

Ausfuhrförderung in Österreich

Seit Kriegsende gewinnt im internationalen Handel der Wettbewerb in den Zahlungs- und Kreditkonditionen zunehmende Bedeutung. Das gilt besonders für die Geschäfte mit Investitionsgütern und für den Handelsverkehr mit unterentwickelten Ländern. Sie brauchen wohl dringend Importe, verfügen aber nur über eine sehr beschränkte Kaufkraft. Früher wurde in solchen Fällen meist mit Anleihen geholfen und die Importwaren wurden aus den Anleiheerlösen bar bezahlt. Zwischen den Waren- und Kreditströmen bestand kein unmittelbarer Zusammenhang. Seit dem zweiten Weltkrieg jedoch sind größere internationale Anleihen nur schwer erhältlich und der Importbedarf der sich industrialisierenden Länder hat stark zugenommen. Die auf Auslandskapital angewiesenen Länder fordern daher immer mehr Lieferantenkredite und die Absatzchancen der Exporteure hängen in hohem Maße davon ab, welche Zahlungsfristen sie ihren Kunden einräumen. Aber auch im Verkehr mit entwickelten Ländern werden unter dem Druck der Konkurrenz häufig längere Zahlungsziele gewährt, wenn auch normalerweise nicht mehrjährige Fristen wie im Handel mit unterentwickelten Ländern.

Diese Entwicklung stellt auch den leistungsfähigen Exportbetrieb vor neue Aufgaben. Fast alle Industrieexportstaaten versuchen, ihren Exporteuren bei der Finanzierung und Risikoübernahme zu helfen. Zum Teil knüpfen diese Bemühungen an Institutionen an, die schon vor dem Kriege bestanden. Aber erst nach dem zweiten Weltkrieg sind derartige Maßnahmen überall zu einem bedeutenden Werkzeug der staatlichen Exportförderung geworden.

In Österreich wurden die ersten ausfuhrfördernden Maßnahmen dieser Art vor knapp zehn Jahren eingeführt und seither mehrmals erweitert. Drei Institutionen erleichterten bisher die Finanzierung von Exportgeschäften und verminderten das Exportrisiko: die bundesverbürgte Ausfuhrförderung, der Österreichische Exportfonds und die Exportrisikogarantie. Eine vierte Institution, die vor allem die Ausfuhr in Entwicklungsländer fördern soll, wird langfristige Exportkredite finanzieren

Die Institutionen zur Erleichterung der Exportfinanzierung

Die bundesverbürgten Ausfuhrförderungskredite

Das Ausfuhrförderungsgesetz (1950) will mit Bundeshaftung und Refinanzierungszusagen der Nationalbank mittel- und langfristige Exportgeschäfte erleichtern. Der Exporteur, der *mittelfristige* (Laufzeit sechs Monate bis zu zwei Jahren) oder *langfristige* (Laufzeit zwei bis zu vier Jahren) Zahlungsziele einräumt, kann um Bundeshaftung ansuchen. Wird sie gewährt, so kann der Exporteur bei seiner Bank einen Wechselkredit in der Höhe des Fakturenbetrages zu einem niedrigen Zinsfuß (1½% über der jeweiligen Bankrate, derzeit also 6%) erhalten. Die Wechsel können von den Ban-

ken jederzeit bei der Nationalbank rediskontiert werden. Außerdem werden die Kredite nicht auf den Kreditplafond angerechnet, so daß das Liquiditäts- und das Risikoproblem weitgehend ausgeschaltet sind. Die Bundeshaftung wird wirksam, wenn der Wechsel nicht zum Termin eingelöst wird. Allerdings haftet der Bund nur für 80% des Kredites, für die restlichen 20% trägt die Bank das Risiko.

Die Bundeshaftung übernimmt somit den größten Teil des Risikos der kreditgewährenden Bank und erleichtert auch die Bereitstellung der Kredite. Außerdem verzichtet der Bund, falls der Wechsel nicht eingelöst wird (wodurch die Bundeshaftung gegenüber der Bank wirksam wird), auf sein Regreßrecht gegenüber dem Exporteur (dem Akzeptanten des Wechsels), wenn ihn an der Nichtein-

lösung des Wechsels keine Schuld trifft. Die Bundeshaftung befreit daher auch den Exporteur großteils von den besonderen Risiken des Außenhandels. Der Bund übernimmt die Haftung für das *wirtschaftliche* (z. B. Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Schuldners) wie für das *politische* Risiko (z. B. Transferverbot, Importverbot usw.). Das Kursrisiko dagegen muß der Exporteur tragen.

