

VORORT  
 DES SCHWEIZERISCHEN HANDELS- UND INDUSTRIE-VEREINS  
 UNION SUISSE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE — UNIONE SVIZZERA DI COMMERCIO E D'INDUSTRIA  
 ZÜRICH

Börsenstr. 17, Zürich 1  
 Telephon (051) 23 27 07  
 Telegramm: Vorort  
 Postfachkonto VIII 6151

Zürich, den 29. Juni 1956

2120.3

An das  
 Eidg. Volkswirtschaftsdepartement  
B e r n

Betrifft Revision des Bundesgesetzes über die Exportrisiko-  
 garantie vom 6. April 1939.

---

Hochgeachteter Herr Bundesrat,

Die sich auf dem Weltmarkt immer stärker fühlbar machende internationale Konkurrenz hat in der schweizerischen Exportindustrie schon seit einiger Zeit dazu geführt, das schweizerische Rüstzeug für diesen Konkurrenzkampf einer sorgfältigen Ueberprüfung zu unterziehen. Dabei ist man insbesondere in der Maschinenindustrie zu der Feststellung gelangt, dass in den wichtigsten Industriestaaten, mit denen sich die Schweiz zu messen hat, auf dem Gebiet der Exportrisikogarantie erheblich weitergehende Erleichterungen gewährt werden als in der Schweiz. Das hat insbesondere zur Folge, dass Länder mit geringerem Kapitalreichtum trotzdem in der Lage sind, die Schweiz mit Hilfe grösserer Kreditfazilitäten zu überflügeln. Da hierin im Falle einer abflauenden Konjunktur eine ernste Gefahr für die Aufrechterhaltung einer hohen Beschäftigung in der vom Export abhängigen schweizerischen Industrie liegt, hat man sich vor allem in der Maschinenindustrie eingehend mit der Frage befasst, wie dieser Rückstand am zweckmässigsten aufgeholt werden kann. Diese Studien haben im Oktober 1955 ihren Niederschlag in einer Eingabe des Vereins schweizerischer Maschinen-Industrieller an den Vorort gefunden, durch welche eine teilweise Abänderung des Bundesgesetzes über die Exportrisikogarantie vom 6. April 1939 zur Diskussion gestellt wurde.



- 2 -

Wir haben in der Zwischenzeit diese Frage in enger Zusammenarbeit mit den daran interessierten Kreisen der Industrie, des Handels, der Banken und der Assekuranz eingehend geprüft und darüber in der Schweizerischen Handelskammer beraten (vgl. beiliegendes Protokoll über die Sitzung vom 16. März 1956). Als Ergebnis dieser Untersuchung erlauben wir uns, Ihnen nachstehend konkrete Anträge für die Revision des Exportgarantiesgesetzes zu unterbreiten. Wir dürfen wohl umsoeher Ihr Interesse dafür voraussetzen, als uns bekannt ist, dass sich auch die zuständigen Stellen des Bundes bereits mit dem Gedanken befassen, die Exportrisikogarantie des Bundes einer Revision zu unterziehen. Mit besonderem Interesse haben wir Ihre diesbezügliche Erklärung bei Anlass der jüngsten Geschäftsberichtsdebatte im Nationalrat zur Kenntnis genommen.

#### I. Das BG über die Exportrisikogarantie vom 6. April 1939 und seine Auswirkungen.

Mit vollem Recht wird immer wieder betont, dass die Exportrisikogarantie die billigste und wirksamste Arbeitsbeschaffungsmassnahme ist. In den 22 Jahren, seit Bestehen der Garantie von 1934 bis Ende 1955, sind Gesuche für einen Fakturabetrag von 9,3 Mia Franken mit einer Garantiesumme von 4,9 Mia Franken bewilligt worden. In den garantierten Geschäften steckt eine direkte Lohnsumme von schätzungsweise 3,6 Mia Franken. Ein Gross- teil dieser Aufträge wäre ohne die Bundesgarantie nicht übernommen worden. Im Jahre 1955 wurden 1549 Garantiesuche mit einem Fakturabetrag von 685 Mio Franken bewilligt. Davon entfielen rund 4/5 auf die Maschinen- und 1/5 auf die Konsumgüterindustrie und die Landwirtschaft. Die Maschinenindustrie nahm in den letzten Jahren ungefähr für 1/4 ihrer Ausfuhr die Bundesgarantie in Anspruch; von der Gesamtausfuhr wickelten sich knapp 10% unter Bundesgarantie ab.

Der Prozentsatz der Garantie wird von Fall zu Fall durch die aus Vertretern der Bundesverwaltung und der Wirtschaft

gebildeten Kommission festgelegt, der Entscheid über die Garantie steht den Bundesbehörden zu. Die Garantie wird bemessen auf dem Fakturabetrag abzüglich Reingewinn. Von diesem Restbetrag können heute in der Regel 70, ausnahmsweise bis 80% garantiert werden. Infolge der von der Kommission geübten Zurückhaltung beliefen sich aber die Garantien für die Maschinenindustrie auf durchschnittlich 70, für die Konsumgüterindustrie auf in der Regel 60%.

Seit 1947 wird auf unsere seinerzeitige Veranlassung hin, ohne besondere gesetzliche Grundlage, eine Gebühr von  $\frac{1}{2}\%$  auf den garantierten Beträgen erhoben. Damit konnte bis Ende 1955 eine Rückstellung von 8,2 Mio Franken gebildet werden. Sie ist höher als die in den Jahren 1934 - 1955 für den Bund entstandenen Verluste, die nach Abzug der Wiedereingänge Ende 1955 3,5 Mio Franken betragen. Ausserdem steht für die Exportrisikogarantie noch die Summe der bis Ende 1946 jährlich vorgenommenen Budget-Rückstellungen des Bundes mit 11,6 Mio Franken zur Verfügung.

## II. Die Notwendigkeit des Ausbaues der Exportrisikogarantie.

1. Art. 31 quinquies BV stellt dem Bunde die Aufgabe, in Verbindung mit den Kantonen und der privaten Wirtschaft, Massnahmen zur Verhütung von Wirtschaftskrisen zu treffen. Bei aller Einsicht in die Grenzen staatlicher Macht und die beschränkten Möglichkeiten zur Konjunkturlenkung ist doch anzuerkennen, dass auf dem Wege der Exportrisikogarantie Arbeitsbeschaffung auf längere Frist hinaus betrieben werden kann. So unerwünscht kommerziell lange Zahlungsziele sein mögen, so erwünscht sind andererseits Aufträge, deren Abwicklung sich auf einen langen Zeitraum erstreckt. Gerade solche sind aber häufig mit ungünstigen Zahlungsbedingungen verbunden und bedeuten für den Exporteur die Uebernahme vieler zusätzlicher Risiken.

2. Viele potentielle Absatzmärkte leiden an Kapitalarmut. Die durch die Weltwirtschaftskrise und die nachfolgenden Kriegsjahre verursachte Zerrüttung der Währungen hat dem inter-

- 4 -

nationalen Kapitalverkehr stark zugesetzt. Einige Länder sind in der Lage, ihre finanziellen Bedürfnisse auf dem freien Kapitalmarkt zu decken, andern helfen die USA oder andere Länder. Staatskredite gewähren die Weltbank und die amerikanische Export-Import-Bank. Sehr häufig aber bedienen sich die ausländischen Besteller und Investoren nicht Anleihen oder Bankkrediten, sondern verlangen langfristige Warenkredite. Es muss also der Exporteur seinem Kunden die Sorge um die Beschaffung der finanziellen Mittel abnehmen. Er muss dem Besteller Zahlungserleichterungen gewähren. Die Warenforderung ist in mehrere Fälligkeiten aufzuteilen. Die Maschine muss laufen und ihren Preis durch eigene Arbeit abzahlen. Der schweizerische Exporteur ist daher weitgehend zum Bankier seines Kunden geworden.

