

Die Aufwertung der D-Mark und die Folgen für Österreich

Die D-Mark wurde am 24. Oktober um 9 1/4% aufgewertet. Österreich änderte seinen Wechselkurs nicht, der Schilling wurde dadurch im Vergleich zur D-Mark abgewertet. Die daraus drohenden Verteuerungen sollen durch ein Paket von Zoll- und Ausgleichsteuerermäßigungen, Kontingentaufstockungen und durch die Einbeziehung zusätzlicher Waren in das Netto-Preissystem verringert werden. Die folgende Arbeit gibt einen Überblick über die Geschehnisse und Maßnahmen der letzten Wochen und versucht die Folgen für Österreich abzutasten.

Das gegenwärtige System der internationalen Währungsordnung, die sogenannte Stufenflexibilität, beruht auf Artikel 8 des Statuts des Internationalen Währungsfonds. Jede Währung steht in einer festen Relation (Parität) zum Gold bzw. zum US-Dollar mit dem Goldgehalt vom 1. Juli 1944¹⁾ (Abs. 1), wodurch die Wechselkurse der Mitgliedländer des Währungsfonds auch untereinander in festen Beziehungen stehen. Bei Kassageschäften dürfen die Kurse von diesen Paritäten nur um $\pm 1\%$ abweichen (Abs. 3), Paritäten dürfen nur auf Grund tiefgreifender Störungen („fundamental disequilibrium“) und nach Beratung mit dem Währungsfonds geändert werden (Abs. 5, lit. a); bei Änderungen über 10% der ursprünglichen Parität kann der Fonds Einspruch erheben (Abs. 5, lit. c).

Was unter einem „fundamentalen Ungleichgewicht“ zu verstehen ist, wird von den Statuten des Währungsfonds nicht genauer umschrieben; zweifellos entsprach jedoch die Lage in der Bundesrepublik Deutschland einem solchen Ungleichgewicht: Die Handelsbilanz hatte seit 1951 Jahr für Jahr Überschüsse, die vor der letzten Aufwertung (1961) jährlich 6 1/2 Mrd. DM erreichten, dann vorübergehend zurückgingen und in den letzten beiden Jahren auf 16,9 Mrd. DM (1967) und 18,4 Mrd. DM (1968) stiegen. In den ersten acht Monaten des laufenden Jahres waren die Überschüsse trotz der hochkonjunkturellen Anspannung der Kapazitäten mit 9,3 Mrd. DM nur etwa 10% kleiner als im Vorjahr. Die Dienstleistungsbilanz war nahezu ausgeglichen, für Übertragungen müssen jährlich 6 bis 7 Mrd. DM ausgegeben werden. Bemühungen, die Überschüsse der Leistungsbilanz durch Kapitalexporte wenigstens teilweise zu neutralisieren, blieben erfolglos; die De-

visenreserven der Deutschen Bundesbank stiegen laufend, und zwar um 7,1 Mrd. DM im Vorjahr und um 3,2 Mrd. DM in den ersten acht Monaten dieses Jahres

Entwicklung der deutschen Zahlungsbilanz

	1966	1967	1968	Jänner bis August 1968	August 1969
	Mrd. DM				
Waren	+8,0	+16,9	+18,4	+10,4	+9,3
Dienstleistungen	-1,2	-0,7	+0,2	-0,2	-0,6
Übertragungen	-6,3	-6,3	-7,2	-4,4	-4,6
Laufende Posten	+0,5	+9,9	+11,4	+5,8	+4,1
Langfristiges Kapital	-2,4	-3,2	-11,5	-7,4	-12,9
Kurzfristiges Kapital	+2,4	-6,3	+4,3	+2,4	+2,3
Statistische Differenz	+0,6	+0,0	+2,9	+2,3	+9,6
Devisen der Bundesbank	+1,0	+0,4	+7,1	+3,0	+3,2

Q: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank Oktober 1969, S. 65

Wirtschaftspolitisch waren die Überschüsse vor allem deswegen unangenehm, weil sie in eine Periode der Hochkonjunktur mit beginnenden Überhitzungserscheinungen fielen; jeder Versuch, die Überhitzung durch budget- und kreditpolitische Maßnahmen zu dämpfen, hätte unweigerlich zu einem weiteren Ansteigen der Überschüsse geführt. Eine Aufwertung der D-Mark schien die einzige Maßnahme zu sein, die zugleich die Konjunktur dämpfen und die Zahlungsbilanzüberschüsse beseitigen konnte; sie war daher schon im Herbst vergangenen Jahres gefordert worden²⁾. Trotzdem wurde im November 1968 zunächst nur eine Belastung der Exporte und Entlastung der Importe um je 4% beschlossen („Ersatz-Aufwertung“), weiters eine 100%ige Mindestreservenpflicht für den Zuwachs von Auslandseinlagen bei deutschen Kreditunternehmungen und eine Genehmigungspflicht für Auslandseinlagen und -kredite. Diese Maßnahmen konnten die Spekulation auf eine

¹⁾ Diese Gold-Dollar-Parität wurde bis heute nicht geändert und beträgt 0,888671 g Feingold, was einem Goldpreis von 35 \$ pro Feinunze entspricht

²⁾ Siehe dazu z. B.: Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1968/69; Alternativen außenwirtschaftlicher Absicherung, Stuttgart 1968: S. IX f., S. 58 ff.