Im Prinzip sind die bundesverbürgten Ausfuhrförderungskredite *Fakturenüberbrückungskredite*. Die Laufzeit beginnt mit der Versendung der Ware und endet beim Eingang des Exporterlöses. In Einzelfällen, wenn es sich um schwierige Spezialaufträge handelt, kann auch ein *Fabrikationskredit* gewährt werden. Die Bundeshaftung deckt dann auch das Risiko, daß aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen eine speziell angefertigte Ware nicht abgenommen wird. Fabrikationskredite werden nur an den Erzeuger der Exportware und nur in Höhe der Selbstkosten (mit einem Maximum von 80% des Fakturenwertes) erteilt. Fabrikationskredit und Fakturenüberbrückungskredit können auch kombiniert werden.

Als die bundesverbürgten Ausfuhrkredite im Jahre 1950 eingeführt wurden, betrug die Höchstgrenze, bis zu der die Bundeshaftung übernommen werden durfte, 500 Mill. S. Die Ausdehnung des Ausfuhrvolumens, das Steigen der Ausfuhrpreise sowie die wachsende Inanspruchnahme dieser Einrichtung erforderten eine mehrmalige Erhöhung des Plafonds auf 800 Mill. S. (1953), 1 Mrd. S. (1954) und 1,5 Mrd. S. (1957).

Der österreichische Exportfonds

Gleichfalls im Jahre 1950 wurde auf Grund eines Ministerratsbeschlusses mit Hilfe von ERP-Mitteln die Österreichische Exportfonds Ges. m. b. H. gegründet, die hauptsächlich den Export lohnintensiver Fertigwaren fördern soll. Die Gesellschaft refinanziert von Banken gewährte *Produktionskredite* und *Exportfakturvorschüsse*. Produktionskredite stehen für die Produktionsdauer bis zum Zahlungseingang zur Verfügung, Exportfakturvorschüsse überbrücken den Zeitraum zwischen Warenversand und Zahlungseingang. Die Kredithöhe beträgt maximal 80% des Lieferauftrages (Produktionskredit) oder des Fakturenwertes (Exportfakturvorschuß) zwischen 10 000 S. und 1 Mill. S. Die Kreditdauer bleibt normalerweise unter sechs Monaten, kann jedoch in Ausnahmefällen bis auf zwölf Monate erweitert werden. Die Kreditkosten betragen seit Mai 1959 5%. Bei Eintritt von politischen Risiken (Krieg,

Zahlungs-, Transferverbote usw.) und Naturkatastrophen entfällt die Rückzahlungspflicht bis zur Höhe des Verlustes. Dagegen trägt der Kreditnehmer auf alle Fälle das wirtschaftliche Risiko (Zahlungsunfähigkeit, Kursrisiko usw.).

Seit der Gründung des Exportfonds wurden seine finanzielle Basis und sein Aktionsradius mehrmals ausgedehnt. Anfangs hatte er ein Kapital von 25 Mill. S. Mehrere Aufstockungen erhöhten es bis Anfang 1960 auf 87,6 Mill. S. Ursprünglich förderte der Fonds nur Exporte in den Dollarraum, da man damals vor allem bestrebt war, auf dem nordamerikanischen Markt Fuß zu fassen und die Dollarnot zu verringern. Seit die Ausfuhr in die USA zugenommen hat und konvertible Devisen in der Europäischen Zahlungsunion anfielen, brauchen die Dollarexporte nicht mehr besonders gefördert zu werden. Exportfondskredite werden heute auch für Ausfuhren nach Westeuropa und Überseestaaten (mit zumindest teilweise ungebundenem Zahlungsverkehr) bereitgestellt. Seit 1958 werden zum Teil auch Exportgeschäfte mit dem Osten betreut. Da sie mehr unter Mangel an geeigneten Gegenlieferungen leiden, stellte der Exportfonds im Mai 1959 5 Mill. S. für den Transit von Waren aus dem Osten nach Westen bereit. Diese Kreditmöglichkeit ist aber bisher nur wenig beansprucht worden.

Die Exportrisikogarantie

Das Ausfuhrförderungsgesetz von 1954 schuf eine reine Exportrisikogarantie, das heißt ohne Verbindung mit einer bestimmten oder begünstigten Finanzierungsmöglichkeit. Der Bund wurde ermächtigt, Garantien bis zu 1 Mrd. S. zu übernehmen. Der Exporteur muß mit der Österreichischen Kontrollbank als Treuhänder der Republik einen Vertrag abschließen.

