

Schöning, Hans

**Article — Digitized Version**

## Exportförderung durch Umsatzsteuervergütung

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Schöning, Hans (1965) : Exportförderung durch Umsatzsteuervergütung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 45, Iss. 1, pp. 41-44

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133449>

**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.*

# Exportförderung durch Umsatzsteuervergütung

Dr. Hans Schöning, Hamburg

## ARTEN UND AUFGABE DER UMSATZSTEUERVERGÜTUNG

Im Rahmen staatlicher Maßnahmen zur Exportförderung kommt der seit dem 30. September 1932 bestehenden Umsatzsteuervergütung als Teil der steuerlichen Ausfuhrförderung eine wesentliche Bedeutung zu. Entgegen der allgemein üblichen Gruppierung der Umsatzsteuervergütungsarten in Ausfuhrvergütung einerseits und Ausfuhrhändler- und als Unterart davon Umsatzausgleichsteuervergütung andererseits erscheint es sinnvoller, die Ausfuhr- und Ausgleichsteuervergütung als Maßnahmen der mittelbaren Exportförderung zusammenzufassen und die Ausfuhrhändlervergütung als Mittel der steuerlichen Wettbewerbsgleichstellung des indirekten Exports mit dem Direktexport anzuspochen.

Die Ausfuhrvergütung soll die Umsatzsteuerbelastung beseitigen, die auf dem Weg von der Urproduktion bis zum ausgeführten Erzeugnis kumulativ angewachsen ist. Da es nicht möglich ist, die auf dem jeweiligen Erzeugnis lastende Umsatzsteuer in genauer Höhe festzustellen — erst die geplante Mehrwertsteuer schafft diese Möglichkeit —, wird die umsatzsteuerliche Vorbelastung durch die Ausfuhrvergütung pauschal in unterschiedlichen Sätzen aufgehoben.

Bei der Einfuhr von Waren in das deutsche Zollgebiet werden ausländische Produkte durch die Erhebung der Umsatzausgleichsteuer den im Bundesgebiet hergestellten Erzeugnissen hinsichtlich der umsatzsteuerlichen Belastung gleichgestellt. Insbesondere der erhöhte Ausgleichsteuersatz von 8% macht deutlich, daß nur so eine Wettbewerbsbeeinträchtigung für die inländischen Erzeugnisse vermieden werden kann. Auch hier läßt die Pauschalierung nicht erkennen, in wie weit im Einzelfall eine völlige Wettbewerbsangleichung zwischen konkurrierenden in- und ausländischen Waren erreicht wird. Die Umsatzausgleichsteuer soll jedenfalls diese Produkte umsatzsteuerlich gleichstellen. Somit dient auch die Ausgleichsteuervergütung auf ausländische Erzeugnisse, die sich ja umsatzsteuerlich nach der Belastung mit Ausgleichsteuer von inländischen Produkten nicht mehr unterscheiden, denselben Zwecken wie die Ausfuhrvergütung im Falle des Exports deutscher Produkte. Es wird deshalb dem Wesen der Umsatzausgleichsteuervergütung nicht gerecht, sie nach gesetzestechnischen Gesichtspunkten als Unterart der Ausfuhrhändlervergütung anzusehen.

Für einen vergütungsfähigen Tatbestand können — entsprechend dem Vorliegen bestimmter Voraussetzungen —

entweder die drei Vergütungsarten allein in Betracht kommen, oder aber die Ausfuhrhändlervergütung ist gekoppelt mit der Umsatzausgleichsteuer- oder der Ausfuhrvergütung. Ausfuhr- und Ausgleichsteuervergütung schließen sich gegenseitig aus.

## VERGÜTUNGSFÄHIGE TATBESTÄNDE

Eine Ausfuhrlieferung ist der Hauptfall der drei vergütungsfähigen Tatbestände. An den Begriff der Ausfuhrlieferung, die einmal umsatzsteuerfrei bleibt und zum anderen eine Umsatzsteuervergütung nach sich zieht, werden vom Umsatzsteuergesetz bestimmte Tatbestandsmerkmale gestellt; und nicht jeder Exportvorgang ist zugleich auch eine Ausfuhrlieferung für diesen Rechtsbereich. Eine Ausfuhrlieferung im Sinne des Umsatzsteuerrechts (§ 4 Ziffer 3 und § 4a Umsatzsteuergesetz) und damit zugleich im Sinne des Umsatzsteuervergütungsrechts (§§ 16 und 23 Umsatzsteuergesetz) fordert zwei buchmäßig nachzuweisende Voraussetzungen:

- Kontrahent des Kaufvertrages muß ein ausländischer Abnehmer sein, d. h. ein Abnehmer mit Wohnort (Sitz) außerhalb des Reichsgebietes (ohne Zollanschlüsse) oder mit Wohnort (Sitz) in Zollausschlußgebieten.
- Die Verfügungsmacht über den Gegenstand des Kaufvertrages muß dem Abnehmer auf eine der vom Umsatzsteuergesetz genannten vier Möglichkeiten verschafft werden, und zwar entweder
  1. durch Versendung,
  2. durch Abholung, wobei der Nachweis darüber zu erbringen ist, daß die Ware innerhalb von sechs Monaten ins Ausland gelangt ist, oder
  3. durch Übergabe der Ware an einen steuerlich zugelassenen inländischen Beauftragten (Spediteur) des ausländischen Abnehmers und Beförderung durch diesen Beauftragten ins Ausland.
  4. Können in Einzelfällen vorher im Auftrage des ausländischen Abnehmers Be- oder Verarbeitungen an der Ware vorgenommen werden.

Da mit Umsatzsteuer bzw. Umsatzausgleichsteuer belastete und damit verteuerte Ware nicht allein beim Export nach den oben gekennzeichneten Merkmalen mit ausländischen Erzeugnissen in Konkurrenz tritt, sondern auch dann, wenn ein Unternehmer sie zu be-

stimmten sonstigen gewerblichen Verwendungen (§ 17 Umsatzsteuergesetz) in das Ausland selbst befördert (verbringt) oder sich zusenden läßt und die Ware ins Inland nicht zurückgelangen soll, ist es notwendig, Vergütungen auch für diese Vorgänge zu gewähren. Eine gewerbliche Verwendung in dem Sinne ist beispielsweise die Einlagerung des ausgeführten Gegenstandes durch den antragstellenden Unternehmer in ein im Ausland gelegenes Lager (z. B. Freihafenlager) zum Zwecke des Verkaufs.

#### **VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE AUSFUHR- UND AUSGLEICHSTEUERVERGÜTUNG**

Weist ein Unternehmer einen vergütungsfähigen Tatbestand buchmäßig nach, zum Beispiel eine Ausfuhrlieferung, so kommt eine Ausfuhrvergütung bzw. Umsatzausgleichsteuervergütung als ausfuhrfördernde Maßnahme nur in Betracht, wenn zusätzlich zum vergütungsfähigen Tatbestand eine Reihe gesetzlich im einzelnen vorgeschriebener Voraussetzungen erfüllt sind und gleichfalls buchmäßig belegt werden können.

Ausfuhrvergütung wird nur für im Inland hergestellte, be- oder verarbeitete und somit mit Umsatzsteuer belastete Gegenstände gewährt, nicht aber für Transitware. Ausgleichsteuervergütung dagegen kommt lediglich für den Reexport von ausgleichsteuerpflichtig eingeführter und im Inland nicht be- oder verarbeiteter Ware in Betracht. Bestimmte im Umsatzsteuergesetz genannte Be- und Verarbeitungen, wie der Einbau erworbener Motoren in Kraftfahrzeuge, schließen den Anspruch auf Umsatzausgleichsteuervergütung nicht aus, gewähren aber daneben keinen Anspruch auf Ausfuhrvergütung. Dem Transit wird es ferner gleichgestellt, wenn ein Gegenstand zur Veredelung im Werklohn für einen außerhalb des Reichsgebietes ansässigen Auftraggeber ohne Entrichtung von Ausgleichsteuer in das Inland gelangt und nach der Veredelung in das Ausland zurückgelangt. Weder Ausgleichsteuer- noch Ausfuhrvergütung sind hier zu gewähren.

