

Keiser, Günther et al.

Article — Digitized Version

Soll und kann der Staat den Export fördern?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Keiser, Günther et al. (1966) : Soll und kann der Staat den Export fördern?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 46, Iss. 10, pp. 527-537

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133637>

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.

Soll und kann der Staat den Export fördern?

Lieferungen an Entwicklungsländer verlangen Exportförderung

Interview mit Ministerialdirektor Dr. Günther Keiser, Bonn

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Dr. Keiser, im Rahmen der Außenhandelspolitik gewinnt die Exportförderung in Anbetracht der Tätigkeit supranationaler Organisationen und der Konzipierung des gemeinsamen Marktes gegenüber der Importhemmung ständig an Bedeutung. Welche Maßnahmen umfaßt diese Förderungspolitik?

KEISER: Der einfache Unternehmer wird dabei in erster Linie an die Exportgarantien und Bürgschaften denken und an die Hilfestellung, die ihm der Staat bei der Finanzierung seiner Exporte geben kann. Daneben gibt es die sozusagen historisch gewachsene Exportförderung: Einmal haben alle Länder — auch die Bundesrepublik — Handelsabteilungen bei ihren diplomatischen Vertretern im Ausland. Wir bemühen uns, in diese ausländischen Vertretungen hochqualifizierte Kräfte zu entsenden, die imstande sind, die Unternehmen und die Regierung zu beraten, um die Wirtschaftsbeziehungen mit allen diesen Ländern zu fördern. Zum anderen gibt es die anerkannten Handelskammern, die zwar auf eine private Initiative zurückgehen, die aber auch aus dem Haushalt des Bundes Zuschüsse erhalten. Und schließlich finden Sie im Haushalt unseres Ministeriums in diesem Jahr den nicht ganz unbedeutenden Betrag von 12 Mill. Mark zur Förderung des Ausstellungs- und Messewesens. Mit diesen Mitteln werden auf zahlreichen internationalen Messen deutsche Pavillons und Informationsstände errichtet, die zunächst ohne spezifische Ausrichtung auf einzelne Ge-

schäfte der Unternehmen der allgemeinen Exportförderung dienen. Und nicht zuletzt, die Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfA). Sie hat einen Etat von fast 5 Mill. Mark. Der Bund läßt es sich also durchaus etwas kosten, um unserer Wirtschaft jeden Tag die Informationen zu vermitteln, die für ihre Ausfuhr vielleicht von Interesse sind. Die Bundesstelle gibt eine Reihe von Publikationen heraus: die Nachrichten für den Außenhandel NfA, die jeden Tag erscheinen, den wöchentlich erscheinenden Außenhandelsdienst und Broschüren, in denen die Län-

der-Daten zusammengestellt sind, die den einzelnen Exporteur interessieren. Das ist es im wesentlichen, was man heute unter Exportförderung verstehen kann.

WIRTSCHAFTSDIENST: Würden Sie zur Exportförderung auch die Umsatzsteuerrückvergütung im jetzigen System der Bruttoallphasensteuer bzw. im zukünftigen System der Mehrwertbesteuerung rechnen?

KEISER: Ich muß es hier sowohl als Vertreter der Regierung als aber auch als Volkswirt ablehnen, darin eine Exportförderungsmaß-

GÜNTHER KEISER

ist Leiter des Abteilung „Außenhandel und Entwicklungshilfe“ im Bundeswirtschaftsministerium in Bonn. Ministerialdirektor Dr. Keiser ist kein „Karriere-Beamter“, obwohl er 1927, nach dem Studium der Volkswirtschaftslehre und der Geschichte in Berlin und Jena, seine berufliche Laufbahn im statistischen Reichsamt begann. Aber bereits zwei Jahre später verließ er diesen Posten, um in das Institut für Weltwirtschaft in Kiel einzutreten. Dort wurde er mit der Verwaltung eines angegliederten Instituts für Probleme akademischer Berufe beauftragt. Nach der Machtübernahme im Jahre 1933 wurde er Wirtschaftsjournalist. Er arbeitete für die Voßsche Zeitung in Berlin und für die Frankfurter Zeitung. 1937 übernahm er die Leitung der „Wirtschaftsgruppe Privates Bankgewerbe“. In dieser Position gab er das regelmäßig erscheinende „Bankarchiv“ (später „Bankwirtschaft“) heraus.

Dr. Keiser war einer der ersten Volkswirtschaftler, die von der Verwaltung der britischen Zone mit dem Aufbau einer Wirtschaftsverwaltung betraut wurden. So nahm er in verschiedenen führenden Positionen an allen Phasen der Entstehung einer bundesdeutschen Wirtschaftsverwaltung in Minden, Frankfurt und Bonn teil. Von 1952-55 arbeitete er für einen führenden deutschen Papierkonzern, die Feldmühle AG. 1956 ging er nach Paris, um in den Europäischen Wirtschaftsrat und die spätere OECD (Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) einzutreten. Dort leitete er bis 1964 die Abteilung „Handels- und Zahlungs-transaktionen“.

*) Die drei Interviews führte Dietrich Kebschull.

nahme zu sehen. Es ist richtig, daß bestimmte Kreise, vor allem die Vereinigten Staaten, uns das vorwerfen, indem sie sagen: „Das ist eine versteckte Exportförderung, die ihr betreibt. Damit macht ihr einen unfairen Wettbewerb uns gegenüber, die wir keine Umsatzsteuer und infolgedessen auch keine Umsatzsteuerrückvergütung haben.“ Wir haben in der OECD, in der ich viele Jahre gearbeitet habe, die Frage eingehend geprüft, ob die Umsatzsteuerrückvergütung neutral ist oder ob sie eben eine Förderungsmaßnahme darstellt. Einigkeit zwischen den Wissenschaftlern und Praktikern besteht nicht in dieser Frage. Aber ich glaube, die Mehrheit ist doch der Meinung, daß die Rückvergütung nur den Sinn hat, diejenigen Steuern, die normalerweise in die Preise eingehen oder die zumindest nach der Theorie in die Preise eingehen sollten, bei der Ausfuhr zu vergüten. Daß das technisch nicht immer vollständig gelingt, ist klar. Aber wir haben sowohl in der OECD wie im GATT einen Apparat, der es durchaus ermöglicht, erfolgreich Klage zu führen, wenn ein Land über die Umsatzsteuerrückvergütung echte Ausfuhrsubventionen zahlt. Wir haben diesen Fall mit Österreich gehabt, bei dem Österreich schließlich beigegeben hat und ein rein neutrales Umsatzsteuersystem einführt.

Es ist richtig, daß wir vor einem Jahrzehnt auch hier in Deutschland echte steuerliche Exportförderung betrieben haben, indem wir bestimmte Einkommensteuer-Prämien für den Export gewährten. Wir haben aber heute eine Konvention im Rahmen des GATT, in der alle großen Industrieländer sich feierlich verpflichtet haben, keinerlei Steuervergünstigungen, d. h. Steuerprämien, für den Export zu geben. Und diese Konvention wird auch eingehalten.

WIRTSCHAFTSDIENST: Angesichts der zunehmenden Exportförderungsmaßnahmen im Ausland ist die Forderung des Bundesverbandes der Deutschen Industrie nach einer „gerechten“ Exportförderung durchaus zu verstehen, doch bleibt die Frage offen: Ist es überhaupt sinn-

voll, daß in der gegenwärtigen Situation in der Bundesrepublik — wir haben eine positive Handelsbilanz, Vollbeschäftigung und ein steigendes Preisniveau — der Export gefördert wird? Führen solche Maßnahmen nicht einfach zu einer Verschärfung bestehender Ungleichgewichte?

