

Wilhelms, Christian

Article — Digitized Version

Das Exportförderungssystem Großbritanniens

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Wilhelms, Christian (1964) : Das Exportförderungssystem Großbritanniens, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 44, Iss. 2, pp. V-XI

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141778>

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.

Das Exportförderungssystem Großbritanniens

Christian Wilhelms, Hamburg

Der Begriff „Exportförderung“ ist für Großbritannien verhältnismäßig neu. Bis zum zweiten Weltkrieg hatte Großbritannien stets eine aktive Handelsbilanz, auf Grund des Präferenzsystems der Commonwealth-Länder besaß es ein weitgehend privilegiertes Absatzgebiet. Die Präferenzen waren so der wichtigste Bestandteil einer Politik zur Förderung des britischen Exports. Erst im Zeichen des „Dollar-Drive“ nach dem zweiten Weltkrieg erfolgte ein bewußter Ausbau der Exportförderung, wie sie andere europäische Länder schon vor dem Kriege kannten.

Das britische Exportförderungssystem ist gekennzeichnet durch das Überwiegen indirekter qualitativer Förderungsmaßnahmen sowie durch die Arbeitsteilung zwischen Regierung und Privatwirtschaft.

Die Regierung beschränkte sich im wesentlichen auf nichtdiskriminierende Exportförderung („klassische“ Exportförderung durch Informationserteilung, Werbung, Hilfe bei Auslandsmessen und Ausstellungen, Goodwill-Reisen von Regierungsmitgliedern, Empfang von Auslandsbesuch etc.) oder international geregelte Maßnahmen (wie z. B. die Exportkredit-Versicherung) und unterstützt die Bemühungen des GATT und der OECD, nachteilige wettbewerbsverzerrende Einflüsse auf den Welthandel, wie sie oft als Folge direkter Exportsubventionierung auftreten, zu beseitigen oder auszuschießen. Das Schwergewicht der Maßnahmen liegt bei der Förderung durch Informationen, Werbung, Kreditgarantien und private Zusammenarbeit.

Die Regierung sieht es als ihre Hauptaufgabe an, das Interesse für den Export zu wecken und den Firmen das nötige Rüstzeug durch die Vermittlung von Informationen und exporttechnischem Wissen zu verschaffen. Während der letzten Jahre hat das Handelsministerium (Board of Trade) die klassischen Mittel der Ausfuhrförderung konzentrierter als in der Vergangenheit eingesetzt, um die britische Wirtschaft angesichts des Außenhandelsdefizits sowie insbesondere im Hinblick auf einen möglichen EWG-Beitritt zu vermehrten Exportanstrengungen anzuspornen. Durch eingeschaltete Organisationen privaten oder halbamtlichen Charakters wird eine weite Streuung der Informationen bewirkt und versucht, zögernde Industriegruppen zur Mitarbeit zu bewegen.

Eine den einzelnen Unternehmen direkt zukommende finanzielle Förderung ist nur in der Gewährung gewisser fiskalischer Vergünstigungen und in der gut organisierten und wirksamen Erleichterung der Exportfinanzierung zu sehen; alle anderen für die Exportförderung durch die Regierung aufgewandten Mittel — ob für die Beschaffung von Informationen, für Marktanalysen, für Werbung in Presse und Film oder auf Messen — kommen den Unternehmen nur indirekt zugute.

Seit Beginn der fünfziger Jahre verlegte sich die direkte britische Exportförderung auf die individuelle Beratung jedes einzelnen Falles, so daß nach außen nur die allgemeinen Richtlinien bekannt werden, während in ihrem Rahmen die durchführende Stelle über ein weitgehend verdecktes Entscheidungsrecht verfügt.

„KLASSISCHE“ EXPORTFÖRDERUNGSMASSNAHMEN

Erteilung von Informationen

Der Außenhandelsinformationsdienst Großbritanniens kann auf eine lange Entwicklung zurückblicken und wird in seiner gegenwärtigen Form praktisch allen Anforderungen gerecht. Es bestehen mehrere staatliche, halbstaatliche und private Institutionen, die den britischen Außenhandelskaufmann informieren und bei Anbahnung und Durchführung von Geschäften beratend unterstützen. Für die Informationsbeschaffung der Außenhandelsinformationsstellen und für ihre Organisation stehen bedeutende Mittel zur Verfügung. Dabei wird in neuerer Zeit besonders die Klein- und Mittelindustrie mit Informationen versorgt, um auch sie vermehrt für den Export zu interessieren.

(1) Commercial Relations and Exports Department of the Board of Trade (CRED) mit den 5 Abteilungen:

- Export Services Branch
- Country Branches
- General Division
- Exhibition and Fairs Branch
- Export Licensing Branch

Innerhalb des Board of Trade hat das Commercial Relations and Exports Department (CRED) die Aufgabe, den britischen Außenhandelskaufmann über die Lage auf den Weltmärkten zu informieren.

Als Informationsquellen stehen dem CRED in den Commonwealth-Ländern „United Kingdom Trade Commissioners“ oder „Imperial Trade Correspondents“ zur Verfügung. In Ländern, in denen mehrere Trade Commissioners tätig sind, ist ein „Senior Trade Commissioner“ eingesetzt, der die Informationsbeschaffung koordiniert. Trade Commissioners bzw. Imperial Trade Correspondents befinden sich u. a. in folgenden Gebieten: Kanada, Australien, Neuseeland, Südafrika, Indien, Pakistan, Ceylon, Rhodesien, Ostafrika, Westafrika, Fernost, Mittelmeerländer, Zentralamerika.

