenzumkehr auf den Warenmärkten auf.

Der vorliegende Aufsatz versucht nun, ausgehend von der Preisstruktur vor dem Währungsschutzgesetz, das den Schlüssel zur Erklärung der weiteren Entwicklung bietet, die durch die Geldverknappung hervorgerufenen Preisbewegungen quantitativ darzustellen und die wirtschaftlichen Auswirkungen der Tendenz sinkender Preise auf das gesamte Wirtschaftsgefüge im einzelnen zu untersuchen. Der Zweck, der dabei verfolgt wird, ist ein doppelter: einmal soll gezeigt werden, inwieweit sich die an die Geldverknappung geknüpften Erwartungen in Bezug auf die Preisentwicklung tatsächlich erfüllt haben, und zweitens soll die Bedeutung der bisherigen und der noch zu erwartenden Preisveränderungen für die Gesamtwirtschaft klargestellt und damit Schlußfolgerungen für die großen Linien der Währungs- und Wirtschaftspolitik gewonnen werden. Freilich sind zur Zeit noch nicht alle Probleme und Auswirkungen der Tendenz sinkender Preise in der wünschenswerten Klarheit und Vollständigkeit überblickbar. Die Entwicklung ist noch zu sehr im Fluß, als daß bereits ihre endgültigen Ergebnisse im voraus abgeleitet werden könnten. Immerhin läßt sich bereits jetzt eine Reihe typischer Merkmale mit hinreichender Deutlichkeit erkennen, so daß zumindest die grundsätzliche Problematik der sinkenden Preistendenz einigermaßen zuverlässig dargestellt werden kann.

### Die Preisstruktur vor der Währungsreform Nebeneinander mehrerer Preisniveaus

Das österreichische Preisgefüge war vor der Währungsreform äußerst uneinheitlich und differenziert. Für die überwiegende Zahl der Güter und Dienstleistungen bestanden *offizielle Höchstpreise*, die entweder in einem Einzelgenehmigungsverfahren von den Preisbehörden in Anlehnung an die individuellen Kosten jedes einzelnen Betriebes festgelegt worden waren, oder als Gruppen- bzw. Kalkulationspreise für einen gesamten Wirtschaftszweig Geltung hatten. Eine *freie* Preisbildung war nur für wenige, meist nicht aus der laufenden Erzeugung stammende Luxuswaren und Liebhaberwerte sowie für Wertpapiere erlaubt. Es handelt sich hierbei vor allem um hochwertige Güter, die schon immer als Wertbewahrungsobjekte dienten, wie Gold, Silber, Diamanten, Teppiche, Pelze, Briefmarken, Kunstgegenstände usw. Die Preisbildung dieser Waren konnte deshalb frei bleiben, weil diese Güter zum überwiegenden Teil nicht laufend neu erzeugt wurden und daher keine Gefahr bestand, daß knappe Produktionsmittel für ihre Produktion abgezweigt werden. Das Niveau dieser freien Preise war beträchtlich stärker gestiegen als das der genehmigten Höchstpreise. Während die offiziellen Höchstpreise Ende 1947 etwa das 4½fache der Preise des Jahres 1938 betragen haben<sup>1)</sup> (3 alte S = 2 neue S), erreichten die Versteigerungspreise im Wiener Dorotheum anfangs November<sup>2)</sup> das 23fache und die Aktienkurse an der Wiener Börse (ohne die untypischen Kurse für die Metall- und Zuckerindustrie) das 9fache des Standes vom Jahre 1938.

Neben den offiziell genehmigten Höchstpreisen und den offiziell anerkannten freien Preisen be-

<sup>1)</sup> Das auf Grund der amtlichen Höchstpreise erstellte Großhandelspreisniveau des *Österreichischen Statistischen Zentralamtes* erreichte Ende 1947 447,4 (März 1938 = 100). Auch der nach einem friedensmäßigen Verbrauchsschema berechnete Lebenshaltungskostenindex des ÖIfW lag mit 454,7 etwa auf gleicher Höhe.

<sup>2)</sup> Die freien Preise zu Ende Dezember 1947 waren infolge der Auswirkungen des Währungsschutzgesetzes untypisch.

Die Lebensmittelpreise im Februar 1948 auf dem Schwarzen Markt in den einzelnen Bundesländern<sup>1)</sup>

Ware	Bgld.	O.-Ü.	Sbg.	Stmk.	Knt.	Tirol	Vlbg.
	Schwarzmarktpreise in Wien = 100						
Mehl, weiß . . .	153	75	106	111	97	125	97
„ schwarz . . .	167	83	—	83	75	—	92
Brot, schwarz . .	164	100	100	73	82	—	145
Schmalz . . . . .	100	63	92	83	92	71	75
Speck . . . . .	104	72	104	83	—	113	78
Butter . . . . .	75	46	79	83	75	50	58
Öl . . . . .	55	—	—	33	90	—	—
Sacharin (100 St.) . . . .	—	91	86	95	82	77	50
Rindfleisch . . .	82	59	65	42	51	53	53
Schweinefleisch .	—	46	58	42	58	35	—
Milch . . . . .	67	33	83	67	42	67	21
Wein . . . . .	75	—	—	—	—	55	—
Schnaps . . . . .	—	73	—	80	107	100	87
Zigaretten, incl. .	107	80	80	87	87	87	69
Zucker . . . . .	100	67	117	63	83	109	83

<sup>1)</sup> Nach Angaben des Bundesministeriums für Volksernährung.

standen für die amtlich preisgebundenen Güter „graue“ und „schwarze“ Märkte, auf denen sich die Preise entweder vollständig oder doch weitgehend nach der Knappheit des Angebotes und der Dringlichkeit der kaufkräftigen Nachfrage richteten.

Weitaus am höchsten über den offiziellen Preisen (Anfang November 1947 im Durchschnitt um das 18fache) lagen die Schwarzmarktpreise für Nahrungsmittel, da die unzureichenden Lebensmittelrationen nahezu alle Bevölkerungskreise veranlaßten, sich durch Zukäufe auf dem Schwarzen Markt zusätzliche Lebensmittel zu verschaffen. Das Ausmaß des Schwarzen Lebensmittelmarktes läßt sich ungefähr aus den Haushaltbüchern schätzen. Danach hat eine durchschnittliche Arbeiter- und Angestelltenfamilie Ende 1947 insgesamt 20% des Einkommens für Käufe auf dem Schwarzen Markt (vor allem für Nahrungsmittel, Rauchwaren, alkoholische Getränke und Sacharin), davon allein 15% für Nahrungsmittel<sup>2)</sup> ausgegeben. Auf Grund der Lohn- und Gehaltssumme (bei Berücksichtigung der Ausgaben der Selbständigen) läßt sich ungefähr errechnen, daß der Jahresumsatz an Nahrungsmitteln auf dem Schwarzen Markt in Wien schätzungsweise 500 bis 600 Mill. S und in ganz Österreich etwa 1,5 Mrd. S betragen haben dürfte<sup>2)</sup>. Berücksichtigt

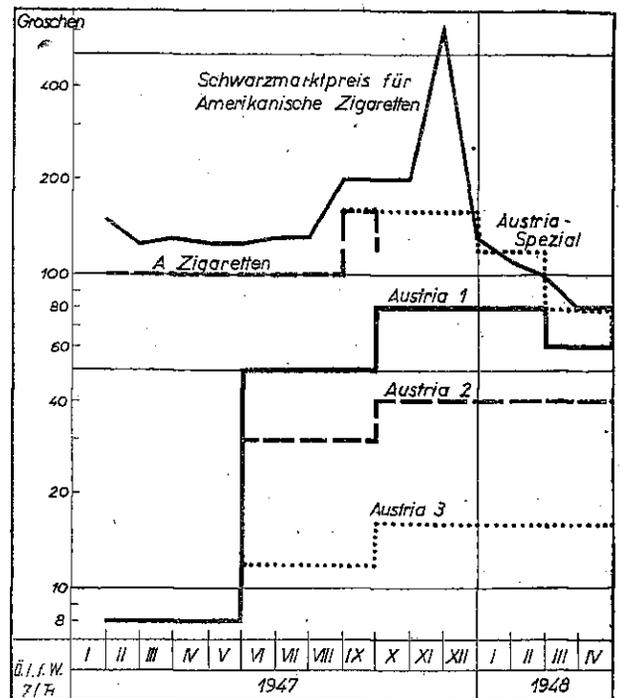
<sup>1)</sup> Dies entspricht etwa 120 Kalorien je Kopf und Tag.