KEISER: Da müssen wir zunächst einmal unterscheiden zwischen dem, was ich die historisch gewachsenen Exportförderungsmaßnahmen nenne, und dem, was Sie wahrscheinlich in erster Linie im Auge haben: die Garantien und Bürgschaften und die Exportfinanzierung. Und da dürfen Sie nicht vergessen, daß sich diese Garantien zu über 95 % auf den Handel mit den Entwicklungsländern und den Ostblockstaaten beziehen und daß dieser Handel zusammengenommen ja nicht mehr als 20 % unseres gesamten Außenhandels ausmacht. Für 80 % unseres Außenhandels spielen diese Exportförderungsmaßnahmen überhaupt keine Rolle. Der Handel mit den Entwicklungsländern steht nun aber unter einem ganz besonderen Stern. Man kann es einer Firma einfach nicht zumuten, nach den meisten Entwicklungsländern zu exportieren, ohne daß ihr irgendeine Institution, ob sie nun privat oder staatlich ist, das Risiko wenigstens teilweise abnimmt. Das ist in Anbetracht der gegenwärtigen finanziellen und politischen Lage in der überwiegenden Mehrzahl der Entwicklungsländer einfach eine Notwendigkeit. Und dasselbe gilt selbstverständlich für den Handel mit dem Osten. Wem wollen Sie es heute zumuten, bei Zahlungsfristen von sieben oder acht Jahren mit einer Ausfuhr nach Bulgarien oder Rumänien ein Kreditrisiko einzugehen, wenn er dafür nicht eine Bürgschaft bekommt! Und außerdem sind die Abnehmer in diesen Ländern, vor allem bei den Großgeschäften, um die es ja in erster Linie geht, entweder der Staat oder große halbstaatliche Gesellschaften, die nicht genügend finanzielle Mittel besitzen und die infolgedessen Kreditfristen fordern, die, kumulativ gesehen, über die Fähigkeiten der meisten Unternehmen hinausgehen, so daß sie mit gewisser Berechti-

gung staatliche Unterstützung verlangen. Das ist ein Vorgang, der heute praktisch alle Staaten betrifft. Diese Form der Kreditexportgarantien nach Entwicklungsländern und nach dem Osten und auch der Finanzierung längerfristiger Geschäfte ist etwas, was alle Länder machen und wegen des besonderen Charakters der Abnehmer auch machen müssen. Daß es nun innerhalb dieser Geschäfte noch einen unschönen Wettlauf in den Kreditfristen und in den sonstigen Bedingungen gibt und daß es uns mit Hilfe der Berner Union und anderer Abkommen noch nicht gelungen ist, diesen Wettlauf in Grenzen zu halten, ist zu bedauern. Aber wir werden unsere Bemühungen nicht aufgeben, und irgendwann werden wir diese Dinge in den Griff bekommen. Aber die gesamte Förderungs politik ist wirklich ein durch die Struktur unseres Außenhandels bedingter Vorgang und nichts, was irgendwie auf den Umfang des Außenhandels einen sehr entscheidenden Einfluß hat. Außerdem sollte man nicht vergessen: Unsere Handelsbilanz ist zwar jetzt — Gott sei Dank — wieder aktiv, aber unsere Zahlungsbilanz war bis zum letzten Monat passiv, und sie wird es wahrscheinlich auch noch so lange bleiben, wie der Deutsche eifrig ins Ausland reist und wir unser Arbeitskräftepotential durch Fremdarbeiter erhöhen müssen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Werden nun diese Maßnahmen zur Risikominderung und zur Begünstigung der Entwicklungshilfe nicht so eingesetzt, daß Konflikte mit anderen Zielen — wie etwa der Stabilisierung des Preisniveaus — auftreten? Denn selbst, wenn es sich hier um marginale Größen handelt, so kann man durchaus der Ansicht sein, daß gerade von diesen Marginalien störende Wirkungen ausgehen.

KEISER: Das ist im gewissen Sinne richtig. Aber Sie werden, wenn Sie die letzten Jahre überblicken, sehen können, daß wir hier entsprechend der konjunkturellen Situation einmal großzügiger und einmal etwas weniger groß-

zünftig gewesen sind. Wir haben in der Zeit, in der wir einen wirklichen Ausfuhr- und Zahlungsbilanzüberschuß hatten, die Bedingungen für die Gewährung von Exportfinanzierungen, Exportgarantien und Bürgschaften etwas verschärft. Wir haben den Prozentsatz, mit dem der Unternehmer selbst am eintretenden Schaden beteiligt ist — den sog. Selbstbehalt — hinaufgesetzt. Heute stehen wir vor der Frage, ob wir nun unser Verhalten nicht ändern müssen, um unsere Industrien wettbewerbsfähig zu erhalten. Zahlungsbilanzmäßig können wir das im Augenblick durchaus verantworten. Und was das Verhältnis zur Binnenwirtschaft angeht, so begrüßen wir es, konjunkturpolitisch gesehen, geradezu, daß wir unsere Industrie durch die binnenwirtschaftlichen Restriktionsmaßnahmen zur Ausfuhr hingedrängt haben; denn damit zwingen wir sie wieder in den echten internationalen Wettbewerb hinein. Das wird nach unserer Meinung durchaus positive Rückwirkungen auf das innere Preisniveau haben.

WIRTSCHAFTSDIENST: In anderen Ländern der EWG, wie beispielsweise in Italien und Frankreich, werden mit der Exportförderungs politik außerdem ausdrücklich binnenwirtschaftliche Ziele verfolgt, wie etwa Förderung bestimmter Branchen oder Regionen. Gibt es solche Zielsetzungen auch im Rahmen der deutschen Exportförderungs politik?

KEISER: Ich glaube nicht, jedenfalls keine regionalpolitischen Ziele. Im Hinblick auf die Förderung bestimmter Branchen gibt es einen einzigen Fall, auf den ich hinweisen könnte, nämlich die Werften, die wir etwas bevorzugt behandeln, da das ja auch international von allen Seiten geschieht. Hier haben wir einfach ein bißchen mitgezogen. Das ist aber der einzige Fall, der mir bekannt ist.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wir haben jetzt also mehrere Ziele herausgearbeitet. Herr Dr. Keiser, sind diese Ziele nun gesetzlich fixiert oder haben sie sich im Laufe der Zeit entwickelt?

KEISER: Sie sind aus den Verhältnissen heraus gewachsen, wie man ja überhaupt nicht sagen kann, daß die Bundesregierung eine bewußte massive Politik der Exportförderung betreibt. Wir folgen eigentlich mehr dem, was andere Länder tun, doch wird diese Politik nicht besonders forciert.

WIRTSCHAFTSDIENST: Die Bundesrepublik konzentriert sich zur Zeit auf die Maßnahmen der Risikominderung, der Finanzierung und der sogenannten klassischen Exportförderung. Diese Maßnahmen werden zweifellos auch in Zukunft große Bedeutung haben. Gibt es darüber hinaus andere Maßnahmenbereiche, in denen der Staat zusätzlich tätig werden wird, oder werden in den erstgenannten Teilbereichen Maßnahmen abgebaut werden?