Aufwertung kaum dämpfen: Von Jahresbeginn bis Ende August 1969 flossen durch die Verschiebung von Zahlungsfristen und die Aufnahme von Krediten 12 Mrd. DM in die Bundesrepublik und im September mußte die Deutsche Bundesbank bis zum Tag der Aufwertung (24. September) Devisen im Werte von 6 Mrd. DM kaufen¹⁾, um die Wechselkurse innerhalb des vom Währungsfonds vorgeschriebenen Bandes von $\pm 1\%$ der Parität zu halten. Vom 25. bis 29. September waren die Devisenbörsen geschlossen. Nach ihrer Wiedereröffnung stellte die Deutsche Bundesbank mit Zustimmung des Internationalen Währungsfonds die Devisenkäufe zur Verteidigung der Parität vorübergehend ein; sie war aber bereit, Devisen zu von ihr festgesetzten Kursen abzugeben (von der Freigabe des Kurses bis zum 8. Oktober 17 Mrd. DM). Als sich der Dollar-Kurs um etwa $6\frac{1}{2}\%$ über der alten Parität befand, wurde die 4% ige Exportbelastung bzw. Importentlastung am 8. Oktober vorübergehend aufgehoben. Am Abend des 24. Oktober schließlich setzte die deutsche Bundesregierung die D-Mark-Parität mit 0 242806 g Feingold fest, das entspricht einem Dollar-Kurs von 3 66 DM. Verglichen mit dem alten Dollar-Kurs von 4 00 DM, wurde die Mark somit um $9\ 29\%$ aufgewertet ($4\ 00 : 3\ 66$) oder der Dollar auf $91\ 50\%$ seines alten Wertes (um $8\ 50\%$) abgewertet. Gleichzeitig wurde die 4% ige „Ersatzaufwertung“ endgültig aufgehoben.

Die österreichische Währungspolitik beschloß noch am gleichen Abend, die Gold- und Dollarparität nicht zu ändern. Die deutsche Aufwertung ließ die Schillingparität von 6 50 S auf 7 10 S je D-Mark steigen. Das bedeutet eine Aufwertung der D-Mark um $9\frac{1}{4}\%$ ($7\ 10 : 6\ 50$) bzw. eine relative Abwertung des Schillings gegenüber der D-Mark auf $91\ 50\%$ seines alten Wertes ($6\ 50 : 7\ 10$), also um $8\frac{1}{2}\%$. Daraus ergeben sich direkte Folgen für das österreichische Preisniveau und Mengeneffekte für den Außenhandel zwischen Österreich und der Bundesrepublik Deutschland. Die *direkten Preiseffekte* entstehen dadurch, daß die Importeure deutscher Waren für die D-Mark um $9\frac{1}{4}\%$ mehr zahlen müssen. Den Mehraufwand werden sie zumindest zum Teil auf die Preise überwälzen. Diese Verteuerungen betreffen nur deutsche Importwaren, nicht aber Inlandsprodukte und Waren aus Drittländern. Das Ausmaß der möglichen direkten Preissteigerungen ist somit beschränkt. Die Verteuerung hat aber auch den „*Mengeneffekt*“ sinkender Importe deutscher Waren; ein weiterer Mengeneffekt ergibt sich daraus, daß die Exporteure aller Länder für ihre D-Mark-Erlöse mehr heimische Valuta erhalten, die Exporte so-

mit profitabler werden und daher zunehmen. Steigende Exporte und sinkende Importe — wenn auch nur im Handel mit der Bundesrepublik — bedeuten aber für Österreich angesichts der weitgehend voll ausgelasteten Kapazitäten eine Verstärkung des Nachfragedruckes und damit die Möglichkeit weiterer *indirekter Preissteigerungen*.

Österreichs Außenhandel mit der Bundesrepublik Deutschland

Wie weit die Verteuerung deutscher Waren die Preise in Österreich direkt erhöhen kann, und welche indirekten Folgen zu erwarten sind, hängt vor allem von Umfang und Struktur der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Österreich und der Bundesrepublik ab. Sie sollen daher kurz umrissen werden: Österreich bezog 1968 Waren im Wert von 26 9 Mrd. S aus der Bundesrepublik Deutschland, $41\frac{1}{2}\%$ seiner Gesamtimporte. Die österreichische Ausfuhr in die Bundesrepublik Deutschland erreichte nur 12 1 Mrd. S, $23\frac{1}{2}\%$ der Gesamtexporte. Die Einfuhren aus Deutschland konnten somit nur zu 45% durch die Ausfuhren gedeckt werden, das regionale Defizit der Handelsbilanz betrug 14 8 Mrd. S. Knapp zwei Drittel davon konnten allerdings durch Netto-Einnahmen aus dem deutschen Reiseverkehr kompensiert werden. 1968 nahm Österreich von deutschen Urlaubern $9\frac{1}{2}$ Mrd. S ein²⁾. Deviseninländer gaben dagegen in Deutschland nur $\frac{1}{4}$ Mrd. S³⁾ aus. Faßt man daher Waren- und Reiseverkehr zusammen, hatte die regionale Bilanz nur ein Defizit von $5\frac{1}{2}$ Mrd. S. Von den großen Aggregaten der Nachfrage stammten mehr als ein Viertel aller Ausrüstungsinvestitionen und etwa 6% des privaten Konsums aus der Bundesrepublik Deutschland. Von den im Warenkorb des Verbraucherpreisindex enthaltenen Gütern sind etwa 6% ausschließlich deutscher Herkunft, und zwar vor allem Markenartikel.

