

3/12/55 Dollenwend
(vom Post erhalten).

Exportförderungsmassnahmen anderer europäischer Staaten.

Wenn in der Schweiz die Exportrisikogarantie wieder zur Diskussion steht, richten sich unsere Blicke begreiflicherweise ins Ausland; denn auch dort stellen sich die gleichen Probleme wie bei uns und harren geeignete Lösungen. Im zwischenstaatlichem Konkurrenzkampf kommt es ausschlaggebend auf die Lieferbedingungen an. Diese hängen stark von den Krediten ab, und die Kredite ihrerseits von der Höhe der Zinsen und übrigen Kosten, sowie der Mitwirkung staatlicher oder halbstaatlicher Institutionen. Seit den Dreissigerjahren bestehen in den wichtigsten Exportländern Exportförderungsinstitute, die mehr oder weniger von den Staaten selbst getragen werden. Zu erwähnen sind vor allem Grossbritannien, Deutschland, Frankreich, Holland, Belgien; in neuerer Zeit sind auch noch Oesterreich, Italien und Dänemark dazugekommen, die ihre Organisation stark nach den Erfahrungen ausgerichtet haben, die anderswo bereits gemacht worden waren.

Die nachfolgende Zusammenstellung berücksichtigt den Stand am 1. November 1955. Ihr liegen zu Grunde: Die Zusammenstellung von Heinz Allenspach: Probleme der Exportrisikogarantie "Aussenwirtschaft" 1953 178f und 220 f, Veröffentlichungen der "Credit Insurance Association Ltd." vom August/September 1954 und Mai/Juni 1955, der "Moniteur Textil Belge" 1954 Nr. 8, sowie eine ganze Anzahl von Zeitungsausschnitten und Auskünfte der Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie, die eine laufende Dokumentation über diese Probleme führt, zu der auch der Vorort beiträgt.

1. Grossbritannien:

Die britische Exportgarantie wird durch ein besonderes "Exports Guarantee Department" betreut, das früher administrativ dem Handelsamt unterstellt war, heute jedoch unter der selbständigen Leitung eines Staatsministers steht und nur durch die Oberaufsicht des Handelsministers mit dem "Board of Trade" verbunden bleibt. Es wurde im Jahre 1926 ins Leben gerufen, und der Zweck seiner Tätigkeit besteht, auf einen schematischen Nenner gebracht, in der Ausgabe von Versicherungspolice für die Deckung der hauptsächlichlichen Risiken des Ausfuhrhandels gegen Erhebung einer bescheidenen Prämie. Dem Departement steht ein ehrenamtlicher Beratungsausschuss zur Seite, der sich aus Vertretern von Banken, Industrie, Handel und Gewerkschaften zusammensetzt und besonders bei der Gewährung langfristiger Garantien für hohe Summen ein entscheidendes Wort mitspricht, ohne allerdings zu bindenden Vorschriften ermächtigt zu sein. Die Mitglieder dieses Rates werden vom Handelsminister ernannt, und die durch ihre Tätigkeit wirksame Zusammenarbeit zwischen Behörden und Privatwirtschaft gilt vielerorts als Beispiel eines echt englischen Kompromisses.

Der Vielgestaltigkeit der Exporttransaktionen wird das Exportgarantiesystem durch eine Vielzahl verschiedener Policentypen gerecht.



Innerhalb der Garantien für Konsumgüterexporte, die unter dem Sammelbegriff "kurzfristige Garantien" stehen, sind die Policen weitgehend standardisiert. Die beiden Hauptformen sind die "Kontraktpolice" und die "Verschiffungspolice". Die erstere beginnt vom Zeitpunkt des Vertragsabschlusses an zu wirken, die letztere erst vom Datum der Verschiffung an. Als hauptsächliche versicherte Risiken erscheinen die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, das Ausbleiben der Zahlung bis zu einem Jahr nach Fälligkeit, die Verweigerung der erforderlichen Devisen durch die ausländischen Behörden, der Ausbruch eines Krieges oder innerer Unruhen im Schuldnerland, Verluste aus Transportverzögerungen ausserhalb Grossbritanniens sowie aus andern Ursachen, die ausserhalb des Machtbereiches von Verkäufer und Käufer liegen, wozu insbesondere auch die Verschärfung von Aussenhandelsrestriktionen nach Vertragsabschluss gehört. Das System deckt also - und dadurch zeichnet es sich gegenüber privaten Versicherungen aus - sowohl kommerzielle wie politische Risiken. Nicht versichert sind Risiken, die üblicherweise durch andere Versicherungen (namentlich Transportversicherung) gedeckt werden, das Verlustrisiko auf Grund von Schwankungen der Wechselkurse, die Verweigerung der Annahme der Sendung durch einen zahlungsfähigen Käufer (z.B. wegen inzwischen eingetretener Preisrückgänge), Verluste, die durch Ereignisse innerhalb Grossbritanniens verursacht sind.

Der vom Departement garantierte Betrag beläuft sich in der Regel auf 85 Prozent der Rechnungssumme für Verluste, die aus der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners oder dem Ausbleiben der Zahlung während eines Jahres entstehen, und auf 90 Prozent für die andern versicherten Risiken.

