

## Zollsenkungen im EFTA-Handel und Warenpreise

*Die Integration nationaler Volkswirtschaften zu größeren Wirtschaftsräumen will in erster Linie künstliche Schranken beseitigen, um Methoden der Massenproduktion besser anwenden zu können, die Standortfrage innerhalb des größeren Wirtschaftsgebietes möglichst optimal zu lösen und den Wettbewerb zu intensivieren. Endziel auf längere Sicht ist, Kosten und Preise zu senken.*

*Der Konsument schenkt aber auch unmittelbaren Preiseffekten Beachtung. Die Frage, ob und in welchem Ausmaß sich die bisherigen Zollsenkungen in den Preisen der betroffenen Waren niederschlugen, wurde in den EFTA- wie auch in den EWG-Staaten schon öfter gestellt. Abgesehen von Untersuchungen in Schweden und Norwegen liegt hierüber aber kaum Material vor. Der vorliegende Aufsatz beleuchtet das Problem an Hand österreichischer Unterlagen. Abgesehen von den allgemeinen Schwierigkeiten einer derartigen Darstellung, ließen Zeitmangel, aber auch der zu kostspielige Aufwand, nur eine schmale statistische Basis zu. Diese Arbeit ist daher nur der erste Versuch eines österreichischen Beitrages zu dem genannten Thema.*

### Allgemeine Erwägungen

Wenn die Preise sämtlicher Waren auf allen Stufen voll flexibel wären und sich unter ständigem Konkurrenzdruck jeder Änderung im Kosten- und Nachfragegefüge anpassen, müßte eine Zollsenkung stets Preisermäßigungen nach sich ziehen. Der Zoll ist wie andere indirekte Steuern ein überwälzbarer Kostenbestandteil; wenn er ganz oder teilweise wegfällt, kann die Ware billiger angeboten werden. Allerdings würde selbst unter extremen Annahmen über Preisflexibilität und Konkurrenzdruck die Preissenkung nicht immer das volle Ausmaß der Zollsenkung erreichen. Da bei niedrigerem Preis der Absatz steigt, können sich die Produktions- und Verteilungskosten je Stück erhöhen, wodurch die Ersparnis an Zöllen teilweise kompensiert wird.

Auf den heutigen Märkten sind die Preise im allgemeinen nicht sehr flexibel und reagieren nur träge auf Veränderungen in der Kosten- und Nachfragesituation. Insbesondere im Bereich der Fertigwaren, dem sich die folgenden Ausführungen vorwiegend widmen<sup>1)</sup>, herrschen unvollkommene Konkurrenz und oligopolistische Marktstrukturen vor. In vielen Fällen werden die Preise vom Erzeuger

oder Zwischenhändler fixiert und nur fallweise der Markt- oder Kostenlage angepaßt. Wegen der damit verbundenen Komplikationen (Katalogänderungen, Werbeumstellungen u. a.) sucht man häufige Preisänderungen möglichst zu vermeiden. Kleine Steuer- und Zolländerungen haben unter solchen Umständen kurzfristig wenig Einfluß auf den Warenpreis. Überdies sind im inflationistischen Klima der Nachkriegszeit die Preise nach unten weit weniger reagiabel als nach oben. Kosten- und Zollsenkungen werden oft nicht in niedrigeren Preisen weitergegeben, bremsen aber unter Umständen bei späteren Kostensteigerungen den Preisauftrieb. Schließlich vollzieht sich der Wettbewerb heute nicht nur über die Preise, sondern weitgehend über Produktvariationen und Marktbearbeitung. Wenn Gewinnvorteile aus Zollsenkungen für diese Konkurrenzformen eingesetzt werden, steigt zwar der Umsatz, die Preise gehen aber nicht oder nur indirekt (Qualitätsverbesserungen) zurück.

Im konkreten Fall der EFTA-Zollsenkungen beschränken nicht nur diese allgemeinen Gründe die Warenverbilligung. Es kommt hinzu, daß der Anteil der zollentlasteten Importgüter am Gesamtangebot sehr klein ist. Wenn auf bestimmte Importe aus den EFTA-Staaten nur ein kleiner Teil des Angebotes entfällt und das Angebot oder die Nachfrage relativ unelastisch ist, wird wegen der

<sup>1)</sup> Rohstoffe werden wegen der niedrigen Zollbelastung von den Zollsenkungen wenig berührt, Agrarprodukte sind von der EFTA-Zollregelung ausgeschlossen.

unveränderten Kostenlage bei den Konkurrenzwaren aus dem Inland und Drittländern nur wenig Anlaß bestehen, den Zollermäßigungen auch Preissenkungen folgen zu lassen. Die Zollreduktion kann vom ausländischen Erzeuger oder auf einer der inländischen Zwischenstufen abgeschöpft werden. Nur wenn das Angebot aus der EFTA relativ groß ist oder die Chancen günstig sind, es auszuweiten, wird — bei einigermaßen ausreichendem Konkurrenzverhalten — ein gewisser Anreiz bestehen, die Endpreise zu senken. Unter Umständen kann diese Preissenkung sogar andere, nicht aus dem EFTA-Bereich stammende Erzeuger zu Preiskonzessionen veranlassen.

