

Die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportindustrie

Zur Frage einer Wechselkursänderung des österreichischen Schillings

Die wachsenden Schwierigkeiten, denen österreichische Exporteure seit dem Preis-Lohn-Abkommen vom August v. J. auf den Auslandsmärkten begegnen, haben die Frage einer Änderung des gegenwärtigen Schillingkurses, der seinerzeit von den Besatzungsmächten durch eine einseitige Verfügung mit 10 S für einen Dollar und 40 S für ein englisches Pfund festgesetzt wurde, in den Mittelpunkt der Diskussion gerückt. Da Österreich nicht nur als Bezieher und Lieferant von Gütern, sondern auch als Schuldner und präsumtiver Kreditnehmer in hohem Maße mit der Weltwirtschaft verflochten ist, ist jede Wechselkursänderung von weittragender gesamtwirtschaftlicher Bedeutung. Eine Entscheidung in einer so lebenswichtigen Frage bedarf daher eines sorgfältigen Abwägens aller maßgebenden Umstände, zumal wiederholte Wechselkursänderungen das Vertrauen in die Währung untergraben und den Außenhandel empfindlich stören müßten¹⁾.

Die vorliegende Untersuchung trachtet zunächst festzustellen, ob die österreichischen Exportpreise beim gegenwärtigen Wechselkurs tatsächlich bereits bedeutend über den entsprechenden Weltmarktpreisen liegen. Da das für die einzelnen Länder zur Verfügung stehende statistische Material nicht vollkommen vergleichbar ist und die besondere wirtschaftspolitische Situation in den einzelnen Ländern (Vorhandensein mehr oder minder strenger Preisbindungen, Bewirtschaftungsvorschriften, Zölle usw.) die Wettbewerbsfähigkeit ausländischer Konkurrenten unabhängig von den Wechselkursen nachteilig beeinflusst, können aus den angestellten Preis- und Lohnvergleichen noch keine eindeutigen Schlüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportwirtschaft gezogen werden. Im ganzen jedoch bieten die vorhandenen Unterlagen doch wertvolle Anhaltspunkte für die Beurteilung der internationalen Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Wirtschaft beim gegenwärtigen Wechselkurs.

¹⁾ Die grundsätzliche Problematik, die sich mit einer Wechselkursänderung verbindet, wurde bereits in dem Aufsatz „Das internationale Wechselkursproblem“ im letzten Monatsbericht des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, Heft Nr. 5/1948, S. 179 ff., behandelt.

Kriterien für die Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft

Großhandelspreisindizes im In- und Auslande

Da Österreich gegenwärtig keinen allgemeinen Großhandelspreisindex besitzt, muß sich der Vergleich auf eine Gegenüberstellung des vom Österreichischen Statistischen Zentralamt berechneten Preisindex für österreichische Industriestoffe und entsprechender Großhandelspreisindizes in anderen Ländern beschränken.

Obwohl dieser Index der Industriestoffe mit wenigen Ausnahmen keine Ausfuhrwaren enthält, ist seine Entwicklung doch auch für die Preisentwicklung der Exportgüter aufschlußreich, da die Preise der Grundstoffe ein wichtiges Kostenelement der Fertigwaren bilden und die Preisentwicklung beider Güterarten daher bis zu einem gewissen Grad parallel läuft.

Großhandelspreisindizes industrieller Rohstoffe auf Dollarbasis im März 1948

1938 = 100

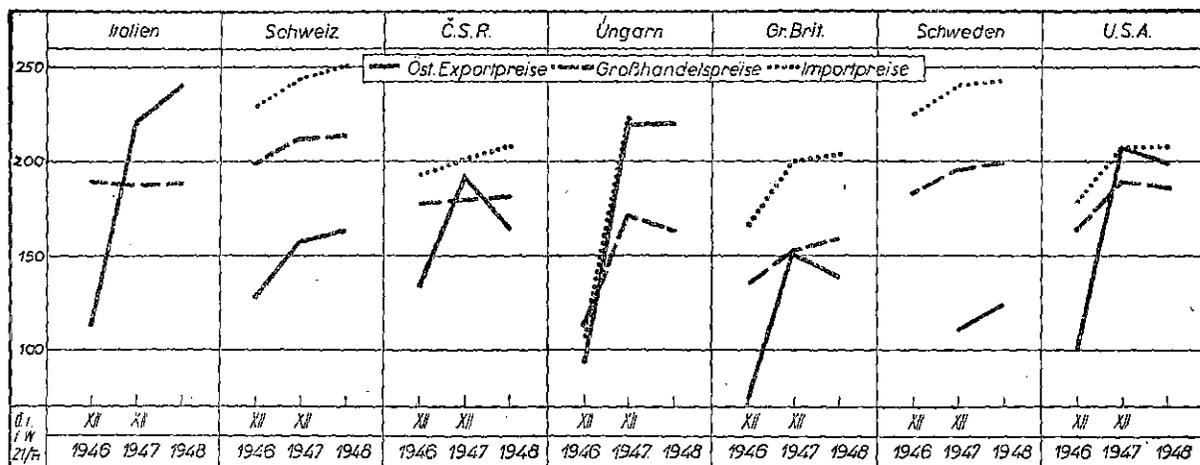
Österreich	170	Schweiz ³⁾	254
Italien	185	Großbritannien ³⁾	260
Tschechoslowakei ^{1,2)}	190	USA	244

¹⁾ 1939 = 100.
²⁾ Einschließlich Fertigwaren.
³⁾ Ausschließlich Baumaterialien und Brennstoffe.

