

Abwertung oder „Normalsätze“ als Mittel der Ausfuhrförderung

Von Dr. G. Levin, New York

Ein wesentliches Motiv zur Abwertung ist die Hoffnung auf eine Exportbelebung. Hier soll nur von «freiwilliger» Abwertung gesprochen werden, die erst nach ihrer Deklaration und nur im deklarierten Masse wirksam wird. Es wird also angenommen, dass der Staat noch die Macht hat, die Parität wirkungsvoll nach seinem Gutdünken festzusetzen.

Es sei angenommen, diese Hoffnung sei der einzige Grund, den die wenigen, die darüber zu bestimmen haben, zur Vornahme der Abwertung hatten. Dass das auch in so demokratischen Ländern wie Schweiz und England nur wenige gewesen sind, ergibt sich aus dem Bedürfnis, eine volkswirtschaftlich und verteilungsmässig schädliche antizipierende Reaktion der Börse und in- und ausländischer Importeure zu vermeiden. Man stelle sich nur die Wirkung einer zwei Monate vor ihrem Inkrafttreten offiziell angekündigten Abwertung vor!

Unter der Voraussetzung, dass die Abwertung allein wegen der damit verknüpften Hoffnung auf eine Exportbelebung ¹⁾ erwogen wird, erhebt sich für die Entscheidenden die Frage: Stehen uns noch andere Mittel zu demselben Zweck zur Verfügung? Und wenn ja, welche verdienen den Vorzug? Als andere Alternative zur Abwertung seien hier deflationistische Massnahmen — im Sinne von Lohn-, Einkommen- und Etatsenkungen — und Exportprämien in irgendeiner Form genannt.

Auch bezüglich dieser beiden letzteren Möglichkeiten steht fest, dass ihre Anwendung eine den Export belebende Wirkung haben würde. Es fragt sich nun, welcher Weg ist der «beste»? Die Wahl eines so neutralen Superlativs impliziert eine Ansicht des Verfassers: hier sind nicht nur wirtschaftliche Momente massgebend. Selbst wenn eine dieselbe Exportbelebung verursachende Lohnsenkung de facto den Arbeitern kein grösseres Opfer verursacht als eine Abwertung oder Exportprämie, dann wäre es doch oft unmöglich, diesen Weg zu wählen; denn erfahrungsgemäss würden die Lohnempfänger aus irrationalen Gründen stärker auf jene als auf diese reagieren. Und wahrscheinlich auf eine Weise, die den Massgebenden diesen Weg trotz aller Einsicht und persönlicher Desinteressiertheit versperre.

Es wäre möglich, dass eine wirtschaftlich beste Lösung psychologisch nicht als solche empfunden wird und daraus unerwünschte Folgerungen entstehen. Es sei hier dahingestellt, ob bezüglich der Alternative: «Abwertung oder Lohnsenkung» letztere die bessere Lösung darstellt; es steht aber fest, wäre es so,

¹⁾ Hier und im folgenden: Ausländer-Fremdenverkehr ist Teil des Exports.

dann wäre sie wohl dennoch den Massgebenden im Falle Schweiz, Frankreich, England etc. als zu riskant erschienen.

Es soll gerade wegen des entscheidenden Einflusses nichtwirtschaftlicher Momente nicht zum x-tenmal ökonomisch untersucht werden, welche der beiden Möglichkeiten, Abwertung oder Lohnsenkung, unter gegebenen Umständen die vorteilhaftere ist. Es soll vielmehr gezeigt werden, 1. dass die andere Alternative — Exportprämien — wirtschaftlich vorteilhafter ist, ohne als unangenehmer als eine Abwertung empfunden zu werden, und 2. wie sie praktisch durchgeführt worden ist. Dabei ist besonders an Theorie und Praxis des jetzt in Deutschland angewandten Zusatzausfuhrverfahrens gedacht worden.

Bevor aber die Untersuchung auf diese eigentliche Fragestellung eingehen kann, sind noch gewisse, seit langem erkannte Zusammenhänge zu konstatieren, die vielleicht noch nicht genügend Allgemeingut der Politiker geworden sind.

Was bedeutet: Exportsteigerung?

