

MONATSBERICHTE DES
ÖSTERREICHISCHEN INSTITUTES
FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Beilage Nr. 19

XXVI. Jahrgang, Nr. 5

Mai 1953

**Die Stellungnahme der Export-
industrie zur Kursvereinheitlichung**

Ergebnisse einer Rundfrage

WIEN 1953

IM SELBSTVERLAGE DES ÖSTERREICHISCHEN INSTITUTES FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG, WIEN, I., WIPPLINGERSTRASSE 34

Die Stellungnahme der Exportindustrie zur Kursvereinheitlichung

Ergebnisse einer Rundfrage

Inhalt

| | Seite |
|---|-------|
| Umfang der Befragung | 3 |
| Wirksamkeit der Kursanpassung | 3 |
| Exportserwartungen | 4 |
| Voraussichtliche Preisentwicklung | 5 |
| Notwendigkeit zusätzlicher exportfördernder Maßnahmen . . . | 6 |

Die Stellungnahme der Exportindustrie zur Kursvereinheitlichung

Ergebnisse einer Rundfrage

Seit dem 4. Mai 1953 wird der gesamte Zahlungsverkehr mit dem Ausland zu einem einheitlichen Kurs von 26 S je Dollar abgewickelt, der etwa der Bewertung des Schillings auf den freien Devisenmärkten entspricht. Die zuständigen wirtschaftspolitischen Stellen hoffen, daß die Kursanpassung den Export beleben, die Zahlungsbilanz verbessern und das Beschäftigungsproblem einer Lösung näherbringen wird.

Die Auswirkungen der Kursanpassung lassen sich naturgemäß nicht exakt voraussagen. Wenngleich der Zeitpunkt für diese Maßnahme günstig war, so hängt doch ihr Erfolg von einer Reihe unwägbarer Faktoren ab, die sich einer quantitativen Analyse entziehen. Das Institut hat sich daher mit einer Rundfrage unmittelbar an die Exportindustrie gewandt und sie eingeladen, ihre Meinung zum Thema Kursvereinheitlichung mitzuteilen. Die Exportindustrie hat diese Rundfrage erfreulicherweise zum Anlaß genommen, sich auch zu allgemeinen Problemen der Exportförderung zu äußern. Die Antworten sind besonders wertvoll, weil sie unmittelbar aus dem praktischen Wirtschaftsleben kommen und die Erwartungen der Unternehmer widerspiegeln, deren wirtschaftliches Verhalten für den Erfolg der Kursanpassung von größter Bedeutung ist.

Umfang der Befragung

Da für die Erhebung und Auswertung wenig Zeit zur Verfügung stand, konnte nur eine verhältnismäßig kleine Zahl von 200 Firmen befragt werden. 152 Fragebogen liefen zeitgerecht ein; 130 (66%) aller ausgesandten Fragebogen waren so beantwortet, daß sie statistisch ausgewertet werden konnten.

Die befragten Firmen gehören folgenden Industriezweigen an:

| Industriezweig | Zahl der meldenden Firmen |
|--|---------------------------|
| Sägeindustrie und Holzverarbeitende Industrie | 26 |
| Gießereien, Maschinen- und Fahrzeugindustrie | 15 |
| Eisen- und Metallwarenindustrie | 27 |
| Leder- und Lederverarbeitende Industrie | 10 |
| Textil- und Bekleidungsindustrie | 43 |
| Sonstige Industrien (Glas-, Nahrungs- und Genußmittel- und papierverarbeitende Industrie)..... | 9 |

130

Auf diese Industriezweige entfielen im Jahre 1952 44% des Gesamtexports der österreichischen Wirtschaft. Der Anteil der berichtenden Firmen (die Größe der Stichprobe) beträgt rund 10% des Gesamtexports.

