

Nebel, Horst

Article — Digitized Version

Das Exportförderungssystem in Japan

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Nebel, Horst (1964) : Das Exportförderungssystem in Japan, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 44, Iss. 6, pp. I-IX

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141790>

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.

AKTUELLE ABSATZWIRTSCHAFT

Das Exportförderungssystem in Japan

Horst Nebel, Hamburg

Man kann die Erfolge japanischer Exporteure in der Vergangenheit als eine glückliche Kombination verschiedener Faktoren ansehen, die einerseits in unternehmerischem Können, in menschlicher Leistungswilligkeit und Leistungsfähigkeit, andererseits aber auch auf gewissen von außen gebotenen Anreizen und vorteilhaften Bedingungen beruhen. Von besonderer Wirksamkeit für den japanischen Export haben sich dabei das enge Zusammenwirken, die gegenseitige Abstimmung und die vereinten Bemühungen von Industrie und Industrieorganisationen mit den Regierungs-, Parlaments- und Behördenstellen erwiesen.

Die Exportförderung ist für den japanischen Staat administrativ relativ einfach, da die staatliche Einflußnahme auf den Außenhandel in Japan bereits eine gewisse Tradition besitzt. Schon seit der Periode der weltwirtschaftlichen Krisenjahre 1931/32 bestehen nämlich Außenhandels- und Devisenkontrollmaßnahmen, und die Exportförderungsmaßnahmen sind ein integrierter Bestandteil dieses umfassenden Systems.

A. DIREKTE STAATLICHE AUSFUHRFÖRDERUNGSMASSNAHMEN

I. Steuerliche Ausfuhrbegünstigung

Auf dem Gebiete der Steuern ist vom japanischen Staat eine Reihe von Maßnahmen ergriffen worden, um den exportierenden japanischen Unternehmern den Zugang zu den ausländischen Märkten zu erleichtern.

1. Einkommensteuer

Handelsfirmen können 1% ihres Ausfuhrumsatzes von ihrem zu versteuernden Einkommen abziehen; bei Industrieunternehmen liegt dieser Satz sogar bei 3% der Exportumsätze aus Einzelgeschäften oder bei 5% beim Export kompletter Anlagen. Die steuerliche Absetzung darf jedoch nicht mehr als 80% der Gewinne aus den Ausfuhrgeschäften betragen. Bei technischen Hilfeleistungen sind 50% der erzielten Umsatzerlöse steuerfrei.

2. Abschreibung

a) Beschleunigte Abschreibungsmöglichkeit bei Ausfuhren: Hiernach ist es gestattet, eine um 10% erhöhte Abschreibung auf die Betriebsanlagen in Anspruch zu nehmen, wenn in einem bestimmten Halbjahr der Exportumsatz gegenüber dem Gesamtumsatz im Vergleich zur vorhergehenden Halbjahrsperiode ebenfalls um 10% oder mehr angestiegen ist. Die erhöhte Ab-

schreibung ist jedoch auf 50% des Gesamtumsatzes begrenzt. Die Wirkung dieser Möglichkeit besteht darin, daß die Abschreibung eine erhöhte Gewinnminderung im Jahr der Abschreibungsperiode auf die Anlagegüter mit sich bringt. Damit ergeben sich allerdings zwangsläufig in späteren Perioden nur noch geringere Abschreibungsmöglichkeiten. Auf der anderen Seite regen höhere Außenhandelsumsätze über die dadurch ebenfalls erhöhten Abschreibungsmöglichkeiten zu Neuinvestitionen an.

b) Sonderabschreibung bei Gründung von Auslandsniederlassungen: Fallweise genehmigte Sonderabschreibungen begünstigten in der Vergangenheit die Errichtung von Auslandsniederlassungen. In der letzten Zeit sind diese Sonderabschreibungen jedoch nur noch zögernd gewährt worden.

3. Zoll-Rückvergütungen

Diese werden für importierte Roh- und Hilfsmaterialien gewährt, die nach einer Verarbeitung in Form veredelter Güter zur Wiederausfuhr gelangen.

II. Devisenwirtschaftliche Ausfuhrbegünstigung

Da in Japan noch eine strenge Kontrolle des Zahlungsverkehrs im Außenhandel besteht und eine Reihe von Importgütern (sog. Luxusgüter) weiterhin der Lizenzpflicht unterliegt, ist die Möglichkeit der freien Verwendung von 5% der Devisenerlöse aus Exportgeschäften zur freien Einfuhr sonst lizenzpflichtiger Waren für japanische Unternehmen von Bedeutung.

III. Ausfuhrfinanzierung

Die Außenhandelsfinanzierung ist auch in Japan eine Domäne der Handelsbanken. Der steuernde und außenhandelsfördernde Einfluß staatlicher Maßnahmen wird daher über die Refinanzierungsmöglichkeiten der Handelsbanken bei der Zentralbank — auf die die Regierung einen erheblichen Einfluß ausübt — zur Geltung gebracht.

1. Kurzfristige Ausfuhrfinanzierung

a) Diskontierung von Vorfinanzierungswechselsystem: Zur Vorfinanzierung von für den Export bestimmten Gütern, die sich noch im Stadium der Herstellung befinden, hat die Bank von Japan ein sogenanntes Exportvorauswechselsystem (Export-Advance-Bill-System) geschaffen. Dieses kann sowohl von Exporthändlern als

auch von Herstellern in Anspruch genommen werden. Sobald bei den Außenhandelsbanken außer dem Auftragschreiben des Bestellers an den Exporteur auch ein Akkreditiv seitens der Bank des ausländischen Käufers vorliegt, diskontiert die Bank von Japan die solchen Handelsgeschäften zugrunde liegenden Wechsel.

Als Zinssätze werden berechnet: zwischen Geschäftsbanken und Kunden für 100 Yen Kreditbetrag pro Tag 0,014 Yen (entsprechend einem Jahreszins von 5,11 %); zwischen der Bank von Japan und den Geschäftsbanken für 100 Yen Kreditbetrag pro Tag 0,012 Yen (entsprechend einem Jahreszins von 4,38 %).

In Anbetracht des hohen japanischen Zinsniveaus von 10—14 % üben diese Sätze eine starke exportfördernde Wirkung aus.

- b) **Darlehensgewährung gegen Vorfinanzierungswechsel:** Bei Finanzierungsfällen, in denen ein Akkreditiv nicht gestellt werden kann, jedoch ein Ausfuhrkontrakt vorliegt, gewährt die Bank von Japan den Handelsbanken Darlehen gegen die als Sicherheit zu hinterlegenden Ausfuhrvorfinanzierungswechsel bis zur Höhe von 85 % des Wechselbetrags.

Die Zinssätze liegen hier etwas höher und betragen: zwischen Geschäftsbanken und Kunden für 100 Yen Kreditbetrag pro Tag 0,016 Yen (entsprechend einem Jahreszins von 5,84 %); zwischen der Bank von Japan und den Geschäftsbanken für 100 Yen Kreditbetrag pro Tag 0,013 Yen (entsprechend einem Jahreszins von 4,75 %).