„Commercial Diplomatic“ bzw. „Consular Officers“, die dem Foreign Office angehören, sind außerhalb des Commonwealth eingesetzt und senden ihre Berichte unmittelbar an das Board of Trade bzw. an den CRED und erhalten auch von dort Instruktionen. Insgesamt bezieht das Board of Trade von etwa 80 amtlichen Vertretungen Informationen.

Außer durch diese Art des „Field Research“ werden auch durch „Desk Research“ in Form der Presseauswertung Informationen beschafft.

Die Aufgaben und Tätigkeitsbereiche der genannten Abteilungen des CRED sind die folgenden:

Export Services Branch

- (a) Marktinformation. Wirtschaftliche Lage, Handelsmodalitäten, finanzielle Besonderheiten in den verschiedenen Ländern. Die Informationen sind für jede natürliche oder juristische Person erhältlich. Falls eine Anfrage nicht beantwortet werden kann, werden die Informationsquellen im Ausland um Klärung der Angelegenheit ersucht. Zur weiteren Information stehen Listen von Importeuren der verschiedensten Produkte in fast allen Ländern der Welt, Nachschlagewerke, Handelszeitschriften und Kataloge zur Verfügung.
- (b) Berichte über ausländische Handelsfirmen. Auskünfte über Standort, Handelstätigkeit, Einfluß überseeischer Firmen (keine Kreditauskünfte).
- (c) Vertretervermittlungsdienst. Hilfe über die Trade Commissioners bzw. Trade Correspondents bei der Vertretersuche.
- (d) Unterstützung bei Auslandsreisen britischer Kaufleute. Vorbereitung des Besuchs durch die Verbindungsstellen im Ausland. Visabeschaffung, Einführung in Handelskreise, Kontaktabahnung, Publizität durch Pressemitteilungen.
- (e) Vermittlung von Außenhandelshäusern für nicht direkt exportierende Firmen. Hilfe bei der Auswahl einer geeigneten Außenhandelsfirma durch die zuständigen „Regional Offices“ oder „National General Export Merchants Groups“.
- (f) Zölle und Einfuhrbestimmungen. Unterlagen über alle Länder der Welt. Einzelanfragen werden direkt beantwortet; neue Bestimmungen werden im „Board of Trade Journal“ veröffentlicht.
- (g) Special Register Information Service. Laufende Benachrichtigung einzelner Firmen auf Abonnementbasis entsprechend den jeweiligen Informationswünschen. Informationen u. a. über: Ausschreibungen, Anfragen ausländischer Firmen und Vertreter nach bestimmten Gütern, Marktanalysen für einzelne Warengruppen (Aufnahmefähigkeit des Marktes, Warenqualität, Konkurrenzverhältnisse, Messen und Ausstellungen).

Country Branches

Beobachtungen der Auswirkungen auf die Handelstätigkeit, die sich für einzelne Länder aus der Teilnahme Großbritanniens an internationalen Organisationen ergeben, wie z. B. UNO, NATO, OECD. Beobachtung der Auswirkungen bilateraler Handelsabkommen auf die Zahlungsbilanz, Vorbereitung von Zusammenkünften mit Regierungsvertretern zur Besprechung bestimmter handelspolitischer Fragen.

General Division

Behandlung grundsätzlicher Fragen der allgemeinen Handelspolitik.

Exhibitions and Fairs Branch

Vorbereitung und Abwicklung von Ausstellungen im In- und Ausland.

Export Licensing Branch

Informationen über die jeweils gültigen Ausfuhrbeschränkungen.

(2) Regional Offices of the Board of Trade.

Ihnen obliegt die Weiterleitung der ermittelten Informationen an die Interessenten. Jede dieser in einer Anzahl der größeren Städte Englands befindlichen

Zweigstellen hat eine Exportabteilung, die direkt Auskünfte erteilt oder sie von der Zentrale in London beschafft.

(3) Information Division of the Board of Trade.

Diese Abteilung dient der Information ausländischer Geschäftsleute über Handelsmöglichkeiten mit Großbritannien. Die Information Division bemüht sich, die Verständigung zwischen den Handelspartnern zu fördern und die britischen Wünsche und Probleme klarzulegen mit der Absicht, die Austauschbeziehungen auszubauen. In der gleichen Richtung, jedoch wesentlich ausgeprägter, arbeitet das Central Office of Information des Foreign Office.

(4) Central Office of Information of the Foreign Office (COI).

Das COI befaßt sich mit der Vorbereitung von Aufklärungs- und Werbeaktionen der Regierung im In- und Ausland durch Bereitstellung von Dienstleistungen und Material. Die Tätigkeit beschränkt sich nicht nur auf die Absatzwerbung für britische Erzeugnisse im Ausland. Das COI, in dem mehrere hundert Personen beschäftigt sind, besteht aus einem Inlands- und einem Auslandsdienst.

Der Auslandsdienst umfaßt die Abteilungen:

- Filmstellen (Herstellung von Dokumentarfilmen)
- Fotostellen (Anfertigung von Bildserien)
- Graphisch-technischer Dienst (gleichzeitig auch Betreuungsgeschäft für ausländische geschäftliche Besucher in Großbritannien)
- Auslandspressedienst (Materialbereitstellung für die ausländische Presse)
- Archiv
- Verlagsabteilung (Publikationen, Plakate und Landkarten, graphische Darstellungen).

(5) British Export Trade Research Organization (BETRO).

