

Kapferer, Clodwig

Article — Digitized Version

Handelshilfe an Entwicklungsländer durch Förderung ihrer absatzwirtschaftlichen Aktivität

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kapferer, Clodwig (1965) : Handelshilfe an Entwicklungsländer durch Förderung ihrer absatzwirtschaftlichen Aktivität, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 45, Iss. 7, pp. 362-366

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/133504>

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.

Handelshilfe an Entwicklungsländer durch Förderung ihrer absatzwirtschaftlichen Aktivität

Prof. Dr. Clodwig Kapferer, Hamburg 1)

Die geringe Effizienz der westlichen Entwicklungshilfe-Milliarden, ihre Fehlschläge und Mißerfolge sind Gegenstand heftiger Auseinandersetzungen. War diese Misere der Entwicklungshilfe unvermeidlich, oder ist sie die Ursache mangelnder Konzeption, falscher Ansatzpunkte und unterlassener Schlußfolgerungen? — Der Autor, der die Gründe dieses Dilemmas in der Außenhandels-situation der Entwicklungsländer sieht, unterbreitet interessante Vorschläge, wie nach seiner Auffassung die Industrieländer durch zielgerichtete Förderung und Erschließung potentieller Importgüter (Produktstudien von Importeuren und Industrie) den Aufbau der Entwicklungsländer beschleunigen und ihre Devisensituation verbessern helfen können. Das insbesondere dann, wenn die Entwicklungsländer durch steuerliche und sonstige Anreize die Ausfuhr forcieren und die Industrieländer andererseits ihre staatliche Entwicklungshilfe bewußt auf die Förderung der Exportfähigkeit der Entwicklungsländer konzentrieren.

ENTWICKLUNGSHILFE INDUZIERT ENTWICKLUNGSPROBLEME

Seit etwa 15 Jahren leisten die westlichen Industriestaaten umfangreiche finanzielle und technische Hilfe in Größenordnungen von jährlich mehreren Milliarden Dollar. Den Anfang damit haben die Vereinigten Staaten von Amerika gemacht. Die gewählten Hilfsformen basieren auf den Gedanken des Marshall-Plans, dessen Auslandshilfe-Programm den Bedingungen europäischer Staaten angepaßt war. Nachdem die Vereinigten Staaten von Amerika während eines Jahrzehnts umfangreiche finanzielle und technische Hilfe an die Entwicklungsländer geleistet hatten, stellte auch die Bundesrepublik Deutschland für diesen Zweck Beträge in der Größenordnung von jährlich mehreren Milliarden DM in Form von Kapitalgeschenken, technischen Hilfsleistungen und Krediten zur Verfügung. Im Hinblick auf die Größenordnungen dieser Hilfsprogramme war von vornherein die Gefahr von Fehlschlägen und Mißerfolgen gegeben. Aus den gemachten Erfahrungen und Enttäuschungen wurden nie rechte Schlußfolgerungen für die Gestaltung der Hilfsprogramme gezogen. Auch seitens der Bundesrepublik sind jahrelang Entwicklungsgelder ohne bemerkenswerte wirtschaftliche oder politische Konzeptionen vergeben worden. Man hat übersehen, daß Hilfe, wie sie die Vereinigten Staaten gewährten, Entwicklungsprobleme induziert, daß diese zur Einmischung führt, daß in Staaten, deren Souveränität erst jüngsten Datums ist, Freunde am wenigsten durch Hingabe von Geschenken zu gewinnen sind und daß sachlogisch richtige Empfehlungen, wie etwa die Aufforderung zum Konsumverzicht mit dem Ziel der Erreichung höherer Spar- und Investitionsraten, als Verhöhnung empfunden werden. Größere wirtschaftliche Erfolge konnten daher nicht eintreten, und die Einkommenssteigerung blieb hinter den Erwartungen zurück, so daß in fast allen Entwicklungsländern eine hohe Schuldenlast die wirtschaftliche Entwicklung zu-

rückhält. In den Hilfsprogrammen wurde übersehen, daß das wirtschaftliche Wachstum der Entwicklungsländer einen höheren Einfuhrbedarf mit sich bringt, der nur durch Exporterlöse und Kapitaleinfuhr gedeckt werden kann, und daß, je größer die Exporterlöse ausfallen, desto kleiner der Teil wird, den die Kapitaleinfuhr ausfüllen muß.