3. Besonders ausgeprägt ist diese Erscheinung in den sog. unterentwickelten Gebieten. Sowohl die Bundesbehörden als auch wir haben als besten schweizerischen Beitrag an solche von der OECE und andern Gremien geförderten Hilfsaktionen immer wieder auf die Exportrisikogarantie als Weg und Mittel hingewiesen. Damit sie diese ihr zuge dachte Mission richtig erfüllen kann, bedarf sie aber eines weiteren Ausbaues. Solche Bestellerstaaten sind auf eine langfristige Kreditgewährung angewiesen, und gerade hierfür ist die Exportrisikogarantie heute noch zu wenig ausgebaut. Warenkredite werden von zahlreichen Regierungen als Mittel zur Ueberbrückung der Devisenknappheit mehr und mehr verlangt, bei öffentlichen Ausschreibungen oder zur Erteilung von Einfuhrgenehmigungen sogar zur Bedingung gemacht. Der Exporteur muss dem Kunden weitgehende Zahlungserleichterungen gewähren, wenn er auf den Auftrag nicht im vornherein verzichten will.

4. Unter solchen Voraussetzungen gewinnt die Finanzierung von Exportgeschäften durch schweizerische Banken an Bedeutung. An sie muss der Exporteur gelangen, damit sie gestützt auf

- 5 -

die Garantiezusage des Bundes seinen Kunden mittelbar finanzieren. Dieser Weg ist schon bisher beschritten worden, indem die Exporteure ihren Banken die Garantiezusage des Bundes als Teildeckung für Kredite abtraten. Die bankmässige Abwicklung wurde jedoch dadurch erschwert, dass in der bisherigen Praxis die Garantie nicht in Prozenten des Fakturabetrages bemessen wurde. Die Banken müssen aber mit im voraus bekannten festen Beträgen rechnen.

Die Schwierigkeiten, die bei der bisherigen Gestaltung der Exportrisikogarantie die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportkredite verschiedentlich bereitete, hat gelegentlich dem Ruf nach einer Exportbank neuen Auftrieb gegeben. Ohne dieses Thema im vorliegenden Zusammenhang erschöpfen zu wollen, möchten wir lediglich feststellen, dass die Bearbeitung der vorliegenden Angelegenheit uns erneut gezeigt hat, dass die Frage eines besonderen Exportfinanzierungsinstitutes in den Kreisen der privaten Wirtschaft sehr unterschiedlich beurteilt wird. Es ist denn auch wohl kein Zufall, dass es bisher noch nie zur Realisierung eines solchen Projektes kam. Die in letzter Zeit - nicht aus der Privatwirtschaft - etwa zu hörende Idee, eine Exportbank durch den Bund ins Leben zu rufen, halten wir weder für erwünscht noch für aussichtsreich, da ein neues wirtschaftliches Staatsinstitut in der Schweiz kaum ohne weiteres auf Zustimmung rechnen könnte. Wir glauben einstweilen auch nicht, dass eine Notwendigkeit dazu besteht. Konferenzielle Besprechungen, die unter der Aegide des Vororts zwischen den Präsidenten und Generaldirektionen der drei grossen Handelsbanken und führenden Persönlichkeiten der Maschinenindustrie stattgefunden haben, bestärken uns in der Tat in der Ueberzeugung, dass bei der von uns beantragten Ausgestaltung der Exportrisikogarantie die Handelsbanken in der Lage sein sollten, zusammen mit der Industrie den erweiterten Bedürfnissen der Exportfinanzierung, soweit diese als wirtschaftlich vertretbar angesehen werden darf, zu entsprechen. Die Revision des Exportgarantiesgesetzes, wie wir

sie uns vorzuschlagen erlauben, würde somit der Exportfinanzierung unter Heranziehung der bestehenden Institutionen des schweizerischen Finanzmarktes einen wichtigen Impuls verleihen. Gestützt auf unsere Abklärung bestehen stichhaltige Gründe zur Annahme, dass es mit dem von uns vorgesehenen revidierten Exportrisikogarantiegesetz in Zukunft möglich sein sollte, durch eine engere Zusammenarbeit zwischen den grossen Handelsbanken und der Investitionsgüterindustrie eine tragfähige Finanzierungsbasis zu schaffen, so dass Bankdarlehen und in gewissen sorgfältig auszuwählenden Fällen - unter Zuhilfenahme treuhänderisch verwalteter Konsortien zwischen Banken und Industrie - auch im Publikum zu plazierenden Anleihen eine Volldeckung zuteil werden könnte, indem die Exportrisikogarantie für 85% des Fakturabetrages, Industrie und Banken **zusammen** für die restlichen 15% und den übrigen ungedeckten Teil, einschliesslich des fabrikatorischen und technischen Risikos, **Garantie leisten** würden. Wenn Sie unseren Vorschlägen grundsätzlich Ihre Zustimmung erteilen können, besteht gute Aussicht, dass zwischen den Banken und der Industrie, möglicherweise unter Mitwirkung der Assekuranz, eine Rahmenorganisation im Sinne unserer Skizze für die Erleichterung der Exportfinanzierung **zustande kommen** wird.

### III. Die Exportrisikogarantie im Ausland.

Nachdem wir im vorangegangenen Kapitel auf die grosse Bedeutung hingewiesen haben, die eine ausgebaute Exportrisikogarantie für unsere gesamte Volkswirtschaft hat, möchten wir nun noch auf die Notwendigkeit hinweisen, den relativen Vorsprung, den die Exportindustrie anderer Länder durch ähnliche staatliche und halbstaatliche Einrichtungen hat, einzu-

- 7 -

holen. Als 1934 die schweizerische Exportrisikogarantie eingeführt wurde, verfügten erst Grossbritannien und Schweden über ähnliche Einrichtungen; seither und namentlich in der Nachkriegszeit haben andere Staaten die Schweiz in den Erleichterungen, die sie ihren Exportindustrien gewähren, weit überflügelt. Die schweizerische Exportindustrie sieht sich genötigt, die Bundesbehörden um einen Ausbau der Exportrisikogarantie zu ersuchen, damit sie mit etwas weniger ungleichen Spiessen in den internationalen Konkurrenzkampf treten kann. Sie ist andererseits auch bereit, in Form höherer Gebühren zusätzliche Leistungen zu erbringen. Im Ausland ist der Garantiesatz überall höher als heute bei uns und wird ausserdem auf dem Fakturabetrag bemessen. In unseren wichtigsten Konkurrenzländern ist heute die Rechtslage die folgende:

a) In Westdeutschland übernimmt die staatliche Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft "Hermes" die Deckung des Transferrisikos zu 90%, des politischen Risikos zu 85% und das Delkredererisiko zu 75% des Fakturabetrages. Ihre Gebühren schwanken zwischen 0,75 und 3% des Forderungsbetrages abzüglich Anzahlung. Wie sich die Unterschiede in der staatlichen Garantie für schweizerische und deutsche Exporteure auswirken, soll folgendes Beispiel zeigen:

Fakturabetrag:	1 Million Franken
Reingewinn:	10 %
Lieferfrist:	2½ Jahre
Zahlungskonditionen:	20% bei Bestellung 30% gegen Versanddokumente Rest in 5 Halbjahresraten
Garantie:	inkl. Deckung des Fabrikationsrisikos

- 8 -

<u>Schweiz</u>		<u>Deutschland</u>	
Fakturabetrag	1 000 000.-	Fakturabetrag	1 000 000.-
Reingewinn	100 000.-	Anzahlung	200 000.-
Anzahlung	200 000.-		
	<u>300 000.-</u>		<u>800 000.-</u>
	700 000.-		800 000.-
Garantiesumme 70%	490 000.-	Garantiesumme 85%	680 000.-
	=====		=====
Gebühr $\frac{1}{2}\%$	2 450.-	Gebühr	21 000.-
	<u>          </u>		<u>          </u>

Der schweizerische Exporteur ist somit für dieses Geschäft mit maximal Fr. 490 000.- gedeckt und hat dafür eine Gebühr von Fr. 2450.- zu bezahlen.