Die Prämien variieren je nach Bestimmungsland, Policentyp, dem Mass der Risiken und den Zahlungsterminen. Sie bewegen sich in den meisten Fällen zwischen $\frac{1}{4}$ Prozent und 2 Prozent der versicherten Summe, liegen aber für Konsumgüter im Durchschnitt unter 1 Prozent. Diese Minimalprämie kommt nur für Geschäfte in Betracht, die in 3 Monaten abgewickelt sind. Bei den Individualgarantien der Produktionsgüterindustrie werden verschiedene Risikoklassen unterschieden, je nach Fabrikationsfrist des Auftrages, Länge der Zahlungstermine, Land, und ferner unter Berücksichtigung, ob es sich um private oder staatliche Abnehmer handelt, wobei England die privaten Risiken höher einschätzt als die Zahlungsrisiken bei Abnehmern öffentlich-rechtlicher Natur. Die Prämien können für langfristige Geschäfte mit Kreditterminen nach Ländern, die als gefährdet angesehen werden, bis zu 5 % steigen. Nach Südamerika hat England Traktoren auf 3 Jahre Kredit geliefert; im Grossmaschinenbau kommen Kreditfristen von 5 Jahren vor.

In den letzten Jahren hat das System der Globalversicherung sehr stark an Verbreitung gewonnen. Diese gestattet dem Exporteur, die geschätzte Gesamtsumme seiner Ausfuhren während eines Jahres durch eine einzige Police zu versichern. Prämien und Garantiebeiträge sind auch hier verschieden je nach Ausfuhrmärkten, Zahlungsmodus usw. Das Departement sucht die Globalversicherung nach Möglichkeit zu fördern, da sie einen erhöhten Risikoausgleich verschafft und daher kleinere Prämien gestattet. Die Haftung des

- 3 -

Versicherers ist jeweils auf eine bestimmte Gesamtsumme beschränkt; doch wendet das Departement, um die Exporteure zur Uebernahme von Globalpolicen zu ermutigen, eine large Praxis an und ist bereit, im einzelnen Fall über die vertraglich vereinbarte Haftpflicht hinauszugehen.

Der versicherte Exporteur unterrichtet das Departement monatlich über den Abschluss von Geschäften, die Verschiffung von Sendungen und allfällige ausstehende Zahlungen. Das Departement erwartet, über Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverzüge der Schuldner so frühzeitig als möglich orientiert zu werden, um den Exporteur bei der Vermeidung von Verlusten unterstützen zu können. Wenn nach der Auszahlung von Versicherungsleistungen vom Schuldner Zahlungen hereingebracht werden können, so werden die entsprechenden Beträge im Verhältnis der Haftbarkeit (also 85 zu 15 oder 90 zu 10) auf das Departement und den Exporteur verteilt.

Im Gegensatz zu den Garantien im Konsumgüterhandel bestehen für die Versicherung von Kapitalgüterexporten keine Standardpolicen. Die Verschiedenartigkeit dieser Exporte bringt es mit sich, dass für jede einzelne Transaktion eine individuelle Police ausgestellt wird. Die Rechte und Pflichten, die Gegenstand dieser "mittelfristigen Policen" sind, variieren von Fall zu Fall, sind aber im ganzen von denen der Konsumgüter-Exportgarantien nicht wesentlich verschieden. Während langer Zeit liessen die Devisenbewirtschaftungsmassnahmen in vielen ausserhalb der Sterlingzone liegenden Ländern nur Versicherungen von zweijähriger Gültigkeit zu. Seit den letzten Monaten des Jahres 1953 sind jedoch wegen der Lockerung des internationalen Zahlungsverkehrs Laufzeiten bis zu 4 Jahren immer häufiger geworden. Auch hier ist die Praxis des Departements grosszügig und kommt besonderen Bedürfnissen der Exporteure so weitgehend als möglich entgegen.

Zur Deckung von Risiken, die mit einigen besonderen Transaktionen zusammenhängen, besteht eine Anzahl von Spezialpolicen.

Die "Police für externe Transaktionen" versichert den Handelsverkehr, bei dessen Abwicklung Grossbritannien nicht - bzw. nur zahlungstechnisch - berührt wird. Sie ist vor allem im Rohwarenhandel von Bedeutung, bei dem die Waren häufig direkt vom Ursprungsland ins Bestimmungsland geliefert werden. Es können Konsignationslager versichert werden, wobei der Staat die Hälfte der Verluste übernimmt, allerdings nur in den USA, Canada und einigen andern verhältnismässig sicheren Ländern, wohin der Export besonders zu fördern ist.

Im Wollhandel besteht die "Verarbeitungspolice". Sie wurde geschaffen für Fälle, in denen ein englischer Importeur die gekaufte Rohwolle im Ausland verarbeiten lässt, und sie deckt die Risiken, die z.B. aus der Möglichkeit der Konfiskation, der Einführung von Embargobestimmungen oder dem Kriegsausbruch im Verarbeitungsland erwachsen.

Die "Cif-Police" deckt das Risiko von Verlusten aus der Erhöhung von Frachtsätzen und Transportversicherungsprämien in der Zeit zwischen Vertragsabschluss und Verschiffung.

Besondere Garantien werden durch verschiedene Policetypen bei dollarverdienenden Transaktionen gewährt. Sie decken Verlustrisiken, die mit besonderen Anstrengungen der Exporteure zum Abschluss von Geschäften auf den Dollarmärkten im Zusammenhang stehen, wie etwa Marktanalysen, Werbekampagnen und Kapitalanlagen. Verfolgen diese Anstrengungen das Ziel einer strukturellen Ausdehnung der dollarverdienenden Umsätze, so gewährt das Departement auch langfristige Kreditgarantien.