Die Aussagekraft der an sich kleinen Stichprobe wurde dadurch erhöht, daß die zur Mitarbeit eingeladenen Firmen sorgfältig ausgewählt wurden und

vielfach Firmen herangezogen werden konnten, die im österreichischen Export eine Schlüsselstellung einnehmen. Die Ergebnisse können daher — trotz allen Einschränkungen — als „illustrativ“ für die Einstellung der österreichischen Exportindustrien zur Kursvereinheitlichung gelten.

Die Firmen wurden ersucht, sich zu folgenden Fragen zu äußern:

- Wirksamkeit der Kursanpassung (Vorteile gegenüber dem Kopplungsverfahren),
- Exportorerwartungen,
- Voraussichtliche Entwicklung der Verkaufspreise und der Vorproduktpreise,
- Notwendigkeit weiterer exportfördernder Maßnahmen.

Wirksamkeit der Kursanpassung

Die Antworten ergaben, daß eine Mehrheit der befragten Firmen die Kursvereinheitlichung positiv beurteilt. Rund 59% bezeichnen die Kursanpassung als eine vom Standpunkt des Exportes „wirksame“ Maßnahme, nicht ganz 39% sehen sie als „unwirksam“ an. Sieht man von jenen Firmen ab, die weniger als 20% ihres Umsatzes exportieren, so überwiegt die positive Einstellung noch stärker. Es scheint, daß

zwar die österreichische Exportindustrie keine allzu großen Erwartungen an die Kursanpassung knüpft, sie aber unter den gegenwärtigen Bedingungen für unvermeidlich und notwendig hält.

Die Einstellung zur Kursvereinheitlichung ist in den einzelnen Branchen verschieden. In der Sägeindustrie, in der Holzverarbeitenden Industrie, in der Maschinen-, Stahl- und Eisenbauindustrie wird sie von einer großen Mehrheit beifällig aufgenommen. In anderen Zweigen, wie z. B. in der Eisenwaren- und Metallwarenindustrie sowie in der Textilindustrie, ist die Mehrheit zugunsten der Kursvereinheitlichung recht knapp. Die Ansichten der Lederverarbeitenden Industrie sind geteilt. Negativ eingestellt sind die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, die papierverarbeitende Industrie und die Glasindustrie. Die drei letzten Exportzweige sind allerdings zahlenmäßig so schwach vertreten, daß die Ergebnisse kaum als illustrativ gelten können.

Obwohl nur eine relativ kleine Mehrheit (59%) die Kursvereinheitlichung als „wirksam“ ansieht, wird sie doch von dem weitaus größten Teil der Firmen dem Koppelungsverfahren vorgezogen. Nicht weniger als 82% aller befragten Firmen sprechen sich für die Kursvereinheitlichung und gegen die Beibehaltung der Koppelungsmethode aus. Selbst in Zweigen, wo nur eine knappe Mehrheit der Firmen die Kursanpassung als wirksam betrachtet, wie z. B. in der Eisenwaren- und Metallwarenindustrie, wird sie überwiegend dem alten Zustand vorgezogen. Nur 21 Unternehmen (16% der erfaßten Firmen) würden lieber am Koppelungsverfahren festhalten. Nur 9 dieser 21 Firmen exportieren einen größeren Teil ihrer Produktion. Die meisten dieser „negativ“ eingestellten Firmen entfallen auf die Lederverarbeitende Industrie, die papierverarbeitende Industrie sowie die Textil- und Bekleidungsindustrie, also auf Zweige, die bisher einen relativ großen Teil ihres Exportes im Koppelungsverfahren abwickeln konnten.