Für die Ausfuhrvergütung muß der Antragsteller die Nummer und die Warenbezeichnung, die die Vergütungsliste für den ausgeführten Gegenstand vorsieht, genau angeben. Die Einstufung des Ausfuhrgegenstandes in die Vergütungsliste auf Grund der Zolltarifnummer versucht der unterschiedlichen Belastung der einzelnen Erzeugnisse mit Umsatzsteuer Rechnung zu tragen. Dabei führt die Eingruppierung in die Vergütungssätze 0,5 bis 7% der Bemessungsgrundlage als Pauschalierung in keinem Fall zu einer exakten Entlastung von der effektiv angefallenen Umsatzsteuer. Eine genaue Entlastung erfolgt jedoch bei der Umsatzausgleichsteuervergütung, wenn die ausgleichsteuerpflichtig importierte Ware vom Importeur selbst re-exportiert und die Ausgleichsteuer mit dem nachweislich entrichteten Betrag vergütet wird. Der Nachweis der ausgleichsteuerpflichtigen Einfuhr ist wesentliche Voraussetzung für die Ausgleichsteuervergütung.

#### **VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE AUSFUHRHÄNDLERVERGÜTUNG**

Die besondere Aufgabe der Ausfuhrhändlervergütung gegenüber der Ausfuhr- und Ausgleichsteuervergütung, den deutschen Ausfuhrhändler gegen Ausschaltung und Verlagerung zum direkten Export zu schützen, erklärt die einzelnen Voraussetzungen für diese Vergütungsart. Auch diese Voraussetzungen gilt es erst dann zu prüfen, wenn ein vergütungsfähiger Tatbestand vorliegt.

Da die Ausfuhrhändlervergütung die wettbewerbliche Gleichstellung des indirekten Exports mit dem Direktexport anstrebt, soweit die Wettbewerbsungleichheit durch umsatzsteuerliche Faktoren verursacht ist, kann Antragsteller dieser Vergütung immer nur ein „Händler“ sein. Der Antragsteller muß also den ausgeführten Gegenstand im Inland erworben haben. Exportierende Hersteller sind von der Ausfuhrhändlervergütung ausgeschlossen. Ferner darf der Exporthändler den ausgeführten Gegenstand im Inland nicht oder nur in der bereits angeführten besonders zugelassenen Weise be- oder verarbeitet haben. Da eine umsatzsteuerlich verursachte Ausschaltung des Exporthändlers nur befürchtet werden kann, wenn die Lieferung des von ihm auszuführenden Gegenstandes an ihn selbst umsatzsteuerbar und umsatzsteuerpflichtig war, besteht für die Fälle keine Veranlassung zur Gewährung der Ausfuhrhändlervergütung, in denen die Vorlieferung umsatzsteuerfrei war. Deshalb tritt neben die Vorschrift des Erwerbs des ausgeführten Gegenstandes im Inland und neben das Verbot der Be- und Verarbeitung als weitere Voraussetzung die Steuerpflicht der Lieferung an den Antragsteller. Hierbei läßt der Gesetzgeber zwei Ausnahmen zu:

Ausfuhrhändlervergütung wird auch dann gewährt, wenn der Gegenstand als begünstigter Rohstoff, Halberzeugnis oder Lebensmittel in der Freiliste 3 genannt ist, die Lieferung dieses Gegenstandes an den Antragsteller steuerfrei oder nicht steuerbar gewesen ist und bei der Lieferung durch den Hersteller oder bei den folgenden Lieferungen, also auf irgendeiner Produktions- oder Handelsstufe, Umsatzsteuerbelastungen eingetreten sind.

Ausfuhrhändlervergütung wird ferner gewährt, wenn die Lieferung des Gegenstandes an den Antragsteller nach den Vorschriften des Gesetzes zur Förderung der Wirtschaft von Berlin (West) steuerfrei gewesen ist. Ohne diese Ausnahmeregelung hätte der Gesetzgeber bei der Umsatzsteuervergütung, hier der Ausfuhrhändlervergütung, einen steuerlichen Vorteil aufgehoben, den er mit dem sog. Berlin-Hilfegesetz aus anderen als vergütungsrechtlichen Überlegungen gewährt.