Der Kostenvorsprung, den Österreich auf Grund seiner im Verhältnis zu anderen Ländern geringeren Preissteigerung zu besitzen scheint, darf in seiner Bedeutung nicht überschätzt werden, weil den österreichischen Produzenten heute die Rohstoffe zu den amtlichen Höchstpreisen nur in unzulänglicher Menge zur Verfügung stehen, während z. B. in der Schweiz und in den USA die Rohstoffe zu den angegebenen Preisen praktisch in jeder beliebigen Menge erhältlich sind. Da sich die Firmen die fehlenden Vorprodukte entweder zu überhöhten Preisen auf dem Schwarzen Markt beschaffen müssen, oder, wenn dies nicht gelingt, mit verminderter Kapazität arbeiten, kann man aus dem verhältnismäßig niederen österreichischen Großhandelsindex nicht ohne weiteres einen Kostenvor-

Abb. 6. Entwicklung der Preise österreichischer Exportgüter und der Großhandels- und Importpreise in einzelnen Ländern¹⁾

(Normaler Maßstab; absolute Werte in Dollar; 1937 = 100)



Die verschiedene Entwicklung der Preise österreichischer Exportgüter sowie der Großhandels- und Importpreise in den einzelnen Ländern läßt keine eindeutigen Schlüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportindustrie zu. In einigen Ländern scheinen die österreichischen Exportgüterpreise noch einen bedeutenden Vorsprung zu besitzen (Schweiz, Schweden), in anderen Ländern dürften die österreichischen Exportgüterpreise bereits zu hoch liegen (Italien, teilweise auch in den USA und in der CSR). Der auffallende Rückgang der österreichischen Exportpreise in den ersten Monaten 1948 (in der CSR, Großbritannien und in den USA) erklärt sich aus einer veränderten Wareneinsammensetzung der Ausfuhr und stellt daher keinen echten Preisrückgang dar.

sprung für die österreichischen Exportindustrien ableiten. Hierzu kommt, daß die im Index des Statistischen Zentralamtes nicht enthaltenen Preise für zahlreiche Hilfsstoffe (z. B. Farben in der

¹⁾ Die Preise österreichischer Exportgüter wurden für jedes Land gesondert berechnet und basieren auf den Werten pro Mengeneinheit für alle jene Warengruppen, deren Ausfuhr in das betreffende Land im Jahre 1937 1 Mill. S überschritt. Der Index wurde auf Grund der Ausfuhrwerte im Jahre 1947 gewichtet. Für Schweden wurde ein Index erst für Dezember 1947 berechnet, da im Dezember 1946 die Ausfuhr noch zu gering war. Bei der Ausfuhr nach den USA wurde die Warengruppe „Glaswaren“, obwohl sie den wichtigsten Ausfuhrposten darstellt und ein Viertel der Gesamtausfuhr nach Amerika umfaßt, bei der Indexberechnung ausgelassen, da vor dem Kriege fast keine Glaschmuckwaren nach den USA ausgeführt wurden; ihre Berücksichtigung hätte den Index 1948 gegen 1937 völlig untypisch und mehr als 2000% erhöht. Die Importpreise der einzelnen Länder wurden teils auf Grund der Einfuhrstatistik (Werte pro Mengeneinheit), teils unter Zugrundelegung der Großhandelspreise für importierte Waren berechnet. Sowohl Großhandels- als auch Importpreise sind der Aprilnummer der „International Financial Statistics“, herausgegeben vom Internationalen Währungsfonds, entnommen. Die für 1948 berechneten österreichischen Exportpreise sowie die tschechoslowakischen, ungarischen, italienischen und schweizerischen Großhandels- und Importpreise und die amerikanischen und schwedischen Großhandelspreise sind Februarwerte; die britischen Großhandels- und Importpreise sowie die amerikanischen und schwedischen Importpreise sind Jännerwerte.

Textilindustrie oder Gerbstoffe in der Lederindustrie) fast durchwegs bedeutend stärker gestiegen sind als die im Index angeführten Rohstoffpreise. Allerdings darf man nicht übersehen, daß das Fallen der Schwarzmarktpreise und die steigende Produktion in den letzten Monaten auch die Kostensituation der Exporteure wieder günstiger gestalten.

Internationaler Preisvergleich für wichtige Exportgüter

Der angestrebte Vergleich über die Preisbewegung spezifisch österreichischer Exportgüter im Ausland kann sich ebenfalls auf keine exakten und miteinander vergleichbaren Aufzeichnungen stützen²⁾. Es ist aber möglich, die Entwicklung österreichischer Exportpreise einerseits und die Bewegung der Großhandels- und Importpreise im Ausland andererseits zu verfolgen und damit wenigstens eine allgemeine Vorstellung über die Preissituation in einigen Ländern, die für Österreichs Export von Interesse sind, zu gewinnen.

²⁾ Die von einzelnen Außenhandelsexpositoren der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft zur Zeit unternommenen Bemühungen, eine systematische Preisbeobachtung typischer österreichischer Exportgüter in ihren Ländern aufzubauen, sind noch nicht genügend weit gediehen.

Das vorstehende Schaubild, das die Preise der wichtigsten österreichischen Ausfuhrwaren in Italien, Schweiz, CSR, Ungarn, Großbritannien, Schweden und in den USA mit den dortigen Großhandels- und Importpreisen (auf Dollarbasis) vergleicht, zeigt, daß die Preisverhältnisse gegenwärtig von Land zu Land so sehr verschieden sind, daß von einem einheitlichen „Weltmarkt“ nicht gesprochen werden kann. Unter den gegenwärtigen internationalen Wettbewerbsbedingungen ist es daher nicht gestattet, Feststellungen, die für ein Land zutreffen, zu verallgemeinern, und etwa aus der Tatsache, daß österreichische Waren auf einzelnen Märkten nicht mehr konkurrenzfähig sind, auf eine allgemeine Wettbewerbsunfähigkeit unserer Exportindustrie zu schließen.