Die Bundesgarantie wird für *kurzfristige* (bis zu sechs Monaten), *mittelfristige* (sechs Monate bis zu zwei Jahren) und *längerfristige* (mehr als zwei Jahre) Exportgeschäfte gewährt. Geschäfte mit höherer Lohnintensität, größerem Devisennutzen und günstigeren Zahlungsfristen sollen den Vorzug erhalten; auch sollen die exportierten Waren ihrem Wert nach überwiegend österreichischen Ursprungs sein. Die *Fakturenrisikogarantie* bezieht sich auf die Bezahlung der Exportfakturen, die *Übernehmerisikogarantie* soll die Gefahr decken, daß ausländische Besteller Spezialfertigungen nicht abnehmen. Eine Kombination der beiden Garantiearten ist zulässig. Grundlage der Fakturenrisikogarantie ist der Fakturenwert, Grundlage der Übernehmerisiko-

garantie sind die Selbstkosten des Exporteurs. Im Schadensfall — wobei wirtschaftliche *und* politische Schadensgründe berücksichtigt werden¹⁾ — muß der Exporteur mindestens 20% des Ausfalls selbst tragen

Die Kosten der Exportrisikogarantie teilen sich in ein *Grundentgelt* und in ein *Zeitentgelt*. Das *Grundentgelt* ist für jedes Geschäft zu entrichten und deckt eine Laufzeit von sechs Monaten. Es beträgt beim Fakturrisiko 1,5% des Fakturenwertes (für besonders gesicherte Transaktionen und für höhere Beträge ermäßigt sich das Entgelt), beim Übernahmerisiko 1% der Selbstkosten. Das *Zeitentgelt* kommt bei mittel- und längerfristigen Exportgeschäften ab dem 6. Monat zum *Grundentgelt* hinzu und beträgt 10/100 des Fakturenwertes pro Monat. Beim Übernahmerisiko wird kein *Zeitentgelt* eingehoben. Zum *Grund-* und *Zeitentgelt* kommt noch eine Bearbeitungsgebühr in der Höhe von 10/100 der Faktursumme. Sie darf nicht weniger als 50 S und nicht mehr als 1.500 S betragen. Im Normalfall ergibt sich bei einem Zahlungsziel von zwei Jahren eine Belastung von etwa 1,7% p. a. Diese Kosten erwachsen zusätzlich, da die Banken normalerweise für die Bundesgarantie keine niedrigeren Zinsen gewähren.

Die staatliche Exportrisikogarantie wurde bisher weit weniger in Anspruch genommen als die anderen beiden früher ins Leben gerufenen Institutionen der Exportförderung. Zum Teil mag es daran liegen, daß die Exporteure nicht bereit sind, die hohen Kreditkosten noch durch einen Garantievertrag zu verteuern. Ferner ist das Garantieverfahren neu und den meisten Kaufleuten noch nicht vertraut. Außerdem brachte die gute Konjunktur relativ wenig Exportrisiko mit sich. Der Tatbestand der „Uneinbringlichkeit“ einer Forderung war ungenügend definiert. Es war nicht immer klar, wann und in welchem Umfang die Bundeshaftung wirksam würde. Die Bestimmungen über den Eintritt der Bundeshaftung sind daher durch einen Erlaß des Finanzministeriums, der am 31. März 1959 in Kraft trat, schärfer präzisiert worden. Bei der Fakturrisikogarantie gilt nun der Garantiefall als gegeben, wenn die Forderung fünf Monate nach der Eröffnung eines Ausgleichs- oder Konkursverfahrens über den ausländischen Schuldner oder fünf Monate nach einer Einklagung nicht (oder nur teilweise) erfüllt ist. Von der Klageerhebung kann ab-

gesehen werden, wenn sie offensichtlich aussichtslos ist. In diesem Fall wird die Garantie sieben Monate nach Fälligkeit der Forderung wirksam. Bei der Übernahmerisikogarantie tritt der Garantiefall ein, wenn die Ware zwei Monate nach dem vereinbarten Termin vom ausländischen Vertragspartner nicht übernommen wurde oder die Abwicklung des Geschäftes durch inländische gesetzliche Maßnahmen unmöglich geworden ist.