- c) **Diskontierung von Exportwechseln (Yen Usance Bill for Export):** Die Bank von Japan nimmt ferner normale Handelswechsel, denen ein Exportgeschäft zugrunde liegt und die von einem japanischen Exporteur in Yen gezogen werden, zum Diskont an. Die Laufzeit der Wechsel soll drei Monate nicht übersteigen. Die Zinsrate ist dieselbe wie beim Diskont von Exportvorauswechseln (5,11 % pro Jahr Geschäftsbank—Kunde; 4,38 % pro Jahr Bank von Japan—Geschäftsbank).
- d) **Finanzierung von Spezialgeschäften:** Um die Finanzierung von Spezialgeschäften, insbesondere Lieferungen an die US-Streitkräfte, zu erleichtern, kann auch hier das Exportvorauswechsellsystem Anwendung finden.
- e) **Finanzierung von Exporten zu Reparationszwecken:** Der Erleichterung der Finanzierung der Exporte im Rahmen der Reparationsverträge Japans mit den Philippinen, mit Burma, Indonesien und Vietnam dienen zwei weitere Finanzierungsmethoden. Beim Export von Anlagen und Investitionsgütern wird die Finanzierung von der Export-Import-Bank zu den Bedingungen der langfristigen Finanzierung (siehe unten) durchgeführt. Beim Export von Konsumgütern findet dagegen ebenfalls das Exportvorauswechsel- und das Exportwechsellsystem Anwendung. Allen Finanzierungsanträgen für diese Geschäfte müssen die von

den japanischen Behörden bestätigten Kontrakte des Exporteurs mit den Kommissionen der vier Länder und die Ausfuhrgenehmigungen beigelegt sein.

- f) **Finanzierung über Fremdwährungswechsel:** Dieses Finanzierungssystem ist seit dem 1. September 1961 neu eingeführt worden. Jede autorisierte Außenhandelsbank kann demnach über Fremdwährungsbeträge ausgestellte Handelswechsel ihrer Kunden, denen Ausfuhrgeschäfte zugrunde liegen, zu niedrigerem Zinssatz bei der Bank von Japan rediskontieren. Voraussetzung ist die Anwendbarkeit des Exporthandelswechselversicherungssystems. Die Laufzeit der Wechsel soll in der Regel 5 Monate nicht übersteigen. Es ist jedoch nur eine Reihe wichtiger Welthandelswährungen zugelassen. Die Zinsrate beträgt 2,55 % p. a.

Durch diese Finanzierungsmöglichkeit versucht die Bank von Japan Exporteure zu veranlassen, mit den Auslandskunden in ausländischer Währung zu kontrahieren. Sie selbst sichert sich durch Rediskontierung Fremdwährungen für ihr Portefeuille. Der Selbstzweck einer fristgerechten Sicherung des Anfalls von Devisen läßt sich auch an dem von der Zentralbank festgesetzten hohen Zinssatz von 10,95 % p. a. bei Zahlungsverzug (Prolongation des Wechsels) erkennen.

2. Langfristige Ausfuhrfinanzierung

Die langfristige Exportfinanzierung hat nach dem Kriege im Zuge der starken Ausdehnung des Ausfuhrgeschäftes in Anlagen und Investitionsgütern größere Bedeutung erlangt. Die staatliche Export-Import-Bank (Gründung 1950) hat auf diesem Gebiet eine führende Rolle übernommen.

2.1 Finanzierungsfälle

- a) **Ausfuhr von kompletten Anlagen und technischer Hilfe.**
Die Export-Import-Bank stellt die finanziellen Mittel zur Verfügung, die erforderlich sind, um Ausfuhrgeschäfte von Anlagen (eingeschlossen alle notwendigen Maschinen, Kessel, Fahrzeuge nebst Zubehör und Ersatzteilen und die zum Betrieb erforderliche erste Grundausstattung mit Rohmaterial) zu ermöglichen. Hierzu gehören auch Anleihen an die Käufer zur Bestreitung der Kosten von technischer Hilfeleistung.
- b) **Auslandsinvestitionen.**
Die Export-Import-Bank gibt gleichfalls Mittel, die zur Beteiligung an ausländischen juristischen Personen durch Übernahme von Anteilen erforderlich sind.
- c) **Unternehmen im Ausland.**
Die Export-Import-Bank gewährt ferner langfristige Kredite zur Errichtung von Industrieunternehmen, die von japanischen Unternehmern im Ausland betrieben werden sollen.
- d) **Wirtschaftliche Entwicklungsarbeit durch ausländische Regierungen.**
Die Export-Import-Bank vermag Kredite auch auf solche Arbeiten auszudehnen, die im Auftrage von ausländischen Regierungen durch japanische Unternehmer im Rahmen wirtschaftlicher Entwicklungsprojekte ausgeführt werden. Voraussetzung für die Kreditgewährung

ist, daß die Arbeitsergebnisse direkt oder indirekt für die japanische Wirtschaft von Bedeutung sind und die erforderlichen Materialien aus Japan geliefert werden.

e) Finanzierung vor Kontraktabschluß.

Vor Kontraktabschluß ist die Finanzierung durch die Export-Import-Bank nur möglich, wenn entweder der Anlagenexport für die japanische Wirtschaft von höchstem Nutzen ist und der Verkaufsabschluß gesichert ist oder die Güter im Wege einer öffentlichen Ausschreibung verkauft werden müssen und die Gestellung einer Kautionssumme erforderlich ist.

f) Finanzierung von Investitionen ausländischer Regierungen.

Die Fälle a) bis d) betreffen ausschließlich die Finanzierung japanischer Geschäftsunternehmen. Die Export-Import-Bank kann jedoch auch ausländischen Regierungen Kredite gewähren, wenn diese japanische Waren oder technische Hilfe importieren. Das gleiche gilt unter gewissen Voraussetzungen auch, wenn sich die ausländischen Regierungen an Geschäftsunternehmen japanischer Staatsangehöriger außerhalb Japans beteiligen wollen und die gegebenen Mittel zum Kauf japanischer Waren Verwendung finden.

2.2 Finanzierungsmethoden

a) Gemeinschaftsfinanzierung.

Gemeinschaftsfinanzierung der Export-Import-Bank mit den Handelsbanken ist die Regel. Normalerweise steuern die Handelsbanken 20% der für das Ausführungsgeschäft benötigten Summe bei, während die Export-Import-Bank die restlichen 80% finanziert. Die Finanzierung von Investitionen japanischer Unternehmen im Ausland ist jedoch nur bis zu einer Höhe von 50% für den einzelnen Antragsteller möglich.

b) Unabhängige Finanzierung.

Die unabhängige Finanzierung durch die Export-Import-Bank ist in den Fällen möglich, in denen die Gemeinschaftsfinanzierung mit Handelsbanken sehr schwierig ist und das in Frage stehende Anlagenexportgeschäft oder die technische Hilfe von besonderer Bedeutung für die japanische Wirtschaft ist.

c) Wechseldiskontierung.

In den Fällen, in denen eine Handelsbank das Geschäft allein finanziert hat, kann sie Wechsel, die von ihr ausgestellt und vom Exporteur akzeptiert sind, zum Diskont bei der Export-Import-Bank einreichen.