In der Dynamik unserer Zeit, die Kosten und Preise unabhängig von Zolleinflüssen steigert, lassen sich von Zollermäßigungen verursachte Preissenkungstendenzen nicht immer an niedrigeren Preisen ablesen. Sie können sich auch darin ausdrücken, daß die Preise weniger steigen, als es ohne die Zollermäßigung der Fall gewesen wäre. Da aber diese „potentielle“ Preisbewegung kaum erfaßt werden kann, sind solche preisbremsende Wirkungen schwer feststellbar. Gewisse Hinweise kann man jedoch aus Vergleichen mit den Preisen ähnlicher Produkte gewinnen, die nicht aus EFTA-Ländern stammen und keinen Zollvorteil genießen. Soweit jedoch die Preise dieser Waren vom Preisverlauf der EFTA-Waren entscheidend beeinflusst werden (und zwar dann, wenn der Anteil des EFTA-Angebotes besonders groß ist), muß auch dieser Vergleich versagen.

Unter den realen Gegebenheiten der heutigen Fertigwarenmärkte und den speziellen Bedingungen einer partiellen Zollsenkung sind somit a priori keine verlässlichen Feststellungen über die Auswirkungen einer solchen Zollsenkung auf die Preise möglich. Man muß daher versuchen, mit Hilfe einer empirischen Untersuchung der Preisentwicklung einzelner Waren nähere Aufschlüsse zu erlangen. Eine derartige Erhebung und ihre Interpretation stoßen jedoch auf große Schwierigkeiten.

### Schwierigkeiten direkter Erhebungen

Ein umfassender Überblick über die Auswirkungen der Zollsenkungen auf die Preise ließe sich gewinnen, wenn die Zusammenhänge repräsentativ erfaßt werden könnten. Man müßte über eine große Zahl von Import-, Großhandels- und Detailpreisen von EFTA-Waren seit 1959 verfügen. Diese Daten gibt es aber zum Teil nicht, zum Teil sind sie nicht zugänglich. Auf jeden Fall würde eine umfang-

reiche Erhebung einen sehr großen Aufwand erfordern.

Selbst wenn man sich mit wenigen Unterlagen begnügt, stößt die Interpretation auf weitere Schwierigkeiten. Die EFTA-Zollsenkungen vollzogen sich in Etappen, die jeweils — abgesehen von der ersten Senkung um 20% — Zollermäßigungen um 10% brachten. Das sind, gemessen am Preis der Ware, nur sehr geringe Ermäßigungen. Wenn z. B. der Zoll auf eine Ware 20% beträgt, bedeutet eine Herabsetzung des Zolls um 10%, falls sie voll weitergegeben wird, eine Preissenkung von nur 17%. Werden die Preise von Firmen festgesetzt, ist es unwahrscheinlich, daß sie bei so geringen Verschiebungen nach jeder Zollsenkungsetappe die Preise korrigieren. Da den Firmen bekannt ist, daß weitere Zollsenkungen folgen, werden die Preise — wenn überhaupt — nicht unbedingt im gleichen Schritt mit den einzelnen Zollsenkungen reduziert, sondern in größeren Abständen und mehrere Etappen zusammenfassend.

Ein Vergleich der Preise von EFTA-Waren knapp vor und nach einer der Zollsenkungen ist daher nicht immer schlüssig. Wenn der Preis nicht gesenkt wurde, besagt das noch nicht, daß die Zollsenkung nicht in einem anderen Zeitpunkt zusammen mit anderen Zollsenkungsetappen berücksichtigt wird. Auch im Zusammenhang mit Lagerbewegungen kann sich die Preissenkung verzögern.

Diese Schwierigkeiten einer kurzfristigen Betrachtung legen es nahe, die Preise von zollpflichtigen EFTA-Waren über einen längeren Zeitraum zu beobachten; der kumulative Effekt der einzelnen Zollsenkungen wird sich dann eher durchsetzen. Gegenwärtig sind die Zölle im EFTA-Handel um 60% niedriger als 1959. Für einen Zoll von 20% entspricht dies einer Preisermäßigung um 10%<sup>1)</sup>. Wenn ein solcher Preissenkungseffekt tatsächlich wirksam ist, müßte er bei sonst stabilem Preisniveau leicht festgestellt werden können.