Besonderes Garantieverfahren für langfristige Exportkredite

Die drei Verfahren sind für Kreditlaufzeiten bis zu etwa vier Jahren geeignet. Die Exportrisikogarantie kann zwar für langfristige Kredite gewährt werden, doch fehlen die Finanzierungsmöglichkeiten. Ausfuhrförderungskredite mit längeren Laufzeiten würden von der Notenbank nicht für rediskontfähig erklärt werden, außerdem ist eine Laufzeit von mehr als fünf Jahren nach der Lieferung durch eine internationale Konvention ausgeschlossen. Um dennoch langfristige Exportkredite gewähren zu können — in erster Linie für den Kapitalgüterexport nach Entwicklungsländern —, haben die Österreichische Kontrollbank und das Finanzministerium ein neues Verfahren ausgearbeitet²⁾. Die Kredite werden mit Kassenobligationen finanziert, nicht mit rediskontfähigen Wechseln. Die Laufzeit der Kredite wird ab der Lieferung nicht mehr als fünf Jahre betragen. Außerdem kann die Produktionszeit bis zur Lieferung bis zu drei Jahren durch Kredite überbrückt werden, so daß die Gesamtlaufzeit acht Jahre erreichen kann. Der Kredit kann bis zur Höhe der Selbstkosten, jedoch nicht höher als bis zu 85% des Fakturenbetrages, gewährt werden. Der Bund haftet für den Bankkredit an den Exporteur und an den ausländischen Abnehmer. Die Verzinsung von 6³/₄% soll auch das Haftungsentgelt für den Bund beinhalten. (Für die kurz- und mittelfristigen Ausfuhrförderungskredite werden derzeit 6% berechnet.) Die Banken werden die Kredite an die österreichischen Exporteure und ausländischen Abnehmer gewähren und sich bei der Österreichischen Kontrollbank refinanzieren. Die Kontrollbank beschafft sich die notwendigen Mittel durch Emission von Kassenobligationen mit Laufzeiten bis zu fünf Jahren.

²⁾ Ein ähnliches Verfahren wendet die Kreditanstalt für Wiederaufbau in der Bundesrepublik Deutschland seit 1958 an. Siehe C. Segré, „Die mittelfristige Exportfinanzierung; Europäische Probleme und Erfahrungen“, herausgegeben von der Kreditanstalt für Wiederaufbau, 1959.

¹⁾ Soweit sie nicht üblicherweise durch Privatversicherungen abgedeckt werden können oder durch den Exporteur verschuldet wurden. Kursverluste sind nicht Gegenstand der Garantie.

Langfristige Kredite für Entwicklungsländer

Als Beitrag Österreichs zur Hilfe für Entwicklungsländer plant der Bund ferner langfristige Kredite an einzelne Länder zu gewähren. Der Bund könnte sich die Mittel hierfür durch Emissionen auf dem inländischen Geld- und Kapitalmarkt beschaffen. Vorläufig ist beabsichtigt, einen derartigen Kredit an Indien zu gewähren. Zusammen mit anderen Exportförderungsmaßnahmen soll die Aktion für Indien jährlich Lieferungen im Wert von rund 500 Mill. S umfassen.

Umfang und Struktur der Ausfuhrförderung

Die bundesverbürgten Ausfuhrförderungskredite und die Exportfondskredite werden gut genutzt. Die Nationalbank hat für *Ausfuhrförderungskredite* bis Ende 1959 Refinanzierungszusagen in der Höhe von 7 720 Mill. S erteilt. Das Interesse war in den letzten Jahren weit größer als zu Beginn der Einrichtung. Ende 1955 hatte die Gesamtsumme der Refinanzierungszusagen erst 2 843 Mill. S betragen. Bis Ende 1959 wurden 6 419 Mill. S wieder zurückgezahlt oder zurückgelegt, so daß noch Refinanzierungszusagen von 1 301 Mill. S in Kraft blieben. Der Plafond von 15 Mrd. S ist somit großteils ausgenutzt. Von 1 301 Mill. S waren 70% der mit Bundeshaftung ausgestatteten Wechsel bereits eingereicht. Der gut eingespielte und reibungslose Verlauf des Ausfuhrförderungsapparates ist an dem regelmäßigen Fluß der Rückzahlungen zu erkennen.

Stand der Ausfuhrförderungskredite

Jahr	Summe der Refinanzierungszusagen der Nationalbank	Davon noch gültig ¹⁾	Davon noch nicht ausgenutzt ²⁾
	Stand am Ende der Periode Mill. S		
1955	2 843	761	272
1956	4 058	1 172	380
1957	5 418	1 311	372
1958	6 564	1 303	414
1959	7 720	1 301	398