Wenn auch der Erkenntniswert der dargestellten Diagramme (siehe erklärenden Text zu den Schaubildern) nicht überschätzt werden darf, so ist es doch bemerkenswert, daß die Preise *österreichischer Exportgüter* (auf der Vergleichsbasis 1937) in keinem der untersuchten Länder (für Italien stehen keine Ziffern zur Verfügung) mehr gestiegen sind als die *Importpreise* dieser Länder. Sieht man von Ungarn und den USA ab, bleiben die österreichischen Exportpreise teilweise sogar weit hinter den ausländischen Großhandels- und Importpreisen zurück. Für die auf Dollarbasis berechneten Indizes der Schweiz und Schwedens mag die Erklärung darin liegen, daß diese Länder ihre Wechselkurse im Verhältnis zum Dollar nicht oder fast nicht änderten (während dies bei den meisten anderen Ländern, besonders bei Italien, in hohem Maße der Fall war). Es muß allerdings erwähnt werden, daß die Importe der meisten Staaten Güter (Nahrungsmittel und gewisse Rohstoffe, wie Baumwolle und Buntmetalle) enthalten, die das allgemeine Importpreinsniveau stark heben. Bei Ausschaltung dieser Warengruppen würde sich der Abstand zu den österreichischen Exportpreisen teilweise verringern¹⁾.

Ein für Österreich etwas weniger günstiges Bild ergibt sich bei dem Vergleich der Preise öster-

¹⁾ Auf Grund der vorhandenen statistischen Unterlagen ist es nur für die Schweiz und für Großbritannien möglich, die importierten Fertigwaren gesondert von den übrigen Importen darzustellen. Während in Großbritannien durch eine solche Differenzierung das Importpreinsniveau nur unwesentlich gesenkt würde, verschieben sich im Falle der Schweiz die Preisrelationen folgendermaßen:

	1946	1947	1948
Preise österreichischer Exportgüter . . .	128	157	163
Schweiz Allgemeines Importpreinsniveau	230	245	251
Importierte Fertigwaren . . .	186	203	201

reichischer Exportgüter mit den *Großhandelspreisen* dieser Länder. Die österreichischen Preise liegen wohl noch bedeutend unter dem Niveau der Großhandelspreise in der Schweiz und in Schweden und auf ziemlich gleicher Höhe wie in der CSR und in Großbritannien, aber doch bereits über den Preisen in den USA und besonders in Ungarn. Auch in Italien hat die starke Abwertung der Lire das relative Preisniveau (ausgedrückt in Dollar) stark zuungunsten Österreichs verändert. (Der österreichische Außenhandel mit Italien wird gegenwärtig auch bezeichnenderweise fast ausschließlich auf Kompensationsbasis abgewickelt.)

Der obige Vergleich der drei Preisniveaus hat sicherlich nur sehr beschränkten Erkenntniswert. Es muß insbesondere darauf hingewiesen werden, daß die Bewegung der Indizes der Preise österreichischer Exportgüter und der Importpreise in einzelnen Ländern nicht nur Preisänderungen, sondern auch Änderungen in der Zusammensetzung der einzelnen Warengruppen sowie Qualitätsänderungen widerspiegeln. (Der auffallende Rückgang der österreichischen Exportpreise in den ersten Monaten 1948 dürfte überwiegend auf die letztgenannten Gründe zurückgehen, da die rückläufige Bewegung durch reine Preisveränderungen nicht erklärt werden könnte.) Trotz dieser Einschränkungen vermögen die angestellten Preisvergleiche doch einige Aufschlüsse zu geben und die Auffassung zu unterstützen, daß die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportindustrie auch zum gegenwärtigen Wechselkurs des Schillings noch nicht ganz verlorengegangen ist.

Direkte Befragung österreichischer Exporteure

Vor einigen Monaten wurde vom Bundesministerium für Vermögenssicherung und Wirtschaftsplanung und in jüngster Zeit von der Industriesektion der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft eine größere Zahl von Firmen der Exportindustrie über die seit dem Preis-Lohn-Abkommen vom August v. J. verschlechterte Konkurrenzfähigkeit österreichischer Erzeugnisse befragt. Das Bild auf Grund dieser Erhebungen ist naturgemäß weniger günstig als jenes, das sich aus den bisherigen statistischen Vergleichen ableiten läßt. Es ist verständlich, daß die befragten Firmen geneigt sind, mehr ihre Schwierigkeiten und Beschwerden als zufriedenstellende Entwicklungen in den Vordergrund zu rücken. Der besondere Wert der Direktbefragung liegt darin, daß sie wirklichkeitsnähere Vergleiche zwischen spezifischen In- und Auslandspreisen ermöglichen, als dies

statistische Reihen vermögen, die notwendigerweise heterogene Warengruppen einschließen.