Die finanzielle Bedeutung der Exportrisikogarantien ist seit Kriegsende gestiegen. Seit dem Finanzjahr 1951/52 (April bis März) lag die jährliche Gesamtversicherungssumme stets über 500 Millionen Pfund Sterling und deckte gut 20 Prozent des Wertes aller Exporte. Die grosse Unsicherheit über das Eintreten von Versicherungsfällen und damit das Ausmass der Risiken kommen im Verhältnis von Prämieinnahmen und ausbezahlten Leistungen zum Ausdruck. Obwohl sich diese beiden Summen grundsätzlich die Waage halten sollten, ergaben sich seit Bestehen der Versicherung abwechslungsweise bedeutende Aktiv- und Passivsaldo. So machten in den Jahren 1941 bis 1945 die Prämieinnahmen nur gut 40 Prozent der ausbezahlten Leistungen aus. In der ersten Nachkriegszeit, als wegen des grossen Nachholbedarfs der zerstörten Welt die Exporteure sich ihre Märkte fast nach Belieben aussuchen konnten, ergaben sich hohe Einnahmenüberschüsse. Die Relation von Prämieeinnahmen und gewährten Leistungen bezifferte sich für 1946/47 auf rund 4500 Prozent, für 1947/48 auf 2200 Prozent, für 1948/49 auf 1600 Prozent, für 1949/50 auf 230 Prozent. In den folgenden Jahren kam die Versteifung des internationalen Wettbewerbs immer deutlicher zum Ausdruck. Die entsprechenden Prozentzahlen lauten 100 Prozent für 1950/51, 500 Prozent für 1951/1952 (Korea-"Boom!"), 19 Prozent für 1952/53 (eine Zeit des Konjunkturreinbruchs) und 23 Prozent für 1953/54 (eine Periode, in der sich die Ausdehnung der Garantieleistungen für Transaktionen auf den südamerikanischen Märkten ungünstig ausgewirkt zu haben scheint).

Neben der eigentlichen Versicherungstätigkeit ist das Exportkreditgarantie-departement auch zur Gewährung direkter Auslandskredite ermächtigt. Diese haben die Form von Staatskrediten, deren Verwaltung dem Departement übertragen ist. Nach zwei grösseren Darlehen an Jugoslawien und Pakistan wurde im vergangenen November ein 10-Millionen Kredit an Persien gewährt. Dieser ging parallel zur Wiederaufnahme Persiens in die "transferable account"-Zone und hatte zum Zweck, die seit der Verstaatlichung des Oelbergbaus geschwundenen Sterlingreserven Persiens zu erhöhen und dem Land dadurch erneute Sterlingimporte zu ermöglichen.

Schliesslich verdient noch die vom Exportkreditgarantie-departement verwirklichte Zusammenarbeit mit den Banken hervorgehoben zu werden. Einmal gewährt das Departement den Banken direkte Garantien für Kredite an ausländische Käufer britischer Exportgüter. Sodann besteht ein Abkommen, wonach die Exporteure berechtigt sind, durch Versicherungspolice garantierte Fakturen durch ihre Bank diskontieren zu lassen. Die Uebertragung der in der Police verbrieften Rechte an die Bank erfolgt durch die Unterbreitung einer entsprechenden Deklaration an das Departement. Im Laufe des

Jahres 1954 ist nach Vereinbarungen mit dem Departement auch die Deckung langfristiger Bankkredite an die Exporteure durch Versicherungspoliceen von bisherigen gesetzlichen Bindungen befreit und ihre Praxis erweitert worden. Es lässt sich also erkennen, dass das Exportkreditgarantie departement nicht nur in der Uebernahme von Verlustrisiken, sondern auch in der direkten und indirekten Finanzierung von Exporten dem Ausfuhrhandel wertvolle Dienste erweist.

2. Westdeutschland:

Westdeutschland kennt die folgenden Institutionen und Massnahmen, um seinen Export zu fördern:

Die Uebernahme von Export-Risikogarantien
Die Ausfuhr-Kredit A.G.
Ausfuhr-Tratten.

I. Die Export-Risikogarantie.

Sie basiert auf dem Ermächtigungsgesetz vom 26. August 1949 und seinen Ergänzungen. Nach diesen kann der Bund zur Förderung der deutschen Ausfuhr Sicherheitsleistungen und Gewährleistungen für Ausfuhrgeschäfte übernehmen, und zwar gegenwärtig für einen Maximalbetrag von 2,4 Milliarden DM. Es wird unterschieden zwischen

Ausfuhrgarantien für Lieferungen an private ausländische Abnehmer
und
Ausfuhr-Bürgschaften für Geschäfte mit ausländischen Regierungen und öffentlich-rechtlichen Körperschaften.

Gedeckt werden folgende Risiken:

- das private Kundenrisiko
- das Delkredere-Risiko bei Lieferungen an öffentlich-rechtliche Institutionen
- das Transferrisiko
- das Embargo-Risiko
- das politische Risiko, worunter auch Kursverluste fallen, die bei der Konvertierung und Transferierung von in nicht vereinbarter Währung hinterlegten Fremdwährungsbeträgen entstehen, d.h. also das Risiko, dass bei einer DM-Forderung im Falle der Abwertung der ausländischen Währung der Kunde die Kursdifferenz nicht nachzahlt.

Keine Garantien jedoch werden gewährt für Kursverluste bei Geschäften, die auf Fremdwährung lauten. (Deutschland hat also eine grundsätzlich andere Regelung gewählt als die Schweiz: Durch unsere Garantie kann das Risiko der Nicht-Nachschiessung von Kursdifferenzen bei Schweizerfrankenverkäufen, von gewissen Ausnahmen abgesehen, nicht gedeckt werden, dafür aber ist bei Fremdwährungsverkäufen das Kursrisiko in der Regel garantiert. Da Deutschland kein Vorrisiko des Exporteurs kennt, während bei uns der Reingewinn

- 6 -

des Exporteurs ein Vorrisiko desselben darstellt, ist begreiflich, dass Deutschland Kursrisiken auf Fremdwährungen zu gefährlich erscheinen.)

