

Juhl, Paulgeorg

**Working Paper — Digitized Version**

## Struktur und Umfang der deutschen Exportförderungspolitik: Eine Bestandsaufnahme

Kiel Working Paper, No. 77

**Provided in Cooperation with:**

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

*Suggested Citation:* Juhl, Paulgeorg (1978) : Struktur und Umfang der deutschen Exportförderungspolitik: Eine Bestandsaufnahme, Kiel Working Paper, No. 77, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/46964>

**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.*

# Kieler Arbeitspapiere Kiel Working Papers

---

Arbeitspapier Nr. 77

Struktur und Umfang der deutschen Export-  
förderungs politik

- Eine Bestandsaufnahme -

von

Paulgeorg Juhl

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

A 9 3897 78 Weltwirtschaft  
Kiel

Institut für Weltwirtschaft Kiel  
2300 Kiel, Düsterbrooker Weg 120

Arbeitspapier Nr. 77

Struktur und Umfang der deutschen Export-  
förderungspolitik

- Eine Bestandsaufnahme -

von

Paulgeorg Juhl

September 1978

Mit den Kieler Arbeitspapieren werden Manuskripte, die aus der Arbeit des Instituts für Weltwirtschaft hervorgegangen sind, von den Verfassern möglichen Interessenten in einer vorläufigen Fassung zugänglich gemacht. Für Inhalt und Verteilung ist der Autor verantwortlich. Es wird gebeten, sich mit Anregung und Kritik direkt an ihn zu wenden und etwaige Zitate aus seiner Arbeit vorher mit ihm abzustimmen.

Ag 3831 78  
Weltwirtschaft  
Kiel

## I. Vorbemerkungen

Die seit Beginn der sechziger Jahre im wesentlichen unverändert gebliebenen Exportförderungsmaßnahmen der Bundesrepublik Deutschland sind in jüngster Zeit in wachsendem Maße Gegenstand einer vornehmlich von seiten der Exportindustrie vorgetragenen Kritik geworden, die darauf abzielt, das vorhandene Instrumentarium im Hinblick auf zwei als problematisch empfundene Mängel auszuweiten:

- Zum einen wird beklagt, die deutsche Ausfuhrförderung benachteilige kleine und mittlere Exportunternehmen gegenüber großen Unternehmen;
- zum anderen, daß deutsche Exporteure im internationalen Vergleich insofern diskriminiert würden, als die Ausfuhrförderung anderer westlicher Industrieländer, mit deren Exporteuren deutsche Unternehmen auf ausländischen Märkten konkurrieren, von Anfang an stärker ausgeprägt gewesen und in den letzten Jahren noch verstärkt worden sei, während die deutsche Exportförderung im wesentlichen auf dem Stand zu Beginn der sechziger Jahre verharre.

Obwohl diese Klagen von einer schon längere Zeit anhaltenden Benachteiligung deutscher Exporteure ausgehen, sind bis Mitte der siebziger Jahre kaum Forderungen laut geworden, die für eine Angleichung der deutschen Ausfuhrförderung an den Standard westlicher Konkurrenten plädierten<sup>1</sup>; im Gegenteil, "Verbesserungen der Exportförderung wurden von der Bundesregierung in Übereinstimmung mit den wichtigsten Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft ... abgelehnt", jedoch verbunden mit dem Hinweis, daß der "gegenwärtige Stand der Förderungsmaßnahmen für die deutsche Ausfuhr ... im

---

<sup>1</sup> Eine der wenigen Äußerungen aus den sechziger Jahren findet sich etwa bei Abel 1966, 17: "Die Exportwirtschaft bedauert die Zurückhaltung der Ressorts, die es im Gegensatz zu anderen Regierungen bisher abgelehnt haben, die deutschen Maßnahmen zur Ausfuhrerleichterung dem Niveau vergleichbarer Länder anzupassen. Die deutschen Exporteure sollten insbesondere angesichts ... des scharfen Wettbewerbs auf den Märkten der Entwicklungsländer und der Ostblockstaaten nicht schlechter gestellt werden als ihre ausländischen Konkurrenten".

Interesse der Erhaltung der internationalen Konkurrenzfähigkeit nicht weiter reduziert werden" dürfe (Giesecke 1977, 276).

Daß die deutsche Exportindustrie viele Jahre darauf verzichtete, sich mit Nachdruck für eine Intensivierung des deutschen Förderungsinstrumentariums einzusetzen, dürfte aus der in den siebziger Jahren noch weithin unverändert starken internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft resultieren, die auch während dieser Jahre ihre Ausfuhr wert- und volumenmäßig beträchtlich steigern konnte.

Dies mag insofern überraschen, als die ständige Aufwertung der DM seit Ende der sechziger Jahre und die Verschiebung des Reallohnkostengefälles zu Lasten der deutschen Industrie erwarten ließen, daß die Expansion des deutschen Exports spürbar geschwächt würden. Der Marktanteil der deutschen Exporte an den Gesamtexporten wichtiger westlicher Industrieländer ist zwar in der Tat im Vergleich zu dem Spitzenwert 1973 leicht zurückgefallen. Daß diese Verschiebung aber nicht drastischer ausgefallen ist, mag unter anderem folgende Gründe haben:

- Der heimische Kostendruck konnte teilweise durch Produktivitätssteigerungen aufgefangen werden.
- Die Ausfuhrpreise in DM wurden nicht im gleichen Umfang angehoben wie die heimischen Abgabepreise.
- Die anhaltende Aufwertung der DM hat die Exportwirtschaft nicht auch noch durch wechselkursbedingte Verluste bei bereits kontrahierten, längerfristigen Exportgeschäften rentabilitätsmäßig belastet: Denn wären Ausfuhrgeschäfte wie Investitionsgüter- und Anlagenexporte in einer Fremdwährung kontrahiert, deren Wert in DM sinkt, so wären bei den üblichen langen Zahlungszielen nicht unbeträchtliche Aufwertungsverluste zu verbuchen. Solche Verluste bleiben der deutschen Exportwirtschaft insofern erspart, als es ihr bisher gelang, Ausfuhrgeschäfte fast ausschließlich in DM zu fakturieren<sup>1</sup> und das Wechselkursrisiko damit auf den

---

<sup>1</sup> Nach Angaben von Giesecke (1977, 286) liegt der Anteil der DM-Fakturierung weit über 90 %. Für 1975 wird dieser Anteil mit über 95 % angegeben (o. V. 1976).

Importeur abzuwälzen<sup>1</sup>.

- Ein wesentlicher Grund für die trotz Lohnkostenanstieg und DM-Aufwertung international gesehen noch wettbewerbsfähige Exportwirtschaft dürfte aber sein, daß die deutschen Exporteure bis in die siebziger Jahre durch eine unterbewertete DM begünstigt worden sind und daß deren Effekte bis heute noch nachwirken: Denn in jenen Jahren scheint es der deutschen Exportwirtschaft gelungen zu sein, längerfristige Handelsbeziehungen zu etablieren, die es ihr neben anderen Nicht-Preis-Parametern wie Leistungsqualität, Spezialisierungsvorteilen, Lieferfristen und sonstigen Präferenzen erlaubten, innerhalb einer Marge monopolistischer Konkurrenz<sup>2</sup> bei relativ preisunelastischer Nachfrage den Anstieg der Lohnstückkosten ebenso wie die wechselkursinduzierte Preissteigerung in ausländischer Währung auf den Importeur zu überwälzen<sup>3</sup>. Die Klagen der Exportwirtschaft zum gegenwärtigen Zeitpunkt könnten nun andeuten, daß dieser Preiserhöhungsspielraum nunmehr ausgeschöpft ist, so daß die Preisparameter im internationalen Wettbewerb mit Exporteuren aus anderen Industrieländern wieder stärker in den Vordergrund treten. Die somit schärfer gewordene Preiskonkurrenz läßt dann sowohl Preiserhöhungen in DM als auch Steigerungen des Außenwertes der DM voll auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Exporteure durchschlagen.

---

<sup>1</sup> Rationale Erwartungen vorausgesetzt, bedeutet dies natürlich für künftige Exportgeschäfte, daß Importeure, die Wechselkursrisiken nicht überwälzen können, sich nur zu einer Fakturierung in - weiterhin aufwertungsverdächtiger - DM verstehen können, wenn bei der Gestaltung der Ausführpreise in DM diesen Erwartungen Rechnung getragen wird. Die Tatsache, daß die Entwicklung der Ausführpreise in der jüngsten Vergangenheit hinter der heimischen Abgabepreise zurückgeblieben ist, mag daher bereits als eine entsprechende Marktreaktion interpretiert werden.

<sup>2</sup> Unvollkommene Form des polypolistischen Marktes: Das auf dem Markt gehandelte homogene Produkt ist Gegenstand von unterschiedlichen Käuferpräferenzen; der einzelne Anbieter kann daher innerhalb eines gewissen Spielraums wie ein Monopolist operieren.

<sup>3</sup> Vgl. dazu die ähnliche Argumentation bei Albach 1978, 724 f. ("Argument des akquisitorischen Potentials").

In einer solchen Situation ist es nicht überraschend, wenn die lang geübte Zurückhaltung der Exportwirtschaft im Hinblick auf eine mögliche Diskriminierung gegenüber stärker subventionierten ausländischen Konkurrenten aufgegeben und eine "Harmonisierung" oder Anpassung der deutschen an das Niveau der Exportförderung in anderen westlichen Industrieländern gefordert wird.

In diesem Papier sollen zunächst Struktur und Umfang der deutschen Exportförderung aufgearbeitet werden, soweit dies anhand von Veröffentlichungen möglich ist; weite Bereiche der Exportförderung entziehen sich freilich einer vergleichenden Analyse, so daß deren Gewicht gegenüber anderen Teilen des Ausfuhrförderungsinstrumentariums kaum beurteilt werden kann.

In späteren Arbeiten ist geplant, die deutsche Exportförderung mit derjenigen anderer Industriestaaten zu vergleichen und der Frage nachzugehen, ob die deutsche Exportwirtschaft gegenüber ausländischen Konkurrenten tatsächlich diskriminiert wird und ob die geforderte Verstärkung der deutschen Ausfuhrförderung damit begründet werden kann.

## II. Die Exportförderung in der Bundesrepublik Deutschland

Es ist üblich geworden, das Instrumentarium der Außenwirtschaftsförderung institutionell<sup>1</sup> in "klassische" und "moderne" Instrumente zu gliedern. In diesem Schema lassen sich freilich einige Instrumente nicht einordnen, die hier der Einfachheit halber als "sonstige" Instrumente bezeichnet werden.

### A. Klassische Instrumente der Ausfuhrförderung

#### 1. Staatliche Außenhandelsinformationen

Als einer der Schwerpunkte im Bereich der deutschen Ausfuhrförderung fungiert die Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfA), eine 1951 in Köln gegründete Dienststelle im Geschäftsbereich des Bundesministers für Wirtschaft. Sie unterhält ein weltweites Netz von Auslandskorrespondenten. Ihre Tätigkeit wird üblicherweise gegliedert in

- den kommerziellen Vermittlungsdienst,
- den legislativen Auskunftsdienst und
- den Marktinformationsdienst.