Wirksamkeit der Kursanpassung

| | Von je 100 Firmen | | insgesamt |
|---------------------|------------------------------------|-----------|-----------|
| | mit einem Exportanteil bis 20 % | über 20 % | |
| wirksam | 57 | 61 | 59 |
| unwirksam | 39 | 39 | 39 |
| Keine Antwort | 4 | — | 2 |
| | 100 | 100 | 100 |

| | Von je 100 Firmen | | insgesamt |
|---------------------------|------------------------------------|-------------------------|-----------|
| | mit einem Exportanteil bis 20 % | über 20 % ziehen vor | |
| Kursanpassung | 79 | 84 | 82 |
| Koppelungsverfahren | 17 | 16 | 16 |
| Keine Antwort | 4 | — | 2 |
| | 100 | 100 | 100 |

Daß die Kursvereinheitlichung von einem so hohen Prozentsatz der Betriebe dem Koppelungsverfahren vorgezogen wird, geht hauptsächlich darauf zurück, daß nur ein relativ kleiner Kreis von Waren zur Koppelung zugelassen wurde. Alle Exporteure, die bisher zum offiziellen Kurs von S 21'36 je Dollar exportiert haben, profitieren natürlich durch den Einheitskurs. Zum Teil haben sich jedoch auch Koppelungsexporteure für die Kursvereinheitlichung entschieden. Offenbar wurden die Schwierigkeiten, einen Koppelungspartner zu finden, die administrative Kleinarbeit und die Unsicherheit über den für Koppelungsdevisen erzielbaren Kurs von den Betrieben als eine so hohe Belastung empfunden, daß sie den normalen Export auch dann vorziehen, wenn er weniger rentabel ist als das bisherige Koppelungsverfahren.

Wirksamkeit der Kursanpassung nach Industriezweigen

| | Von den befragten Firmen hielten die Kursanpassung für | | |
|---|--|----------------|------------------|
| | wirk- sam | unwirk- sam | Keine Antwort |
| Holz- und Holzverarbeitende Industrie | 20 | 6 | — |
| Leder- und Lederverarbeitende Industrie | 5 | 5 | — |
| Eisen- und Metallwarenindustrie | 18 | 9 | — |
| Maschinen- und Fahrzeugindu- strie, Gießereien | 12 | 2 | 1 |
| Textil- und Bekleidungsindustrie | 19 | 23 | 1 |
| Sonstige Industrien | 3 | 6 | — |
| Summe | 77 | 51 | 2 |

Exportorerwartungen

Entsprechend der verhältnismäßig positiven Einstellung der Exportindustrie zur Kursvereinheitlichung herrscht ein „gedämpfter“ Optimismus über die zukünftige Entwicklung des Exportes. Nur 23 Firmen (das sind 18% aller befragten Firmen) halten eine Abnahme ihres Exportes infolge der Kursvereinheitlichung für wahrscheinlich, 56 Firmen (43%) glauben, daß das Exportvolumen unverändert bleiben wird und 51 Firmen (39%) erwarten eine schwache oder mäßige Zunahme. Eine stärkere Belebung des Exportes wird nur in Ausnahmefällen vorausgesagt.

Wenn man die Firmen nach der Zahl der Beschäftigten gewichtet, ist das Ergebnis noch günstiger. Im gewogenen Durchschnitt rechnen nur 10% der befragten Firmen mit einem Rückgang, 35% dagegen — also mehr als dreimal soviel — mit einer Zunahme des Exportes. Daraus geht hervor, daß im allgemeinen größere Betriebe, die vielfach leistungsfähiger sind und dank einer gut ausgebauten Export-

organisation Preisdifferenzen im internationalen Handel besser ausnutzen können, die Exportsituation günstiger beurteilen als Kleinbetriebe.

Exportorerwartungen

| | Von je 100 Firmen | | insgesamt |
|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------|-----------|
| | mit einem Exportanteil bis 20% | über 20% erwarten im Export | |
| Starke Zunahme..... | 2 | 3 | 2 |
| Mäßige Zunahme..... | 20 | 22 | 21 |
| Schwache Zunahme..... | 15 | 17 | 16 |
| Gleichbleiben..... | 50 | 37 | 43 |
| Abnahme..... | 13 | 21 | 18 |
| | 100 | 100 | 100 |

Die Exportorerwartungen sind begrifflicher Weise je nach den Wettbewerbsverhältnissen im Ausland, der innerbetrieblichen Struktur, dem Anteil bisher koppelungsfähiger Waren und der Importabhängigkeit von Zweig zu Zweig verschieden. In manchen Industriezweigen, wie z. B. in der Sägeindustrie, in der Holzverarbeitenden Industrie und in der Maschinenindustrie, hofft man auf eine stärkere Belebung des Exportes. Dagegen scheint die Lederarbeitende Industrie, die Metallwarenindustrie und die Fahrzeugindustrie über die kommende Entwicklung skeptisch oder sogar besorgt zu sein.