Der wirtschaftlich größte Fehler, der in den Hilfsprogrammen gemacht wurde, ist aber darin zu sehen, daß die Entwicklungsländer, anstatt sich auf den Export zu konzentrieren und erst später an teilweise oder vollständige Industrialisierung zu denken, von vornherein dieser den Vorzug gaben und daß ihren Argumenten die Geberländer willig gefolgt sind.

Die Einschaltung politischer Faktoren in die Entwicklungspolitik hat sich gleichfalls als wirkungslos erwiesen. Die jungen Völker wollen nicht als Objekt einer aus politischen Gründen großzügig geplanten Hilfe behandelt werden. Das hat viele von ihnen daran gewöhnt, zwischen den politischen Blöcken zu lavieren, immer mehr zu verlangen und die politische Trumpfkarte bei allen möglichen Gelegenheiten auszuspielen.

EXPORTSORTIMENT DER ENTWICKLUNGSLÄNDER

Die Förderung der Ausfuhr der Entwicklungsländer setzt voraus, daß ihr Gegenpart, die Industriestaaten, zur Abnahme ihrer Güter bereit sind und daß für ihre Distribution geeignete Absatzwege existieren. Um hierfür geeignete Ansatzmöglichkeiten zu finden, scheint es sich zu empfehlen, das Ausfuhsortiment der Entwicklungsländer nach Gesichtspunkten der anzuwendenden Förderungsmittel zu unterscheiden. In der wirtschafts- und handelspolitischen Praxis hat sich zur Kennzeichnung der Welthandelsgüter folgende Warenklassifikation eingebürgert:

- Erzeugnisse des Bergbaus,
- Agrargüter (industrielle und agrarische),
- Halb- und Fertigerzeugnisse.

1) Der vollständige Text dieses Beitrages erscheint im Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 11. Jg. (1965), H. 2.

Die beiden ersten Güterkategorien bilden das traditionelle Exportsortiment der heute als Entwicklungsländer bezeichneten überseeischen Gebiete. Diese Merkmalsunterscheidung entspricht einer Grobgliederung, die den Warenklassifikationen nachgebildet ist, die die Statistik verwendet. In formal sachlicher Hinsicht ist dagegen nichts einzuwenden. Dennoch wäre eine Ordnung, die den unterschiedlichen Charakter der für eine Ausfuhrförderung in Betracht kommenden Maßnahmen berücksichtigt, den Zielen der Entwicklungsförderung gemäßer. Eine Ordnung, die die Ausführprodukte der Entwicklungsländer einerseits nach ihrem Bekanntheitsgrad am Weltmarkt und andererseits nach ihrem Neuigkeitswert oder nach ihrem Bedarfsgewicht für die Industriestaaten unterscheidet, würde diesen Voraussetzungen entsprechen. Die Warenklassifikation wäre dann folgende:

- über Produktenbörsen gehandelte Ausführprodukte,
- neue oder im Export bisher wenig bekannte Produkte,
- Halbzeuge für Zulieferungen,
- Fertigerzeugnisse.

Die Produktionsstruktur der heute als Entwicklungsländer bezeichneten Gebiete wurde in der Zeit bis zum Ende des 2. Weltkriegs auf die Importbedürfnisse der Industrienationen an Agrarprodukten und mineralischen Rohstoffen ausgerichtet. Das ließ in diesen Gebieten eine ausgewogene, den lokalen Interessen gemäße Produktionsstruktur nicht zu und auch keine Arbeitsteilung untereinander aufkommen. Die Preisbildung für diese traditionellen Exportgüter unterliegt auf dem Weltmarkt großen Schwankungen. Den Anstrengungen, die internationale Organisationen und die Entwicklungsländer unternahmen, um die Erlöschwankungen ihrer Exportlieferungen mit Hilfe von Preisausgleichssystemen auszugleichen, blieb ein wirklich befriedigender Erfolg versagt. Berücksichtigt man außerdem die Grenzen der Aufnahmefähigkeit der Industrienationen unter Gesichtspunkten der Substitutionskonkurrenz, so erscheint es aussichtslos, den erhöhten Devisenbedarf der Entwicklungsländer, den der entwicklungsbedingte Import verursacht, durch die traditionelle Ausfuhr aufzubringen.