2.3 Zinssätze

a) bei Finanzierung von Ausfuhren und technischer Hilfe.

Die Zinssätze liegen zwischen 4% und 7% pro Jahr. Ihre Höhe hängt im Einzelfall u. a. vom allgemeinen Beitrag des Geschäftes für die Entwicklung und die Erhaltung des Marktes ab.

b) bei Finanzierung überseeischer Investitionen und Unternehmen.

Der geringste Zinssatz beträgt hier 4,5%. Im übrigen gelten die unter a) genannten Voraussetzungen.

c) bei Gemeinschaftsfinanzierung.

Die Geschäftsbanken sind in ihrer Zinsgestaltung bei Gemeinschaftsfinanzierungen frei.

2.4 Rückzahlungsfristen: Die regulären Rückzahlungsfristen betragen bei durch die Export-Import-Bank finanzierten Exporten oder technischer Hilfe zwischen 6 Monaten und 5 Jahren und unter besonderen Umständen 5 bis 15 Jahre. Ferner ist die

kurzfristige Finanzierung von 3 bis 6 Monaten möglich. Im Prinzip beträgt die Verfallfrist für Wechsel aus diesen Geschäften mehr als 6 Monate. In Einzelfällen können Wechsel mit einem Verfall von 3—6 Monaten zum Diskont eingereicht werden. Die Rückzahlungsfristen aus der Investitionsfinanzierung oder überseeischen Unternehmensfinanzierung liegen zwischen 1 Jahr bis zu 10 Jahren, in Sonderfällen auch bis zu 20 Jahren.

Die Rückzahlungen finden in folgender Weise statt: Bei Finanzierung von Exportgütern und technischer Hilfe im Normalfalle in regelmäßigen Beträgen. In Sonderfällen kann die Rückzahlung progressiv gestaltet werden. Bei Investitionsfinanzierungen können die gleichen Methoden angewendet werden. Die ersten 3 Jahre können rückzahlungsfrei gestaltet werden.

2.5 Sicherheiten und Garantien: In aller Regel verlangt die Export-Import-Bank vom Exporthändler oder Hersteller eine Zahlungsgarantie. Die Bank kann dafür eine Forderungszession oder ein Grundpfandrecht entgegennehmen. Ein ähnliches Prinzip gilt für Überseeinvestitionen oder Überseeunternehmen. Die Bank kann vom Kreditnehmer die Vorlage der Rechnung verlangen und die Forderung oder die Ware als Sicherheit in Anspruch nehmen. Die Finanzierung ist nur möglich, wenn der Exporthändler oder der Hersteller eine Versicherung nach dem Exportversicherungsgesetz abgeschlossen hat oder einen Kompensationsvertrag nach dem Wechselkursrisikokompensationssystem des Anlagenexportes vorweist.

2.6 Garantie einer Verpflichtung durch die Export-Import-Bank: In den Fällen, in denen ein zugelassener Exporthändler oder Hersteller die notwendigen Mittel von einer anderen Seite als der Export-Import-Bank erhalten hat, kann die Bank an Stelle der üblicherweise vorgesehenen eigenen Kreditierung eine Garantieverpflichtung eingehen. In diesen Fällen beträgt die Garantieprovision im Minimum 0,5% pro Jahr. Der Zinssatz ist jedoch abhängig von dem Beitrag, den das Geschäft zur allgemeinen Entwicklungsförderung leistet, den Kreditbedingungen und den Kreditsicherheiten. Die Bedingungen sind die gleichen wie in den Fällen ordentlicher Beleihungen.

3. Das Wechselkursrisiko-Kompensationssystem im Anlagenexport

(Plant Export Exchange Loss Compensation System)

a) **Zweck des Systems und Deckungsbereich:** Beim Anlagenexport sind im allgemeinen die Mittel für eine lange Zeitspanne gebunden. Die Zahlung wird in der Regel im Verfahren des langfristigen Kredites abgewickelt. Exporteure tragen daher das Wechselkursrisiko bis zum Zahlungseingang. Das kann zu hohen Verlusten führen.

Um diesen Verlusten zu begegnen, wird Exporteuren von der Regierung eine Deckungsmöglichkeit geboten. Ein Kompensationsvertrag deckt den Gesamtbetrag oder den Teilbetrag, der aus dem Export zu erwarten ist. Dieser Vertrag wird in den Fällen angeboten, in denen der Export japanischer Erzeug-

nisse den Exportmarkt nachhaltig zu fördern in der Lage ist oder im Falle technischer Hilfe dazu beiträgt, einen Markt für Japan zu entwickeln oder zu erhalten.

b) **Vertragsabschluß und Vertragsbedingungen:** Anträge auf Abschluß eines solchen Vertrages können Exporteure von Anlagen stellen. Der Antrag muß spätestens bis zum Verschiffungstage bei der Export-Import-Bank eingegangen sein. Die Laufzeit eines Loss Compensation Kontraktes kann bis zu 15 Jahren betragen. Die Prämie beträgt 0,5% pro Jahr.

c) **Fälligkeit der Kompensation:** Wenn der Exporteur die Zahlung für seine Lieferung erhält, wird der Wechselkurs des Zahlungstages in Beziehung gesetzt zum Wechselkurs des Abschlußtages. Wenn der Wechselkurs am Zahlungstag ungünstiger als am Abschlußtag ist, erhält der Exporteur eine entsprechende Kompensation. Ist der Wechselkurs günstiger, muß der Exporteur den entsprechenden Betrag an die Finanzbehörden abliefern.

Das System kann nur angewendet werden, wenn die Zahlungsvereinbarungen des Anlagenexportes 6 Monate überschreiten. Ein gleichzeitiger Abschluß eines Kurskontraktes mit einer Handelsbank für dasselbe Geschäft ist nicht statthaft.

4. Finanzierung über ausländische Währungen

(Foreign Currency Fund Deposit System)

Der größte Teil der Devisenbestände Japans wird im Namen und für Rechnung des Japanischen Finanzministeriums bei ausländischen Banken als Festgeld oder Sichtdepositen gehalten. Ein Teil ist jedoch bei japanischen Banken unter bestimmten Voraussetzungen eingelegt. Der Zweck dieser Einlagen liegt darin, die autorisierten japanischen Außenhandelsbanken in ihrer Geschäftstätigkeit zu stärken. Als Zinssatz sind für Gelder in US\$ 2,5% p. a. und für Gelder in £ 4% p. a. festgelegt.

Die Zweigniederlassungen japanischer Firmen im Ausland können diese Gelder zu 5,5%—5,75% p. a. für US\$ und zu 8% p. a. für £ entleihen. Ferner dürfen diese Gelder auch freizügig im Rahmen der Außenhandelsfinanzierung beim Export japanischer Erzeugnisse verwendet werden.

Japanische Firmen im Ausland können Kredite aus diesen Fonds zu folgenden Zwecken erhalten:

- als Gelder für Akkreditivgestellungen,
- zur Bezahlung einer Import- oder Exportrechnung,
- zu Garantiezwecken bei Export- oder Importgeschäften,
- zur Bezahlung von Gebühren und Abgaben nach Wareneingang im Hafen.