Die Erkenntnisse des BfA werden über verschiedene Publikationsorgane und als Einzelauskünfte weitergegeben. Spezielle Consulting-Aufgaben (Marktanalysen für einzelne Unternehmen) werden jedoch nicht wahrgenommen. Diese Politik der nicht-selektiven Ausfuhrförderung scheint dazu beigetragen zu haben, daß die EG-Kommission von der ursprünglich geplanten Einleitung eines Kontrollverfahrens wegen des Verdachts wettbewerbsverfälschender Maßnahmen Abstand genommen hat (Lefèvre 1977, 159). Die Tätigkeit der BfA ist im Gegensatz zu diesem Verdacht wohl eher als wettbewerbsstimulierend zu werten: Denn dank ihres detaillierten Informationsdienstes können kleinere und mittlere Unternehmen erst eine ähnliche Übersicht über Auslandsmärkte, deren Entwicklungen und Rahmenbedingungen erhalten, wie sie den Großunternehmen durch eigene Dienste und Exportabteilungen ver-

---

<sup>1</sup> Daneben gibt es funktionelle Gliederungskonzeptionen wie beispielsweise bei Sellien/Sellien 1972, 136, und De Wulf/Pursell 1976, 25.



füßbar ist. In der Tat wird von den mittelständischen Unternehmen, befragt nach generellen Wettbewerbsnachteilen gegenüber Großunternehmen, am häufigsten (über 50 % der Nennungen) die Informationsbeschaffung über Auslandsmärkte genannt (Thürbach/Geiser 1977, 68). Am stärksten ausgeprägt ist diese Ansicht bei Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten sowie bei Betrieben, deren Exportanteil unter 10 % liegt. Dementsprechend räumen sie der verbesserten Bereitstellung von Auslandsinformationen eine hohe Priorität ein. Die Informationsdienste der BfA kennen freilich nur ein Drittel der befragten Unternehmen, bei den zuvor genannten Gruppen sogar nur weniger als 20 %. Selbst die Wirtschaftsabteilungen der Botschaften haben einen höheren Bekanntheitsgrad; eindeutig dominierend sind aber die Industrie- und Handelskammern und die Verbände (ebenda, 69 et passim).

Dies deutet darauf hin, daß die staatliche Außenhandelsinformation ein wichtiges, von den Betroffenen jedoch weithin zu wenig genutztes<sup>1</sup> Instrument der Ausfuhrförderung ist. Ob eine Ausweitung des staatlichen Außenhandelsinformationsdienstes den erwarteten Erfolg bringen würde, ist daher fraglich; vordringlicher scheint eine stärkere Rezeption des bereits angebotenen Informationsassortiments besonders durch kleine und mittlere Unternehmen zu sein, die durch intensivere Öffentlichkeitsarbeit der BfA - auch über die Organisationen der Wirtschaft - initiiert und gestützt werden könnte.

## 2. Dienste deutscher Auslandsvertretungen, wirtschaftspolitische Delegationen etc.

Informationen, Beratungen, Vermittlungen, schiedsgerichtliche Tätigkeiten etc. werden von den kommerziellen Abteilungen der Botschaften und Konsulate sowie von den in Staatshandelsländern errichteten Handelsförderstellen

---

<sup>1</sup> Indirekt dürften indessen auch Unternehmen, die die BfA nicht kennen, von ihr insofern profitieren, als Informationen aus dem IHK-Bereich und den Verbänden wohl häufig auf BfA-Informationen beruhen, die Unternehmen jene aber als authentische Nachrichten ihrer Organisationen verstehen.

angeboten. Unter Verzicht auf eine breite Darstellung<sup>1</sup> lassen sich die wirtschaftlichen Aufgaben und Tätigkeiten deutscher Auslandsinvestitionen grob drei großen Bereichen zuordnen (Abel 1966, 29 f.):

- Die Beratung und Unterstützung deutscher Exporteure ist vor allem in Entwicklungs- und Staatshandelsländern von Bedeutung, weil in diesen Ländern nur relativ wenig Auslandshandelskammern bestehen, die diese Funktionen ansonsten schwerpunktmäßig wahrnehmen.
- Die Berichterstattung über wirtschaftliche Lage und Aussichten sowie handelsrelevante Regelungen der betreffenden Länder dürfte mit der Ausweitung der Aktivitäten der BfA etwas an Bedeutung verloren haben.
- Die Wahrnehmung handelspolitischer Aufgaben nimmt offenbar einen großen Raum ein<sup>2</sup>. Dabei geht es um bi- und multilaterale Abkommen, die insofern auch exportfördernd wirken, als sie nichttarifäre Handelshemmnisse nach Art und Umfang festzulegen und insgesamt abzubauen suchen und auf eine Minderung der tarifären Importprotektion abzielen. Dazu gehören gegebenenfalls auch Verhandlungen zum Abbau von Exportsubventionen etc. in konkurrierenden Industrieländern.

Die Tätigkeit der deutschen Auslandsvertretungen ist in letzter Zeit zunehmend Gegenstand der Kritik der deutschen Exporteure und ihrer Organisationen geworden. So wird argumentiert, die Botschaften und Konsulate würden deutsche Exporteure nicht angemessen und nicht genügend wirkungsvoll unterstützen<sup>3</sup>, insbesondere in Anbetracht des Engagements, das etwa die auswärtigen Vertretungen der Schweiz, der Vereinigten Staaten, Japans und Frankreichs an den Tag legen (Broichhausen 1976). Inwieweit diese Klagen berechtigt sind, läßt sich ohne die Kenntnis hinreichend vieler Einzel-

---

<sup>1</sup> Vgl. dazu die noch aktuellen Ausführungen bei Abel 1966, 25 ff.; für Handelsförderstellen o. V. 1977 e.

<sup>2</sup> Dieser Teilbereich scheint so umfangreich zu sein, daß bereits 1973 geklagt wurde, "die notwendige Wahrnehmung wirtschaftspolitischer Aufgaben (lasse) die individuelle Firmenbetreuung häufig zu kurz kommen" (Teuber 1973, 269).

<sup>3</sup> Vgl. dazu die Berichte von Broichhausen 1976, 1978 a, 1978 b.

fälle schlecht beurteilen. Gelegentlich scheint die Kritik jedenfalls insofern unberechtigt gewesen zu sein, als sie auf überzogenen Erwartungen an die Möglichkeiten der auswärtigen Vertretungen beruhte ("Wer ... völlig unvorbereitet in einem fremden Land landet, braucht sich nicht zu wundern, wenn er nicht ins Geschäft kommt. Die Diplomaten können keinem Kaufmann das Geschäft abnehmen." Broichhausen 1976.) oder die Arbeitsteilung der drei Außenwirtschaftsinstitutionen (auswärtige Vertretungen, Auslandshandelskammern, BfA) ignorierte. In einer Reihe von Fällen wird der Kritik ihr Recht jedoch kaum abgesprochen werden können. Generell scheint die Forderung nach einer Intensivierung der Exportförderung durch die auswärtigen Vertretungen der Bundesrepublik auch von offiziellen Stellen als berechtigt angesehen zu werden: "Im Auswärtigen Amt bestehe offenbar auch Bereitschaft dazu" (Broichhausen 1978 b)<sup>1</sup>.

In diesem Zusammenhang ist auch auf die Wirtschaftsdelegationen hinzuweisen, die unter Führung hoher politischer Repräsentanten und unter Beteiligung führender Vertreter der deutschen Wirtschaft unter anderem die Möglichkeiten der Intensivierung des bilateralen Warenaustausches zu prüfen und auszuweiten suchen. Die Wirkungen solcher Delegationen bei bereits wichtigen oder potentiell wichtigen Handelspartnern auf den deutschen Export werden im allgemeinen jedoch eher unspezifischer oder atmosphärischer Natur sein; lediglich bei den zunehmend an Bedeutung gewinnenden Großgeschäften im Investitionsgüter- und Anlagenexport dürfte eine direkte Wirkung auf den Abschluß von Lieferverträgen zu gewärtigen sein.

### 3. Exportförderung durch staatliche Hilfe bei Messen und Ausstellungen

Die staatliche Exportförderungspolitik unterstützt die Beteiligung deutscher Unternehmen an Messen und Ausstellungen<sup>2</sup> teils durch Subventionierung

---

<sup>1</sup> Broichhausens Meldung beruht auf einem Bericht in den Mitteilungen der Handelskammer Hamburg (Hamburger Wirtschaft, Heft 9, September 1978, S. 15 f.), in dem die Kritik an der mangelnden Unterstützung deutscher Auslandsvertretungen anhand einiger Fälle substantiiert wird.

<sup>2</sup> Zu einer Darstellung verschiedener Messeformen und der entsprechenden staatlichen Hilfen vgl. Berliner Bank A.G. 1976, Allgemeine Informationen geben Abel 1966, 21-25; Giesecke 1977, 277 f.; Wachendorfer 1976.

der qm-Preise, teils durch Übernahme von Reise-, Lohn- und anderer Kosten, teils durch Marktinformationen, die vor der Messe über Auslandsvertretungen, BfA und Auslandshandelskammern eingeholt werden, sowie durch weitere Hilfen. Daneben werden firmenunspezifische Informationsstände finanziert bei Messen, an denen deutsche Unternehmen mangels hinreichenden Interesses (noch) nicht teilnehmen, bei denen die Präsenz der Bundesrepublik aber aus Gründen der globalen Außenwirtschaftsförderung oder aus anderen politischen Gründen für notwendig gehalten wird. Hauptträger dieser Exportförderung ist das Bundesministerium für Wirtschaft; daneben sind auch noch das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten sowie offenbar das Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit beteiligt. Die Messepolitik der Bundesrepublik Deutschland wird in enger Zusammenarbeit mit dem Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft (AUMA) sowie der Centralen Marketing-Gesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft (CMA) betrieben.

Der Umfang der Förderung ist allerdings recht bescheiden: 1976 wurden im Rahmen des BMWi-Haushaltes 16,5 Mio. DM bereitgestellt. Damit förderte die Bundesregierung die Beteiligung an 79 Auslandsmessen (insgesamt wurden in diesem Jahr ca. 3 000 internationale Messen und Ausstellungen veranstaltet, von denen etwa 300 aus kommerzieller Sicht interessant gewesen sein sollen); für 1977 war die Beteiligung an ca. 90 Auslandsmessen geplant (Wachendorfer 1976).