KEISER: Abgebaut wird sicher nichts, denn unsere Zahlungsbilanzsituation zwingt uns jetzt, sehr viel aufmerksamer auf diesen Gebieten zu sein. Wir können Verluste in unserer Außenhandelsposition nicht mehr hinnehmen. Wir werden infolgedessen auch in Zukunft in stärkerem Maße Kombinationen unserer Kapitalhilfe mit den üblichen Instrumenten der Exportförderung — wie eben Garantien und Bürgschaften — begünstigen, um auf diese Weise die Stellung unserer Industrie, bei den großen Projekten vor allem in Lateinamerika, etwas zu verbessern. Im Zeichen der Kreditrestriktionen werden wir uns darüber hinaus sehr viel Gedanken darüber machen müssen, wie verhindert werden kann, daß die Kreditrestriktionen die Ausfuhrfinanzierung zu sehr beeinträchtigen. Denn das ist ja nicht beabsichtigt.

WIRTSCHAFTSDIENST: Nun hat die Bundesregierung die Durchführung der genannten Maßnahmen nicht selbst übernommen, sondern auf eine Vielzahl — meist privatwirtschaftlicher — Institutionen delegiert mit der Folge, daß sie selbst nicht mehr unmittelbar in die Geschäftsführung eingreifen kann. Warum erfolgte diese Delegation überhaupt, und welche Kontrollmöglichkeiten hat die Bundesregierung dann?

KEISER: Wir sind auf diese Art des Aufbaus unserer Exportförderungspraxis eigentlich sehr stolz und glauben, daß wir gerade durch die Einschaltung von nicht-bürokratisch arbeitenden Institutionen sehr viel schneller und besser arbeiten und eine sehr viel bessere Wirkung erzielen. Alle diese Institutionen sind im übrigen 100%ig oder annähernd 100%ig in Staatsbesitz. Sie werden durch die Aufsichtsräte überwacht, in denen die Beamten und Staatssekretäre vertreten sind und ein entscheidendes Wort mitzureden haben. Ich kann Ihnen aus meiner Praxis sagen, daß die Zusammenarbeit mit diesen Institutionen einfach ausgezeichnet ist, und soweit außerdem öffentliche Mittel in diese Stellen fließen, werden sie selbstverständlich auch noch durch den Rechnungshof überwacht.

WIRTSCHAFTSDIENST: Warum werden die Entscheidungen dieser Institutionen nicht publiziert? Wäre das nicht für eine wirkungsvolle Exportförderungs politik zu empfehlen?

KEISER: Ich glaube, die beteiligte Wirtschaft würde das mit einem lachenden und einem weinenden Auge sehen. Mit einem lachenden Auge, weil sie dadurch in die Geschäftspraktiken der Konkurrenz hineingucken kann; mit einem weinenden Auge aber, sofern es sich um ihre eigenen Geschäfte handelt. Und im Prinzip ist ja niemand daran interessiert, daß die Konkurrenz so genau weiß, mit wem ein Geschäft abgeschlossen worden ist und zu welchen Bedingungen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Häufig ist die Gewährung von Exportförderungsvergünstigungen mit langwierigen Antragsformalitäten verbunden. Besteht damit nicht die Gefahr, daß in erster Linie einige sehr erfahrene Unternehmen — und das sind ja zumeist Großunternehmen — in den Genuß der staatlichen Förderungs politik gelangen?

KEISER: Formalitäten sind natürlich unvermeidlich, aber ich habe darüber eigentlich bisher wenig Klagen gehört. Der HERMES hat nicht weniger als 20 Annahmestel-

len im Bundesgebiet, die geschult sind, Unternehmen zu beraten, die noch keine Erfahrungen auf diesem Gebiet haben. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und die Ausfuhrkredit - Aktiengesellschaft (AKA) arbeiten mit Großbanken zusammen, und auch hier kommt jeder zum Zuge. Denn jedes Unternehmen hat ja seine Bankverbindung. Allerdings ist es richtig, daß die Großunternehmen u. U. ihre großen Geschäfte leichter abwickeln können. Sie werden hier nach Bonn kommen und die Ministerien aufsuchen. Aber das gilt ja doch nur für wenige ganz große Geschäfte, die sowieso diesen Firmen vorbehalten sind.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie beurteilen Sie die These, daß der Staat durch seine Förderungspolitik nur die Exporteure subventioniert, da die meisten Unternehmen ihre Ausfuhrgeschäfte auch ohne diese Maßnahmen durchführen würden, und daß man notwendige Förderungsmaßnahmen durchaus privaten Institutionen übertragen könne?

KEISER: Hier müßte man nun genau unterscheiden. Was die historische oder klassische Exportförderung angeht, so kann sie zu diesen Bedingungen eigentlich nur vom Staat durchgeführt werden. Was die Exportgarantien angeht, so sagte ich Ihnen schon, finden Sie diese ja hauptsächlich im Handel mit Entwicklungsländern. Diese Garantien sind — nebenbei gesagt — nicht billig. Sie sind keinesfalls Subventionen. Der HERMES hat

deshalb in den letzten Jahren sogar Überschuß gehabt. Es ist also nicht so, daß hier der Staat große Zuschüsse geleistet hätte. Es ist nur so, daß der Staat hier Risiken übernimmt und das Geschäft damit auf sehr breiten Schultern lagert. Private Versicherungsgesellschaften könnten Risiken dieser Art, insbesondere politische Risiken, um die es hier in erster Linie geht, kaum übernehmen. Was die Ansicht betrifft, daß Unternehmen auch ohne die staatliche Hilfestellung in diesem Bereich exportieren würden, so läßt sich sagen, daß die Firmen ganz offensichtlich ein dringendes Bedürfnis haben, sich abzusichern. Und was die Finanzierungshilfen angeht, so greift der Staat ja nur ein, weil andere Mittel nicht zur Verfügung stehen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Bilden aber nicht häufig unzureichend ausgestaltete Einzelbedingungen — wie etwa die Plafond-Regelung des HERMES — ein entscheidendes Hindernis für die Exportintensivierung?

KEISER: Das läßt sich kaum sagen. Gerade die Plafondfixierung für einzelne Länder hat sich sowohl für Gläubiger als auch Schuldner bewährt. Denn einerseits wird die Überschuldung einzelner Abnehmerländer vermieden und zum anderen wird der Unternehmer in gewisser Weise geschützt, da er an einem eintretenden Schaden ja in Höhe seines Selbstbehalts beteiligt ist.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie beurteilen Sie die deutschen Förderungsmaßnahmen im internationalen Vergleich?

KEISER: Die Bundesregierung war bei ihren Maßnahmen zweifellos bisher vorsichtig und maßvoll. Andererseits ist aber die HERMES-Garantie von 17 Mrd. Mark im Rahmen des Haushalts durchaus beachtlich. Ich glaube, im großen und ganzen liegen wir hier ganz gut in der Mitte.

WIRTSCHAFTSDIENST: Auf Grund welcher Unterlagen kommen Sie zu dieser Ansicht?

KEISER: Wir beobachten sehr genau, einmal im Rahmen der Berner Union, dann aber auch innerhalb der EWG und OECD, wo wir auf Regierungsebene wichtige Informationen erhalten. Ein internationaler Vergleich ist jedoch recht schwierig, da er nur für konkrete Fälle durchgeführt werden kann.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wäre nicht eine Vereinheitlichung der einzelnen Exportförderungsmaßnahmen verschiedener Staaten — zumindest im Rahmen der EWG — zu befürworten?