Der deutsche Exporteur ist mit Fr. 680'000.- durch die Garantie, mit Einschluss des Delkrederes, gedeckt, dafür hat er eine Gebühr von Fr. 21'000.- zu bezahlen, (handelt es sich um einen staatlichen Abnehmer, so beträgt die Gebühr Fr. 16'850.-).

b) In Grossbritannien deckt das staatliche "Export Credits Guarantee Department" kommerzielle wie politische Risiken, und zwar zu 85% der Rechnungssumme für Verluste, die aus der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners oder dem Ausbleiben der Zahlung während eines Jahres entstehen und zu 90% der übrigen Risiken. Die Prämien variieren je nach Bestimmungsland, Polidentyp, dem Mass der Risiken und dem Zahlungstermin. Sie bewegen sich zwischen 1/4 und 2% der versicherten Summe.

c) Die belgische Exportrisikogarantie unterscheidet zwischen Exportgeschäften mit öffentlich-rechtlichen Körperschaften im Auslande und solchen mit privaten Kunden. Dabei wird der Begriff der öffentlichen Körperschaften des Auslandes sehr weit gefasst, indem auch private Unternehmen mit "public utility"-Charakter darunter fallen, sofern eine öffentlich-rechtliche Körperschaft die Haftung für deren Zahlung übernimmt. Grundsätzlich deckt das "Office National du Ducroire" das Katastrophenrisiko und die politischen Risiken, einschliesslich des Transferrisikos und der Risiken der Nichtzahlung oder Zahlungsverzögerung zufolge politischer oder währungspolitischer Eingriffe im Ausland. Bei Export-

geschäften mit öffentlich-rechtlichen Institutionen des Auslandes wird das kommerzielle Risiko dem politischen Risiko gleichgestellt und ebenfalls versichert. Die kommerziellen Risiken, vor allem das Insolvenzrisiko, können bei Exportgeschäften mit privaten Kunden bei der staatlichen Exportrisikogarantie nicht versichert werden. Verschiedene private Versicherungsgesellschaften hingegen pflegen die Exportkreditversicherung, sodass auch bei diesen Geschäften eine Risikoabwälzung möglich ist. Die bedeutendste dieser privaten Exportkreditversicherungsgesellschaften ist die 1929 gegründete "Compagnie Belge d'Assurance Crédit".

Seit 1949 werden, ähnlich wie in Grossbritannien, auch die Transithandelsgeschäfte den eigentlichen Exportgeschäften gleichgestellt, wodurch sie ebenfalls in den Genuss der staatlichen Risikogarantie gelangen. Zudem wurde neu eine Garantie gegen Wechselkursveränderungen eingeführt. Sofern der Exportkontrakt nicht in belgischer Währung abgeschlossen werden kann und die entsprechenden Devisentermingeschäfte unmöglich sind, gewährt das "Office National du Ducroire" Garantien bis zu einem Wechselkursverlust von höchstens 20% der Fakturasumme.

In der Regel beträgt die Deckung 80-85 % des Fakturabetrages. Die Höhe der Prämie hängt von der Dauer des Geschäftes und von der Beurteilung der politischen Risiken ab. Als Regel kann mit 1% pro Jahr gerechnet werden. Die Prämie ist zum voraus zu bezahlen und erreicht beispielsweise für ein 4-jähriges Geschäft 4-4½ %.

d) In Holland gewährt der Staat die Exportrisikogarantie nur mittelbar über private Gesellschaften. Er tritt nach aussen nicht in Erscheinung, hat sich aber wesentliche Kontrollrechte bezüglich der Gestaltung der Prämien, der Deckungsquoten und der Schadensabwicklung vorbehalten. Diese Kontrollkommission, die "Rijkscommissie voor Export- en Importgaranties", der auch Vertreter der Wirtschaft angehören, entscheidet auch darüber, welche Geschäfte beim Staate rückversichert werden können.

- 10 -

Durch das holländische Exportrisikogarantiesystem können gegenwärtig gedeckt werden: Das Insolvenzrisiko, das politische Risiko, das Transferrisiko, das Katastrophenrisiko und das Wechselkursrisiko. Das Wechselkursrisiko wird aber nur dann in die Garantie einbezogen, wenn der Exportkontrakt nicht in holländischer Währung abgeschlossen werden kann und eine Deckung durch Devisentermingeschäfte nicht möglich oder nicht üblich ist. In der holländischen Exportrisikogarantie ist auch die Deckung der Fabrikationsrisiken miteingeschlossen.

Die Deckungsquote beträgt je nach Kredithöhe, Land und Risikomischung bei den kommerziellen Risiken zwischen 70 und 75%; bei den übrigen Risiken kann der Staat sogar bis mehr als 90% des Verlustes übernehmen. Da die holländische Exportrisikogarantie keine eigentlichen Standardpolicen kennt, werden Deckungsquoten und Prämien für jedes einzelne Geschäft gesondert und unterschiedlich festgesetzt. Für die Deckung der nichtkommerziellen Risiken betragen die Prämien in der Regel zwischen 0,5 und 2% der Faktursumme, während die Prämien der Versicherung der kommerziellen Risiken in noch stärkerem Masse den individuellen Verhältnissen angepasst sind.

e) Die französische Garantie stellt eine rein staatliche Massnahme dar, gewährt durch die "Compagnie Française d'assurance pour le Commerce Extérieur". Diese deckt die politischen Risiken und die Transferrisiken, und zwar in der Höhe von 80-90%, berechnet auf dem Fakturabetrag. Sie deckt aber nicht das private Kundenrisiko. Als Fristen werden 2-5 Jahre genannt. Zur Finanzierung unterschreibt der Exporteur einen Wechsel auf 3 Monate, der den Aval der "Banque Française du Commerce Extérieur" trägt. Diese Wechsel werden diskontiert durch die Hausbank der Industrie und gegebenenfalls rediskontiert durch den "Crédit National". Gleichzeitig tritt der Exporteur die Wechsel, gezogen auf seinen ausländischen Kunden, der Bank ab und zediert die Risikogarantie. Die Kosten dieser Operationen hängen stark von der Laufzeit der Geschäfte ab.