Daneben besteht noch eine Reihe von Sonderformen, z.B. die Garantie zur Sicherung von Konsignationslagern und Bürgschaft zur Sicherung von Krediten für die Finanzierung von Konsignationslagern im Auslande.

Das Fabrikationsrisiko kann ebenfalls gedeckt werden, jedoch nur auf besonderen Antrag und nur bis zu den auflaufenden Selbstkosten, wofür eine zusätzliche Gebühr zu bezahlen ist. Die zu gewährenden Prozentsätze belaufen sich in fast allen Geschäften für das politische Risiko auf 85 % des Fakturabetrages und für das wirtschaftliche Risiko (Kundenrisiko) auf 75 % des Fakturabetrages.

Die Gebühren für die Beanspruchung der Garantie schwanken zwischen 0,75 % des Forderungsbetrages abzüglich Anzahlung für kurzfristige Geschäfte ohne Kredittermine und ohne Fabrikationsrisiko; bis zu 2-3 und mehr % für langfristige Kreditgeschäfte, bei welchen auch das Fabrikationsrisiko gedeckt ist. Darüber hinaus wird eine Bearbeitungsgebühr von DM. 5.-- bis 200.-- verlangt, die nicht zurückvergütet wird, wenn das Geschäft zu keinem definitiven Abschluss gelangt.

Der Bund hat die Bearbeitung aller Ausfuhrgarantien und Bürgschaften der "HERMES" Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft in Hamburg und der deutschen Revisions- und Treuhand-Gesellschaft in Frankfurt übertragen. Diese Gesellschaften verfügen, über ganz Deutschland verteilt, über 20 Zweigniederlassungen oder Generalvertretungen. Bis zu einem Betrag von DM. 50 000.-- können die Garantien durch die "HERMES" erteilt werden, sie werden erst nachträglich dem interministeriellen Ausschuss, der für die Garantienhandhabung verantwortlich ist, zur Kenntnis gebracht. Geschäfte mit höhern Beträgen müssen von diesem Ausschuss behandelt werden. In diesem führt Ministerialrat Bölle vom Bundesministerium für Wirtschaft den Vorsitz; ferner sind darin vertreten das Finanzministerium, das Auswärtige Amt, die Bank Deutscher Länder sowie ohne Stimmrecht die Vertreter der "HERMES" und der Revisions- und Treuhand-Gesellschaft, ebenso zwei Sachverständige der Industrie und einer des Exporthandels. Unterzeichnet werden die Entschiede von der "HERMES", der Revisions- und Treuhand-Gesellschaft sowie von der Bundesschuldenverwaltung, deren Aufgabe es in erster Linie ist, dafür zu sorgen, dass Budget-Kredite nicht überzogen werden.

Am folgenden Beispiel soll gezeigt werden, wie weit ein schweizerischer und ein deutscher Exporteur durch ihre Garantie gedeckt sind, und was sie dafür zu bezahlen haben:

- 7 -

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

<u>Schweiz</u>	<u>Deutschland</u>
Fakturabetrag 1 000 000.--	Fakturabetrag 1 000 000.--
Reingewinn 100 000.--	Anzahlung 200 000.--
Anzahlung 200 000.--	800 000.--
300 000.--	Garantiesumme 85% 680 000.--
700 000.--	=====
Garantiesumme 70 % 490 000.--	=====
=====	=====
Gebühr ½ % 2 450.--	Gebühr 23 450.--

Der schweizerische Exporteur ist somit für dieses Geschäft mit maximal Fr. 490 000.-- gedeckt und hat dafür eine Gebühr von Fr. 2 450.-- zu bezahlen.

Der deutsche Exporteur ist mit Fr. 680 000.-- durch die Garantie gedeckt, dafür hat er eine Gebühr von ca. Fr. 23 450.-- zu bezahlen.

Zu berücksichtigen ist, dass die schweizerische Garantie bis auf 80 % gehen kann. Eingesetzt wurde bei der Berechnung aber nur der Satz, der heute für solche Geschäfte in der Regel tatsächlich zugestanden wird. Zu berücksichtigen ist ferner, dass bei der deutschen Garantie unter allen Umständen das Delkredere-Risiko eingeschlossen ist; bei der schweizerischen aber nur, wenn es sich um einen Abnehmer öffentlich-rechtlicher Natur handelt. Der schweizerische Exporteur stellt sich bei einem Teilverlust insofern schlechter, als der Reingewinn als Vorrisiko des Exporteurs gilt, während Deutschland kein Vorrisiko des Exporteurs kennt. Sollte also der Verlust gleich hoch sein wie der Reingewinn, so verliert der schweizerische Exporteur Fr. 100 000.--, die Garantie nichts; der deutsche Exporteur Fr. 15 000.--, die deutsche Garantie Fr. 85 000.--. Allerdings ist die deutsche Garantie für langfristige Aufträge mit Fabrikationsrisiken gegen 10mal teurer als die schweizerische.

Deutschland gewährt seinen Exportfirmen auch Garantien für die Haltung von Konsignationslagern im Auslande. Diese Garantie erstreckt sich auf das Risiko, dass

- a) infolge politischer Ereignisse im Auslande die Ware während des Zeitraumes von der Versendung bis zum Uebergang in die Verfügungsgewalt des ausländischen Inhabers des Konsignationslagers durch ausländische Stellen beschlagnahmt oder

vernichtet oder beschädigt wird oder verlorengeht, soweit keine Möglichkeit bestanden hat, die Gefahren bei Versicherungsgesellschaften abzudecken,

- b) der Garantiennehmer infolge allgemeiner staatlicher Massnahmen des Empfängerlandes die Verfügungsgewalt über die im Konsignationslager befindliche Ware verliert,
- c) infolge allgemeiner staatlicher Massnahmen des Empfängerlandes der Exporteur die Ware zurücknimmt, im Auslande anderweitig verwertet und sich dabei mit einem Mindererlös begnügen muss,
- d) Kursverluste in der Landeswährung eintreten, und sich der Kunde weigert, seiner Nachzahlungspflicht nachzukommen.