Die BETRO ist eine offiziell aufgelöste, aber im Rahmen einer Betrachtung der britischen Exportförderungsmaßnahmen nicht unbedeutende, staatlich geförderte private Organisation, die die Aufgabe hatte, mit modernsten Mitteln der Marktanalyse und Marktbeobachtung die ausländischen Märkte zu untersuchen, wobei die Sammlung von Primärmaterial im Vordergrund stand.

Die BETRO wurde 1945 auf private Initiative mit staatlicher Unterstützung gegründet als Vereinigung interessierter britischer Industriekreise und aus Mitgliedsbeiträgen und staatlichen Zuschüssen finanziert. Bei der Informationsbeschaffung wurde die Organisation des Board of Trade eingeschaltet, dazu kam der Einsatz eigener Spezialisten. Der Anstoß zur Durchführung einer bestimmten Arbeit wurde von einem Mitglied oder einer Mitgliedsgruppe gegeben. Auf der Grundlage exakter wissenschaftlicher Methoden versuchte die Research Division u. a. folgende Fragen zu klären: Erforderliche Beschaffenheit der Ware, um den Ansprüchen ausländischer Konsumenten zu genügen; Mög-

lichkeiten zur Erhöhung der Absatzchancen durch Variation im Fertigungsprogramm; Konkurrenzanalysen; Handelsmentalität ausländischer Partner; Werbung im Außenhandel.

Für die Mitglieder der BETRO erschien ein täglicher Schnelldienst, außerdem wurde eine Zeitschrift „BETRO Review“ veröffentlicht. Die Finanzierung erfolgte in der Weise, daß die Gründer einen Jahresbeitrag von je 500 £ und ordentliche Mitglieder von je 100 £ zu zahlen hatten, darüber hinaus wurden Einnahmen aus der Durchführung von Einzelaufträgen erzielt. 1947 wurde eine staatliche Subvention in Höhe von 150 000 £ bewilligt für einen Zeitraum von 5 Jahren. Von den Zuwendungen wurde nur ein Teil verbraucht, da die BETRO das Bestreben hatte, sich weitestgehend selbstständig zu finanzieren. 1950 erfolgte ein Zusammenschluß mit der Federation of British Industries.

Der japanischen Exportförderung diente die BETRO als Vorbild für die Gründung der JETRO. Anfang 1952 wurde die Auflösung der BETRO beschlossen, da nicht genügend Aufträge seitens der Industrie erteilt wurden, um ein langfristig rentables Arbeiten sicherstellen zu können. Ein Nachfolgeinstitut wurde noch im selben Jahre gebildet, die „BETRO (1952)“.

(6) Federation of British Industries (FBI).

Die FBI Overseas Services, die in ständigem Kontakt mit den Auslandsvertretern der FBI in aller Welt sind, unterstützen die FBI-Mitglieder bei der Lösung von Exportproblemen, u. a. bei folgenden Fragen:

1. Exportauskünfte (Exportchancen, Marktwahl)
2. Auslandszolltarife und Importbestimmungen (Zölle, Einfuhrbeschränkungen, Marktordnungen, Steuern auf Importwaren, Formalitäten, Zollrückerstattungen etc.)
3. Vertreterauswahl
4. Kreditauskünfte über Kunden
5. Auslandsnachfragen (Warennachfragen, Ausschreibungen)
6. Einführungen (Empfehlungsschreiben an FBI-Vertreter oder Regierungsbeamte).

Vermittlung exporttechnischen Wissens

Zur Förderung der speziell für den Export wichtigen beruflichen und industriellen Leistungsfähigkeit existieren eine Reihe von Institutionen, von denen die wichtigsten nachstehend genannt werden.

(1) Das Institute of Export (Nachfolger der British Export Society) ist eine 1935 gegründete Vereinigung von Berufsexporteurern britischer Nationalität, die sich durch besonders strenge Prüfung oder langjährige Praxis qualifiziert haben. Das Institut informiert über alle für eine Exportorganisation wichtigen Probleme (inländische und internationale Exportfragen, Organisationsprobleme, Gesetzgebung etc.) und hat eine Sonderaufgabe in der vom Board of Trade anerkannten Abhaltung von Prüfungen in „Exportpolitik“.

(2) Development Councils sind auf die allgemeine Förderung der Leistungsfähigkeit einer Branche

gerichtete Institutionen, die auf Grund des Industrial Organisation und Development Act von 1947 durch die Regierung gebildet werden können, wobei die der betreffenden Branche angehörenden Unternehmen und Gewerbebetriebe zur Mitgliedschaft und Beitragszahlung verpflichtet werden. Bisher bestehen solche Institute für die Woll-, Baumwoll-, Möbel-, Schneidwaren- und Besteckindustrie.

(3) Der Council of Industrial Design hat die Aufgabe, Ausstellungen zu organisieren, auf denen werbewirksame Verpackungsarten, -farben und -beschriftungen, die den Absatz britischer Waren fördern können, gezeigt werden.

(4) Die British Packaging and Allied Trades Research Association, finanziell unterstützt von der Regierung, soll Kenntnisse über technische Fortschritte in den Verpackungsmethoden vermitteln und die einzelnen Exportfirmen diesbezüglich beraten.

Durchführung von Werbemaßnahmen

Der Werbung für britische Produkte dienen sehr vielseitige Maßnahmen. Film- und Pressewerbung, Messen und Ausstellungen, Kontaktreisen und Einladungen an ausländische Besucher werden gepflegt:

(1) Das Central Office of Information (COI) — s. oben — hat die Aufgabe, Public Relations für britische Produkte durch Pressenotizen, Photos, Filme etc. über bestimmte Produkte oder Produktionsprozesse und ihre Vorzüge zu betreiben.