Die Preisbildung wird aber auf längere Sicht auch von anderen Faktoren nachhaltig beeinflusst. Daher läßt sich der Einfluß der Zölle auf die Preise nur schwer isolieren. Eine weitere Schwierigkeit ergibt sich aus dem häufigen Wechsel von Aufmachung, Qualität und technischen Eigenschaften der

<sup>1)</sup> Das gilt unter der Voraussetzung, daß die Zollsenkung in allen Stufen weitergegeben wird und die Zwischenhändler ihren Prozentaufschlag auf Importpreis plus Zoll nicht erhöhen. Das heißt, daß sie sich mit *absolut* etwas niedrigeren Spannen begnügen. Es wäre aber auch dann eine fühlbare Preisermäßigung zu erwarten, wenn sie nicht ganz das Ausmaß der kumulativen Zollsenkungen erreicht.

meisten Fertigwaren; er macht einen Preisvergleich über längere Zeit problematisch<sup>1)</sup> Dieser modische und technische Wandel erschwert auch die Wahl entsprechender Vergleichswaren aus dem Inland oder aus Drittländern, die zur Beurteilung des Preistrends der EFTA-Waren herangezogen werden müssen.

Angesichts dieser Schwierigkeiten der Datenbeschaffung und Dateninterpretation kann man die Zoll-Preis-Zusammenhänge auf Grund empirischer Untersuchungen nur begrenzt beurteilen. Vorsichtig interpretiert lassen sich mit ihrer Hilfe gewisse Aspekte des Problems aufhellen; eine eindeutige Antwort auf die Frage nach den Auswirkungen der Zollsenkungen darf man nicht erwarten. In diesem Sinn sind die folgenden Abschnitte zu verstehen.

### Die Größenordnung der Zollsenkungsmaßnahmen

So bedeutsam die Zollsenkungen für die Erzeuger, Händler oder Konsumenten bestimmter Waren sind, gesamtwirtschaftlich fallen sie infolge des verhältnismäßig geringen Umfangs der EFTA-Lieferungen nur wenig ins Gewicht. Da die Zolleinnahmen nicht nach Herkunftsländern und Waren aufgliedert sind, soll eine überschlägige Rechnung eine Vorstellung von der Größenordnung der bisherigen Zollsenkungen vermitteln.

1963 wurden aus den EFTA-Staaten Industriewaren (SITC-Nr. 5 bis 9) im Werte von 5,14 Mrd. S eingeführt. Nimmt man an, daß diese Waren im Durchschnitt mit einem Normalzoll von 15% belastet sind<sup>2)</sup>, dann hätte ihre volle Verzollung

<sup>1)</sup> Das gleiche Problem taucht auch bei der Berechnung von Verbraucherpreisindizes auf. Dort ist es etwas gemildert, weil der Index zahlreiche Standardwaren des täglichen Bedarfs (Nahrungsmittel u. a.) enthält, die sich nur langsam verändern. Die hochverzollten EFTA-Waren hingegen sind vorwiegend technische und modische Fertigwaren, die einem häufigen Wandel unterliegen.

<sup>2)</sup> Dieser Satz ist etwas höher als der Prozentsatz (12,6%), der sich ergibt, wenn man die gesamten Zolleinnahmen von 1963 (3,6 Mrd. S) zum Gesamtimport von Industriewaren (28,54 Mrd. S) in Beziehung setzt. Die Annahme des etwas höheren Satzes für die EFTA-Importe erscheint berechtigt.

a) weil im EFTA-Import hochverzollte Konsumwaren stärker vertreten sind, wogegen die in vielen Fällen zollermäßigsten Investitionsgüter überwiegend aus Deutschland bezogen werden, und

b) weil bei der Berechnung des Globalsatzes von 12,6% der Ausfall an EFTA-Zöllen schon berücksichtigt ist, während hier zunächst die vollen Zölle betrachtet werden.