II. Die Ausfuhr-Kredit A.G.

Die Ausfuhr-Kredit A.G. wurde am 28. März 1952 ins Leben gerufen. Es handelt sich um eine Gründung von über 30 deutschen Banken, worunter auch die Staatsbank. Im ganzen stehen der Ausfuhr-Kredit A.G. Mittel in der Höhe von 850 Millionen DM zur Verfügung. Die Eigenmittel der Ausfuhr-Kredit A.G. in der Höhe von 250 Millionen DM, d.h. die Mittel, die die Konsortialbanken zur Verfügung gestellt haben, bilden den Plafond A. Der Plafond B wird gebildet durch Rückflüsse, der von der Kreditanstalt für Wiederaufbau gegebenen Exportkredite in der Höhe von 600 Millionen DM, die an die Ausfuhr-Kredit A.G. gehen.

Die Ausfuhr-Kredit A.G. bezweckt die Finanzierung von Ausfuhrgeschäften, was für Deutschland infolge der Kapitalknappheit ausserordentlich wichtig ist. Für die Schweiz verliert die Institution wesentlich an Interesse, wenn man sich bewusst ist, dass die Ausfuhr-Kredit A.G. praktisch kein Risiko trägt. Das Problem für unsere Exporteure liegt ja weniger in der Finanzierung an und für sich, als darin, Kapital zu finden, das sich am Risiko zu beteiligen bereit ist. Die Ausfuhr-Kredit A.G. gewährt zu Lasten des Plafonds A lediglich Kredite unter den Bedingungen, dass

1. die Risikogarantie des Bundes erteilt ist,
2. für den durch die Garantie nicht gedeckten Teil der Exporteur haftet,
3. auch die Hausbank des Exporteurs die Haftung übernimmt.

Bei Krediten zu Lasten des Plafonds B verzichtet die Ausfuhr-Kredit A.G. auf die Mithaftung der Hausbank. Die Ausfuhr-Kredit A.G. kann Geschäfte finanzieren bis zum Maximum von 4 Jahren, wobei die Kreditzeit vom Moment der Kreditaufnahme des deutschen Exporteurs zu laufen beginnt, also in der Regel schon während der Fabrikationsdauer.

Da der Betrag von 850 Millionen DM im Verhältnis zum Finanzbedarf des deutschen Aussenhandels nicht überwältigend ist, legt die Ausfuhr-Kredit A.G. Wert darauf, nicht allzu langfristige Kredite zu gewähren, damit rascher wieder Beträge für neue

Bestellungen frei werden. Geschäfte mit kürzeren Terminen als einem Jahr können der Kredite nicht teilhaftig werden.

Für die Beanspruchung solcher Kredite wird unter Plafond B ein Zins von $6\frac{1}{2}\%$, und unter Plafond A von $7\frac{1}{2}\%$ verlangt.

Die Ausfuhr-Kredit A.G. gewährt nur Kredite, wenn die Risikogarantie, die auch das private Kundenrisiko deckt und durch die "HERMES" Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft gehandhabt wird, erteilt ist und der Exporteur für den durch die Garantie nicht gedeckten Teil der Forderung die Haftung übernimmt. Für gewisse Geschäfte wird auch noch die Haftung der Hausbank verlangt. Die Ausfuhr-Kredit A.G. gewährt Kredite für Fristen von 4 - 48 Monaten. Die Kosten betragen gegenwärtig für Kredite von 12 - 24 Monaten $7\frac{1}{2}\%$ p.a., plus eine Abschlusskommission von 1‰, zuzüglich die Kosten der Garantie der "HERMES", die zwischen 0,5 und 1,5 % pro Jahr zuzüglich einer Kommission von 1 oder $\frac{1}{2}\%$ pro Monat betragen. Die Garantie trägt 75 % des Delkreder-Risikos und 85 % der politischen Risiken.

Per 31. Dezember 1954 hatte die Ausfuhr-Kredit A.G. Kreditverträge von über 665 Millionen DM laufen. Davon hatten nur 376 Millionen DM eine Laufzeit von mehr als 2 Jahren und ein ganz geringer Prozentsatz eine solche zwischen 4 und 5 Jahren. Bis 1954 ermöglichte diese Bank mit ihren Finanzierungen Ausfuhr im Werte von 849 Millionen DM, was 4% der gesamten deutschen Ausfuhr im gleichen Zeitraum entsprach. Seit Mitte 1954 sind die Kreditlinien voll ausgenutzt, sodass neue Zusagen nur noch im Masse zurückfliessender Kredite möglich sind, d.h. für 200-250 Millionen DM. Die Selbstfinanzierungsquote der Exporteure ist im Herbst 1954 für die langfristigen Kredite des Plafonds B von bisher 20 % auf 40 % des Auslands-Fakturenwertes heraufgesetzt worden. Die Bank deutscher Länder ging vom Standpunkt aus, dass die zur Verfügung stehenden knappen Mittel gestreckt, und dass die Exporteure bei langfristigen Verträgen stärker beteiligt werden sollten. Daher bemüht sich gegenwärtig die deutsche Industrie, die Handelsbanken an der Uebernahme einiger Garantieprozente zu interessieren.