KEISER: Die Harmonisierung der Förderungsvorschriften ist durchaus sinnvoll, wenn sie durchgeführt wird, um Übertreibungen einzelner Staaten zu verhindern. Die EWG dürfte gerade wegen der Schwäche der Berner Union besonders für eine Vereinheitlichung auf

COMMERZBANK

AKTIENGESELLSCHAFT

Hauptverwaltungen in Düsseldorf, Frankfurt a. M., Hamburg



Geschäftsstellen überall in der Bundesrepublik und im West-Berlin

Immer haben wir es als unsere vornehmste Aufgabe betrachtet, in allen Zeiten, ob guten oder schlechten, unserer Kundschaft zu dienen. Das Vertrauen, das uns aus allen Kreisen entgegengebracht wird, verpflichtet uns, stets von neuem unsere besten Kräfte für die heimische Wirtschaft einzusetzen.

Regierungsebene geeignet sein. Bis zur endgültigen Harmonisierung werden aber — trotz gewisser Erfolge in einzelnen Gebieten — noch viele Anläufe notwendig sein.

WIRTSCHAFTSDIENST: Würde die Bundesregierung ihre Exportförderungs politik völlig abbauen, wenn die wichtigsten Konkurrenzländer

auf dem Weltmarkt das ebenfalls machen?

KEISER: Hier muß man wieder nach der Art der Maßnahmen unterscheiden. Für die sogenannte klassische Exportförderung wäre eine Abschaffung wohl völlig sinnlos, und auch im Bereich der Garantien, Bürgschaften und Finanzierungshilfen ist die staatliche Unterstützung

unbedingt notwendig, wenn man den Handel mit den Entwicklungs- und Ostblockländern nicht schrumpfen lassen will. Der Abbau ist deshalb wohl unmöglich. Es kann immer nur darum gehen, eine bessere Dosierung bei der Anwendung der Maßnahmen, was aber mehr in den Bereich der Harmonisierung fällt, zu finden.

Grundsätzliche Änderung der Exportpolitik nicht notwendig

Interview mit Fritz Berg, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Präsident, der freie und dynamische Unternehmer ist ein wesentlicher Faktor in der Marktwirtschaft. Der beständige Wille der Unternehmerschaft, Chancen auf den Märkten durch Übernahme von Risiken zu nutzen, hat entscheidenden Einfluß auf die Gesamtwirtschaft. Dabei bestimmt die Konkurrenzfähigkeit und Leistung des Unternehmers seine Position auf dem Markt. So jedenfalls lehrt es die ökonomische Theorie! Was ist nun aber der Grund dafür, daß seitens der Unternehmer in letzter Zeit immer wieder eine Verbesserung und Intensivierung der staatlichen Exportförderungsmaßnahmen gefordert wurde?

BERG: Sicher ist für den Erfolg eines Unternehmens auf dem Markt in erster Linie seine Leistung und Wettbewerbsfähigkeit maßgebend. Die Konkurrenzfähigkeit auf den Auslandsmärkten wird natürlich durch die allgemeine Preis- und Kostenlage der eigenen Volkswirtschaft in hohem Maße beeinflußt. Neben der Leistungsfähigkeit des Einzelunternehmens ist also eine Politik stabiler Preise die wichtigste Voraussetzung für die Position der deutschen Industrie auf den Auslandsmärkten.

Was die angebliche Forderung der Unternehmer nach staatlichen Exportförderungsmaßnahmen angeht, so scheint mir allerdings gleich zu Anfang eine Klarstellung notwendig. Das Ausfuhrgeschäft ist im Unterschied zum Inlandsgeschäft mit Risiken belastet, die außerhalb

des unternehmerischen Einflußbereiches liegen und beim Vertragsabschluß für den Exporteur nicht übersehbar sind. Ich erinnere beispielsweise an Transferschwierigkeiten infolge Devisenmangels und an politisch bedingte Eingriffe in den Handelsverkehr. Diese Risiken werden in allen Ländern durch staatliche Exportkreditversicherungen gedeckt, wobei allerdings das Ausmaß des vom Staat gewährten Schutzes in den verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich ist.

Wenn die Exportwirtschaft auf diesem Gebiet eine angemessene und mit dem Ausland vergleichbare

Entlastung fordert, so kann man das nicht als Wunsch nach Exportförderung bezeichnen. Das gleiche gilt für die mittel- und langfristige Exportfinanzierung. Im Investitionsgüterexport, vor allem in die Entwicklungsländer, gewinnen die Zahlungskonditionen immer mehr an Bedeutung. Die ständige Ausweitung der Zahlungsziele führt bei der Finanzierung langfristiger Lieferantenkredite zu einer wachsenden Verschuldung der Exportfirmen zugunsten ihrer ausländischen Kundschaft. Die Unternehmen werden dadurch in die Rolle eines Bankiers gedrängt, die ihnen wesensfremd ist. Die Forde-

FRITZ BERG

wurde 1901 als Sohn eines mittelständischen Unternehmers in Altena/Westf. geboren. In Köln studierte er Volks- und Betriebswirtschaft und arbeitete anschließend auf Anraten seines Lehrers Schmalenbach einige Jahre in den USA und Kanada, bevor er als Prokurist in das väterliche Unternehmen eintrat, dessen Alleininhaber er seit 1940 ist. Im August 1946 wurde er zum Präsidenten der Industrie- und Handelskammer Hagen gewählt, und noch im selben Jahr übernahm er die Präsidentschaft des Verbandes der Eisen-, Blech- und Metallverarbeitenden Industrie, dem er nunmehr 20 Jahre vorsteht. Seine Bemühungen um die Neubildung eines industriellen Dachverbandes führten zur Gründung des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, dessen erster und einziger Präsident Berg bis heute ist. Besondere Energie verwandte er auf die Wiederanknüpfung der deutschen Wirtschaftsbeziehungen. Unter seiner Leitung nahm 1951 zum erstenmal nach dem Weltkrieg wieder eine deutsche Delegation am internationalen Industriekongreß in New York teil. Als überzeugter Europäer hat sich Berg immer wieder für die Errichtung und den weiteren Ausbau der Montanunion und der EWG eingesetzt, deren Funktionieren für die deutsche Industrie heute lebenswichtig ist.

zung nach einer Anpassung der Finanzierungsbedingungen an die veränderte Lage auf den Exportmärkten und die Suche nach Wegen, die den Produzenten von den langfristigen Finanzierungslasten befreien, ist ebenfalls nicht mit dem Verlangen nach künstlicher Exportförderung durch den Staat gleichzusetzen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Ist es nicht etwa so, daß die Unternehmer nach jahrelanger günstiger Konjunktur, bei der hohe Gewinne nicht so sehr ausschließlich durch enormes unternehmerisches Können als vielmehr durch die überaus große Nachfrage anfielen, auf die Konsolidierungsphase, in der wir jetzt ganz augenscheinlich stecken, zu wenig, zu ungenügend vorbereitet waren und daher Forderungen an den Staat richten?

BERG: Die deutsche Industrie ist durch die konsequente Liberalisierungspolitik der Bundesregierung schon in der Wiederaufbauphase und vielleicht stärker als ihre europäischen Konkurrenten dem freien internationalen Wettbewerb ausgesetzt worden. Sie fühlt sich der Konkurrenz mit dem Ausland auch heute durchaus gewachsen, so weit dafür gleiche Startbedingungen gegeben sind. Als besonders wichtige Bereiche nannte ich bereits die staatliche Risikoabdeckung und die Ausfuhrfinanzierung. Hier verfügt die Industrie anderer Länder über mannigfache Vorteile.

