

Kapferer, Clodwig

Article — Digitized Version

1951 muss die Exportlethargie verschwinden!: Wirtschaftspolitische Maßnahmen

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kapferer, Clodwig (1951) : 1951 muss die Exportlethargie verschwinden!:
Wirtschaftspolitische Maßnahmen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg,
Vol. 31, Iss. 1, pp. 13-16

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131239>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

den Rubelländern — auch mit Rotchina — und sonstige dortige Entwicklungen werden trotz der Schwierigkeiten in der Beschaffung von Unterlagen im Hinblick auf die erstrebte wirtschaftliche Einheit Deutschlands sorgsam zu verfolgen sein.

Auf welche Weise die Berichte der Wirtschaftsabteilungen der Konsulate den Interessenten der Wirtschaft zugänglich gemacht und auch sonst zur vollen Nutzung dieser wichtigen Informationsquellen ausgewertet werden sollen, scheint organisatorisch noch der Lösung zu bedürfen. Die u. a. hierfür geplante Bundes-Informationsstelle für Außenhandel wird jedenfalls beim Bundestag noch im zuständigen Ausschuß behandelt, d. h., daß bis zur Arbeitsaufnahme noch Monate vergehen können.

Diese Beispiele mögen genügen, um zu zeigen, wo es noch fehlt. Nach Ansicht der Wirtschaft ist der Personalbestand der den Außenhandel betreuenden Behörden schon für die heutigen Aufgaben nicht ausreichend, zumal viel handelspolitisches Neuland zu erschließen ist, bedeutungsvolle Märkte für den deutschen Außenhandel, wie Indien, Pakistan, Ceylon, Indonesien, Philippinen u. a., die jetzt als selbständige Partner im Geschäft ebenso wie für die amtlichen Handelsbeziehungen auftreten. Jede längere Abwesenheit eines Beamten — sei es durch längere Verhand-

lungen im Ausland oder durch Krankheit — bedeutet eine Unterbrechung der laufenden Arbeit. Zeit für das Durchdenken von Problemen oder andere Aufgaben als die Bewältigung der Tagesarbeit ist bei den leitenden Herren

sicher nicht vorhanden. Es erscheint dringend notwendig, daß die Bundesregierung hier schnell und großzügig Abhilfe schafft. Schließlich ist die Bundesrepublik außenhandelsabhängig wie nur wenige andere Länder. (Ho., Frankfurt)

Dr. Clodwig Kapferer, Hamburg

1951 muß die Exportlethargie verschwinden!

Teil I: Wirtschaftspolitische Maßnahmen

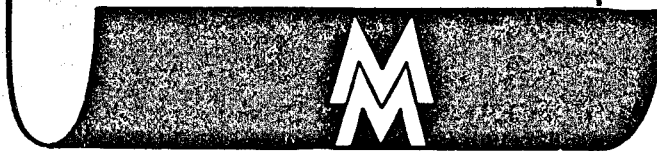
Seit Ausbruch des Koreakrieges hat das Interesse der deutschen Industrie und des Handels an der Ausfuhr auf vielen Gebieten nachgelassen. Die vielfach eingetretene Exportmüdigkeit ist mit daran schuld, daß sich unsere Zahlungsbilanz verschlechtert hat. Als unsere Wirtschaft schlechter beschäftigt war, haben wir uns mehr um den Export bemüht. Heute exportieren wir zwangsläufig zwar mehr, aber unsere Bemühungen um den nichtkonjunkturbedingten Export sind entmutigend gering. Das schädigt das deutsche Ansehen im Ausland. Wenn man die Anstrengungen und Entbehrungen, die jeder einzelne Engländer im Interesse der Ausfuhrsteigerung in Kauf nimmt, mit unseren Bemühungen vergleicht,

so können wir uns Vorwürfe leider nicht ersparen. Nehmen wir wenigstens jetzt, ehe es wirklich zu spät ist, das Steuer kräftig in die Hand. Das betrifft sowohl die am Export beteiligten Firmen als auch unsere Regierung. Die Firmen müssen ihren normalen Export ausbauen, die Regierung muß diesen Export durch kräftige Anreizmittel fördern, aber nicht wie bisher in halben Ausführungen stecken bleiben oder die Wirkung ihrer Maßnahmen durch bürokratische Handhabung illusorisch machen. Es bedarf also der ernsthaftesten Bemühungen auf beiden Seiten. Da unsere Zahlungsbilanzschwierigkeiten vorwiegend nicht struktureller Natur sind, haben wir Aussicht auf einen Erfolg unserer Bemühungen.