III. Die Ausfuhr-Tratten.

Auch die Ausfuhr-Tratten dienen der Exportfinanzierung, und zwar zum Unterschied zur Ausfuhr-Kredit A.G. zur Finanzierung kurzfristiger Aufträge. Ein Nebenzweck der Ausfuhr-Tratte liegt in der Kurssicherung bei Fremdwährungsgeschäften. Eine Risikoabwälzung des Exporteurs durch die Export-Tratte ist nicht möglich. Praktisch geht die Finanzierung so vor sich:

Der Exporteur stellt eine Tratte aus auf seinen Kunden im Auslande und akzeptiert die Tratte selbst. Der Kunde im Ausland hat von der Tratte keine Ahnung und wird sie auch nie zu Gesicht bekommen. Die Tratte präsentiert der Exporteur durch seine Aussenhandelsbank bei der Bank Deutscher Länder und erhält den Gegenwart auf 3 Monate, und zwar zum Diskontsatz des Käuferlandes zuzüglich Spesen und Provisionen der Bank Deutscher Länder und der Aussenhandelsbank. Da Deutschland einen Diskontsatz von $4\frac{1}{2}\%$ hat,

bedeutet diese Massnahme, wenigstens bei Exporten nach Ländern wie die Schweiz mit einem tiefen Diskontsatz, für deutsche Verhältnisse eine ausgesprochen wohlfeile Exportfinanzierung. Die Tratten können einmal um drei Monate verlängert werden. Nach 3 oder gegebenenfalls 6 Monaten hat der Exporteur den Gegenwert der Tratten der Bank Deutscher Länder zurückzuzahlen, und zwar unabhängig davon, ob er inzwischen seinerseits in den Besitz seiner Exportforderung gelangt ist oder nicht. Da die Tratten auch auf Fremdwährung lauten können, kann damit für die Dauer von 3, resp. 6 Monaten auch das Kursrisiko ausgeschaltet werden.

Die Bank Deutscher Länder kann Ausfuhr-Tratten bis maximal DM 500 Millionen diskontieren.

3. Belgien:

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 Exportgeschäften 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 Fakturbetrages; für Geschäfte nach Brasilien werden heute nur Garantien in der Höhe von 70 % bewilligt. 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 %.

Bei den langfristigen Exportgeschäften erreichen die Prämien bis zu 5 % der Garantiesumme. Neben den Prämien wird eine Gebühr von ½ %, maximal aber 10 000 bfrs., erhoben. Die Prämien der privaten Exportkreditversicherung werden individuell festgesetzt. Im allgemeinen liegen sie aber nicht wesentlich höher als die Prämien der staatlichen Exportrisikogarantie. Um eine günstige Risikoverteilung zu erhalten, bevorzugt die belgische Exportrisikogarantie die Globalpolice (police d'abonnement), die alle Geschäfte des Exporteurs nach einem oder mehreren Ländern umfasst. Durch eine Globalpolice können die Prämien um 20-40 % gesenkt werden.

Im Jahre 1949 erhöhte der Staat den Plafond der Garantiegewährung auf 9,75 Mrd. bfrs. Dieser Plafond wurde jedoch in keinem Jahr voll ausgenützt. Die ausstehenden Garantien überstiegen in den letzten Jahren nur selten die Summe von 4 Mrd. bfrs. Die Verlustquote ist gegenwärtig sehr klein, sie erreichte nicht einmal 0,5 % der Garantiesumme. Im Verhältnis zum Gesamtexport hat die belgische Exportrisikogarantie nur relativ geringe Bedeutung, da nur rund 4-5 % des belgischen Exportes von der Exportrisikogarantie gedeckt werden.

Um seinen Exportauftrag zu finanzieren, steht dem belgischen Exporteur, sofern er die Garantie erhalten hat, die folgende Möglichkeit offen:

Er gibt seine Trette, die er auf seinen Kunden gezogen hat und die den Aval einer bekannten Bank des Käuferlandes oder einer internationalen Bank trägt, seiner Bank zum Diskont. Die belgische Bank diskontiert dieses Papier, und zwar kurzfristig zu einem Satz von 6,5 % und mittelfristig zu 7,5 % p.a.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Kosten sich auf 7,5 % p.a. für mittelfristige Geschäfte belaufen, ohne die Prämie der Risikogarantie. In der Praxis sollen nur in seltenen Ausnahmefällen Kredite, die 3 Jahre überschreiten, gewährt werden.

Handelt es sich um besonders langfristige oder grosse Risiken, so lehnt zwar das "Office National du Ducroire" die Garantie nicht rundweg ab, spricht aber, gleich wie übrigens auch die Kommission für die schweizerische Exportrisikogarantie, die Garantie nur zu einem geringen Satze von z.B. 75 % oder nur 60 % des Fakturawertes aus.

4. Holland:

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.

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 mit eingeschlossen.

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.

Im April 1954 wurde die Prämie für das politische Risiko weitgehend gesenkt. Im allgemeinen wird zwischen kurzfristigen Geschäften (höchstens 1 Jahr) und langfristigen Geschäften unterschieden. Bei langfristigen Geschäften variieren die Prämien für das 1. Jahr von 0,375 % bis 2,25 %, für die folgenden Jahre von 0,1 bis 0,6 % per Jahr.

Für Deckung des Fabrikationsrisikos, das während der Fabrikation der Waren läuft, variieren die Prämien von 0,125 % bis 0,75 während des 1. Jahres und von 0,06 % bis 0,36 % in den folgenden Jahren.

Zur Deckung der politischen Risiken wurde bereits 1932 zwischen dem holländischen Staat und der genannten Versicherungsgesellschaft eine Vereinbarung getroffen, in deren Rahmen der Staat einen Teil der abgeschlossenen Exportkreditversicherungen übernimmt.