Der fortschreitende Substitutionsprozeß im Bereich der Ausgangsmaterialien der industriellen Verarbeitung bereitet vielen traditionellen Handelsgütern aus Entwicklungsländern Abbruch. Die Wahrscheinlichkeit, daß diese Entwicklung bei weitem noch nicht abgeschlossen ist, liegt nahe, weil sich die Industrie zur Erzielung von Kostendegressionen neben der technischen Rationalisierung ihrer Produktionseinrichtungen in steigendem Umfang auch kaufmännischer Mittel bedient. Diese treten als zusätzliches kostensenkendes Hilfsmittel neben die im wesentlichen nur auf Preisvorteile gerichtete Tätigkeit der industriellen Einkäufer. Als jüngstes Verfahren dient die Wertanalyse. Die der Wertanalyse unterzogenen Produkte werden nicht mehr nach ihren technischen, sondern nach Funk-

tionseigenschaften kostenkritisch durchleuchtet. Die Wertanalyse stellt eine gewaltige Herausforderung an die industriellen Verarbeiter dar, fördert aber die betrieblichen Wachstums- und Ertragsaussichten. Das hat zur Folge, daß in naher Zukunft nicht nur Substitutionsprozesse, sondern auch technische Funktionsänderungen den traditionellen Handelsgütern die Absatzmöglichkeiten entziehen werden, wobei vereinzelt allerdings auch der umgekehrte Fall eintreten kann, indem einzelnen Handelsgütern dadurch neue Absatzmöglichkeiten eröffnet werden. Eine Möglichkeit im letzteren Sinn sei an einer in mehreren Entwicklungsländern beheimateten Rohfaser, Ramie, gezeigt, der bisher der Marktzugang in die großen Industriestaaten nie recht geglückt war.²⁾

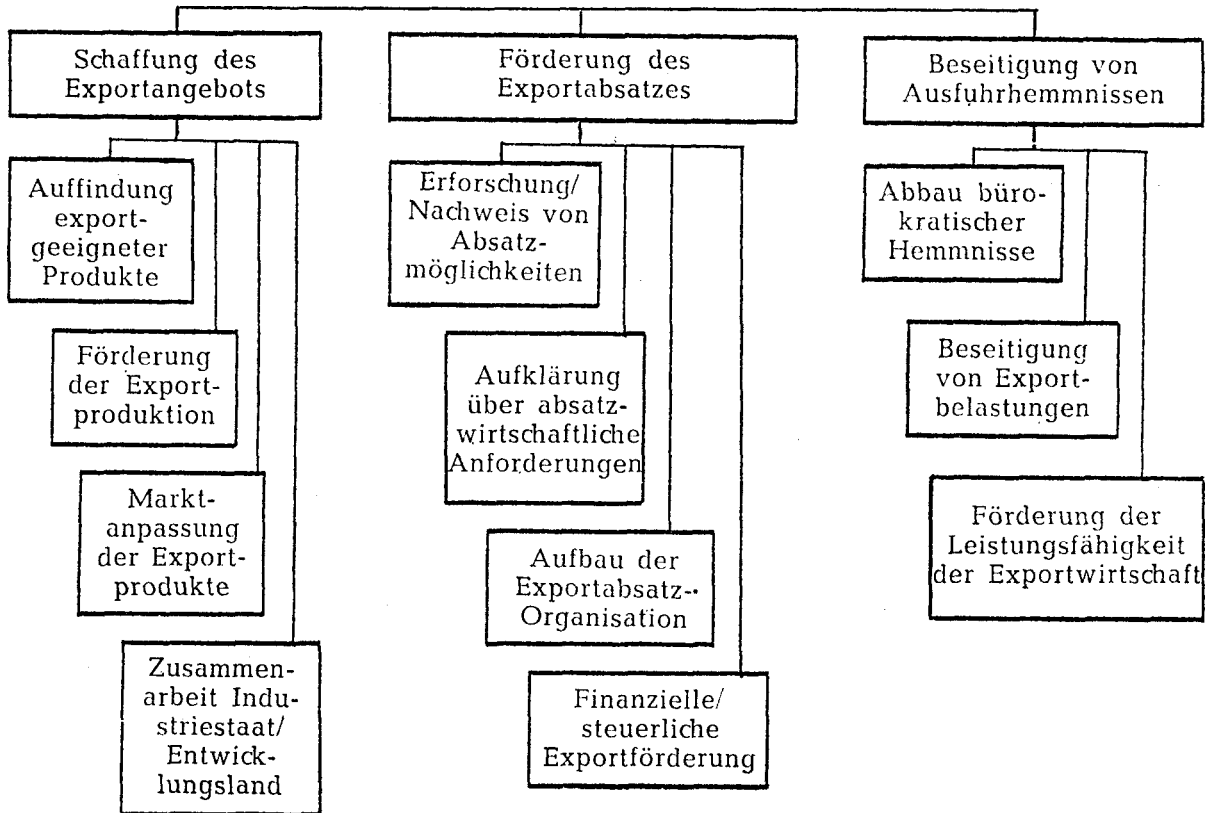
Ramie ist überall da zu gebrauchen, wo Widerstandsfähigkeit und Haltbarkeit auch im nassen Zustand und bei ständiger Feuchtigkeit verlangt werden, wo schnelle Trocknung des Gewebes an der Luft notwendig ist oder verlangt wird, wo eine nur geringe Dehnbarkeit zulässig und Einlaufen unerwünscht ist. In der hohen Verschleißfestigkeit und dem besonders günstigen Verhalten von Ramie unter Wassereinwirkung liegen wesentliche Ansatzpunkte für eine neuartige Verbrauchsförderung dieser Textilfaser. Den Chemiefasern fehlt eine den Naturfasern gleichkommende Absorptionsfähigkeit und Atmungsaktivität. Der Feuchtigkeitsabsorptionsindex geht bei Chemiefasern bis 0,4% herunter, während er bei der Ramiefaser auf 12% ansteigt. In der hohen Verschleißfestigkeit und dem besonders günstigen Verhalten von Ramie unter Wassereinwirkung liegen wesentliche Ansatzpunkte für die Mischung mit Chemiefasern. Dort kann ihre Absorptionsfähigkeit und Atmungsaktivität als Korrektiv wirken. Für bestimmte Chemiefasern bietet sich daher die Mischung mit diesem Naturprodukt besonders an.

