

Jacobs, M. H.

Article — Digitized Version

Die niederländische Exportpolitik

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Jacobs, M. H. (1956) : Die niederländische Exportpolitik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 36, Iss. 10, pp. 573-575

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132363>

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.

Die niederländische Exportpolitik

Dr. M. H. Jacobs, Haarlem

Es dürfte in Westeuropa kaum ein Land geben, in dem die gesamte Volkswirtschaft so auf die Förderung des Exports eingestellt ist wie in den Niederlanden. Infolge der Knappheit an Mineralien und anderen Grundstoffen sowie der stark zunehmenden Bevölkerung steht die Exportpolitik im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses. Nicht nur die Regierung schenkt ihr die größte Aufmerksamkeit, sondern alle Bevölkerungsgruppen, die mittelbar oder unmittelbar an der Ausfuhr interessiert sind.

Während der ganzen Nachkriegsperiode, in der die Ausfuhr sich regelmäßig und bisweilen sogar stark steigerte, hat es die niederländische Regierung nicht unterlassen, das Klima zu erforschen, in dem der Export sich vollziehen mußte. Alle inländischen und ausländischen Faktoren, die dieses Klima beeinflussen konnten, wurden sorgfältig analysiert. Man unterstützte jegliche Bestrebung, die auf eine Liberalisierung bzw. Multilateralisierung des europäischen Handels- und Zahlungsverkehrs abzielte. Bei allen Regierungsmaßnahmen behielt man die Notwendigkeit im Auge, die Ausfuhr zu stimulieren. Dies kam besonders in der Lohn- und Preispolitik zum Ausdruck, die stets darauf bedacht war und noch ist, die Konkurrenzfähigkeit der Niederlande auf den Auslandsmärkten zu sichern. Zur Aufrechterhaltung der Ausfuhrpreise auf einem im Vergleich zum Ausland niedrigen Niveau ist ein niedriges Kostenniveau im Lande selbst die *conditio sine qua non*, die man durch Lohnkontrolle und Steigerung der Arbeitsproduktivität zu verwirklichen trachtet.

VORRANG DER EXPORTWIRTSCHAFT

Solange die Rohstoffknappheit nach dem Kriege anhielt, genossen die für den Export arbeitenden Industriezweige Vorrang in der Belieferung. Diese Politik wurde auch bei der Devisenzuteilung für Maschinenankäufe im Ausland verfolgt. Bei der Frage, ob einem Betrieb gewisse Lieferungen, Genehmigungen oder Unterstützungen finanzieller oder anderer Art gewährt werden sollten, war es in erster Linie ausschlaggebend, ob das betreffende Projekt Aussicht auf Ausweitung der Exportmöglichkeiten bot.

Die Korea-Krise im Jahre 1951 benutzte die Regierung, um die inländische Nachfrage nach bestimmten Artikeln durch Verbrauchseinschränkungen zugunsten des ausländischen Absatzes abzubremesen. Auf diese Weise wurde ein für die Ausfuhr außergewöhnlich günstiges Klima geschaffen, in dem die speziellen Mittel zur Exportförderung besonders wirksam waren. Man ist ferner bestrebt, die Niederlassung ausländischer Unternehmungen in den Niederlanden systematisch zu fördern, um der niederländischen Ausfuhr eine breitere Grundlage zu verschaffen. Nicht nur für den Re-Transfer sind günstige Regelungen getroffen, sondern man sorgt auch für die Bereitstellung gro-

ßer Bauten für ausländische Firmen zu vorteilhaften Bedingungen. Wenn es sich als notwendig erweist, werden großzügige Kredite eingeräumt.