Durchschnittlich werden nur 4-5 % der holländischen Exporte bei der "Creditverzekering Mi." versichert. Aber für einzelne Industriezweige hat die Exportrisikogarantie ungleich grössere Bedeutung, vor allem für den Schiffbau, auf den in den letzten Jahren oft sogar mehr als die Hälfte aller gewährten Garantien entfielen.

Um die Exportanstrengungen nach dem Dollarraum wirksam unterstützen zu können, hat auch Holland im April 1952 besondere Garantietypen für den Export nach den USA und Kanada geschaffen. Danach übernimmt der Staat bis zur Hälfte die Kosten für die Marktforschung, die Werbung und die Konsignationslager, sofern diese Kosten nicht innerhalb eines bestimmten Zeitraumes durch vergrös-

sorten Umsatz gedeckt werden können. Die Prämien für diese "Dollar Drive-Garantien" sind bescheiden. Der Staat hat aber die maximale Haftung für diese neuen Garantietypen vorläufig auf 2 Mio. hfl. beschränkt.

Da die Mittel des staatlichen Exportfinanzierungsinstitutes häufig nicht ausreichen, gab es $3\frac{1}{4}$ %ige Obligationen mit 7 jähriger Lauffrist in der Höhe von 10 Mio. hfl. heraus. So weitete es seine Betriebsmittel aus.

5. Frankreich:

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.

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. $2\frac{1}{2}$ %, 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.

Zur Förderung der Exporte nach dem Dollarraum hat auch Frankreich, wie die meisten andern europäischen Staaten, besondere "Dollar Drive-Policen" geschaffen, durch die seit 1950 Garantien gegen Verluste bei Marktforschung, Werbung und Verkaufsförderung, sowie bei Errichtung und Unterhalt von Konsignationslagern gewährt werden. Die Verlustbeteiligung beträgt in der Regel 50 %. Die Prämien sind dem handelspolitischen Ziel entsprechend bescheiden. Auch bietet sich die Möglichkeit, bei Exportgeschäften mit langer, mehrjähriger Fabrikationsdauer eine Garantie gegen Verluste aus Preisschwankungen zu gewähren.

Die "Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur" versichert ausserdem die Banken und Finanzgesellschaften gegen Verluste, die ihnen aus der Kreditgewährung an französische Exportfirmen erwachsen können. Bei Zahlungsunfähigkeit des Exporteurs wird somit die CFACE den Banken die diesem Exporteur gewährten Exportkredite zurückzahlen. Voraussetzung einer solchen Versicherung, die die Kreditgewährung an den Exporteur natürlich erleichtert, ist die vollständige Versicherung der Exporte bei der staatlichen Exportrisikogarantie.

6. Schweden:

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.

Die schwedische Exportrisikogarantie arbeitet vorwiegend mit Individualpolicen. Seit Juni 1950 ist auch eine Garantie der Verluste aus der Lagerhaltung im Auslande möglich. Der Staat übernimmt 50-75 % dieser Verluste. Diese Garantien werden vorläufig nur bei der Errichtung von Konsignationslagern in den USA gewährt, gesetzlich ist jedoch ihre Ausdehnung auf alle Hartwährungslander möglich.

7. Italien:

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 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 zusammengesetzten Kommission zuständig.

8. Dänemark:

Mit Gesetz vom 27. Mai 1950 hat die dänische Regierung einen Fonds von 70 Mio. Kronen ausgeschrieben, der folgenden Zwecken zu dienen hat:

- a) Garantie für Exporttratten, die vom ausländischen Käufer akzeptiert worden sind.
- b) Teilnahme am Verlust, der auf dänischen Konsignationswaren im Ausland entsteht.
- c) Garantie für Anleihen und Vorschüsse, welche Banken den Exporteuren für Exportgeschäfte geben.
- d) Garantie gegen den Nichteingang der Zahlung infolge Transferhemmnisse.

Zur Behandlung der Gesuche ist auch eine aus Vertretern des Staates und der Wirtschaft zusammengesetzte Kommission zuständig. Sie setzt auch die Prämie in einem gebotenen Rahmen fest.

Von Bedeutung ist vor allem die staatliche Garantie für Exportwechsel. Ist der Vertrag in ausländischer Währung abgeschlossen, so umfasst die allerdings nicht das Risiko einer Kursänderung. Sofern die Laufzeit des Kredites 12 Monate nicht übersteigt, können 85 % der Wechselsumme garantiert werden, sonst lediglich 75 %. Liegt von Seiten eines ausländischen Staates oder einer ausländischen Staatsbank oder von dritter Seite eine Garantie vor, so kann die dänische Garantie auf 4 Jahre erstreckt werden.

Verluste auf Konsignationslager deckt die staatliche Garantie bis zu 1/4 des Höchstbestandes des Lagers in der Periode. Die Laufzeit beträgt 1½ Jahre. Tritt der Verlust ein, weil die Waren verderben oder abhanden kamen, weil der Exporteur sich das Eigentum nicht vorbehielt, weil der Käufer einen Nachlassvertrag abschliessen musste oder in Konkurs kam, so besteht keine Deckung. Ebensowenig wird das Kreditrisiko gedeckt, das vom Zeitpunkt des Verkaufes ab Lager bis zu demjenigen der Zahlung besteht.

Zusammen mit den Banken deckt das staatliche Risiko vor allem Grossaufträge der Exporteure für Schiffe, Eisenbahnmaterial, Maschinen, aber auch für Konsumgüter wie Dünger. Dann darf die Garantie 75 % des Fakturabetrages nicht übersteigen. Deren Laufdauer ist auf 6 Jahre für Schiffe und 5 Jahre für andere Exporte beschränkt.