Ein Land verkauft eine gewisse Warenmenge an das Ausland. Im folgenden Jahr wird dieselbe Menge an das Ausland verkauft, aber ausserdem verlassen an ausländische Empfänger als Geschenk gesandte Waren in einem grösseren Umfang als im Vorjahr das betrachtete Land. Kann man dann sinnvoll sagen, dass der Export zugenommen hat? Vielleicht würde das sogar nicht gegen den Sprachgebrauch verstossen, aber eine Anstrengung, die nur auf diese Weise wirkt, wäre nicht zweckmässig und keiner Opfer wert.

Was ist denn aber eine Exportsteigerung, die nicht mit einer Erlöszunahme in Gold Hand in Hand geht, anderes als ein Geschenk? ¹⁾ Gerade das kann aber bei einer Abwertung passieren: eine Zunahme der Exportmenge, die nicht mit einer Zunahme des Goldgegenstromes verbunden ist.

Mit der Exportmengensteigerung allein ist es noch nicht getan, man muss hier sinnvoll eine eingeschränkte Bedeutung dieses Wortes zugrunde legen. Erstrebenswert kann nur die Absicht sein, die auf eine Exportmengen- und Erlössteigerung zielt.

Die Wirkung der Abwertung auf Exportmenge und -erlös

Man stelle sich folgenden Sachverhalt vor: Eine bestimmte schweizerische Exportware, die nicht von einem Monopolisten hergestellt wird, wurde auf dem Weltmarkt vor der Abwertung zu einem Preis von 5 Schw.-Fr. = 1 Dollar pro kg verkauft, und zwar eine Menge von einer Million kg. Man nehme nun hier und im folgenden an, dass es sich um eine fünfzigprozentige Abwertung handelt und dass praktisch die Binnenpreise für Waren und Arbeit, die als Produktionsmittel in die Exportware eingehen, nicht durch die Abwertung berührt worden sind. Die Konkurrenz der Erzeuger wird dann bewirken, dass

¹⁾ Im folgenden wird der Exporterlös in Gold oder Gegenstrom ausländischer Waren einfach mit «Erlös» bezeichnet.

der Exportpreis von 5 Schw.-Fr. unverändert bestehen bleibt. Diese Annahme ist durch die praktischen Erfahrungen bei Abwertungen oft bestätigt worden. Im Falle der nur teilweisen Erfüllung dieser Annahme wird das Wirksamwerden der hier beschriebenen Tendenzen zwar abgeschwächt, bleibt aber dennoch bestehen. Da die theoretische Behandlung dieser Fälle recht kompliziert würde und nur quantitativ zu andern Ergebnissen führen könnte, ist hier davon abgesehen worden.

Nach der Abwertung wird der billigere Preis der Ware sowohl andere, bisher billigere Konkurrenten der Schweiz verdrängen als auch einen Anreiz zu einem grösseren Konsum der betreffenden Ware im Ausland bilden. Sicher ist, dass die nach der Abwertung exportierte Menge grösser als eine Million kg sein wird.

Es kommt nun darauf an, wie gross der mengenmässige Exportzuwachs ausfallen wird. Diese Frage lässt sich nur mit Kenntnis der Elastizität der Nachfrage nach der betreffenden Ware auf dem Weltmarkt beantworten. Fest steht, dass sie bezüglich verschiedener Waren verschieden und dass sie bezüglich keiner genau voraussehbar ist. Es können sich dabei die folgenden drei Fälle ergeben:

I. Würde der durch die Abwertung bewirkte Exportzuwachs die Menge auf über eine Million, aber nicht auf über zwei Millionen bringen, dann wird der zugeordnete Erlös kleiner als vor der Abwertung sein, d. h. aber:

Man liefert an das Ausland mehr an eigener Arbeit und/oder Substanz als vorher und bekommt dafür weniger an Gold oder ausländischen Waren. Mit Bezug auf die Ausfuhr dieser Waren hätte sich die Abwertung also als nachteilig erwiesen (das braucht aber im Abwertungsland nicht so empfunden zu werden, siehe unten).

II. Würde der durch die Abwertung bewirkte Exportzuwachs die exportierte Menge auf zwei Millionen kg bringen, dann wird der zugeordnete Erlös ebenso gross wie vor der Abwertung sein, d. h.:

Man liefert an das Ausland doppelt so viel an eigener Arbeit und/oder Substanz als vorher und bekommt dafür nur ebensoviel an Gold oder ausländischen Waren. Mit Bezug auf die Ausfuhr dieser Waren hätte sich die Abwertung also als nachteilig erwiesen.

