

Zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft

Im Verlauf des ersten Halbjahres 1947 sind durch die bedeutenden Preis- und Lohnerhöhungen die ursprünglich weit unter den Weltmarktpreisen gelegenen Inlandspreise immer näher an die Auslandspreise herangerückt. Die Preis-Disparitäten zwischen dem In- und Auslande, die noch im Jahre 1946 über die erhöhten Importpreise das inländische Preisgefüge störend beeinflussten und zur inneren Preisdynamik wesentlich beitrugen¹⁾, verminderten sich zusehends. Wenn auch die Inlandspreise eines Großteiles der traditionellen Exportindustrien vor dem Preis- und Lohnabkommen noch unter den im Auslande erzielbaren Preisen lagen, so wurde doch bereits damals in einzelnen Exportindustrien, wie zum Beispiel in der Textil- und Bekleidungsindustrie, über mangelnde Wettbewerbsfähigkeit geklagt. Entscheidende Bedeutung hat die Frage der Exportfähigkeit der österreichischen Wirtschaft aber erst durch die bedeutende Erhöhung des Preis- und Lohnniveaus als Folge des Preis- und Lohnabkommens vom 1. August 1947 erhalten.

Grundsätzliche Problematik

Die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft ist unter den gegenwärtigen Verhältnissen keineswegs einfach und stößt auf bedeutende theoretische und praktische Schwierigkeiten. Es ist selbstverständlich, daß auch unter normalen Wirtschaftsverhältnissen nicht sämtliche Industrien exportfähig sein können, sondern nur jene Betriebe, die infolge besonderer Umstände (Rohstoffvorkommen, überlegene Kapitalausrüstung, billige und geschulte Arbeitskräfte) einen relativen Kostenvorsprung gegenüber der ausländischen Konkurrenz besitzen. Es ist nun gegenwärtig äußerst schwierig zu beurteilen, in welchen Waren und nach welchen Ländern Österreich im einzelnen noch exportfähig sein muß, damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Gesamtwirtschaft noch gewahrt ist, da zur Zeit die Maßstäbe, an denen normalerweise die Wettbewerbsfähigkeit der Gesamtwirtschaft gemessen wird, nicht unmittelbar anwendbar sind. In einer konsolidierten Wirtschaft mit freier Wirtschaftsverfassung im Inland und weit-

gehend freizügigem internationalem Handel ist ein Preisgleichgewicht zwischen Inland und Ausland und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit dann gegeben, wenn die Zahlungsbilanz im Gleichgewicht ist. Ist das Preisgleichgewicht gestört, so wird die Zahlungsbilanz passiv und es müssen, soweit die Preisdisparitäten nicht durch freiwillige internationale Kapitalbewegungen hervorgerufen werden, Gegenmaßnahmen ergriffen werden, die das Gleichgewicht wieder herstellen. Unter den heutigen Wirtschaftsverhältnissen kann jedoch das Kriterium des Zahlungsbilanzausgleiches nicht zur Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit herangezogen werden. Österreichs Produktionskraft ist gegenwärtig noch so gering, daß selbst der bescheidene Lebensstandard nur durch Auslandshilfe gesichert werden kann. Der Ausgleich der Zahlungsbilanz erfolgt, soweit keine Auslandskredite und Hilfslieferungen bereitgestellt werden, durch mengenmäßige Importregulierungen und Devisenbewirtschaftung. Unter diesen Voraussetzungen kann aber die derzeitige internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft nur durch Annäherungswerte und grobe Schätzungen bestimmt werden.

Mit dieser Einschränkung erscheint es vielleicht nützlich, zunächst rein empirisch die Frage zu klären, ob und inwieweit unsere traditionellen Exportindustrien auf ihren früheren Absatzmärkten noch exportfähig sind. Ein abschließendes Urteil würde auf diesem Wege allerdings nur dann gefällt werden dürfen, wenn sich tatsächlich unzweifelhaft herausstellt, daß unsere Exportindustrien durchwegs in den maßgeblichen Absatzgebieten nicht mehr konkurrenzfähig sind.