Die Antworten der Firmen unterstreichen die große branchen- und firmenmäßige sowie geographische Verschiedenheit der Absatzbedingungen und lassen erkennen, daß der österreichische Export wohl mit zunehmenden Schwierigkeiten, aber noch keineswegs mit einer allgemeinen Absatzkrise zu kämpfen hat. Eine größere Zahl von Firmen, die vor einem Jahr noch mit Gewinn exportieren konnten, können heute keine kostendeckenden Preise mehr erzielen. (In extremen Fällen, wie bei der Seidenindustrie, decken die erzielbaren Exporterlöse nur 40—50% der Kosten.) Andererseits gibt es noch weite Gebiete, u. a. in der Textilindustrie, in der Eisen- und eisenverarbeitenden Industrie, in der Lederindustrie, wo noch mit Gewinn im Auslande verkauft werden kann. Oftmals ist die Wettbewerbsfähigkeit nur auf Teilmärkten verlorengegangen. Gewalzter und geschmiedeter Stabstahl und Bleche z. B. finden im Südosten noch kostendeckende Preise, sind aber im Westen und in Übersee bereits um 20% zu teuer.

Aus den Berichten verschiedener Firmen geht auch hervor, daß die Wiedererlangung und Sicherung der Konkurrenzfähigkeit nicht einfach durch eine Währungsabwertung, sondern offenbar auch durch andere Maßnahmen angestrebt werden muß, so wenn z. B. auf die bürokratischen Hemmungen bei der Materialbeschaffung oder auf die komplizierten Modalitäten bei der Anbahnung und Abwicklung der Exportgeschäfte, oder auf die Notwendigkeit der Serienerzeugung (Metallmöbel und Metallkassen) und der Qualitätsverbesserung (Füllfedern) hingewiesen wird.

Löhne und Arbeitsproduktivität im In- und Ausland

Ein Vergleich der Lohnsteigerungen seit 1937 in Österreich und in anderen Ländern zeigt, daß die Löhne und insbesondere die Verdienste in den meisten europäischen Staaten und besonders in Amerika, stärker gestiegen sind als in Österreich (eine Ausnahme bildet Holland — von Deutschland muß hier abgesehen werden —, weil dort der Preis- und Lohnstop verhältnismäßig gut funktioniert).

Würde man nur die Löhne, die als Kostenfaktor besonders für die arbeitsintensiven Exportindustrien Österreichs eine große Rolle spielen, in Betracht ziehen, müßte Österreich gegenüber den meisten internationalen Konkurrenten einen beachtlichen Vorsprung besitzen. Tatsächlich kann sich aber dieser Vorteil relativ niedriger Löhne nicht voll auswirken, weil in Österreich die Arbeits-

Arbeiterlöhne in verschiedenen Ländern

in Dollar, 1937 = 100

Österreich (Mai 1948)	155	Holland (Dezember 1947)	122
Tschechoslowakei ¹⁾ (Februar 1948)	185	Schweiz ²⁾ (4. Quartal 1947)	185
Dänemark ²⁾ (3. Quartal 1947)	186	USA ²⁾ (März 1948)	207

¹⁾ März 1939 = 100. — ²⁾ Stundenverdienste. —

³⁾ Jänner—August 1939 = 100.

produktivität auf weniger als die Hälfte der Vorkriegszeit und damit wesentlich tiefer gesunken ist als in den konkurrierenden Ländern¹⁾. Wohl ist ein exakter zwischenstaatlicher Produktivitätsvergleich mangels gleichartiger statistischer Berechnungen nicht möglich. Bekanntlich aber ist die Produktivität der Industrie in Amerika heute höher als vor dem Kriege. Auch die mit Österreich konkurrierenden europäischen Staaten haben unter Kriegseinwirkungen weniger gelitten als Österreich und ihre Vorkriegsproduktivität bereits nahezu erreicht oder sogar schon überschritten.

Ein wichtiges Kriterium für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportindustrie ist schließlich die Entwicklung der Außenhandelsumsätze selbst.

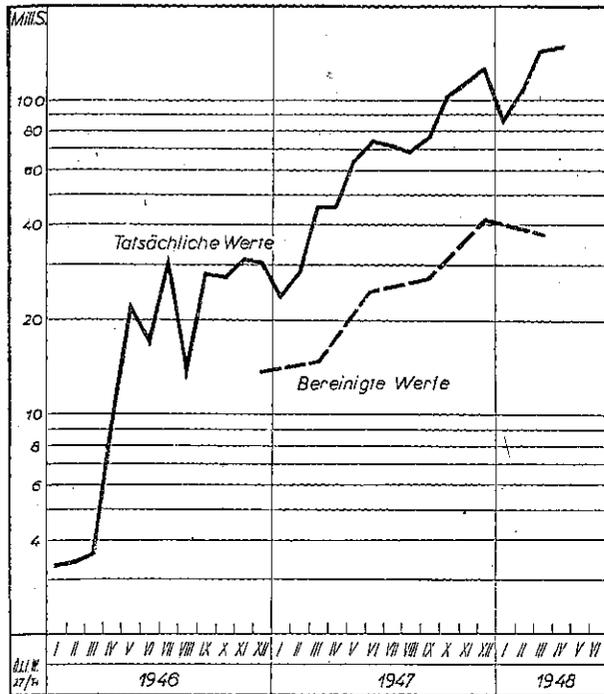
Entwicklung der österreichischen Ausfuhr

Die im März 1947 einsetzende Belebung des Außenhandels hielt bis zum Jahresende an, obwohl das Preis-Lohn-Abkommen vom August v. J. das Inlandspreisniveau stark erhöht hatte. Auch der Rückschlag in den beiden ersten Monaten des laufenden Jahres dürfte hauptsächlich nur saisonbedingt gewesen sein, da bereits im März und im April die Ausfuhr wieder beträchtlich stieg und sogar die 140-Millionen-Grenze überschritt, die im Oktober v. J. vom Handelsministerium als Ziel für das Jahr 1948 gesetzt wurde.