#### **BEMESSUNGSGRUNDLAGE DER AUSFUHRHÄNDLERVERGÜTUNG**

Bemessungsgrundlage ist die vereinnahmte oder vereinbarte Gegenleistung für die Ausfuhrlieferung, d. h. das Ist- und Sollentgelt. Fehlt es an einem Entgelt, weil die Verwendung des ausgeführten Gegenstandes nicht in einer Veräußerung an einen ausländischen

Abnehmer liegt, sondern zum Beispiel in der Einlagerung im Ausland, ist der Einkaufspreis Bemessungsgrundlage. Entgelt bzw. Einkaufspreis sind stets auf denn Wert frei deutsche Zollgrenze oder fob Seehafenplatz zu berichtigen, wenn andere als diese Klauseln verreinhart waren. Sind also im Entgelt die bei der Ausfuhr bis zur deutschen Zollgrenze entstandenen Kosten für die Beförderung und Versicherung des Gegenstandes nicht enthalten, wie bei Verkäufen ab inländischem Werk oder Lager, so kann der Antragsteller: diese Beträge hinzusetzen. Entsprechend sind bei cif-Verkäufen die außerhalb der deutschen Zollgrenze anfallenden Beförderungs- und Versicherungskosten abzusetzen, ferner u. a. Provisionen und sonstige Zahlungen an außerhalb des Reichsgebietes ansässige Vertreter (Auslandsvertreter), soweit diese Provisionen oder sonstige Zahlungen 5 % des Entgelts (sog. Überprovision) übersteigen. Da die Tätigkeit eines Vertreters im Ausland keine Umsatzsteuerbelastung nach sich zieht, würden im vergütungsfähigen Entgelt enthaltene Vertreterprovisionen den Zweck der Vergütungsbestimmungen verzerren.

Wenn diese Kürzungsbestimmung vergütungsrechtlich auch sinnvoll ist, sollte sie von exportorientierten Unternehmen aus übergeordneten absatzwirtschaftlichen Überlegungen heraus doch so gehandhabt werden, daß sie: bei rechtlich und wirtschaftlich möglichen Alternativen beim Exporteur zu einer optimalen Vergütung führt. Bei allen mit Überprovisionen an Auslandsvertreter gekoppelten Exportgeschäften empfiehlt sich, zu cif-Bedingungen zu fakturieren, da der vergütungsfähige Provisionssatz in Höhe von 5 % vom vollen unberichtigten Entgelt berechnet wird. Je höher dieses Entgelt ist, ein um so größerer Teil der Zahlungen an dem Auslandsvertreter bleibt dem Antragsteller als vergütungsfähig erhalten.

#### **BEMESSUNGSGRUNDLAGE FÜR DIE AUSFUHR- UND AUSGLEICHSTEUERVERGÜTUNG**

Die Bemessungsgrundlage ist bei der Ausfuhrvergütung die gleiche wie bei der Ausfuhrhändlervergütung. Auch hier ist grundsätzlich vom evtl. zu berichtigenden Entgelt oder Einkaufspreis auszugehen. Fehlen Entgelt und Einkaufspreis, wie bei der Einlagerung vom Antragsteller im Inland selbst hergestellter oder be- oder verrarbeiteter Gegenstände in seinem Auslandslager zum Zwecke eines (späteren) Verkaufs, so bildet der Wert die Bemessungsgrundlage. Wert in diesem Sinn ist der Preis, der am Ort und zur Zeit der Ausfuhr für einen Gegenstand gleicher oder ähnlicher Art von Wiederverkäufern gezahlt werden würde (üblicher Herstellerverkaufspreis). Wird bei der Ausfuhr ein Wert ermittelt, zum Beispiel auf einer Konsulatsfaktura zur Berechnung des ausländischen Zolls, so kann dieser zugrunde gelegt werden.

Die Ausgleichsteuer wird in Höhe des tatsächlich entrichteten Betrages vergütet. Eine Bemessungsgrundlage ist für die Ausgleichsteuervergütung somit nur dann erforderlich, wenn die Höhe der gezahlten Ausgleich-

steuer nicht nachgewiesen werden kann. In diesen Fällen gilt für die Ausgleichsteuervergütung die gleiche Bemessungsgrundlage wie für die Ausfuhrhändlervergütung, unabhängig davon, ob Ausfuhrhändlervergütung überhaupt auf den betreffenden Vorgang zu gewähren ist. Da Ausfuhrhändler- und Ausfuhrvergütung sowie Ausgleichsteuervergütung — hier einmal abgesehen von dem Sonderfall der Vergütung des tatsächlich entrichteten Betrages — im wesentlichen die gleiche Bemessungsgrundlage haben, gelten die bei der Ausfuhrhändlervergütung aufgeworfenen Fragen, eine optimale Vergütung zu erzielen, auch für die Ausfuhr- und Ausgleichsteuervergütung.