Die Zahl der Produkte aus Entwicklungsländern, denen es an Marktzugang zu den Industriestaaten lediglich fehlt oder für die dieser mangelhaft entwickelt wurde, ist Legion. Den Entwicklungsländern für ihre Produktion von Halb- und Fertigprodukten in den Industriestaaten aussichtsreiche Absatzmärkte zu schaffen, setzt die Öffnung der Märkte im Wege stufenweisen Abbaus der Zölle und anderer handelspolitischer Einschränkungen voraus. Eine derartige Politik wendet sich gegen die Interessen derjenigen inländischen Produktionszweige, deren Produktivitätsentwicklung dem allgemeinen Niveau wegen Ungunst ihrer Produktionsfaktoren nicht mehr folgt. Davon werden in den großen Industriestaaten die arbeitsintensiven Produktionszweige besonders betroffen. In volkswirtschaftlicher Betrachtung würde eine auf Umstrukturierung dieser inländischen Produktionszweige gerichtete Politik Produktionsfaktoren freisetzen und

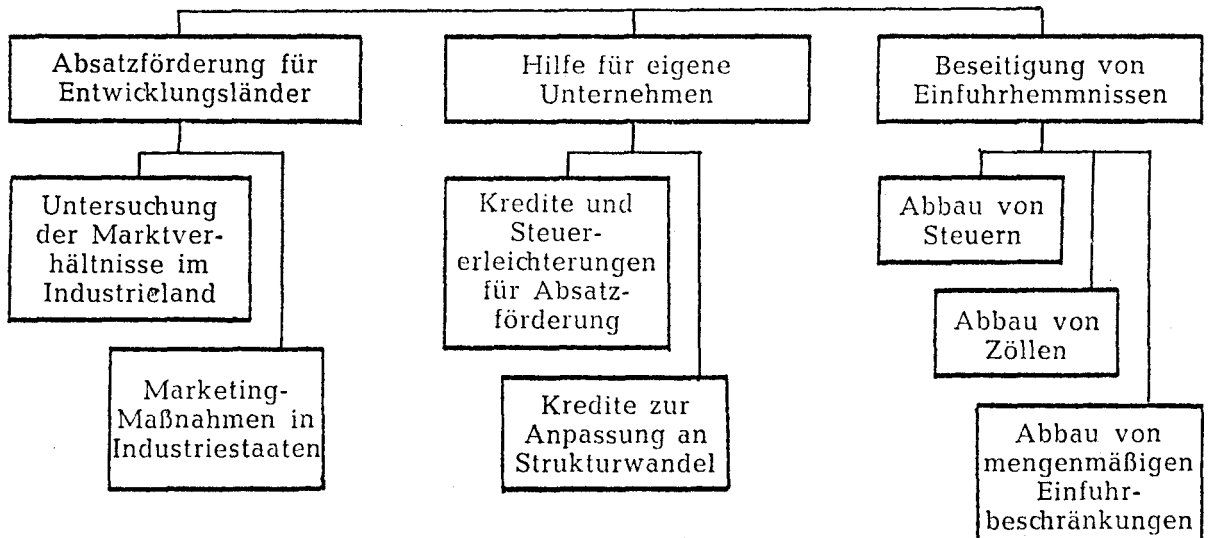
²⁾ Christian W i l h e l m s : Möglichkeiten für eine Steigerung der brasilianischen Exporte durch Angebotsdiversifizierung. Teil I: Ramie — ein entwicklungsfähiges Ausführprodukt, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, Hamburg 1963.