9. Die amerikanische Import-Export-Bank und die Weltbank.

Die amerikanische Import-Export-Bank hat einem einzigen Land wie Iran Kredite in der Höhe von 85 Mio. \$ gewährt, ja im Herbst 1954 für ein einziges Südamerikageschäft einen Kredit von 60 Mio. \$ auf 22 Jahre mit 5 Prozent Zinsen zur Verfügung gestellt, und zwar für das Hüttenwerk San Nicolas in Argentinien, um dessen Lieferung sich auch die deutsche Industrie bemühte.

- 16 -

Im Sommer 1954 ist auf Vorschlag der amerikanischen Regierung der Kreditplafond der Import-Export-Bank von 4,5 auf 5 Milliarden \$, also um 2,1 Milliarden Mark unter Verlängerung der zulässigen Laufzeiten erhöht worden. Wenn diese Mittel per Jahresbeginn "nur" mit 3,5 Milliarden \$ oder 15 Milliarden Mark in Anspruch genommen waren und die Ursache teilweise im Missbehagen des amerikanischen Exporteurs gegenüber den umständlichen Formalitäten gesucht werden kann, zeigt das deutlich, dass erstens der amerikanische Exporteur häufig selbst kapitalkräftig genug ist, mittelfristige Finanzierungen durchzuführen und dass ferner die Auslandshilfsaktionen der USA, wie Marshall-Plan und FOA-Finanzierungen bereits entscheidende Exporthilfen brachten. Neuerdings gewährt die Import-Export-Bank Blanko-Kreditlinien mit durchschnittlich 3 bis 5 Jahren Laufzeit der Einzelkredite.

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 Export-Import-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 befasst sich mit der Exportfinanzierung in der Weise, dass sie nicht den Lieferanten Garantien gibt, sondern den Kunden finanziert. Die Mittel nimmt sie auf dem freien Markt auf, z.B. auch in der Schweiz. Andererseits vergeben ihre Kunden auch Aufträge nach unserem Lande.

Verschiedene ihrer Anleihen hat die Weltbank zusammen mit Privatbanken, hauptsächlich amerikanischen, gewährt, so z.B. diejenige an Oesterreich für das Linersee-Kraftwerk, unmittelbar an der Schweizergrenze.

Kürzlich hat die Weltbank eine internationale Finanzierungsgesellschaft, die International Finance Corporation, gegründet, die ihre Tätigkeit 1956 aufnehmen soll, sobald sich mindestens 30 Länder als Mitglieder beteiligt und von dem vorgesehenen Gesamtkapital von 100 Mio. \$ mindestens 70 % übernommen haben werden. Als Weltbank-Direktor Prof. Donner kürzlich in Deutschland war, führte er folgendes aus:

"Die Internationale Finanzierungsgesellschaft, die organisatorisch mit der Weltbank verkoppelt, finanziell aber unabhängig von ihr ist, wird sich in ihrer Geschäftspraxis von der Weltbank dadurch unterscheiden, dass sie Kredite nicht an Regierungen, sondern nur an private Unternehmungen gibt. Kreditanträge müssen von den Unternehmungen selbst gestellt werden, wobei die Initiative ebenso wie die von dem Schuldner auch von dem Lieferanten

- 17 -

des künftigen Schuldners ausgehen kann. Prof. Donner stellt sich das Verfahren so vor, dass beispielsweise ein deutsches Exportunternehmen gemeinsam mit seinem ausländischen Kunden einen Finanzierungsvorschlag für ein bestimmtes Investitionsprojekt ausarbeitet und mit diesem Vorschlag an die IFC herantritt. Da die Finanzierung von Exportaufträgen über einen Zeitraum von fünf Jahren hinaus in Deutschland bekanntlich aber schwierig ist, dürften die von der IFC gebotenen Chancen einer langfristigen Finanzierung (10 Jahre und mehr) für eine Reihe von deutschen Unternehmen von grösstem Interesse sein.

Die Bedingungen für die Kredite der IFC werden nicht einheitlich festgelegt werden, sondern je nach der Art des einzelnen Projektes abgewandelt werden können. Beispielsweise kommt durchaus auch eine Beteiligungsfinanzierung in Betracht, etwa in der Form von Wandel-Schuldverschreibungen. Die IFC wird sich bemühen, die Schuldverschreibungen entweder sofort oder nach einer gewissen Zeit weiterzugeben und auf dem Kapitalmarkt unterzubringen. Sie wird insofern also lediglich eine vermittelnde Funktion ausüben. Das verhältnismässig geringe Kapital der Gesellschaft von 100 Mio. Dollar sagt infolgedessen nichts über die Höhe der tatsächlich zu vergebenden Kredite.

Bis zum Januar 1956 wird sich auch die Bundesrepublik Deutschland an der Internationalen Finanzierungsgesellschaft beteiligt haben. Prof. Erhard hat ebenso wie auch der Bundesverband der Deutschen Industrie grosses Interesse für die Gründung bekundet. Die deutsche Beteiligung beläuft sich auf 3,7 Mio. Dollar."

Die Weltbank lässt sich seit einigen Monaten von allen staatlichen und staatlich gestützten Kreditinstituten, so auch aus der Schweiz, Zahlen geben, die sie in sehr interessanten Uebersichten zusammenstellt. Daraus ergeben sich die Summen der Kredite, die den einzelnen Ländern erteilt worden sind. Ende Juni 1955 stand Brasilien weitaus an der Spitze, gefolgt von Argentinien, der Türkei, Westdeutschland und Jugoslawien. Die Leiter der staatlichen Exportkredit-Institutionen treten alljährlich im Beisein der Weltbank zu einem Erfahrungsaustausch zusammen.

He/Jg/1.11.55