Der Umfang der Ausfuhr Risiken und der Finanzierungslasten wird wesentlich von dem Ausmaß der Selbstbeteiligung bestimmt, die der Exporteur bei der Absicherung zu tragen hat. Die Exportkreditversicherungen in Frankreich und England decken das politische Risiko zu 90 bis 95 % und das wirtschaftliche Risiko zu 85 oder 90 %, in Sonderfällen geht man sogar bis auf 100 %. Dagegen hält die Bun-

desregierung noch immer an einem Selbstbeteiligungssatz von 15 % für die wichtigsten politischen Risiken und von 20 % für das Insolvenzrisiko fest. Dieses Beispiel soll Ihnen zeigen, daß die deutsche Industrie lediglich die Gleichstellung mit der bessergestellten ausländischen Konkurrenz verlangt.

WIRTSCHAFTSDIENST: Sieht man nun einmal von dem berechtigten Wunsch nach Gleichstellung mit der ausländischen Konkurrenz ab, so bleibt die wichtige Frage, ob eine darüber hinausgehende staatliche Exportförderung sinnvoll ist. Sollte der Staat dabei besondere Ziele verfolgen, wie etwa die Begünstigung bestimmter Branchen, Regionen usw. oder auch mehr oder weniger reine politische Zielsetzungen?

BERG: Jede Verzerrung des internationalen Wettbewerbs durch künstliche Exportförderungsmaßnahmen ist höchst gefährlich und unbedingt abzulehnen. Ich bin sehr froh, daß in dieser Hinsicht zwischen den großen Industriestaaten volle Übereinstimmung besteht.

Der Export eines Landes ist auch seine Visitenkarte. Ein so hochindustrialisiertes Land wie die Bundesrepublik muß bei allen Entscheidungen im politischen Bereich auch die Auswirkungen auf den Export berücksichtigen. Die enge wirtschaftliche Verflechtung mit den Industriestaaten im europäischen und atlantischen Raum und ebenso mit den jungen Staaten in Übersee ist ein wichtiger Faktor im politischen Kräftespiel. Die Ausfuhr hat in erheblichem Maße dazu beigetragen, daß die Bundesrepublik nach dem Kriege ihre heutige politische Stellung in der Welt und ihr Ansehen zurückgewinnen konnte. Nur durch eine bewußte Pflege des Exports kann die Bundesrepublik ihrer Verantwortung als zweitgrößte Welthandelsnation gerecht werden.

WIRTSCHAFTSDIENST: Im System der sozialen Marktwirtschaft sind die Ziele Vollbeschäftigung, stabiles Preisniveau und Zahlungsbilanzausgleich bei wirtschaftlichem Wachstum allgemein anerkannt. Besteht nicht die Gefahr, daß durch eine Intensivierung des Exports zumindest die Zielsetzung „Preisstabilität“ in Mitleidenschaft gezogen wird — insbesondere angesichts der schon seit geraumer Zeit erreichten Vollbeschäftigung? Oder sind Sie der Ansicht, Herr Präsident, daß die deutsche Wirtschaftspolitik den Export nicht zu kurz kommen lassen darf, da sonst starke wirtschaftliche Wachstums einbußen (sprich „Wohlstandsmin-derung“) auf der ganzen Linie zu befürchten wären?

BERG: Die Ansicht, daß eine hohe Exportrate zu Preissteigerungen führt, ist in den vergangenen Jahren häufig dann geäußert worden, wenn die Bundesrepublik hohe Ausfuhrüberschüsse zu verzeichnen hatte. Ich halte diese Meinung für gefährlich und falsch. Der Export ermöglichte in vielen Fällen erst die volle Auslastung der Kapazitäten und damit auch die Wahrnehmung der Vorteile der Kostendegression. Ohne sie hätte die Industrie ihre Preise trotz der laufenden Kostensteigerungen nicht so stabil halten können. Überdies ist der Export mit einem Anteil von mehr als 16 % am Gesamtumsatz der Industrie eine tragende Stütze der Konjunktur. An ihren Exporterfolgen erweist es sich, ob die deutsche Industrie mit der internationalen technischen Entwicklung Schritt hält. Die Bedeutung des Exports für die Zahlungsbilanz schließlich sieht man gerade gegenwärtig am Beispiel Großbritanniens. Wir sollten die Alarmzeichen in der jüngsten Entwicklung auch der deutschen Zahlungsbilanz nicht übersehen.

VEREINSBANK IN HAMBURG
Zentrale: Hamburg 11, Alter Wall 20-30, Telefon 36 10 61
42 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Berg, die Ausfuhr kann durch eine mehr oder weniger große Zahl von Maßnahmen gefördert werden. Reicht das heutige Maßnahmenbündel aus, sollte es verbessert werden und bzw. oder sollten darüber hinaus neue Mittel und Wege gesucht werden?

BERG: Eine grundsätzliche Änderung unserer Exportpolitik halte ich nicht für notwendig. Es genügt, wenn die zur Verfügung stehenden Instrumente konsequent und zielbewußt eingesetzt werden. Deshalb hat es die Industrie auch sehr begrüßt, daß die Bundesbank mit der Aufstockung des Plafonds B der AKA wenigstens zum Teil die Finanzierungsnachteile gemildert hat, die sich für den deutschen Export aus dem gegenwärtigen astronomischen Zinsniveau ergeben. Hier bleibt noch viel zu tun. Auch die Wettbewerbsnachteile im steuerlichen Bereich müssen endlich beseitigt werden. Im Bereich der klassischen Exportförderungsmaßnahmen sind die vom Staat zur Verfügung gestellten Mittel im Vergleich zu anderen Ländern völlig unzureichend. Seit Jahren

bemühen wir uns vergeblich um höhere Budget-Mittel für die Unterstützung der deutschen Auslandshandelskammern, der deutschen Beteiligung an Auslands-messen und der allgemeinen Auslandswerbung.

WIRTSCHAFTSDIENST: Das Exportgeschäft bringt — wie Sie sagten — höhere Risiken und damit höhere Belastungen für den einzelnen Unternehmer mit sich. Können diese durch die Förderungs-politik ausgeglichen werden oder ist es nicht einfach so, daß hier nur ein exklusiver „Club“ von Groß-unternehmern gefördert wird, während die Masse der mittleren und kleineren Unternehmen leer ausgeht, selbst wenn diese durchaus für die Teilnahme am Export in Frage kämen?

BERG: Die Stärke der deutschen Exportleistung liegt gerade darin, daß die Ausfuhr nicht nur von wenigen Großfirmen, sondern von einer im Vergleich zu anderen Ländern ungewöhnlich großen Zahl mittlerer und kleiner Firmen getragen wird. Ihnen allen sollen die von uns ge-wünschten Maßnahmen einer ziel-

bewußten Exportpolitik zugute kommen.

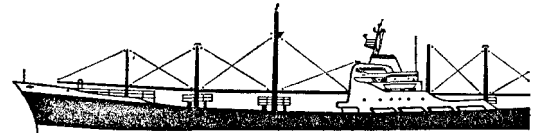
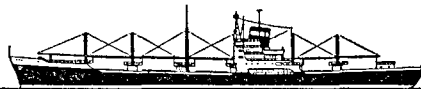
WIRTSCHAFTSDIENST: Häufig wird Förderungspolitik mit Subventionspolitik gleichgesetzt, die letztlich auf Kosten — so wird argu-mentiert — des gesamtwirtschaftlichen Wohlstandes gehe. Gilt das Argument für die deutsche Export-förderungspolitik?