III. Würde der durch die Abwertung bewirkte Exportzuwachs die Menge auf über zwei Millionen kg bringen, dann wird der zugeordnete Erlös grösser werden; d. h. man liefert mehr und bekommt mehr. Mit Bezug auf die Ausfuhr dieser Waren könnte sich also die Abwertung als vorteilhaft erwiesen haben. Man beachte aber: für die Mehrleistung von 1,1 Millionen kg bekommt das Abwertungsland nur 250 000 Goldfranken mehr, während es vor der Abwertung für eine Million kg 5 Millionen erhalten hat!

Es fragt sich nun, ob das Wachstum des Erlöses nicht zu teuer erkaufte ist? Allerdings wird das Verhältnis — Wachstum des Erlöses zu eigener Mehrleistung — um so günstiger, je elastischer die Nachfrage nach der betreffenden Ware sich verhält, d. h. je mehr ihr Absatz bei einer Goldpreiserniedrigung zunimmt. Daher wird man feststellen, dass erst jenseits eines erheblichen Absatzzuwachses,

der nur den bisherigen Erlös liefert, der möglicherweise günstige Bereich beginnt. Die Indifferenz des Erlöses ist dann erreicht, wenn bei einer Abwertung auf $\frac{x}{y}$ des bisherigen Goldgehaltes der Absatz $\frac{y}{x}$ -mal so gross wird. Wird z. B. um 50 % abgewertet, dann ist das gleichbedeutend mit einem neuen Goldgehalt von $\frac{1}{2}$; in diesem Fall müsste der Absatz sich verdoppeln, damit der alte Erlös erhalten bleibt; oder bei einer Abwertung von 30 %, d. h. auf $\frac{7}{10}$ Goldgehalt, müsste der Absatz $\frac{10}{7}$ mal so gross werden wie vor der Abwertung. Anders ausgedrückt:

Der Absatz muss mit dem folgenden Bruch multipliziert werden:

$$\frac{\text{Gewicht der Währungseinheit in Gold vor der Abwertung}}{\text{Gewicht der Währungseinheit in Gold nach der Abwertung}}$$

damit der Erlös zumindest nicht geringer wird.

Bei einer Abwertung stellt man es auf die günstige Ausfuhrbelegung überhaupt und nicht auf die einer einzelnen Ware ab. Die Gesamtwirkung einer Abwertung auf den Export ceteris paribus lässt sich aus dem Erlös für bestimmte Intervalle praktisch erkennen. Theoretisch könnte man auch unter Berücksichtigung des obigen Zusammenhanges zwischen Exportmenge und Erlös eine entsprechende Forderung betreffend des Gesamtmengenzuwachses aufstellen:

Die gewogene durchschnittliche Absatzvervielfachung muss mindestens $\frac{y}{x}$ betragen, damit sich der Erlös nicht vermindert. Dabei dienen als Gewichte die vor der Abwertung exportierten Mengen¹⁾, und als Mengeneinheit dient die Menge bezüglich jeder Ware, die für die Währungseinheit erhältlich ist. Da die Erlösrechnung viel weniger kompliziert ist und andererseits die Statistiken meist auch die Werte für die einzelnen Positionen angeben, soll hier nicht weiter mit dem unhandlichen Begriff der gewogenen durchschnittlichen Absatzvervielfachung operiert werden.

Man kann also sagen, dass ein Land um so eher einen Exportvorteil — im Sinne von «Erlössteigerung» — durch eine Abwertung haben wird, als seine Ausfuhrgüter auf dem Weltmarkt auf Nachfragen hoher Elastizität stossen. Das ist richtig, aber meist exportiert ein Land sehr viele Güter mit verschieden elastischer Nachfrage. Unter diesen befinden sich immer auch solche, die wegen der Preisermässigung auf dem Weltmarkt nur eine geringe Absatzsteigerung erfahren werden, so dass ihre Erlöse abnehmen. Bezüglich anderer Waren wird zwar der Erlös steigen, aber in der Gesamtwirkung wird das nicht voll zum Ausdruck kommen können, denn diese wird auch durch das Kleinerwerden des Erlöses für die weniger elastischen Waren bestimmt. Für die vielen Exportgüter mit verschiedener Nachfrageelastizität gibt es verschiedene optimale Währungsparitäten.