(2) Die British Export Trade Advertising Corporation (BETAG) wurde 1945 mit einem Kapital von 50 000 £ gegründet. Sie dient der Förderung der Werbung für britische Waren im Ausland.

(3) Die Exhibition and Fairs Branch of the Board of Trade hat die Aufgabe, Auslands-messen zu veranstalten. Diese Abteilung arbeitet eng mit der 1953 auf Initiative der Federation of British Industries entstandenen Gesellschaft British Overseas Fairs Ltd. zusammen. 1945 wurde bereits im Board of Trade ein Exhibition Advisory Committee gebildet, um das Handelsministerium über Beteiligungen an Ausstellungen in Großbritannien und im Ausland zu beraten, Empfehlungen über die Abhaltung von Auslandsausstellungen zu geben und die Ausstellungen zeitlich und inhaltlich zu koordinieren. Die Haushaltsmittel für offizielle Beteiligungen an Messen und Ausstellungen im Ausland sind bedeutend verstärkt worden (327 000 £ im Rechnungsjahr 1960/61, 530 000 £ im Rechnungsjahr 1961/62; für 1963/64 soll eine weitere Erhöhung auf 635 000 £ vorgesehen sein).

(4) Kontaktreisen ins Ausland werden in zunehmendem Maße von Gruppen britischer Wirtschaftler, Ministerialbeamten sowie von Vertretern der Spitzenverbände des Handels und der Industrie unternommen, um durch direkte Kontakte zur Förderung des Exports beizutragen. Die privaten Reisegruppen werden oftmals von Vertretern des Board of Trade oder der Federation of British Industries begleitet. Für

die Finanzierung durch das Board of Trade standen im Rechnungsjahr 1961/62 35 000 £ zur Verfügung, gegenüber 17 000 £ 1960/61.

(5) Einladungen ausländischer Besucher, insbesondere von Abordnungen einzelner Handelsbranchen, nehmen einen verhältnismäßig breiten Raum ein. Das Board of Trade hat hierfür insgesamt 23 000 £ Haushaltsmittel verfügbar und betreute durch eine besondere Abteilung, die auch einen eigenen Besucher- und Dolmetscherdienst für Einzelreisende unterhält (soweit sie am Einkauf britischer Erzeugnisse interessiert sind), in den letzten Jahren u. a. mehrere Besuchergruppen aus der Bundesrepublik, um die bei Kapitalgütern erzielten Exporterfolge auch auf Konsumgüter auszudehnen. So erfolgte z. B. die Einladung einer Delegation von Kaufleuten führender westdeutscher Warenhäuser und Großeinkaufsorganisationen als Gäste der britischen Regierung und der Federation of British Industries mit dem Zweck, den westdeutschen Einzelhandel mit den britischen Exporteuren und Produzenten in direkten Kontakt zu bringen.

DIREKTE FINANZIELLE FÖRDERUNG

Eine den einzelnen Unternehmen direkt zugute kommende finanzielle Förderung ist bei gewissen fiskalischen Vergünstigungen sowie bei Erleichterungen der Exportfinanzierung und bei der Exportkreditversicherung zu finden.

Fiskalische Vergünstigungen

Diese Vergünstigungen werden gewährt in der Form von: Zollerleichterungen durch Zollbefreiung und Zollvergütung; Steuererleichterungen bei der Excise Duty, der Purchase Tax und durch die Bestimmungen für Overseas Trading Corporations (O.T.C.); indirekten Rohstoffsubventionierungen; Abschreibungsmöglichkeiten.

(1) Zollerleichterungen

Bei der Einfuhr von Waren des Transithandels wird Zollfreiheit gewährt:

- Waren, die zur Weiterverarbeitung vor ihrer Ausfuhr bestimmt sind, ohne daß ihr äußerer Zustand oder ihre wesentliche Eigenart verändert werden
- kostspieliges Verpackungsmaterial, das von ausländischen Kunden zwecks Verpackung der für sie selbst bestimmten britischen Erzeugnisse gratis bereitgestellt wird.

Nach Maßgabe der für den Einzelfall näher festzusetzenden Bedingungen kann Zollbefreiung gewährt werden für:

- Etiketten und sonstige Artikel, die von ausländischen Kunden zur Anbringung an den für sie selbst bestimmten Erzeugnissen bereitgestellt werden
- Warenmuster, die im Interesse des Ausfuhrhandels eingeführt werden.

Eine Zollvergütung (Vergütung des Einfuhrzolls bei der Ausfuhr — sog. „drawback“) wird gewährt für:

- Waren, die gemäß Part 6 B (2) des britischen Zolltarifs vor ihrer Wiederausfuhr veredelt werden, ohne daß ihr äußerer Zustand oder ihre wesentliche Eigenart dadurch verändert werden

— Waren, die gemäß Part 6 B (3) des britischen Zolltarifs vor ihrer Wiederausfuhr gewissen Veränderungen nach Maßgabe der Vorschriften des Tarifs für den Einzelfall unterzogen werden dürfen. Dieses System ermöglicht bei den dort genannten Waren eine weitaus großzügigere Regelung der Vergütungsansprüche als sonst, z. B. wird der Einfuhrzoll auf Häute und Felle, die zu Schuhwerk verarbeitet worden sind, vergütet. Weitere Beispiele sind die Verarbeitung von Leinöl in Linoleum oder von Naturrohseide zu Geweben oder Fertigteildern, u. a. m.; schließlich bestimmte Waren, die gemäß Part 6 B (4) des britischen Zolltarifs entweder im ursprünglichen Zustand oder nach Veränderung desselben wieder ausgeführt werden dürfen.