<sup>2)</sup> Die Schätzung soll nur die ungefähren Größenordnungen aufzeigen. Sie berücksichtigt nur die nichtlandwirtschaftliche Bevölkerung und nimmt für die Bevölkerung außerhalb Wiens geringere Käufe auf dem Schwarzen Markt an, da in den Bundesländern die Eigenversorgung größer ist und die Schwarzhandelspreise niedriger sind.

man, daß nicht alle „schwarzen“ Lebensmittel in Wien aus heimischen Quellen stammen und eine beträchtliche Handelsspanne<sup>3)</sup> auf dem Schwarzen Markt besteht, so kann größenordnungsmäßig geschätzt werden, daß der Landwirtschaft aus den Nahrungsmittelverkäufen auf dem Schwarzen Markt jährlich rund 400 bis 600 Mill. S zugeflossen sind, während der Rest dem in- und ausländischen Zwischenhandel zugute kam. Nach einer analogen Berechnung wären den Weinbauern etwa 200 bis 300 Mill. S aus dem Weinverkauf zugeflossen. Da der Wert der Marktablieferung der Landwirtschaft zu offiziellen Preisen im Jahre 1947 etwa 830 Mill. S betrug, waren die Erlöse der Landwirtschaft auf dem Schwarzen Markt ohne Wein mehr als halb so hoch wie die aus der offiziellen Ablieferung, wobei allerdings nicht übersehen werden darf, daß die einzelnen landwirtschaftlichen Betriebe sehr un-

Abb. 1. Der Preiskampf der österreichischen Tabakregie gegen den Schwarzen Markt

(Log. Maßstab; Stückpreise in Groschen)



Bis zum Währungsschutzgesetz waren die amerikanischen Zigaretten beträchtlich teurer als die Austria-Spezial. Seit Ende Dezember jedoch sank der Preis der amerikanischen Zigaretten am Schwarzen Markt mehrmals unter den Preis der Austria-Spezial, so daß die Österreichische Tabakregie genötigt war, innerhalb von vier Monaten dreimal den Preis der führenden österreichischen Zigarettenart zu senken.

<sup>3)</sup> Einen Anhaltspunkt für das Ausmaß der Handelsspannen geben auch die Unterschiede zwischen den Preisen des Schwarzen Marktes in Wien und in den Bundesländern (siehe Übersicht S. 4).

## Die Preisstruktur vor und nach dem Währungsschutzgesetz

Ware	Anfang Nov. 1947 Preise des Jahres 1937 (in RM umgerechnet) = 100			März 1948			April 1948 in % Anf. Nov. 1947 = 100		
<b>Schwarzer Markt</b>									
<b>Nahrungsmittel:</b>									
Weißes Kochmehl . . . . .	6.522	2.826	43						
Brot . . . . .	2.400	1.093	46						
Weizengrieß . . . . .	8.000	4.400	30						
Kristallzucker . . . . .	14.634	4.512	31						
Teebutter . . . . .	6.250	2.813	45						
Schmalz . . . . .	12.138	5.202	30						
Rindfleisch . . . . .	3.217	2.413	75						
Schweinefleisch . . . . .	5.405	3.303	61						
Eier . . . . .	10.000	3.000 <sup>1)</sup>	30						
<b>Genußmittel:</b>									
Wein, weiß . . . . .	4.167	1.833 <sup>2)</sup>	30						
Zigaretten (österr.) . . . . .	2.250	938	27						
„ (amerik.) . . . . .			41						
<b>Konsum-Fertigwaren:</b>									
Herren-Halbschuhe . . . . .	3.972	2.483	63						
Damen-Halbschuhe . . . . .	3.731	2.132	57						
Kinderschuhe 31/35 . . . . .	2.143	1.286	60						
<b>Industrieprodukte:</b>									
Rotationsdruckpapier . . . . .	5.062	1.681	35						
Holzfreies Massenpapier . . . . .	2.625	1.542	59						
Leim . . . . .	7.339	3.670	50						
Benzin . . . . .	4.954	2.142	43						
Fahrrad . . . . .	1.600	1.200	75						
Mauerziegel . . . . .	3.000	1.442 <sup>2)</sup>	48						
Zement . . . . .	855	526	62						
<b>Freier Markt</b>									
<b>Versteigerungspreise des Dorotheums:</b>									
Gold, Bruch 14 Kar. . . . .	3.899	2.064	53						
Münzgold . . . . .	5.405	3.093	57						
Silber, Bruch 800 g, fein . . . . .	3.250	1.000	31						
Antikes Silber . . . . .	889	611	69						
Brillanten, kleine Steine . . . . .	2.045	723	35						
„ große „ . . . . .	2.250	1.083	48						
Perserteppiche . . . . .	2.333	1.125	48						
Persianer . . . . .	1.958	958	49						
<sup>1)</sup> Preisrückgang zum Teil saisonbedingt. <sup>2)</sup> Die Bewirtschaftung ist aufgehoben.									

## Nahrungsmittel:

Ware	Anfang Nov. 1947 Preise des Jahres 1937 (in RM umgerechnet) = 100			März 1948			April 1948 in % Anf. Nov. 1947 = 100		
Schwarzbrot . . . . .	309	293	95						
Kristallzucker . . . . .	226	399	177						
Eier . . . . .	588	738	126						
Margarine . . . . .	750	688	92						
Speiseöl . . . . .	730	667	91						
Obst (Äpfel) . . . . .	585	630	108						
Kartoffeln . . . . .	600	650	108						

## Genußmittel:

Wein, weiß . . . . .	2.167	1.833	85
----------------------	-------	-------	----

## Konsum-Fertigwaren:

Herren-Halbschuhe . . . . .	882	893	101
Damen-Halbschuhe . . . . .	823	859	104
Kinderschuhe 31/35 . . . . .	937	963	103

## Haushaltsgegenstände: (z. T. Grauer Markt)

Fleischmaschine . . . . .	1.420	1.829	129
Glühbirnen 40 W . . . . .	257	239	93
Küchenwaage . . . . .	866	722	83
Kaffeemühle . . . . .	1.500	1.125	75
Passiersieb . . . . .	1.969	1.417	72
Thermosflasche . . . . .	3.441	2.043	59
Dosenöffner . . . . .	1.084	831	77

## Industrieprodukte:

Schnellstahl . . . . .	282	245	87
Hochleg. Werkzeugstahl . . . . .	228	206	90
Leg. Baustahl . . . . .	281	276	98
Mauerziegel . . . . .	692	606	88
Zement . . . . .	503	474	94
Sintermagnetit . . . . .	442	420	95
Holzgebr. Kalk . . . . .	635	635	100
Trockenmörtel . . . . .	500	551	110
Betonrohre . . . . .	456	399	88
Dauerheißlagerfett . . . . .	650	641	99
Hochdruckfett . . . . .	860	848	99
Steinkohlenteer . . . . .	375	375	100
Wasserstoffsperoxyd . . . . .	120	120	100
Düngkalk, kohlenst. . . . .	314	307	98
Bohröl . . . . .	736	724	98
Rotationsdruckpapier . . . . .	613	595	97
Holzfr. Massenpapier . . . . .	486	457	94

gleichmäßig in den Schwarzen Markt eingeschaltet waren<sup>1)</sup>.

Der Schwarze Markt für *Industrieprodukte* erreichte oder übertraf im Verhältnis zur Produktion nur in einzelnen Waren (wie Baumaterialien und Holzprodukten) den Umfang des Schwarzen Marktes für Agrarprodukte. Außerdem war der Unterschied zwischen offiziellen und „schwarzen“ Preisen bedeutend geringer. So lagen die Schwarz-

<sup>1)</sup> Außerdem ging ein großer Teil der Übergewinne wieder dadurch verloren, daß auch die Landwirte ihre unentbehrlichen Bedarfsgüter vielfach zu Schwarzmarktpreisen kaufen mußten.

marktpreise für Mauerziegel anfangs November nur 4,3mal, für Zement 2,5mal und für Papier 5- bis 8mal so hoch wie die offiziellen Preise (siehe Übersicht S. 10).

Von weitaus größerer Bedeutung für die Industrieprodukte waren dagegen die „grauen“ Preise, die sich von den typischen Schwarzmarktpreisen dadurch unterschieden, daß sie meist niedriger waren und sich mehr an die tatsächlichen Erzeugungskosten als an der kaufkräftigen Nachfrage orientierten. Die Reichweite dieses Grauen Marktes läßt sich nur schwer abschätzen, da die Grenze zwischen offiziell genehmigten und „grauen“ Preisen, die vielfach von der

Preisbehörde stillschweigend toleriert wurden, sehr fließend war. Es darf jedoch angenommen werden, daß zu diesen „grauen“ Preisen ein beträchtlicher Teil der industriellen Produktion, vor allem die industriellen Fertigwaren, deren Kalkulation nur schwer überprüft werden konnte, abgesetzt wurden.

### Die wirtschaftliche Funktion der „schwarzen“ und der „grauen“ Preise

Das Nebeneinander mehrerer voneinander abweichender Preisniveaus ist für das Wirtschaftsleben zweifellos eine ernste Störung. Dennoch darf nicht übersehen werden, daß der Graue und der Schwarze Markt unter den gegebenen Bedingungen bis zu einem gewissen Grade eine notwendige und unentbehrliche Funktion im Wirtschaftsleben erfüllen, da die verzerrten, mit den wirtschaftlichen Gegebenheiten der Nachkriegszeit nicht übereinstimmenden offiziellen Preis- und Lohnrelationen nur im Zusammenhang mit „schwarzen“ und „grauen“ Preisen bestehen können.