LEIPZIGER MESSE FRÜHJAHR 1951 4.-11. MÄRZ

Das umfassende Angebot Deutschlands
und vieler ausländischer Staaten

8 400 Aussteller der Produktionsmittel-
und Konsumgüterindustrien



Auskünfte erteilt die zuständige Industrie-
und Handelskammer oder Handwerkskammer

4

Unsere Politik hat im Abbau der uns nach dem Krieg auferlegten Handelsfesseln bereits Beachtliches erreichen können. Sicherlich wird es ihr Bestreben sein, die noch gegenüber unseren Wettbewerbern verbliebene Benachteiligung auszugleichen, d. h. die gewerblichen Schutzrechte wieder herzustellen, die volle Paßhoheit zu erlangen, die Aufhebung der uns von den Alliierten auferlegten und noch bestehenden Produktionseinschränkungen zu verringern und die internationale Gleichstellung der deutschen Ausfuhrwirtschaft auf den Gebieten des Niederlassungsrechts und der Schifffahrt zu erhalten, unsere Versicherungsunternehmen am internationalen Versicherungsgeschäft in voller Gleichberechtigung zu beteiligen, eine freie Kursbildung unserer Währung und ihre Konvertierbarkeit zunächst im Waren- und später auch im Kapitalverkehr zu ermöglichen usw.

Soweit die politischen Notwendigkeiten! Welche Möglichkeiten verbleiben uns trotzdem schon heute für eine Exportsteigerung unserer Fertigwarenindustrie? Wir unterscheiden diesen Fragenkomplex nach wirtschaftspolitischen und nach solchen Maßnahmen, die die Wirtschaft von sich aus unternimmt. Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen müssen eine Hilfe für die Exportgüterproduktion, eine Hilfe zur Herstellung der Marktbeziehungen und eine Hilfe zur Erfüllung der Exportaufträge sein.

Hilfe für die Exportproduktion

Die Produktion der Fertigwaren für den Export wird sich mit Verschärfung der Rohstofflage durch die bevorzugte Zuteilung sowohl von Kohle und Energie als auch von Roh- und Halbstoffen für die Weiterverarbeitung aufs Nachhaltigste gefördert sehen. Auf dem Gebiete der nichtbewirtschafteten Güter kann die Regierung auch innerhalb der freien Marktwirtschaft ihren Einfluß auf die Grundstoffindustrie in diesem Sinne ausüben.

Als Stärkung der Rohstoffreserven der Exportindustrie wirkt auch der Dollarbonus, dessen Bedeutung als Anreizmittel mit zunehmender Verknappung der Rohstoffe zunimmt. Das System des Devisenbonus sollte eine Ausweitung auf weitere Währungen erfahren. Auf diese Weise würde manches mit unseren Partnerländern vereinbarte Handelsvolumen, dessen Erfüllung uns heute Schwierigkeiten bereitet, an Interesse für die Wirtschaft gewinnen. Der Nachteil, daß sich im Rahmen der freien Marktwirtschaft der Devisenbonus als Begünstigung des Fluchtkapitals auswirken kann, muß volkswirtschaftlich dem Vorteil der Stärkung der Rohstofflage untergeordnet werden.

Die Förderung der Exportindustrie durch Investitionskredite begegnet, seitdem Verteidigungsgesichtspunkte vordringlicher geworden sind, nicht mehr der ursprünglichen Bereitwilligkeit auf Gewährung von ERP-Mitteln. Andererseits sind in der zweiten Hälfte des abgelaufenen Jahres in manchen Industrien Exportmöglichkeiten aus Mangel an Anlagekapital nicht ausgenutzt worden. Die Vergrößerung ihrer Exportkapazität wie auch die Hebung ihrer Produktivität müssen wir uns auch ohne Hilfe des Auslandes angelegen sein lassen. Wenn wir auf die Er-