IV. Ausfuhrversicherung

Japanische Exporteure erhalten vom Staat die Möglichkeit, acht verschiedene Ausfuhr Risiken, die von privaten Versicherungsgesellschaften nicht oder nur zu

verhältnismäßig hohen Prämiensätzen in Deckung genommen werden, zu günstigen Versicherungsprämien abzuschließen. Die japanische Regierung fungiert in allen Fällen als Versicherer und nimmt die technische Abwicklung über eine dem Außenhandelsministerium (MITI) gesondert abgeschlossene „Ausfuhrversicherungssektion“ vor. Bei dieser Sektion oder ihren örtlichen Niederlassungen müssen alle Versicherungsanträge und Schadensfälle angemeldet werden.

Diese staatliche Exportversicherung wurde im Jahre 1950 eingeführt.

Zur Zeit können folgende acht Risiken gedeckt werden:

1. Allgemeine Ausfuhrversicherung

Im Rahmen der „Allgemeinen Ausfuhrversicherung“ werden Verluste gedeckt, die Exporthändler oder Produzenten erleiden, wenn die von ihnen exportierten Güter durch Restriktionsmaßnahmen der Importländer nicht mehr an den Käufer abgeliefert werden können oder Krieg und andere Fälle höherer Gewalt die Auslieferung verhindern. In Fällen von Totalverlusten werden 90% des Fakturenwertes durch die Versicherung ersetzt. Imaginäre Gewinne werden nicht gedeckt.

Im Regelfall wird der Schaden an den Exporteur erstattet. Wegen der vielfach vorgenommenen Exportfinanzierung durch die Handelsbanken ist jedoch auch eine Zession der Versicherung an diese möglich.

Die Versicherungsprämie wird zwischen dem Versicherer und dem Versicherungsnehmer auf Grund des Exportfakturenwertes frei ausgehandelt. Als Richtsätze dienen folgende Prämien pro 100 Yen: für 2 Monate 0,25 Yen, für 3 Monate 0,33 Yen, für 5 Monate 0,404 Yen, für 8 Monate 0,472 Yen. Für je weitere vier Monate Versicherungszeit werden zu der 8-Monats-Prämie 0,062 Yen zugeschlagen. Wenn das Risiko vom Versicherer höher eingeschätzt wird, können Prämien bis zur zehnfachen Höhe der gewöhnlichen Prämie erhoben werden.

2. Ausfuhrpreisversicherung

Diese Versicherungsart deckt die Verluste, die dem Versicherten nach der Verschiffung durch verzögerte oder nicht getätigte Zahlung entstehen können. Es spielt dabei keine Rolle, ob die Nichtleistung der Zahlung durch Transfervote des Käuferlandes, durch Krieg, Revolution oder Unruhen hervorgerufen wird. Auch der finanzielle Zusammenbruch des Käufers wird durch die Versicherung mitgedeckt.

Die Ausfuhrpreisversicherung unterscheidet sich von der allgemeinen Ausfuhrversicherung dadurch, daß der Verlust bei der Ausfuhrpreisversicherung durch die Unmöglichkeit der Zahlung seitens des Käufers, bei der Ausfuhrversicherung dagegen durch die Unmöglichkeit der Lieferung entsteht.

Die Versicherung deckt Verluste bis zu 90% des Exportfakturenwertes, bei technischer Hilfeleistung nur bis zu 80%. Die Versicherung kann von jedem Exporthändler oder Hersteller abgeschlossen werden und ist ebenfalls zessionsfähig.

Die Basisprämie beträgt 0,42 Yen für 3 Monate. Für je weitere 3 Monate ist erneut die Grundrate mit einem Aufschlag von 0,10 Yen zu zahlen. Bei höherem Risiko können auch Versicherungsprämien in der zwei- bis dreifachen Höhe erhoben werden. Beim Vorliegen eines unwiderruflichen Akkreditivs, wenn der Käufer eine ausländische Regierung ist oder die Zahlung der Exportwaren durch die Garantie der Regierung des Käuferlandes gewährleistet wird, können die Prämien auf die Hälfte der Grundprämie herabgesetzt werden.

3. Ausfuhrwechselversicherung

Durch die Ausfuhrwechselversicherung können Verluste gedeckt werden, die eine autorisierte Außenhandelsbank im Falle des Protestes eines Exportwechsels erleidet. Der Versicherte ist also die Außenhandelsbank. Zur Vereinfachung der technischen Abwicklung wird die Versicherung gewöhnlich in der Form einer jährlichen Globalversicherung abgeschlossen, die den jeweiligen Exportwechselbestand einschließt. Im Schadensfall werden 80 % des Verlustes vergütet.

Die Versicherungsprämie beläuft sich auf 0,26 Yen pro 100 Yen bei Sichtwechseln. Bei anderen Wechselarten wird die Versicherungsprämie dem jeweiligen Einzelfall angepaßt.

Im Rahmen dieser Versicherung ist eine zusätzliche Kompensationsversicherung für weitere 15 % der Wechselsumme bzw. des erlittenen Schadens möglich. Die Garantie für diese 15 % der Wechselsumme übernehmen die Bezirksregierungen am Sitze der japanischen Exporteure.

4. Ausfuhrfinanzierungsversicherung

Hierbei können folgende Risiken abgedeckt werden: Unmöglichkeit des Exportes, gleich aus welcher Ursache; Lieferungsunmöglichkeit des Vorlieferers des Herstellers oder des Herstellers an den Exporteur; Unmöglichkeit des Exporthändlers oder Herstellers, seine finanziellen Verpflichtungen aus einem von einer Handelsbank finanzierten Exportgeschäft dieser gegenüber zu erfüllen.

Der Versicherungsnehmer ist stets eine Handelsbank, die dem Hersteller oder Exporteur einen Kredit zur Durchführung der Produktion oder des Exportgeschäftes gewährt hat. Bei Schäden werden 80 % der Versicherungssumme ersetzt. In besonderen Fällen können weitere 15 % bei den Bezirksregierungen gedeckt werden.

Die Versicherungsprämie beläuft sich auf 0,25 Yen pro 100 Yen Versicherungssumme bei Wechseln mit einer Laufzeit von 2 Monaten. Sofern die Laufzeit der Wechsel 2 Monate übersteigt, erfolgt ein Zuschlag von 0,004 Yen pro 100 Yen für jeden weiteren Tag.

5. Ausfuhrversicherung bei Konsignationslagern im Ausland

Zweck dieser Versicherungsart ist die Deckung von Risiken, die japanischen Exporteuren aus im Ausland unterhaltenen Konsignationslagern entstehen können. Dieser Versicherung liegt der Gedanke zugrunde, durch

Konsignationslager im Ausland eine allgemeine Exportförderung zu erreichen. Der ausländische Käufer soll Gelegenheit haben, japanische Waren an einem ihm erreichbaren Orte zu besichtigen. Als Risiken werden alle Abweichungen vom Konsignationsvertrag gedeckt. Dazu zählen in erster Linie Schäden und Verluste, die an den Gütern in Konsignationslagern durch Feuer, Diebstahl oder andere Umstände entstehen, die der Konsignationslagerhalter zu vertreten hat. Die Versicherung deckt jedoch nicht Zahlungsverzögerungen, die zu Lasten des Konsignationslagerhalters gehen, obwohl die Ware bereits verkauft und vom Käufer an den Lagerhalter bezahlt worden ist.