Die Förderungspolitik konzentriert sich dabei mehr und mehr auf Fachmessen (früher überwiegend Universal-messen), in regionaler Sicht auf Staatshandelsländer (zunehmend auch Mittel- und Nahost) sowie in struktureller Hinsicht auf Klein- und Mittelunternehmen: Für diese Unternehmen ist bei der Aufnahme von Exportaktivitäten auf fremden Märkten das Verhältnis von (Markterkundungs-)Kosten und prospektiven Erträgen häufig so ungünstig, daß es oft nur durch staatliche Förderung bei Auslandsmessebeteiligungen auf ein tragbares und akzeptables Niveau gedrückt werden kann (Wachendorfer 1976).

#### 4. Exportförderung durch Auslandshandelskammern etc.

Durch finanzielle Beiträge fördert die Bundesregierung schließlich eine Reihe von Institutionen, die der Beratung von Exporteuren, der Anbahnung von Geschäftskontakten u. a. m. dienen.

Wichtigstes Instrument sind dabei die knapp 40 Auslandshandelskammern, die im wesentlichen von deren Mitgliedern getragen und nur durch einen geringen Förderbetrag des Bundesministeriums für Wirtschaft (Giesecke 1977, 279) unterstützt werden. Auf eine ausführliche Darstellung der Funktionen wird hier verzichtet (vgl. dazu Abel 1966, 34-38). Ihre Aufgaben im Bereich der deutschen Ausfuhrförderung lassen sich folgendermaßen zusammenfassen (ebenda, 36 ff.):

- Kommerzielle Dienstleistungen: Dazu gehören allgemeine Informationsdienste sowie individuelle Auskünfte und Beratungen bei Anbahnung und Abwicklung von Geschäften. Die Auslandshandelskammern entlasten damit weitgehend die Wirtschaftsabteilungen der deutschen Auslandsvertretungen.
- Im handelspolitischen Bereich unterstützen die Auslandshandelskammern die Bundesregierung und ihre Auslandsvertretungen in grundsätzlichen Fragen durch Gutachten, Stellungnahmen etc.; in aktuellen Problemen (deutscher und ausländischer Unternehmen) suchen sie zur Lösung der Schwierigkeiten durch Eingaben und Vortrag bei den zuständigen Behörden beizutragen. Dies entspricht dem Auftrag der Kammern, "sich für den Außenhandel mit dem jeweiligen Partnerland rückhaltlos einzusetzen und sich als Treuhänderin wohlverstandener deutscher Auslandsinteressen zu betrachten" (Abel 1966, 34).
- Schließlich arbeiten die Auslandshandelskammern durch ihre Öffentlichkeitsarbeit im jeweiligen Partnerland auf eine generelle Pflege und Förderung des Handels mit der Bundesrepublik hin.

Die Auslandshandelskammern werden offenbar besonders intensiv von kleineren und mittelständischen Unternehmen benutzt: Etwa 55 % der mittelständischen Unternehmen kennen die Auslandshandelskammern als Informations- und Beratungsinstitute (Thürbach/Geiser 1977, 69), dabei treten allerdings

besonders Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten bzw. einem Exportanteil von über 50 % hervor. Wichtiger sind auch hier die heimischen Industrie- und Handelskammern sowie die Verbände. Einer DIHT-Umfrage zufolge<sup>1</sup> wandten sich Mitte der siebziger Jahre 34 % aller an Auslandsinvestitionen interessierten Unternehmen an die Auslandshandelskammern, die damit den größten Teil der Anfragen auf sich vereinigen konnten. Diese Daten zeigen, daß die Auslandshandelskammern trotz der geringen öffentlichen Unterstützung ein wichtiges Element der Außenwirtschaftsförderung sind.

Als Institute der Information und Kontakthanbahnung bieten sich außerdem die öffentlich geförderten Ländervereine an. Daneben tritt der von Bund und Ländern bezuschulte Beratungsdienst des RKW, der - auch in Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern<sup>2</sup> - insbesondere kleine und mittlere Unternehmen bei der Verbesserung ihrer Exportabsatzorganisation berät (Giesecke 1977, 280).

## B. Moderne Instrumente der Ausfuhrförderung

Während die Instrumente der klassischen Ausfuhrförderung im wesentlichen unselektiv sind - also nicht auf ein bestimmtes Unternehmen bezogen -, stellen die Instrumente der modernen Ausfuhrförderung unmittelbar auf das einzelne Unternehmen ab. Zu diesem Instrumentarium gehören vornehmlich kredit- und versicherungspolitische Maßnahmen; die Zuordnung steuerpolitischer Maßnahmen (Umsatzsteuerrückvergütung bei Grenzüberschreitung) ist umstritten (Abel 1966, 39).

Da diese Instrumente andernorts ausführlich dargestellt sind<sup>3</sup>, erfolgt hier eine Konzentration auf die wesentlichen Elemente, verbunden mit einer

---

<sup>1</sup> Nach einer Meldung in "Die Welt" vom 20.5.1976.

<sup>2</sup> Für die Zusammenarbeit in Baden-Württemberg vgl. o. V. 1976 b.

<sup>3</sup> Vgl. Abel 1965 und 1966, Giesecke 1977, Haschek 1976, Lefèvre 1977, OECD 1976, Schallehn 1978 u. a. m.

ersten vergleichenden Bewertung im Hinblick auf die Exportförderungs-  
politik anderer wichtiger Industrieländer.

### 1. Exportkredite

Die Bundesrepublik vertritt die Auffassung - und wurde darin lange Zeit von den Spitzenorganisationen der deutschen Wirtschaft bestärkt -, daß die Ausfuhrfinanzierung ureigene Aufgabe der Geschäftsbanken und darum grundsätzlich von diesen wahrzunehmen sei, und zwar zu den Konditionen des jeweils relevanten Kapitalmarktes. Bescheidene Finanzhilfen werden jedoch über die Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA) und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gewährt.

Die AKA kreditiert die Ausfuhr im Rahmen dreier Plafonds: Mittel der Plafonds A und B werden als Lieferantenkredite, Mittel des Plafond C als Abnehmerkredite (zu Lasten von Plafond A) vergeben. Die Kredite sind ihrer Art nach Wechselkredite:

- Ausfuhrkredite im Rahmen des Plafond A haben eine Mindestlaufzeit von einem Jahr und eine Höchstlaufzeit von zehn Jahren. Der während der Laufzeit variable Zins liegt ca. 2,5 - 3 % über dem Diskontsatz und damit in der Regel über dem langfristigen Marktzins. Die als Geschäftsgrundlage fungierenden Wechsel sind zwar nicht rediskont-, jedoch aber lombardfähig.
- Ausfuhrkredite im Rahmen des Plafond B haben eine Mindestlaufzeit von einem Jahr und eine Höchstlaufzeit von vier Jahren. Der während der Laufzeit variable Zins ist staatlich verbilligt: Die Kreditkosten liegen stets 2,1 % über dem Diskontsatz und somit in der Regel unter dem Marktzinssatz. Für diese Wechselkredite hat die Bundesbank eine Rediskontlinie von 3 Mrd. DM eingeräumt. Die Kreditvergabe konzentriert sich auf die Ausfuhr in Staatshandels- und Entwicklungsländer. Als problematisch gilt die ungewöhnlich hohe Selbstfinanzierungsquote, die anfangs 30 % beträgt, danach aber steigt, weil eingehende Tilgungsbeträge zunächst der Ablösung von AKA-B-Mitteln dienen.

- Ausfuhrkredite im Rahmen des Plafond C haben ähnliche Konditionen wie die AKA-A-Mittel: Die Kreditkosten (für die Abnehmer) liegen jedoch ein halbes Prozent über den Kosten der Lieferantenkredite bei AKA-A.

Um die Vorteile von AKA-A-Mitteln (längere Laufzeit, niedrigere Selbstfinanzierungsquote) und AKA-B-Mitteln (subventionierte Kreditkosten) gleichzeitig nutzen zu können, werden beide Kredite häufig gemischt. Alle Kredite müssen bei Hermes versichert werden.

Die KfW konzentriert sich im Vergleich etwa zu AKA-B auf langfristige Kredite (Laufzeit in der Regel mindestens acht Jahre) für Ausfuhren in Entwicklungsländer. Der von der KfW übernommene Finanzierungsanteil liegt zwischen 100 % und 50 %, je nach Volumen des Kreditgeschäfts. Die maximale Beteiligung ist mit 50 % bei einem Auftragswert von 200 Mio. DM erreicht<sup>1</sup>. Der Vorteil dieser Finanzierung liegt einerseits darin, daß eine Finanzierungszusage mit Konditionen bereits bei Kontrahierung des Geschäftes verbindlich ist, auch wenn diese Mittel erst einige Jahre später als Anschlußfinanzierung an AKA-B in Anspruch genommen werden (dies ist eine häufig anzutreffende Praxis), und schließlich in dem günstigen Zinssatz (zuletzt zwischen 8 und 9 %; Lieferantenkredite sind hier 0,5 % teurer als Abnehmerkredite), der meist leicht unter dem entsprechenden Marktzinssatz liegt<sup>2</sup>. Auch die von der KfW ausgereichten Kredite müssen Hermesgesichert sein.

Das Ausmaß kreditpolitischer Exportförderung ist - auch im internationalen Vergleich - recht bescheiden: Die Zinssubventionierung über AKA-B-Mittel und KfW-Mittel ist gering; dies wird noch augenfälliger, bedenkt man, daß - nach OECD-Angaben<sup>3</sup> für 1974 - lediglich etwa 1,2 % der deutschen Gesamtexporte und weniger als 5 % der Exporte in Staatshandels- und Entwick-

---

<sup>1</sup> Daneben ist die KfW aber noch bereit, Mittel zu Marktkonditionen zu beschaffen und ergänzend bereitzustellen.

<sup>2</sup> Die KfW erreicht diesen günstigen Zinssatz durch Mischung von revolvingenden ERP-Mitteln mit Kapitalmarktmitteln.

<sup>3</sup> OECD 1976, 62.



**Industrieländer (ohne OPEC) durch verbilligte öffentliche Mittel unterstützt** wurden. Unterstellt man, daß sich - worauf einiges hindeutet - der Wert der begünstigt mitfinanzierten Exporte inzwischen absolut verdoppelt hat, so ist wegen des gleichzeitig gewachsenen gesamten Exportvolumens eine zwar gestiegene, aber keinesfalls verdoppelte Quote begünstigter Exporte zu erwarten.