Will man nun den Erlös in Gold für den Gesamtexport maximal gestalten, dann müsste man die von dem Ausländer zu zahlenden Preise für jede einzelne

¹⁾ Wenn diese = 0, dann setze man statt dessen 1, um ohne beachtliche Fehler unendlich grosse Vielfache auszuschalten.

Ware so festsetzen, dass die ihnen zugeordneten Einzelerlöse maximal sind. Sind die Glieder einer Summe Funktionen der Variablen «Preis», dann ist die Summe dann ein Maximum, wenn jeder Summand ein Maximum ist. Auf diese Preise hat der Staat durch das Mittel der Paritätsfestsetzung einen Einfluss. Die eine Ware wird dann einen maximalen Erlös liefern, wenn 1 Schw.-Fr. = $\frac{1}{5}$ Dollar, die andere bei 1 Schw.-Fr. = $\frac{1}{4}$ Dollar etc. Für die Bezahlung von Waren verschiedener Elastizität wären also zweckmässigerweise verschiedene Währungsparitäten festzusetzen; und zwar so, dass die Erlöse für die einzelnen Waren maximal werden ¹⁾. Dabei wird sich vielleicht sogar ergeben, dass bei Waren niederer Nachfrageelastizität eine Aufwertung günstiger als eine Abwertung wäre.

Später wird gezeigt, dass das deutsche System der Forderung nach verschiedenen Währungsparitäten für die verschiedenen Exportgüter nahekommt, dass dagegen eine allgemeine Abwertung zumindest teilweise ihrer erwünschten Wirkung auf den Export — wegen anderer nachteiliger — verlustig geht. Vorerst soll auf zwei andere Folgen der Abwertung eingegangen werden, die diese auch im Falle eines nicht steigenden Erlöses als günstig erscheinen lässt.

Günstige Wirkungen der Abwertung

I. Eine der beobachteten günstigen Wirkungen nach einer Abwertung ist die Belebung der Exportindustrie. Bewirkt diese keinen grösseren Erlös, dann ist sie von der Gesamtheit aus beurteilt kein Vorteil, wird doch dann nur mehr gearbeitet gegen ein geringeres Entgelt. Dennoch wird sich das binnenwirtschaftlich als Produktionssteigerung, Lohnsummenerhöhung etc. zeigen. Diese günstigen Wirkungen im Gefolge der Abwertung hätten aber ebensogut und ohne Verluste im Aussenhandelsgeschäft durch eine künstliche Konsum-Produktionssteigerung erreicht werden können; derartige Massnahmen wären z. B. Notstandsarbeiten, Steuererlasse, billige Kredite etc. Dagegen kann man nicht einwenden, dass derartige Massnahmen eine Erweiterung des Zahlungsmittelumschlufs notwendig machten, eine Belebung der Exportindustrie infolge der Abwertung jedoch nicht; auch in diesem Fall mussten doch die ausländischen Wechsel etc. gegen einen ziffernmässig höheren Betrag an inländischen Zahlungsmitteln eingetauscht werden und die höheren Lohnsummen der Exportindustrie irgendwo erst einmal aufgebracht werden.

Ohne hier entscheiden zu wollen, welche Massnahmen die erwünschten Wirkungen einer Abwertung auf die Binnenwirtschaft ebenfalls hervorrufen könnten, sei nur festgestellt, dass eine oder mehrere derartige Massnahmen existieren müssen, denn es kann logisch keinen Zusammenhang geben zwischen dem schlechter gewordenen Aussenhandelsgeschäft und der erwünschten Binnenwirtschaftsbelebung. Dieser Vorteil hätte ohne jenen Nachteil auch erreicht werden können.

¹⁾ Exportprämien, die nicht für alle Waren in gleicher Höhe gewährt werden, wirken aber gegenüber dem ausländischen Käufer wie verschiedene Währungsparitäten.