Im Versicherungsfall werden 80 % der Schadenssumme vergütet. Die Versicherungssumme steht in freier Wahl des Versicherungsnehmers. Die Prämie beläuft sich auf 2 Yen pro 100 Yen Versicherungssumme. Die „Ausfuhrversicherungssektion“ kann, sofern sie im Einzelfalle ein Risiko höher einschätzt, Prämienzuschläge erheben.

6. Versicherung der Auslandswerbung

Durch diese Versicherung schützt der japanische Staat Hersteller und Exporteure von Ausfuhrwaren gegen Verluste aus Muster- und Werbeaufwand auf überseeischen Exportmärkten, die nicht durch spätere Ausfuhr während einer vorher bestimmten Periode gedeckt werden.

Die Berechnung wird in der folgenden Weise vorgenommen:

Gesamtexport während der Werbepériode
/ . gewöhnliche Exportmenge
= Exportanstieg
Exportanstieg + Werbeaufwand
= Periodenwerbeausgabe
Effektive Werbeausgabe
/ . Periodenwerbeausgabe
= Verlust

Als Objekte der Versicherung können Anzeigen in Zeitungen, Zeitschriften, Werbung durch Radiostationen, Kataloge, kostenfreie Muster, Ausstellungsaufwand, Maschinenvorführung u. a. in Deckung gegeben werden.

Als Versicherungssumme wird die Gesamtausgabe angesehen, die während einer vorher festgelegten Werbepériode vorgesehen ist. Die Vergütung ist im Schadensfall auf 50 % der Versicherungssumme begrenzt.

Die Prämie beträgt 4,30 Yen pro 100 Yen Versicherungssumme. Sofern das Risiko höher eingeschätzt wird, ist die Erhebung einer höheren Prämie möglich. Zwei Monate nach Beendigung des im Versicherungsvertrag bestimmten Werbezeitraumes können Schadensanträge eingereicht werden. Die Zahlung der Ausfallsumme erfolgt in der Regel nach weiteren 2 Monaten.

7. Versicherung von Auslandsinvestitionen

Diese Versicherungssparte deckt Verluste, die ein Investor in Aktien oder Anteilen einer juristischen Person im Ausland auf Grund von außergewöhnlichen

Notfällen oder Kreditrisiken des ausländischen Unternehmens erleidet. Es können nur Aktien und Anteile, jedoch keine Anleihen, Kredite oder technische Hilfe versichert werden. Als Risiko gilt insbesondere die Übernahme der Aktien durch eine ausländische Regierung, Auflösung oder Schäden der ausländischen Gesellschaft durch Krieg und Revolution, Betriebsstilllegungen durch Rohmaterialschwierigkeiten u. ä.

Der Investor muß den Versicherungsvertrag unmittelbar im Anschluß an den Kauf der Aktien oder Anteile abschließen. Eine weitere Voraussetzung ist, daß die Investierung auf längere Sicht gesehen zu einer Verbesserung der japanischen Zahlungsbilanz beizutragen verspricht.

Die Höhe der Versicherungssumme steht im Ermessen des Versicherungsnehmers; die Versicherungsbedingungen können jährlich einer Revision unterzogen werden. Ein Schadensantrag kann zwei Monate nach dem als Schaden anzusehenden Ereignis beim Versicherer gestellt werden. Die Wartefrist bis zur Auszahlung beträgt ebenfalls zwei Monate. Der Versicherte bleibt jedoch trotz Empfanges der Versicherungssumme gehalten, den Schaden nach bester Möglichkeit in der Zukunft herabzusetzen und den entsprechenden Teil der nachträglich erhaltenen Gelder zurückzuzahlen. Als Prämie ist zur Zeit eine Rate von 0,76 Yen pro 100 Yen Versicherungssumme für jedes Jahr festgelegt.

8. Versicherung der Gewinne aus Auslandsinvestitionen

Zweck dieser Versicherung ist, Auslandsinvestitionen durch japanische Staatsangehörige zu fördern. Als Fernziel soll durch die Überweisung der im Ausland erzielten Gewinne eine Entlastung der japanischen Zahlungsbilanz erreicht werden.

Die versicherungsfähigen Risiken umfassen die Behinderung des Transfers, Dividendenkontrollen, Widerruf unter Umständen erforderlicher Gewinntransfärlizenzen oder die Beschlagnahme von Gewinnen durch Maßnahmen ausländischer Staaten. Die Versicherung wird fällig, wenn seit dem Schadensereignis ein Zeitraum von mehr als zwei Jahren verstrichen ist. Dieser verhältnismäßig lange Zeitraum soll die Investoren davon abhalten, nicht genügend durchdachte Investitionen zu tätigen. Von den erlittenen Verlusten werden 75% erstattet. Der Versicherungsnehmer ist gehalten, alle möglichen Maßnahmen zu ergreifen, um nachträglich von seinem Schuldner befriedigt zu werden.

Der Versicherungsvertrag ist auf die Höchstdauer von 10 Jahren begrenzt. Die Versicherungssumme wird auf der Basis der zu erwartenden Dividende frei ausgehandelt. Als Versicherungsprämie werden 0,76 Yen pro 100 Yen Versicherungssumme für ein Jahr erhoben. Sobald im Schadensfalle die zweijährige Karenzzeit überschritten ist, erfolgt die Auszahlung der Versicherungssumme im Regelfalle durch den Versicherer nach weiteren zwei Monaten.

B. GEMEINSAME AUSFUHRFÖRDERUNGSMASSNAHMEN VON STAAT UND WIRTSCHAFT

Neben den direkten Ausfuhrförderungsmaßnahmen gibt es eine Reihe institutioneller Einrichtungen auf staatlicher und privater Ebene, deren Wirksamkeit sich auf die Ausfuhrförderung in einer mehr indirekten Weise auswirkt.