#### **BERECHNUNG DER UMSATZSTEUERVERGÜTUNG**

Berechnungsgrundlage der Ausfuhrhändlervergütung ist der ggfls. berichtigte Einkaufspreis oder 92 % des ggfls. berichtigten Entgelts. Im letzten Fall werden 8 % der Bemessungsgrundlage gekürzt als angenommene durchschnittliche Handelsspanne, da auf ihr keine Umsatzsteuer liegt. Die Ausfuhrhändlervergütung wird durch Anwendung eines Vom-Hundert-Satzes auf die Berechnungsgrundlage ermittelt. Dieser Vergütungssatz beträgt grundsätzlich 4 % entsprechend dem allgemeinen Steuersatz von 4 %. In den besonderen im Umsatzsteuergesetz genannten Fällen ermäßigt sich der Vergütungssatz für die Ausfuhrhändlervergütung auf 3,0, 1,5 bzw. 1,0 % der Berechnungsgrundlage.

Die Ausgleichsteuer wird mit dem entrichteten und durch Zollquittung nachzuweisenden Betrag vergütet. Kann ein solcher Nachweis nicht erbracht werden, was im gebrochenen Transit die Regel bilden wird, so wird die Ausgleichsteuer in Höhe von 50 % der Ausfuhrhändlervergütung nach dem Ausfuhrhändlervergütungssatz von 4 % erstattet.

Bei der Ausfuhrvergütung decken sich Bemessungs- und Berechnungsgrundlage. Entsprechend der Tarifierung des ausgeführten Gegenstandes nach dem Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik kommen Vergütungssätze von 0,5 bis 7,0 % der Berechnungsgrundlage in Betracht.

#### **DAS VERGÜTUNGSVERFAHREN**

Der Exporteur muß seinen Vergütungsantrag auf einem amtlichen Vordruck bei dem für ihn zuständigen Finanzamt binnen einer Ausschußfrist von zwölf Monaten nach Schluß jedes Kalendermonats- bzw. -vierteljahres stellen. Auf dem Vordruck werden die im Vergütungszeitraum nach dem Soll oder Ist bewirkten vergütungsfähigen Tatbestände zusammengefaßt. Innerhalb der Ausschußfrist können die im Vergütungsantrag gemachten Angaben geändert oder ergänzt werden, auch wenn das Finanzamt auf den ursprünglich gestellten Vergütungsantrag bereits einen Vergütungsbescheid erteilt hat und dieser Bescheid rechtskräftig geworden ist. Diese Änderungen des Vergütungsantrages müssen allerdings tatsächlicher und nicht rechtlicher Art sein. Beispielsweise kann für einen

Export versehentlich nicht beantragte Vergütung innerhalb der Ausschlußfrist nachgeholt werden. Hat dagegen ein Antragsteller bereits Vergütung beantragt und erhalten, weil er einen Gegenstand ins Ausland verbrachte und dort zum Zwecke des Verkaufs einlagerte, wobei der Einkaufspreis frei Grenze die Bemessungsgrundlage bildete, und wird der Gegenstand innerhalb der Ausschlußfrist — berechnet vom Ende des Monats bzw. Kalendervierteljahres der Ausfuhr an — an einen ausländischen Abnehmer verkauft, so kann der Antragsteller nicht im Wege eines berichtigen Nachantrages Vergütung beantragen nach dem ggfls. höheren Verkaufspreis frei deutsche Zollgrenze. An die einmal getroffene Entscheidung für den einen oder den anderen vergütungsfähigen Tatbestand und die daran gekoppelte Bemessungsgrundlage ist der Antragsteller gebunden.

Optimale Exportförderung durch optimale Umsatzsteuervergütung als absatzwirtschaftliches Teilziel des Unternehmers verlangt im Vorwege eine genaue Klärung

## Das Exportförderungssystem in Frankreich

Horst Nebel, Hamburg

In einer Zeit, in der gerade in Europa alle Anstrengungen unternommen werden, die nationalen Wirtschaften zu einer regionalen Organisation zu integrieren, ist die Ausfuhrförderung eine umstrittene Realität, die von vielen Staaten geübt wird. Der Vertrag über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft läßt Ausfuhrförderungsmaßnahmen für seinen Geltungsbereich nur noch für eine begrenzte Übergangszeit zu.