Bei allen Preisvergleichen in- und ausländischer Erzeugnisse muß berücksichtigt werden, daß die Preise nicht nur im Inland ihre Bedeutung als Regulator des Wirtschaftsgeschehens weitgehend eingebüßt haben und nur noch die Funktion der Einkommensverteilung erfüllen, sondern daß sie zur Zeit auch im Außenhandel nicht die entscheidende Bedeutung besitzen, die ihnen unter normalen Wirtschaftsverhältnissen zukommt. Der Export ist heute, zumindest in einigen Wirtschaftszweigen, oftmals nicht sosehr eine Preis-, sondern vielmehr eine Produktionsfrage. So konnten im Laufe des Jahres 1946, obwohl unsere Preise weit unter den Auslandspreisen lagen, nur geringe Mengen exportiert

¹⁾ Der Einfluß der überhöhten Weltmarktpreise der Nahrungsmittel auf das inländische Preis- und Lohnniveau wurde allerdings durch den Verkauf der UNNRA- und Alliierten-Hilfslieferungen zu den weitaus niedrigeren Inlandspreisen ausgeschaltet.

werden, weil es eben an Produktionsmöglichkeiten fehlte. Darüber hinaus wirken sich auf den österreichischen Export vor allem die Importbeschränkungen vieler europäischer Staaten ungünstig aus, die durch die akute Dollarkrise noch verschärft wurden. Mangelnde Produktionsmöglichkeiten, weltweite Knappheitserscheinungen an bestimmten Waren, Knappheit an Devisen sowie mengenmäßige Außenhandelsregulierungen bestimmen heute weitgehend den Welthandel und verhindern selbst bei typischen Welthandelsgütern einen zwischenstaatlichen Preisausgleich.

Internationaler Vergleich der Löhne, Lebenshaltungskosten und Preise

Der unmittelbare Vergleich der inländischen Preise mit den analogen Auslandspreisen einzelner wichtiger Exportindustrien ist gegenwärtig noch nicht möglich, da sich die Auswirkungen des Preis- und Lohnabkommens auf die österreichischen Exportwaren noch nicht völlig abschätzen lassen. Vor allem sind die Inlandspreise vieler industrieller Erzeugnisse noch nicht festgelegt, aber auch den Exporteuren selbst fehlt zur Zeit vielfach noch der Überblick, auf welchen Absatzgebieten sie noch exportfähig sind. Wohl läßt sich aus einzelnen Angaben entnehmen, daß z. B. die Textilindustrie, die schon vor dem Preis- und Lohnabkommen Exportschwierigkeiten hatte, nunmehr weitgehend konkurrenzunfähig geworden ist. Ebenso werden von der eisenverarbeitenden Industrie, die besonders exportorientiert ist und seitens einiger anderer Exportzweige Klagen über mangelnde Exportfähigkeit geführt. Andererseits haben die Eisenpreise der Alpine die Weltmarktpreise noch nicht überschritten und auch bei Holz liegt der neue Schnittholzpreis, einschließlich Exporteurspanne, noch unter dem Exportpreis, der in den Handelsverträgen vereinbart wurde. Desgleichen dürfte auch die Papierindustrie in vielen Erzeugnissen noch ausreichende Absatzmärkte finden. Alle diese einzelnen Angaben sind jedoch noch zu unübersichtlich und nur schwer überprüfbar, so daß sich aus ihnen noch kein zutreffendes Bild gewinnen läßt.

Um dennoch bereits im gegenwärtigen Zeitpunkt zumindest Anhaltspunkte über die veränderte Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft zu geben, wird im folgenden versucht, das österreichische Preis- und Kostenniveau gegenüber anderen Ländern aus der zeitlichen Entwicklung bestimmter Preisreihen zu bestimmen.

Der Gedankengang ist hierbei folgender: Ausgehend von einem als normal angesehenen Basisjahr

(1937=100) wird die Erhöhung der *Löhne, Lebenshaltungskosten* und *Großhandelspreise* in verschiedenen ausländischen Staaten (der Vergleich bezieht sich in erster Linie auf die USA, Großbritannien und die Schweiz) und in Österreich ermittelt. Aus der unterschiedlichen Entwicklung der ausländischen und österreichischen Preisindizes läßt sich annähernd erkennen, wie sich das Verhältnis zwischen den ausländischen Preisen und Kosten und den österreichischen Preisen und Kosten gegenüber der Vorkriegszeit verändert hat. Die Veränderung des Wechselkurses (1937 1 Dollar = 5,40 S, 1947 1 Dollar = 10 S) wird dabei in der Weise berücksichtigt, daß die ausländischen Preis- und Lohnindizes entsprechend der Schillingabwertung erhöht wurden.