- 11 -

Die Garantie verlangt Prämien je nach der Liefer- und Kreditfrist und den Risiken, denen die Lieferung ausgesetzt ist. Der Diskontsatz beträgt 4,5% p.a., die übrigen Bankkommissionen und die Prämien der Garantie zusammen ca. 2½%, sodass mit Kosten inklusive Zinsen von ungefähr 7% gerechnet werden muss. Für Geschäfte mit grösseren Risiken kann dieser Satz auch auf 10% pro Jahr ansteigen.

f) Das schwedische Exportrisikogarantiesystem versichert die kommerziellen Risiken, die politischen Risiken und die Transfer Risiken. Die Verlustfälle sind dabei relativ fest umrissen: Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Abnehmers, Ausbleiben von Zahlungen infolge politischer Ereignisse und wirtschaftspolitischer Eingriffe im Käuferland. Nicht gedeckt sind hingegen die Wechselkurs- und Katastrophenrisiken. Die Exportrisikogarantie wird für die Ausfuhr von Industriewaren, landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Fischereiprodukten gewährt. Auch für den Reexport und für im Auslande ausgeführte Arbeiten ist eine sinngemässe Ausdehnung der Garantie möglich. Die Garantie deckt normalerweise 75% des Fakturawertes; bei der Ausfuhr von landwirtschaftlichen Produkten und Fischereierzeugnissen, sowie von schwedischen Steinen kann die Deckungsquote auf 85% erhöht werden. Die Prämien betragen bei kurzfristigen Exportgeschäften 1,5 - 3,5% des Fakturawertes, je nach Land und Zahlungsbedingungen; für mittel- und langfristige Exportgeschäfte variieren sie zwischen 2 und 4%. Diese Garantien gelten vom Zeitpunkt des Versands der Ware an. Für Spezialanfertigungen und Produkte mit langer Fabrikationsdauer ist eine Fabrikationsrisikopolice geschaffen worden, die 75% der Nettoverluste deckt, wenn die Ausfuhr vorwiegend aus politischen Gründen nicht mehr getätigt werden kann.

g) Nachdem die italienischen diplomatischen Vertretungen im Auslande beauftragt worden waren, von allenthalben her Unterlagen beizubringen, und auch das schweizerische System eingehend studiert hatten, arbeitete die italienische Regierung 1952 einen

- 12 -

Gesetzesvorschlag aus, der vom Parlament in der Folge am 22. Dezember 1953 gutgeheissen wurde. Darnach garantiert das Nationale Versicherungsinstitut auf Rechnung des Staates in Form von Versicherungen oder Rückversicherungen Exportrisiken. Der Exporteur hat mindestens 10% der Kreditsumme als Selbstbehalt zu übernehmen. Das Ausmass der Staatsgarantie kann 75% des Kreditbetrages nicht überschreiten. Die 15%, die dazwischen liegen, hat entweder der Exporteur oder sein Versicherer zu übernehmen. Die Prämie beträgt 1-3% der garantierten Summe und wird auf das Jahr berechnet. Zur Uebernahme und zur Umschreibung der Risiken sowie zur Uebernahme von Schäden ist eine teils aus Vertretern der Regierung und teils aus Vertretern der Wirtschaftskreise zusammengesetzte Kommission zuständig.

h) Die Vereinigten Staaten von Nordamerika sind in der Krediterteilung ganz besonders grosszügig. Die Import-Export-Bank kann Kredite gewähren bis zu 5 Milliarden \$. In letzter Zeit wurden auch Exportrisikogarantien erteilt, und zwar für die politischen und das private Kundenrisiko, wobei es dem Exporteur frei steht, das Geschäft auch teilweise durch die Import-Export-Bank finanzieren zu lassen oder nicht. Wird keine Finanzierung beansprucht und die Deckung des Kundenrisikos nicht verlangt, so kann der Garantiesatz bis 85% des kreditierten Fakturabetrages erreichen. Die Prämie beträgt für die ersten drei Jahre  $\frac{3}{4}\%$  vom garantierten Fakturabtrag und erhöht sich mit jedem zusätzlichen Jahr um  $\frac{1}{4}\%$ . Längere Kreditfristen als 5 Jahre soll die Bank nun nicht mehr zugestehen. Unmittelbar nach dem Krieg ist sie bis auf 20 Jahre gegangen, vor allem zur Erschliessung von Rohstoffquellen.

Die Weltbank hat eine internationale Finanzierungs-gesellschaft gegründet, die International Finance Corporation, die ihre Tätigkeit 1956 aufnehmen soll. Sie will, im Gegensatz zur Weltbank, Kredite nicht an Regierungen, sondern an private Unternehmungen geben, und zwar namentlich solche über 5 Jahre hinaus, sobald sich mindestens 30 Länder als Mitglieder betei-

- 13 -

gen und von dem vorgesehenen Gesamtkapital von 100 Mio  $\text{S}$  mindestens 70% übernommen worden sind. Die Weltbank selbst befasst sich mit der Exportfinanzierung in der Weise, dass sie nicht dem Lieferanten Garantien gibt, sondern den Kunden finanziert. Ihre Mittel nimmt sie auf dem freien Markt auf, bekanntlich auch in der Schweiz. Andererseits vergeben ihre Kunden auch Aufträge nach unserem Lande. Wenn auch die Weltbank bei der Plazierung ihrer Anleihen keine verbindliche Zusage zur Berücksichtigung der schweizerischen Industrie abgibt, so darf doch festgestellt werden, dass diese aus solchen Krediten Nutzen gezogen hat.

Diesen Ausführungen ist zu entnehmen, dass die hauptsächlichsten Konkurrenzländer in der Gewährung von Exportrisikogarantien weiter gehen als die Schweiz, und zwar sowohl was die Art der gedeckten Risiken als auch namentlich was die Höhe der Garantiesätze anbetrifft. Dies geht aus nachfolgender Aufstellung hervor - wobei zu berücksichtigen ist, dass sich die Garantiesätze im Ausland ausnahmslos auf den Fakturabetrag beziehen, in der Schweiz dagegen bis heute lediglich auf die Selbstkosten:

	Zahlungsunfähigkeit oder -verweigerung öffentlich-rechtlicher Institutionen	Transfer-schwierigkeiten etc.	Politische katastrophentypische Ereignisse im Ausland (Kriege etc.)	Kundenrisiko des privaten Bestellers
Deutschland	80-85%	90%	85%	75%
Frankreich	90%	80%	80%	75%
Grossbritannien	90%	90%	90%	85%
Belgien	80% (öffentl. rechtl. privat: 85%)	80%	80%	75%
Schweiz	70-80%*)	70-80%*)	70-80%*)	-

\*) der Selbstkosten

Wie der Verein schweizerischer Maschinen-Industrieller in einer Eingabe an uns hervorhob, sind diese wesentlichen Vorteile, welche die ausländischen Exportrisikogarantien gegenüber dem schweizerischen System aufweisen, für die Finanzierungsmöglichkeiten von grosser Tragweite. Es wäre verfehlt, anzunehmen, dass die bessere Verfassung des schweizerischen Kapitalmarktes die Nachteile, welche das schweizerische Exportrisikosystem gegenüber den ausländischen aufweist, aufwiegen könnte. Unter den Konkurrenzländern, die schon jetzt ausserordentlich weitgehende Zahlungsverleichterungen einräumen, stehen Deutschland und Frankreich an der Spitze, obwohl der Kapitalmarkt in diesen Ländern weniger flüssig und das Zinsniveau höher ist als in der Schweiz.

Bei abnehmendem Bestellungseingang ist vornehmlich von dieser Seite, aber auch von Grossbritannien und andern Industriestaaten, welche über weitergehende gesetzliche Möglichkeiten der Exportrisikogarantie verfügen, mit einem noch viel schärferen Druck auf die Zahlungsbedingungen zu rechnen. Hierbei müsste die schweizerische Exportindustrie das Nachsehen haben, wenn ihr nicht die gleichen Möglichkeiten geboten werden.