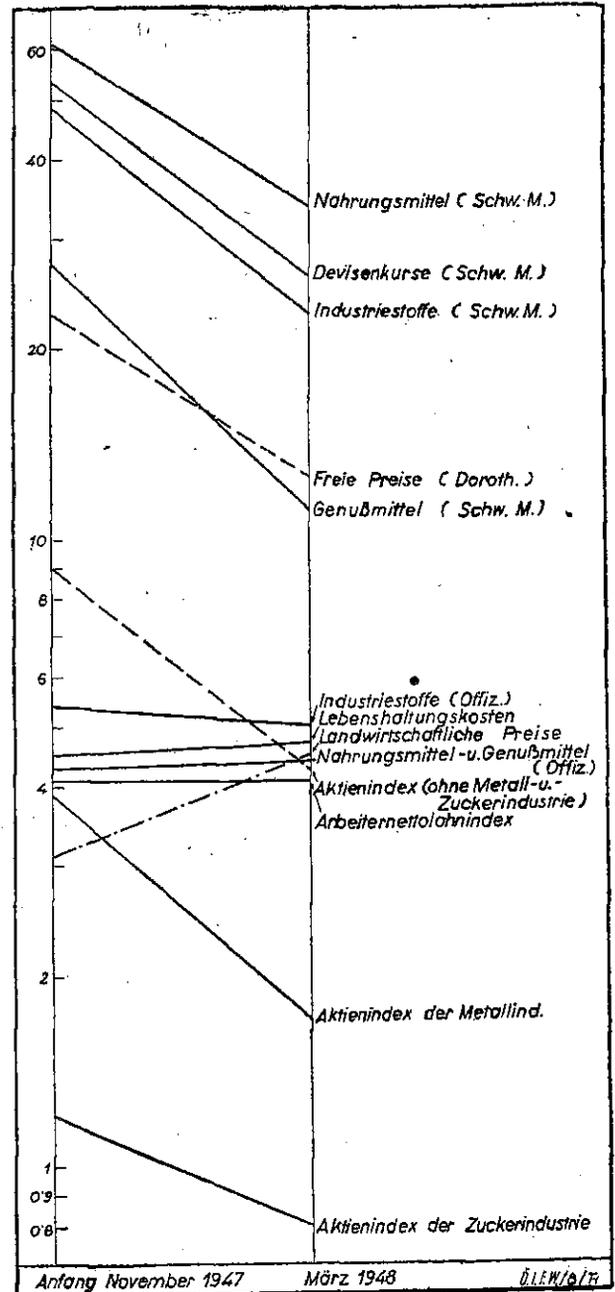
Die Verzerrung der offiziellen Preis-Lohn-Relation ergab sich daraus, daß die Preispolitik, ohne Rücksicht auf die gesunkene Produktivität der Wirtschaft, bestrebt war, die offiziellen Preise und Löhne in annähernd friedensmäßigen Relationen zueinander zu halten. Dieser Versuch gelang zwar angesichts der starken Preisauftriebstendenzen nicht vollständig. Insbesondere die offiziellen Preise einzelner Industriegüter gingen zum Teil bedeutend über die friedensmäßige Preis- und Lohnrelation hinaus. Immerhin waren Ende 1947 die Lebenshaltungskosten zu offiziellen Preisen nur etwa um 10% stärker gegenüber dem Jahre 1937 gestiegen als die Löhne (siehe Abbildung 2). Da jedoch die Produktion je Beschäftigten im groben Durchschnitt auf etwa die Hälfte des Jahres 1937 gesunken war, konnten die Produktionskosten aus den offiziellen Verkaufserlösen vielfach nicht gedeckt werden und die Betriebe hätten (soweit der Verlust ihre Abschreibungen überschritt) verhältnismäßig rasch ihr Betriebskapital verloren und sie hätten stillgelegt werden müssen. Tatsächlich aber war die österreichische Wirtschaft bisher durch einen Zustand der Vollbeschäftigung gekennzeichnet, der durchaus mit dem in den Kriegsjahren vergleichbar war. Die Erklärung liegt darin, daß, abgesehen von der lange Zeit bestandenen Möglichkeit, die Ware zu einem höheren Preis zu exportieren<sup>1)</sup>, ein mehr oder weniger großer Teil der Produktion auf den Grauen und Schwarzen Märkten des Inlandes abge-

<sup>1)</sup> Diese Möglichkeit war für die meisten Betriebe bis zum Preis- und Lohnabkommen im August 1947 gegeben.

setzt wurde, deren zum Teil weitaus höhere Preise dem Unternehmer jene Einnahmen sicherten, die ihm die Fortführung der Produktion ermöglichten. Bei den zum Teil gewaltigen Unterschieden zwischen offiziellen und „schwarzen“ bzw. „grauen“ Preisen genügte oft schon der Absatz einer geringen Menge auf dem Schwarzen oder Grauen Markt,

Abb. 2. Die Entwicklung der offiziellen, der gebundenen, der freien und der „schwarzen“ Preise nach dem Währungsschutzgesetz

(Log. Maßstab; Preise d. J. 1937 [umgerechnet in RM] = 1)



Die freien und „schwarzen“ Preise und Kurse haben auf die Geldverknappung der Währungsreform viel empfindlicher reagiert als die offiziellen bzw. gebundenen Preise (die teilweise sogar anstiegen).

daß selbst größere Verluste bei dem Verkauf zu offiziellen Preisen gedeckt werden konnten<sup>1)</sup>.

Dieser Zusammenhang zwischen den unzureichenden offiziellen Preisen und den „schwarzen“ Überpreisen gilt vor allem für die Landwirtschaft, deren offizielle Preise bei weitem nicht die Produktionskosten decken, so daß erst der Absatz auf dem Schwarzen Markt den unerläßlichen Ausgleich zwischen Kosten und Erlösen ermöglicht. Die gleiche Funktion der Kostendeckung erfüllten in der gewerblichen Wirtschaft die „grauen“ Preise, die zum Teil stillschweigend von der Preispolitik toleriert wurden und als behördlich nicht genehmigte von den offiziellen Preisen in vielen Fällen kaum mehr zu unterscheiden waren<sup>2)</sup>.

Über die Kostendeckung hinaus ermöglichten die „grauen“ und „schwarzen“ Preise allerdings vielen Unternehmern und Landwirten, vor allem dort, wo die benötigten Roh- und Hilfsstoffe zu niedrigen offiziellen Preisen eingekauft wurden, die Erzielung beträchtlicher Übergewinne. Diese Übergewinne mögen in vieler Hinsicht anfechtbar und bedenklich sein und insbesondere gegen das Prinzip einer gleichmäßigen Verteilung der Lasten der Nachkriegszeit verstoßen. Volkswirtschaftlich gesehen erfüllten sie dennoch bis zu einem gewissen Grad eine wichtige Funktion, da angesichts der geringen Sparneigung breiter Bevölkerungsschichten in der Regel nur aus Übergewinnen gespart und jenes Kapital gebildet wurde, das eine unerläßliche Voraussetzung für den Wiederaufbau der zerstörten Volkswirtschaft und für eine spätere höhere Konsumgüterproduktion darstellt.

<sup>1)</sup> So entspricht z. B. der Verkauf von 10% der Produktion zum zehnfachen Schwarzmarktpreis einer Verdoppelung der offiziellen Preise.

<sup>2)</sup> Wie es bei dem gegebenen Preischaos und der unzulänglichen Bewirtschaftung geradezu notwendig war, den Grauen Markt zu tolerieren, sei an dem Beispiel der Möbelindustrie gezeigt. Die Möbelpreise sind gegenüber 1937 auf das Sechs- bis Zwölfwache gestiegen. Der Möbeltischler bekam wohl genügend Bezugscheine für Holz, aber das Holz selbst nur dann, wenn er dem Sägewerk unbelegt Überpreise bezahlte. So beliefen sich die Gestehungskosten für 1 fm Fichtenholz im März 1948 etwa auf 600 S gegenüber dem offiziellen Preis von 210 S. Das Sägewerk seinerseits mußte den Holzfällern zusätzliche Lebensmittel beistellen und stark überhöhte Fuhrlöhne bezahlen. Da das Holz feucht und von schlechter Qualität war, mußte es gedämpft werden und ergab bei der Verarbeitung einen hohen Abfall. Die große Menge der Hilfsstoffe wird überhaupt nicht oder so unregelmäßig durch die Bewirtschaftungsstellen zugeteilt, daß Spiritus, Leim, Schellack usw. zu den hohen Preisen des Schwarzen Marktes zugekauft werden müssen. Die Preiskontrolle aber mußte schließlich die vorgelegten Kalkulationen genehmigen, da sonst der größte Teil der Industrie hätte stillgelegt werden müssen.

## Die Nachteile der illegalen Märkte

Das Nebeneinander mehrerer Märkte, das sich so zwangsläufig ergab, ist sowohl in wirtschaftlicher als auch in moralischer Hinsicht sehr bedenklich.

Der Schwarze und Graue Markt bietet, so lange er ungesetzlich ist, nicht genügend Anreiz zur Mehrproduktion, da das strafrechtliche Risiko die Mengen, die abgesetzt werden können, beschränkt. Leicht realisierbare und nach oben hin begrenzte Gewinne wirken aber eher produktionshemmend.