Die starke Konzentration der österreichischen Einfuhr auf die Bundesrepublik Deutschland ergibt sich aus traditionellen Bindungen, räumlicher Nähe (geringe Transportkosten), gleicher Sprache sowie guter Qualität und günstigen Lieferbedingungen. Die starke Stellung der deutschen Exporteure zeigt sich darin, daß sie ihren globalen Anteil am österreichischen Markt in den sechziger Jahren halten konnten, obwohl die EFTA-Zollsenkungen eine Substitution zugunsten der weniger belasteten EFTA-Waren erwarten ließen. Tatsächlich verschoben sich aber

¹⁾ Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Oktober 1969, S 5

²⁾ OECD, Tourism in OECD Member Countries, Paris 1969, S. 137.

³⁾ Schätzung auf Grund von: OECD, Tourism, a. a. O., und W. Kohlhauser, Reiseausgaben der Österreicher, Monatsberichte, Jg. 1968, Nr. 4, S. 153 ff.

nur die Anteile zwischen den einzelnen Warenkategorien: deutsche Fertigwaren verloren Marktanteile; am stärksten betroffen waren konsumnahe Fertigwaren, von denen Deutschland zu Beginn der sechziger Jahre noch zwei Drittel, 1968 aber nur mehr die Hälfte aller Importe lieferte; auch die Einfuhr deutscher Maschinen und Verkehrsmittel wuchs langsamer als die aus anderen Staaten. Nahrungsmittel, Getränke, Tabak und Rohstoffe dagegen konnten Marktanteile gewinnen.

Anteil der BRD an den österreichischen Gesamtimporten

	1960	1964	1965	1966	1967	1968
	%					
Ernährung	5,5	7,2	7,5	8,3	8,5	10,0
Getränke Tabak	10,3	12,2	20,3	19,5	24,0	20,6
Rohstoffe	13,6	18,0	16,5	16,9	19,5	17,5
Brennstoffe	27,5	23,9	26,5	25,0	27,3	26,3
Öle und Fette	15,0	16,8	18,6	19,7	18,4	17,4
Chemische Erzeugnisse	49,7	48,5	48,0	48,4	48,7	48,2
Halb- u Fertigwaren	48,2	45,5	45,0	45,2	42,8	42,5
Maschinen Verkehrsmittel	61,0	61,9	61,5	61,4	57,2	57,2
Sonstige Fertigwaren	66,1	57,9	55,8	54,4	51,7	50,7
A n g Waren	42,1	47,8	40,8	17,8	36,5	44,3
Insgesamt	39,9	41,7	41,8	42,4	41,7	41,4

Dennoch dominieren in der deutschen Ausfuhr nach Österreich noch immer Fertigwaren; 57% aller Maschinen- und Verkehrsmittelimporte, 51% der „sonstigen Fertigwaren“ und 48% der Einfuhr chemischer Erzeugnisse stammten 1968 aus diesem Nachbarland. In den einzelnen Warengruppen (SITC) zeigt sich folgendes Bild: Die Gruppe *Maschinen und Verkehrsmittel* hat mit 57% nicht nur den höchsten Anteil deutscher Importe an den Gesamtimporten Österreichs, die Einfuhr dieser Waren ist auch absolut mit über 11 Mrd. S am höchsten 57% aller Pkw-Importe (22 Mrd S) und ein Viertel aller Ausüstungsinvestitionen (4,9 Mrd. S Maschinen, 2,5 Mrd. S Elektrogeräte) kommen aus der Bundesrepublik Deutschland. An zweiter Stelle — gemessen am absoluten Wert — stehen deutsche *Halb- und Fertigwaren* (SITC 6), für die 1968 6,1 Mrd. S aufgewendet

Anteil der einzelnen SITC-Gruppen an den Gesamtimporten aus der BRD

	1960	1964	1965	1966	1967	1968
	%					
Ernährung	1,8	1,9	2,3	2,3	2,1	2,2
Getränke Tabak	0,3	0,3	0,6	0,6	0,7	0,6
Rohstoffe	4,4	4,5	3,8	3,7	4,0	3,8
Brennstoffe	6,5	5,0	4,7	4,1	4,6	4,8
Öle und Fette	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
Chemische Erzeugnisse	9,8	10,1	9,9	10,0	11,4	12,1
Halb- u Fertigwaren	24,1	23,0	22,7	22,9	22,0	22,8
Maschinen Verkehrsmittel	43,8	44,2	45,0	44,9	42,7	41,2
Sonstige Fertigwaren	8,6	10,3	10,4	11,0	12,0	12,3
A n g Waren	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

werden mußten; in diese Gruppe fallen insbesondere Garne, Zwirne und Gewebe sowie verschiedene Eisen- und Stahlhalbwaren, Kupfer und Werkzeuge. Trotz ihrer großen absoluten Bedeutung dominieren die deutschen Waren unter den gesamten Importen von Halb- und Fertigwaren mit einem Anteil von 43% weniger stark als bei den *konsumnahen Fertigwaren* (SITC 8), von denen 51% aus Deutschland bezogen werden (3,3 Mrd. S). Wichtigste Positionen dieser Gruppe sind Möbel (400 Mill. S), Kleider (515 Mill. S), Druckereierzeugnisse (692 Mill. S), feinmechanische Erzeugnisse (419 Mill. S) sowie Spiele und Sportgeräte (189 Mill. S). Von den *chemischen Erzeugnissen* (48%, 3,3 Mrd. S) fallen Kunststoffe (60%) und chemische Grundstoffe besonders stark ins Gewicht.