BERG: Nein.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie steht die deutsche Industrie einer Ver-einheitlichung der Förderungsmaß-nahmen zugunsten der Ausfuhr im Rahmen der EWG gegenüber? Welche Wirkungen könnten von diesen Harmonisierungsausgehen?

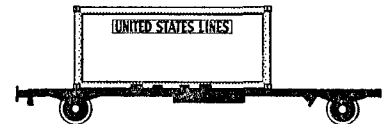
BERG: Für die EWG gilt grund-sätzlich das gleiche, was ich allge-mein zu dem Thema gesagt habe. Selbstverständlich ist in einer Zoll- und Wirtschaftsunion die Anglei-chung der Wettbewerbsbedingun-gen der Partnerländer und die Be-seitigung von Wettbewerbsverzer-rungen vordringlich. Alle Harmoni-sierungsarbeiten sollte man jedoch zugleich nach der Politik der Dritt-länder ausrichten.

USL 69



Gut verpackt auf der Atlantik-Route

Paletten, portable tanks, Cooltainer und Container stehen für schnellen, sicheren Transport zur Verfügung. Unsere Schiffe sind mit Kühl- und Tiefkühlräumen ausgestattet. Spediteure und die United States Lines arbeiten gemeinsam im Nordatlantikverkehr.



Fracht-Schnelldienste nach New York und Außenhäfen von Bremen und Hamburg.
Hamburg — New York in 9-10 Tagen. — Fragen Sie Ihren Spediteur!



United States Lines

Hamburg: Tel. 321671 · Fernschreiber 0212873 Bremen: Tel. 310131-39 · Fernschreiber 0244307 Bremerhaven: Tel. 46951 · Fernschreiber 0238716

Mit den Ergebnissen mehr als zufrieden

Interview mit Prof. Donati, Präsident des italienischen Außenhandelsinstituts, Rom

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Professor Donati, der italienische Export hat in den letzten Jahren ständig zugenommen. Allein im vergangenen Jahr stieg die Ausfuhr um gut 20 %. Dabei nahmen die Exporte in den EWG-Raum um 28 % und in die Bundesrepublik sogar um 35 % zu. Trotz dieser unübersehbaren Erfolge soll aber jetzt vom Parlament ein Gesetz über die Versicherung und Finanzierung von Exporten verabschiedet werden, das die Vorschriften des noch geltenden Gesetzes Nr. 635 vom 5. Juli 1961 wesentlich verbessert. Worin sehen Sie die Gründe für diese Maßnahme?

DONATI: Die Gründe für den neuen Gesetzesentwurf über die Versicherung und Finanzierung von Exportkrediten liegen in dem allgemein bekannten Wunsch, die Versicherungsvorschriften möglichst denen der weiter fortgeschrittenen anderen Industriestaaten und insbesondere denen der EWG-Mitgliedstaaten anzugleichen. Die gegenwärtigen Arbeiten der Gemeinschaft, die das Ziel verfolgen, die Versicherungssysteme der verschie-

denen Länder zu harmonisieren, zeigen, daß die in Italien gültigen Vorschriften unseren Exporteuren weniger Protektion gewähren, sei es im Hinblick auf den Umfang und Inhalt der Risikodeckung oder sei es hinsichtlich der Deckungsquoten und der technischen Aspekte, die die Schadensfeststellung und die Liquidation des entsprechenden Schadens betreffen.

Der neue Gesetzesentwurf kommt überdies dem dringenden Wunsch entgegen, über Mittel in größerer Menge für die Finanzierung von Krediten zu verfügen, die von unseren Exporteuren an die ausländischen Käufer gewährt werden, und er versucht, die Operationalität des Systems durch Einbeziehung von Maßnahmen zu verbessern, die eine wirksamere und schnellere Handlungsweise der mittelfristigen Kreditinstitute erlauben.

WIRTSCHAFTSDIENST: Besonders die Klein- und Mittelbetriebe erhoffen sich von der Neuregelung erhebliche Vorteile. Inwieweit wird das neue Gesetz ihren Wünschen Rechnung tragen?

DONATI: Die Klein- und Mittelbetriebe mußten wirklich die Versicherungsmöglichkeiten als verbessert ansehen, insbesondere infolge des vorgesehenen Staatseingriffs bei der Garantie kurzfristiger kommerzieller Risiken. Der Entwurf sieht nämlich vor, daß der Staat als Rückversicherer für den privaten Markt auftritt und so die Aktivität der privaten Versicherungskompagnien einbezieht, wenn sich besonders produktive Situationen ergeben, oder er beschränkt sich auf die Förderung des Exportes gegenüber bestimmten Märkten.

Es ist bekannt, daß auf Grund des geltenden Gesetzes Nr. 635 vom 5. Juli 1961 der Staat nicht zur Deckung der gewöhnlichen kommerziellen Risiken interveniert. In dem neuen Entwurf ist dagegen festgelegt worden, daß der Staat diese kommerziellen Risiken direkt abdeckt, soweit es sich um mittelfristige Kredite handelt. Die Einführung der Globalpolice ist vollkommen als eine Maßnahme anzusehen, die darauf ausgerichtet ist, die Versicherungsmöglichkeit für weniger bedeutende Unternehmen zu fördern. Gegenwärtig wird die Versicherungsgarantie nur für einzelne Lieferverträge gewährt, die mit jedem ausländischen Kunden einzeln abgeschlossen sein müssen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Werden im Rahmen der Exportfinanzierung und -versicherung süditalienische Unternehmen durch das Istituto Nazionale delle Assicurazioni (INA) und durch das MEDIOCRECITO besonders begünstigt?

DONATI: Die neuen Vorschriften werden sicherlich auch für die Unternehmen des Mezzogiorno nützlich sein, aber sie betreffen alle italienischen Exportfirmen, unabhängig vom Sitz des Unternehmens.

WIRTSCHAFTSDIENST: Der Vorgang der Exportkreditversicherung

Die Übersetzung vom Italienischen ins Deutsche besorgte Dietrich Kobschull.

ANTIGONO DONATI

ist Präsident des italienischen Außenhandelsinstituts ICE. Er wurde 1910 in Rom geboren. Nach der Promotion zum Doktor der Rechte und der politischen Wissenschaften übernahm er im Jahre 1939 einen Lehrstuhl für Handelsrecht. Auch heute noch übt er seine Lehrtätigkeit an der Universität Rom aus, wo er seit 1954 Dekan der Fakultät ist. Unter seinen zahlreichen Publikationen ist das dreibändige Werk über Versicherungsrecht am bekanntesten, für das er die Ehrendoktorwürde der Universität Hamburg erhielt. Im politischen und wirtschaftlichen Leben Italiens bekleidet Prof. Donati zahlreiche Ämter. Er ist unter anderem Präsident der Kommission für Arbeit, Sozialfürsorge und Zusammenarbeit im Nationalen Rat für Wirtschaft und Arbeit (CNEL) und Präsident des Instituts für Dokumentation und gesetzgeberische Studien sowie Berater zahlreicher staatlicher Organisationen. Seine starke Aktivität im Rahmen internationaler Wirtschaftsbeziehungen spiegelt sich wider in der Präsidentschaft des Komitees für internationale technisch-wirtschaftliche Zusammenarbeit beim Außenministerium, des Komitees für technische Kooperation bei der OECD in Paris, des Instituts für wirtschaftliche Entwicklung (ISVE) und der internationalen Gesellschaft für Versicherungsrecht in Luxemburg.

und -finanzierung, der nach weitverbreiteter Ansicht eine Einheit bildet, ist in Italien mehreren Institutionen — INA, MEDIOCRE-DITO und ICE — die teilweise noch andere Aufgaben erfüllen müssen, übertragen. Wäre nicht ein Zentralinstitut für eine erfolgreiche Exportförderungs politik wesentlich wirksamer?