Die Möglichkeit und auch die Bereitschaft, einen Teil der Produktion auf den illegalen Märkten abzusetzen, ist bei einzelnen Branchen und Firmen sehr verschieden. Der Erlösausgleich mit Hilfe der illegalen Märkte funktioniert daher nur sehr ungleichmäßig und zufällig. Es besteht sogar die Gefahr einer negativen Auslese, indem nicht mehr der am wirtschaftlichsten produzierende Unternehmer die Führung übernimmt, sondern jener, der bereit ist, das größte strafrechtliche Risiko zu übernehmen. Viele oft unwirtschaftliche Betriebe erzielten Sondergewinne, die leistungsmäßig nicht berechtigt waren, während andererseits große Betriebe, die sich der Preiskontrolle nur schwer entziehen konnten, beträchtliche Verluste erlitten. Diese Sondergewinne fließen oft aus Angst vor der Steuerbehörde in unwirtschaftliche Investitionen oder begünstigen einen übermäßigen Luxuskonsum<sup>3)</sup>. Betriebe und ganze Branchen, die mangels ausreichender Kontrollmöglichkeit der Preisbehörde große Gewinne erzielten, konnten sich in der Regel genügend Rohstoffe sowie durch höhere Löhne oder Realzuteilungen die nötigen Arbeitskräfte sichern und damit die Produktion ausdehnen, während anderen, lebenswichtigeren, aber strenger preiskontrollierten Zweigen oft die wichtigsten Produktionsmittel fehlten. Gerade in einer Zeit, in der es sowohl aus wirtschaftlichen als auch sozialen Gründen besonders wichtig erscheint, die Produktion auf lebenswichtige Güter zu konzentrieren, den Luxuskonsum möglichst einzudämmen und das für den Konsum verfügbare Sozialprodukt einigermaßen gleichmäßig zu verteilen, entstanden somit durch die Grauen und Schwarzen Märkte Fehlinvestitionen, Verzerrungen in der Produktionsstruktur und übermäßige Einkommensunterschiede.

Ein besonderer Nachteil, vor allem des

<sup>3)</sup> Ein gutes Beispiel für Fehlinvestitionen boten die hohen Weinpreise. Die hohen Sondergewinne begünstigten bei dem geringen Vertrauen in die Währung Investitionen für die nicht mehr das Ertragsmoment, sondern lediglich das Bestreben, Sachwerte zu erwerben, maßgebend war. (Ankauf von nicht benötigten Pferden, von Ziegeln, die nicht verbaut wurden, usw.)

Schwarzen Marktes, besteht schließlich darin, daß sich die Schwarzmarktumsätze und -gewinne in der Regel jeder Besteuerung entziehen<sup>1)</sup>. Dadurch erhöht sich die gesamte Steuerlast für die übrige Wirtschaft und das theoretisch den sozialen Forderungen entsprechende Steuersystem (progressive Einkommenbesteuerung) erweist sich nur als eine zusätzliche Belastung jener Einkommenbezieher, die ihre Einkünfte aus legalen Verdienstquellen beziehen.

Über diese gesamtwirtschaftlich schädlichen Auswirkungen hinaus ist das gegenwärtige Nebeneinander mehrerer Märkte aber auch *moralisch* höchst bedenklich, weil es praktisch auf eine ausgiebige Prämierung eigensüchtiger Gesetzesübertretungen auf Kosten der Gemeinschaft hinausläuft.

## Die Veränderung der Preise nach dem Währungsschutzgesetz

### Die Ursachen der Tendenzumkehr auf den Warenmärkten

Die unmittelbare Ursache für die in den letzten Monaten zu beobachtende Tendenz sinkender Preise liegt in der Verknappung des Geldumlaufes durch das Währungsschutzgesetz. Der Gesamtumlauf der Nationalbank (Noten plus freie Giroverbindlichkeiten) fiel von 9,1 Mrd. S anfangs November auf 7,8 Mrd. S am 23. Jänner 1948 (erster Notenbankausweis nach dem Währungsschutzgesetz), während die freien Spar- und Scheckeinlagen von 7,2 Mrd. S<sup>2)</sup> auf 5,3 Mrd. S (Ende Dezember 1947) zurückgingen, wobei noch zu berücksichtigen ist, daß von den verbleibenden Einlagen zunächst nur die Hälfte freigegeben wurde, während vom Rest etwa je ein Drittel bis Juni bzw. bis September und Dezember zeitweise blockiert bleibt. Der Notenumlauf mit Giroverbindlichkeiten hat sich seit der Veröffentlichung des ersten Notenbankausweises um weitere 387 Mill. S gesenkt und war Mitte April um 19% geringer als Anfang November 1947.

Die durch die Geldabschöpfung erzwungene Geldknappheit wurde kurzfristig noch dadurch verschärft, daß bei der Abschöpfung bzw. Blockierung

<sup>1)</sup> Für die geschätzten Gesamtumsätze auf dem Schwarzen Markt für Nahrungsmittel, Rauchwaren, alkoholische Getränke und Sacharin ergibt sich, wenn man nur die Verbrauchssteuer berücksichtigt, ein jährlicher Steuerentgang von über 200 Mill. S, bei Annahme einer 15%igen Einkommensteuer ein Gesamtsteuerentgang von über 400 Mill. S. Einen Sonderfall des Steuerentzuges bildet der Schwarzhandel mit Zigaretten, dessen Übergewinne fast ausschließlich in das Ausland wandern.

<sup>2)</sup> Einschließlich der beschränkt verfügbaren Konten.

auf die höchst ungleichmäßige Liquidität nicht Rücksicht genommen werden konnte. Es bedarf daher einer gewissen Zeit, bis sich die Geldmenge wieder einspielt und die unterschiedliche Liquidität einzelner Betriebe und Wirtschaftszweige wieder ausgeglichen wird, zumal Liquiditätsverkäufe durch die Zurückhaltung der Käufer bedeutend erschwert werden.

Zu diesen objektiven, kurzfristig wirkenden Ursachen kam die psychologische Reaktion der Produzenten, Händler und Konsumenten in dem Augenblick, als die ersten Preisrückgänge auf den Schwarzen und Grauen Märkten eintraten. In der Erwartung weiter sinkender Preise hielten die Käufer, vor allem bei entbehrlichen Gütern und bei Gütern periodischer Bedarfsdeckung, immer mehr mit Anschaffungen zurück, während die Verkäufer bestrebt waren, ihre Lagerbestände so weit als möglich zu reduzieren. Dieser Umschwung der Marktstimmung erfaßte immer weitere Kreise und wurde schließlich zu einem entscheidenden Bestimmungsgrund für den sich allmählich verstärkenden Preisdruck.

### Unterschiedliche Preissenkungen auf den freien und den gebundenen Märkten

Der Preisrückgang nach dem Währungsschutzgesetz war auf den einzelnen Teilpreiseniveaus sehr verschieden. Als erste gingen die reagiblen Preise auf den Schwarzen und den freien Märkten zurück, wie die Versteigerungspreise im Wiener Dorotheum, die Aktienkurse und die „schwarzen“ Devisenkurse, denen nach einigem Zögern auch die „schwarzen“ Preise für Nahrungsmittel und Industriestoffe folgten. Das Ausmaß der Preissenkungen auf den freien Märkten betrug bis Mitte März ziemlich einheitlich 40 bis 60% (Nahrungsmittelpreise 45%, Industriestoffpreise 53%, Versteigerungspreise im Dorotheum 45%, Aktienkurse über 50% und „schwarze“ Devisenkurse 51%). Dieser gleichmäßige Preisrückgang läßt darauf schließen, daß zwischen den einzelnen freien und Schwarzen Märkten ein enger Zusammenhang besteht, der eine Art Preisausgleich ermöglicht.

Während der Rückgang der freien und der „schwarzen“ Preise bereits im Jänner einsetzte und im Februar besonders stark war, blieben die „grauen“ Preise trotz rückläufiger Nachfrage ziemlich lang stabil. Erst im März kam auch hier die sinkende Preistendenz zum Durchbruch. Die Preissenkungen, die sich bis zu 45% erstreckten, waren bei den einzelnen Waren sehr verschieden.

Entwicklung der wichtigsten Gruppen der offiziellen, freien und „schwarzen“ Preise

Preisgruppen	Anfang Nov. 1947 1937 = 100 <sup>1)</sup>	März 1948	Anfang Nov. 1947 = 100
Industriestoffe (offizielle Preise)	540	500	93
Lebenshaltungskosten . . . . .	452	468	104
Nahrungs- u. Genußmittel (offizielle Preise) . . . . .	428	435	102
Landwirtschaftliche Preise . . . . .	312	447 <sup>2)</sup>	143 <sup>2)</sup>
Arbeiternettolohnindex . . . . .	410	410	100
Freie Preise (Dorotheum) . . . . .	2.280	1.250	55
Aktienindex (ohne Metall- und Zuckerindustrie) . . . . .	900	430	48
Aktien der Metallindustrie . . . . .	390	170	44
Nahrungsmittel (Schw. Markt)	6.180	3.390	55
Devisenkurse „	5.340	2.610 <sup>3)</sup>	49
Industriestoffe „	4.830	2.280	47

<sup>1)</sup> 3 S = 2 RM.