Die Schwächen dieser Methode liegen erstens in der Annahme, daß im Basisjahr (1937 = 100) zwischen den Vergleichsstaaten ein Preisgleichgewicht bestanden habe. Dies trifft jedoch nur unvollkommen zu, da auch vor dem Kriege durch die protektionistische Handelspolitik der einzelnen Staaten internationale Preisdisparitäten bestanden haben. Zweitens müßte ein internationaler Vergleich in erster Linie Preisindizes verwenden, die nur Ein- und Ausfuhrwaren enthalten und einheitlich aufgebaut sind. Mangels entsprechender Unterlagen muß auf diese Verfeinerung der Untersuchungsmethode verzichtet werden. Immerhin tritt auch bei Verwendung der allgemeinen und verschiedenartig aufgebauten nationalen Indizes die allgemeine Entwicklungstendenz deutlich hervor.

a) Löhne

Die relative Entwicklung der Löhne in den einzelnen Staaten ist von besonderer Bedeutung, da die Löhne in einer entwickelten Volkswirtschaft etwa 50 bis 60% des gesamten Volkseinkommens einnehmen. Sie stellen somit den wichtigsten Kostenfaktor dar, dessen Bedeutung noch dadurch verstärkt wird, daß die Löhne relativ starr sind und insbesondere einer Senkung starken Widerstand entgegensetzen.

Die Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Wirtschaft gegenüber dem Ausland beruhte schon in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen in erster Linie auf relativ niedrigen Löhnen. So lag im Jahre 1937 der Durchschnittsbruttolohn eines Arbeiters in Österreich etwa um ein Drittel tiefer als in England. Durch diesen Vorsprung in den Lohnkosten vermochte die österreichische Wirtschaft die bessere Kapitalausrüstung der westlichen Industriestaaten teilweise auszugleichen, und zwar umso besser, je arbeitsintensiver die Fertigungen waren. Gegenüber der Vorkriegszeit ist nun in Österreich die Produktivität nicht nur durch die geringere Leistungsfähigkeit des einzelnen Arbeiters, sondern vor allem

auch durch den Abtransport von Maschinen und durch die Überalterung der verbliebenen Kapitalausrüstung stark zurückgegangen¹⁾. Demgegenüber ist die Produktivität der Arbeit in den westlichen Industriestaaten im Vergleich zur Vorkriegszeit entweder nur geringfügig zurückgegangen oder sogar, wie in den USA²⁾, gestiegen. Ganz allgemein kann daher angenommen werden, daß die österreichische Industrie nur dann exportfähig sein dürfte, wenn sich die Lohnunterschiede gegenüber dem Ausland entsprechend der unterschiedlichen Produktivitätsentwicklung weiter vergrößert haben.

Diese Voraussetzung für die österreichische Exportfähigkeit war bis zum Preis- und Lohnabkommen noch gegeben. Durch die 45%ige Lohn-erhöhung im August 1947 ist jedoch die Steigerung der Löhne gegenüber 1937 in Österreich bereits erheblich größer als z. B. in den Niederlanden und auch größer als die Lohnerhöhungen in England. Gegenüber der Lohnentwicklung in den USA besteht zwar noch ein beträchtlicher Unterschied. Dieser Vorsprung wird aber durch die entgegengesetzte Produktivitätsentwicklung mehr als kompensiert (siehe Abb. S. 201).

Erhöhung der Löhne gegenüber 1937

	Lohnindex 1937=100 bereinigt um Wechsel- kursänderungen	Relative Lohn- veränderung gegen- über Österreich (= 100)
Österreich (Aug. 1947)	281	100
Niederlande (Juni 1947)	218	78
England (Juli 1947)	267	95
Schweiz (II. Quart. 1947)	334	119
USA (Juni 1947)	366	130

Diese Entwicklung wird im wesentlichen auch durch einen Vergleich der absoluten Unterschiede der Bruttowochenverdienste einzelner Industriezweige zwischen England und Österreich in den Jahren 1938 und 1946/47 bestätigt, wenn zusätzlich berücksichtigt wird, daß die wöchentliche Arbeitszeit in der österreichischen Industrie gegenwärtig durchschnittlich nur etwa 44 Stunden beträgt, gegen-

¹⁾ Die gesamte Industrieproduktion betrug im Juni 1947 nach dem Produktionsindex der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft 55,5% des Jahres 1937. Demgegenüber war der Stand der Beschäftigten um 53% größer als im Jahre 1937. Die Produktion, pro Kopf ist demnach auf etwa ein Drittel zurückgegangen. Der Vergleich ist allerdings insofern nicht ganz zutreffend, als viele Arbeiter mit produktiven Wiederaufbauarbeiten beschäftigt sind, die nicht in den Produktionsziffern zum Ausdruck kommen.