Besondere Aufmerksamkeit widmete man der Entwicklung der agrarischen Veredelungsindustrien, um das niederländische Exportsortiment zu stärken. Da die Verpackungsmethoden den modernen Anforderungen nicht genügten, zog die Regierung ausländische Experten auf diesem Gebiete heran. Für die Landwirtschaft selbst hat man — dank eines umfassenden Systems von garantierten Mindestpreisen — die Exportlage so günstig wie möglich gestaltet. Dieser Wirtschaftszweig kann deshalb bei inländischer Überproduktion zu Preisen ausführen, die das Gleichgewicht auf den ausländischen Märkten nicht stören. Eine Störung des Preisgefüges auf den Auslandsmärkten will man unter allen Umständen — selbst bei Vernichtung eines Teils der eigenen Ernte — vermeiden, um keine handelspolitischen Reaktionen auszulösen.

In den Rahmen ihrer Exportförderung hat die niederländische Regierung auch den Verkehrssektor einbezogen, da sie die Ausfuhr von Verkehrsdiensten in wirtschaftlicher Hinsicht der Güterausfuhr gleichstellt. In Anbetracht der großen Bedeutung der Seeschifffahrt sowohl für die Zahlungsbilanz als auch für die Schaffung von Arbeitsgelegenheiten hat der Wiederaufbau der Handelsflotte, die während des Krieges große Verluste erlitten hatte, Vorrang genossen. Ferner war man bestrebt, den internationalen Protektionismus zu durchbrechen, der die Inanspruchnahme ausländischer Verkehrsdienste zugunsten der eigenen Schifffahrt stark einschränkte. Auf gleiche Schwierigkeiten war man auch in der internationalen Flußschifffahrt gestoßen, wo insbesondere die Teilnahme der niederländischen Flotte an der deutschen Binnenschifffahrt den holländischen Reedern Sorge bereite.

ALLGEMEINE EXPORTFÖRDERUNG

Die niederländische Exportpolitik bemüht sich um Ermäßigung der hohen Einfuhrzölle in den Absatzgebieten und tritt für eine weitgehende Integration im europäischen Raum ein. Dies impliziert naturgemäß die Bildung und Anerkennung supra-nationaler Organisationen, die für das Zustandekommen einer internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit zur Bekämpfung von Konjunkturniedergängen unentbehrlich sind. Auf dem Gebiet des Exports ist für die Niederlande in erster Linie eine weitgehende Integration der Landwirtschaft (Grüner Pool) und der Verkehrssektoren von Bedeutung. Auf dieses Bestreben ist auch die Benelux-Politik zurückzuführen. Die Schwäche Hollands als Exportland liegt vor allem darin, daß es zu wenig nach Übersee ausführt. Aus diesem Grunde werden Unternehmungen, die auf überseeischen Märkten Fuß fassen wollen, mannigfache

Fazilitäten gewährt, um ihnen die Übernahme großer Risiken zu ermöglichen. Im September 1949 wurden besondere Maßnahmen getroffen, um die niederländischen Exportfirmen bei einer Steigerung ihrer Ausfuhr nach den USA und Kanada zu unterstützen. Sie durften nicht nur über 10 % ihrer Dollarerlöse aus diesen Ländern frei verfügen, sondern es wurden auch Handelskommissäre angestellt, denen die Aufgabe obliegt, die Absatzmöglichkeiten für niederländische Erzeugnisse auf diesen Märkten zu untersuchen. Ferner förderte man das Zustandekommen von Interessengemeinschaften auf dem Gebiet der Ausfuhr u. a. durch Zuschüsse seitens der Regierung. Für die Gründung von Stützpunkten niederländischer Unternehmungen im Ausland wurden genügend Devisen zur Verfügung gestellt.

Im Jahre 1952 wurden verschiedene Gesetzentwürfe vorgelegt, die Steuerermäßigungen für die Ausfuhr nach Ländern außerhalb Europas sowie steuerfreie Exportreserven forderten. Eine Verwirklichung dieser Forderungen hätte dem niederländischen Staat jährlich 70 Mill. hfl gekostet. Die Entwürfe haben jedoch keine Gesetzeskraft erlangt angesichts des wachsenden Widerstandes gegen eine künstliche Exportförderung. Auf Beschluß des Ministerrates der OEEC im Januar 1955 wurden derartige exportfördernde Praktiken kategorisch verboten; auch der Dollarbonus wurde damals in den Niederlanden abgeschafft.