Die Auswirkungen der D-Mark-Aufwertung auf das österreichische Preisniveau

Primäre Folge der D-Mark-Aufwertung (direkter Wechselkurseffekt) ist, daß die Importeure deutscher Waren für die D-Mark um 9¼% mehr zahlen müssen und die Exporteure in die Bundesrepublik Deutschland für ihre Marknoten und -devisen um 9¼% mehr Erlösen (vorausgesetzt, daß in D-Mark fakturiert und gezahlt wird). Sofern die Belastung durch die 4%ige Ersatzaufwertung zunächst überwältigt wurde und jetzt wieder zurückgenommen wird, ermäßigt sich dieser Satz von 9¼% auf 5¼%. Gewinnüberlegungen in einem Fall, Konkurrenzerwägungen im anderen werden aber die Händler angesichts der Höhe des Aufwertungssatzes zwingen, Verteuerungen und Verbilligungen wenigstens zum Teil weiterzugeben. In der Bundesrepublik Deutschland werden daher Importwaren (11½% des verfügbaren Güter- und Leistungsvolumens) im allgemeinen billiger werden (die Inlandspreise deutscher Waren werden durch die Aufwertung zunächst nicht berührt); in Österreich werden deutsche Importwaren (9% des verfügbaren Güter- und Leistungsvolumens) im allgemeinen teurer werden, wogegen Inlandsprodukte und Importe aus Drittländern vorerst nicht betroffen sind. Preis-erhöhungen auf dem österreichischen Markt sind vor allem dann zu erwarten,

- wenn der deutsche Marktanteil in Österreich hoch ist,
- wenn geringe Substitutionsmöglichkeiten bestehen sowie
- wenn die deutschen Exporteure als „Preisführer“ auftreten

Die angeführten Ursachen lassen sich nicht scharf voneinander trennen. Sie können in verschiedenen Kombinationen gleichzeitig auftreten und bedingen

einander teilweise. Ist der *Marktanteil* einer deutschen Ware in Österreich gering, werden Erhöhungen der Schillingpreise wegen des Konkurrenzdruckes kaum möglich sein (somit müssen die D-Mark-Preise zurückgenommen werden), es sei denn, daß auf Grund von Kooperationsverträgen ein indirekter deutscher Einfluß auf die Verkaufspolitik österreichischer oder anderer ausländischer Unternehmungen besteht (der Marktanteil also nur scheinbar niedrig ist). Für Investitionsgüter und Vorprodukte werden die *Substitutionsmöglichkeiten* eher bescheiden sein; Konsumgüter können im allgemeinen leichter durch gleiche oder ähnliche Produkte anderer Länder ersetzt werden, doch sind auch hier Unternehmensverflechtungen, wie etwa bei Elektrogeräten, einzukalkulieren. Die Position als *Preisführer* bedeutet, daß die deutschen Exporteure ihre Preise ohne Rücksicht auf die Konkurrenz erhöhen können und überdies damit zu rechnen ist, daß auch nichtdeutsche Erzeuger dieser Waren die Preise erhöhen; das Ausmaß hängt von der Höhe des Marktanteiles und den Möglichkeiten der Substitution ab. Schließlich ist noch zu erwähnen, daß die Erhöhung der Preise für Luxusgüter die Konsumenten nicht in dem Ausmaß berührt wie eine Verteuerung von Waren des täglichen Bedarfes, zu denen heute z. B. auch Kühlschränke und Radioapparate zu zählen sind.

Das Ausmaß der Verteuerung wird daher von Ware zu Ware variieren und ließe sich nur durch detaillierte Marktstudien feststellen. Für eine globale Schätzung der direkten *Wirkungen auf die Verbraucherpreise* wurden drei schematische Varianten berechnet. Zunächst wurde angenommen, daß die Waren um 10% teurer werden, nur bei den Gütern, deren Preise bereits im Oktober erhöht wurden, ist die tatsächliche Preissteigerung (Auto +7½%, Bücher +6½%) berücksichtigt worden. Auf Grund dieser Annahme ergibt sich eine Erhöhung des Verbraucherpreisindex um 0,43%. Fast die Hälfte davon entfällt auf Personenkraftwagen, die im Verbraucherpreisindex nur durch den VW 1300 Export repräsentiert sind. Weiters haben Bedeutung: Druck-Erzeugnisse (0,06%), elektrische Haushaltsgeräte (Kühlschränke und Waschmaschinen, jeweils 0,03%), Fotoartikel (0,04%), Medikamente (0,03%), Spielzeug, Linoleum, Autozubehör, Schreibmaschinen, Rasierapparate und Toiletteartikel. Als zweite und dritte Variante wurden die Folgen einer 7½%igen sowie einer 5%igen Verteuerung der westdeutschen Importgüter untersucht: Nach der zweiten Variante würde das Niveau der Verbraucherpreise um 0,38%, nach der dritten um 0,32% steigen. Die unmittelbare Auswirkung der D-Mark-Aufwertung auf den Verbraucherpreisindex dürfte demnach zwischen 0,3% und 0,4% liegen.