Dass die Gebührensätze im Ausland oft höher sind als bei uns, ja da und dort fast den Charakter von Prämien haben, hängt damit zusammen, dass in den vergleichbaren ausländischen Systemen weit mehr Risiken als im schweizerischen gedeckt werden, so namentlich das Delkredererisiko des privaten Kunden. Die schweizerische Industrie will nach wie vor darauf verzichten, das private Delkredere in die Risikogarantie einzubeziehen, aus der Erwägung heraus, dass es sich hier um ein spezifisch privatwirtschaftliches Risiko handelt, das nur von der Privatwirtschaft beurteilt werden kann und daher auch richtigerweise von ihr getragen werden muss.

#### IV. Die Hauptziele der beantragten Revision.

Es wird allgemein anerkannt, dass die Exportrisikogarantie sich für die schweizerische Volkswirtschaft sehr günstig ausgewirkt hat, so dass sie aus dem Arsenal der Wirtschaftspolitik nicht mehr wegzudenken ist. Aus den vorstehend dargelegten Gründen bedarf das bisherige Gesetz indessen gewisser Aenderungen und Ergänzungen, die zur Hauptsache alle auf das Ziel ausgerichtet sind, die Finanzierung von mittel- und langfristigen Exportkrediten zu erleichtern. Die Abänderungsanträge, die wir zu diesem Zwecke auf Grund einer umfassenden Untersuchung uns zu stellen erlauben, sind die folgenden:

1. Der Garantiesatz soll sich nicht wie bisher nur auf die Selbstkosten, sondern auf den Fakturabetrag beziehen, ohne dass aber im Schadensfall der Gewinn in die Deckung einbezogen werden soll (Neuer Art. 4 ERGG). Darin liegt die wesentlichste Aenderung. Die für die Finanzierung heute noch bestehende Behinderung, die durch die Bemessung der Garantie nach den Selbstkosten bedingt ist, fällt dadurch weg. Dies ist von ausschlaggebender Bedeutung; denn die Finanzierung stösst immer wieder auf das Hindernis, das in der Ungewissheit der Höhe der Selbstkosten liegt. Die Selbstkosten können nämlich bei der Offertstellung - jedenfalls soweit es sich um Investitionsgüter handelt - gar nicht zum voraus genau berechnet werden, sondern sind erst nach der Abwicklung des Auftrages exakt feststellbar.
- Die Berechnung der Garantie vom Fakturabetrag (einschliesslich allfällige Fracht- und Versicherungskosten sowie Kreditzinsen) soll jedoch nicht zur Folge haben, dass die dem Exporteur aus der Risikogarantie zukommende Vergütung im Schadensfalle zusammen mit den allfällig bei ihm eingegangenen Zahlungen den Betrag seiner Selbstkosten übersteigt. Ein Verlust nur auf dem Reingewinn wird somit nicht gedeckt.

Für eventuell zu viel bezahlte Schadensvergütungen wird ein Rückgriffsrecht des Bundes gegenüber dem Exporteur stipuliert. (Neuer Abs. 2 zu Art. 7 ERGG). Die Garantieempfänger haben daher auch in Zukunft die voraussichtlichen Selbstkosten ihrer Lieferungen anzugeben.

2. Das zweite Hauptpostulat geht auf die Erhöhung der Garantiequote. (Art. 4 ERGG). Statt wie bisher in der Regel 70% soll die Garantie in Zukunft in der Regel 75% betragen; ferner ist der Höchstsatz von 80% auf 85% des Verlustes oder Zahlungsausfalles zu erhöhen. Damit würde für die schweizerischen Exporteure die Risikogarantie den im Ausland geltenden Sätzen einigermaßen angenähert, bliebe aber auch so noch in den meisten Fällen unter diesen, wie die Aufstellung auf Seite 13 zeigt. Dabei ist erst noch zu berücksichtigen, dass der Kreis der gedeckten Risiken in der Schweiz enger als überall anderswo ist.
  
3. Die Neuumschreibung der Besteller, für welche der Bund auch das Risiko der Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverweigerung trägt (Art. 3 ERGG), bedeutet kein neues Begehren, sondern lediglich die Anpassung an die heutige Praxis, zu der die Kommission und die zuständigen Bundesstellen vom Bundesrat auf seinerzeitigen Antrag des Delegierten für Arbeitsbeschaffung ausdrücklich ermächtigt worden sind. Formalrechtlich könnten die gemeinhin unter den Begriff "public utilities" fallenden Betriebe des privaten Rechts nicht als öffentlich-rechtliche Institutionen bezeichnet werden. Sie nehmen zwar oft öffentliche Aufgaben wahr (Eisenbahnen und übrige Verkehrsunternehmen, Elektrizitäts-, Gas- und Wasserwerke), sind aber privatrechtlich konstituiert. In der Regel arbeiten sie auf Grund einer Konzession, immer nehmen sie öffentliche Dienste wahr. Um den fremdsprachigen Ausdruck "public utilities" nicht verwenden zu müssen, sprechen wir in unserem

Vorschlag zu Art. 3 Abs. 2 ERGG von "öffentliche Dienste wahrnehmenden Betrieben des privaten Rechts".

4. Als eine notwendige Präzisierung erweist es sich sodann, im Gesetz klarzustellen, dass Verluste aus der Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverweigerung öffentlich-rechtlicher Institutionen auch dann von der Exportrisikogarantie gedeckt werden, wenn diese nicht Besteller, sondern nur Garanten für private Abnehmer sind, (vgl. Art. 3). Die Praxis hat gezeigt, dass, namentlich in unterentwickelten Ländern, zwar eher finanzschwache private oder gemischtwirtschaftliche Unternehmungen als Besteller auftreten, in einer Bürgschaft oder Garantie von Seiten der Notenbank oder einer öffentlich-rechtlichen Institution aber den Rückhalt und Zugang zum internationalen Markt finden. Die ausdrückliche Erwähnung der Notenbanken erscheint deshalb unerlässlich, weil nicht alle Notenbanken Institutionen des öffentlichen Rechts sind.
  
5. Da es bei der Auslegung des geltenden Gesetzes zu Zweifeln führte, ob Fälle, wo durch staatliche Massnahmen dem privaten Besteller die Erfüllung des Schuldverhältnisses verunmöglicht wird, einbezogen sind, möchten wir durch das 4. Lemma zu Art. 3 Abs. 2 ERGG Klarheit schaffen. Wir denken hier an Fälle, wo durch behördliche Verfügung die Ueberweisung des Forderungsbetrages verhindert wird, obwohl bei Aufgabe der Bestellung der Kunde eine behördliche Zahlungsermächtigung hatte oder die Ueberweisung keiner besondern Bewilligung bedurfte. Unter diese Bestimmung würden auch solche Tatbestände fallen, bei denen ein privater Schuldner durch staatliche Massnahmen, zum Beispiel bewusst auf die Aufgabe der Geschäftstätigkeit abzielende Besteuerung (wie sie in Rot-China vorgekommen ist), Vermögensbeschlagnahme, Zwangsliquidation, behördliche Tiefhaltung der Preise, zur Zahlungsunfähigkeit gebracht wird.

Bei der Erwähnung der "im Eigentum des Exporteurs stehende Waren", worunter als Hauptfall Konsignationslager im Ausland fallen, denken wir an Beschlagnahme oder verunmöglichte Rücknahme. Auch hier handelt es sich nicht um ein privates, sondern um ein politisches Risiko. Dem Exporteur Sorgfaltspflichten abnehmen wollen auch wir nicht. Darum soll in lit. e von Art. 1 der Verordnung ausdrücklich bestimmt werden, dass die Garantie für Verlust, Beschlagnahme und Beschädigung erst beginnt, wenn die Ware die Schweiz verlässt und mit dem Uebergang an den ausländischen Käufer endet. Nachher kann sie für den Zahlungseingang oder die zugesicherten Verpflichtungen eines staatlichen Garanten weiter bestehen.