Die Zollverwaltung ist in begrenztem Umfang ermächtigt, auch in anderen Fällen Zollbefreiung oder Zollvergütung zu gewähren, wenn außergewöhnliche Gründe der Exportförderung dies rechtfertigen.

(2) Steuererleichterungen

Diese umfassen folgende Vergünstigungen:

(a) Excise Duty (Verbrauchssteuer, die noch für einige Waren, insbesondere Genußmittel aller Art, in der Herstellungsphase erhoben wird). Soweit die Waren entweder unmittelbar durch den Hersteller oder über ein anerkanntes Lagerhaus ausgeführt werden, ist die Abgabe nicht zu entrichten. Bereits gezahlte Steuern werden erstattet. Dies gilt auch, wenn ein der Excise Duty unterliegendes Produkt in der Weiterverarbeitung eines für die Ausfuhr bestimmten Erzeugnisses Verwendung finden soll.

(b) Purchase Tax (nicht-kumulative Einphasen-Steuer mit der Funktion einer Umsatz- und teilweise auch Luxussteuer, die in unterschiedlicher Höhe — zwischen 10 und 50 % — auf eine große Anzahl von Verbrauchsgütern außer Lebensmitteln beim Verkauf vom Hersteller oder Großhändler an den Einzelhändler oder Endverbraucher erhoben wird; sie wurde 1940 aus kriegswirtschaftlichen Gründen eingeführt und nach Kriegsschluß als Einnahmequelle des Staates und als Regulativ der Wirtschaftspolitik beibehalten). Beim Export durch Hersteller und Großhändler sowie im Transithandel über anerkannte Lagerhäuser wird auf diese Steuer verzichtet.

Die Befreiung von der Purchase Tax gilt nur dann, wenn der Ausführende in dem Purchase Tax Register der Zollverwaltung eingetragen ist. Unter dem „Personal Export Scheme“ besteht für ausländische Staatsangehörige die Möglichkeit, britische Waren auch vom Einzelhändler steuerfrei zu erwerben, wenn der Versand durch diesen unmittelbar unter Zollaufsicht vorgenommen wird.

(c) Overseas Trading Corporation (O.T.C.) (Unternehmen — z. B. Tochtergesellschaften — der Industrie und des Handels, die in Großbritannien handelsgerichtlich eingetragen sind und von dort ausgeleitet werden, deren Geschäftstätigkeit jedoch auf überseeische Gebiete beschränkt ist). Die O.T.C. sind von der Körperschaftsteuer und der Gewinnsteuer auf ausgeschüttete und einbehaltene Gewinne befreit und unterliegen lediglich der im allgemeinen günstigeren Steuergesetzgebung des Landes, in dem sie ihre Ge-

schäfte abwickeln. Die Eigenschaft als O.T.C. muß jährlich erneut von der Finanzverwaltung festgestellt werden.

(3) Indirekte Rohstoffsubventionierungen

Trotz weitgehender Reprivatisierung der britischen Eisen- und Stahlindustrie wird die Preisgestaltung für den Inlandmarkt durch den staatlichen „Iron and Steel Board“ kontrolliert. Der so geschaffene interne Preisausgleich in Verbindung mit einem ebenso staatlich festgesetzten, niedrigen Schrottpreis begünstigt naturgemäß die Ausführposition der britischen metallverarbeitenden Industrie.

(4) Abschreibungsmöglichkeiten

Vom britischen Schatzamt sollen Möglichkeiten einer erhöhten Abschreibung für Exporteure geprüft werden.

Exportfinanzierung

Eine Finanzierung von Exporten erfolgt außer auf dem Wege über den Kapitalmarkt durch die Stellung von Kreditgarantien seitens des Export Credits Guarantee Department (ECGD) mit den Möglichkeiten einer Beschaffung von kurz-, mittel- und langfristigen Krediten. Die Ausführfinanzierung über den freien Geld- und Kapitalmarkt (Banken, Diskonthäuser, sog. „accepting houses“, etc.) findet grundsätzlich in den Devisenvorschriften ihre Grenzen (Ausfuhrverbot für alle Waren, deren Vorauszahlung oder Bezahlung innerhalb von sechs Monaten nicht sichergestellt ist — Art. 23, Exchange Control Act, 1947). Für Konsumgüter bleibt dieser Grundsatz in Anwendung, während für Kapitalgüter seit 1954 längere (praktisch unbegrenzte) Zahlungsziele nach dem Dafürhalten der britischen Gläubiger zugelassen sind.

Seit Anfang 1962 soll eine gegenüber dem bis dahin geltenden System erheblich erweiterte Finanzierung von Exportkrediten für Kapitalgüter, soweit sie durch die staatliche Garantie des Export Credits Guarantee Department (ECGD) gedeckt sind, bei niedrigeren Zinssätzen, die nicht mehr von den Schwankungen des amtlichen Diskontsatzes der Bank of England abhängig sind, möglich geworden sein. Der Kreditplafond für Ausfuhrgeschäfte wurde stark erhöht (260 Mill. £). Die neue Regelung schließt insbesondere die bisher als sehr nachteilig empfundene und schwer zu deckende Lücke bei langfristigen Krediten (die Banken vergaben selten längere als Fünf-Jahres-Kredite, die Versicherungsgesellschaften waren an Kreditlaufzeiten von weniger als 8 bis 10 Jahren kaum interessiert).