Dieser Satz könnte sich durch (aufwertungsbedingte) Verteuerungen von Gütern, deren Beschreibung im Index nicht eindeutig auf ihr Herkunftsland schließen läßt (Möbel, Kleider), etwas erhöhen, keinesfalls aber ½% übersteigen.

Erhöhung des VPI 66 durch die D-Mark-Aufwertung

	Gewicht	Auswirkung auf den VPI 66 ¹⁾ Index-Punkte
Linoleum	0 136	0 02
Steinkohle, westdeutsche	0 039	0 00
Kühlschrank	0 463	0 03
Staubsauger	0 042	0 00
Waschmaschine	0 812	0 03
Koffernähmaschine	0 086	0 00
Bügeleisen	0 015	0 00
Feuerfestes Geschirr	0 015	0 00
Rasierapparat	0 064	0 01
Badezusatz	0 049	0 01
Kölnischwasser	0 100	0 01
Medikamente	0 246	0 03
Taschenbuch	0 352	0 01
Illustrierte	0 388	0 05
Schreibmaschine	0 080	0 01
Plattenspieler	0 041	0 00
Schallplatte	0 066	0 00
Baukasten	0 283	0 02
Kleinbildkamera	0 238	0 02
Kleinbildfilm	0 188	0 02
Personenkraftwagen	2 415	0 21
Autozubehör	0 245	0 01
Preiserhöhung um 10% ¹⁾		0 48 (0 43%)

¹⁾ Preiserhöhung um 10%, ausgenommen die bereits feststehenden Erhöhungen für Pkw (7½%) und Bücher (6½%).

Eine detaillierte Untersuchung der direkten Wirkungen auf den *Preisindex des privaten Konsums* kam etwa zu den gleichen Ergebnissen. Dabei wurden auf Grund des Marktanteiles deutscher Waren und von Informationen über Substitutionsmöglichkeiten und eventuelle Preisführerschaft plausible Preissteigerungsraten für einzelne Warengruppen geschätzt. Relativ geringe Substitutionsmöglichkeiten wurden dabei vor allem für elektrothermische Geräte, Ferngläser, Filme und Fotoartikel angenommen, Tendenzen zu einer Preisführerschaft darüber hinaus auch bei synthetischen Fasern, Fernseh- und Radiogeräten (Firmenverflechtung und Lieferung von Bestandteilen).

Erheblich stärker dürften die Preise für *Investitionsgüter* anziehen (+2½%). Hier und bei Vorprodukten haben die deutschen Exporteure eine konkurrenzarme Position, die ihnen die Entscheidung für eine Preiserhöhung erleichtert. Mehr noch als für den Gesamthandel spielen bestehende Geschäftsverbindungen und vertikale Produktionsverflechtungen eine

Rolle. Für die Produktion erforderliche Produkte oder Maschinen sind oft nur bei einem Lieferanten erhältlich, Umstellungen würden einen größeren zeitlichen und finanziellen Aufwand erfordern als der Weiterbezug der teurer gewordenen deutschen Erzeugnisse. Besonders stark ist die deutsche Position z. B. bei Kohle, wo der Marktanteil 35% ausmacht und sich überdies der Hauptlieferant Polen an den deutschen Preisen orientiert. Auch Kunststoffe und Kunstharze kommen überwiegend aus der Bundesrepublik Deutschland; eine Verteuerung ist aber nicht nur wegen des hohen Anteiles der Importe, sondern auch wegen der Verflechtung zwischen deutschen und österreichischen Unternehmungen zu erwarten.

Die gemeinsame Auswirkung der Verteuerung von Konsum- und Investitionsgütern auf das Preisniveau beträgt gut 1/2%, berücksichtigt man weiters die mögliche Verteuerung von Vorprodukten, ist der gesamte direkte Effekt der D-Mark-Aufwertung auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau mit etwa 3/4% zu beziffern. Das wäre an sich nicht sehr viel, doch läßt die hochkonjunkturelle Anspannung 1970 auch ohne D-Mark-Aufwertung eine Erhöhung der Verbraucherpreise von etwa 4% erwarten. Beide Tendenzen zusammen könnten bewirken, daß der Verbraucherpreisindex in manchen Monaten um mehr als 5% über den jeweiligen Vorjahrsstand steigt. Dadurch könnten Abwehrreaktionen der Arbeitnehmer und damit weitere Preissteigerungen ausgelöst werden, die dann bereits in eine Periode abgeschwächten Wachstums fallen würden

Überdies wird der Preisauftrieb nicht auf die direkten Folgen der Aufwertung beschränkt bleiben. Wie bereits erwähnt, sind auf Grund der Aufwertung höhere Exporte und geringere Importe zu erwarten, die Nachfrage nach österreichischen Gütern wird somit steigen. Die Kapazitäten sind aber nach Konjunkturtest-Meldungen und Arbeitsmarktdaten schon derzeit weitgehend ausgelastet, und die Anspannung wird im nächsten Jahr nach der Verkürzung der Arbeitszeit noch weiter zunehmen. Die zusätzliche Nachfrage wird daher wahrscheinlich weniger die Produktion als vielmehr die Preise steigern. Nimmt man etwa an, daß die Aufwertung die österreichischen Export- und Importpreise (im Verhältnis zur Bundesrepublik um 7 1/2% steigen läßt, und daß dadurch die Importe im gleichen Ausmaß sinken bzw. die Exporte im gleichen Ausmaß zunehmen, entstünde dadurch eine zusätzliche Nachfrage von etwa 2 Mrd. S, knapp 3/4% des verfügbaren Güter- und Leistungsvolumens. Wahrscheinlich müssen aber die Mengeneffekte vor allem auf der Importseite eher niedriger angesetzt werden, weil — wie die Entwicklung in den sechziger Jahren zeigte — die Position Deutschlands auf