höhung der Exportkapazität und die Modernisierung der Betriebe verzichten, so führen wir damit eine wesentliche Minderung unseres Lebensniveaus herbei. Voraussetzung für jede wirksame Investitionspolitik ist die fachmännische Kreditprüfung. Der bloße Hinweis auf vorhandene oder in Aussicht genommene Exportabschlüsse kann noch nicht als Kreditunterlage dienen. Dem Kreditgeber obliegen hier Aufgaben, die über die Prüfung der reinen Kreditwürdigkeit des Kreditsuchenden hinausgehen: er muß prüfen, ob die von ihm hergestellten bzw. vertriebenen Güter eine Marktfähigkeit besitzen. Wollte man die früheren Kreditprüfungsgrundsätze auch auf die Exportinvestitionspolitik anwenden, so würde man wieder lediglich nach Vermögenslage und betrieblicher Rentabilität entscheiden. Bei einer Kreditwürdigkeitsprüfung im heutigen Zeitpunkt muß der Kreditgeber sich die Frage vorlegen, inwieweit die Erzeugnisse des Kreditsuchenden künftighin absatzfähig sein werden, und das um so mehr, weil aus der Vergangenheit in dieser Hinsicht nur wenig Rückschlüsse auf die Zukunft gezogen werden können. Betriebe dürfen also nicht aus dem Grunde mit Krediten bedacht werden, weil hinter ihnen eine gewisse Tradition steht oder weil die Vermögenslage günstig ist. Es ist vielmehr davon auszugehen, in welchem Ausmaß für die Erzeugung künftighin ein sicherer Absatzmarkt gegeben sein und der Betrieb bei freier Konkurrenzwirtschaft Bestand haben wird. Mit anderen Worten: Es ist denkbar, daß im einzelnen Fall eine Kredithergabe angezeigt erscheint, wo die Bonität des Kreditnehmers den üblichen Sicherheitserfordernissen nicht entspricht, demgegenüber ein anderer Kreditbewerber mit stärkerer Bonität deshalb abzuweisen ist, weil er eine Fertigung betreibt, die im Rahmen der gesamten Zielsetzung nicht in gleicher Weise aussichtsreich erscheint.

Wird das Kriterium der Marktfähigkeit einer Ware bei der Kreditwürdigkeitsprüfung herangezogen, so ist einigermassen Gewähr dafür gegeben, daß die vergebenen Kredite auch wirklich volkswirtschaftlich produktiv angelegt werden, und es wird damit erreicht, daß das zur Verfügung stehende schmale Kreditvolumen in die Kanäle höchster exportwirtschaftlicher Zweckmäßigkeit gelangt.

Hilfe zur Herstellung von Marktbeziehungen

Die Führung zur Herstellung von Marktbeziehungen gebührt der Handelspolitik. Ihre Aufgabe wird sie darin sehen müssen, bei den laufenden Handelsverträgen auf eine loyale Einfuhrlizenzerteilung seitens der Partnerländer einzuwirken, das bestehende Netz der Handelsverträge auszubauen und bei der Aushandlung der bevorstehenden Liberalisierung des Außenhandels mit den OEEC-Ländern dafür zu sorgen, daß in deren Einfuhrfreilisten auch wirklich die für uns interessanten Exportwaren aufgenommen werden, damit endlich unsere bisherigen handelspolitischen Vorleistungen ihre berechtigte Gegenleistung erfahren. In der Zollpolitik werden wir weiterhin um größere Selbständigkeit ringen müssen, damit der Zustrom ausländischer Waren uns nicht gegen unseren Willen zur Einfuhr von Import-

Restriktionen zwingt. Auch die Unterbrechung des Ost-West-Handels, deren Nutznießer nach unserer Ausschaltung Großbritanniens und die vier skandinavischen Staaten sind, muß beseitigt werden. Dieses Ziel muß unsere Handelspolitik schon wegen der geographischen Mittlerrolle unseres Landes erreichen. Zur Sicherung unserer Außenhandelskaufleute im Ausland und zur Unterstützung ihrer kommerziellen Dokumentation ist die Besetzung der in Aussicht genommenen Konsulate zu beschleunigen und die Entstehung von gemischten Handelskammern auf der Grundlage der zwischenstaatlichen Gegenseitigkeit zu fördern.

Da zu den Aufgaben der Konsulate u. a. auch die zuverlässige Auskunftserteilung auf Warennachfragen und Vertretungsgesuche gehört, ist der vielbeklagte Mangel an übersichtlichem und geordnetem Werbe- und Adressenmaterial über die deutsche Exportwirtschaft durch Herausgabe eines allumfassenden Exportnachschlagewerkes zu beseitigen, das in fach-zweigliedriger Gruppierung die Hersteller und Exporteure des ganzen Bundesgebietes verzeichnet und deren Fertigungs- bzw. Ausführprogramm in einem zweiten Teil zu erkennen gibt.