Seitdem sehen sich die Niederlande gezwungen, die Exportförderung einerseits nach den klassischen Methoden wie wirtschaftliche Aufklärung und Markterkundung zu betreiben und andererseits das System der Exportkreditversicherung und der Exportkreditfinanzierung weiter auszubauen. Hollands größter Trumpf auf dem Weltmarkt bleibt jedoch sein relativ niedriges Kostenniveau, das durch Steigerung der Arbeitsproduktivität, vor allem aber durch einen systematischen Druck auf die Löhne und Preise, die unter dem internationalen Niveau bleiben sollen, aufrechterhalten wird. Auch die zu weitgehende Abwertung des Gulden im Jahre 1949 trug zur Erreichung dieses Zieles bei.

EXPORTKREDITE UND GARANTIEEN

Im internationalen Konkurrenzkampf spielen nicht nur Qualität, Preis und Lieferfrist eine Rolle, auch die übrigen Verkaufsbedingungen sind von großer Bedeutung, vor allem die Zahlungskonditionen. Dies ist besonders bei der Lieferung von Kapitalgütern nach kapital schwachen Ländern der Fall, die in der Industrialisierung begriffen sind.

Vor dem Kriege konnten diese Länder für den Ausbau ihrer industriellen Ausrüstung Anleihen auf dem internationalen Kapitalmarkt aufnehmen. Nach dem Kriege ist der internationale Kapitalmarkt jedoch so zusammengeschrumpft, daß für derartige Zwecke meist keine Mittel zur Verfügung stehen, während außerdem die Devisenbestimmungen ein weiteres Hindernis bilden. Ausnahmen bilden nur die Kreditgewährungen der Weltbank und der amerikanischen Import- und Exportbank, die jedoch den starken Kapitalbedarf bei weitem nicht befriedigen können.

Die niederländischen Lieferanten andererseits sind nicht in der Lage, die Kredite für ihre Abnehmer in Übersee selbst zu finanzieren. Da es sich hierbei um langfristige Kredite handelt, können auch die Handelsbanken diese Aufgabe nicht erfüllen. Die sog. „Herstellbank“, deren Aktienkapital größtenteils im Eigentum des Staates ist, gründete deshalb mit Zustimmung der Regierung und in Zusammenarbeit mit den Privatbanken im Jahre 1951 die „Export Finanzierung Maatschappij“, die sich auf die Finanzierung langfristiger Kredittransaktionen für die Lieferung von Kapitalgütern usw. ans Ausland spezialisiert hat. Ende 1955 hatte die „Export Finanzierung Maatschappij“ ein Kreditportefeuille von rund 500 Mill. hfl, das durch Obligationsanleihen finanziert wird. Durch ein Sondergesetz wurde dieser Bank vom Staat eine Liquiditätsgarantie von 50 Mill. hfl gewährt. Der größte Teil der von diesem Institut gewährten Kredite betrifft den Export von Schiffen. Die Kredite haben meist eine Laufzeit von 5 Jahren.

Der niederländische Staat übernimmt praktisch das vollständige Risiko für diese Kredite, da die „Export Finanzierung Maatschappij“ dafür bei der „Niederländische Credietverzekering Maatschappij“ Zahlungs-, Transfer- und Währungsrisiko-Versicherungen abschließt und dieses Institut beim Staat rückversichert ist. Das Exportversicherungs- sowie das Rückversicherungs-Institut sind im Rahmen der Exportpolitik von außerordentlicher Bedeutung, da sie Exporttransaktionen ermöglichen, die anderenfalls nicht zustande kommen können. Alle dem Staat vorgelegten Versicherungen werden von einem Reichsausschuß für Export- und Importgarantien, in dem die Industrie vertreten ist, beurteilt. Ende 1955 betrug das gesamte Obligo des Staates bei der „Niederländische Credietverzekering Maatschappij“ 963 Mill. hfl. Dieser Betrag umfaßt jedoch nicht alle Exportkreditversicherungen, da sich noch eine Anzahl kleinerer Unternehmen, die sich nicht beim Staat rückversichern können, auf diesem Gebiet betätigen. Wenn diese Unternehmen auch nicht jegliches Risiko übernehmen können, dürfte der Gesamtbetrag der von ihnen abgeschlossenen Versicherungen jedoch nicht unbedeutend sein.