<sup>2)</sup> Die Steigerung ergibt sich durch die Erhöhung des Preises für Zuchtrinder. Der Index der landwirtschaftlichen Preise ohne Nutzvieh (Pferde und Rinder) beträgt dagegen nur 103 (Anfang Nov. 1947 = 100).

<sup>3)</sup> Februar.

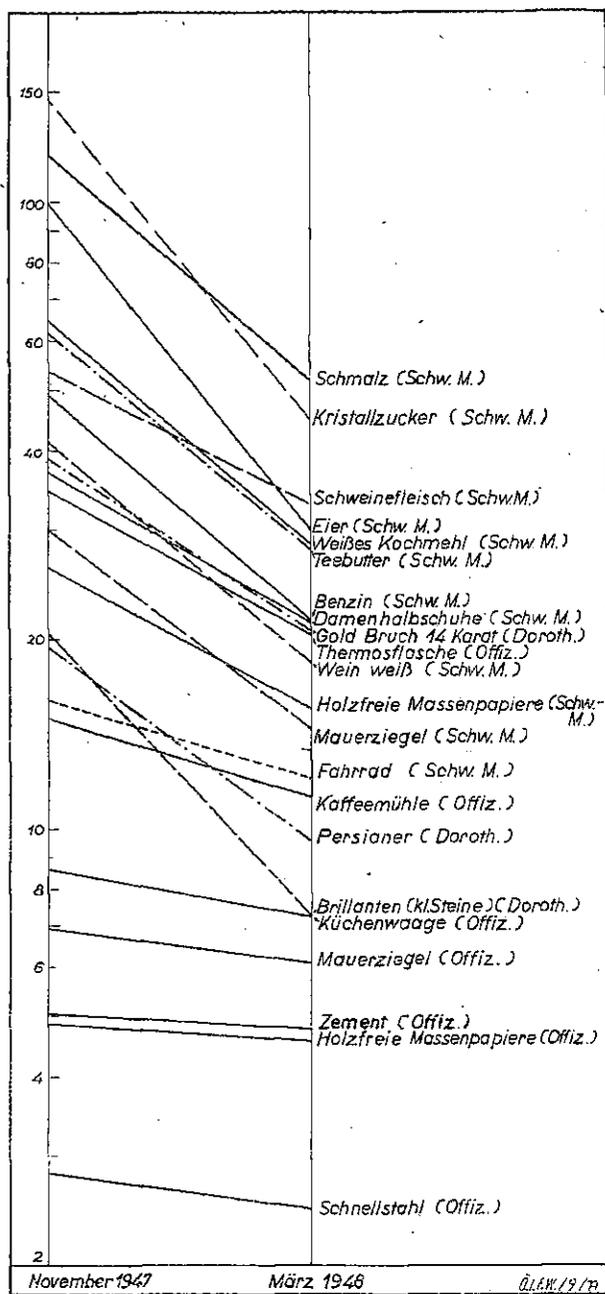
<sup>4)</sup> April.

Gegenüber dem deutlichen Fallen der freien, „schwarzen“ und „grauen“ Preise ist die Lage auf dem Gebiet der offiziellen Preise noch uneinheitlich. Bis Mitte März war eher eine steigende Tendenz festzustellen. So stieg seit Anfang November 1947 der Index der offiziellen Nahrungs- und Genußmittelpreise um 2%, der Lebenshaltungskostenindex um 4% und der Index der landwirtschaftlichen Preise (infolge der Erhöhung des Nutzviehpreises, dem allerdings nur innerhalb der Landwirtschaft Bedeutung zukommt) um 43% (siehe Abb. 2).

Erst ab Mitte März griff die Tendenz sinkender Preise auch auf die offiziellen Preise für Industriegüter über, so daß sich die Fachorganisationen zu Preissenkungsaktionen entschlossen. Diese Preissenkungen erstreckten sich bisher allerdings nur auf Teilgebiete und fielen im ganzen noch nicht sehr ins Gewicht. (Die Preissenkungen bei den in die Aktion einbezogenen Industriegütern betrug im Durchschnitt 7%.) Die Mehrheit der Industriepreise blieb bisher unverändert.

Viele offizielle Preise liegen nach wie vor bedeutend unter dem Gleichgewichtspreis eines freien Marktes. Dies gilt vor allem für die Landwirtschaft, deren relativ niedrige, nicht kostendeckende Preise die Wirtschaftspolitik vor schwierige Probleme stellten, die durch die Milchsubventionierung und durch das Versprechen, Überkontingente zu einem höheren Preis aufzukaufen, noch keineswegs befriedigend gelöst

Abb. 3. Entwicklung wichtiger Einzelpreise auf dem offiziellen, freien und Schwarzen Märkte (Log. Maßstab; Preise d. J. 1937 [umgerechnet in RM] = 1)



Abgesehen von den Luxusgütern sind seit der Währungsreform besonders die gegenüber den „normalen“ Preisen (d. J. 1937) stark überhöhten Preise gefallen. (In der logarithmischen Darstellung zeigt die Größe des Neigungswinkels der Preislinien den prozentuellen Rückgang der einzelnen Preise.)

werden. Immerhin ist bemerkenswert, daß die Tendenz sinkender Preise, wenn auch nur in Randgebieten, überhaupt auf die offiziellen Preise übergreifen hat. Diese Entwicklung, mit der vor dem Währungsschutzgesetz kaum gerechnet wurde, dürfte weniger auf die Geldverknappung an sich

Die Preise auf dem Schwarzen Markt in Prozenten der offiziellen Preise

Ware	Anfang Nov. 1947	3. April 1948
Weißes Kochmehl . . . . .	2281	1000
Weizengrieß . . . . .	2381	1310
Schwarzbrot . . . . .	776	474
Kristallzucker . . . . .	3750	1563
Butter . . . . .	1563	703
Schmalz . . . . .	2333	1222
Rindfleisch . . . . .	667	405
Schweinefleisch . . . . .	864	500
Eier . . . . .	1064	489
Zigaretten . . . . .	321	268
Mauerziegel . . . . .	433	108 <sup>1)</sup>
Zement . . . . .	255	176
Rotationsdruckpapier . . . . .	823	284
Holzfreie Massenpapiere . . . . .	539	316

<sup>1)</sup> Die Bewirtschaftung ist aufgehoben.

als darauf zurückzuführen sein, daß durch das psychologisch bedingte Verhalten der Käufer ein selbsttätiger Preissenkungsprozeß ausgelöst wurde.

Ganz allgemein ist festzustellen, daß neben den Preisen der Luxusgüter jene Preise am stärksten gesunken sind, die bisher gegenüber den Preisen des Jahres 1937 bzw. gegenüber den offiziellen Preisen am stärksten überhöht waren<sup>1)</sup>. Dadurch haben sich die „schwarzen“ Preise den offiziellen Preisen bedeutend genähert. So sank zum Beispiel der Preis für Schmalz vom 23fachen auf das 12fache des offiziellen Preises, der für Kochmehl vom 23fachen auf das 10fache, für Kristallzucker vom 38fachen auf das 16fache und jener für Rotationsdruckpapier vom 8fachen auf das 2,8fache (siehe obige Übersicht).

#### Gründe für die relativ stärkeren Preissenkungen auf den freien Märkten

Der Hauptgrund dafür, daß die Preise auf den „schwarzen“ und freien Märkten relativ stärker zurückgingen als die gebundenen offiziellen Preise, liegt zunächst darin, daß die freien Preise Marktpreise sind, die auf jede Änderung von Angebot und Nachfrage unmittelbar reagieren, während die offiziellen Höchstpreise vor dem Währungsschutzgesetz durchwegs weit unter dem Gleichgewichtspreis eines freien Marktes lagen, so daß es eines weitaus stärkeren Nachfragerückganges bedurfte,

<sup>1)</sup> Der starke Rückgang der überhöhten Preise geht deutlich aus Abbildung 3 hervor. Die Preisveränderungen wurden dort in logarithmischem Maßstab gezeichnet, so daß der Neigungswinkel der Preislinien gleichzeitig den prozentuellen Preisrückgang anzeigt. Aus der Abbildung ist ersichtlich, daß im allgemeinen der Neigungswinkel umso größer ist, je höher die Preislinien lagen.

bis auch die gebundenen Preise ins Wanken gerieten. Die besondere Empfindlichkeit der freien und „schwarzen“ Preise rührt auch daher, daß sich vor der Währungsreform die überschüssige Geldmenge fast ausschließlich auf dem verhältnismäßig kleinen Sektor des freien und Schwarzen Marktes konzentrierte, so daß mit der Verknappung der Geldmenge die Teilinflation im freien Preissektor fast zwangsläufig in eine Teildeflation umschlagen mußte.