Die Entwicklung der österreichischen Ausfuhr in den letzten Monaten bietet also keinen Anlaß, eine *sofortige* Änderung des Wechselkurses ins Auge zu fassen. Es muß allerdings bemerkt werden, daß ungefähr die Hälfte unter Berücksichtigung der Eigenkompensationen sogar rund zwei Drittel der derzeitigen österreichischen Ausfuhr Kompensationsgeschäfte sind, für die der amtliche Wechselkurs nicht relevant ist. Der unverhältnismäßig große Anteil der Kompensationsgeschäfte, bei denen die Veränderungen der Kaufkraftparitäten jeweils

¹⁾ Seit der Währungsreform ist die Produktivität allerdings ständig gestiegen und erreichte im April d. J. durchschnittlich, mit großen Unterschieden in den einzelnen Zweigen, bereits 65% von 1937.

Die Entwicklung der österreichischen Ausfuhr
(Log. Maßstab; absolute Werte in Mill. S)



Seit Überwindung der Energiekrise im Winter 1946/47 ist die Ausfuhr (wertmäßig) mit kleineren Unterbrechungen ständig gestiegen; der Rückfall zu Beginn des Jahres 1948 wurde in den Monaten März und April bereits mehr als aufgeholt. — Die gleiche, wenn auch abgeschwächte Entwicklungstendenz zeigt die Ausfuhr auch bei Ausschaltung der Preissteigerungen (Quantumindex). Durch die quartalsmäßige Darstellung des Quantumindex wird die Ausfuhrsteigerung im März nicht sichtbar, da sie geringer war als der Ausfuhrrückgang im Jänner und Februar d. J.

durch individuelle Wechselkursvereinbarungen berücksichtigt werden, wird auch vielfach als ein Argument für die Notwendigkeit einer Wechselkursänderung verwendet. Die „Flucht“ in die Kompensationsgeschäfte hat jedoch auch noch andere Motive als nur den Grund, zu den amtlichen Kursrelationen nicht verkaufen zu können. Es ist bemerkenswert, daß an der günstigen Entwicklung des Außenhandels in den letzten Monaten die Devisengeschäfte mindestens ebenso beteiligt sind wie die Kompensationsgeschäfte.

Ausfuhrgeschäfte über das Österr. Warenverkehrsbüro

Art der Geschäfte	1947	1. Quartal 1948	April 1948
	Monatsdurchschnitte in %		
Devisen-1)	51.5	55.5	64.2
Kompensations-	39.4	33.2	29.8
Kredit-	0.3	1.2	1.1
Veredlungs-	8.8	10.1	4.9

1) Einschließlich Clearinggeschäfte.

Nach obiger Aufstellung hat sich bei der in den ersten vier Monaten d. J. vom Österreichischen

Warenverkehrsbüro erfaßten Ausfuhr der Anteil der Devisengeschäfte auf Kosten der Kompensationsgeschäfte, auch wenn die Abschlüsse im Clearingverkehr unberücksichtigt bleiben, nicht unbedeutend vergrößert. Wenn auch nur rund zwei Drittel der österreichischen Gesamtausfuhr über das Warenverkehrsbüro geleitet werden und dieses insbesondere die zahlreichen kleineren Kompensationsgeschäfte in den Bundesländern nicht erfaßt, ist die dargelegte Entwicklung doch bemerkenswert.

Es zeigt sich, daß für die verschiedenen Exporteure auch beim derzeitigen Wechselkurs noch eine Marge — auch für Devisengeschäfte — besteht, die allerdings so lange nicht ausgeschöpft wurde, als die hohen „schwarzen“ Preise im Inland einen größeren Anreiz boten als die Erlöse aus den Exportgeschäften.

Voraussichtliche Auswirkungen einer Abwertung auf die Exportindustrie

Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit könnte sich nur beschränkt auswirken

Eine Abwertung des Schillings würde unmittelbar zweifellos eine Belebung der Ausfuhr bewirken, da durch eine Änderung des Wechselkurses nicht nur die bisherigen Exporteure teilweise günstigere Absatzbedingungen fänden, sondern auch Firmen, die zuletzt auf den Auslandsmärkten bereits zu teuer waren, wieder ins Geschäft kämen.

Die günstigen Auswirkungen einer offiziellen Abwertung würden sich aber von vornherein nur auf rund 25% der österreichischen Gesamtausfuhr erstrecken, da für rund 75% aller heutigen Ausfuhrgeschäfte die Abwertung praktisch bereits vorweggenommen ist. Dies gilt für alle Kompensationsgeschäfte, die gegenwärtig rund 50% der österreichischen Gesamtausfuhr ausmachen, und zur Hälfte für alle übrigen, grundsätzlich auf Devisenbasis getätigten Geschäfte, da gegenwärtig bereits durchschnittlich 50% der Devisenerlöse den Exporteuren für den Ankauf der erforderlichen Rohstoffe und Hilfsmaterialien im Ausland zur freien Verfügung belassen werden. Dank dieser „Belassungsquote“ — die im einzelnen zwischen 10 und 90% der gesamten Devisenerlöse schwankt — koppeln die Exporteure Ausfuhrverluste und Einfuhrgewinne und erzielen damit „in sich“ den Effekt einer Wechselkursänderung.