¹⁾ Weder zurückgelegt noch zurückgezahlt — ²⁾ Wechsel noch nicht eingereicht

Die Refinanzierungszusagen für Ausfuhrförderungskredite werden seit 1956 ziemlich gleichmäßig beansprucht. Schwankungen hängen zum Teil mit der unterschiedlichen Exportaktivität zusammen. So stiegen die Refinanzierungszusagen von 1 214 Mill. S im Jahre 1956 auf 1 360 Mill. S im Exportrekordjahr 1957 und sanken mit dem Exportrückgang im Jahre 1958 auf 1 146 Mill. S. Im I. Quartal 1959 waren sie mit 156 Mill. S besonders niedrig. Ein neuer Quartalhöchstwert im II. Quartal (412 Mill. S) hatte aber zur Folge, daß die

Refinanzierungszusagen im gesamten Jahr 1959 trotz rückläufiger Beanspruchung im III. und IV. Quartal (304 und 284 Mill. S) etwa gleich groß waren wie im Jahre 1958. Hinter den Refinanzierungszusagen des Jahres 1957 blieben sie aber noch um 15% zurück.

Die Ausfuhrförderung kommt seit 1956 — bei stärkeren Schwankungen von Quartal zu Quartal — etwa 5% des Gesamtexportes zugute. 1956 waren es 5,5%, 1958 nur 4,8%, 1959 4,6%. Ihr Anteil an den mittel- und langfristigen Geschäften ist zweifellos weit höher.

Entwicklung der Ausfuhrförderungskredite

Jahr, Quartal	Refinanzierungszusagen der Nationalbank	Rücklagen und Rückzahlungen	Nettozuwachs an gültigen Refinanzierungszusagen	Refinanzierungszusagen (Spalte I) in % des Exportes
	Mill. S			
1956 I	243	156	87	4,9
II	384	212	172	7,1
III	293	189	104	5,1
IV	294	247	47	4,9
	1 214	804	410	5,5
1957 I	376	315	61	6,2
II	216	234	-18	3,4
III	396	292	104	6,2
IV	372	381	-9	5,6
	1 360	1 222	138	5,3
1958 I	310	252	58	5,4
II	324	293	31	5,5
III	191	283	-92	3,1
IV	321	325	-4	5,2
	1 146	1 153	-7	4,8
1959 I	156	229	-73	2,8
II	412	303	109	6,6
III	304	320	-16	4,8
IV	284	306	-22	4,1
	1 156	1 158	-2	4,6

Die *regionale Streuung* der Ausfuhrförderungskredite ist sehr groß. Die Hoffnung, vor allem den Handel mit den unterentwickelten Ländern Asiens, Afrikas und Südamerikas zu beleben, hat sich nur teilweise erfüllt. Der weitaus größte Teil der Kredite hilft, den Export in europäischen Ländern zu finanzieren. Im Durchschnitt der Jahre 1954/57¹⁾ entfielen 45% der Kredite auf Westeuropa und 23% auf Osteuropa. Im Westen war vor allem die Bundesrepublik Deutschland, im Osten Polen das Exportziel der eingereichten Transaktionen. Auf diese beiden Länder allein entfiel ein Drittel der Ausfuhrförderungskredite. Außerhalb der beiden europäischen Blöcke hatten die USA (8%) den größten Anteil. Für alle übrigen Länder der Welt wurde weniger als ein Viertel der Ausfuhrför-

¹⁾ Die Zahlen für 1958 zeigen keine grundlegende Änderung der Struktur.

derungskredite beansprucht, darunter für Indien 5 5% und für Argentinien 4 5%. Auf die unterentwickelten Staaten entfiel zwar etwas mehr (und auf Westeuropa etwas weniger), als ihrem Anteil am Export entspricht, doch findet die Ausfuhrförderung in den unterentwickelten Ländern zweifellos weit größere Aufgaben vor als im kapitalkräftigen Westen. Diese Aufgaben soll nun vor allem das neue Verfahren für langfristige Kredite erfüllen.

Ausfuhrförderungskredite nach Abnehmerländern

	1954/57	1958
	%	
Westeuropa	41	41
davon Bundesrepublik Deutschland	18	
Italien	7	
Schweiz und Liechtenstein	4	
Frankreich	3	
Niederlande	3	
Belgien und Luxemburg	3	
Griechenland	2	
Schweden	1	
Osteuropa einschl. Jugoslawien	23	22
davon Polen	14	
UdSSR	3	
Ungarn	2	
Jugoslawien	1	
CYR	1	
Nord- und Mittelamerika	9	9
Übrige Länder	27	28
davon Indien	6	
Argentinien	5	
Iran	2	
Ägypten	2	
Bolivien	1	
Insgesamt	100	100