Auch nach Absatzgebieten sind die Exportorerwartungen nicht einheitlich. Im allgemeinen werden die Chancen des Exportes nach Westeuropa und nach den USA am wenigsten günstig beurteilt. Nur etwa die Hälfte der nach Westeuropa und nach den USA exportierenden Firmen halten die Kursanpassung für eine wirksame Maßnahme zur Förderung des Exportes nach diesen Gebieten. Offenbar läßt die zunehmende Saturierung dieser Märkte und der scharfe Wettbewerb nur eine geringe Exportsteigerung zu. Dagegen rechnen 70% der Firmen mit günstigen Auswirkungen der Kursvereinheitlichung für den Export nach den übrigen bisher meist unzureichend bearbeiteten Märkten in Osteuropa, dem Nahen und Fernen Osten sowie in Übersee (ohne USA). Allerdings ist zu betonen, daß einzelne Firmen, hauptsächlich in der Maschinenindustrie, auf sämtlichen Märkten eine Positionsverbesserung erwarten.

Exportorerwartungen nach Absatzgebieten

| | Von je 100 Firmen halten die Kursanpassung gegenüber | | |
|-------------------|--|---------|-------------|
| | Westeuropa | USA für | Übrige Welt |
| wirksam..... | 52 | 50 | 70 |
| unwirksam..... | 47 | 50 | 27 |
| ohne Antwort..... | 1 | — | 3 |
| | 100 | 100 | 100 |

Voraussichtliche Preisentwicklung

Die Mehrzahl der Firmen rechnet mit unveränderten Verkaufspreisen ihrer Produkte. Mehr als zwei Drittel verneinen die Frage, ob sie im 2. Halbjahr ihre Inlandspreise erhöhen werden. Vor allem in Zweigen, die vorwiegend heimische Rohstoffe verarbeiten, wie der Glasindustrie, der Papierverarbeitenden Industrie, der Sägeindustrie und der Holzverarbeitenden Industrie, beabsichtigt der größte Teil der Firmen, ihre Preise stabil zu halten. Preiserhöhungen werden hauptsächlich von Firmen der Lederarbeitenden Industrie sowie der Textil- und Bekleidungsindustrie erwartet, die größtenteils ausländische Vorprodukte verarbeiten.

Auch im Export wird im allgemeinen nur mit geringen Preissteigerungen gerechnet. In Einzelfällen wird, wie persönliche Umfragen ergaben, eine Erhöhung der Dollarpreise erwogen, um den durch Abschaffung des Koppelungsverfahrens und zufolge von Kostensteigerungen erwarteten Verlust wettzumachen. Die Überwälzung höherer Kosten auf den ausländischen Käufer wird allerdings angesichts der starken internationalen Konkurrenz nur in Ausnahmefällen möglich sein.

Voraussichtliche Entwicklung der Verkaufspreise

| | Von je 100 Firmen | | insgesamt |
|---------------------|--------------------------------|---|-----------|
| | mit einem Exportanteil bis 20% | über 20% erwarten für ihre Verkaufspreise | |
| | a) im Inland | | |
| Erhöhung..... | 32 | 30 | 31 |
| Keine Erhöhung..... | 68 | 68 | 68 |
| Keine Antwort..... | — | 2 | 1 |
| | 100 | 100 | 100 |
| | b) im Export | | |
| Erhöhung..... | 30 | 28 | 29 |
| Keine Erhöhung..... | 68 | 70 | 69 |
| Keine Antwort..... | 2 | 2 | 2 |
| | 100 | 100 | 100 |