Die Verwendung der Relation Zölle : Industriewarenimporte statt Zölle : Gesamtimporte scheint wegen der niedrigeren Zölle auf Rohstoffe gerechtfertigt. Indirekt sind aber die

770 Mill. S erbracht. Die (seit 1. Jänner 1964 wirksame) Ermäßigung der EFTA-Zölle um 60% ergäbe einen Zollausschlag von rund 460 Mill. S. Wäre die gesamte Zollermäßigung an die Letztverbraucher weitergegeben worden und ausschließlich dem privaten (und nicht dem öffentlichen) Konsum zugutegekommen, so hätten sich 1963, als der gesamte private Konsum 124,3 Mrd. S betrug, die Konsumausgaben um 3,7 Promille, also um etwas mehr als  $\frac{1}{3}\%$  verringert<sup>3)</sup>. Selbst wenn man eine durchschnittliche Zollbelastung der Industrieimporte aus der EFTA von 20% annimmt, erhöht sich die Ersparnis (wenn sich die Zollsenkungen durchwegs in niedrigeren Preisen niederschlagen) nur auf  $\frac{1}{2}\%$  des privaten Konsums.

### Hinweise aus der Importstatistik

Die Außenhandelsstatistik enthält keine Angaben über Importpreise und Inlandpreise. Sie liefert daher keine unmittelbaren Unterlagen für die vorliegende Untersuchung. Aber die Entwicklung der Importe aus den EFTA-Staaten läßt gewisse indirekte Schlüsse zu.

Der Anteil der EFTA an der rasch steigenden österreichischen Einfuhr — sie wuchs von 1959 bis 1963 wertmäßig um 46% — hat sich seit Gründung der Freihandelszone ständig vergrößert: von 11,8% (1959) auf 12,8% (1961) und 13,9% (1963). Diese Erhöhung des EFTA-Anteiles muß nicht unbedingt eine Folge der Zollermäßigungen sein. Sie kann auch darauf zurückgehen (und eine gewisse Bedeutung hat dieser Umstand jedenfalls), daß die EFTA-Staaten seit dem engeren handelspolitischen Zusammenschluß und der drohenden Diskriminierung in der EWG die Märkte der anderen Mitglieder stärker beachten.

Wieweit hat die Zollermäßigung zur Ausweitung des EFTA-Anteiles beigetragen? Für die Beantwortung dieser Frage wurden die Importe dreigeteilt. Zunächst wurde eine kleine, aber repräsentative Gruppe von Hochzollwaren ausgewählt, für die der Vertragszoll mindestens 20%, in den meisten Fällen aber 25% und mehr beträgt. Es handelt sich

Zölle auf Ernährungsgüter und Rohstoffe in der obigen Berechnung berücksichtigt (da sie die errechnete Durchschnittsbelastung der Industriewaren etwas erhöhen).

<sup>3)</sup> Eine schwedische Untersuchung (siehe "Pris-och Kartellfrågor", Nr. 6/1963) schätzt die maximale Ersparnis der EFTA-Zollsenkungen für den privaten Konsum im Jahre 1962 auf 2,5 Promille. Dabei ist zu beachten, daß Schweden mehr Waren aus der EFTA bezieht als Österreich, aber die Zollbelastung dort nur etwa halb so hoch ist und 1962 die Zollermäßigung erst 30% (zu Anfang des Jahres) bis 50% (zu Jahresende) betrug.

um 114 Positionen aus 13 der insgesamt 21 Abschnitte des Zolltarifes (Die restlichen Abschnitte enthalten zum Teil keine Hochzollwaren.) Auf die erfaßten Waren entfielen 1963 4,2% aller Importe. Die übrige Einfuhr wurde in „Andere Industriewaren“ (SITC-Nr. 5 bis 9, ohne obige Hochzollwaren) und „Sonstige Waren“ aufgeteilt.

Der Anteil der Importe aus den EFTA-Staaten an den Gesamtimporten hat sich in den drei Gruppen sehr unterschiedlich entwickelt. Bei den Hochzollwaren nahm er sehr stark zu, insbesondere zwischen 1959 und 1961, von 16,6% auf 23,2%; bis 1963 stieg er weiter auf 24,6%. Der Anteil an den „Anderen Industriewaren“ (sie sind ebenfalls, aber nicht so stark mit Zöllen belastet) stieg langsamer, von 14,9% (1959) auf 15,4% (1961) und 17,5% (1963). Bei den „Sonstigen Waren“ jedoch, die insbesondere zollfreie Rohstoffe umfassen, ging der EFTA-Anteil etwas zurück (7,2%, 7,1% und 6,2%). Setzt man den EFTA-Anteil von 1959 = 100, so erreichte er 1963 bei den Hochzollwaren 148, bei den anderen Industriewaren 117 und bei den sonstigen Waren 86.