DONATI: Ich glaube, es ist notwendig, hier einmal kurz darzulegen, welche Aufgaben INA, MEDIOCRE-DITO und ICE im gegenwärtigen System der Versicherung und Finanzierung der Kredite für Exportgeschäfte haben. Es ist übrigens nicht vorgesehen, diese Kompetenzen durch das neue Gesetz zu ändern. Das ICE sorgt für die Prüfung der Versicherungsanträge, die von den Exportunternehmen vorgelegt werden, und reicht sie zur Entscheidung an ein besonderes interministerielles Komitee weiter, das seinen Verwaltungssitz beim ICE selbst hat. Dem ICE ist auch die Aufgabe eines Sekretariats für dieses Komitee übertragen. Die Entscheidungen des interministeriellen

Komitees werden dann vom INA durchgeführt, das für Rechnung des Staates für die Ausgabe der Versicherungspolice sorgt.

Das MEDIOCRE-DITO kann auf Grund des zitierten Gesetzes Nr. 635 den Instituten für mittelfristige Kredite Finanzierungsmittel bis zu 75 % des Betrages zur Verfügung stellen, den jedes einzelne Kreditinstitut für Finanzierungen zugunsten des italienischen Exports eingeräumt hat. Das MEDIOCRE-DITO, das ausschließlich mit Mitteln arbeitet, die aus dem Staatshaushalt stammen, ist ein Institut „zweiter Instanz“, d. h. es hat keine direkten Beziehungen zu den Exporteuren. Diese müssen sich bei der Finanzierung an die Institute für den mittelfristigen Kredit — wie Istituto Mobiliare Italiano, Efibanca, Mediobanca, Centrobanca, ICIPU, Interbanca usw. — wenden. Durch den Eingriff des MEDIOCRE-DITO werden die verfügbaren Finanzierungsmittel für Exportkredite erhöht, und außerdem kann eine Geldpolitik verwirklicht werden, die unsere Exporteure hinsichtlich der Zins-

kostenbelastung konkurrenzfähig erhält.

Bedingung für die Vergabe von Finanzierungsmitteln für Exportkredite durch das MEDIOCRE-DITO und die erwähnten Institute ist die Abtretung der Rechte aus der staatlichen Garantie durch den Exporteur.

Das gültige System scheint mir mit dieser Organisation durchaus harmonisch zu sein, und es hat bis heute ausgezeichnet funktioniert.

WIRTSCHAFTSDIENST: Auch das neue Gesetz ist sehr stark detailliert und dadurch, daß es jeden möglichen Versicherungs- und Finanzierungsfall einzubeziehen versucht, sehr unübersichtlich. Auch scheint es schwierig, mit derartigen starren Regelungen kurzfristig evtl. notwendigen wirtschaftspolitischen Erfordernissen zu genügen. Glauben Sie nicht, daß einfache Geschäftsatzungen — wie etwa bei der deutschen HERMES-Kreditversicherung — wirksamer sind, da sie dem geschäftsführenden Komitee mehr Ermessensspielraum für seine Entscheidungen lassen?

DRESDNER BANK

A K T I E N G E S E L L S C H A F T



DÜSSELDORF • FRANKFURT A. M. • HAMBURG
Geschäftsstellen an allen wichtigen Plätzen der Bundesrepublik
IN BERLIN: BANK FÜR HANDEL UND INDUSTRIE AG.

Aus unserem Aufgabengebiet:

Führung von Konten aller Art • Ausführung bargeldloser Zahlungen • Annahme von Spareinlagen • Beratung in allen Wertpapierfragen • Abwicklung des Zahlungsverkehrs mit dem Ausland • An- und Verkauf von Reisezahlungsmitteln • Verkauf von Goldmünzen, Goldbarren und Medaillen • Gewährung von Krediten: Geschäftskredite, Kleinkredite • Anschaffungsdarlehen • Baufinanzierungsberatung und Hypothekenvermittlung • Vermögensverwaltung

DONATI: Es ist ein Charakteristikum der italienischen Gesetze, sehr stark detailliert zu sein und auf diese Weise die ausführenden Organe außerordentlich stark zu binden. Dabei handelt es sich um ein Problem, das von der Wissenschaft heftig diskutiert worden ist. Vergleicht man die Neuregelung mit dem alten Gesetz, so möchte ich sagen, daß hier vorgesehen ist, daß viele der grundlegenden Versicherungsvorschriften durch Verwaltungsakt fixiert oder geändert werden können; außerdem hat auch das erwähnte interministerielle Komitee in diesem Zusammenhang Vollmachten bestimmten Ausmaßes.

WIRTSCHAFTSDIENST: Die Garantie gegen Preissteigerungen während der Produktionsperiode — die es außer in Italien nur in Frankreich gibt — wird auch im neuen Gesetz beibehalten. Haben die italienischen Exporteure dadurch entscheidende Wettbewerbsvorteile auf dem Weltmarkt?

DONATI: Die Garantie gegen die Steigerung der Produktionskosten hat nie praktische Anwendung gefunden; die italienischen Exporteure betrachten diese Garantie auch nicht als vorteilhaft in Anbetracht der vielen anderen Beschränkungen etwa im Gesetz selbst sowie in den allgemeinen Bedingungen der Policen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Welche Lieferungen (Art und Empfängerland) werden in erster Linie versichert und finanziert?

DONATI: Das Gesetz Nr. 635 hat bis heute besonders beim Export von Industrieanlagen, Maschinen und Ausrüstungen Anwendung gefunden. Besonders bei Anlagen für den Bergbau, die Mineralölindustrie, die metallverarbeitende und mechanische Industrie sowie für die chemische und Kunststoffindustrie sind die Möglichkeiten der Versicherung und der mittelfristigen Finanzierung ausgenutzt worden. Aber auch Maschinen für die elektrische und elektromechanische Industrie sowie für die Textil- und Bekleidungsindustrie sind in größerer Zahl in den Genuß der Förderungsmaßnahmen gelangt. Bei den Empfängerländern der ver-

sicherten und finanzierten Lieferungen stehen in erster Stelle Argentinien, Jugoslawien, Brasilien, Indonesien, UdSSR, Indien, Mexiko, die Türkei und Peru.

WIRTSCHAFTSDIENST: Im Rahmen der Exportkreditversicherung ist auch eine Versicherung der Kredite möglich, die — unabhängig von italienischen Exporten — allein zur wirtschaftlichen Entwicklung oder Sanierung des Empfängerlandes gegeben werden. Haben sie in Anbetracht der hier erforderlichen Größenordnung und des ausgenutzten Kreditversicherungsfonds überhaupt eine Bedeutung, oder handelt es sich dabei nur um rein formale Vorschriften?