In diesem Zusammenhang ist auch an Fälle zu denken (vgl. unser Antrag unter lit. c von Art. 1 der Vollziehungsverordnung), wo die Schweiz selber es ist, welche ein politisch bedingtes Risiko auslöst. Es handelt sich dabei um einen Tatbestand aus dem Gebiet des West-Ost-Handels, wo die Schweiz sich bekanntlich veranlasst gesehen hat, aus neutralitätspolitischen Gründen die Ausfuhr bestimmter Waren nach bestimmten Ländern zu überwachen, dh. praktisch zu beschränken oder eventuell zu verbieten. Falls es sich einmal ereignen sollte, dass solche Massnahmen rückwirkend zur Anwendung gelangen, so könnte das zur Folge haben, dass bona fide abgeschlossene Exportaufträge, für die der Exporteur alle in seiner Macht gelegenen Vorsichtsmassregeln (Vorbescheid u.dgl.) ergriffen hat, nicht zur Ausführung gelangen können. Der daraus entstehende Schaden sollte von der Exportrisikogarantie gedeckt werden; denn es handelt sich um ein ausgesprochen politisches Risiko, dessen Herd im Ausland liegt, auch wenn es, technisch gesehen, eine schweizerische Massnahme ist, durch die es in Erscheinung tritt. Wir haben versucht, diesen etwas heiklen Tatbestand so "neutral" wie möglich zu umschreiben.

6. Die Gebühr von  $\frac{1}{2}\%$  ist 1947 eingeführt worden und hat bisher noch nicht ihre rechtliche Verankerung gefunden. Sie ist von der Wirtschaft anstandslos bezahlt worden, obschon den Behörden bisher eine rechtliche Grundlage für die **Vollstreckung** der Gebühr gefehlt hat; deren Bezahlung konnte sie lediglich als Bedingung für den Garantieentscheid aufstellen. Die gesetzliche Verankerung der Gebühr betrachten wir als ein Gebot rechtsstaatlicher Sauberkeit, (vgl. unsere Vorschläge für einen neuen Art. 7bis des Gesetzes und Art. 9bis der Verordnung).

Bei dieser Gelegenheit möchten wir Ihnen auch im Einverständnis mit unseren Sektionen als Gegenstück für die erhöhten Garantiesätze und das Abstellen auf den Fakturabetrag Zuschläge zur bisher einheitlichen Gebühr beantragen, und zwar solche nach den Garantieprozenten und solche nach der Laufzeit der Garantie. Wir gehen davon aus, dass praktisch bisher die Mindestgarantie 60% betragen hat, weshalb es hier beim bisherigen halben Prozent bleiben soll. Für höhere Garantiesätze soll eine höhere Gebühr entrichtet werden, und zwar denken wir an eine Erhöhung von 1‰ für je 5 zusätzliche Garantieprocente. Bei der Maximalgarantie von 85% wäre also eine gegenüber heute verdoppelte Gebühr zu entrichten. Dazu soll noch ein Zeitzuschlag in den Fällen kommen, wo die Garantiedauer ein Jahr übersteigt, und zwar von  $\frac{1}{2}\%$  für jedes weitere Jahr. Auf einem Geschäft, das sich vom Bestellungseingang bis zur letzten Zahlung über 5 Jahre hinzieht, und wofür eine Garantie von 85% des Fakturabetrages beantragt und zugesprochen wird, erhöht sich daher die Gebühr künftig auf 1,2% gegenüber heute  $\frac{1}{2}\%$ .

Hand in Hand mit der von uns vorgeschlagenen Neuordnung der Gebührenpflicht sollte die Praxis der Exportrisikogarantie eine Aenderung in dem Sinne erfahren, dass in Zukunft bei der Erteilung der Garantie die Konsumgüterindustrien

- 20 -

mit der Produktionsmittelindustrie gleich behandelt werden. Bisher ist bekanntlich ein Unterschied gemacht worden aus der Erwägung heraus, dass für die ihrer Natur nach kurzfristigeren Geschäfte der Konsumgüterindustrien das Risiko geringer sei. Da es sich ausschliesslich um die Deckung des politischen Risikos handelt, scheint uns diese Argumentation nicht unbedingt stichhaltig zu sein. Wenn nun in Zukunft für höhere Garantiesätze als 60% entsprechend höhere Gebühren zu entrichten sein werden, halten wir es für gegeben - die Schweizerische Handelskammer hat dieses Postulat einstimmig gutgeheissen - die Konsumgüterindustrien der gleichen Garantiesätze teilhaftig werden zu lassen wie die Produktionsgüterindustrie, selbstverständlich gegen Entrichtung der gleichen Gebühren. Wenn demgemäss der Staat die höheren Gebühren erhält, sollte nicht mehr so argumentiert werden, wie die Kommission für die Exportrisikogarantie es bisher getan hat, dass nämlich das geringere Risiko den höheren Garantiesatz nicht rechtfertige. Wenn diese Argumentation, wie bereits oben angedeutet, an sich schon bisher anfechtbar war, weil das politische Risiko auch bei einem kurzfristigen Geschäft unerwartet ausbrechen kann und dann den Exporteur genau gleich schwer trifft, ob es sich um Produktions- oder Konsumgüter handle, so ist sie vollends nicht mehr zugänglich, wenn der Exporteur bereit ist, für den höheren Garantiesatz auch eine höhere Gebühr zu entrichten; unter diesen Umständen sollte man ihm nicht mehr entgegenhalten, das Risiko sei gering, weil, wenn es das wirklich sein sollte, der Staat doch offenbar kein Interesse hätte, für ein solches geringeres Risiko den höheren Garantiesatz abzulehnen, wenn er dafür doch eine höhere Gebühr bekommt.

Die Befugnisse der Kommission, den Garantiesatz und damit nach der neuen Ordnung automatisch auch die Gebühr in Ansehung aller Umstände festzusetzen, solle<sup>n</sup> wie bisher vorbehalten bleiben. Nur die Zurücksetzung der kurzfristigen Ge-

schäfte soll aufgegeben werden, nicht aber die Zurückhaltung nach bestimmten Ländern, die sich aus handelspolitischen Ueberlegungen oder wegen der Höhe der bereits vom Bund übernommenen Risiken aufdrängen mag.

7. Die Neuberechnung der vom Exporteur zu tragenden Verluste schlagen wir in Art. 4 Ziff. 1 der VV vor. Auch für Geschäfte, die keinen oder nur einen minimalen Gewinn des Exporteurs aufweisen, soll dieser für alle Fälle ein Vorrisiko übernehmen, das 2% des Lieferungsbetrages, mindestens aber wie bisher Fr. 500.- ausmachen soll. Auf diese Weise soll die Anmeldung von verhältnismässig geringfügigen Verlusten vermieden werden, die sich zum Beispiel aus üblichen Kursschwankungen ergeben können. Uebersteigt der Verlust jedoch 2% des Lieferungsbetrages oder mindestens Fr. 500.-, fällt diese Begrenzung bei der Berechnung der Garantieleistung weg.
8. In Art. 10 VV schlagen wir vor, entsprechend dem gesunkenen Geldwert, die Kompetenzen auf die doppelten Beträge hinaufzusetzen.
9. Auf die Erwähnung des Eigentumsvorbehaltes in den Sicherungsvorkehrungen, die dem Exporteur zuzumuten sind, kann auf Grund der bisherigen praktischen Erfahrungen verzichtet werden (Art. 2 VV). Entweder ist das Delkredererisiko überhaupt nicht gedeckt, und dann spielt für den Bund der Eigentumsvorbehalt keine Rolle, oder es handelt sich um einen öffentlich-rechtlichen Besteller: Einem solchen gegenüber kann kaum ein Eigentumsvorbehalt begründet werden.
10. Neben diesen lediglich das Verhältnis Bund - Exporteur betreffenden Bestimmungen schlagen wir noch einige solche vor,

die den Banken die Finanzierung garantierter Exportaufträge erleichtern sollen. Ausser dem Abstellen auf den Fakturabetrag und der höheren Garantiequote, welche beiden Hauptpostulate auch für die Banken und damit für die Finanzierung von grosser Bedeutung sind, möchten wir noch ausdrücklich vorschlagen:

- a) Die Erwähnung der Abtretungsmöglichkeit in Art. 3 Abs. 1 ERGG. Sie entspricht der geltenden Praxis, ist aber so wichtig, dass sie im Gesetze verankert werden sollte.
- b) Die ausdrückliche Erwähnung der Kreditzinsen als Gegenstand der Deckung. Aus den gleichen Ueberlegungen wie bei a), und weil der Zins für die Banken das bedeutet, was der Fakturabetrag für den Exporteur, sollte er ausdrücklich erwähnt werden (Art. 4 ERGG). Um die übrigen Nebenkosten zu erwähnen, scheint uns ein entsprechender Hinweis in Art. 4, Abs. 2 <sup>zu</sup> zu genügen.
- c) Da namentlich Banken unwiderruflich bestätigte Akkreditive von öffentlich-rechtlichen Institutionen oder Notenbanken als Deckung erhalten, unterstützen wir den Wunsch der schweizerischen Bankenkreise, in Art. 3 Abs. 2 Lemma 3 ERGG solche Zahlungsverprechen auch der Bundesgarantie zu unterstellen. Wir setzen dabei voraus, dass die Garantie auf dieselbe oder eine bessere Währung als der Fakturapreis lautet, was im Einzelfall von der Kommission als Garantiebedingung zu untersuchen wäre.

Soweit wir keine ausdrückliche Revisionsvorschläge machen, halten wir dafür, dass Gesetz und Verordnung in der geltenden Fassung genügen.

- 23 -

Wir empfehlen, hochgeachteter Herr Bundesrat, unsere Ausführungen Ihrer wohlwollenden Aufmerksamkeit. Unsere Vorschläge zu den neuen Gesetzesbestimmungen haben wir gemäss Anlage zu formulieren versucht.

Genehmigen Sie, hochgeachteter Herr Bundesrat, die Versicherung unserer vorzüglichen Hochachtung.

VORORT DES SCHWEIZERISCHEN  
HANDELS- UND INDUSTRIE-VEREINS

Der Delegierte:

Der I. Sekretär:

H. Homberger

P. Aebi

Beilage

Kopie geht an: Vorsteher des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements  
Vorsteher des Eidg. Finanz- und Zolldepartements  
Vorsteher des Eidg. Politischen Departements  
Eidg. Finanzverwaltung  
Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit  
Handelsabteilung des Eidg. Volkswirtschaftsdep.  
alle Mitglieder der Kommission für die ERG

Bundesgesetz  
über  
die Export-Risikogarantie  
(Vom 6. April 1939)

Die Bundesversammlung der  
schweizerischen Eidgenossenschaft  
gestützt auf Art. 34<sup>ter</sup> der Bundes-  
verfassung, nach Einsicht einer Bot-  
schaft des Bundesrates vom 8. Februar  
1939

beschliesst:

Art. 3

1 Die Risikogarantie besteht darin,  
dass dem Exporteur für bestimmte Auf-  
träge die teilweise Deckung eines  
allfälligen Verlustes oder Rückstan-  
des im Zahlungseingang zugesichert  
wird.

2 Die Risikogarantie umfasst insbe-  
sondere die teilweise Deckung von  
Verlusten, die verursacht werden  
durch Verschlechterung fremder Wäh-  
rungen, Transferschwierigkeiten und  
Moratorien sowie durch Zahlungsun-  
fähigkeit oder Zahlungsverweigerung  
von Staaten, Gemeinden oder andern  
öffentlich-rechtlichen Institutionen,  
welche die Bestellung aufgegeben haben.

Revisionsvorschläge des Vororts  
zum Bundesgesetz über die Export-  
Risikogarantie

Die Bundesversammlung der  
schweizerischen Eidgenossenschaft  
gestützt auf Art. 31 bis, Abs. 1 und  
Art. 31 quinquies der Bundesverfas-  
sung, nach Einsicht einer Botschaft  
des Bundesrates vom ...

beschliesst:

Art. 3

1 Die Risikogarantie besteht darin,  
dass für bestimmte Exportaufträge die  
teilweise Deckung eines allfälligen  
Verlustes oder Rückstandes im Zahlungs-  
eingang zugesichert wird; sie lautet  
zugunsten des Exporteurs, kann aber  
von diesem an Dritte abgetreten werden.

2 Die Risikogarantie umfasst insbe-  
sondere die teilweise Deckung von Ver-  
lusten, die verursacht werden durch:

- Verschlechterung fremder Währungen,  
Transferschwierigkeiten oder Morato-  
rien;

- Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungs-  
verweigerung von Staaten, Gemeinden,  
andern öffentlich-rechtlichen Insti-  
tutionen sowie von ganz oder überwie-  
gend dem Staat gehörenden oder von  
öffentliche Dienste wahrnehmenden Be-  
trieben des privaten Rechts, welche  
die Bestellung aufgegeben haben.

- Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungs-  
verweigerung von Staaten, Gemeinden,  
andern öffentlich-rechtlichen Insti-  
tutionen oder Notenbanken, welche für  
die Zahlung eine Garantie geleistet  
oder ein unwiderruflich bestätigtes  
Akkreditiv eröffnet haben.

- ausserordentliche staatliche Mass-  
nahmen oder politische Ereignisse,  
welche privaten Schuldern die Erfül-  
lung verunmöglichen, zur Beschlagnah-  
me oder Beschädigung von im Eigentum  
des Exporteurs stehenden Waren führen  
oder deren Wiederausfuhr verhindern.

## Art. 4

1 Die Risikogarantie beträgt in der Regel 70% des Verlustes oder Zahlungsrückstandes und darf 80% nicht übersteigen. Ein Reingewinn fällt bei der Bemessung der Garantie ausser Betracht.

## Art. 7

Werden bei Aufträgen, für die eine Garantiesumme ausgerichtet wurde, Verluste oder Zahlungsrückstände nachträglich ganz oder teilweise gedeckt, so hat der Exporteur dem Bund das seiner Garantieleistung entsprechende Betreffnis abzuliefern.

## Art. 4

1 Die Risikogarantie beträgt in der Regel 75% und höchstens 85% des Verlustes oder Zahlungsrückstandes, gemessen am vereinbarten Lieferungsbeitrag zuzüglich allfälliger Kreditzinsen. Das Garantiebetreffnis darf zusammen mit einem allfälligen Zahlungseingang die Selbstkosten nicht übersteigen. (Der zweite Satz: "Ein Reingewinn ..." ist zu streichen).

## Art. 7

(Ist durch einen zweiten Absatz zu ergänzen):

2 Stellt sich heraus, dass die ausbezahlte Garantiesumme zusammen mit einem allfälligen Zahlungseingang die Selbstkosten übersteigt, so hat der Exporteur dem Bund den Mehrbetrag zu vergüten, selbst wenn die Garantie auf Grund einer Abtretung einem Dritten ausbezahlt worden ist.