1. Die Tätigkeit der JETRO

a) Entstehung

Im Februar 1951 wurde auf gemeinsamen Beschluß der japanischen Regierung und der japanischen Wirtschaftsverbände eine gemeinsam getragene Organisation mit dem Ziel gegründet, die außenwirtschaftlichen Beziehungen Japans zu intensivieren. Vorbild war eine zwischen den beiden Weltkriegen in England unter dem Namen „British Export Trade Research Organisation“ unterhaltene Gesellschaft zur Förderung der Ausfuhr. In Anlehnung hieran erhielt die japanische Einrichtung den Namen „Japan External Trade Recovery Organization (JETRO).“

Wenige Zeit später wurden noch zwei weitere Organisationen mit speziellen Aufgabenbereichen gegründet, und zwar der „International Trade Fair Council“ sowie das „Japan Council of Trade Office“. Zum Zwecke der Koordinierung der sich in ihren Aufgabenbereichen z.T. überschneidenden Organisationen und vor allem zur Verstärkung der Wirksamkeit im In- und Ausland erfolgte im September 1954 eine Zusammenlegung unter dem Namen „Japan Export Trade Promotion Agency“. Da sich die Kurzbezeichnung „JETRO“ bereits eingebürgert hatte, wurde diese beibehalten.

b) Ziele

Da im japanischen Außenhandel eine hohe Anzahl kleinerer und mittlerer Unternehmen tätig ist, die sich die erforderlichen Marktdaten im Auslande wegen der verhältnismäßig hohen Kostenbelastung nur schwerlich auf Grund eigener Initiative verschaffen können, oblag der JETRO von Beginn ihrer Tätigkeit an als eine der wichtigsten Aufgaben, diesen Unternehmen als Außenhandelsinformations- und -vermittlungsbüros zu dienen. Auch Großunternehmen nehmen die Dienste der JETRO in Anspruch, obgleich diese Firmen im allgemeinen eigene Auslandsorganisationen besitzen.

c) Organisation

Die JETRO hat gegenwärtig ein Kapital von 2 Milliarden Yen (22,2 Mill. DM). Sie empfängt jährlich aus dem Budget erhebliche Zuschüsse. Ursprünglich lag die Hauptverwaltung in Osaka, wurde jedoch später nach Tokio verlagert, um einen engeren Kontakt zu den maßgeblichen Wirtschaftskreisen pflegen zu können. Zweigstellen bestehen in den Städten Osaka, Kobe, Nagoya, Yokohama, Hiroshima, Fukuoka, Sendai, Shimonoseki. Darüber hinaus stehen in einer Anzahl weiterer Städte Informationsstellen zur Verfügung.

Im Ausland unterhält die JETRO eine Reihe von „Trade Centers“, so u. a. in New York, San Francisco, Chicago, Toronto, Cairo, Bangkok, Hamburg, Düsseldorf, Sydney, Mexico, Los Angeles, Hongkong, Singapur, Paris. „Research Offices“, Marktforschungsbüros, werden in mehr als weiteren 40 Städten der Welt betrieben.

Funktionsmäßig gliedert sich die JETRO neben der allgemeinen Verwaltungs- und Kassenabteilung in die Arbeitsstäbe: Exportmarktplanung, Handelsauskünfte, Auslandsberichterstattung und Marktforschung. Das erste Jahresbudget der JETRO in Höhe von 100 Mio Yen im Jahre 1951/52 hat sich inzwischen bis zum Rechnungsjahr 1962/63 auf 3,26 Mrd. Yen erhöht. Von diesen Mitteln flossen 1,77 Mrd. Yen aus staatlichen Zuschüssen.

Die Personalstärke beläuft sich gegenwärtig auf etwa 400 Angestellte in der Zentrale und den Zweigbüros in Japan sowie auf 120 Bedienstete an den ausländischen Plätzen.

d) Arbeitsgebiete

Marktuntersuchungen im Ausland sind eines der größten Arbeitsgebiete der JETRO. Zu diesem Zweck werden die Dienste von Korrespondenten im Ausland ebenso in Anspruch genommen wie die eigenen Handelsbüros. Gegenstände der Marktuntersuchungen sind Marktverhältnisse im Ausland im allgemeinen und für spezielle Erzeugnisse, Außenhandelsbestimmungen fremder Länder u. ä.

Die gesammelten Informationen werden japanischen Unternehmen im Rahmen einer laufenden Berichterstattung über verschiedene Publikationen in japanischer Sprache zugeleitet. Hierzu zählt insbesondere „Tsusho Koho“ (Außenhandelsbulletin), das täglich erscheint und in erster Linie Nachrichten amtlichen und halbamtlichen Charakters veröffentlicht. Ferner werden Kaigai Shikyo Sohu Ho (Auslandsmarkt-Eildienst, zweimal wöchentlich), Kaigai Shijo Geppo (Berichte über die Auslandsmärkte), JETRO Chosa Chiryō (Einzelnachrichten), Boeki Tokei (Außenhandelsstatistik) herausgegeben. Auf Anfrage werden an japanische Interessenten auch Einzelauskünfte über die Marktverhältnisse im Ausland, über Zölle, Steuern, Außenhandelsabwicklung u. dergl. m. erteilt.

e) Werbung

Die Werbeabteilung der JETRO bearbeitet ausländische Märkte, um neue Absatzmöglichkeiten für japanische Produkte zu erschließen. Sie bedient sich der Film- und Rundfunkwerbung im Ausland, gibt Anzeigen in ausländischen Publikationen auf und betreut die folgenden, in englischer Sprache erscheinenden und für das Auslandspublikum bestimmten Veröffentlichungen: „Japan Trade Guide“, „Japan Trade Bulletin“, „Trade and Industry of Japan“, „Machines for Cottage Industry“, „Survey of Economic Conditions in Japan“, „Commerce of Japan“, „Foreign Trade of Japan“.

Die im Ausland unterhaltenen Handelszentren stellen japanische Waren aus und tragen damit ebenfalls zu den Werbebemühungen bei.

Die JETRO unterhält eigene „Design Centers“, um für den ausländischen Geschmack ansprechende Werbezeichen und Muster zu gestalten, die für japanische Waren auf den Auslandsmärkten werben sollen. Sie arbeitet mit Textil-, Keramik- und Porzellanentwerfern in Japan zusammen, um diese über die im Ausland vorherrschenden Geschmacksrichtungen zu informieren.

f) Messen und Ausstellungen

Bei Messen und Ausstellungen unterstützt die JETRO japanische Kaufleute und führt oftmals Kollektivausstellungsstände für japanische Unternehmen in eigener Regie. Japanische Messen im Ausland werden in der Regel von der JETRO veranstaltet. Im Rahmen der Ausstellungstätigkeit sind verschiedene besondere Formen der Präsentation japanischer Güter im Ausland zu nennen. Vor einigen Jahren ist in den Vereinigten Staaten eine Autokolonne als reisende Ausstellung in vielen Städten gezeigt worden. Ferner ist ein japanisches Schiff als schwimmende Ausstellung eingerichtet worden und hat bereits in zahlreichen Häfen der Welt ausländischen Interessenten die Möglichkeit geboten, sich einen umfassenden Überblick über das Angebot der japanischen Industrie zu verschaffen. Das Schiff wird mit einer auf den neuesten Stand gebrachten Kollektion im Sommer europäische Häfen besuchen und auch in Hamburg erwartet.

2. Qualitätskontrolle der Ausfuhrwaren

Sowohl die japanische Regierung als auch die japanischen Exporteure haben sich in gemeinsamen Anstrengungen in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg darum bemüht, den aus der Vorkriegszeit stammenden Ruf der japanischen Waren als „billig und schlecht“ durch erhebliche Qualitätsverbesserungen zu ändern. Die japanische Regierung erließ bereits 1948 ein Gesetz zur Kontrolle der Exportwaren, um die Produzenten zu einem hohen Qualitätsstandard ihrer Erzeugnisse zu zwingen. Das „Exportinspektionsgesetz“ rief neutrale und unparteiische Kontrollorgane ins Leben, um sowohl die Qualität der Exportgüter als auch die Qualität der Verpackung zu untersuchen.