Andererseits erwartet rund die Hälfte der befragten Firmen über kurz oder lang eine Verteuerung der von ihnen verwendeten Rohstoffe und Halbwaren. In den nächsten drei Monaten rechnen zwar nur 37% der Firmen mit Preiserhöhungen für ihre Vorprodukte, auf längere Sicht aber 51%. Nur eine Minderheit von 28% hält auch auf die Dauer stabile Rohstoffpreise für wahrscheinlich. Ein relativ hoher Prozentsatz (21%) enthält sich einer Stellungnahme.

Daß die Mehrzahl der Firmen mit stabilen Verkaufspreisen, gleichzeitig aber mit steigenden Materialkosten rechnet, läßt darauf schließen, daß gerade die Fertigwarenindustrien einem scharfen Konkurrenzkampf ausgesetzt sind und sich vielfach Erleichterungen durch die staatliche Exportförderung er-

hofft. Sie verzichten daher auf Preiserhöhungen, solange die Löhne stabil bleiben und sich die Verteuerung der Vorprodukte in engen Grenzen hält. Man wird allerdings auch in Rechnung stellen müssen, daß die Firmen begreiflicher Weise über ihre Preispolitik nur sehr vorsichtige Angaben machen.

Voraussichtliche Entwicklung der Vorproduktpreise

| | Von je 100 Firmen mit einem Exportanteil bis 20% über 20% | | insgesamt |
|----------------------|---|-----|-----------|
| | erwarten für ihre Vorproduktpreise a) auf kurze Sicht (bis 3 Monate) | | |
| Erhöhung | 50 | 26 | 37 |
| Keine Erhöhung | 33 | 50 | 42 |
| Keine Antwort | 2 | 24 | 21 |
| | 100 | 100 | 100 |
| | b) auf längere Sicht (bis Ende 1953) | | |
| Erhöhung | 59 | 45 | 51 |
| Keine Erhöhung | 22 | 33 | 28 |
| Keine Antwort | 19 | 22 | 21 |
| | 100 | 100 | 100 |

Notwendigkeit zusätzlicher exportfördernder Maßnahmen

Obwohl im allgemeinen die Wirkung der Kursvereinheitlichung auf den Export verhältnismäßig günstig beurteilt wird, betonen doch die meisten Firmen die Notwendigkeit zusätzlicher Maßnahmen zur Förderung des Exports. Auf die Frage, welche sonstigen Maßnahmen geeignet wären, den Export zu beleben, wurde von den Firmen eine Fülle von Vorschlägen und Wünschen unterbreitet, die sich in folgende fünf Gruppen zusammenfassen lassen:

- a) Exportsubventionen,
- b) Vereinfachung und Beschleunigung des Außenhandelsverfahrens,
- c) ausreichende Bereitstellung billiger Exportkredite und Kreditgarantien,
- d) Marktanalysen, Werbung und Absatzorganisation,
- e) sonstige exportfördernde Maßnahmen.

a) Ein Großteil der Firmen hält eine erhebliche Erhöhung der Umsatzsteuerrückvergütung für dringlich. Die genannten Prozentsätze sind oft höher als die Abgeltung der tatsächlichen steuerlichen Vorbelastung der Exportwaren und laufen auf eine indirekte staatliche Exportsubvention hinaus. Höhere Steuerrückvergütungen werden mit besonderem Nachdruck von Unternehmen verlangt, die bisher im Rahmen von Koppelungsgeschäften exportiert haben. Aber auch viele an Koppelungsgeschäften unbeteiligte Firmen wünschen in die höchste — vom neuen Exportförderungsgesetz in Aussicht genommene — Rückvergütungsgruppe eingereiht zu werden. Die Er-

weiterung der Umsatzsteuerrückvergütung wird vielfach damit begründet, daß in anderen Staaten ähnliche umfassende steuerliche Maßnahmen zwecks Exportförderung bereits bestehen und vielfach, wie z. B. kürzlich in Italien, weiter ausgebaut werden. (Andererseits bemühen sich allerdings internationale Stellen, wie z. B. die OEEC, um einen Abbau künstlicher Exportförderungsmaßnahmen. An ihre Stelle sollen Methoden treten, die den Exporteur zu erhöhten Anstrengungen auf den Gebieten der Rationalisierung und der Verkaufsmethoden anhalten.)