## Art. 7 bis (neu)

Der Bund erhebt vom Exporteur als Beitrag an die Kosten der Export-Risikogarantie eine durch Verordnung festzusetzende Gebühr. Allfällige Gebührenüberschüsse sind dem "Fonds für Export-Risikogarantie" (Art. 8) zu überweisen.

Vollziehungsverordnung  
über  
die Export-Risikogarantie  
(Vom 27. Juli 1939)

Der schweizerische Bundesrat,  
gestützt auf das Bundesgesetz vom  
6. April 1939 über die Export-Risiko-  
garantie,

beschliesst:

Art. 1 (Gegenstand der Garantie) Art. 1

Als besondere Risiken im Sinne  
von Art. 1, 2 und 3 des Bundesgesetzes  
vom 6. April 1939 gelten hauptsäch-  
lich:

c. die Möglichkeit von Verlusten,  
die dem Exporteur daraus erwach-  
sen, dass er infolge von Umstän-  
den im Sinne von lit. a und b die-  
ses Artikels den übernommenen Auf-  
trag nachträglich nicht im verein-  
barten Umfange ausführen oder die  
bestellte Ware überhaupt nicht  
abliefern kann, unter Vorbehalt  
von Art. 4, Abs. 3, dieser Ver-  
ordnung;

d. die Möglichkeit von Verlusten in-  
folge Zahlungsunfähigkeit oder  
Zahlungsverweigerung öffentlich-  
rechtlicher Institutionen.

Revisionsvorschläge des Vororts  
zur Vollziehungsverordnung über  
die Export-Risikogarantie

Ingress

(Bezugnahme auf das revidierte  
Gesetz)

(Bezugnahme auf das revidierte  
Gesetz)

a) + b) unverändert

c. Die Möglichkeit von Verlusten,  
die dem Exporteur daraus erwachsen,  
dass er infolge von Umständen im  
Sinne von lit. a und b dieses Ar-  
tikels oder infolge von durch po-  
litische Verhältnisse im Ausland  
bedingte Massnahmen der Schweiz  
den übernommenen Auftrag nach-  
träglich nicht im vereinbarten Um-  
fange ausführen oder die bestellte  
Ware überhaupt nicht abliefern  
kann, unter Vorbehalt von Art. 4,  
Abs. 3, dieser Verordnung;

d. die Möglichkeit von Verlusten in-  
folge Zahlungsunfähigkeit oder Zah-  
lungsverweigerung öffentlich-recht-  
licher Institutionen, von Unter-  
nehmungen des privaten Rechts, die  
öffentliche Dienste wahrnehmen (Ver-  
kehrsunternehmungen, Elektrizitäts-  
werke, Gas- und Wasserversorgungen  
etc.) oder von Notenbanken.

e. (neu)  
Verlust, Beschlagnahme, Beschädigung  
von Waren, die dem Exporteur gehören  
(auch Konsignationswaren) infolge  
politischer Ereignisse im Ausland.  
Diese Garantie beginnt, wenn die Ware  
die Schweiz verlässt und endet mit  
dem Uebergang des Eigentums an den  
ausländischen Käufer. Sie greift nur  
insoweit Platz, als keine Möglichkeit  
bestanden hat, die Gefahren bei Ver-  
sicherungsgesellschaften zu decken.

- 2 -

## Art. 2 (Sicherung gegen Verluste) Art. 2

Zu den Sicherungsmassnahmen im Sinne von Art. 5 des Bundesgesetzes vom 6. April 1939 gehören insbesondere: Vereinbarung von Teilzahlungen, Statuierung des Eigentumsvorbehaltes, Versicherungen, Sicherung gegen das Kursrisiko durch Verkauf der Devisen auf dem Terminmarkt, allenfalls unter Aufnahme eines Valutavorschusses. Sind die Prämien auf dem Terminmarkt oder für die Versicherungen unverhältnismässig hoch, können in bestimmten Fällen Ausnahmen gemacht werden.

Streichen: Statuierung des Eigentumsvorbehaltes.

## Art. 4 (Höhe und Bemessung der Garantie)

## Art. 4

1 Die Garantieleistung umfasst im Rahmen von Art. 4 des Bundesgesetzes vom 6. April 1939 den im Bewilligungsentscheid angeführten Prozentsatz eines allfälligen Verlustes oder Zahlungsrückstandes. Nicht gedeckt durch die Garantie werden Verluste bis zu Fr. 500.- auf Geschäften im Lieferungsbetrag bis und mit Fr. 10'000.- und Verluste bis zu Fr. 1'000.- auf Geschäften in einem höheren Lieferungsbetrag.

1 (Erster Satz: Bezugnahme auf das revidierte Gesetz)

Zweiter Satz: Nicht gedeckt durch die Garantie werden Verluste oder Zahlungsrückstände, die 2% des Lieferungsbetrages, mindestens aber Fr. 500.-- nicht übersteigen.

2 Für die Berechnung des Verlustes oder Zahlungsrückstandes ist massgebend der Unterschied zwischen dem vertraglichen Lieferungspreis, abzüglich eines eingerechneten Reingewinnes sowie allfälliger Anzahlungen, und der tatsächlich in der Schweiz eingehenden Zahlung, beides in Schweizerfranken bemessen.

2 Für die Berechnung des Verlustes oder Zahlungsrückstandes ist massgebend der Unterschied zwischen dem vertraglichen Lieferungsbetrag (ein-schliesslich allfällige Fracht- und Versicherungskosten sowie Kreditzin-sen) und den tatsächlich in der Schweiz eingegangenen Zahlungen, beides in Schweizerfranken bemessen.

## Art. 7

## Art. 7

3 Die Verwaltungskosten der Kommission einschliesslich der Geschäftsstelle gehen zulasten des im Art. 8 des Bundesgesetzes vom 6. April 1939 vorgesehene Voranschlagskredites. Die beteiligten Kreise können zur Bestreitung der Kosten für die Durchführung der Risikogarantie herangezogen werden.

3 (Erster Satz: Bezugnahme auf Art. 8 des revidierten Gesetzes). (Zweiter Satz: fällt weg).

## Art. 9 bis (neu)

Die vom Garantiennehmer zu entrichtende Gebühr wird auf dem garantierten Betrag berechnet, beträgt mindestens Fr. 10.-- je Gesuch und ist nach dem Satz und der Laufdauer der Garantie abgestuft. Sie beträgt bei einem Garantiesatze von 60% 0,5% der Garantiesumme und steigt für je 5 zusätzliche Garantieprocente um 0,1%. Ueberschreitet die Garantiedauer ein Jahr, so ist für jedes weitere Jahr ein Zuschlag von  $\frac{1}{2}\%$  auf der ursprünglichen Garantiesumme zu entrichten.

## Art. 10

1 Ueber die Anträge der Kommission entscheidet:

- a. bei einer Garantieleistung bis Fr. 100'000.--, das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit,
- b. bei einer Garantieleistung von über Fr. 100'000.-- bis Fr. 200'000.--, das eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement,
- c. bei einer Garantieleistung von über Fr. 200'000.-- das eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement mit Zustimmung des eidgenössischen Finanz- und Zolldepartements.

## Art. 10

1 Ueber die Anträge der Kommission entscheidet:

- a. bei einer Garantieleistung bis Fr. 200'000.--, das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit,
- b. bei einer Garantieleistung von über Fr. 200'000.-- bis Fr. 400'000.--, das eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement,
- c. bei einer Garantieleistung von über Fr. 400'000.-- das eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement mit Zustimmung des eidgenössischen Finanz- und Zolldepartements.