In vielen Fällen würde daher eine Abwertung keine Vergrößerung der bisherigen Ausfuhrmenge mit sich bringen. Wohl aber dürften nach einer Abwertung die Kompensationsgeschäfte zugunsten der Devisengeschäfte an Bedeutung ver-

lieren, was zweifellos die Entfaltung des Außenhandels begünstigen würde.

Selbst die von vornherein nur für einen relativ kleinen Kreis von Exporteuren sich auswirkenden günstigen Folgen einer Abwertung würden teilweise dadurch aufgehoben werden, daß die Verteuerung der Importe direkt und indirekt auch die Kosten für die Exportindustrien erhöhen würde.

Unmittelbare Kostenerhöhung durch Verteuerung der Roh- und Hilfsstoffimporte

Durch eine Wechselkursenkung würden die Inlandspreise der importierten Waren verteuert werden. Da gerade die wichtigsten österreichischen Exportindustrien, mit Ausnahme der Eisen-, Holz- und Papierindustrie, in hohem Maße von eingeführten Rohstoffen abhängig sind, würde deren Verteuerung rasch die Preise der Ausfuhrwaren steigern und die zunächst gewonnenen Vorteile im Außenhandel zum Teil wieder zunichte machen¹⁾.

Die Auswirkungen einer Importverteuerung auf die Exportindustrie können aus einer Erhebung ermessen werden, die das Österreichische Institut für Konjunkturforschung mit Unterstützung des Hauptverbandes der Industrie Österreichs im Jahre 1932 durchführte und bei der mehrere hundert Firmen über die prozentuelle Aufteilung ihrer Selbstkosten im Jahre 1929 befragt wurden²⁾.

Sofern die seinerzeit erhobenen Prozentsätze auch heute noch annähernd zutreffen, sind gerade die beiden wichtigsten österreichischen Exportzweige, die Textilindustrie und die Eisen- und Metallindustrie, die im Jahre 1947 zusammen mehr als die Hälfte der Ausfuhr bestritten, besonders stark von Importen abhängig. Eine Abwertung des Schillings um ein Drittel (d. i. eine Änderung des Dollarkurses von 10 S auf 15 S) würde infolge der Verteuerung der Importe bei der Textilindustrie eine unmittelbare Kostensteigerung um 23% und bei einem großen Sektor der Eisenindustrie um 10% mit sich bringen. Infolge der Verteuerung der ausländischen Rohstoffbezüge würde sich also der durchschnittliche Dollarkurs der österreichischen Export-

¹⁾ Diese Wirkung einer Devaluation würde sich allerdings nur so weit bemerkbar machen, als die Steigerung der Einfuhrpreise nicht bereits durch die Kompensationsgeschäfte und Devisenbelassung vorweggenommen wurde.

²⁾ Siehe Beilage Nr. 1 zu den Monatsberichten des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung, 6. Jahrgang, Heft 12, „Berechnung des inländischen Anteiles von Löhnen, Gehältern und Soziallasten an den Gesteckungskosten der österreichischen Produktion.“ Die im Text wiedergegebene Tabelle entstammt nicht dieser Beilage, sondern dem ihr zugrunde liegenden Urmaterial.

waren nicht proportional zum Schilling von 100 auf 67 senken, sondern für Textilien nur auf 82 und für Eisenwaren nur auf 73.

Anteil der importierten Materialien und Leistungen an den gesamten Produktionskosten der einzelnen Wirtschaftszweige ab Betrieb sowie Auswirkungen einer eventuellen Schillingabwertung

Wirtschaftszweig	Anteil des Wirtschaftszweiges an der Gesamtausfuhr 1947	Anteil der Importe an den Produktionskosten in %	Unmittelbare Erhöhung d. Kosten durch eine Abwertung (1\$ = 15S)
I. Land- und Forstwirtschaft	6,3	7,40	3,70
II. Bergbau	3,4	7,60	3,80
III. Stein-, Erde-, Ton- und Glasindustrie			
a) Steinindustrie	1,1	4,10	2,05
b) Baustoffherzeugung	—	4,27	2,14
c) Glasindustrie	3,9	1,00	0,50
V. Elektrizitätswerke	—	5,25	2,63
VI. Eisen- und Metallindustrie			
a) Hüttenbetriebe, Walzwerke	26,5	20,18	10,09
b) Metallwaren	0,8	13,34	6,67
c) Maschinen- und Fahrzeugbau	3,3	20,77	10,39
d) Elektroindustrie	0,7	19,70	9,85
VII. Holzindustrie	1,3	6,33	3,17
VIII. Textilindustrie	20,0	45,90	22,95
IX. Bekleidungs- und Putzindustrie			
a) Wäscherzeugung	0,1	6,00	3,00
b) Konfektion	0,8	33,50	16,75
c) Schuherzeugung	0,1	12,27	6,14
X. Papierherzeugung und Verarbeitung	12,4	0,58	0,29
XI. Graphische Industrie	0,6	—	—
XII. Chemische Industrie	4,7	23,61	11,81
XIII. Nahrungsmittelind.	1,1	26,74	13,37
XIV. Handel	—	38,98	19,49
XV. Verkehr	—	1,77	0,89
XVII. Tabakfabrikation	—	41,00	20,50

Mittelbare Kostenverteuerung durch Erhöhung des Inlandspreisniveaus und der Lebenshaltungskosten

Da auch die den Exportindustrien vorgelagerten inländischen Industrien zum Teil von importierten Roh- und Halbstoffen abhängen, würde sich die Verteuerung der Importe auch auf die inländischen Vorprodukte der Exportindustrien auswirken. Von größter Bedeutung aber ist der Umstand, daß Österreich auch Konsumgüter, insbesondere in größeren Mengen Nahrungsmittel, für die Versorgung der Bevölkerung einführen muß, deren Verteuerung sich unmittelbar auf die Lebenshaltungskosten und in weiterer Folge auf die Löhne, damit aber auf eines der wichtigsten

Kostenelemente der Exportindustrien auswirken muß. Auf diese Zusammenhänge wurde bereits in dem vorangegangenen Monatsbericht¹⁾ in dem Aufsatz „Das internationale Wechselkursproblem“ hingewiesen und an Hand der französischen Abwertung im Jahre 1936 als Beispiel gezeigt, das selbst unter normalen wirtschaftlichen Verhältnissen eine Abwertung nicht immer den gewünschten Erfolg zeitigt.