Daneben spielt jedoch noch eine Reihe weiterer, in ihrer relativen Bedeutung oft nur schwer abschätzbarer Umstände eine wichtige Rolle. So ist die Preiselastizität auf dem Schwarzen Markt infolge des stark spekulativen Verhaltens der Käufer und Verkäufer besonders groß. Die spekulativen Verkäufe und das Streben nach Liquidität der Verkäufer sowie die spekulativen Käufe und die Zurückhaltung seitens der Käufer lösen bei jeder Änderung der Marktlage weitaus stärkere Preisschwankungen aus als auf den offiziellen Märkten. Besonders stark wirkt sich die Spekulation auf die Preise dauerhafter Konsumgüter aus, da die Befriedigung des Bedarfes an ihnen leichter hinausgeschoben werden kann als bei Gütern des täglichen Verbrauchs.

Eine gewisse Rolle spielt weiters, daß sich die Geldabschöpfung vor allem auf das Bargeld, den Hauptträger des Schwarzhandelsgeschäftes, konzentriert hat. Die Illiquidität wird daher besonders innerhalb des Schwarzen Marktes verspürt und führt zu umfangreichen Notverkäufen. Nicht zuletzt ist auch die persönliche Nachfrage der Schwarzhändler gesunken, die sich zum Teil ebenfalls wieder auf Güter der illegalen Märkte richtete.

Dem Schwarzen Markt erwächst ferner durch die allmähliche Erhöhung des Warenangebotes zu offiziellen Preisen eine immer stärkere Konkurrenz, so daß sich vielfach die Nachfrage von den illegalen zu den legalen Märkten verschoben hat.

Schließlich ist die Preissenkung auf den Schwarzen Märkten deshalb leichter möglich, weil die Preise weit über den Selbstkosten liegen und die Gewinnspanne leichter vermindert werden kann.

Die gleichen Ursachen, wenn auch abgeschwächt, waren für die Preisrückgänge auf den Grauen Märkten bestimmend. Soweit für Waren des Grauen Marktes Hilfsstoffe des Schwarzen Marktes weiterverarbeitet wurden, trat durch den Rückgang der „schwarzen“ Preise eine Verbilligung der Produktionskosten ein, die ihrerseits Preisermäßigungen für die Güter des Grauen Marktes ermöglichte.

## Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Preisrückganges

### Wiederaufleben des Marktmechanismus

Dank dem starken Rückgang der „schwarzen“ und „grauen“ Preise hat sich der Abstand zwischen den verschiedenen Preisebenen beträchtlich vermindert. Vielfach wurden die „grauen“ Preise schon auf das Niveau der offiziellen Preise herabgedrückt und bei einzelnen Industriewaren, wie zum Beispiel bei Ziegeln, besteht überhaupt kein illegaler Preis mehr. In Einzelfällen liegt der „schwarze“ Preis sogar unter dem offiziellen Preis<sup>1)</sup>. Aus dieser Entwicklung zeichnet sich deutlich die Tendenz zur Verschmelzung der verschiedenen Preisebenen zu einem einheitlichen Preisniveau ab. Mit Ausnahme der Agrarprodukte und einiger wichtiger Industrieprodukte, für die wohl noch für längere Zeit verschiedene Preisebenen weiterbestehen werden, beginnen die bisher zum Teil stark verschiedenen Preise der einzelnen Waren immer mehr ineinander zu fließen und sich zu einem einheitlichen Marktpreis zu vereinigen, der dem Spiel von Angebot und Nachfrage unterworfen ist. Unverkennbar tritt sowohl für den Produzenten als auch für den Konsumenten in zunehmendem Maß der Preis wiederum als entscheidender Bestimmungsgrund für deren wirtschaftliches Verhalten in den Vordergrund. Während bisher, wenn man von den Schwarzen und Grauen Märkten absieht, ausschließlich die behördlichen Roh- und Hilfsstoffzuteilungen Art und Ausmaß der Produktion bestimmten, befinden sich nunmehr die meisten Betriebe in einem Übergangsstadium, in dem zwar die Rohstoffzuteilung noch immer eine wichtige Rolle spielt, daneben aber auch preisliche Überlegungen immer mehr die betrieblichen Dispositionen beeinflussen. Das gleiche gilt für den Konsumenten, der, mit Ausnahme der Lebensmittelrationen, keineswegs mehr alle Bezugsmöglichkeiten ausschöpft, sondern die Verteilung seiner Ausgaben bereits weitgehend an den relativen Preisen der einzelnen Güter orientiert.

Diese Entwicklung tritt freilich noch nicht stark hervor und hat bisher kaum das Anfangsstadium überschritten. Die Tatsache der allmählichen Ausweitung des Marktmechanismus darf daher keineswegs zu dem Schluß verleiten, daß bereits im gegenwärtigen Augenblick jegliche

<sup>1)</sup> Diese paradoxe Situation erklärt sich dadurch, daß sich viele Unternehmer scheuen, den offiziellen Preis herabzusetzen, während sie andererseits aus Absatz- bzw. Liquiditätsschwierigkeiten gezwungen sind, zumindest einen Teil ihrer Waren billiger abzugeben.

Preiskontrolle und Bewirtschaftung, mit Ausnahme einiger weniger Waren, überflüssig wäre. Immerhin dürfte durch die Preisentwicklung im letzten Monat das neue Preisregelungsgesetz, das am 1. Juni 1948 in Kraft treten soll und das neben den bewirtschafteten Gütern noch eine Reihe von Waren aufzählt, die preisgebunden bleiben sollen, vorläufig zum Teil überholt sein. Auch die Bewirtschaftung wird sich an die veränderte Situation anpassen müssen. Es wird vor allem zu überprüfen sein, inwieweit der amtliche Höchstpreis und das starre Bewirtschaftungsschema die Preisanpassungen nach unten und die damit einhergehende Umschichtung der Produktion hemmen, und welche Maßnahmen geeignet erscheinen, den von der Preis- und Nachfrageseite her wirksam werdenden Ausleseprozeß zugunsten der leistungsfähigen Betriebe auch durch Bewirtschaftung und amtliche Preisbildung zu unterstützen.

### Umschichtung der Einkommens- und der Nachfragestruktur

Mit der Abschöpfung des Inflationspotentials und dem Wiederaufleben des Marktmechanismus werden allmählich jene wirtschaftshemmenden Auswirkungen beseitigt, die für den Zustand der „rückgestauten“ Inflation<sup>2)</sup> charakteristisch waren. Gleichzeitig traten allerdings neue Probleme und Gefahren auf, die besonders im Auge behalten werden müssen, wenn Fehlleitungen und Störungen im Wirtschaftsprozeß vermieden werden sollen<sup>3)</sup>.

Der Unterschied zwischen dem Zustand der latenten Inflation vor dem Währungsschutzgesetz und der Geldknappheit nach dem Währungsschutzgesetz zeigt sich zunächst deutlich in einer Umschichtung der Einkommens- und der Nachfragestruktur. Die Einkommensstruktur vor dem Währungsschutzgesetz war dadurch gekennzeichnet, daß alle Einkommen, soweit sie durch die Wirtschaftspolitik direkt oder indirekt kontrolliert werden konnten, weitgehend *nivelliert* waren. Zu dieser Nivellierung trug neben der offiziellen Lohn- und Preispolitik auch der Umstand bei, daß jedes über das Existenzminimum hinausreichende Einkommen nur zu den außerordentlich hohen Preisen des Schwarzen Marktes realisiert werden konnte. Neben diesen direkt oder indirekt nivellierten Einkommen entstanden jedoch durch den Grauen und

<sup>2)</sup> Siehe „Gesamtschau der österreichischen Wirtschaft im Jahre 1947“, S. Sonderheft, XXI. Jg. (April 1948), S. 6.

<sup>3)</sup> Siehe „Die internationale Wirtschaft zwischen Inflation und Deflation“, in: Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, Nr. 1, XXI. Jg. (Jänner 1948), S. 13 ff.

Schwarzen Markt außerordentlich hohe Einkommen, die die gesamte Einkommenstruktur einseitig zugunsten bestimmter Bevölkerungskreise verzerrten.

Durch den starken Rückgang der Schwarzmarktpreise nach dem Währungsschutzgesetz sind jedoch die Einkünfte aus dem Schwarzen Markt zum Teil verschwunden, zum Teil haben sie stark an Bedeutung verloren. Gleichzeitig ist das Realeinkommen der Unselbständigen, soweit die offiziellen Lohn- und Gehaltssätze in Betracht gezogen werden, zweifellos gestiegen. Das Ausmaß der Erhöhung des Realeinkommens hängt von der Größe des Einkommens ab, das für Käufe auf dem Schwarzen Markt verausgabt zu werden pflegt. Da die Schwarzmarktpreise für Nahrungs- und Genußmittel von Mitte November bis Mitte März um 47% gesunken sind, während sich die offiziellen Lebenshaltungskosten um 4% erhöht haben, kann angenommen werden, daß das Realeinkommen aller Einkommensbezieher gestiegen ist, die im November 1947 mehr als 8% ihres Einkommens für Schwarzmarktkäufe verausgabt haben<sup>1)</sup>. Dieser Prozentsatz dürfte wohl von den meisten Arbeiter- und Angestelltenfamilien erreicht worden sein, so daß sich die wirtschaftliche Lage der Unselbständigen zweifellos verbessert hat. Freilich haben vom Rückgang der Schwarzmarktpreise in erster Linie die höheren Einkommensstufen (soweit sie das gleiche Nominaleinkommen wie früher beziehen) profitiert. Diese wieder stärkere Differenzierung der kontrollierten Einkommen ist volkswirtschaftlich insofern begründet, als die bisherige Nivelierung auf die Dauer die individuelle Leistung ungünstig beeinflussen würde.