*Der EFTA-Anteil am österreichischen Import von Hochzoll-, anderen Industrie- und sonstigen Waren*

	EFTA-Anteil am Import		
	1959	1961	1963
	%		
Ausgewählte Hochzollwaren	16,6	23,2	24,6
Andere Industriewaren (SITC 5-9)	14,9	15,4	17,5
Sonstige Waren	7,2	7,1	6,2
Gesamteinfuhr	11,8	12,8	13,9

Diese Zahlen lassen deutlich erkennen, daß der Abbau der Zölle zum Vordringen der EFTA-Importe entscheidend beigetragen hat<sup>1)</sup>. Sie lassen allerdings nicht den Schluß zu, daß die Ausweitung auf eine Senkung der Letztverbraucherpreise zurückgeht. Der höhere Absatz von EFTA-Produkten kann sowohl auf niedrigeren Preisen wie auch auf intensiveren Verkaufsanstrengungen beruhen. Die höheren Gewinnchancen, die sich ergeben, wenn die Zollermäßigung in den Vorstufen (Erzeuger, Exporteur, Importeur, Einzelhändler) absorbiert wird, bieten genügend Anreiz, sich stärker um diese Importgeschäfte zu bemühen.

**Ergebnisse einer Preiserhebung**

Die globalen Überlegungen umreißen nur einige Aspekte des Zoll-Preis-Problems; um es näher zu beleuchten, müssen die Preise importierter EFTA-

Waren im Detail untersucht werden. Diesem Zweck diente eine kleine Preiserhebung („pilot study“) des Institutes. Sie erfaßte zu wenig Waren, als daß sie einen vollständigen und repräsentativen Überblick geben könnte. Da überdies nur solche Waren herangezogen werden konnten, für die Preisangaben schon vorlagen oder von den befragten Firmen bereitwillig zur Verfügung gestellt wurden, enthalten die Ergebnisse vielleicht einen leichten „bias“ (systematischen Fehler). Firmen, die möglichst auf niedrige Preise hinsteuern, sind eher zu Auskünften bereit, als Firmen, die zu starken Preiserhöhungen neigen. Sofern ein solcher „bias“ vorliegt, geben die folgenden Resultate ein etwas zu günstiges Bild von den Auswirkungen der Zollsenkung auf die Preise. Dieser Umstand, die geringe Repräsentation und schließlich die früher aufgezählten generellen Schwierigkeiten müssen bei der Interpretation der Daten im Auge behalten werden.

Die Erhebung erstreckte sich auf die Preise von 31 EFTA-Waren. Mit einer Ausnahme (Traktoren) sind es durchwegs Konsumgüter, auf denen meist höhere Zölle lasten. Ihre Ermäßigung war für die Preisbildung nicht ohne Bedeutung. Die Waren stammen aus verschiedenen Branchen, wie Nahrungs- und Genußmittel, Textilien, verschiedene dauerhafte Konsumgüter, insbesondere Elektrogeräte, Gartengeräte, Personenkraftwagen, Autobereifung. Es wurde versucht, für alle diese Waren Preisangaben für sieben Perioden zu erhalten: 2. Halbjahr 1959, 1. Halbjahr 1960, 2. Halbjahr 1961 und die weiteren Halbjahre bis zum 1. Halbjahr 1964. (Die Preise gelten jeweils für das Ende der Periode.) Für einige Waren konnten die Preise allerdings nicht für den ganzen Zeitraum 1959 bis 1964 gewonnen werden. Für 7 Waren stehen erst ab 1961 oder 1962 Daten zur Verfügung. Die längerfristige Analyse mußte sich daher auf 24 Waren beschränken, für die vollständige Unterlagen vorliegen.

Zu jeder EFTA-Ware wurden einzelne oder mehrere Vergleichswaren aus dem Inland oder aus Drittländern (d. h. nicht zur EFTA zählenden Auslandstaaten) gesucht, die in Art und Preislage als nahe Substitute für die entsprechende EFTA-Ware angesehen werden können. Für sie wurde ebenfalls die Preisentwicklung 1959 bis 1964 erhoben. Insgesamt sind es 25 österreichische und 28 Waren aus Drittländern; für den langfristigen Vergleich mit den 24 EFTA-Waren der engeren Auswahl verbleiben 17 österreichische und 23 Waren aus Drittländern.

<sup>1)</sup> Zum Teil hat allerdings auch der Abbau von Einfuhrbeschränkungen (Kontingente) dazu beigetragen; seine Bedeutung läßt sich aber nicht gesondert quantifizieren.

Zunächst werden die kurzfristigen Preisänderungen der erhobenen EFTA-Waren im Zuge der einzelnen Zollsenkungsetappen betrachtet (Die ersten beiden Zollsenkungsetappen, mit einer Zollsenkung von insgesamt 30%, wurden aus datentechnischen Gründen zusammengefaßt, so daß diese Periode etwas länger ist als die übrigen.) Es wurden jeweils Zeiträume, zwischen denen eine Zollsenkung lag, miteinander verglichen (z. B. 2. Halbjahr 1962 mit dem 1. Halbjahr 1962, Zollsenkung: 1. Juli 1962)<sup>1)</sup>.