Im internationalen Vergleich mit wichtigen Industrieländern (siehe Anhang, Synopse) liegt die deutsche Exportfinanzierungsförderung deutlich zurück: Dies gilt wohl weniger im Vergleich zu Japan, mehr aber für die Vereinigten Staaten und Großbritannien und insbesondere für Frankreich:

- So gibt es beispielsweise für den Selbstbehalt bei AKA-B-Mitteln von mindestens 30 % international keine vergleichbaren Regelungen.
- Das Gesamtkontingent der verbilligten Mittel bei AKA-B und KfW ist im Vergleich zu anderen Ländern relativ niedrig dimensioniert.
- Die deutsche Ausführfinanzierungsförderung kennt Festzinsen nur bei den - umfangmäßig bescheidenen - langfristigen Krediten der KfW. Andere Länder sind hier wesentlich großzügiger: Sie garantieren Festzinsen bei Krediten mit einer Laufzeit von mehr als 6 Monaten (Japan) bzw. 18 Monaten (Frankreich) bzw. 2 Jahren (Großbritannien). Lediglich die Vereinigten Staaten sind mit Mindestlaufzeiten von 5 Jahren für Festzinsgarantien vergleichbar.
- Im Rahmen der deutschen Exportförderung müssen öffentlich verbilligte Kredite über AKA-B bevorzugt getilgt werden; in den Vereinigten Staaten ist dies gerade umgekehrt, und in Japan werden kommerzieller und öffentlicher Kredit im Gleichschritt getilgt.  
Frankreich und Großbritannien sind hier weniger kompatibel, da auch kommerzielle (langfristige) Kredite öffentlich fixierte Konditionen haben, so daß die Frage einer Vorzugstilgung irrelevant ist.
- Das Zuschußelement der deutschen Ausführfinanzierungsförderung ist absolut wie auch im Hinblick auf den Anteil der damit geförderten Exporte an den Gesamtexporten niedrig. Mit Ausnahme der Vereinigten Staaten

bieten die anderen Länder (a) zinsgünstigere und (b) weitgehend nicht kontingentierte Mittel an.

Zusammenfassend läßt sich daher die These nicht zurückweisen, daß die Ausführfinanzierung konkurrierender Industrieländer stärker dimensioniert ist als die der Bundesrepublik.

## 2. Exportkreditversicherung

Die staatliche Exportkreditversicherung wird in der Bundesrepublik gemeinsam von Treuarbeit und Hermes durchgeführt; dabei ist Hermes federführend bei Exportkreditversicherungen, Treuarbeit bei der Versicherung von Kapitalanlagen im Ausland. Hermes deckt politische und wirtschaftliche Risiken im Auftrag der Bundesrepublik, jedoch im eigenen Namen und auf eigene Rechnung ab. Wirtschaftliche Risiken übernehmen daneben auch kommerzielle Versicherer.

Die staatliche Ausfuhrkreditversicherung unterscheidet zwischen Garantien und Bürgschaften; dabei werden Garantien für Geschäfte mit privaten Abnehmern, Bürgschaften für Geschäfte mit öffentlichen Abnehmern erteilt. Die Versicherungsprämie für Bürgschaften beträgt nur etwa die Hälfte der entsprechenden Främien für Garantien.

Versicherungsfähig sind alle üblichen Geschäfte, soweit sie als "förderungswürdig" angesehen werden und im Hinblick auf die Kreditkonditionen bestimmten Kriterien genügen. Wirtschaftliche und politische Risiken werden in der Regel nur gemeinsam abgedeckt. Wechselkursrisiken können getrennt versichert werden. Vom Umfang her überwiegt bisher das Einzeldeckungssystem; jedoch wird gegenwärtig erwogen, eine pauschale Versicherung als obligatorisch vorzuschreiben. Abdeckbar sind die Risiken während der "post shipment"-Phase sowie - in spezifizierten Fällen - während der "pre shipment"-Phase. Während der Fabrikationsphase beträgt der Selbstbehalt mindestens 15 %, während der Ausführphase bei wirtschaftlichen Risiken mindestens 15 % und bei politischen Risiken mindestens 10 %.

Während bei politischen Risiken Karenzzeiten vorgesehen sind (Krieg und Beschlagnahme 6 Monate, ZM-Risiken<sup>1</sup> 6 Monate, KT-Risiken<sup>2</sup> 4 Monate), tritt die Versicherung bei wirtschaftlichen Risiken unmittelbar mit Vertragsabschluß ein. Bei Wechselkursrisiken gibt es zwar offiziell auch keine Karenzzeit; die Versicherung tritt jedoch erst nach einer Vorlaufzeit von in der Regel 2 Jahren ein, während der der Exporteur das Risiko selbst tragen oder am Markt (durch Termingeschäfte oder Fremdwährungskredite) abdecken muß.

Die Laufzeit der Versicherungen ist bei Konsumgütern auf 6 Monate beschränkt; bei Investitionsgütern ist sie entsprechend den Regelungen des "gentlemens' agreement" festgesetzt (Exporte in Industrieländer maximal 5 Jahre, in Staatshandelsländer 8 1/2 Jahre, in Entwicklungsländer 10 Jahre).

Die Versicherungsprämien sind nicht nach Abnehmerländern gestaffelt, wie dies bei den meisten anderen staatlichen Versicherungen der Fall ist; bei einigen Ländern ist der Verpflichtungsspielraum jedoch kontingentiert.

Außer - nicht anrechenbaren - Bearbeitungsgebühren fallen für Garantien folgende Prämien an: Bei Krediten bis zu einer Laufzeit von 6 Monaten 1,5 % der Vertragssumme; bei Krediten bis zu einer Laufzeit von 3 Jahren 1,2 % p. a. und bei Krediten bis zu einer Laufzeit von 10 Jahren 1,3 bis 1,4 % p. a. Die Kosten für Bürgschaften belaufen sich jeweils auf etwa 50 % der Prämien für Garantien. Die Prämien für Wechselkursrisiken liegen zwischen 0,6 % und 0,7 % p. a. Die bei den Geschäften zu vereinbarende Mindestanzahlung beträgt 15 %. Lokale Kosten im Abnehmerland können - entsprechend einer CECD-Vereinbarung - begrenzt in die Versicherung einbezogen werden. Der Anteil versicherter Exporte am Gesamtexport lag 1977 bei 18,8 %.

Eine globale Würdigung der deutschen Einfuhrversicherung im Vergleich zu derjenigen anderer westlicher Industrieländer kann wegen der Vielzahl

---

<sup>1</sup> Zahlungsverbots- und Moratoriumsrisiken.

<sup>2</sup> Konvertierungs- und Transferrisiken.

jeweils unterschiedlich festgesetzter Konditionen kaum geleistet werden. Partielle Vergleiche einzelner Konditionen zeigen folgendes Bild:

- **Versicherungsnehmer:** Hier sind alle untersuchten Systeme recht ähnlich; lediglich Großbritannien räumt insofern günstigere Konditionen ein, als auch ausländische Zweigniederlassungen britischer Exporteure die ECGD<sup>1</sup>-Deckung in Anspruch nehmen können.
- Im Hinblick auf die versicherungsfähigen Geschäfte zeigen sich keine bedeutenden Unterschiede.
- Dagegen divergiert die Festsetzung versicherungsfähiger Risiken: Versicherungsfähig sind wirtschaftliche und politische Risiken; im Gegensatz zum deutschen System sind andernorts beide Risiken meist jedoch unabhängig voneinander abdeckbar. Wechselkursrisiken versichern wie Hermes auch die meisten anderen Institutionen, nicht jedoch z. B. das britische System. Dagegen reichen die meisten Versicherungen Kostensteigerungsgarantien aus (beispielsweise Frankreich und Großbritannien), die Hermes nicht anbietet, weil dies nach offizieller Interpretation ein typisch unternehmerisches, daher staatlich nicht zu übernehmendes Risiko ist.
- Während bei Hermes die Einzeldeckung bisher typisch ist (eine obligatorische Pauschalversicherung wird erwogen<sup>2</sup>), liegt in anderen Ländern für kurz- und mittelfristige Kredite das Schwergewicht auf Pauschalpolicen (Frankreich, Großbritannien, Japan).
- Der Mindestselbstbehalt ist in anderen Ländern meist niedriger als bei Hermes. Die Deckungsquote kann dort in Einzelfällen bis 100 % betragen (Großbritannien, Vereinigte Staaten).
- Im Hinblick auf die Karenzzeit sind keine bedeutenden Unterschiede zu verzeichnen. Indessen hat die karenzeitähnliche zweijährige Vorlaufphase der deutschen Wechselkursversicherung international keine Parallelen.

---

<sup>1</sup> Export Credits Guarantee Department.

<sup>2</sup> Nach Broichhausen 1978.

- Die Laufzeitkonditionen sind entsprechend der Vereinbarung im Rahmen der Berner Union international vergleichbar; die U.S.-amerikanische EXIM-Bank gewährt jedoch Abnehmerkredite mit einer Laufzeit bis zu 15 Jahre.
- Mit Ausnahme der Bundesrepublik bemessen die anderen Länder die Prämie auch nach Länderkategorien (zwischen vier und sechs Gruppen); Hermes kennt hier (wie auch die U.S.-amerikanische EXIM-Bank) lediglich festgesetzte Verpflichtungsmaxima für einzelne Länder.
- Die Versicherungsprämien sind bei Hermes häufig höher als bei anderen Ländern; dies hängt damit zusammen, daß der risikostreuende Effekt von Pauschalsystemen hier eine geringere Bedeutung hat als in den anderen Ländern.
- Im Hinblick auf Mindestanzahlungsraten liegt Hermes (15 %) etwa in der Mitte der Stichprobe: über Großbritannien und den Vereinigten Staaten, aber unter Frankreich und Japan.
- Der deutsche Anteil Versicherter an den Gesamtexporten liegt ähnlich wie der amerikanische zwischen etwa der Hälfte und einem Drittel der entsprechenden Raten für andere Länder (Großbritannien und Japan, vermutlich auch Frankreich).

Die gegenwärtig wichtigsten Phänomene der staatlichen Exportkreditversicherung liegen in einer zunehmenden Konzentration der Ausfuhrgarantien und -bürgschaften auf wenige Länder (mit steigendem Gewicht der Staatshandelsländer) und auf wenige Großprojekte. Eine spezielle mittelstandspolitische Komponente eignet dem Vorhaben, Bietungsgarantien etc., die für mittlere Exportunternehmen oft eine erhebliche Belastung darstellen und gegenwärtig nur von einigen Bundesländern rückversichert werden, bundes einheitlich zu regeln<sup>1</sup> und ihre Abwicklung Hermes zu übertragen.

---

<sup>1</sup> Vgl. Broichhausen 1978, Heck 1977. Zur Darstellung der Ländersysteme vgl. für Baden-Württemberg o. V. 1977, für Nordrhein-Westfalen o. V. 1977 a+d, für Niedersachsen o. V. 1977 b, für einen Vergleich Baden-Württemberg/Bayern/Hessen/Saarland o. V. 1976 a.

### 3. Steuerliche Exportförderung

Exportierte Güter und Leistungen unterliegen nicht der Umsatzsteuer. Bei Vorstufen angefallene Umsatzsteuern werden im Wege des Vorsteuerabzugs vergütet. Obwohl dieses Verfahren nicht unter die einschlägigen GATT-Vorschriften über - untersagte - steuerliche Exportförderung fällt, haben beispielsweise die Vereinigten Staaten die umsatzsteuerliche Freistellung von Exporten bei Verhandlungen mit der EG als GATT-Vertragsverletzung bezeichnet und mit Ausgleichszöllen gedroht<sup>1</sup>. Dies ist zweifelsohne eine Defensivreaktion auf die europäische Kritik und offizielle GATT-Verurteilung der US-amerikanischen steuerlichen Exportförderung<sup>2</sup> im Rahmen der DISC-Regulierung<sup>3</sup>, die zwischenzeitlich auf ein niedrigeres Niveau gesenkt worden ist.