Da unsere Außenstellen weder zahlenmäßig noch ihrer Besetzung nach ausreichen werden, um dem Informationsbedürfnis unserer Wirtschaft genügen zu können, werden wir die kommerzielle Dokumentation vom Inlande her umso gründlicher ausbauen müssen. Daher stehen der in Gründung begriffenen Bundesauskunftsstelle für Außenhandel große Aufgaben bevor. Sie wird in Zukunft ihre Arbeit nicht nur darin sehen dürfen, die Konsulate zur Berichterstattung anzuhalten und die hereinkommenden Konsulatsberichte nach einem entsprechenden Schlüssel zu verteilen, sondern sie wird die Dokumentation über die Märkte aus dem ausländischen Schrifttum hier durchführen müssen, weil nur das der wirksamste Weg für die Entlastung der Konsulate ist, deren diese dringend bedürfen, damit sie Zeit erhalten, um in persönlichen Aussprachen die aus dem Schrifttum nicht feststellbaren Probleme zu klären. Auch hierin muß die Bundesauskunftsstelle für Außenhandel neue Wege beschreiten. Sie darf vor allem nicht die ehemalige Reichsstelle für Außenhandel als ein ausreichendes Vorbild für ihre Tätigkeit ansehen.

Zur Verwirklichung eines verlässlichen und gut geführten Dienstes ist ein ausgewählter Personalstab erforderlich, der auf der Grundlage gereifter Fachbildung, verlässlicher Materialien und eines zweckmäßig aufgebauten Apparates gewohnt ist, auf die aus der Lebenspraxis beständig auftauchenden Fragen einwandfreie praktisch verwertbare Auskünfte zu erteilen. Die Bewältigung dieser Aufgabe setzt die Existenz einer umfassenden Bibliothek voraus, die im Gegensatz zu den allgemeinen Universitäts- und wissenschaftlichen Institutsbibliotheken streng auf die praktischen Zwecke eines wirtschaftsnahen Forschungs- und Auskunftsdienstes zugeschnitten sein muß. Dieses bedingt einen grundlegend anderen Charakter ihres Sammel- und Auswahlprinzips. Neben der wirtschaftlichen Buchliteratur aller Länder

der Erde muß sie tausende von Wirtschafts- und Fachzeitschriften, Sammlungen von Wörterbüchern, Adreßbüchern und anderen Nachschlagewerken einbeziehen. Für die rasche Auskunftgebung der jeweils wiederkehrenden und rascher Veränderung unterworfenen Fragen muß ein ausgebautes System von Spezialkarteien, z. B. über die internationalen Handelsverträge, über Preise usw. zur Verfügung stehen, und der Literaturdienst muß imstande sein, das Material, das der Buchhandel und andere Beschaffungsstellen nicht verfügbar machen können, im Wege des Mikrofilms und der Fotokopie oder der Korrespondenz vom Ausland hereinzuholen.

Verfügt die Bundesauskunftsstelle für Außenhandel über genügende Mittel für diesen Aufwand, so kann sie diesen Apparat selbst schaffen. Wenn die Mittel aber nicht ausreichen, wird sie gut daran tun, sich der Mitarbeit bereits existierender Institutionen zu bedienen, die die materialmäßigen Voraussetzungen für diese praktischen Aufgaben besitzen.