Das erste Gesetz zur Kontrolle der Exportgüter wies gewisse Mängel auf. Diese bestanden in erster Linie darin, daß die Exporteure lediglich verpflichtet waren, bei den Kontrollinstanzen ein Musterstück der zu exportierenden Erzeugnisse zu hinterlegen. Ein bestimmter Qualitätsstandard dieses Musterstückes war nicht vorgeschrieben. 1957/58 erfolgte eine Revision dieses Gesetzes. Das neue Gesetz schreibt für eine Vielzahl von Erzeugnissen einen Mindeststandard der Qualität zwingend vor. Zur Zeit sind 183 Gegenstände der maschinen- und metallverarbeitenden Industrie, einschließlich Kamera, Ferngläser und Nähmaschinen, 72 Erzeugnisse der Textilindustrie, wie Seiden-, Woll- und Baumwollergzeugnisse, 102 andere Industriewaren

wie Glas, Porzellan, Füllhalter, 47 land- und forstwirtschaftliche Produkte und 4 Erzeugnisse der Fahrzeugindustrie, wie Schiffe, Schiffsmotoren und Kessel Gegenstand einer eingehenden Inspektion vor dem Export.

Um eine sichere Kontrolle zu gewährleisten, sind unabhängige Inspektionsorgane tätig. Es handelt sich um 13 regierungsamtliche Institute und 27 Organisationen mit Prüfungsbefugnis, die auf öffentlich-rechtlicher Grundlage von den Industrieverbänden unter staatlicher Aufsicht getragen werden.

Normalerweise erfolgt die Prüfung der Ware im Fertigzustand unmittelbar vor dem Export. Je nach Schwierigkeitsgrad der Herstellung setzt die Untersuchung bei einzelnen Erzeugnissen auch schon beim Rohmaterial ein und wird während des Herstellungsprozesses laufend fortgeführt. Diese Inspektionsart ist z. B. bei Textilien und im Schiff- und Schwermaschinenbau üblich. Die Exportprodukte werden nach der erfolgten Qualitäts- und Verpackungskontrolle zur Identitätssicherung unter besonderen Verschluss genommen. Sobald der Verschluss oder die Versiegelung gebrochen wird, erlischt automatisch das Recht zur Ausfuhr dieser Waren.

Nur wenige Erzeugnisse, z. B. Pharmazeutika, unterliegen nicht der Exportinspektion, da sie auf Grund gesundheitsrechtlicher oder anderer gesetzlicher Bestimmungen ohnehin bei der Herstellung laufend überwacht werden.

Gegenüber dem früheren weist das neue Gesetz bei Umgehung wesentlich schärfere Strafbestimmungen auf. So können Gefängnisstrafen bis zu 3 Jahren und Geldstrafen bis zu 300 000 Yen verhängt werden. Firmen, die die Exportkontrollen für die von ihnen hergestellten Waren umgehen, können zeitweilig oder permanent von der weiteren Ausfuhr ausgeschlossen werden.

C. EIGENE AUSFUHRFÖRDERUNGSMASSNAHMEN DER JAPANISCHEN WIRTSCHAFT

1. Ausfuhrgemeinschaften

Im Rahmen des im August 1952 in Japan in Kraft getretenen Ausfuhrförderungsgesetzes wurde erstmalig nach dem zweiten Weltkrieg wieder die Möglichkeit des Zusammenschlusses japanischer Firmen zu Ausfuhrgemeinschaften eröffnet. Das Interesse zur Gründung dieser Gemeinschaften ging gleichermaßen von der japanischen Regierung als auch von der Industrie aus. Die Aufgabenstellung der Ausfuhrgemeinschaften wurde in erster Linie darin gesehen, die Ausfuhr und Preisgestaltung mittlerer und kleinerer Firmen im Interesse aller Mitglieder zu organisieren und zu fördern. Nach den japanischen gesetzlichen Bestimmungen ist die Berechtigung zum Abschluß von Vereinbarungen zwischen Exporteuren und zur Festsetzung von Bestimmungen für die Mitglieder von Ausfuhrgemeinschaften dann gegeben, wenn beim Export nach einem bestimmten Lande durch gegenseitige Preisunterbietungen die Gefahr der Schädigung von Interessen der beteiligten Handelsfirmen vorliegt, die Exporteure im Vergleich zu

konkurrierenden Ländern unter ungünstigen Bedingungen arbeiten oder wenn die Ausfuhr in bestimmte neue Märkte durch starke ausländische Konkurrenz gefährdet wird.

Die Tätigkeit japanischer Ausfuhrgemeinschaften erstreckt sich u. a. auf die Bekämpfung von unfairen Handelspraktiken (Aufklärung der Mitglieder), auf den Erlaß verbindlicher Vorschriften für die Mitglieder, die Behandlung der Exportversicherungsverträge, die Ausgabe von Ursprungszeugnissen, die Vermittlung von Geschäftspartnern und die Bearbeitung von Vereinbarungen über Ausfuhrpreise und Ausfuhrmengen. In enger Zusammenarbeit mit den entsprechenden Organen der JETRO obliegt den Ausfuhrgemeinschaften ferner die Werbung im Ausland, die Beteiligung an Ausstellungen und Messen, die Marktuntersuchung und Marktbeobachtung sowie das Studium der Exportmarktlage für die jeweilig vertretenen Industriezweige in allen wichtigen Welthandelsländern.

1954 belief sich die Zahl der Ausfuhrgemeinschaften auf 37; sie hat sich inzwischen auf 53 erhöht. Die Gliederung ist im allgemeinen branchenmäßig.

In den meisten Exportzusammenschlüssen gibt es Koordinationsausschüsse für die einzelnen Handelspartner und Absatzgebiete. Ebenso existiert ein gemeinschaftlicher Koordinierungsausschuß für sämtliche Ausfuhrgemeinschaften.

Ausfuhrgemeinschaften erfuhren in der Anfangszeit finanzielle Unterstützung aus Haushaltsmitteln des Staates. Die ursprünglich verhältnismäßig hohen Zuschüsse wurden jedoch später eingestellt, um die Gemeinschaften mehr zur Selbsthilfe anzuhalten. Die Streichungen sind auch damit begründet worden, daß die Tätigkeit der JETRO fortlaufend erheblich ausgebaut worden ist und die finanziellen Aufwendungen des Staates für diese Organisation im Laufe der Jahre in hohem Maße ausgeweitet wurden.

2. Nutzung privater banktechnischer Möglichkeiten für die japanische Außenhandelsförderung

Auf der Ebene der japanischen Geschäftsbanken werden banktechnische Möglichkeiten genutzt, die ebenfalls in ihren Auswirkungen der japanischen Außenhandelsförderung zugute kommen.

a) Postlaufzeitkredite

Postlaufzeitkredite ausländischer Korrespondenzbanken an die japanischen Handelsbanken bieten wegen des in der Nachkriegszeit herkömmlich recht hohen inneren japanischen Zinsniveaus eine weitere Möglichkeit der Außenhandelsfinanzierung mit gleichzeitiger außenhandelsfördernder Wirkung, da in vielen Welthandelsländern das Zinsniveau für kurzfristige Kredite im allgemeinen bedeutend niedriger als in Japan liegt.