### C. Sonstige Instrumente der Ausfuhrförderung

Neben den "klassischen" und "modernen" Instrumenten der Ausfuhrförderung haben

- die Wechselkurspolitik,
- die Förderung von Auslandsinvestitionen und
- die Lieferbindung von Entwicklungshilfetransfers

unmittelbare Wirkungen auf den Export eines Landes. Daß diese Instrumente bei der Diskussion von Ausfuhrförderungsmaßnahmen gewöhnlich unberücksichtigt bleiben, mag damit zusammenhängen, daß jedenfalls die Wechselkurspolitik und die Lieferbindung häufig als bedenkliche Instrumente der Exportforcierung beurteilt werden.

#### 1. Exportförderung durch Unterbewertung der Währung

Durch Abwertung der heimischen Währung erhalten Exporteure auf fremden Märkten einen Preisvorteil gegenüber dortigen Produzenten und Exporteuren

---

<sup>1</sup> Vgl. Siebert 1975, o. V. 1975 a.

<sup>2</sup> Vgl. dazu Dobson 1977.

<sup>3</sup> Zu einer ausführlichen Darstellung vgl. Mesenberg 1976.

aus Drittländern, sofern die Währungsrelationen des Importlandes und der Drittländer nicht oder nicht entsprechend geändert werden (Währungsdumping). Eine solche Politik birgt jedoch die Gefahr einer Abwertungskonkurrenz in sich.

In der Bundesrepublik gibt es keine Anhaltspunkte für eine systematische währungspolitische Exportförderung. Zwar mag die DM bis Anfang der siebziger Jahre unterbewertet gewesen sein; seit Ende der sechziger Jahre ist sie aber kontinuierlich aufgewertet worden: So stieg der Außenwert der DM gegenüber wichtigen Handelspartnern seit 1972 um etwa 50 % und bereinigt um die unterschiedlichen Geldwertentwicklungen immerhin um 10 % (zwischen Oktober 1977 und März 1978 allein um 4 %; nach: Deutsche Bundesbank 1978, 50). Von einer in den Dienst der Exportförderung gestellten Wechselkurspolitik kann daher nicht gesprochen werden (dies widerspräche schon den stabilitätspolitischen Zielen der Bundesregierung); zutreffend ist im Gegenteil eher, daß von der Entwicklung des Außenwertes der DM tendenziell exporthemmende Wirkungen ausgegangen sind; die wechselkursbedingte Erhöhung der Auslandspreise deutscher Exportgüter ist bereits derart hoch, daß (s. o.) eine zusätzliche Erhöhung der Ausführpreise auf Auslandsmärkten - so die Deutsche Bundesbank - kaum durchgesetzt werden kann. "So stiegen die Ausführpreise im Jahresdurchschnitt (1977) nur um 1 1/2 % und damit weniger als die Abgabepreise im Inland (+ 2 1/2 %)" (Deutsche Bundesbank 1978, 34). Nun mag man bezweifeln, daß der Preisparameter bei den Nachfragern deutscher Exporte so direkt zum Tragen kommt<sup>1</sup> (etwa mit der Begründung, die Marge der monopolistischen Konkurrenz sei noch nicht voll ausgeschöpft); auf längere Sicht wird mit einer solchen Wirkung jedoch zu rechnen sein.

---

<sup>1</sup> Vgl. etwa Boss et al. 1978, 15. Das Ergebnis ökonometrischer Untersuchungen, die zeigen, daß Exportschwankungen nur zu einem geringen Teil durch Preis- oder Wechselkursänderungen erklärt werden können (ebenda), könnte daraus resultieren, daß der Untersuchungszeitraum in die Phase fällt, in der deutsche Exporteure innerhalb der Marge monopolistischer Konkurrenz operieren konnten.

Während im Falle der Bundesrepublik eine an ausfuhrpolitischen Zielen orientierte Wechselkursbeeinflussung also nicht zu konstatieren ist, mögen die Äußerungen US-amerikanischer offizieller Stellen dazu beigetragen haben, daß der Markt den Außenwert des US- $\text{\$}$  laufend niedriger bewertet und so die Erreichung des wirtschaftspolitischen Zieles tendenziell erleichtert hat, das Leistungsbilanzdefizit durch eine Forcierung der Exporte zu mindern. Im Falle der Schweiz ist Ende September 1978 eine exportorientierte Wechselkurspolitik im Hinblick auf den deutsch-schweizerischen Außenhandel sogar offiziell angekündigt worden.

## 2. Exportförderung durch Förderung von Auslandsinvestitionen

Die Überlegung, daß die Förderung von Auslandsinvestitionen zur Expansion der deutschen Ausfuhr beitragen kann, mag zunächst befremden, da in der öffentlichen Diskussion häufig argumentiert wird, Auslandsinvestitionen fungierten tendenziell als Exportsubstitut. Neuere empirische Analysen lassen im Gegenteil dabei darauf schließen, daß Auslandsinvestitionen eher exportstützend oder gar -fördernd wirken denn exporthemmend<sup>1</sup>. Dies gilt sogar für Branchen wie die Textil- und Bekleidungsindustrie, die nach eigenen Angaben eher mit exportersetzenden Wirkungen rechnen. Lediglich für den Straßenfahrzeugbau konnten keine exportstützenden Effekte ermittelt werden. Theoretisch gesehen werden Nettokapitalexporte darüber hinaus ein Tâtonnement einleiten, das tendenziell in einer Abwertung der heimischen Währung resultiert und damit den Export insoweit stimuliert, als dieser auf eine Wechselkursänderung reagiert.

Indessen ist fraglich, ob die Bundesrepublik Deutschland eine Warenexportförderung via Kapitalexportförderung betreibt. Die Bundesregierung weist zwar darauf hin, daß sie Auslandsinvestitionen auf vielfältige Weise fördert (durch den Abschluß von Investitionsförderungsverträgen, durch das Angebot von Garantien gegen politische Risiken, durch Vergünstigungen im Rahmen des Entwicklungsländer-Steuergesetzes, durch Niederlassungskredite aus ERP-Mitteln sowie durch Kapitalbeteiligungen der DEG)<sup>2</sup>; indessen deuten

---

<sup>1</sup> Vgl. Baumann et al. 1977, 162 ff.

<sup>2</sup> Vgl. hierzu Presse- und Informationsamt der Bundesregierung 1978, 4.



empirische Analysen darauf hin, daß per saldo nicht einmal von einer Kapitalexportneutralität gesprochen werden kann<sup>1</sup>. Daß eine Ausfuhrförderung mittels einer Förderung deutscher Kapitalexporte erfolgt, läßt sich für die Bundesrepublik daher nicht oder doch nicht schlüssig belegen.

### 3. Exportförderung durch Entwicklungshilfe

Während bis Anfang der siebziger Jahre ein Großteil der deutschen öffentlichen Hilfe liefergebunden war, belief sich der Anteil liefergebundener Hilfe in den letzten Jahren nur auf etwa 5 % (1975: 3,9 %, 1976: 1,0 %, 1977: 5,6 %) <sup>2</sup>. Dies entspricht der Politik der Bundesregierung, "Lieferungen und Leistungen für Vorhaben, die aus öffentlichen Mitteln gefördert werden, mit ganz wenigen Ausnahmen dem weltweiten Wettbewerb (zu) unterwerfen . . . , damit die Entwicklungsländer das günstigste Angebot auswählen können" (BMZ 1978, 93). Dennoch flossen 1977 etwa 64 % der Entwicklungshilfekredite über Liefer- und Leistungsverträge an deutsche Unternehmen zurück. Die Vergabe von ungebundenen Entwicklungshilfekrediten hat sich damit als zwar nicht dezidiert verfolgte, dennoch aber effektive Politik der Ausfuhrförderung erwiesen, auch wenn man berücksichtigt, daß die Auftragsrückflüsse nur etwa 5 % der Exporte in Entwicklungs-(ohne OPEC-) Länder ausgemacht haben.

---

<sup>1</sup> Vgl. Telkamp 1975, Kopits 1976, Juhl 1978. - Kapitalexportneutralität herrscht dann, wenn steuerrechtliche und andere Regelungen und Begünstigungen auf im Ausland investiertes Kapital im selben Maße Anwendung finden wie auf im Inland investiertes Kapital.

<sup>2</sup> Liefergebundene Kredite entfielen offensichtlich vor allem auf Schiffs-lieferungen.

### III. Zu den Forderungen der deutschen Exportwirtschaft zur Ausfuhr- förderungspolitik der Bundesregierung

Die deutsche Ausfuhrförderung ist von der Exportwirtschaft bis in die Mitte der siebziger Jahre weithin als hinreichend eingeschätzt und dementsprechend kaum kritisiert worden. Seit einigen Jahren mehren sich jedoch die Kritiken und Forderungen nach Verbesserung bestehender und Einbeziehung weiterer Instrumente. Dabei stehen vor allem folgende Forderungen im Vordergrund:

- Die Bundesregierung soll sich bemühen, die Ausfuhrförderung international zu harmonisieren und dabei insbesondere die Nachteile für die deutsche Exportwirtschaft abzubauen, die aus der Exportbegünstigung in anderen Industriestaaten resultiert<sup>1</sup>. Wie die vorangegangene Darlegung und die Synopse im Anhang zeigen, ist im Hinblick auf eine Vielzahl von Einzelkonditionen tatsächlich festzustellen, daß andere Industrieländer eine stärkere Exportförderung betreiben, als dies in der Bundesrepublik der Fall ist. Die Bundesregierung hat der Forderung nach einer Harmonisierung zwar in Teilbereichen entsprochen (etwa mit der Zustimmung zum "gentlemens' agreement" über für die staatliche Exportkreditversicherung akzeptable maximale Ausfuhrkreditkonditionen), generell lehnt sie jedoch eine Ausweitung des derzeitigen Instrumentariums ab. Diese Zurückhaltung wird einerseits damit begründet, daß die bisherige Förderungspolitik hinreichend und konkurrenzfähig sei<sup>2</sup> und eine solche Ausweitung einen nicht erwünschten internationalen Exportförderungswettkampf einleiten könne, andererseits damit, daß insbesondere die Aufstockung der bisherigen Ausfuhrkreditfazilitäten<sup>3</sup> mit den stabilitätspolitischen Zielen der Bundesregierung nicht vereinbar sei<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Vgl. etwa Broichhausen 1978 a.

<sup>2</sup> Staatssekretär Rohwedder nach Heck 1978.