Die mittelbaren wirtschaftlichen Auswirkungen einer Abwertung auf die Exportindustrien lassen sich naturgemäß nur sehr vorsichtig abschätzen. Wenn man den Wechselkurs gegenüber dem Dollar von 1:10 auf 1:15 änderte, würde die Verteuerung der für die Lebenshaltung maßgebenden Importgüter (einschließlich der Lebensmittel aus Hilfslieferungen) den Lebenshaltungskostenindex in Österreich um rund 20% erhöhen. Damit sind die mittelbaren Rückwirkungen einer Abwertung auf das Inlandspreisniveau noch nicht berücksichtigt. (Andererseits würde sich diese Verteuerung um 20% nicht voll auswirken, weil die Erhöhung der Importpreise teilweise bereits über die Kompensationsgeschäfte eingetreten ist.)

Im Falle einer Abwertung stünde die Wirtschaftspolitik vor der Wahl, entweder die Auswirkungen der Importverteuerung auf die Lebenshaltungskosten in Kauf zu nehmen, oder ihre bisherige Politik der Subventionierung des Konsums durch die verbilligte Abgabe der eingeführten Lebensmittel fortzusetzen. Im ersten Fall würde sie sich vermutlich bald neuen Lohnforderungen gegenübersehen, im zweiten Fall würde sie den heutigen äußerst problematischen Abstand zwischen in- und ausländischen Agrarpreisen, der in Widerspruch zu der gegenüber der Vorkriegszeit verminderten Leistungsfähigkeit der österreichischen Landwirtschaft und der seither gesteigerten Produktivität der überseeischen Landwirtschaft steht, noch verschärfen.

Die Fakten sprechen gegen eine sofortige Wechselkursänderung

Auf Grund der durchgeführten zwischenstaatlichen Preis- und Lohnvergleiche (unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Produktionsverhältnisse), der direkten Erhebungen bei den österreichischen Exporteuren sowie der Entwicklung des österreichischen Außenhandels in den

¹⁾ Siehe Monatsbericht des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, XXI. Jahrgang, Heft Nr. 5/1948, S. 179.

letzten Monaten kann beim derzeitigen Wechselkurs noch keine *generelle* Überhöhung des österreichischen Preisniveaus gegenüber den internationalen Preisspiegeln festgestellt werden. Es trifft daher nicht zu, daß der Schilling zur Vermeidung einer katastrophalen Schrumpfung des Außenhandels *unverzüglich* abgewertet werden müsse. Zwar dürfte, auf Grund verschiedener Symptome, der seinerzeit von den Besatzungsmächten willkürlich festgesetzte Schillingkurs auf die Dauer nicht haltbar sein. Aber sowohl die österreichische als auch die gegenwärtige internationale Wirtschaftskonstellation legen dringend nahe, die definitive Festsetzung des Wechselkurses auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben, zumal da auch nach der Währungsreform die Vollbeschäftigung erhalten blieb.

Die österreichische Wirtschaft befindet sich zur Zeit in einem von der Währungsreform ausgelösten inneren Umgruppierungsprozeß. Über alle Bewirtschaftungs- und Preisvorschriften hinweg beginnt der Marktmechanismus wiederum das wirtschaftliche Geschehen zu bestimmen, die (insbesondere auch gegenüber dem Auslande) verzerrten Preis-Strukturen zu beseitigen, Produktion und Nachfrage besser aufeinander abzustimmen, minderleistungsfähige Betriebe aus dem Wettbewerb auszuschalten und ebenso auch die Arbeiter zu höheren Leistungen anzuspornen. Dieser Gesundungsprozeß würde ernstlich gefährdet werden, wenn in dieser subtilen Entwicklungsphase durch eine Abwertung des Schillings neue Unruhe in das Preis- und Lohngefüge getragen und das Vertrauen in die Währung neuerdings erschüttert würde. Daß im Zuge der jetzigen Entwicklung verschiedene Exporteure, die sich in den ersten Nachkriegsjahren nur dank einer starken Unterbewertung des österreichischen Schillings für international wettbewerbsfähig halten konnten, in Schwierigkeiten geraten, ist nur eine natürliche Folge der Rückkehr zu normalen Wechselkurs- und Warenaustauschrelationen. Die günstige Entwicklung des Außenhandels seit der Währungsreform, und zwar nicht nur die Zunahme der Kompensationsgeschäfte, sondern bemerkenswerterweise auch die Zunahme der Devisengeschäfte, läßt erkennen, daß die österreichische Wirtschaft auch zum gegenwärtigen Schillingkurs noch unausgenützte Exportmöglichkeiten besitzt, die offenbar solange vernachlässigt wurden, als sich den Exporteuren auf dem Schwarzen Markt im Inland lohnendere Absatzmöglichkeiten geboten hatten. Es darf auch nicht übersehen werden, daß die österreichische Wirtschaft seit der Währungs-

reform ihre Produktivität dauernd erhöht und daß durch die Veränderung der internationalen Kaufkraftparitäten zugunsten Österreichs neue Voraussetzungen für die endgültige Festsetzung des österreichischen Wechselkurses geschaffen werden.