Wenn für alle 31 EFTA-Waren Daten von sämtlichen Vergleichsperioden vorhanden wären, stünden 124 (31 mal 4) „Beobachtungen“ über kurzfristige Preisreaktionen zur Verfügung. Da von einigen Waren nur unvollständige Daten vorliegen, reduziert sich die Zahl der „Beobachtungen“ auf 116. Unter diesen 116 Preisvergleichen ergaben sich 73 Fälle (63%) gleichbleibender Preise, 25 (22%) mit sinkenden und 18 (15%) mit steigenden Preisen. Nur in weniger als einem Viertel der Fälle zogen daher die einzelnen Zollsenkungsetappen eine unmittelbare Preissenkung nach sich. Die Zahl der Preiserhöhungen aus inflationistischen und anderen Gründen ist mit 15% nicht viel geringer. Die Fälle, wo die Preise nach der Zollsenkung unverändert blieben, herrschen bei weitem vor.

Daß die Preise unmittelbar nach den einzelnen Zolletappen nur selten gesenkt wurden, tritt noch

#### Kurzfristige Preisänderungen von 24 EFTA-Waren, 1960 bis 1964

Periode	Keine Änderung <sup>1)</sup>	Preis- senkung <sup>1)</sup>	Preis- steigerung <sup>1)</sup>	Summe <sup>1)</sup>
1 Hbj 1960—2 Hbj 1961	8 7	10 4	6 5	24 16
1 Hbj 1962—2 Hbj 1962	17 11	3 1	4 4	24 16
2 Hbj 1962—1 Hbj 1963	14 14	6 1	4 1	24 16
2 Hbj 1963—1 Hbj 1964	18 13	4 1	2 2	24 16
Summe	57 45	23 7	16 12	96 64

<sup>1)</sup> Kursivzahlen ohne acht Personenkraftwagenpreise

<sup>1)</sup> Die EFTA-Zölle wurden nach folgendem Zeitplan gesenkt:

Datum	Ausmaß der Zollsenkung in %
1. Juli 1960	20
1. Juli 1961	10
1. Juli 1962	10
1. Jänner 1963	10
1. Jänner 1964	10

1963 wurde allerdings die Zollsenkung durch die Erhöhung der Importausgleichsteuer von 5,25% auf 8,25% kompensiert oder überkompensiert. Dieser Umstand wird hier, ebenso wie andere „sonstige“ Kostenveränderungen, nicht weiter berücksichtigt. Die Erhöhung der Ausgleichsteuer beeinträchtigte die Konkurrenzlage von EFTA-Waren nur gegen Inlandwaren, nicht aber gegen Drittlandwaren

#### Kurzfristige Preisänderungen von sieben EFTA-Waren, 1962 bis 1964

Periode	Keine Änderung	Preis- senkung	Preis- steigerung	Summe
1 Hbj 1962—2 Hbj 1962	6	0	1	7
2 Hbj 1962—1 Hbj 1963	4	2	0	6 <sup>1)</sup>
2 Hbj 1963—1 Hbj 1964	6	0	1	7
Summe	16	2	2	20

<sup>1)</sup> Für eine Ware fehlen die Preisunterlagen.

deutlicher hervor, wenn man die Personenaautos, die unter den erfaßten EFTA-Waren mit 8 Produkten besonders stark vertreten sind, aus der Betrachtung ausschaltet. Die Zahl der „Beobachtungen“ vermindert sich dann auf 84. Davon blieben in 61 Fällen (72%) die Preise nach der Zollsenkung unverändert, in 9 (11%) sanken und in 14 (17%) stiegen sie. Ohne Personenkraftwagen setzte sich somit der allgemeine Preisauftrieb häufiger durch als die vom Zoll ausgehende Preisdämpfung; die vorherrschende Stabilität der einmal festgesetzten Preise (fast drei Viertel aller Fälle) tritt besonders klar zutage.

Die verhältnismäßig häufigen Preissenkungen für Personenkraftwagen<sup>2)</sup> erklären sich aus dem Zusammentreffen einiger Faktoren. Der Zoll auf Personenkraftwagen ist mit 20% ziemlich hoch; infolge des hohen Preises der Ware und der seltenen Anschaffung überlegt sich der Konsument den Kauf sehr gründlich (atypisch); die Publizität über die Zollsenkung erweckte die Erwartung entsprechender Preisermäßigungen; und schließlich hat das Automobil einen stark konkurrenzten Markt, den die EFTA-Produzenten (d. h. vor allem die britischen Autofirmen) früher etwas vernachlässigt hatten und auf dem sie nun zufolge des Zollabbaues langfristige Chancen für die Verbesserung ihrer Marktstellung erkannten<sup>3)</sup>. Bei den meisten anderen Waren treffen nicht so viele fördernde Umstände zusammen. Eine unmittelbare Reaktion auf die Zollsenkung ist daher im allgemeinen nicht so häufig anzutreffen.