Die japanischen Banken machen sich dieses Zinsgefälle in Form eines Postlaufzeitkredites zunutze, wie folgendes Beispiel verdeutlichen mag: Wenn eine Handelsbank von ihrem Kunden z. B. einen Ausfuhrwechsel über einen bestimmten Betrag

übernommen hat, sendet sie den Wechsel ihrer Korrespondenzbank auf dem üblichen Postwege und teilt gleichzeitig den Betrag auf telegrafischem Wege mit. Nach Empfang der telegrafischen Mitteilung schreibt die ausländische Korrespondenzbank der japanischen Bank den Betrag sofort gut. Der in dieser Weise unmittelbar zur Verfügung gestellte Betrag besitzt somit den Charakter eines kurzfristigen Zwischenkredites aus Geldmarktmitteln des ausländischen Finanzmarktes bis zum Eingang des Wechsels bei der Korrespondenzbank und zum Einzug des Wechsels beim Käufer der japanischen Ware. Die japanische Bank ist ihrerseits wieder in der Lage, ihrem Kunden den Betrag unmittelbar zur Verfügung zu stellen. Auf diese banktechnische Verfahrensweise wird ein niedriges ausländisches Geldmarktzinsniveau der japanischen Exportwirtschaft nutzbar gemacht.

b) Finanzierung auf dem US-Geldmarkt

In einer besonderen Weise wird auch die Bereitschaft einiger Spezialbanken in New York genutzt, in ein Wechselgeschäft als Akzeptbank einzutreten. Die japanische Bank übernimmt von ihren Kunden Handelswechsel, zahlbar in US \$ und mit Laufzeiten von 30, 60 oder 90 Tagen nach Sicht, und sendet diese Wechsel ihrer Korrespondenzbank in New York zum Akzept. Diese Bankakzepte werden alsdann durch die akzeptierenden Bankhäuser über Akzepthäuser an „Investors“ weiterverkauft. Trotz der von der japanischen Außenhandelsbank zu zahlenden Akzeptprovision an den amerikanischen Akzeptanten und der für das vermittelnde Akzepthaus fälligen Vermittlungsprovision ist für die japanischen Banken die Finanzierung von Handelswechseln auf dem amerikanischen Markt billiger als auf dem heimischen Markt. Dies hat seine Ursache in der leichteren Verwertbarkeit derartiger Bankakzepte durch die Investors, da solche Akzepte von den Federal Reserve Banken als Geldmarktregulierungsmittel mitverwendet werden. Infolgedessen ist der Ankaufssatz für derartige Akzepte wegen der üblicherweise niedrigen US-Geldmarktsätze verhältnismäßig gering. Damit stellt diese Möglichkeit der Außenhandelsfinanzierung ebenfalls ein günstiges Instrument für die japanische Exportwirtschaft dar.

3. Japan Consulting Institute

Von fünfzehn japanischen Firmen des Schwermaschinenbaues wurde im September 1955 unter dem Namen „Japan Heavy Machinery Technical Service Association“ eine Gemeinschaftsorganisation mit dem Ziel gegründet, die aus dem Ausland an die einzelnen Unternehmen herangetragenen Wünsche und Anregungen auf dem Gebiete des Schwermaschinenbaues insoweit einer gemeinschaftlichen Bearbeitung zu überlassen, wie sie den technischen Wissens- und Erfahrungsstand bzw. das Kapazitätsvolumen eines einzelnen

Herstellers dieser Branche überschreiten. Im Juni 1957 nahm die Gemeinschaftsgründung den kürzeren und einprägsameren Namen „Japan Consulting Institute“ an.

Das Institut entwickelte speziell auf dem Sektor des Großanlagenbaues besondere Initiative. Von den vorbereitenden Untersuchungen hinsichtlich der örtlichen Bedingungen über die Anlagenplanung und die Koordinierung der Einzellieferungen der Mitgliedsfirmen bis zur Inbetriebnahme und Unterweisung des örtlichen Personals reichen die Dienstleistungen. Daneben erstreckt sich der Aufgabenbereich auch auf Verfahrensberatungen allgemeiner Art. Zu diesem Zweck stellt das Institut interessierten Abnehmern Handbücher allgemeiner Art, Kataloge, aber auch spezielle Untersuchungen über den jeweiligen neuesten Stand des japanischen Schwermaschinenbaues auf Anfrage zur Verfügung.

Zur Erleichterung der Akquisitions- und Geschäftsabwicklung unterhält das Institut sechs Zweigstellen in Übersee, so in Thailand, Burma, Indien, Pakistan, Brasilien und Argentinien. Diese Büros sind jeweils mit fachkundigen Ingenieuren besetzt.

Im Laufe der letzten Jahre vermochte die Institution dem japanischen Schwermaschinenbau zahlreiche Aufträge zu sichern und hat u. a. betriebsbereite Anlagen als Gemeinschaftslieferungen der Mitglieder auf den Arbeitsgebieten Düngemittel, Zement, Zucker, Zellstoff und Papier, Wasserkraftanlagen, Transportgerätschaften sowie im Eisenbahn- und U-Bahn-Bau erstellt.

4. Overseas Construction Association of Japan

In einer ähnlichen Weise wie auf dem Schwermaschinengebiet haben sich im Jahre 1955 eine Reihe Baufirmen aller Arbeitsgebiete zur Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens unter dem Namen „Overseas Construction Association of Japan“ zusammengeschlossen. Ziel dieser Gemeinschaftsgründung war es, auch auf den ausländischen Märkten, insbesondere im Großobjektbau, als Wettbewerber aufzutreten und Fuß zu fassen.

Zu diesem Zweck führte die Association Untersuchungen der ausländischen Baumethoden auf den überseeischen Märkten durch und brachte sie den Mitgliedern zur Kenntnis. Schon wenige Zeit später wurden systematisch die Ausschreibungen von Großobjekten im Ausland wahrgenommen und z. T. in Gemeinschaftsarbeit Offerten abgegeben. Zu den Bauausführungen traten als ergänzende Geschäfte in der Folge auch Dienstleistungen im Bauwesen wie Projektplanung und technische Hilfeleistungen bei überseeischen Bauprojekten. Neben den ursprünglich verhältnismäßig wenigen Gründerfirmen der Association beteiligten sich später zahlreiche andere Unternehmen. — Gegenwärtig zählt die Association 64 Baufirmen des Hochbaues, 9 Firmen des Tiefbaues, 7 Firmen, die sich ausschließlich mit der Verlegung von Rohrleitungen befassen, 18 Firmen, die elektrische Freileitungen erstellen, 5 Hafenbauunternehmungen, 7 Brückenbauunternehmungen und 9 Firmen beratender Ingenieure.