Die Umschichtung der Nachfragestruktur ist zum Teil eine Folge der Neuverteilung der Einkommen. Mit dem Rückgang der übermäßigen Schwarzmarktgewinne ist auch die Nachfrage der Schleichhändler bedeutend zurückgegangen. Dies wirkt sich vor allem auf die Nachfrage nach typischen Luxusgütern sowie nach außerordentlich teuren Gütern, wie zum Beispiel Wiederaufbauwohnungen, aus. Darüber hinaus haben auch die sinkende Preistendenz sowie das durch die Geldknappheit bedingte erhöhte Warenangebot zu offiziellen Preisen eine zum Teil dauernde und zum Teil vorübergehende Richtungsänderung der Nachfrage hervorgerufen. Die Konsumenten, die sich plötzlich einem reichlicheren Warenangebot gegenübersehen, verlegen ihre Nachfrage immer mehr

auf lebenswichtige Bedarfsgegenstände, während sie ihre Ankäufe von Gütern des elastischen Bedarfes sichtlich einschränkten. Eine durch die sinkende Preistendenz offenbar nur vorübergehend ausgelöste Erscheinung ist die augenblickliche Zurückhaltung der Käufer bei Gütern periodischer Bedarfsdeckung, wie Bekleidung, Schuhen, Möbeln usw. Der aufgestaute Bedarf ist jedoch gerade bei diesen Gütern noch so groß, daß diese Tendenz kaum länger anhalten dürfte.

### Auswirkungen auf die Produktion und den Beschäftigungsgrad

Die Richtungsänderung der Nachfrage wirkt unmittelbar auf die Produktion zurück. Bisher wurde die Produktion im wesentlichen nur durch die technische Möglichkeit, einzelne Waren zu erzeugen, bestimmt, da nahezu alles, was produziert wurde, auch abgesetzt werden konnte. Nunmehr ist die Produktion in steigendem Maße gezwungen, sich an der wirksamen Nachfrage zu orientieren. Dabei treten die Verzerrungen der Produktionsrichtung, die zum Teil auf die inflationistische Entwicklung vor dem Währungsschutzgesetz und zum Teil auf Verschiebungen in der Preisstruktur zurückzuführen waren, deutlich zutage. Die Unternehmer hatten vor dem Währungsschutzgesetz teilweise den Kontakt mit dem Markt verloren, da die Ware vielfach überhaupt nicht für den Verkauf, sondern zum Zwecke der Hortung von Sachwerten produziert wurde bzw. jene Waren bevorzugt wurden, die am ehesten zu „schwarzen“ oder „grauen“ Preisen verkauft werden konnten und daher den größten Gewinn versprachen. Viele dieser Waren erweisen sich jetzt als unverkäuflich oder können nur zu Verlustpreisen abgesetzt werden. Dies zeigt sich nicht nur bei kunstgewerblichen Gegenständen, deren Konjunktur nunmehr wohl endgültig vorbei sein dürfte, sondern auch bei einer Reihe anderer Waren<sup>1)</sup>.

Soweit die Neuorientierung der Produktion innerhalb der einzelnen Betriebe durch Umstellung auf bessere Qualitäten oder auf andere Erzeugnisse vor sich gehen kann, dürfte die Anpassung der Produktion an die geänderte Nachfrage kaum größere Schwierigkeiten bereiten, wenn auch einzelne Unternehmer durch unverkäufliche Lagerbestände beträchtliche Verluste erleiden mögen.

<sup>1)</sup> So sind z. B. Damenkleider, deren Produktion bisher aus preislichen Gründen stark forciert wurde, nur unter großen Schwierigkeiten abzusetzen und die Bekleidungsindustrie weigert sich, neue Damenkleiderstoffe, die ihr von den Webern reichlich, aber in zu schlechter Qualität, angeboten werden, zu verarbeiten.

<sup>1)</sup> Ein Teil der Einkäufe erfolgte allerdings bei Verwandten und Freunden zu niedrigeren Preisen, die seither auch weniger gesunken sein dürften.

Bedeutend schwieriger wird der Anpassungsprozeß jedoch dort, wo ganze Industriezweige von einem empfindlichen Nachfragerückgang betroffen werden. In diesem Fall werden Produktionseinschränkungen sowie Stilllegungen unwirtschaftlich arbeitender Betriebe vielfach unvermeidlich sein. Das volkswirtschaftliche Problem besteht hier darin, die freiwerdenden Produktionsmittel und Arbeitskräfte möglichst rasch und ohne größere Reibungsverluste in andere Produktionszweige überzuführen, deren Absatzmöglichkeiten Produktionsausweitungen noch zulassen.

In großem Maßstab werden diese Umschichtungen zwischen Investitionsgüterindustrie und Konsumgüterindustrie stattfinden müssen, da die Investitionstätigkeit durch die Geldknappheit und die verminderten Gewinnmargen stark gedrosselt werden wird. Diese Umschichtung dürfte nicht ohne Reibungen vor sich gehen, da viele spezifische Produktionsmittel nicht beliebig verwendbar sind und die Beweglichkeit der Arbeitskräfte sowohl regional als auch zwischen „nicht konkurrierenden“ Beschäftigtengruppen relativ gering ist. Es besteht daher die Gefahr, daß auf einzelnen Märkten und in einzelnen Produktionszweigen Teildepressionen entstehen, ohne daß der Wirtschaftsmechanismus automatisch die frei werdenden Produktivkräfte in andere Verwendungsbereiche lenkt. Es wird daher Aufgabe der Wirtschaftspolitik sein, durch entsprechende wirtschaftspolitische Eingriffe die Überführung von Arbeitskräften und von sachlichen Produktionsmitteln in andere Verwendungsbereiche zu erleichtern. Sollten bestimmte Produktionskräfte sachlich oder örtlich unbeweglich sein, so ist zur Vermeidung von Teildepressionen unter Umständen an eine Beeinflussung der privaten Nachfrage (z. B. Herabsetzung bestimmter Verbrauchssteuern) oder an eine Ergänzung der ungenügenden privaten Nachfrage durch öffentliche Aufträge (etwa an die Bauwirtschaft) zu denken. So könnte etwa durch den Bau von Arbeiterwohnungen in Industriegebieten mit ungedecktem Arbeiterbedarf sowohl die regionale Beweglichkeit von Arbeitskräften erleichtert werden, als auch gleichzeitig die Nachfrage nach Bauleistungen durch öffentliche Aufträge gestützt und damit eine Depression im Baugewerbe bekämpft werden. Trotz aller Vorsichtsmaßnahmen wird sich jedoch eine gewisse friktionelle Arbeitslosigkeit nicht vermeiden lassen. Diese wird überall da auftreten, wo eine partielle Inflation zum Stillstand kam oder eine größere Umschichtung innerhalb der Produktion notwendig geworden ist. Je elastischer und anpassungsfähiger sich die Wirt-

schaft erweist, desto rascher wird dieser Übergangszustand überwunden und die Arbeitslosigkeit auf jenes Minimum gesenkt werden können, das auch im Zustand der Vollbeschäftigung nicht unterschritten werden kann.

### Besteht die Gefahr einer allgemeinen Deflation?

Angesichts der immer weitere Kreise ziehenden Tendenz sinkender Preise taucht zwangsläufig die Frage auf, ob die österreichische Wirtschaft nicht nach einer über zwei Jahre andauernden inflationistischen Entwicklung einer Deflationsperiode zusteuert. Diese Ansicht wird zunächst bis zu einem gewissen Grad dadurch unterstützt, daß die Preissenkungen auf die offiziellen Preise übergreifen haben und daß sich die durch psychologische Faktoren ausgelöste Preisdynamik bereits zu einem selbsttätigen Prozeß entwickelt hat. Soweit schon die offiziellen Preise bisher nicht kostendeckend waren (durch die Nichtanerkennung des Prinzips der Wiederbeschaffungspreise wurden insbesondere anlageintensive Betriebe betroffen) und die Unternehmer nur über den Umweg des Grauen und Schwarzen Marktes einen Erlösausgleich finden konnten, ist eine gewisse Gefahr nicht von der Hand zu weisen. In der Mehrzahl der Fälle allerdings dürften die Betriebe noch eine Marge für Preissenkungen besitzen, da ihre Kostenkalkulationen für die Preisbildungsstellen fast durchwegs auf Grund der geringeren Kapazitätsausnutzung des Vorjahres aufgestellt waren und seither aus mehreren Gründen eine Verbilligung der Produktion eingetreten ist. Außerdem war das Verfahren der Preisbildungsstellen keineswegs immer gründlich, so daß zum Teil auch stark überhöhte Preise genehmigt wurden.