Wenn auch die Zollsenkungen nur selten binnen kurzem Preisermäßigungen nach sich ziehen, können sie doch langfristig den Preisauftrieb bei den betroffenen Waren bremsen. Zur Beleuchtung dieser Frage wurden die 24 EFTA-Waren, deren Preise für die ganze Periode 1959 bis 1964 vorliegen, in 13 Warenkategorien sortiert. Abgesehen von Personenkraftwagen enthalten diese Kategorien jeweils nur eine oder zwei EFTA-Waren. Für alle Waren

<sup>2)</sup> Bei insgesamt 32 „Beobachtungen“ von Zollsenkungen (8 Personenkraftwagen  $\times$  4 Preisvergleiche) wurden die Autopreise sechzehnmal gesenkt.

<sup>3)</sup> Diese Situation veranlaßte einige Autofirmen aus Drittländern, ihre Preise ebenfalls zu ermäßigen, um der Diskriminierung durch den höheren Zoll zu entgehen.

wurden Preisindizes mit der Basis 2. Halbjahr 1959=100 errechnet und — durch einfache Durchschnittsbildung — zu Indizes für die 13 Warenkategorien zusammengefaßt. Ebenso wurden Preisindizes für die vergleichbaren österreichischen und Drittlandwaren — nach Warenkategorien geordnet — errechnet.

*Preisentwicklung 1959 bis 1964 von EFTA-Waren und vergleichbaren Inland- und Drittlandwaren in 13 Fertigwarenkategorien*

Waren-kategorie	EFTA-Waren		Inlandwaren		Drittlandwaren	
	Zahl	Preis <sup>1)</sup>	Zahl	Preis <sup>1)</sup>	Zahl	Preis <sup>1)</sup>
1	1	74	2	117	—	—
2	1	108	2	99	1	116
3	1	100	2	104	2	105
4	1	101	—	—	1	108
5	1	100	1	86	2	105
6	2	100	1	105	1	113
7	1	100	—	—	2	103
8	1	100	2	95	—	—
9	1	107	—	—	2	98
10	2	101	3	105	2	106
11	2	91	—	—	2	105
12	8	97	2	106	8	106
13	2	105	2	115	—	—

<sup>1)</sup> Index 1 Hbj 1964 (2. Hbj 1959=100)

Wenn man an Hand dieser Indizes die Preise der EFTA-Waren von 1964, nach einer 60%igen Senkung der Zölle, mit dem Stand von 1959, vor der ersten Etappe der Zollsenkungen vergleicht, zeigt sich erneut: In den meisten Fällen machte die Markt- und Kostensituation eine Weitergabe der Zollsenkungen an die Endverbraucher unnötig oder unmöglich oder wurde die Preissenkung von inflationistischen Preisauftriebskräften wieder ausgeglichen. In 5 der 13 Warenkategorien waren die Preise der EFTA-Waren 1964 höher als 1959, in weiteren 5 blieben sie unverändert und nur in 3 gingen sie zurück. Vergleicht man allerdings die Preisentwicklung der EFTA-Waren mit der Preisentwicklung entsprechender Inland- und Drittlandwaren, ergibt sich ein anderes Bild. Im Vergleich zum Inland blieb die Preisentwicklung der EFTA-Erzeugnisse in 6 von 9 Fällen hinter den entsprechenden

*Zusammenfassung der Preisentwicklung 1959 bis 1964 von 13 EFTA-Fertigwarenkategorien*

A	Preis 1964			B	Preissteigerung 1959/64 <sup>1)</sup>		
	niedriger	gleich	höher		geringer	gleich	stärker
a) als 1959	3	5	5	b) als bei vergleichbaren Inlandwaren <sup>2)</sup>	6	—	3
				c) als bei vergleichbaren Drittlandwaren <sup>3)</sup>	9	—	1

<sup>1)</sup> Wo Preissenkungen vorlagen, lautet die Einteilung: Stärkere, gleiche oder geringere Preissenkung. — <sup>2)</sup> Vergleichsmöglichkeiten nur bei 9 Warenkategorien. — <sup>3)</sup> Vergleichsmöglichkeiten nur bei 10 Warenkategorien.