Viele der befragten Exporteure verbinden mit dem Wunsch nach erhöhter Umsatzsteuerrückvergütung die zusätzliche Forderung nach Befreiung dieser Beträge von der Einkommensteuer. Auch andere Subventionen werden verlangt, wie eine teilweise Abgeltung der Soziallasten nach französischem Muster, Frachttarifvergütungen, Exportprämien und andere mehr.

b) Eine zahlenmäßig bedeutende Gruppe kritisiert das Außenhandels- und Devisenverfahren. Die meisten Klagen gelten der Langatmigkeit des Verfahrens, der übermäßigen Büroarbeit, die mit der Ausfüllung der verschiedenen Formulare verbunden ist, und der Unsicherheit, mit der der Exporteur durch behördliche Ermessensentscheidungen belastet wird. Ein Exporteur erwähnte, daß ihm der amtliche Bescheid wurde, seine bereits versandbereite Lieferung dürfe nicht abgewickelt werden, da Handelsvertragsverhandlungen mit dem Lieferland im Gange wären. Andere Exporteure klagen, Devisengenehmigungen für ausländische Vorprodukte würden mit der Begründung verweigert, daß gleichwertige heimische Ersatzstoffe zur Verfügung stünden. Tatsächlich wären aber oft die heimischen Vorprodukte qualitativ unzureichend, so daß die Exportaufträge nicht erfüllt werden können. Ein lederverarbeitendes Unternehmen bemängelt, daß die umständlichen Importformalitäten die Einfuhr von Rohstoffen übermäßig verzögern. Kurzfristige Exportorders könnten daher gar nicht übernommen werden.

c) Viele Exporteure klagen, daß die Kreditkosten zu hoch seien und sie nicht über genügend Bankkredite verfügen, um ihren Kunden die im internationalen Wettbewerb vielfach üblichen langen Zahlungsziele einräumen zu können. In diesem Zusammenhang wird oft auf die großzügige Exportförderung der englischen und deutschen Regierung hingewiesen. Man ist sich wohl bewußt, daß die Kapitalarmut der österreichischen Wirtschaft ähnliche großzügige Maßnahmen nicht zuläßt. Es wird jedoch angeregt, die zuständigen Stellen möchten alle den Exportkredit betreffenden Fragen eingehend untersuchen und im

Rahmen des Möglichen Erleichterungen schaffen. Wichtig schiene vor allem, daß die Großbanken die Kreditwünsche der kleineren Exportfirmen stärker berücksichtigen, selbstverständlich nach gründlicher Prüfung der finanziellen Grundlagen der betreffenden Transaktion. Schließlich glaubt man auch, daß es der Regierung und den Banken gelingen könnte, ausländisches Kapital für die langfristige Exportfinanzierung zu gewinnen.

Viele Firmen halten weiters Kreditgarantien für wünschenswert. Die objektiven Schwierigkeiten sind auch hier bekannt. Ein eingehendes Studium der einschlägigen Probleme könnte jedoch neue Wege weisen und bisher ungenutzte Möglichkeiten aufdecken.