In Frankreich hat die Förderung der Ausfuhr erst in den letzten Jahren mehr und mehr Bedeutung gewonnen, da die Wirtschaft im Rahmen der politischen Engagements des französischen Staates in den fünfziger Jahren in Südostasien und Algerien verhältnismäßig gute Absatzbedingungen auf dem eigenen Markt vorgefunden hatte. Nicht zuletzt boten auch die Währungsverhältnisse dieser Zeit wenig Anlaß dazu, die Ausfuhren besonders stark zu forcieren. Mit den Rueff-Armand'schen Wirtschafts- und Währungsanierungen im Jahre 1959 änderten sich jedoch diese Bedingungen nahezu schlagartig. Seit dieser Zeit haben die französischen Unternehmen eine lebhafte Aktivität zum Absatz ihrer Erzeugnisse auch auf den Auslandsmärkten entwickelt. Von seiten des Staates erfahren diese Bemühungen der Exporteure in Frankreich eine vielfältige Unterstützung.

### DIREKTE STAATLICHE AUSFUHRFÖRDERUNGSMASSNAHMEN

#### Komplizierte Einzelmaßnahmen bis 1957

Bis zum Jahre 1957 wurden in Frankreich bei Ausfuhrgeschäften zahlreiche Vergütungen der Sozial- und Fiskallasten in Form von Einzelmaßnahmen durchgeführt. Ziel dieser Rückvergütungen war es, insbeson-

der rechtlichen Möglichkeiten und Grenzen. Eine früher vom Finanzamt zu zahlende Umsatzsteuervergütung auf den Einkaufspreis als Bemessungsgrundlage ist einer evtl. erst wesentlich später fällig werdenden höheren Umsatzsteuervergütung nach der Bemessungsgrundlage des Entgelts unter Beachtung des Zeit- und Geldfaktors gegenüberzustellen. Dabei sind alle steuerlich relevanten Daten in die Betrachtung einzubeziehen, auch das Risiko, innerhalb der nach der Ausfuhr auf das Auslandslager einsetzenden Ausschlußfrist an einen ausländischen Abnehmer noch nicht verkaufen zu können und nun doch den Vergütungsantrag nach dem Einkaufspreis beantragen zu müssen, um die Frist nicht verstreichen zu lassen. Ein späterer Verkauf an einen ausländischen Abnehmer im Ausland vom Auslandslager aus bleibt mit Ablauf der Ausschlußfrist vergütungsrechtlich ohne Bedeutung. Nur unter Abwägung aller Punkte kann für jeden Einzelfall die optimale Umsatzsteuervergütung und damit eine optimale Förderung des Exports erzielt werden.

dere die lohnintensiven Ausfuhren zu fördern. Im einzelnen vergütete der französische Staat den Unternehmen die Beträge der Sozialversicherung (7,9%), der Familienbeihilfe (12,6%), der Arbeitsunfallversicherung (2,6%), der Pauschallohnsteuer (5%) — jeweils der Lohnsumme —, also insgesamt 28,1%.

In der Praxis erwies sich durch die Kompliziertheit der Berechnung das gesamte System der Rückzahlungen der Soziallasten als wenig günstig.

#### Neue Form der Ausfuhrförderung ab 1957

Im Rahmen der Abwertung der französischen Währung im Sommer 1957, die neben anderen Zielsetzungen ebenfalls ausfuhrfördernde Wirkung besitzt, wurde daher das oben genannte System von Vergünstigungen abgeschafft und durch eine völlig neue Form der Ausfuhrförderung ersetzt. An die Stelle der unmittelbar preiswirksamen Maßnahmen traten mehr mittelbar wirksame Regulative, um die Exporteure in ihren Ausfuhrbemühungen weiter zu unterstützen. Diese Vergünstigungen sollten aber nur einem gewissen Kreis von Unternehmen zugute kommen, die bereits Erfahrungen im Exportgeschäft aufweisen oder die ernsthaft bemüht sind, sich auf lange Sicht daran zu beteiligen.

Staatlicherseits wollte man auf diese Weise erreichen, daß dauerhafte Außenhandelsverbindungen zustande kommen, um einerseits den Ruf des französischen Außenhandels zu erhalten und weiterhin zu festigen und andererseits verhältnismäßig stabile Deviseneinnahmequellen zu sichern.