Ausfuhrförderungskredite werden nahezu ausschließlich von der Exportindustrie aufgenommen; auf den Handel entfielen nur wenig mehr als 1% der in den Jahren 1954/57 gewährten Refinanzierungszusagen. Da die bundesverbürgten Ausfuhrförderungskredite für mittel- und längerfristige Abschlüsse geschaffen wurden, stehen unter den Kreditnehmern die Schwer- und Investitionsgüterindustrien, wo längere Zahlungsfristen und ein größeres Produktionsrisiko von besonderer Bedeutung sind, weit an der Spitze. Für Eisen-, Stahl- und Blechwaren (21% aller Ausfuhrförderungskredite 1954/57), Maschinen (20%) und Verkehrsmittel (13%) wurde mehr als die Hälfte der Kredite in Anspruch genommen. Fügt man diesen drei Warengruppen noch elektrotechnische Erzeugnisse sowie Eisen- und Stahlbau hinzu, so entfallen auf diese Warengruppen mehr als zwei Drittel der erteilten Kredite. Die Leichtindustrien spielen daneben eine verhältnismäßig geringe Rolle: an ihrer Spitze stehen Bekleidungsindustrie (6%) und Textilindustrie (5%).

Die mittelfristigen und die Faktorenüberbrückungskredite sind am häufigsten. Die Tendenz neigt

Ausfuhrförderungskredite nach Branchen 1954 bis 1957¹⁾

	%
Industrie zusammen	98.9
davon Bau	1.1
Bekleidung	6.1
Chemische Industrie	2.3
Eisen- Stahl- und Blechwaren	20.9
Eisen- und Stahlbau	6.1
Elektrotechnik	7.6
Filme	5.2
Gießerei	0.1
Glas und Porzellan	0.1
Holzverarbeitung	0.9
Hüttenwerke	0.2
Lebensmittel	0.5
Leder	0.3
Maschinen	20.4
Metallwaren	1.0
Papierverarbeitung, Pappe	0.9
Sägewerke	0.2
Stahl- und Eisenwaren	3.5
Schuhe	0.8
Transportmittel	13.0
Textil	4.8
Diverse	2.9
Handel zusammen	1.1
davon Holz- und Baustoffe	0.2
Autos Fahrzeugbau	0.5
Eisen	0.0
Wein, Spirituosen	0.0
Sonstiges	0.4
Insgesamt	100.0

¹⁾ Die Zahlen für 1958 und 1959 wurden bisher nicht veröffentlicht.

jedoch zu längerfristigen und kombinierten Krediten (Produktions- und Faktorenüberbrückungskredite). 1957 waren (unter Ausschluß der Promessen) drei Viertel der Kredite mittel- und ein Viertel langfristig. 1954 standen diese beiden Kreditgruppen noch im Verhältnis von 9 : 1. Auf die Faktorenüberbrückungskredite entfielen im Jahre 1957 43% der Kreditsumme, auf Produktionskredite 16% und auf kombinierte Kredite 41%. 1954 waren nur 22% der Zuteilungen kombinierte Kredite. Die wachsende Bedeutung längerfristiger und kombinierter Kredite zeigt, daß sich die Ausfuhrförderung immer mehr jenen komplizierteren Exporttransaktionen zuwendet, für die sie vor allem geschaffen wurde. Gleichzeitig bedeutet aber dieser Trend, daß bei gleichbleibendem Refinanzierungspfad ein wachsender Teil der Haftungssumme „eingefroren“ ist und weniger Mittel für neue Kreditgewährungen frei werden.

Die Kredite des *Exportfonds* stiegen infolge der ständigen Ausweitung der Kreditbasis zunächst auch während des Exportrückganges von 1958. Die Zahl der bewilligten Kredite erhöhte sich von 1.173 im Jahre 1956 auf 1.312 und 1.367 in den beiden folgenden Jahren, die Kreditsumme von 154 Mill. S. auf 177 und 200 Mill. S. 1959 war die Nachfrage nach Exportfondskrediten trotz steigenden Exportumsätzen

vorerst geringer. Die größere Liquidität der Exportfirmen verminderte ihren Kreditbedarf. Die Exportfirmen beanspruchten häufig nicht mehr die volle Kredithöhe von 80% des Fakturenwertes, sondern nur 60% oder weniger. In den ersten drei Quartalen 1959 wurden nur 933 Kredite in der Höhe von 150 Mill. S erteilt, gegenüber 1.056 Krediten (156 Mill. S) im gleichen Zeitraum 1958. Seit Oktober läßt sich jedoch, wohl im Zusammenhang mit der neuen Exportkonjunktur, eine Tendenzumkehr feststellen. Im IV. Quartal waren die Zahl und der Betrag der bewilligten Kredite um 4% und 20% höher als im IV. Quartal 1958. Im gesamten Jahr 1959 nahmen 248 Firmen 1.255 Kredite mit einem Betrag von 203 Mill. S in Anspruch. Eine Ausdehnung des Kreditplafonds wird erst nach Freigabe der Counterpartmittel möglich sein