²⁾ Die Produktivität der amerikanischen Industrie liegt zur Zeit im Durchschnitt 25% über dem Vorkriegsniveau. In einzelnen Exportindustrien dürfte die Produktivitätssteigerung noch bedeutend größer sein.

über 48 Stunden im Jahre 1938 und daß in England die Arbeitszeiten gegenüber der Vorkriegszeit nahezu unverändert geblieben sind.

Vergleich der Bruttowochenverdienste in England und Österreich

	1938		1946/47			
	a	b	b/a	c	d	d/c
	Eng- land ¹⁾ (Okt.) in S	Öster- reich ²⁾ (Aug.) in S	in %	Eng- land ³⁾ (Okt. 1946) in S	Öster- reich ⁴⁾ (Aug. 1947) in S	in %
Textilindustrie						
männlich . . .	76'43	47'73	62'4	221'65	132'57	59'8
weiblich . . .	42'39	30'15	71'1	128'13	91'06	71'1
Bekleidungs- industrie						
männlich . . .	85'77	62'19	72'5	231'22	138'30	59'8
weiblich . . .	43'72	37'55	85'9	126'95	98'70	77'7
Maschinenbau und Eisenwaren						
männlich . . .	100'13	66'78	66'7	267'49	141'46	52'9
Baugewerbe						
männlich . . .	88'11	65'87	74'8	222'82	175'15	78'6

¹⁾ Umrechnungskurs 1938 (Jänner): 1 Pfd. St. = S 26'70.

²⁾ Umrechnungskurs 1946/47: 1 Pfd. St. = S 40'30. Die Verdienste in England vom Oktober 1946 sind mit den Verdiensten in Österreich vom August 1947 direkt vergleichbar, da der englische Lohnindex vom Oktober 1946 bis Juli 1947 nicht einmal um 1% gestiegen ist.

³⁾ Die Reichsmarkverdienste vom August 1938 wurden im Verhältnis 2:3 umgerechnet.

⁴⁾ Bruttoverdienste im Juli plus Zuschläge laut Lohn-Preisabkommen.

Die Unterschiede der Bruttowochenverdienste zwischen England und Österreich haben sich zwar, mit Ausnahme der Bauarbeiterverdienste, gegenüber 1938 etwas vergrößert. Die Änderung der Verdienstrelationen ist jedoch bei fast allen Berufsgruppen allein darauf zurückzuführen, daß die wöchentlichen Arbeitszeiten in Österreich im Jahre 1947 durchwegs geringer waren als im Jahre 1938 (so betrug die wöchentliche Arbeitszeit im Juli 1947 für Facharbeiter in der Bekleidungsindustrie nur 41½ Stunden und im Maschinenbau nur 39 Stunden, gegenüber 48 Stunden im Jahre 1938), während die Arbeitszeiten in England nahezu unverändert geblieben sind. Die Bruttostundenverdienste, die für die Höhe der Lohnkosten ausschlaggebend sind, haben sich daher gegenüber Oktober bzw. August 1938 in England und Österreich ungefähr gleich entwickelt. Wenn ferner berücksichtigt wird, daß die österreichischen Löhne im Herbst 1938, also zu einem Zeitpunkt, wo Österreich durch die Eingliederung in die deutsche Wirtschaft bereits den Zusammenhang mit den Weltmärkten weitgehend verloren hatte, etwas höher lagen als zu Jahresbeginn, so zeigt auch ein Vergleich der Verdienste die relative Überhöhung der österreichischen Lohnkosten gegenüber England.

Aus den angestellten Vergleichen geht hervor, daß durch das Preis- und Lohnabkommen das Kostenniveau der österreichischen Wirtschaft, das im wesentlichen mit dem Lohnniveau identifiziert

werden kann, so weit gestiegen ist, daß die Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Industrie gegenüber den untersuchten Ländern nur noch bei Vorhandensein der vorkriegsmäßigen Produktivität angenommen werden darf. Mit Rücksicht auf den starken Produktivitätsrückgang der österreichischen Wirtschaft jedoch, der sich in den meisten Fällen nicht innerhalb einer kurzen Zeitspanne beheben läßt, muß zunächst ganz allgemein das österreichische Kostenniveau als überhöht angesehen werden. Wie groß im einzelnen diese Überhöhung des Kostenniveaus ist, kann zumindest vorläufig nicht gesagt werden, da über die unterschiedliche Produktivitätsentwicklung in den einzelnen Zweigen der verglichenen Länder keine ausreichenden Angaben vorliegen.