Die Möglichkeiten der Auslandsmarktforschung sind durch die Errichtung von Konsulaten und Handelskammern einerseits und durch die kommerzielle Dokumentation aus dem Schrifttum andererseits noch nicht erschöpft. Dazu bedarf es einer Ergänzung durch die von der Betriebswirtschaft her bekannte Methode der Marktforschung, die sich in Zusammenarbeit mit örtlichen Institutionen auf den Märkten um die Beschaffung der im Schrifttum nicht feststellbaren Marktdaten aus der wirtschaftlichen Wirklichkeit befaßt. Hier fehlt es bislang an einer Organisation, die in der Lage ist, allumfassende Branchenanalysen über die ausländischen Märkte zu erstellen. Bisher sind die Betriebe genötigt, sich dieses Informationsmaterial aus den Märkten selbst zu beschaffen. Können sie aber künftighin damit rechnen, daß ihnen der Fachverband die allgemeinen Daten ihres Fachzweiges über die einzelnen Außenmärkte zur Verfügung stellt, so werden sie hierdurch einerseits zu Exportbemühungen angeregt, andererseits wird ihnen ein Teil der Kosten, die die eigene Marktforschung erfordert, abgenommen. Sie können sich dann viel intensiver, als ihnen dies bisher möglich war, der Erforschung ihrer speziellen Fragen auf den Märkten widmen. Die Errichtung einer Organisation zur Durchführung solcher Branchenuntersuchungen, für die zweckmäßigerweise eine non-profit-Organisation die tragende Grundlage sein könnte, würde diese Lücke schließen. Die private Marktforschung wird sich, soweit sie sich in der Auslandsmarktforschung spezialisiert hat, gegenüber einer Mitarbeit am Aufbau einer solchen Organisation sicherlich nicht verschließen. Für ihre betriebsindividuellen Marktanalysen bleibt noch genug Spielraum. Die Wirtschaft zieht es ohnehin vor, einzelbetriebliche Marktanalysen durch ein privates Institut ausführen zu lassen, weil sie bei diesem ihre Wettbewerbsinteressen besser geschützt sieht.

Hilfe zur Erfüllung der Exportaufträge

Auf dem Gebiet der Kurssicherung bedeutet die von der Bank Deutscher Länder in die Wege geleitete Wiedereinführung der Kurssicherungstratte zusammen mit den schon existierenden Möglichkeiten

der Devisentermingeschäfte eine Erleichterung, die aber noch nicht befriedigt. Man wird für die Abdeckung des Kursrisikos bei Exportgeschäften großen Stils mit langen Zahlungsfristen eine Sonderbehandlung anstreben müssen. Diese könnte darin bestehen, daß bei solchen Geschäften für die Kurssicherungsverträge eine Prolongationsmöglichkeit vorgesehen wird. Die Ausweitung der bankmäßigen Kurssicherung durch Devisentermingeschäfte würde eine größere Freizügigkeit des Devisenhandels und die Existenz eines hinreichend großen Devisenfonds voraussetzen.

Die Zinsherabsetzung bei den von der Wiederaufbaubank für mittel- und langfristige Ausfuhraufträge gewährten Exportkrediten von der untragbaren Höhe des inländischen Zinssatzes von $7\frac{1}{2}\%$ auf $5\frac{1}{2}\%$ scheint den nach der kürzlichen Diskonterhöhung vorübergehend eingetretenen Rückschlag wieder beseitigt zu haben. Hätte man den Exportkreditzins auf der genannten Höhe belassen, so würden umfangreiche mittel- und langfristige Ausfuhraufträge nicht mehr zur Ausführung gekommen sein.

Die im Januar 1951 geschaffene Möglichkeit, Devisenwechsel zu den niedrigeren Landeszinssätzen und DM-Wechsel auf das Ausland zu den für das jeweilige Land gültigen Sätzen diskontieren zu können, wird ihre kostenverbilligende Wirkung auf das Exportgeschäft nicht verfehlen.

Die bevorstehende Erhöhung der staatlichen Bürgschaft und Garantien für Exportrisiken von 600 Mill. DM auf 1,2 Mrd. DM entspricht den künftigen Bedürfnissen der Ausfuhrwirtschaft noch nicht. Infolge des angespannten Kreditmarktes machen die Außenhandelsbanken die Kredithilfe in vermehrtem Umfang von der Vorlage der staatlichen Risikogarantie abhängig. Die Bürgschaften für die sich langsam umschlagenden und besonders konjunktorempfindlichen Exportabschlüsse der großen Industrieunternehmungen haben in letzter Zeit stark zugenommen. Es muß daher rechtzeitig Sorge dafür getragen werden, daß dadurch die Garantiemöglichkeiten für die zahlreichen kleinen und mittleren Firmen nicht beeinträchtigt werden.