Systematik der Ansatzmöglichkeiten für eine wirksame Förderung der Ausfuhr aus Entwicklungsländern

Ansatzmöglichkeiten in Entwicklungsländern



Ansatzmöglichkeiten in Industriestaaten.



in die Bereiche höherer Produktivität lenken. Das allgemeine Wirtschaftswachstum würde dadurch neue Impulse erhalten und den Einsatz öffentlicher Mittel für die Umstrukturierung inländischer Unternehmen rechtfertigen.

IMPORTEURE SCHÖPFEN DIE MÖGLICHKEITEN NICHT AUS

Während die Industrie und der Binnenhandel der Industriestaaten in den vergangenen Jahren neue Formen der Konzentration und Kooperation entwickelt hat und zwischen den Märkten neue Kommunikationswege bildet, fährt der Importhandel in der ihm gewohnten Weise fort, Warenangebote aus dem Ausland an potentielle Bezieher weiterzugeben und nach deren erster Reaktion das Urteil über ihre Absatzfähigkeit zu sprechen. Die Importeure schöpfen mit diesem Geschäftsprinzip in der heutigen Zeit noch keineswegs alle Möglichkeiten aus, die ihnen die Entwicklungsländer bieten. Sie würden gut daran tun, sich in vermehrtem Umfang den Artikeln zuzuwenden, die sie unter den bisherigen Voraussetzungen nicht aufgreifen würden, weil sie auf dem Wege zur Exportreife und zum Absatz in den Verbraucherländern durch Engpässe behindert werden. Diese Engpässe auszufüllen und sie gegebenenfalls unter Inanspruchnahme projektgebundener gezielter Entwicklungshilfe zu beseitigen, wäre von großer entwicklungspolitischer Bedeutung.

Der Binnenhandel hat mittelbar entwicklungspolitische Bedeutung. Die deutschen Handelsunternehmungen gehen nicht von sich aus in die Entwicklungsländer, um dort Produktionsaufträge zu vergeben. Angesichts der schnellen Veränderungen auf den Absatzmärkten planen sie ihre Sortimente nicht auf mehrere Jahre im voraus. Dies wäre jedoch für den Aufbau einer Produktion in einem Entwicklungsland erforderlich. Eine Entwicklungshilfe ist infolgedessen durch den deutschen Binnenhandel nicht zu erwarten. Er war auch bislang nur wenig an Importen aus Entwicklungsländern interessiert, da er ausreichende absatzgerechte Angebote aus dem Binnenland und aus europäischen Nachbarländern erhielt. Er schenkt diesen Warenangeboten nicht zuletzt aus Zeitgründen den Vorzug. Kämen jedoch an ihn mehr Angebote von Waren aus Entwicklungsländern, die den Wünschen seiner Einkäufer entsprechend individuell gehalten werden, heran, so würde er sich gegen ihren Bezug nicht verschließen.