Waren zurück, im Vergleich zu Drittlandwaren in 9 von 10 Fällen.

Diese Ergebnisse legen — trotz der schmalen Basis der Untersuchung — die Vermutung nahe, daß die EFTA-Zollermäßigungen zwar nur verhältnismäßig selten eine Senkung der Konsumentenpreise nach sich zogen, jedoch den auf andere Ursachen zurückgehenden Preisauftrieb bremsten. Zum gleichen Ergebnis kommt man, wenn die verwendeten Preisdaten zu einem Globalindex zusammengefaßt werden. Für alle Erhebungszeitpunkte wurde ein ungewogener Durchschnitt aus den Preisindizes der 24 „langfristigen“ EFTA-Waren gebildet und ihm die durchschnittliche Entwicklung der Preise der 40 vergleichbaren<sup>1)</sup> Inland- und Drittlandwaren gegenübergestellt. Die gleiche Berechnung erfolgte außerdem ohne die Personenkraftwagenpreise, die aus der allgemeinen Entwicklung herausfallen.

*Preisentwicklung der EFTA-Waren und konkurrierender Waren aus dem Inland und Drittländern*

	1		2		3	
	EFTA-Waren		Konkurrierende In- u. Drittlandwaren		Relative Entwicklung d. EFTA-Preise	
	a) mit Pkw	b) ohne Pkw	a) mit Pkw	b) ohne Pkw	Index 1: Index 2	
	24 Waren	16 Waren	40 Waren	30 Waren	a)	b)
	Preise 2. Hbj 1959=100					
1 Hbj 1960	99	100	100	100	99	100
2 Hbj 1961	98	99	101	101	97	98
1 Hbj 1962	98	99	102	101	96	98
2 Hbj 1962	99	100	103	102	96	98
1 Hbj 1963	98	100	103	102	95	98
2 Hbj 1963	98	99	104	103	94	96
1 Hbj 1964	98	99	105	105	93	94

Der „Preisindex“ der EFTA-Waren (ohne Personenkraftwagen) blieb von 1959 bis 1964 die ganzen Jahre hindurch, von kleinen Schwankungen abgesehen, ziemlich stabil<sup>2)</sup>, die Preise der in- und

<sup>1)</sup> In der früheren Gegenüberstellung der einzelnen Warenkategorien waren EFTA- und andere Waren stets eindeutig vergleichbar. Im globalen Vergleich entsprechen zwar jeder Ware der einen Gruppe eine oder mehrere Waren der anderen Gruppe, die zahlenmäßige Verteilung der Waren innerhalb der EFTA- und Nicht-EFTA-Gruppe und daher auch ihr Gewicht im Gesamtindex ist jedoch nicht gleich. Das erhöht die Fehlerquellen in diesem überschlägigen Indexvergleich. Da er aber an sich nur sehr grob ist und aus ihm keine detaillierten quantitativen Schlüsse gezogen werden sollen, ist diese ungleiche Warenverteilung nicht von entscheidender Bedeutung.

<sup>2)</sup> Es mag merkwürdig erscheinen, daß das durchschnittliche Preisniveau stabil blieb, obwohl weiter oben gezeigt wurde, daß zwischen 1959 und 1964 die Preise in 5 Warenkategorien stiegen und nur in 3 sanken. Der Grund dafür liegt darin, daß sich die Preissteigerungen in engen Grenzen hielten, die wenigen Preissenkungen zum Teil aber verhältnismäßig kräftig ausfielen.

ausländischen Vergleichswaren hingegen sind langsam, aber stetig gestiegen. Gemessen an ihnen läßt sich eine bremsende Wirkung der Zollermäßigung auf die Preise der EFTA-Waren erkennen. Setzt man die Preisrelation EFTA-Waren : Inland- und Drittlandwaren Ende 1959 gleich 100, so fiel das relative EFTA-Preisniveau in zunehmendem Maße bis auf 93 (ohne Personenkraftwagen: 94) zu Jahresmitte 1964.

Als vorsichtig interpretiertes Ergebnis der Erhebung ergibt sich somit: Die Preise von EFTA-

Konsumfertigwaren wurden zwar — abgesehen von dem zum Teil besonderen Bedingungen unterliegenden Personenkraftwagen-Markt — nach den einzelnen Zollsenkungsetappen verhältnismäßig selten ermäßigt; auf längere Sicht sind sie aber seit 1959 vom allgemeinen Preisauftrieb weniger erfaßt worden als die anderer Waren. Die Zollermäßigungen senkten im allgemeinen nicht die Warenpreise, hemmten aber den Preisauftrieb.

Kurt Rothschild