Neben innerwirtschaftlichen Gründen sprechen aber auch die zur Zeit noch völlig ungeklärten und unsicheren internationalen Währungsverhältnisse dafür, den gegenwärtigen Schillingkurs erst in einem fortgeschritteneren Stadium der allgemeinen wirtschaftlichen Readjustierung zu ändern. Solange nicht abzusehen ist, ob, und gegebenenfalls in welchem Umfange, die am Marshall-Plan be-

teiligten Länder gemäß den Empfehlungen des Internationalen Währungsfonds ihre Währungen abwerten werden, sollte die österreichische Wirtschaftspolitik jeder Entscheidung über die Währungsparität, die notwendigerweise nur provisorischen Charakter haben könnte, ausweichen und sich darauf konzentrieren, die Leistungsfähigkeit der österreichischen Exportindustrie unter möglicher Bedachtnahme auf die strukturellen Veränderungen der Weltwirtschaft, die sich mit fortschreitender Überwindung der kriegsbedingten Mangellage immer mehr auswirken werden, durch andere Maßnahmen zu fördern.

Zur Verwendung der Schillingerlöse aus den ausländischen Hilfslieferungen

Die österreichische Wirtschaft hat seit Beendigung des Krieges bis Mai 1948, als der Marshall-Plan in Kraft trat, ausländische Hilfslieferungen und Hilfskredite¹⁾ im Werte von rund 500 Mill. Dollar erhalten. Die im Rahmen dieser Hilfe importierten Waren wurden im Inland gegen Schillinge verkauft und die Erlöse auf einem Sonderkonto bei der Österreichischen Nationalbank — im folgenden kurz „Hilfsfonds“ genannt — gesammelt. Dieser Hilfsfonds erreichte Ende April 1948 bereits die beachtliche Höhe von 1·6 Mrd. S²⁾. Außer diesen in den ersten drei Nachkriegsjahren angesammelten Schillingbeträgen werden dem Fonds in Zukunft durch die Eingänge aus dem Verkauf der Marshall-Plan-Lieferungen laufend weitere bedeutende Beträge zufließen. Diese

¹⁾ Die wichtigsten ausländischen Hilfsquellen waren: die Lebensmittellieferungen der Besatzungsmächte in der ersten Nachkriegszeit, die UNRRA-Hilfe, verschiedene amerikanische Hilfslieferungen und Hilfskredite, der englische Pfund-Kredit, die Überlassung von alliierten Militär- und Beutegütern sowie Spenden verschiedener privater und staatlicher Hilfsorganisationen. Der weitaus überwiegende Teil stammte aus den USA.

²⁾ Der Unterschied zwischen der Höhe des Hilfsfonds (1·6 Mrd. S) und dem Dollarwert der Hilfslieferungen (500 Mill. Dollar = 5 Mrd. S zum offiziellen Wechselkurs) ist in erster Linie darauf zurückzuführen, daß die Hilfslieferungen zu Inlandspreisen verkauft wurden, die insbesondere vor dem Preis- und Lohnabkommen weit unter den Weltmarktpreisen lagen. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß ein Viertel des Hilfsfonds (rund 450 Mill. S) im Zuge des Währungsschutzgesetzes gestrichen wurde.

neuen Schillingerlöse können für das Wirtschaftsjahr 1948/49 allein auf etwa 1·5 bis 2 Mrd. S geschätzt werden³⁾. Bis Mitte 1949 werden daher dem Hilfsfonds 3·1 bis 3·6 Mrd. S zur Verfügung stehen — ein Betrag, der etwa einem Fünftel des gesamten österreichischen Sozialproduktes zu offiziellen Preisen entspricht.

Über die Verwendung der Fondsmittel, die ganz allgemein der österreichischen Wirtschaft zugute kommen sollen, kann die österreichische Regierung mit gewissen Einschränkungen, die sowohl im Vertrag mit der UNRRA als auch in den Verträgen mit den USA enthalten sind, verfügen. Bis zum Währungsschutzgesetz bestand infolge der überdimensionierten Geldmenge, die eine nahezu reibungslose Finanzierung sämtlicher Investitionsvorhaben gestattete, keine Notwendigkeit, die Fondsmittel anzugreifen. Erst mit der durch das Währungsschutzgesetz bewußt geschaffenen Geldknappheit rückte der Fonds in den Mittelpunkt des Interesses, teils weil man in ihm einen billigen

³⁾ Die Zuwendungen an Österreich für das Wirtschaftsjahr 1947/48 wurden ursprünglich mit 185 Mill. Dollar festgesetzt. Auf Grund der bereits erfolgten bzw. zugesagten Lieferungen für das zweite und dritte Quartal 1948 von insgesamt 155 Mill. Dollar darf jedoch angenommen werden, daß die tatsächlichen Lieferungen 185 Mill. Dollar bedeutend übersteigen und nahe an den österreichischen Gegenvorschlag (300 Mill. Dollar) herankommen werden. Da die Lebensmittel etwa um 40% unter den Weltmarktpreisen verkauft werden, dürfte der Schillingerlös nach den ursprünglichen Zuwendungen 1·3 Mrd. S und nach dem österreichischen Gegenvorschlag 2·3 Mrd. S betragen.