PRODUKTSTUDIEN

Um den Absatz von Produkten der Entwicklungsländer erfolgreicher zu gestalten, bedarf es der Erforschung und Lösung der Probleme eines jeden einzelnen Produktes, des Preises, der Absatzwege, der Absatzorganisation, der Absatzförderung, die auch die

Werbung berücksichtigt, und der Absatzkosten. Die Möglichkeiten, die für eine Diversifizierung des Warenangebotes in den einzelnen Ländern bestehen, sollten deshalb produktweise untersucht und mit großer Akribie beschrieben werden. Unter Gesichtspunkten der Inanspruchnahme von Entwicklungshilfen (Projekthilfe, technische und auch Ausbildungshilfe) sollten die Untersuchungen zu ermitteln suchen:

- ob die Abhängigkeit vom Exporterlös eines oder weniger Landesprodukte dadurch verringert werden kann, daß andere Waren einen größeren Anteil am Export erhalten,
- bei welchen Waren die Voraussetzungen bereits so weit gediehen sind, daß sie für die Steigerung der Exporte in Frage kommen,
- welche Maßnahmen für eine Förderung des Exportes ergriffen werden müssen,
- in welcher Weise der ausländische Importhandel und ausländische Großbetriebsformen des Einzelhandels bei der Distribution solcher Waren mitwirken können,
- mit welchen Absatzmöglichkeiten in den Verbrauchsländern und damit mit welchen Deviseneinkünften für die Entwicklungsländer etwa zu rechnen wäre.

Den Entwicklungsbehörden und Regierungen weisen die Produktstudien die Wege für die anzusetzenden Förderungsmaßnahmen. Den Absatzmittlern legen sie die Stufen vor, auf denen das jeweilige Gut auf dem Wege von der Produktion bis zum Verbraucher in den Industriestaaten zur Exportreife gebracht werden kann. Aber alle Bemühungen und Aufwendungen müssen verpuffen, wenn der Mechanismus, der die Kaufentschlüsse der Verbraucher in den Industriestaaten herbeiführt und bei ihnen Vorstellungsbilder begründet, nicht vorher ermittelt wird. Die Problemsituation besteht darin, aus einer Vielzahl von Einzelinformationen die entscheidenden Daten herauszufinden, auf Grund deren Entscheidungen über die Exporteignung eines Gutes getroffen werden können. Die Situation hat sich gegenüber früheren Zeiten verändert. Für neue Produkte muß der Importeur die Märkte in ähnlicher Weise und mit vergleichbaren Mitteln aufbauen, wie es im Verbrauchsgütergeschäft im Binnenland eine Selbstverständlichkeit geworden ist.

EXPORTMENTALITÄT IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN

Die Schwierigkeiten auf seiten der Entwicklungsländer bestehen darin, daß kaufmännisches und kontinuierliches Marktdenken erst schwach entwickelt ist oder nicht existiert. Es fehlt ihnen an der nötigen Exportererfahrung und an Fachleuten. Vielfach verhindern herrschende Denkformen, daß sich rationale Überlegungen ausbreiten können, oder lassen klimatische Bedingungen die Bevölkerung in Lethargie verharren. Mitunter verhindern auch nur Mangel an Kontakten

zum Ausland und Unkenntnis der Marktverhältnisse, daß sich ein Wille zum Export bildet. Unangemessene Preisforderungen, Qualitätsminderungen und Vertragsbrüche haben darin ihre tiefere Ursache. Durch Ausfuhrbehinderung tragen die Behörden das Ihre zu dieser Exportmentalität bei.

GRUNDSATZE FÜR PRODUKTORIENTIERTE HANDELSHILFE

Ein in der Öffentlichkeit weniger bekannt gewordenes Gutachten über die „Handelshilfe an die Entwicklungsländer“³⁾, das der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit im Herbst 1964 erstattete, empfiehlt in einem Anhang Ansatzmöglichkeiten für eine wirksame Förderung der Ausfuhr der Entwicklungsländer. Mit diesem beschäftigt sich im Detail der Beitrag „Absatzwirtschaftlich orientierte Handelshilfe“ auf S. 383 dieser Ausgabe des WIRTSCHAFTSDIENST. Es genügt daher der Hinweis auf die schematische Darstellung auf S. 364.*