Folgende Möglichkeiten einer durch Versicherung beim ECGD erleichterten Kreditbeschaffung sind vorhanden:

- Kurzfristige Kredite (bis zu zwei Jahren Laufzeit) werden in den meisten Fällen über die Hausbank des Exporteurs beschafft.
- Mittelfristige Kredite (drei bis fünf Jahre Laufzeit) werden von den Clearing-Banken bei vorliegender ECGD-Garantie und bei Beträgen über 100 000 £ zu einem festen Zinssatz gegeben. Das ECGD gibt Garantien über 90% des Kredits, den der überseeische Käufer erhält, unmittelbar an die Bank, die

dadurch dem Exporteur Geld leihen oder Wechsel diskontieren kann, ohne die Kreditlinie des Exporteurs selbst zu belasten.

- Langfristige Kredite (über fünf Jahre Laufzeit) werden vornehmlich von den Merchant Banks gegeben. Bei langfristigen Krediten arbeiten Banken und Versicherungen derart zusammen, daß die Banken die Mittel für die ersten fünf Jahre zur Verfügung stellen, die Versicherungen für den Rest der Laufzeit.

Für Sonderaufgaben der Exportfinanzierung bestehen außerdem folgende staatlich unterstützte Institute:

- The Ship Mortgage Finance Co., 1951 vom Reederverein, mehreren Versicherungsgesellschaften und dem Bankenkonsortium Industrial & Commercial Finance Corporation gegründet, finanziert den Schiffbau auf Rechnung britischer oder ausländischer Auftraggeber.
- The Air Finance Ltd., 1953 durch die Flugzeugindustrie, einige Privatbanken und das Bankenkonsortium Finance Corporation for Industry gegründet zur Finanzierung des Flugzeug- und Flugmotorenexports (bis zu 40% der Kaufvertragssumme).
- British Oil Equipment Credits untersteht dem Council of British Manufacturers of Petroleum Equipment (Verband der Hersteller von Erdölgewinnungs- und -verarbeitungsanlagen) und beschafft die Mittel für bedeutende Lieferkontrakte, d. h. Lieferkontrakte in einer Größenordnung von mehreren Millionen £.

Exportkreditversicherung

Die Versicherung von Exportkrediten, von Großbritannien als erstem europäischem Land im Jahre 1919 eingeführt, da die zunehmenden Ausfuhr Risiken auf die Dauer nicht in vollem Umfange von den privaten Versicherungen gedeckt werden konnten, ist zu einem der wichtigsten Elemente der Exportfinanzierung in Großbritannien geworden. Sie stellt eines der am besten organisierten und wirksamsten Mittel der britischen Exportförderung dar.

Die staatliche Absicherung von Ausfuhrkrediten erfolgt durch das Export Credits Guarantee Department (ECGD) auf der gesetzlichen Grundlage der Export Guarantee Acts 1949 bis 1959. Es werden zwei Formen von Ausfuhrgarantien unterschieden:

- Garantien für Ausfuhrgeschäfte zu den üblichen kommerziellen Bedingungen
- Garantien für Ausfuhr „im nationalen Interesse“ sowie zur wirtschaftlichen Hilfeleistung für andere Staaten.

Bei der Gewährung des Versicherungsschutzes wird unterschieden zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Ausfuhr. Die Selbstbeteiligung beträgt je nach Risiko 15% bis 5%, sie kann aber auch ganz entfallen. Die Prämiensätze werden nach internen Richtlinien individuell festgesetzt.

Abdeckungsfähige Risiken sind:

- Zahlungsunfähigkeit des Käufers
- Zahlungsverzug des Käufers innerhalb sechs Monaten nach Fälligkeit
- Transferrisiken
- Einfuhr- und Devisenbeschränkungen

- Annullierung oder Nichterneuerung von Ausführgenehmigungen sowie etwaige Ausführbeschränkungen
- Mehrkosten für Transportumwege, die nicht auf den Käufer abgewälzt werden können
- Politische und Katastrophenrisiken.

Das Export Credits Guarantee Department (hervorgegangen aus dem War Risk Insurance Office im 1. Weltkrieg) ist seit 1949 in das Board of Trade eingegliedert. Es wird nach kaufmännischen Gesichtspunkten geleitet und finanziert sich selbst; alle Leistungen und Verwaltungskosten werden aus den Prämien bestritten. Überschüsse gehen in einen Reservestock (1961 = 35 Mill. £) und fließen, soweit vertretbar, der Exportwirtschaft wieder zu. Es werden regelmäßige Rechenschaftsberichte veröffentlicht; Richtlinien oder Durchführungsbestimmungen sind jedoch nicht allgemein zugänglich.

(1) **Versicherungsbedingungen:** Das ECGD übernimmt die Versicherung von Ausfuhrgeschäften nur dann, wenn bei ihm alle Risiken abgedeckt werden (Prinzip der pauschalen Anbietungspflicht). Praktisch soll der Exporteur aber doch eine gewisse Selektion ausüben und lediglich Deckung für die risikoreichen Geschäfte beantragen können.

(2) **Kurzfristige Ausfuhren:** Ausfuhren von Konsumgütern mit max. 6 Monaten Zahlungsziel sowie von leichten Investitionsgütern (Werkzeugen, Lastkraftwagen, Traktoren, Landmaschinen u. ä.) bis zu 3 Jahren Ziel. Der Exporteur hat hierbei nicht die Möglichkeit zur Risikoauswahl. Exporteure, deren Ausfuhren jährlich insgesamt 20 000 £ nicht überschreiten, können eine „Comprehensive Policy“ in Anspruch nehmen.