dem österreichischen Markt sehr gut ist und weil überdies deutsche Importe zum Teil durch solche aus anderen Staaten substituiert werden. Auch lehrt das Beispiel der englischen Abwertung, daß sich die Effekte stark verzögern können¹⁾. Alte Verträge müssen auslaufen, neue Bezugsquellen gesucht werden; Warenhäuser und Versandhandel können die Preise nicht sofort anpassen und das Weihnachtsgeschäft ist — unter diesem Gesichtspunkt — schon vorüber.

Alternative Strategien der Wirtschaftspolitik

Angesichts dieser direkten und indirekten Auswirkungen der deutschen Aufwertung auf das österreichische Preisniveau erwiesen sich Maßnahmen gegen den Preisauftrieb, die zum Teil schon vor der Aufwertung diskutiert wurden, als um so dringlicher. Grundsätzlich standen der Wirtschaftspolitik vier Gruppen von Maßnahmen zur Verfügung:

- restriktive Budget- und Kreditpolitik,
- Aufwertung des Schilling,
- generelle Zollsenkung, sowie
- gezielte Maßnahmen der Außenwirtschaftspolitik.

Eine generelle Restriktion durch kredit- und budgetpolitische Maßnahmen wäre die stärkste Waffe gegen den nachfragebedingten Preisauftrieb gewesen. Sie wird jedoch erfahrungsgemäß erst mit längerer Verzögerung wirksam. Die unmittelbare Überwälzung der Aufwertungskosten hätte jetzt nicht verhindert und später nicht mehr rückgängig gemacht werden können. Auch ist zu berücksichtigen, daß die Konjunktur zwar schon angespannt, aber noch uneinheitlich ist. Hauptträger des Aufschwunges war bisher der Export (Zuwachsrate im II. Quartal 19%), wogegen die heimische Nachfrage bis Sommer 1969 noch merklich nachhinkte. Eine stärkere Drosselung der heimischen Nachfrage wäre trotz der sich in jüngster Zeit abzeichnenden Belebung problematisch und realpolitisch schwer durchzusetzen (man denke an die schwierigen Budgetverhandlungen).

Eine *Aufwertung* des Schillings — die zweite der möglichen Strategien — würde die Exporte von Waren und Dienstleistungen erschweren und die Importe erleichtern. Die heimische Nachfrage würde nicht beeinträchtigt werden. Die Maßnahmen könnten schwächer dosiert werden als bei weniger glo-

¹⁾ Auch die Gemeinschaftsdiagnose der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute erwartet, daß die Aufwertung erst im späteren Verlauf des Jahres 1970 voll wirksam wird (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Wochenbericht Nr. 42/43, S. 276).

balen Maßnahmen und eventuelle unangenehme Nebeneffekte wären weniger stark. Eine Aufwertung ist aber ihrer Natur nach und nach den Statuten des Internationalen Währungsfonds eine strukturpolitische und keine konjunkturpolitische Maßnahme; es ist daher zu fragen, wie weit die Struktur der österreichischen Zahlungsbilanz eine Aufwertung nahegelegt hätte.

Entwicklung der österreichischen Zahlungsbilanz

	1966	1967	1968	Jänner bis August 1968	August 1969
	Mrd. S				
Waren	-17,4	-14,2	-14,0	-10,4	-7,8
Dienstleistungen	+11,0	+10,0	+10,8	+9,5	+9,6
Unentgeltliche Transaktionen	+1,5	+1,3	+1,0	+0,7	+0,8
Leistungsbilanz	-4,9	-2,9	-2,2	-0,2	+2,6
Langfristiges Kapital	+0,9	+6,9	+4,9	+4,9	-0,5
Kurzfristiges Kapital	+1,6	+1,3	-0,6	-0,1	-0,2
Statistische Differenz	+0,6	+0,1	+0,9	+1,8	+0,1
Veränderung der Währungsreserven	-1,7	+5,4	+3,0	+6,3	+2,0

Q: Oesterreichische Nationalbank

Die Struktur der österreichischen Zahlungsbilanz unterscheidet sich von der deutschen grundlegend: Die Handelsbilanz ist laufend defizitär; im Vorjahr betrug der Passivsaldo 14 Mrd. S, in den ersten acht Monaten dieses Jahres fast 8 Mrd. S. Diese Defizite konnten durch Netto-Eingänge für Dienstleistungen und aus Transferzahlungen teilweise, aber nicht ganz kompensiert werden: Im Vorjahr etwa blieb in der Leistungsbilanz ein Defizit von 2 Mrd. S, heuer ist ein Abgang von 1 Mrd. S zu erwarten. Die Zunahme der Währungsreserven in den letzten Jahren war eine Folge steigender Auslandsverschuldung und nicht wie in Deutschland der Leistungsbilanzüberschüsse. Weiters ist zu untersuchen, wie weit das rasche Wachstum der österreichischen Exporte in letzter Zeit auf vorübergehenden Ursachen beruhte¹⁾. In der ersten Hälfte der sechziger Jahre nahmen die österreichischen Exporte weniger rasch zu als die Gesamtimporte unserer Abnehmerländer, und zwar wuchsen sie im Durchschnitt der Periode 1960/66 je nach Messung um 2% bis 3% pro Jahr langsamer; Österreich verlor also Marktanteile. Seit 1967 konnten diese Verluste nicht nur gestoppt werden, die österreichischen Exporte nahmen vielmehr pro Jahr um etwa 2% rascher zu als die Gesamtimporte unserer Abnehmerländer; Österreich gewinnt wieder Marktanteile. Die Ursachen dieser Umkehr