b) Großhandelspreise und Lebenshaltungskosten

Auf Grund der — im Vergleich zur Produktivität — überhöhten Lohnkosten der österreichischen Wirtschaft muß erwartet werden, daß in Österreich sowohl die Großhandelspreise als auch die Lebenshaltungskosten verhältnismäßig höher sind als im Ausland. Durch das Fehlen eines repräsentativen österreichischen Großhandelspreisindex für Industrieerzeugnisse ist es zur Zeit nicht möglich, diesen Nachweis eindeutig zu erbringen. Es kann jedoch bereits durch eine überschlägige Berechnung gezeigt werden, daß das österreichische Industriepreisniveau tatsächlich überhöht ist, denn während die amerikanischen Großhandelspreise für Industrieerzeugnisse, ausgedrückt in Schilling, gegenüber 1937 auf 288 und die englischen auf 272 gestiegen sind, liegen die österreichischen Industriepreise — soweit eine Übersicht bisher möglich ist — nach dem Preis- und Lohnabkommen im groben Durchschnitt zwischen dem Drei- und Vierfachen der Preise von 1937 (siehe Übersicht auf Seite 205).

Es ist jedoch bemerkenswert, daß sich aus einem internationalen Vergleich der Lebenshaltungskosten und der Großhandelspreise für Nahrungs- und Genußmittel — die allerdings beide für die Exportfähigkeit der österreichischen Wirtschaft nur mittelbar von Bedeutung sind — keineswegs eine Überhöhung der österreichischen Preise feststellen läßt. Insbesondere die Großhandelspreise für Nahrungs- und Genußmittel liegen in Österreich noch erheblich unter dem Niveau der anderen Staaten. (Der Unterschied wäre noch größer, wenn die Nahrungsmittelpreise allein verglichen würden, da die Preise für Genußmittel zum Teil überproportional gestiegen sind.) Der Lebenshaltungskostenindex für September ist etwa gleich hoch wie der

amerikanische und der Schweizer Index. Nur der englische Lebenshaltungskostenindex, der durch eine Subventionspolitik, die sich bewußt auf die im Index erfaßten Lebensmittel erstreckt, künstlich tief gehalten wird, liegt bedeutend unter dem österreichischen (siehe Abl. S. 201).

Erhöhung der Lebenshaltungskosten und der Großhandelspreise für Nahrungs- und Genußmittel gegenüber 1937

	Index 1937 = 100 ¹⁾		Relative Veränderung gegenüber Österreich	
	L ²⁾	G ³⁾	L ²⁾	G ³⁾
Österreich (Sept. 1947)	291	238	100	100
England (Juli 1947)	199	248	68	104
USA (Juni 1947)	286	350	98	147
Schweiz (Juni 1947)	299	358	103	150

¹⁾ Bereinigt von Wechselkursänderungen.

²⁾ Lebenshaltungskosten.

³⁾ Großhandelspreise für Nahrungs- und Genußmittel.

Dieser scheinbare Widerspruch zwischen dem Lohnkostenvergleich und dem Preisvergleich auf Grund der Lebenshaltungskosten und der Großhandelspreise für Nahrungs- und Genußmittel ist darauf zurückzuführen, daß die offiziellen Preise für landwirtschaftliche Produkte in Österreich zur Zeit noch verhältnismäßig sehr tief liegen und zwischen den offiziellen Agrar- und Industriepreisen eine bedeutende Preisschere entstanden ist (siehe Seite 205). Der Vergleich der Lebenshaltungskosten ist auch insofern irreführend, als der österreichische Index in hohem Maße fiktiv ist, da zu den offiziellen Preisen nur völlig anzulängliche Rationen gekauft werden können und die tatsächlichen Lebenshaltungskosten, die heute allerdings nicht eindeutig ermittelt werden können, bedeutend höher liegen.