(3) **Mittelfristige Ausfuhren:** Ausfuhren schwerer Investitionsgüter (Mindestwert 100 000 £) mit max. 5 Jahren Ziel ab Verschiffung. Die Deckungszusagen (bis zu 90 %) entsprechen den für kurzfristige Geschäfte geltenden Bedingungen.

(4) **Langfristige Ausfuhren:** Fabrikations- und Lieferverträge mit Laufzeiten zwischen 5 und 8 Jahren. Hierfür kann das ECGD bereits bei Fabrikationsbeginn bis zu 2 oder 3 Jahre vor dem Versand der Güter Garantien bis zu 100 % geben.

Seit April 1961 können ECGD-Garantien auch für langfristige Kredite privater Banken an ausländische Käufer gewährt werden. Voraussetzungen hierfür sind die persönliche Kreditwürdigkeit des ausländischen Vertragspartners oder eine staatliche Garantie des Empfängerlandes; die langfristige Finanzierung von Großobjekten im Gegenwert von mind. 2 Mill. £; die zu erwartende Lebensdauer des Objektes muß die verlangte Kreditfrist überschreiten; zwingende volkswirtschaftliche Gründe für die Durchführung des Geschäftes; Vorauszahlung und Anzahlung bei Lieferung durch den ausländischen Käufer.

(5) **Selbstbeteiligung:** Diese beträgt im allgemeinen:

- beim wirtschaftlichen Risiko 15 %
- beim politischen und Katastrophenrisiko 10 %

- wenn der Schaden oder Verlust erst nach Verschiffung der Ware eingetreten ist (außer bei Investitionsgütern) 5 %

Bei schweren Investitionsgütern kann der Selbstbehalt des Exporteurs neuerdings ganz entfallen, wenn ein mindestens dreijähriger Kreditvertrag abgeschlossen worden ist und der Käufer seine Zahlungsverpflichtungen mindestens zwei Jahre lang erfüllt hat. Der Exporteur kann sodann die Erweiterung der staatlichen Garantie auf 100 % ohne zusätzliche Prämie beantragen.

Bei Nichtabnahme der Waren durch den Käufer trägt der Exporteur normalerweise 20 % des Kontraktpreises.

(6) **Prämiensätze:** Sie werden nicht nach verbindlichen Prämientabellen, sondern nach internen Richtlinien individuell festgesetzt. Sie sind nach Kreditlaufzeit und Risikoanhäufung unterschiedlich hoch. Die Versicherungsprämie beträgt für kurzfristige Geschäfte bis zu 6 Monaten durchschnittlich 0,3875 %, bei Einzelpolicen für mittel- und langfristige Geschäfte durchschnittlich 3 % (außerdem ein Risikozuschlag bei „bad risks“).

(7) **Versicherungsunfähige Risiken:** Die Ausfuhrgarantie des ECGD deckt grundsätzlich jedes Ereignis außerhalb Großbritanniens, soweit es nicht durch den Exporteur verschuldet worden ist. Da die Ausfuhrgarantien durchweg mit Abschluß der Lieferverträge wirksam sind, decken sie gleichzeitig auch automatisch die Fabrikationsrisiken. Nur Kursverluste und Preisverfall sind vom Versicherungsschutz ausgenommen.

Es gibt folgende Deckungsarten in der britischen Exportversicherung:

— **Commercial (Comprehensive) Guarantee:** Sie sind den deutschen Fabrikations- und Ausfuhrdeckungen vergleichbar und für kurz- und mittelfristige Ausfuhren bestimmt, um den Export von Konsumgütern und leichten Investitionsgütern (Werkzeugen, Werkzeugmaschinen etc.) zu versichern. Sie besteht aus zwei Bestandteilen, „contract policy“ und „shipment policy“, die zu einer „comprehensive policy“ zusammengefaßt werden, und ist die wichtigste Garantieform des ECGD. Sie deckt meistens Geschäfte bis zu 180 Tagen Zahlungsziel, im Einzelfall bis zu 5 Jahren, und ist als Mantelgarantie aufzufassen.

— **Specific Guarantee:** Hierbei handelt es sich um eine Einzelpolice nur für Geschäfte größeren Umfangs, hauptsächlich zur Absicherung der Exporte schwerer Investitionsgüter und für das Anlagegeschäft.

— **Small Exporter Guarantee:** „Kleine“ Exporteure, deren Exportumsatz jährlich 10 000 £ nicht überschreitet, können seit Mai 1961 eine sehr vereinfachte Globalpolice mit 90 %igem Deckungsschutz bei einer pauschalen Prämie von 0,75 % für alle Länder erhalten. Damit soll ein Exportanreiz auch für solche Unternehmen gegeben werden, die bisher über keinerlei Erfahrungen im Ausfuhrgeschäft verfügen.

— **External Trade Policy:** Diese vermittelt einen Versicherungsschutz für den Zwischen- oder Transithandel und Deckungsmöglichkeiten wie bei der Mantelgarantie.