Die Exportkreditbedingungen für Risiko des Staates sind ständig günstiger geworden und decken heute alle finanziellen Zahlungsrisiken. Unter die Versicherung fallen Verluste, deren Ursachen Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers, politische Ereignisse oder Umstände, Maßnahmen auf höheren Befehl, Transferschwierigkeiten, Devisenmangel, Naturkatastrophen und Epidemien sein können. Der Exporteur erhält auch Schadenersatz im Falle einer Nichtbezahlung seiner Ware, sofern er seinen Verpflichtungen nachgekommen ist und vor dem Güterversand keine Annullierung seines Auftrags empfangen hat. Eine Ausnahme bilden nur einige in der Police ausdrücklich angegebene Fälle, nämlich wenn der Verlust z. B. durch Beschädigung der Güter während des Transports verursacht wurde oder wenn die Weigerung zu zahlen, auf Meinungsverschiedenheiten über die gelieferte Ware zurückzuführen ist. Die Export-

kreditgarantien decken normalerweise 75 % des Verlustes. In besonderen Fällen kann die Garantie auch bis zu 90 % erhöht werden. Dies hängt von der Art und dem Umfang des Risikos ab, wobei auch die finanzielle Lage des Exporteurs berücksichtigt wird. Es gibt zwei Hauptarten von Exportkreditgarantien: Die sogenannte Umsatzpolice deckt den ganzen Exportumsatz. Sie kann jedoch so abgeändert werden, daß sie sich ausschließlich auf alle Abnehmer in einem bestimmten Land oder nur auf Transaktionen gewisser Güter bezieht. Die sogenannte Spezialpolice wird abgeschlossen, wenn der Exporteur sich gegen den Schaden, der durch einen oder eine beschränkte Anzahl Abnehmer entstehen kann, versichern will. Eine solche Versicherung kann auch für einen begrenzten Zeitraum abgeschlossen werden. Der versicherte Exporteur kann Ansprüche auf Schadenersatz geltend machen, sobald die Größe des Verlustes definitiv feststeht, auf jeden Fall aber, nachdem die in der Police verzeichnete Wartezeit verstrichen ist. Diese Wartezeit schwankt zwischen 6 und 12 Monaten, je nach der Frist, innerhalb derer die Abwicklung zu erwarten ist.

EXPORTINSTITUTE UND HANDELSKAMMERN

Die Niederlande fördern den Export auch durch eine Qualitätskontrolle, die durch staatliche Stellen ausgeübt wird. Diese Kontrolle erstreckt sich insbesondere auf landwirtschaftliche Erzeugnisse. Ferner ist die Aufklärung über Wirtschaftsfragen ein wichtiges Instrument der Exportpolitik. Eine bedeutsame Funktion auf diesem Gebiet erfüllt der „Economische Voorlichtingsdienst“, eine Beratungsstelle des Wirtschaftsministeriums, die die niederländische Industrie regelmäßig über die Lage im Ausland unterrichtet, aber umgekehrt auch das Ausland über alles, was die Niederlande anzubieten haben, informiert.