<sup>3</sup> Forderung der Arbeitsgemeinschaft deutscher Exporteurvereine nach Broichhausen 1978 a sowie des Hamburger Wirtschaftssenators Nölling nach o. V. 1978 a.

<sup>4</sup> Heinrich Irmeler, Mitglied des Direktoriums der Deutschen Bundesbank, nach Dertinger 1977.

- In der Frage von Rückgarantien<sup>1</sup> für Bietungsgarantien etc. scheint sich dagegen ein Kompromiß anzubahnen: Offenbar wird erwogen, die bislang von einigen Bundesländern zu unterschiedlichen Konditionen offerierten Rückgarantien auf Bundesebene zu vereinheitlichen<sup>2</sup> und über Hermes ausreichen zu lassen.
- Die Forderung (Rolf Rodenstock nach o. V. 1975), die mittelständische Exportwirtschaft speziell zu fördern, scheint wenig Resonanz gefunden zu haben. Eine Intensivierung der Förderung über die derzeitigen Schwerpunkte im Rahmen der Beratungsdienste (Kammern, RKW) und Investitionshilfen (ERP-Niederlassungskredite, DEG-Beteiligungen) hinaus ist daher kaum zu erwarten.
- Die Forderung, neben den bisherigen Risikoabdeckungen auch Kostensteigerungsgarantien zu offerieren, wie dies beispielsweise in Frankreich und Großbritannien möglich ist, wird von der Bundesregierung kategorisch abgelehnt mit dem Argument, (a) solche Garantien kämen wegen der niedrigen heimischen Inflationsrate ohnehin nicht zum Tragen (o. V. 1976); (b) es handle sich dabei um typisch unternehmerische Risiken und (c) eine solche Garantie "würde ... einem allgemeinen, ausgesprochen inflationsfördernd wirkenden Indexdenken Vorschub leisten"<sup>3</sup>.
- Im Hinblick auf die Exportförderungsdienste der deutschen Auslandsvertretungen wird zwar offiziell argumentiert, daß diese Dienste ihre Aufgaben "in der Praxis auch weitgehend" erfüllen (nach Broichhausen 1976). Die Tatsache, daß 1976 offenbar die Anweisung gegeben wurde, "wegen des verschärften Wettbewerbs in besonderem Maße Hilfestellung zu leisten" (ebenda), und daß kürzlich wiederum gemeldet wurde, im Auswärtigen Amt bestehe wohl die Bereitschaft zu einer verstärkten Förderung der deut-

---

<sup>1</sup> Vgl. etwa Broichhausen 1978 a.

<sup>2</sup> Nach Broichhausen 1978. Zu einem konkreten Vorschlag des BMWi vgl. o. V. 1978 a.

<sup>3</sup> Parl. Staatssekretär Grüner (BMW) auf eine Anfrage des Oppositions-abgeordneten Schwörer nach o. V. 1976 c.

schen Ausfuhr<sup>1</sup>, mag darauf hindeuten, daß hier auch von offizieller Seite ein Förderungsdefizit gesehen wird, dem nunmehr abgeholfen werden soll.

- Die Forderung, die kredit- und möglichst auch versicherungspolitischen Ausfuhrförderungsmaßnahmen institutionell zusammenzulegen, um eine "Förderung aus einer Hand" zu erreichen, wie sie beispielsweise in Japan und den Vereinigten Staaten möglich ist, wird von offizieller Seite abgelehnt (o. V. 1976). Hier mögen zwar auch Behördeninteressen mitspielen; vor allem aber dürfte diese Haltung daraus resultieren, daß die Bundesregierung insbesondere die Ausfuhrfinanzierung als eine auf dem Markt zu lösende privatwirtschaftliche Aufgabe ansieht (Bundswirtschaftsministerium nach Wisdorff 1976).
- Die Forderung schließlich, den Außenhandel nicht zu politisieren<sup>2</sup>, die sich an der Frage der Hermes-Deckung für Exporte nach Südafrika entzündet hat<sup>3</sup>, wird aus internationalen politischen Rücksichten vermutlich kaum den Wünschen der deutschen Exportwirtschaft entsprechend beantwortet werden.

---

<sup>1</sup> Vgl. Broichhausen 1978 b sowie die Mitteilung in "Hamburger Wirtschaft" H. 9., September 1978, S. 15 f.

<sup>2</sup> Schreiben des deutschen Großanlagenbaus an den damaligen Bundesminister Friderichs nach o. V. 1977 c.

<sup>3</sup> Vgl. Broichhausen 1977, Heck 1977.

ANHANG:

Synopse der staatlichen Exportkreditversicherungssysteme und  
Exportfinanzierung in wichtigen Industrieländern

Die folgende Synopse ist - nach den neuesten, dem Verfasser im September 1978 verfügbaren Informationen - vor allem aus folgenden Quellen ermittelt worden:

- (1) OECD 1976
- (2) Schallehn 1978
- (3) Lefèvre 1977
- (4) Haschek 1976
- (5) In- und ausländische Zeitungen und Zeitschriften,  
Geschäftsberichte etc.

Abkürzungen:

pol Ris        = politische Risiken  
wi Ris        = wirtschaftliche Risiken  
KT            = Konvertierungs- und Transferrisiken  
ZM            = Zahlungsverbots- und Moratoriumsrisiken  
sowie gebräuchliche Abkürzungen.

Synopse der staatlichen Exportkreditversicherungssysteme und Exportfinanzierung in wichtigen Industrieländern

|   | Bundesrepublik Deutschland  | Frankreich  | Großbritannien  | Japan   | Vereinigte Staaten  |
|---|---|---|---|---|---|
| <b>I. Exportkreditversicherung</b>      |   |   |   |   |   |
| <b>A. Allgemeine Informationen</b>      | Treuarbeit und Hermes (federführend), öffentliche Unternehmen in privatwirtschaftlicher Form, arbeiten im Namen und im Auftrag des Staates. (WiRis auch abdeckbar über kommerzielle Versicherer.) | COFACE (überwiegend in Staatsbesitz). Deckt polRis stets für den Staat ab, wiRis teils auf eigene Rechnung. | ECGD (staatliche Behörde). Deckung stets für den Staat. Es wird unterschieden zwischen 'kommerziellem Geschäft' (ca. 90 % aller Deckungen) und 'Geschäft im nationalen Interesse'.                | EID/MITI (staatliche Behörde); acht verschiedene Versicherungen. Hier: pre-shipment Versicherung (AEV), post-shipment Versicherung (EEV), Wechselkursversicherung (WKV).                | FCIA (kommerziell): wiRis auf eigene Rechnung, polRis für EXIM. EXIM (staatlich) wiRis und polRis. EXIM rückvers. FCIA bei großen Policen für wiRis. FCIA konzentriert auf kurzfristige und pauschale Deckung, EXIM auf langfristige und Einzeldeckung. |
| <b>B. Deckung</b>                       |   |   |   |   |   |
| <b>1. Versicherungsnehmer</b>           | Deutsche Exporteure; die zugrundeliegenden Lieferungen und Leistungen müssen ganz oder überwiegend deutscher Herkunft sein.   | Nur in Frankreich ansässige Exporteure.   | Britische Exporteure und deren ausländische Zweigniederlassungen.   | AEV: nur japanische Exporteure, EEV: Exporteure mit Sitz in Japan.  | Keine Einschränkungen bekannt. Die Lieferungen und Leistungen müssen ganz oder überwiegend US-amerikanischen Ursprungs sein.  |
| <b>2. Versicherungsfähige Geschäfte</b> | Alle üblichen Geschäfte, jedoch im einzelnen nur insoweit, als sie als förderungswürdig anzusehen sind.   | Alle üblichen Exportgeschäfte und -transaktionen; auch Kapitalanlagen im Ausland.                           | Alle üblichen Exportgeschäfte und -transaktionen, auch Investitionen. Nicht aber Markterschließungsgeschäfte und Einsatz von Baugeräten im Ausland.   | Fast alle Arten von Liefer- und Leistungsgeschäften (nicht aber beispielsweise Factoring und Confirming-Haus-Forderungen).  | Keine Einschränkung bekannt. Langfristige Geschäfte bei FCIA nur für besondere Waren (z.B. schwere Investitionsgüter).  |
| <b>3. Versicherungsfähige Risiken</b>   | WiRis und polRis, i.d.R. nur gemeinsam. Wechselkursrisiko getrennt abdeckbar. Einzeldeckungssystem überwiegt.   | WiRis (einschl. Wechselkurs- und Kostensteigerungsrisiken) und polRis; beide sind getrennt versicherbar.    | WiRis (einschl. Vertragserfüllungs- und Kostensteigerungsgarantien, nicht aber Wechselkursrisiken) und polRis sowie alle Verluste, die von den Vertragspartnern nicht beeinflusst werden konnten. | AEV/EEV: Bestimmte festgelegte Risiken (wi und pol), de facto aber sehr weitgehend. WKV: nur bei schweren Investitionsgütern und Anlagen und nur Kursverluste über einer Marge von 3 %. | WiRis und polRis, getrennt abdeckbar.   |
| <b>4. Deckungsquote</b>                 | Während Fabrikation bis 85 % der Selbstkosten, danach bis 85 % der Vertragssumme bei wiRis und bis 90 % bei polRis  | WiRis: 80-95 %, polRis (einschl. KT): 90-95 %.  | I.d.R. 90-95 %; bei mittelfristigen Geschäften bis 100 %. Für kreditierende Bank je nach Zahlungsmodalitäten 90-100 %.  | AEV: wiRis i.d.R. 60 % (aber bis 80 %), polRis 90 %. EEV: 90 %. WKV: Kursverluste über 3 %, jedoch höchstens 20 % der Forderung.  | FCIA: wiRis 70-80 %, polRis (kurzfristig) bis 95 %; kombiniert 90 %. EXIM: wie FCIA; bei langfristigen Geschäften für wiRis nach halber Laufzeit in besonderen Fällen auf 100 % steigerungsfähig.   |
| <b>5. Karenzzeit</b>                    | WiRis: keine, Kursrisiko: keine (jedoch i.d.R. 2 J. Vorlaufzeit). Bei KT i.d.R. 4 Monate, bei ZM i.d.R. 6 Monate, bei Krieg und Beschlagnahme 6 Monate.   | WiRis: keine (Zahlungsverzug: 9 Monate), polRis: 6 Monate.  | WiRis: 6 Monate, polRis: 4 Monate.  | Nicht bekannt.  | Nicht bekannt.  |