Von der Preissenkungsaktion profitieren zunächst alle jene Betriebe, die bisher gezwungen waren, einen Teil ihrer Hilfsstoffe auf dem Grauen bzw. Schwarzen Markt einzukaufen, selbst aber genötigt waren, ganz oder überwiegend zu amtlich genehmigten Preisen zu verkaufen. Darüber hinaus übt jedoch der Preisdruck ganz allgemein einen Zwang zur Rationalisierung und zur Erhöhung der Produktivität aus. Einerseits wird der Unternehmer bemüht sein, die innere Betriebsorganisation so wirtschaftlich als möglich zu gestalten und andererseits den Ausgleich mit einer Leistungssteigerung der Arbeiterschaft zu erreichen. (Anzeichen eines allmählichen Überganges vom Zeit- zum Akkordlohn sind bereits zu beobachten.) Diese Elastizität der Kosten dürfte in vielen Fällen genügen, den Ausfall der Grauen und Schwarzen Märkte und

eventuell einen leichten Rückgang der offiziellen Preise zu kompensieren. Gegenüber einem stärkeren Nachfragerückgang dürften allerdings diese Kostensenkungen unzureichend sein, und insoweit muß auf einzelnen Gebieten mit Teildepressionen gerechnet werden.

Diese auf bestimmte Märkte lokalisierten Nachfragerückgänge, denen auf anderen Märkten Nachfrageüberschüsse gegenüberstehen, dürfen jedoch nicht mit einer allgemeinen Deflation identifiziert werden, deren wesentliches Merkmal ein Nachlassen der wirksamen Nachfrage in *allen* Richtungen ist. Unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Bedingungen ist es sehr unwahrscheinlich, daß sich aus den erwähnten Teildepressionen eine allgemeine Wirtschaftskrise entwickelt. Die aufgestaute Nachfrage nach Investitionsgütern und dauerhaften Konsumgütern ist zur Zeit noch so groß, daß eine zu geringe wirksame Gesamtnachfrage nach Gütern kaum zu erwarten ist. Die Anschaffung von dauerhaften Gütern mag zwar im gegenwärtigen Zeitpunkt unter dem Einfluß von psychologischen Faktoren für kurze Zeit hinausgeschoben werden. Die Käufer werden jedoch angesichts des großen Bedarfes und der zunehmenden Liquidität der Wirtschaft sehr bald wieder geneigt sein, auch dauerhafte Güter zu kaufen, und damit die wirksame Nachfrage erhöhen. Sollten sich dennoch Anzeichen einer tiefergreifenden allgemeinen Depression zeigen, so wäre es für die Wirtschaftspolitik relativ leicht, durch allgemein belebende Kreditinjektionen zusätzliche Einkommen in die Wirtschaft zu pumpen und die allgemeine Nachfrage zu erhöhen.

### Der Widerstreit preissenkender und preiserhöhender Tendenzen

Die gegenwärtige wirtschaftliche Situation wird durch ein widerspruchsvolles Nebeneinander gegensätzlicher Entwicklungstendenzen charakterisiert. Während verschiedene Kräfte teils kurzfristig, teils langfristig preissenkend wirken, bestehen gleichzeitig Möglichkeiten neuer Preisauftriebendenzen, deren Durchschlagskraft schwer abzuschätzen ist.

Den *kurzfristig* wirkenden Preissenkungsfaktoren — wie die psychologisch bestimmte Zurückhaltung der Käufer, die ungleiche Liquiditätsverteilung, die Lagerverkäufe der vor dem Währungsschutzgesetz produzierten und der heutigen Nachfragestruktur nicht mehr entsprechenden Güter — stehen als schwächere Gegenkräfte die vorsichtig abwartende Haltung eines Teiles der Verkäufer und noch alte, zu relativ höheren Preisen auszuführende Aufträge gegenüber.

Naturgemäß müssen sich die kurzfristig preissenkenden Einflüsse früher oder später erschöpfen. Es ist dabei denkbar, daß die vielfach psychologisch bedingte Preisanpassung nach unten über jene Grenze hinausgetrieben wird, die mit den „realen“ Gegebenheiten der gegenwärtigen Wirtschaftslage noch vereinbar ist. Wenn in dieser Situation die Käufer allmählich ihre Zurückhaltung aufgeben — die Dringlichkeit der aufgeschobenen Bedürfnisse gestattet zur Zeit noch kein langfristiges Sparen in größerem Umfange —, würde die Marktstimmung sehr bald wieder umschlagen. Die Tendenz steigender Preise könnte sich dann ebenso wie zur Zeit des Preisabbaues durch psychologische Faktoren rasch verstärken.

Auch die *langfristig* wirkenden Einflüsse auf die Preise wirken teils preiserhöhend, teils preissenkend. Langfristig depressiv wirkt vor allem der relativ hohe Zinsfuß (7,5 bis 9% für Kontokorrentkredite), der auch für die bevorschussten, zeitweise blockierten Konten gezahlt werden muß, und besonders bei Erwartung sinkender Preise drückend empfunden wird<sup>1)</sup>. Der hohe Zinsfuß könnte insbesondere bei geringer Investitionsneigung zu einer Einschränkung des Kreditvolumens führen und damit die Ausweitung des Geldumlaufes wieder kompensieren.

Andererseits darf nicht übersehen werden, daß die unmittelbar nach dem Währungsschutzgesetz zeitlich blockiert gebliebenen Scheckguthaben im Juni, September und Dezember d. J. teilweise wieder frei werden. In welchem Umfang diese neuen potentiellen Kreditmöglichkeiten auch tatsächlich in Anspruch genommen werden, läßt sich schwer voraussagen. Bisher war jedenfalls die Beanspruchung der Banken, trotz gewisser Klagen über Geldknappheit, besonders im Handel, nicht sonderlich groß, was teilweise wohl auch auf den hohen Zinsfuß zurückzuführen sein wird. Jedenfalls zeigte sich die Wirtschaft bisher als ziemlich liquid und die gegenwärtige Kreditdecke für den legalen Geschäftsbedarf als ausreichend.

Eine unmittelbare Erhöhung des Notenumlaufes muß jedoch aus der Freigabe der blockierten Guthaben für Sozialbedürftige erwartet werden. Es

<sup>1)</sup> Bei einer Preissteigerung von 200% im Vorjahr und einem Zinsfuß von etwa 5% bestand für den Kreditnehmer sogar eine negative Zinsrate. Wurde z. B. eine Ware zu Beginn des Jahres 1947 auf Kredit um 1000 S gekauft, so konnte man sie am Ende des Jahres um 3000 S verkaufen, während man nur 50 für Zinsen zu zahlen hatte, so daß ein Reingewinn von 1950 S verblieb. Genau das umgekehrte Verhältnis ergibt sich bei sinkender Preistendenz.

handelt sich hierbei im nächsten halben Jahr um einen Betrag von schätzungsweise 300 Mill. S. Dazu kommen noch annähernd 200 Mill. S, die bis September als Milchsubventionen ausbezahlt werden. (Die genaue Höhe dieser Subventionen wird sich nach dem Umfang der Milchablieferung bestimmen.) Ferner sollen 300 Mill. S den verstaatlichten Betrieben als Kredit vom Finanzministerium zur Verfügung gestellt werden.

Dieser Zustrom neuer Zahlungsmittel wird jedoch weitgehend durch die Abschöpfung und Stilllegung der Erlöse für Hilfslieferungen aus dem Marshall-Plan, die im nächsten halben Jahr mit rund 400 bis 500 Mill. S beziffert werden können, kompensiert werden. Eine mehrmalige Beanspruchung dieser auf Staatskonto einzuzahlenden Beträge für Subventionen oder ähnliche Zwecke würde allerdings im Zusammenwirken mit anderen Preisauftriebstendenzen nicht ohne Rückwirkung auf die Preisentwicklung bleiben<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Diese Auftriebstendenzen würden in besonderer Weise verstärkt werden, wenn man sich in der gegenwärtigen Situation zu einer Änderung des Wechselkurses entschließen würde, wodurch die Importwaren verteuert würden.

Ein ständig wachsender Preisdruck darf dagegen von der Erhöhung der Produktion und der Steigerung der Produktivität erwartet werden. Dies gilt nicht nur für die gewerbliche Wirtschaft, die sich angesichts der Geldverknappung zunehmend zur Rationalisierung und Leistungssteigerung genötigt sieht, sondern in besonderer Weise auch für die Landwirtschaft. Da neben der eigenen landwirtschaftlichen Produktion auch noch mit größeren Lebensmittelsendungen im Rahmen des Marshall-Planes gerechnet werden kann, würde wahrscheinlich bereits eine gute Ernte das Agrarpreisproblem einer Lösung bedeutend näher bringen.

Alle diese Faktoren, die teils vorübergehender, teils dauerhafter Natur sind, bestimmen in ihrer Gesamtheit die zukünftige Preisentwicklung. Welche Komponenten sich schließlich durchsetzen werden, läßt sich im gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht voraussagen. So lange jedoch die Knappheit an Konsumgütern anhält, muß die Wirtschaftspolitik immer wieder mit inflationistischen Tendenzen rechnen und jederzeit bereit sein, diese wirksam zu bekämpfen, ohne allerdings ins andere Extrem zu verfallen und einen zu starken Deflationsdruck auszuüben.