Entwicklung der Exportfondskredite

Jahr	Quartal	Zahl der bewilligten Kredite	Bewilligte Kreditbeträge	
			Mill. S	Aushaftende Kredite ¹⁾
1956	I	272	38	61
	II	303	34	67
	III	297	40	64
	IV	301	42	65
		1.173	154	
1957	I	292	43	67
	II	315	41	73
	III	392	48	75
	IV	313	45	69
		1.312	177	
1958	I	315	47	73
	II	376	61	89
	III	365	48	83
	IV	311	44	71
		1.367	200	
1959	I	297	45	67
	II	351	60	83
	III	285	45	79
	IV	322	53	76
		1.255	203	

¹⁾ Quartalsende

Die Exportfondskredite dienen insbesondere auch der Förderung des handwerklichen Exportes. 1958 entfiel mehr als ein Viertel der bewilligten Kredite auf ihn, 1959 ein Fünftel. Zwei Drittel der Kredite nahm die Industrie auf, den Rest Handelsbetriebe. Da die von der Industrie aufgenommenen Kredite im Durchschnitt größer sind als die Handwerkskredite, verschieben sich die Anteile etwas zugunsten der Industrie, wenn man die bewilligten Kreditbeträge berücksichtigt (Industrie 73%, Handwerk 15% und Handel 12%).

Von den Exporten, die 1958 durch Exportfondskredite unterstützt wurden, gingen 72% nach Westeuropa, vor allem in die Bundesrepublik Deutschland (33%) und nach Großbritannien

Exportfondskredite nach Wirtschaftszweigen 1959

Wirtschaftszweige	Zahl der bewilligten Kredite		Bewilligte Kreditbeträge	
		%	Mill. S	%
Handel	161	13	25	12
Handwerk	256	20	30	15
Industrie	838	67	148	73
Insgesamt	1.255	100	203	100

(13%). Neben Westeuropa nimmt Nordamerika einen breiten Raum ein (22%). Im Verkehr mit Osteuropa (4,5%, vorwiegend DDR) und den unterentwickelten Ländern spielen die Exportfondskredite eine unbedeutende Rolle. Auch 1959 hat sich diese Struktur nicht geändert

Exportfonds-Fakturenbeträge 1958 nach Ländern

	%
OEEC-Länder insgesamt	72,2
davon Bundesrepublik Deutschland	33,0
Großbritannien	13,4
Italien	4,7
Schweden	4,7
Niederlande	4,3
Schweiz	4,3
Frankreich	2,6
Belgien	1,7
Norwegen	1,5
Dänemark	1,3
Andere (Griechenland, Portugal)	0,7
USA und Kanada	22,2
Osteuropa	4,5
davon DDR	2,9
CSR	1,0
UdSSR	0,6
Polen	0,0
Andere Länder	1,1
davon Ägypten	0,9
Insgesamt	100,0

Im Vergleich zu den Ausfuhrförderungs- und Exportfondskrediten wurde die Exportrisikogarantie bisher wenig in Anspruch genommen. Im Jahre 1958 wurden Anträge auf 174,6 Mill. S gestellt; der Bund übernahm die Ausfallhaftung für 139,7 Mill. S (80% der Fakturenbeträge). Der Gesamtstand der Risikohaftung hat zwar von 123 Mill. S (Anfang 1957) und 125 Mill. S (Anfang 1958) auf 177 Mill. S (Anfang 1959) zugenommen, liegt aber noch immer weit unter dem Plafond von 1 Mrd. S.

Eine Aufgliederung der Exportrisikogarantie zeigt (die folgenden Zahlen gelten für den Beginn des Jahres 1958), daß 57% der erteilten Garantiezusagen auf Fakturenrisiken und 43% auf kombinierte Risiken (Übernahms- und Fakturenrisiko) entfallen. 39% betreffen kurzfristige, 16% mittelfristige und 45% langfristige Transaktionen. Der Ländergliederung nach unterscheidet sich die Exportrisikogarantie sehr stark von den Finanzierungshilfen. Sie wird besonders im Ostverkehr in Anspruch genommen. Auf ihn entfielen 79% der Garantiezusagen, darunter 69% an Polen (einschließlich des

Konsumgüterkredits). Auch die unterentwickelten Länder kamen stärker zum Zuge. Auf Übersee, ohne USA und Kanada, entfielen 13% der Garantiebeträge (Argentinien 8%). Dagegen waren OEEC-Europa mit 5% (Türkei 3%) und die USA mit 2,5% relativ schwach beteiligt.