|  | Bundesrepublik Deutschland   | Frankreich  | Großbritannien  | Japan   | Vereinigte Staaten  |
|--|--|---|---|---|---|
| 6. Laufzeit                                    | Bis 6 Monate für Konsumgüter, bis 5 Jahre für Kapitalgüter (bei Staatshandelsländern 8 1/2 Jahre, bei Entwicklungsländern 10 Jahre).   | Bis 36 Monate: Pauschalpolicen. Mittel- und längerfristig: Einzelpolicen. Konsumgüter bis 6 Monate, leichte Investitionsgüter bis 3 Jahre (Großgeschäfte bis 5 Jahre), schwere Investitionsgüter und Anlagen 5-10 Jahre (Entwicklungsländer). | Pauschalssystem i.d.R. bis 6 Monate (Ausnahmen 5 Jahre und länger); bei Einzeldeckung (nur für Kapitalgüter- und Anlagenexporte) länger. Laufzeitstaffelung nach Güterarten ähnlich wie Frankreich.                             | Pauschalssystem: Konsumgüter bis 1 Jahr, Kapitalgüter bis 5 Jahre. Einzeldeckung: länger.   | I.d.R. bis 5 Jahre, im Einzelfall verlängerbar. EXIM bei Abnehmerkrediten bis 15 Jahre.   |
| 7. Länderkategorien                            | Entgelt nicht nach Ländern gestaffelt, bei einzelnen Ländern jedoch Verpflichtungsmaxima möglich.  | 5-6 Länderkategorien.   | Bei Einzeldeckung 4 Ländergruppen. Bei Pauschalssystem nach Neuregelung stärker differenziert.  | 5 Länderkategorien. Prämie liegt je nach Land bis zu 40 % unter oder bis 200 % über Basisprämie.  | 4 Länderkategorien. Verpflichtungsmaxima nach Länderkategorien gestaffelt.  |
| 8. Prämien                                     | Außer Bearbeitungsgebühren (nicht anrechenbar):<br>Garantien: 1,5 % für bis zu 6 Monate, danach bis 3 Jahre 1,2 % p.a., danach bis 10 Jahre 1,3-1,4 % p.a.<br>Bürgschaften: etwa die Hälfte, d.h. bei 10 Jahren Laufzeit 0,6-0,7 % p.a.<br>Wechselkursrisiko: 0,6-0,7 % p.a. | Jährlich etwa zwischen 0,5 und 2,4 %, abhängig von Laufzeit, Abnehmer, Länderkategorie und versicherten Risiken.  | Pauschaldeckung 0,26 % Einzeldeckung: Entgelt plus jährliche Gebühr (Höhe nach Laufzeit, Risiken, Bestimmungsland, Umfang der Geschäftsbeziehungen mit ECDG). Kredite bis 2 Jahre ca. 0,8 %, längere Kredite 0,4 bis 1,5 % p.a. | Basisprämien: AEV (je pro 2 Monate): polRis 0,225 %, wiRis 0,059 %, bei revolvernder Versicherung für wi+polRis 0,0626 %.<br>EEV: 0,265 %/3 Monate, WKV: 1,5 % p.a., bei Pauschaldeckung 0,8 % p.a.                     | Ca. 0,75 bis 1,5 % p.a. (kurzfristig). Langfristig: FCIA 0,5 - 1,4 % p.a.<br>EXIM: 0,4 - 1,1 % p.a. (je nach Risikoniveau), für kreditierende Bank bei 6 Jahren und länger 1 % p.a. |
| 9. Sonstiges                                   | Local costs abdeckbar entsprechend OECD Vereinbarung. Mindestanzahlung 15 %.<br>'Garantien' bei privaten Abnehmern, 'Bürgschaften' bei öffentlichen Abnehmern. Kapitalanlagen im Ausland federführend von Treuarbeit abgedeckt.  | Rechte aus der Versicherung können abgetreten werden. Mindestanzahlung 15-25 %, je nach Abnehmer und Länderkategorie. Local costs bis zur Höhe der Anzahlung zu gleichen Bedingungen abdeckbar.   | Ca. 85 % des von ECDG versicherten Exports sind pauschal abgedeckt. Diese Risikostreuung ermöglicht die günstigen Konditionen im Pauschalgeschäft. Local costs sind begrenzt abdeckbar. Mindestanzahlung 10 %, normal 15-20 %.  | Anzahlung normal 20 %. Local costs abdeckbar. Besonderheit: Unternehmen können über 'Wirtschaftsverbände' ihren Export (nur Konsumgüter) pauschal bei EID abdecken. Hier sehr niedriges Entgelt, Deckungsquote 30-80 %. | Mindestanzahlung 10-20 %. Local costs begrenzt abdeckbar.   |
| C. Anteil versicherter Exporte am Gesamtexport | 1977: 18,8 %.  | Nicht bekannt.  | 1974: 38 %.<br>1976: ca. 35 %.  | 1975/76: ca. 40 %.  | 1975/76: ca. 6 - 10 %.  |

|                             | Bundesrepublik Deutschland  | Frankreich  | Großbritannien  | Japan  | Vereinigte Staaten  |
|-----------------------------|---|---|---|--|---|
| II. <u>Exportkredite</u>    |   |   |   |  |   |
| A. Allgemeine Informationen | Ausführfinanzierung grundsätzlich über Geschäftsbanken zu Marktzinsen. Hilfen über AKA (-A und -B) sowie KfW. AKA-A-Wechsel lombardfähig, AKA-B-Wechsel rediskontfähig (bis zur Linie von 3 Mrd.DM). KfW gibt v.a. Anschlusskredite an AKA-B-Kredite nach Ablauf der 4 Jahre Laufzeit.  | Träger: Geschäftsbanken (allein bis 18 Monate, länger bis 7 Jahre begünstigter Rediskont bei Banque de France), BFCE (über 7 Jahre).  | Träger: Geschäftsbanken, mittel- und langfristige Zinsen jedoch staatlich fixiert (Banken erhalten ggf. Zinssubventionen, müssen ggf. aber auch Arbitrage abführen). Banken, die über 18 % ihrer Sichteinlagen als Exportkredite herausgeben, können sich bei ECDG refinanzieren.           | Geschäftsbanken geben i.d.R. 40 % (zu Marktzins), EXIM i.d.R. 60 %. Um nicht als Konkurrent mit Geschäftsbanken aufzutreten, finanziert EXIM i.d.R. nur gemeinsam mit diesen.  | EXIM und Geschäftsbanken. Bei Krediten bis 5 Jahre nur Geschäftsbanken, die sich mit 1-2 % unter dem Kreditzins bei EXIM refinanzieren können. Bei Krediten länger als 5 Jahre teils Geschäftsbank, teils (30-55 %, ausnahmsweise bis 90 %) EXIM.   |
| B. Kosten und Laufzeit      | AKA-A: Laufzeit min. 1 Jahr, max. 10 Jahre. Variabler Zins, ca. 2,5-3 % über Diskont und ca. 1 % über langfristigen Marktzins (daher nicht als Exportsubvention bewertbar). AKA-B: Min. 1 Jahr, max. 4 Jahre, variabler Zins; stets 2,1 % über Diskont, damit ca. 2 % unter langfristigen Marktzins. KfW: Festzins, 8-9 % p.a., dabei ist Lieferantenkredit 0,5 % teurer als Bestellerkredit. | Für Kredite bis 18 Monate: Marktzinssatz, variabel. Für Kredite länger als 18 Monate bis 10 Jahre: gelegentlich neu festgesetzter, für die Laufzeit jedoch jeweils fester Zinssatz. Zuletzt für Kredite bis 3 Jahre 6,6 % p.a., über 3-10 Jahre 7,5 % p.a.; zuzüglich Gebühren ca. 0,2 % p.a. | Kredite bis 2 Jahre: 1/2 % über Bankrate, mindestens aber 4,5 % p.a.. Kredite über 2 Jahre (bis 10 Jahre): Je nach Festsetzung durch ECDG (nach Laufzeit). Zuletzt zwischen 7 und 8,5 % p.a. zuzüglich Bankgebühren 0,3-0,5 % p.a.. Der Zinssatz ist jeweils fest für die gesamte Laufzeit. | Bis 6 Monate Marktzins (finanziert ohne EXIM). Für längere Laufzeit Mischzins aus Marktzins (für Geschäftsbankanteil) und EXIM-(Vorzugs-)Zins, der innerhalb einer Bandbreite von zuletzt ca. 6,75- 8 % p.a. variiert. Während Laufzeit aber Festzins. Zuzüglich Bankgebühren. | Bis 5 Jahre Marktzins. Über 5 Jahre (bis 15 Jahre): Mischzins aus Marktzins und EXIM-(Vorzugs-)Zins (zwischen 8,25 und 9,5 % p.a., je nach Laufzeit). Da zunächst der kommerzielle Kreditteil getilgt wird, nähert sich der Mischzins mit steigender Laufzeit dem EXIM-Zins, der für die Laufzeit fest ist. |
| C. Sonstiges                | Selbstfinanzierungsquote bei AKA-A 15-20 %, AKA-B mindestens 30 % (anfangs, steigt wegen Vorzugstilgung von AKA-B-Krediten aus eingehenden Tilgungsbeträgen); beide häufig gemischt. Hausbank diskontiert selbst 40 % des Wechsels, 60 % die AKA. KfW finanziert nach Auftragshöhe zwischen 100 % (Wert bis 50 Mio.DM) und 50 % (Wert über 100 Mio.DM). Hermes-Sicherung notwendig.           | Alle Kredite müssen COFACE-gesichert sein. Nicht für Handel mit EG-Mitgliedsländern.  | Deckung bei ECDG notwendig. Kredite bis 2 Jahre werden für die Bank von ECDG unbedingt (100 %) garantiert.  | EID-Deckung i.d.R. erforderlich.   | Daneben noch andere Kreditarten, die aber unbedeutend sind. EXIM- oder FCIA-Deckung meist, für langfristige Kredite jedenfalls erforderlich.  |



|  | Bundesrepublik Deutschland  | Frankreich   | Großbritannien   | Japan  | Vereinigte Staaten  |
|--|---|--|--|--|---|
| D. Bedeutung   |   |  |  |  |   |
| 1. Nach OECD-Angaben, ca. 1975/76  | Geringses Zuschußelement, nur 1-2 % der Exporte begünstigt. International außergewöhnlich die Selbstfinanzierungsquote. | Ca. 4 % der Exporte sind finanziert mit Krediten mit einer Laufzeit von 2 Jahren oder länger. Exportsubventionierung mit Vorteil eines Festzinses. | Der größte Teil der britischen Exporte mit Kreditlaufzeiten über 2 Jahre ist wie oben - begünstigt - finanziert. | Kaum Zuschußelement, ca. 4-5 % der Exporte begünstigt. | Durch alle Aktivitäten von FCIA und EXIM sind ca. 12-20 % der Exporte begünstigt. |
| 2. Begünstigte Exporte als Anteil am Gesamtexport                            |   |  |  |  |   |
| a. nach US-EXIM-Angaben für 1975   | Ca. 10 %  | Ca. 30 %   | Ca. 45 %   | Ca. 45 %   | Ca. 15 %  |
| b. nach neueren amerikanischen Quellen (Blick durch die Wirtschaft, 30.3.78) | 10 %  | 39 %   | 23 %   | 48 %   | 7 %   |
| 3. Vergleich effektiver Kosten für Kredit mit über 5-jähriger Laufzeit       |   |  |  |  |   |
| a. US-EXIM: Mitte 76   | Ca. 8,6 %   | Ca. 8,2 %  | Ca. 9 %  | Ca. 8,6 %  | Ca. 8,8 %   |
| b. Economist (4.3.78) für 2. Halbjahr 77                                     | Ca. 9,2 %   | Ca. 8,2 %  | Ca. 8,5 %  | Ca. 8,3 %  | Ca. 9,3 %   |