II. Eine andere wesentliche, erwünschte Wirkung der erfolgreichen Abwertung ist, dass man nach ihrer Durchführung keine Angst mehr vor ihr hat. Das Verschwinden dieser Angst ist deshalb so erwünscht, weil deren Folgen sich äusserst ungünstig für die Volkswirtschaft auswirken können: Kapitalflucht, daraus folgende Zinserhöhungen etc. Vielleicht glauben einige, dass es zweckmässig sei, einen gefürchteten Tatbestand herbeizuführen, um endlich die Furcht loszuwerden. Aber niemand wird behaupten, dass dies die einzige oder die beste Methode sei, um Furcht zu beseitigen. Ohne darüber argumentieren zu können: auch bezüglich der Angst vor der Abwertung gibt es Mittel, jene zu zerstreuen, ohne diese herbeizuführen: ausgeglichener Etat, Erklärung einer Regierung, der man glaubt, dass nicht abgewertet wird, und last not least die dauernden Verluste der auf die Abwertung Spekulierenden. Die Abwertung hingegen hat denen Prämien gewährt, die misstrauten, die gegen das Staatsinteresse handelten und die die Forderungen nicht beachteten, die vor der Abwertung im nationalen Interesse so häufig von den staatlichen Stellen erhoben worden sind. Andererseits hat sie die benachteiligt, die — sei es aus Vertrauen, sei es aus Pflichtbewusstsein — dem nationalen Interesse dienten. Sie belohnte die Besitzer von Fluchtkapital und schädigte die nicht spekulierenden Sparer.

Die Zunahme der Exporterlöse und die dafür brauchbaren Mittel

Ist die Zunahme des Erlöses das Ziel, so kann eine Abwertung nur dann als Mittel in Betracht kommen, wenn die Exportmengen sich um mehr vervielfachen als um den reziproken Wert, auf den abgewertet worden ist. Die genaue Formulierung ergibt sich aus dem auf Seite 469 Gesagten. Hier sei nur noch eine Umrechnung auf die häufigst vorkommenden Prozentzahlen gegeben:

Die Exportmengen müssen um mehr als 11,1 % steigen bei einer Abwertung von 10 %; entsprechend ergibt sich:

25 %	bei einer Abwertung von	20 %
33,3%	»	» 25 %
50 %	»	» 33,3%
100 %	»	» 50 %

Ergibt sich eine solche Steigerung, dann wird man feststellen können, dass der dann tatsächlich grösser gewordene Erlös durch eine unverhältnismässig grössere Leistung des Exportlandes erreicht worden ist. Ferner wird sich zeigen, dass das Gesamtergebnis von der Mengenzunahme der einzelnen Güter abhängt und dass der Absatz wenigstens einiger Güter in ungenügender Masse gestiegen ist.

Ein Beispiel. Man betrachte die beiden Waren A und B; die Abwertung soll $33\frac{1}{3}$ % betragen:

	Ware A	Ware B
Alte Exportmenge.	1000	1000
Alter Exportpreis . 5,— Schw.-Fr. = 1 Dollar		5,— Schw.-Fr. = 1 Dollar
Erlös	1000 Dollar	1000 Dollar
Gesamterlös:	2000 Dollar.	

Nach der Abwertung:

	Ware A	Ware B
Neue Menge . . .	1250	2000
Neuer Preis . . .	5,— Schw.-Fr. = $\frac{2}{3}$ Dollar	5,— Schw.-Fr. = $\frac{2}{3}$ Dollar
Erlös	2500 : 3 Dollar	4000 : 3 Dollar
Gesamterlös: 6500 : 3 =	2170 Dollar.	

Der Erlös hat tatsächlich zugenommen, aber nicht weil die den beiden Waren zugeordneten Erlöse gewachsen sind, sondern weil der für B (4000 : 3 statt 1000) stärker gestiegen ist als der für A (2500 : 3 statt 1000) fiel.

Es wäre also zweckmässig gewesen, die Ware A zum alten Goldpreis auf dem Weltmarkt anzubieten; ohne Eingriff des Staates wäre das aber nicht möglich, da die Konkurrenz der Produzenten das verhindert. Angenommen aber, das wäre, beispielsweise durch einen Ausfuhrzoll von 2,50 Schw.-Fr., geschehen, dann würde sich folgendes ergeben:

	Ware A
Neue Exportmenge	1000
Neuer Exportpreis	7,50 Schw.-Fr. = 1 Dollar (inkl. Zoll).
Neuer Erlös	1000 Dollar = alter Erlös.

Davon bekäme der Staat 333,33 Dollar und die A-Industrie erhielte nach wie vor 5000 Schw.-Fr. Die Leistung an das Ausland (immer betreffend der Ware A) wäre gleich geblieben, der Erlös ebenso, während im andern Fall das Ausland mehr bekommen und weniger dafür bezahlt hat als vor der Abwertung. Ausserdem: der Gesamterlös stellt sich jetzt sogar auf 2333,33 Dollar statt auf 2170 (wie im Fall der Abwertung ohne Zoll).