¹⁾ Hier können nur einige allgemeine Hinweise gegeben werden; an Studien über die Entwicklung der österreichischen Exporte in den sechziger Jahren sowie an einem Versuch, im gegenwärtigen Aufschwung Struktur- und Konjunkturkomponenten zu unterscheiden, wird derzeit im Institut gearbeitet.

sind erst teilweise geklärt. Sicher ist, daß diese Belebung nur zum Teil auf die überhitzte Hochkonjunktur in der Bundesrepublik Deutschland zurückgeführt werden kann, da die Exporte in andere Länder noch viel kräftiger gesteigert werden konnten. Überhaupt überrascht die breite Streuung der zusätzlichen Exporte nach Warengruppen und Ländern; nur der Anteil Osteuropas (ohne Jugoslawien) fiel in dieser jüngsten Periode der Belebung von 16% (1967) auf 13% im 1. Halbjahr 1969. Damit verstärkt sich die Vermutung, daß die — über dem internationalen Durchschnitt liegende — Belebung der österreichischen Exporte in den letzten zweieinhalb Jahren nicht nur auf vorübergehenden Ursachen fußt. Trotzdem legen aber Struktur und Entwicklung unserer Zahlungsbilanz — im Gegensatz zur Bundesrepublik Deutschland — eine Aufwertung nicht dringend nahe.

Die dritte mögliche Strategie, eine *generelle Zollsenkung*, wirkt — verglichen mit einer Aufwertung — nur auf die Warenimporte und nicht auch auf Dienstleistungen und Exporte. Sie muß dementsprechend bei gleichem Preiseffekt erheblich kräftiger dosiert werden und wirkt dem vom Export ausgehenden Nachfragesog nicht entgegen. Auch eine generelle Zollsenkung ist eine globale Maßnahme und hat somit den Vorteil, nicht zu diskriminieren; sie erkaufte diesen Vorteil aber mit relativ hohen Kosten, wenn es nur wenige Substitutionsmöglichkeiten zwischen deutschen und anderen Waren gibt oder wenn die Hauptkonkurrenten deutscher Waren EFTA-Produkte sind. Im ersten Fall würden zwar, wenn die Zölle im Ausmaß der Aufwertung gesenkt werden, deutsche Waren nicht teurer, die lebhafte Nachfrage würde es aber den Importeuren aus Nicht-Aufwertungsländern ermöglichen, den relativ geringen absoluten Betrag der Zollsenkung zu schlucken. Im zweiten Fall würde die Zollsenkung die ohnedies zollfreien EFTA-Produkte nicht weiter verbilligen, die Konkurrenz würde nicht zunehmen und die Vorteile kämen allein den Erzeugern und Importeuren deutscher Waren zugute.

Gezielte Zollsenkungen dagegen können auf die Bereiche konzentriert werden, in denen sie den höchsten Erfolg versprechen. Da sie nur wenige Bereiche betreffen, müssen sie — um den gleichen Effekt wie globale Maßnahmen zu erreichen — kräftiger dosiert werden, und sie sind gegen die nachfrageinflationistischen Mengeneffekte der DM-Aufwertung praktisch machtlos.

Die österreichische Wirtschaftspolitik entschied sich für eine Kombination verschiedener Maßnahmen: die Oesterreichische Nationalbank hatte schon am 31. Oktober den Mindestreservensatz um 1% (mit

Ausnahmen für kleinere Institute) erhöht und dadurch etwa 1,3 Mrd. S liquide Mittel gebunden. Direkt im Zusammenhang mit der deutschen Aufwertung wurde am 5. November eine Kombination von Zollsenkungen, Ermäßigungen der Ausgleichsteuer und Erhöhung bestimmter Importkontingente beschlossen. Überdies soll die Budgetpolitik eine Ballung von Bestellungen zu Jahresbeginn vermeiden. Auf die kürzlich verfügte dritte Netto-Preisverordnung, die sich auf Nähmaschinen, Mix- und Grillgeräte erstreckt, soll eine vierte folgen, die Autoreifen, Tonbänder, Plattenspieler und Bügeleisen erfassen wird.