Literaturverzeichnis

---

- A b e l , Kurt (1965), Exportförderungsmaßnahmen konkurrierender Industrieländer. Frankfurt am Main 1965.
- , (1966) Ausfuhrerleichterungen in der Bundesrepublik Deutschland. Darstellung und Kritik. Frankfurt am Main 1966.
- A l b a c h , Horst (1978), Preisspielräume und Unterkostenverkäufe im Export - Ergebnisse einer Diskussion unter den Herausgebern der ZfB. "Zeitschrift für Betriebswirtschaft", Vol. 48 (1978), pp. 723-728.
- B a u m a n n , Hans et al. (1977), Außenhandel, Direktinvestitionen und Industriestruktur der deutschen Wirtschaft. Berlin 1977.
- B e c k e n d o r f f , H. (1959), Finanzierungsinvestitionen und Finanzierungspraxis beim westdeutschen Investitionsgüterexport. "Mitteilungen des Rhein.-Westf. Instituts für Wirtschaftsforschung", Vol. 10 (1959), pp. 207-223.
- Berliner Bank A G (1976), Das Auslandsmessewesen der Bundesrepublik Deutschland. "Mitteilungen für den Außenhandel", Berlin, 8/1976 (Teil I), 9/1976 (Teil II).
- Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (1977), Vorschläge und Beiträge des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e. V. für die VIII. Legislaturperiode des Deutschen Bundestages. Bonn 1977.
- Bundesministerium für Wirtschaft (1977), Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland: Bericht über das Jahr 1976. "BMW-Dokumentation" Nr. 231, Bonn, Juni 1977.
- , (1978), Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland: Bericht über das Jahr 1977. "BMW-Dokumentation" Nr. 235, Bonn, Mai 1978.
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (1978), Journalisten-Handbuch Entwicklungspolitik 1978. Bonn 1978.
- B o s s , Alfred et al. (1978), Bundesrepublik Deutschland: Konjunkturelle Belebung und aufkommende Inflationsgefahr. "Die Weltwirtschaft" 1978, Heft 1, pp. 13-33.
- B r o i c h h a u s e n , Klaus (1976), Exporteure wünschen mehr Information im Ausland. Zu den Klagen der Wirtschaft über den auswärtigen Dienst. "Frankfurter Allgemeine Zeitung" 19.5.1976.

- B r o i c h h a u s e n , Klaus (1977), Bahr gegen Exportbürgschaften für Pretoria. "Frankfurter Allgemeine Zeitung", 3.9.1977.
- , (1978), Bonn will Risiken der Exporteure mindern. "Frankfurter Allgemeine Zeitung", 25.3.1978.
- , (1978 a), Exporteurvereine fordern Ausfuhrförderung. "Frankfurter Allgemeine Zeitung", 5.7.1978.
- , (1978 b), Zu wenig Hilfe auf den Exportmärkten. "Blick durch die Wirtschaft", 11.9.1978.
- D e r t i n g e r , Claus (1977), Bundesbank: Exportförderung nicht mit mehr Billigkrediten. "Die Welt", 29.3.1977.
- D e u t s c h e B u n d e s b a n k (1978), Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank für das Jahr 1977. Frankfurt am Main 1978.
- D e W u l f , Luc, Pursell, Gary (1976), Kriterien für Exportförderungsmaßnahmen. "Finanzierung und Entwicklung", Hamburg, Vol. 13 (1976), No. 2, pp. 25-27, 38.
- D o b s o n , J. (1977), The GATT Panel Reports on Tax Practices in Belgium, France, the Netherlands and the United States. "European Taxation", Vol. 17 (1977), pp. 154-168.
- Export-Import Bank of the United States (1977), 1976 Annual Report. Washington 1977.
- G e h r i n g , Hans-Günter (1968), Die Harmonisierung der staatlichen Ausfuhrbeihilfen gemäß Artikel 112 des EWG-Vertrages am Beispiel der Exportkreditversicherung. Diss. Köln 1968.
- G i e s e c k e , Helmut (1977), Exportförderung in der Bundesrepublik Deutschland. "Außenwirtschaft", Zürich, Vol. 32 (1977), pp. 275-286.
- G l o t z b a c h , Michael (1973), Die staatliche Ausfuhrkreditversicherung in Frankreich und Deutschland. Berlin 1973.
- H a s c h e k , Helmut (1976), Exportförderung: Finanzierung und Garantien. Wien-München-Zürich 1976.
- H e c k , Heinz (1977), Will Bonn mehr Bürgschaften geben und den Export einheitlich fördern? "Die Welt", 15.8.1977.
- , (1978), Ausfuhrbürgschaften wichtigstes Exportförderungsinstrument. "Die Welt", 11.9.1978.
- H e r m e s K r e d i t v e r s i c h e r u n g - A G , Geschäftsbericht, versch. Jgg.
- H ü r n i , Bettina S. (1975), Exportförderung in wichtigen Handelsstaaten. "Außenwirtschaft", Zürich, Vol. 30 (1975), pp. 226-241.
- J u h l , Paulgeorg (1978), Inefficiencies in International Capital Allocation: Unemployment, Capital Shortage and Direct Investment - A Case Study of West German Investment Abroad. In: Herbert Giersch (ed.), Capital Shortage and Unemployment in the World Economy. Tübingen 1978, p. 299 ff.

- K o p i t s , G.F. (1976), Taxation and Multinational Firm Behaviour: A Critical Survey. "International Monetary Fund Staff Papers", Vol. XXIII (1976), pp. 624-673.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, Jahresbericht, versch. Jgg.
- L e f é v r e , Dieter (1977), Staatliche Ausfuhrförderung und das Verbot wettbewerbsverfälschender Beihilfen im EWG-Vertrag. Baden-Baden 1977.
- L i l l y III, Claude Clifford (1973), Governmental Export Credit Insurance in the United States, the United Kingdom, Japan, and the Federal Republic of Germany. Ph.D. Diss., Georgia State University 1973.
- M e i s s n e r , Hans Günther (1978), Exportprobleme der deutschen Industrie aus betriebswirtschaftlicher Sicht. "Zeitschrift für Betriebswirtschaft", Vol. 48 (1978), pp. 716-722.
- M e s e n b e r g , Heinz (1976), DISC: Steuerliche Exportförderung in den USA. (Institut "Finanzen und Steuern", Brief Nr. 163.) Bonn 1976.
- M ü l l e r , Heinz (1961), Die Exportförderung der Bundesrepublik Deutschland in kritischer Sicht. Diss. Marburg 1961.
- OECD (1976), The Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries. Paris 1976.
- o. V. (1975), Exportförderung für Mittelstand. "Blick durch die Wirtschaft", 6.6.1975.
- o. V. (1975a), Erste praktische Auswirkungen des amerikanischen Handelsgesetzes. "Neue Zürcher Zeitung", 11./12.1.1975.
- o. V. (1976), Exportfinanzierung aus einer Hand kommt nicht. "Handelsblatt", 25./26.6.1976.
- o. V. (1976a), Notgroschen für den Export. "Wirtschaftswoche", 11.6.1976.
- o. V. (1976b), Exportberater für mittlere Industrie. "Handelsblatt", 2.6.1976.
- o. V. (1976c), Keine Ausfuhr-Inflationsversicherung. "Blick durch die Wirtschaft", 17.2.1976.
- o. V. (1977), Bawex-Consult wird jetzt richtig aktiv. "Handelsblatt", 6.10.1977.
- o. V. (1977a), NRW-Ausfallgarantien für das Exportgeschäft. "Handelsblatt", 19.9.1977.
- o. V. (1977b), Garantiefonds für den Export. "Blick durch die Wirtschaft", 10.9.1977.
- o. V. (1977c), Warnung vor einer Politisierung des Exportgeschäfts. "Frankfurter Allgemeine Zeitung", 30.7.1977.

- o. V. (1977d), Exportförderung für den Mittelstand. "Handelsblatt", 8.2.1977.
- o. V. (1977e), Die Botschaften leisten Osthandelshilfe. "Blick durch die Wirtschaft", 22.1.1977.
- o. V. (1978), Exporters are not gentlemen. "The Economist", Special Survey on International Banking, March 4, 1978, pp. 67 sq.
- o. V. (1978a), Initiativen für eine Strategie des Exports. "Handelsblatt", 26./27.5.1978.
- Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (1978), Übersicht über Informationsmöglichkeiten für Exporteure und Auslandsinvestoren. "Aktuelle Beiträge zur Wirtschafts- und Finanzpolitik" Nr. 67/1978, Bonn, 8.9.1978.
- R a i d a , Helmut (1970), Sind Exportsubventionen gesamtwirtschaftlich sinnvoll? "Monatsblätter für freiheitliche Wirtschaftspolitik", Vol. 16 (1970), pp. 534-539.
- R e u t e r , Niels (1959), Das Recht der staatlichen Ausfuhrförderung. Göttingen 1959.
- S c h a l l e h n , Ernst (1978), Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr, erläutert von Ernst Schallehn. Köln, Stand Mai 1978.
- S e l l i e n , R., Sellien, H. (1972) (Hrsg.), Dr. Gablers Wirtschafts-Lexikon. Kurzausgabe des Originalwerkes in 6 Bänden. Wiesbaden 1972.
- S i e b e r t , Horst-A. (1975), US-Finanzministerium nimmt Exportsubventionen ins Visier. "Die Welt", 24.1.1975.
- T e l k a m p , H.-J. (1975), Betriebsstätte oder Tochtergesellschaft im Ausland? Wiesbaden 1975.
- T e u b e r , Horst (1973), Institutionen der klassischen Außenhandelsförderung. "Der Volks- und Betriebswirt", Berlin-Bonn, Vol. 43 (1973), S. 269-272.
- T h ü r b a c h , Ralf Peter, Geiser, Josef (1977), Exportprobleme mittelständischer Betriebe. Eine empirische Analyse in ausgewählten Industriebereichen. Göttingen 1977.
- U N C T A D (1968), Incentives for Export in Developed and Developing Countries. (Doc. TD/B/C.2/57) Genf, 27.8.1968.
- W a c h e n d o r f e r , W.F. (1976), Warum Förderung der Auslandsmessebeteiligung? "Nachrichten für Außenhandel", 12.7.1976.
- W i s d o r f f , Eberhard (1976), Kein Zinswettlauf. "Handelsblatt", 28.6.1976.