Exportrisikohaftung nach Ländern

(31. Dezember 1957)¹⁾

	%
OEEC-Länder	54
davon Türkei	33
Griechenland	15
Bundesrepublik Deutschland	03
Ostblockländer	787
davon Polen	690
CSR	34
UdSSR	22
DDR	21
Ungarn	13
Bulgarien	07
USA	25
Andere Länder	134
davon Argentinien	81
Indien	44
Mexiko	03
Insgesamt	1000

¹⁾ Die Zahlen für 1958 und 1959 wurden bisher nicht veröffentlicht.

Ausblick

Die Ausfuhrförderung wird voraussichtlich künftig noch an Bedeutung gewinnen, da der Anteil der Investitionsgüter am Welthandel ständig wächst. Der Export von Maschinen, Verkehrsmitteln und elektrotechnischen Erzeugnissen hat gegenüber der Vorkriegszeit am stärksten zugenommen. Im Industriewarenexport der neun wichtigsten Exportstaaten stieg der Anteil der Industriemaschinen von 11% im Jahre 1937 auf 14% im Jahre 1950 und 15% im Jahre 1956. Der Anteil der Verkehrsmittel erhöhte sich von 10% auf 12,5% und 14% und der Anteil der elektrotechnischen Erzeugnisse von 4,8% auf 5,8% und 6,6%¹⁾. Dieser Trend wird sich höchstwahrscheinlich noch längere Zeit fortsetzen. Auch die unterentwickelten Länder werden noch viele Jahre nicht auf langfristige Lieferkredite verzichten können oder wollen. Wenn

¹⁾ Siehe St. Spiegelglas, „World Exports of Manufactures, 1956 vs 1937“, The Manchester School of Economic and Social Studies, Mai 1959, S. 125

Österreich als Industrieland im Welthandel bestehen will, wird es auch auf diesem Gebiet die Konkurrenz aufnehmen und ausreichende Instrumente der Ausfuhrförderung schaffen müssen²⁾. Dies um so mehr, als die Absatzpflege im Geschäft mit technischen Gütern und unterentwickelten Ländern den Grundstein für weitere Exporte (Ersatzteil-, Ergänzungslieferungen, good will) legt

Andererseits darf die Problematik einer großzügigen Exportfinanzierung nicht übersehen werden. Alle diese Maßnahmen laufen auf einen vermehrten Kapitalexport hinaus. Österreich ist jedoch relativ kapitalarm. Seine Arbeitsplätze sind schwächer mit modernen Produktionsmitteln ausgerüstet als in den führenden Industrieländern. Eine einseitige Ausdehnung der Exportkredite auf Kosten anderer Kredite könnte auch vom Gesichtspunkt der Ausfuhrförderung eine schlechte Politik sein. In vielen Fällen fördern Kredite für den Ausbau und die Modernisierung der heimischen Industrie die Ausfuhr besser und nachhaltiger als direkte Exportkredite. Die indirekte Ausfuhrförderung durch produktivitätssteigernde Maßnahmen kommt überdies nicht nur dem Export, sondern auch den Konsumenten zugute.

Daraus folgt, daß Österreich in der Exportfinanzierung „maßhalten“ muß, daß es seine Kräfte konzentrieren muß, die eine Ausweitung des Exportes auf längere Sicht versprechen. Auch sollten alle internationalen Bemühungen unterstützt werden, die das Hinaufzilitieren der Zahlungsziele und der Lieferkonditionen eindämmen. Für die österreichische Wirtschaft wäre es sicher von Vorteil, wenn der Warenexport vom Kapitalexport wieder getrennt würde und größere Anleihen kapitalreicher Länder die unterentwickelten Gebiete in die Lage versetzten, ihren Importbedarf bei den jeweils leistungsfähigsten Exporteuren zu decken.

²⁾ Andere Staaten fördern ihre Exporte ebenfalls mit sehr beachtlichen Mitteln. In der Bundesrepublik Deutschland verfügen die Kreditanstalt für Wiederaufbau und die Ausfuhrkredit A G über einen Kreditplafond von 13 Mrd DM. In Belgien wurde im Sommer 1959 ein Exportfinanzierungsinstitut mit Kreditmöglichkeiten in der Höhe von 4750 Mill. bfr geschaffen, das zu dem bestehenden Institut für Rediskontierung (15 Mrd bfr) hinzukommt. Ähnliche Beispiele finden sich in USA, Frankreich, Schweiz usw.