- **Processing Policy:** Diese „Veredelungs-Police“ bietet bis zu 40% Deckung des Verlustes durch Krieg, Bürgerkrieg oder Revolution bei Weiterverarbeitung britischer Erzeugnisse im Ausland.
- **Services Policy:** Sie steht zur Verfügung für alle Dienstleistungen als sog. „unsichtbare Ausfuhr“, die hierdurch normalerweise bis zu 85%, bei politischen Risiken bis zu 90% abgedeckt werden.
- **Cif-Policy:** Eine Versicherung für den auf cif-Basis einkaufenden Exporteur gegen mögliche Erhöhungen der Fracht- und Versicherungsprämien, die er zwischen Vertragsabschluß und Versand der Waren sonst allein zu tragen haben würde.
- **Sonstige Policen:** Zu den wichtigsten gehören die sog. Dollar-Drive und Joint Venture Policies. Gesellschaften, die das Risiko finanzieller Einbußen im Export nach den Dollarmärkten oder bei der Erschließung dieser Märkte für ihre Waren nicht allein tragen zu können glauben, sind diese Policen besonders im Anfangsstadium ihrer Bemühungen eine gute Hilfe. Die Dollar-Drive-Police sichert den Exporteur zu 50% bei den Kosten der Marktforschung, Markterschließung und Absatztests sowie zu 90% bei denen der Absatzförderung, Werbung und Lagerhaltung, soweit sie nicht innerhalb einer bestimmten Frist durch Verkaufserlöse gedeckt oder ausgeglichen werden. Bei der Joint Venture Policy führt das ECGD mit dem Exporteur als Partner Geschäfte auf gemeinschaftliche Rechnung durch; Gewinn und Verlust werden also geteilt.

Gegenwärtig können durch das ECGD normalerweise 85—90%, in bestimmten Fällen bis zu 95 oder 100% des Kreditrisikos abgesichert werden.

(8) **Auszahlung der Versicherungsleistungen:** Zahlungen auf Grund einer Garantie werden bei Eintritt des Schadensfalles im allgemeinen wie folgt fällig:

- bei Feststellung der Zahlungsunfähigkeit des Käufers sofort
- bei Garantien gegenüber Banken nach 3 Monaten
- bei politischen, Katastrophen- und Transferrisiken nach 4 Monaten
- bei Zahlungsverzug nach 6 Monaten

ABSATZWIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND BESONDERE ORGANISATIONEN ZUR ABSATZFÖRDERUNG

Exportgemeinschaften

Seit den Jahren nach dem zweiten Weltkrieg existieren in sämtlichen britischen Provinzen amtliche Exporthilfsstellen, die zur Bildung von Exportgemeinschaften (Mixed Export Groups) ermutigen. Es handelt sich dabei um freiwillige Zusammenschlüsse von meistens je 8 verwandten, aber nicht konkurrierenden Fabriken, die an den gleichen Abnehmerkreis appellieren. Diese Art der Zusammenarbeit eignet sich insbesondere für mittlere und kleinere Unternehmen.

Exportkartelle

Zur Bekämpfung der japanischen und westdeutschen Konkurrenz auf überseeischen Commonwealth-Märkten wurde 1953 ein Exportkartell der britischen Reyon-Industrie gegründet, dessen Aufgabe es ist, Produk-

tions- und Absatzkosten zwecks Preissenkung zu normieren und die Erzeugung standardisierter Gewebe niedriger Qualität für bestimmte Märkte anzustreben.

Absatzorganisationen

Gemeinsam getragene Absatzorganisationen vermögen den Export ihrer Mitglieder zu fördern. Zur Veranschaulichung seien zwei Beispiele angeführt:

Hambro-Trading Company, eine der bedeutendsten privaten Absatzorganisationen, die für ca. 1000 britische Herstellerfirmen über führende USA-Einkaufsunternehmen direkt die USA-Großverteiler beliefert und bei intensiver Marktforschung jährlich etwa 100 neue Artikel aufnimmt.

Fendrake Company, die im Direkthandel zwischen britischen Herstellern und der eigenen Absatzorganisation in den USA arbeitet und regelmäßig Ausstellungen in 67 amerikanischen Städten veranstaltet. An dieser Absatzorganisation sind insbesondere die britischen Klein- und Handwerksbetriebe maßgeblich beteiligt, denen so die umfangreiche britische Marktforschung und Verkaufsförderung zugute kommt.

Export Councils

Sie wurden mit staatlicher Unterstützung gegründet, um einerseits für die britische Wirtschaft im Ausland zu werben und andererseits die an der Ausfuhr interessierten Kreise über die Möglichkeiten der Absatzausweitung auf schon vorhandenen Märkten zu unterrichten. Die Export Councils führen in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsreferenten der Auslandsvertretungen von Zeit zu Zeit Kontakt- und Marktuntersuchungsreisen in einzelne Länder durch. Im Dezember 1960 wurde der 1951 im Rahmen des „Dollar Drive“ gebildete Dollar Export Council, der nur für die USA und Kanada zuständig war, in Western Hemisphere Exports Council für alle Länder des amerikanischen Kontinents und die Antillen umbenannt und im Oktober 1960 der Export Council for Europe geschaffen. 1963 wurde ein Council for Middle East Trade gebildet.

BIBLIOGRAPHIE

1. Federation of British Industries (FBI), London 1962: „Export Incentives — A study of the problem and of policy“.
2. Board of Trade Journal (im Auftrag des Her Majesty's Stationary Office), London 1961: „Aids to Export“.
3. Export Credits Guarantee Department (ECGD), London 1958: „Payment Secured“.
4. Bundesauskunftsstelle für den Außenhandel (BfA), Köln 1953: „Direkte Exportförderungsmaßnahmen konkurrierender europäischer Länder“.
5. The Institute of Export, London 1953; Objects, Qualifications for Membership and Regulations Prescribed for Examinations of the Institute.
6. British Government Services for Exporters; Board of Trade.
7. Central Office of Information (COI), London 1962: „Worldwide Export Publicity Service“.
8. FBI (Federation of British Industries): „What it is ... and what it does“.
9. Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfA), Köln 1962: „Staatliche Exportförderungsmaßnahmen Großbritanniens“.
10. Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfA), Köln 1962: „Exportförderung aus britischer Sicht“.