Auch Privatinstitutionen, die vom Staat subventioniert werden, haben sich auf diesem Gebiet Verdienste erworben. Es sind dies an erster Stelle die Handelskammern für das Ausland, die in zahlreichen Ländern gegründet wurden. Nach dem Kriege wurden auch andere Institute errichtet, die als Vermittlungs- und Auskunftsbüros auf dem Gebiet des

Handels ein vielfältiges Tätigkeitsfeld gefunden haben. Erwähnt werden müssen vor allem das Zentrale Institut zur Förderung des Auslandshandels (CIHAN), das Afrika-Institut, das Kanada-Institut, das Nord-europa-Institut, das Donau-Institut, das Mittelost-Institut, das Neu Guinea-Institut, die Niederländisch-Türkische Vereinigung, das Institut zur Förderung des Handels mit Afghanistan, das Australien-Institut, das Neuseeland-Institut und das UdSSR-Institut. Ein südamerikanisches Institut gab es bereits vor dem Kriege. Im Vorstand dieser Institute finden sich hauptsächlich Vertreter aus der Industrie, meistens ist jedoch auch die Regierung darin vertreten. Auch das „Zentrale Organ für Wirtschaftsbeziehungen mit dem Ausland“ nimmt eine besondere Stellung ein. Zur Pflege der Beziehungen mit Indonesien ist nach dem Souveränitätsverzicht die Vereinigung „Vertretung der niederländischen Industrie in Indonesien“ gegründet worden. Das „Königliche Institut für die Tropen“, das sich auf rein wissenschaftlicher Grundlage betätigt, ist auch für die industrielle Betätigung der Niederlande im Ausland von Bedeutung. Der „Export“ niederländischer Sachverständiger nach allen Ländern der Welt wird von einem Institut für Auslandstätigkeit („Plan-Export“) gefördert, während die Interessen der holländischen Ingenieure, die im Ausland arbeiten, vom „Nedeco“ vertreten werden.

Obwohl große Erfolge erzielt werden konnten und in den Niederlanden heute ein Zustand der „Überbeschäftigung“ mit allen dazugehörigen Anzeichen des Wohlstandes herrscht, ist die handelspolitische Lage der Niederlande im wesentlichen schwach geblieben. Sie muß sowohl hinsichtlich der Zusammensetzung des Exportsortiments als auch der regionalen Verteilung der niederländischen Ausfuhr eine Besserung erfahren. Der Akzent wird in stärkerem Maße auf die Ausfuhr industrieller Produktionsmittel sowie chemischer und anderer für die Industrieproduktion wichtiger Erzeugnisse gelegt werden, an dem die jungen Industrieländer ein dringendes Bedürfnis haben. Wenn die Niederlande ihr hohes Exportniveau auch in Zeiten ungünstiger Konjunktur aufrechterhalten wollen, muß eine Umstellung in dieser Richtung vorgenommen werden.

Dr. Schiffbau

Die Nachkriegsentwicklung des Schiffbaus in der Sowjetzone

Von einem Korrespondenten

Der Aufbau einer bedeutenden Schiffbauindustrie in der Sowjetzone in den Jahren seit 1948 ist um so bemerkenswerter, als die Leistungen der Seeschiffwerften Mecklenburgs und Vorpommerns vor dem zweiten Weltkrieg nicht umfangreich waren. Nur eine einzige Werft, die 1850 gegründete Neptun-Werft in Rostock, baute größere Schiffe mit einer Tonnage bis zu 8000 BRT; die Werft beschäftigte in besten Zeiten 3500 Personen, war also ein Unternehmen mittlerer Größe. Einige kleinere Werften in den Küstenstädten befaßten sich mit dem Bau und der Reparatur von Küsten- und Fischereifahrzeugen.

Daneben gab es an der Elbe, Saale, Havel, Spree und Oder sowie an den mecklenburgischen Seen etwa 40 bis 50 Binnenwerften, die Motor- und Dampfschiffe für den Last- und Personenverkehr bauten. Insgesamt waren im Gebiet der derzeitigen Sowjetzone im Jahre 1936 höchstens 7000 Personen im Schiffbau beschäftigt, davon im Küsten- und Seeschiffbau kaum 4000. Die an sich schon nicht sehr leistungsfähigen Werftanlagen erfuhren in den letzten Kriegsjahren durch die Fliegerangriffe sehr beträchtliche Einbußen. 1945/46 wurden durch die Demontagen in den meisten Werften sämtliche brauchbaren Werkseinrichtungen