Vorläufiges Ergebnis

Die vorliegende Untersuchung ist nicht gründlich genug, um aus den gewonnenen Erkenntnissen unmittelbar wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen ziehen zu können. Es sollte sich zunächst nur darum handeln, auf Grund grundsätzlicher Überlegungen zu zeigen, daß das inländische Preis- und Kostenniveau für Industrieerzeugnisse durch das Preis- und Lohnabkommen tatsächlich in einem Ausmaße erhöht wurde, daß die internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Gesamtwirtschaft, und nicht nur die einzelner unter ungünstigen Kostenverhältnissen arbeitenden Betriebe, in Frage gestellt ist. Inwiefern und von welcher Art nunmehr wirtschaftspolitische Maßnahmen ergriffen werden sollen, um ein gesamtwirtschaftlich optimales Exportvolumen

zu erreichen, wird erst zu entscheiden sein, wenn die Auswirkungen des überhöhten inländischen Preisniveaus auf den Export in den wichtigen traditionellen Exportindustrien eindeutig überblickt werden können.

Ohne daß hier den bevorstehenden wirtschaftspolitischen Entscheidungen vorgegriffen werden soll, kann heute schon der Gedanke, das Exportproblem durch eine möglichst umgehende Änderung des Wechselkurses zu lösen, als problematisch bezeichnet werden. Eine Abwertung des Schillings wäre zweifellos nicht zu vermeiden, wenn der gegenwärtige Versuch, das innere Preis- und Lohnniveau zu stabilisieren, scheitern würde, und die Preisdisparitäten zwischen dem In- und Ausland durch neue Preis- und Lohnerhöhungen übermäßig vergrößert würden. Solange jedoch die inländischen Preise und Löhne einigermaßen stabil bleiben, wäre eine Änderung des Wechselkurses, selbst wenn eingehende Untersuchungen ergeben sollten, daß die Preise des größten Teiles der österreichischen Exportindustrie überhöht sind, keineswegs die gesamtwirtschaftlich günstigste Lösung.

Unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Verhältnissen steht es nämlich keineswegs fest, daß durch eine Senkung des Wechselkurses überhaupt eine wertmäßige Exportsteigerung erreicht werden kann. Denn der gesamte Exportwert wird nur dann steigen, wenn die durch die Abwertung erzielte Zunahme des mengenmäßigen Exportes größer ist als der Preisrückgang. Gewiß würden verschiedene Exportzweige, die heute nicht mehr international wettbewerbsfähig sind, durch eine Abwertung ihre Exportfähigkeit wiedergewinnen. Dagegen würden andere wichtige Exportindustrien, wie zum Beispiel die Holz- und Papiererzeugung, die auch zu den alten Kursrelationen heute in günstig gelegenen Ab-

satzmärkten noch gut wettbewerbsfähig sind, wegen ihrer beschränkten Produktions- und Lieferfähigkeit nach einer Abwertung eher weniger als mehr Devisen einbringen, weil sie kaum in der Lage sein werden, die Verbilligung ihrer Produkte, ausgedrückt in internationalen Zahlungsmitteln, durch eine entsprechende Mengenkonjunktur auszugleichen.

Über der Sorge um die Exportfähigkeit dürfen jedoch auch die Auswirkungen einer Abwertung auf die *Einfuhr*, die gerade unter den gegenwärtigen Verhältnissen für die österreichische Wirtschaft von größter Bedeutung ist, nicht übersehen werden. Selbst wenn der Einfluß überhöhter Lebensmittelimportpreise, wie das bisher geschehen ist, durch Abgabe der im Rahmen der Hilfslieferungen bezogenen ausländischen Lebensmittel zu niedrigeren Inlandspreisen abgefangen wird, so würden doch angesichts des noch immer bestehenden Geldüberhangs die erhöhten Importpreise der im normalen Außenhandelsverkehr bezogenen Importgüter innerhalb kurzer Frist das gesamte österreichische Preisniveau in die Höhe treiben. Damit aber würde der durch die Wechselkursänderung gewonnene Vorsprung der Exporteure sehr bald wieder durch erhöhte Kosten im Inland aufgehoben werden. Eine Wechselkursänderung könnte daher nur dann den von ihr erwarteten Erfolg der Verbesserung der Zahlungsbilanz erreichen, wenn gleichzeitig die inflationistischen Auftriebstendenzen im Inneren durch eine Währungsreform beseitigt würden und sich das innere Preisniveau unter dem Druck der knappen Gelddecke an die geänderten Preisrelationen im Außenhandel anpassen muß. Solange diese Voraussetzungen jedoch nicht bestehen, würde jede Änderung des Wechselkurses die inflationistischen Preis- auftriebstendenzen nur verstärken, ohne die Zahlungsbilanz auf die Dauer zu verbessern.