DONATI: Was diese Finanzkredite betrifft, so muß man vorausschicken, daß im italienischen Staatshaushalt keine Mittel für diesen Zweck vorgesehen sind; das ist im wesentlichen die Folge von Haushaltsschwierigkeiten, die ihre Ursache in den hohen Anforderungen für strukturelle Reformen der nationalen Wirtschaft haben. Deshalb werden staatliche Finanzkredite von den Instituten für den mittelfristigen Kredit mit Finanzierungsmitteln gewährt, die auf dem inländischen Kapitalmarkt beschafft werden. Gemäß den Vorschriften des zitierten Gesetzes gibt der Staat dabei eine entsprechende Garantie an die Kreditinstitute. In der Praxis hat der Betrag solcher Kredite, die zur wirtschaftlichen Entwicklung und Sanierung der begünstigten Länder bestimmt sind, keine bemerkenswerte Größe erreicht, da die zur Verfügung stehenden Mittel an Länder gewährt werden, die nicht in der Lage zu sein scheinen, rechtzeitig die fälligen Kreditraten zu transferieren. Die Absicht der italienischen Regierung, den Wünschen der Entwicklungsländer durch die Gewährung ungebundener Lieferkredite entgegenzukommen, findet eine Grenze in der Aufnahmefähigkeit des inländischen Kapitalmarktes und besonders in der Haushaltsnotlage.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Professor Donati, Sie sind Präsident des ICE, das in diesem Jahr sein 40jähriges Bestehen feiert. Ge-

rade in diesem Jahr wurden neue Direktiven an die ICE-Büros gegeben. Welche Ziele wurden dabei verfolgt?

DONATI: Betrachtet man die insgesamt positiven Resultate der letzten Jahre — unsere Exporte stiegen in der Periode von 1960 bis 1965 von 2 280 auf 4 493 Mrd. Lire, d. h. also um 97 % —, und nimmt man die nahezu allgemein verbreitete Zustimmung der Produktionsunternehmen und der sonstigen Organisationen in diesem Bereich, so kann man wohl sicher sein, daß hier eine Form bestmöglicher Förderung erreicht wurde.

Es ist wahr, daß sich der gesamte internationale Handel in diesen Jahren stark entwickelt hat. Dennoch sollte man mehr als über neue Richtungen in der Förderungspolitik über die Angleichung und Perfektionierung der technischen Instrumente sprechen, mit denen sich das Ziel einer generellen Steigerung des Handels erreichen läßt. Diesem Ziel dienen auch die neuen Maßnahmen des ICE.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie beurteilen Sie die Erfolge der ICE-Tätigkeit in den letzten Jahren — speziell in den Entwicklungsländern und Ostblockstaaten?

DONATI: Wie ich schon sagte, kann man mit den Ergebnissen der ICE-Tätigkeit in den letzten Jahren mehr als zufrieden sein.

Was die Entwicklungsländer betrifft, so müßte hier die Förderungspolitik den besonderen Gegebenheiten jedes einzelnen Marktes Rechnung tragen. Viele dieser Länder haben ihre Unabhängigkeit nach 1960 erlangt oder befanden sich plötzlich in tiefgreifenden internen Umstrukturierungsprozessen. Die Aktion des ICE hat sich deshalb insbesondere auf das Studium der Märkte nach diesen Änderungen konzentriert, um eine wirksame und geeignete Durchdringung der Märkte zu ermöglichen. Die ersten Ergebnisse zeigen sich bereits — davon zeugt der Handelsanstieg um 58,2 % im Zeitraum von 1960 bis 1965 —, aber die Zukunft wird noch bessere Ergebnisse bringen. Die Wirkungen der Förderungsaktion werden sich

im Laufe der Zeit ergeben. Anders ist die Situation hinsichtlich der Ostblockstaaten. Die italienische Förderungsaktion hat sich hier dem neuen Kurs, der auf dem Gebiet des Handels verfolgt wird, angepaßt. So wurde der Eintritt in den chinesischen Markt durch die Eröffnung eines ICE-Büros in Peking vorbereitet, während in Osteuropa schon seit geraumer Zeit ein Büro in Warschau arbeitete. Natürlich sind die sehr guten Resultate, die hier erreicht wurden — das Exportvolumen gegenüber dem Ostblock stieg in der Zeit von 1960 bis 1965 um 82,3% —, ein starker Anreiz, die Förderungsaktivität auf diesen Märkten durch eine Ausweitung des Netzes der ICE-Büros weiter zu intensivieren.

WIRTSCHAFTSDIENST: Lassen sich die Auswirkungen der italienischen Förderungs politik quantitativ erfassen?

DONATI: Wie man sich leicht vorstellen kann, ist es nicht mög-

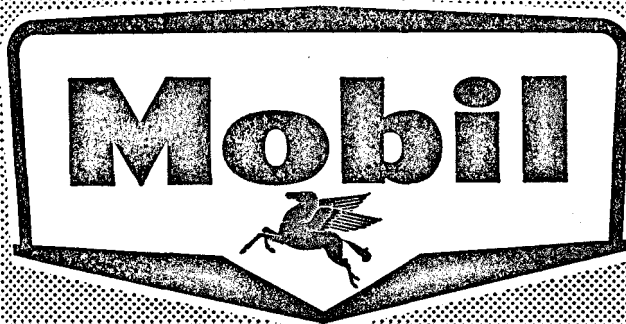
lich, die Ergebnisse der Förderungs politik quantitativ zu erfassen, da es bei allgemein stärker werden den Handelsverflechtungen nicht möglich ist, die Geschäfte zu isolieren, die direkt auf eine spezifische Exportförderungsaktion zurückzuführen sind.

Zweifellos hat die Förderungs politik bei dem ständigen Anstieg unseres Exports, der sich — wie gesagt — zwischen 1960 und 1965 verdoppelt hat, einen großen Einfluß gehabt. Andererseits läßt sich aber nicht ausschließen, daß einige Geschäfte ihren Ursprung in anderen Faktoren als der Förderungs politik des ICE hatten.

WIRTSCHAFTSDIENST: Würde Italien seine Förderungsmaßnahmen abschaffen, wenn die anderen wichtigen Welthandelsländer das ebenfalls machen?

DONATI: Wenn Sie die Förderungs politik meinen, die Maßnah-

men betrifft, die den Zweck verfolgen, ein bestimmtes Produkt im Ausland bekannt zu machen, so ist wohl völlig auszuschließen, daß irgendein Land auf diese Art der Förderung verzichtet. Im Gegenteil wird die „Promotion“ in einer Marktwirtschaft wie der unseren mit zunehmender Spezialisierung, steigendem Handel und wachsender Konkurrenz immer mehr intensiviert werden müssen. Soweit Sie sich auf die Maßnahmen zur Stützung des Exports — wie z. B. Kreditversicherung und Finanzierung — beziehen, läßt sich ebenfalls behaupten, daß dieser Prozeß nicht reversibel ist. Bei anderen Maßnahmen hingegen — wie bei der Rückerstattung der Umsatzsteuer und sonstiger Gebühren oder bei Eisenbahnsondertarifen — ist es möglich, bei zunehmender internationaler Handelsverflechtung multilaterale Verträge über die Abschaffung oder Änderung solcher Maßnahmen zu schließen.



In aller Welt Spezialisten für 'O'l

**Schutz und Pflege
für unsere technische Welt**