d) Eine gründliche Marktforschung, eine zweckmäßige Werbung und eine gut ausgebaute Absatzorganisation, wenn notwendig durch Zusammenschluß mehrerer Firmen, werden vor allem von Unternehmungen der Maschinenindustrie als Voraussetzung für einen dauerhaften Erfolg im Exportgeschäft bezeichnet. Aber auch Textilfirmen schlagen häufig ein gemeinsames Vorgehen mehrerer Firmen vor. Besonders die kollektive Beschickung von Messen und Sonderausstellungen wird oft empfohlen. Die Frage der kollektiven Werbetätigkeit auf den Auslandsmärkten könnte von den zuständigen Fachverbänden geprüft werden, die über die erforderlichen organisatorischen Voraussetzungen für solche Aktionen verfügen. Exportkonferenzen und sachkundige Referate über Exportwesen sollten nach Ansicht einiger Firmen häufiger abgehalten werden. Obwohl auf diesem Gebiet bereits von den Handelskammern viel geleistet wird, scheint doch der Wunsch nach einem regen Meinungs-austausch und nach systematischer Schulung auf dem Gebiete der Marktanalyse und der Werbung vielfach noch unbefriedigt.

e) Eine Reihe von Vorschlägen läßt sich nicht unter die oben erwähnten Kategorien einordnen. Hierzu zählt z. B. der mehrmals ausgesprochene Wunsch, man möge beim Abschluß neuer Handelsverträge auf die spezifischen Probleme der von diesen Verträgen

besonders betroffenen Industrien größere Rücksicht nehmen. Sehr oft wird die regelmäßige Beiziehung von Wirtschaftsfachleuten bei Handelsvertragsverhandlungen angeraten. Eine Firma, die Dieselmotoren erzeugt, machte darauf aufmerksam, daß trotz der in den Handelsverträgen enthaltenen Kontingente viele Einfuhrländer keine, oder erst nach längerer Zeit, Einfuhrbewilligungen erteilen. Eine andere Firma bemängelte die langwierige Abwicklung der Zollrückvergütung. Von einigen Seiten wird die Aufrechterhaltung des vom Internationalen Währungsfonds bekämpften Systems der Material-Rückdeckungs-Quote (RHM-Quote) befürwortet.

Die angeführten Wünsche, Beschwerden und Vorschläge lassen aus begrifflichen Gründen einige tieferliegende Probleme des österreichischen Exports, wie die Steigerung der Produktivität und die Umschichtung der regionalen und warenmäßigen Struktur der österreichischen Ausfuhr, unberücksichtigt. Es ist auch selbstverständlich, daß die Wirtschaftspolitik die Forderungen und Wünsche der Exportwirtschaft prüfen muß, ob sie berechtigt und zielführend sind und ihre Erfüllung mit anderen wirtschaftspolitischen Zielen vereinbar ist. Gerade die unmittelbar aus der täglichen Praxis des Exportgeschäftes stammenden Anregungen geben jedoch der Wirtschaftspolitik wertvolle Hinweise, wie sie ihre Exportförderungsmaßnahmen ausbauen muß, damit die wirtschaftliche Unabhängigkeit Österreichs gesichert werden kann.

Befürwortung von Exportförderungsmaßnahmen

Von den befragten Firmen hielten... folgende Exportförderungsmaßnahmen für dringlich:

| | a) Steuerrückvergütung u. Exportsubventionen | b) Verein-fachung des Außen-handelsver-fahrens | c) Krediter-leichterun-gen | d) Absatzor-ganisation und Markt-analysen | e) Sonstiges |
|---|--|--|----------------------------|---|--------------|
| Sägeindustrie und Holz-verarbeitende Industrie. | 19 | 9 | 14 | 1 | 8 |
| Gießereien, Maschinen- und Fahrzeugindustrie. | 7 | 8 | 6 | 4 | 6 |
| Eisen- und Metallwaren-industrie | 24 | 14 | 7 | 3 | 12 |
| Leder- und lederver-arbeitende Industrie ... | 5 | 7 | 1 | 1 | 7 |
| Textil- und Bekleidungs-industrie | 30 | 16 | 8 | 4 | 12 |
| Sonstige Industrien | 7 | 3 | 5 | — | 7 |
| Insgesamt | 92 | 57 | 41 | 13 | 52 |