Die Zollsenkungen erstrecken sich nach Angaben des Finanzministeriums auf einen jährlichen Importwert von etwa 3,7 Mrd. S, 5 1/2% der Gesamtimporte. Tatsächlich betroffen werden jedoch nur 3 Mrd. S oder 4 1/2% der Gesamtimporte, da auf nicht-agrarische Importe aus EFTA-Staaten schon seit Anfang 1967 keine Zölle mehr eingehoben werden. Bei der Auswahl der Waren wurde offenbar ein Kompromiß zwischen maximaler Wirkung auf die Verbraucherpreise und minimalem Einnahmehausfall aus Zöllen gesucht. Direkt auf die Verbraucherpreise

wirken vor allem Zollsenkungen für Elektrogeräte; die Ermäßigung beträgt in den meisten Fällen 5 Prozentpunkte (ungewichteter Mediansatz) und müßte dementsprechend den Preis der betroffenen Güter aus der Bundesrepublik Deutschland trotz der Aufwertung etwa konstant halten und den von Waren aus Nicht-EFTA-Ländern um etwa 5% senken. Die zweite Gruppe von Zollsenkungen betrifft Pflanzenschutzmittel und Maschinen für die Landwirtschaft (Mediansatz bei 4%), die dritte Gruppe Vorprodukte und Maschinen für die Industrie (Mediansatz bei 5%). Bei diesen beiden Gruppen sollen die Zollsenkungen kostenbedingte Preiserhöhungen im Gefolge der DM-Aufwertung verhindern. Die *Ausgleichsteuer* wurde für Kälber und Gänse, Reis, Kohle und Bücher ganz aufgehoben, für Pkw und Kombi-Kraftwagen (2 1/2 Prozentpunkte), Waschmittel und einige Kraftfahrzeugbestandteile gesenkt. Insgesamt sind von den Ausgleichsteuermaßnahmen Waren im Wert von mehr als 7 Mrd. S betroffen, etwa doppelt so viel wie durch Zollsenkungen. Die *Importkontingente* schließlich werden vor allem für Radio-, Fernseh- und Tonbandgeräte aus Japan sowie für Möbel aus Comecon-Staaten erhöht.

Wichtigste von der Ermäßigung der Grenzabgaben betroffene Waren

(Importwert 1968 über 100.000 S)

	Ermäßigung in Prozentpunkten
1. Zollsenkung	
<i>Land- und Forstwirtschaft</i>	
Selbstfahrende Mähdrescher	3,5
Schaufellader	3,6
Hebegeräte	5,4
Erntemaschinen	3,5
Getreidetrocknungsanlagen	6,0
<i>Industrie und Gewerbe</i>	
Elektrische Meßgeräte	2,2
Start- und Zündeinrichtungen	5,8
Möbelbeschläge für Möbelerzeuger	5,5
Holz, Kunstholz	3,2
Furniere	5,0
<i>Haushalt</i>	
Kühlschränke	4,0
Waschmaschinen	4,0
Nichtelektrische Öfen und Herde	6,2
Sitzmöbel aus Holz	6,0
Möbel aus Holz	6,0
2. Ausgleichsteuerbefreiung oder -senkung	
Reis, geschält	6,25
Steinkohle Briketts ¹⁾	6,25
Braunkohlenbriketts	6,25
Koks und Halbkoks ¹⁾	6,25
Bücher, Broschüren	13,0
Pkw einschl Kombi	2,4
Waschmittel	2,85
Getriebe Lenkungen, Gelenkwellen	2,4
Kardangelenke	2,4

¹⁾ Einzelne Positionen dieser Gruppen waren schon bisher von der Ausgleichsteuer befreit.

Wie weit sind nun diese Maßnahmen geeignet, den drohenden Preisaufrtrieb abzuwenden bzw bei den Gütern, deren Preise schon erhöht wurden (Auto, Bücher), wieder rückgängig zu machen? Vorausgesetzt, daß die Verringerung der Importabgaben ganz an die Letztverbraucher weitergegeben wird, bewirken sie bei den im Verbraucherpreisindex enthaltenen westdeutschen Gütern Verbilligungen, die das Preisniveau um knapp 0,2% drücken, etwa um die Hälfte des Aufwertungseffektes. Vor allem für Produkte mit relativ hohem Gewicht (Personenkraftwagen, Kühlschränke, Waschmaschinen) reicht die Abgabensenkung nicht aus, die (theoretischen) Aufwertungsfolgen zu kompensieren. Bei Druck-Erzeugnissen dagegen könnte die angekündigte Befreiung von der Ausgleichsteuer sogar einen Rückgang der Preise unter das Niveau vor der Aufwertung nach sich ziehen. Zusätzliche preisdämpfende Wirkungen gehen davon aus, daß die Zoll- und Ausgleichsteuer-senkung auch Importgüter aus dritten Ländern begünstigt, die höheren Kontingente für billigere japanische Geräte Substitutionsmöglichkeiten bieten und außerdem auch Nahrungsmittel (Reis, Kakao, Kaffee, Tiefkühlwaren) in das „Preispaket“ aufgenommen wurden. Rein rechnerisch — immer vorausgesetzt, daß die Abgabensenkungen an den Letztverbraucher weitergegeben werden — könnten somit die angekündigten Maßnahmen die direkten Preiseffekte der DM-Aufwertung auf den Verbraucherpreisindex weitgehend ausgleichen. Die indirekten Effekte dagegen, die aus der höheren Netto-

Auslandsnachfrage resultieren, können durch die Erhöhung der Mindestreserven und die Absicht, die Staatsaufträge zeitlich zu verteilen, wohl nur teilweise kompensiert werden. Sie wären nur dann unproblematisch, wenn sie erst relativ spät eintreten

(nachdem der Konjunkturrhöhepunkt bereits überschritten ist).

*Heinz Handler
Hannes Suppanz
Gunther Tichy*