Bei allen uns gesetzten Beschränkungen erscheint es im Interesse einer geregelten Warenlieferung doch angebracht, ernstliche Erwägungen darüber anzustellen, ob eine Ausdehnung der Garantiemöglichkeiten auf Konsignationslager im Ausland möglich ist. Die Übernahme von Bürgschaftsverpflichtungen nach dieser Richtung wird mit der Begründung nicht ausreichender Mittel und des zu hohen Risikos abgelehnt. Hierbei werden die Möglichkeiten unterschätzt, die

in der Verringerung des Lagerrisikos durch die rechtzeitige Einschaltung von Vertrauenspersonen liegen, die mit einer Bestandsaufnahme der Lager, mit der Überwachung der Abrechnungstermine und des Lagerkontos und schließlich der Lagerungskosten auf den Absatzmärkten beauftragt werden.

Eine Exportförderung mit steuerlichen Mitteln kann nur dann eine größere Wirkung haben, wenn eine klare finanzielle Besserstellung des Exportgeschäftes gegenüber den Inlandsumsätzen geschaffen wird. Die großen Aufwendungen und die Vielfalt der Risiken, die mit dem Exportgeschäft verbunden sind, rechtfertigen eine Entschädigung des Exporteurs durch steuerliche Begünstigung. Diese ist für denjenigen Teil unserer Industrie, deren Produktion wegen guter inländischer Nachfrage sonst für den Export nur schwer zu gewinnen ist, als Anreizmittel erforderlich. Andererseits erscheint es aber auch gerechtfertigt, daß der Export des von den Ausstrahlungen der Rüstungskonjunktur nicht berührten Teiles unserer Industrie steuerlich begünstigt wird.

Bisher werden der exportierenden Industrie $\frac{3}{4}\%$ der gezahlten Umsatzsteuern zurückvergütet, während dem Ausfuhrhändler über diese Sätze hinaus noch weitere 3% Ausfuhrhändlervergütung auf 92% des Verkaufspreises gewährt werden. Die Umsatzsteuerrückvergütung deckt die aus dem Exportgeschäft erwachsenden zusätzlichen Kosten anerkanntermaßen nicht, zumal, wenn je nach dem Verarbeitungsstand einer Ware auf dieser oft mehrfache und sogar vielfache Umsatzsteuerbelastungen ruhen; zumindest geben sie gegenüber dem leichteren Inlandsgeschäft noch keine genügenden Anreize. Eine Staffelung des Vergütungssatzes — für Halbwaren $1\frac{1}{2}\%$, für Vorerzeugnisse 3% und für alle übrigen Exporte 5% — würde für viele Industriezweige ein Anreiz sein, sich um die Hereinholung von Exportaufträgen zu bemühen. Im volkswirtschaftlichen Interesse sollte der Exporthandel seine Bedenken wegen der damit für ihn eintretenden Verpflichtung zur Weitergabe eines Teiles der Rückvergütung an die Hersteller und dessen Zubringerindustrien zurückstellen.

Der Zeitpunkt, da auch durch eine Senkung der Ertragssteuern die Ausfuhrwirtschaft günstiger zu stellen ist, ist erreicht. Die Länderfinanzminister dürfen die Bedeutung des Exportes für die Vollbeschäftigung unserer Wirtschaft nicht übersehen und sollten aus diesem Grunde einer Senkung der Einkommensteuer und der Körperschaftssteuer durch eine Sonderbehandlung desjenigen Gewinnanteiles des Unternehmens zustimmen, der dem Verhältnis des Ausfuhrumsatzes zum Gesamtumsatz entspricht.

Im zweiten Teil behandelt der Verfasser die Möglichkeiten der Exportförderung, die der Wirtschaft selbst zur Verfügung stehen. Im einzelnen werden folgende Themen behandelt:

Industrielle Formgebung, Ausfuhrpreispolitik, Politik der Zahlungsbedingungen, neue Vertriebswege; Internationale Industrie-Zusammenarbeit.

Danach werden die Aufgaben der Wissenschaft, insbesondere der Betriebswirtschaften und der Geographie im Interesse von Forschung und Lehre des Exports und die Notwendigkeit der Hebung des Berufes des Exportleiters besprochen.

Bezugspreise für den WIRTSCHAFTSDIENST: Einzelpreis: DM 3,50, vierteljährlich DM 10,—, mit Beilage „Weltkartei der Wirtschaftspresse“ vierteljährlich DM 36,— oder mit „Bibliographie der Weltspresse“ vierteljährlich DM 36,—. Zu beziehen direkt vom Verlag Weltarchiv Hamburg 36, Poststr. 11, od. durch den Buchhandel