Aufgaben des Importhandels

Die vornehmste Aufgabe des Importhandels der Industriestaaten ist, in den Entwicklungsländern für Produkte, die sich dort auf Grund von Boden- und anderen natürlichen Hilfsquellen für den Export anbieten und daher geeignet wären, das bisherige Exportangebot zu diversifizieren, ausfindig zu machen bzw. für weniger bekannte oder weniger genutzte Produkte neue Verwendungs- und Ausweitungsmöglichkeiten zu suchen. Damit legt der Importeur den Boden für neue Exportproduktionen und neue Absatzmärkte. Da bei den meisten Produkten keine Exportreife eo ipso besteht, wird es nicht zu umgehen sein, daß der Importeur seine Kontrahenten im Entwicklungsland darüber aufklärt, auf welche Weise die Produkte hinsichtlich Formgebung, Größe, Geschmack, Materialauswahl, Aufmachung und Verpackung nachfragekonform und konkurrenzfähig gemacht werden können. Seine weiteren Überlegungen sind auf die einzuschlagenden Absatzwege und auf Kontaktnahme mit geeigneten Absatzmittlern zu richten. Letzteren gegenüber entfaltet er für die neuen Produkte Propaganda und klärt die Kontrahenten über die Absatzbedingungen auf. Die letzten Schritte bilden Produktions- und Abnahmeverträge, die Errichtung von Lagern und die Beteiligung an Ausstellungen und Messen und anderen absatzfördernden Einrichtungen.

Aufgaben der Industrie

Da auf dem Weg zur Erreichung der Exportreife zahlreiche technische Schwierigkeiten überwunden werden müssen, bedarf es neben der Mitwirkung der Importeure auch eines technischen Beistandes, durch den das know-how der Produktion vermittelt und eine

allenfalls schon bestehende Exportproduktion durch Betriebsberatung und Produktstandardisierung verbessert und durch die Wahl geeigneter Materialien und Verfahren Kostensenkungen erzielt werden. Eine finanzielle Beteiligung an Exportindustrie Gründungen kann durch Investitionsgüterlieferung, Vergabe von Lizenzen und letztlich durch Kapitaleinlage erfolgen. Zur Bewältigung dieser Aufgaben bietet sich für die Industrie die Möglichkeit des Alleinganges an. Landeskundigen Importeuren sollte es gelingen, die Industrie für ein gemeinsames Vorgehen im Wege der Kooperation zu gewinnen.

Aufgaben der staatlichen Ausfuhrförderung

Engpässe auszuräumen, die den Export von seiten der staatlichen Verwaltung behindern, ist eine Aufgabe, der sich die Behörden des Entwicklungslandes anzunehmen haben. Ausfuhrzölle und Ausfuhrsteuern sollten beseitigt und die Exportverfahren beschleunigt, vereinfacht und kostenverbilligt werden. Des weiteren sollte die Exportabfertigung in den Häfen verbessert werden. Darüber hinaus kann die Regierung des Entwicklungslandes die Ausfuhr gezielter Maßnahmen wirksam fördern. Sie kann im Inland für den Exportgedanken werben und die Beteiligten darüber aufklären, daß Exportgeschäfte selbst dann nützlich sind, wenn niedrigere als Inlandspreise erzielt werden. Weitere Möglichkeiten bilden Inlandsfracht- und Lagervergünstigungen für Exportlieferungen, Steuererleichterungen und Abschreibungsvergünstigungen für exportierende Unternehmungen, Vergünstigungen bezüglich des Devisenerwerbes und der Devisenverwendung, Überwachung der zur Ausfuhr bestimmten Lieferung durch Qualitätsprüfungsstellen u. a. m.

Aufgaben der staatlichen Entwicklungshilfe

Für die Entwicklungshilfe bietet die Erschließung von Absatzmöglichkeiten für neue Produkte der Entwicklungsländer ein weites Feld wirksamer und kostengünstiger Einsatzmöglichkeiten. Sie kann Produktstudien finanzieren, in denen die zu unternehmenden Schritte auf dem Wege von der Produktion im Entwicklungsland bis zur Exportreife und im Industrieland bis zum Endverbrauch jedes Produktes einzeln und mit großer Akribie beschrieben werden. Aus Mitteln der Technischen Hilfe können die Kosten der Aufklärung über die absatzwirtschaftlichen Anforderungen hinsichtlich Angebot, Aufmachung, Verpackung, Preispolitik, Versand und Werbung durch Berater gedeckt werden; dasselbe gilt hinsichtlich einer Teilfinanzierung der Kosten, die durch die Teilnahme an Ausstellungen und Messen im Industrieland entstehen. Durch projektgebundene Kapitalhilfe kann der Ausbau erwünschter Exportproduktionen gefördert und den Importeuren die Markterschließung für neue Produkte durch Kredit- und Steuervergünstigungen erleichtert werden. Schließlich ist auch eine initiale Teilfinanzierung bei der Einführungswerbung solcher Produkte zu vertreten.

³⁾ Veröffentlicht im Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Bonn, Nr. 148, S. 1367-1371 vom 2. Okt. 1964.