Gewisse Waren, deren Nachfrage ziemlich unelastisch ist, liefern einen kleineren Ausfuhrerlös in Gold nach erfolgter Abwertung. In diesem Fall wäre es zweckmässig, einen Ausfuhrzoll zu erheben, der die Gesamtheit vor einem absoluten Verlust schützt. Die A-Industrie erhält dann zwar in der Binnenwährung 1250 Schw.-Fr. weniger als bei Nichterhebung des Ausfuhrzolls, der Staat erhält aber 2500 Schw.-Fr. mehr. Damit hätte er Mittel an der Hand, selber Arbeiter einzustellen, die dann Werte schaffen würden, aber zum Nutzen des eigenen Landes (z. B. Strassenbau). Eine Lösung des Arbeitslosenproblems, die darauf hinausläuft, mehr Arbeiter bei Gleichbleiben der Lohnsumme zu beschäftigen, ist — milde gesagt — immer anfechtbar, um wieviel mehr aber erst, wenn das Produkt der neuen Arbeiter keinem Mitglied der eigenen Volkswirtschaft zugute kommt.

Selbst wenn ein Ausgleich zugunsten der A-Industrie notwendig wäre, um sie nicht schlechter zu stellen als im Falle des Nichtbestehens des Ausfuhrzolles, bliebe immer noch ein Gewinn übrig, der nicht auf Kosten irgendeines andern Mitgliedes der betreffenden Volkswirtschaft ginge; ein «äquivalentloser Vorteil» wäre erreicht.

Wäre die exportierende A-Industrie straff kartelliert, dann wäre sie selber imstande, sich den ganzen Vorteil von 2500 Schw.-Fr. zuzuschancen, ohne mehr als vor der Abwertung exportieren zu müssen. Auch das wäre ein Gewinn für die Volkswirtschaft, verglichen mit dem normalen Ergebnis der Abwertung:

«25 % höhere Produktion und kleinerer Erlös in Gold». Die internationale, straff kartellierte Eisenindustrie (Ireg) hat diesen Vorteil sich dadurch zu verschaffen gewusst, dass sie in Goldshilling fakturierte und die Preise nach einer Abwertung des betroffenen Erzeugerlandes nicht änderte. Das geht um so eher, wenn die Exportmenge des Abwertungslandes auf einem Weltmarkt mit relativ grosser Nachfrage angeboten wird und das Angebot nur einen kleinen Teil des Gesamtangebotes ausmacht. (Hollands Kupfer und Gummiexportpreise in Gold blieben nach der Abwertung unverändert, es bestand ein Kartell, grosser Weltmarkt, und das holländische Angebot stellt nur einen kleinen Teil des Gesamtangebotes dar.)

Damit sollte gezeigt werden, dass gewisse nachteilige Folgen der Abwertung auf den Erlös durch geeignete Massnahmen seitens des Staates oder eines Kartells vermieden werden können.

Es wäre eine dankenswerte Aufgabe, anhand der Statistik festzustellen, welche Wirkung die schweizerische Abwertung auf den schweizerischen Export insgesamt und bezüglich der einzelnen Waren und der ihnen zugeordneten Gold-erlöse im besonderen gehabt hat. Dabei dürfte die Schwierigkeit, die darin liegt, dass man nicht weiss, welche Mengen ohne Abwertung ausgeführt worden wären, nicht unüberwindlich sein. Unter Berücksichtigung der modernen statistischen Methoden, wie Extrapolation, Ausschaltung der Saisonschwankungen und Erkennen des Trends, liesse sich in vielen Fällen doch eine Aussage darüber machen, in welchem Masse die Abwertung die Ausfuhrmengen beeinflusst hat. Sicher fände man bei einer derartigen Untersuchung eine Reihe von Waren, deren Erlös wegen der Abwertung geringer geworden ist. Es ist das ein unerwünschtes Komplement ihrer im übrigen so günstigen Auswirkungen. Wie zu zeigen versucht worden ist, wäre eine Vermeidung derartiger Nachteile, auch wenn die Zersplitterung der betreffenden Industrie eine Kartellierung ausschliesst, z. B. durch Ausfuhrzölle möglich. Allerdings müsste eine derartige Untersuchung auch streng zu scheiden wissen zwischen den günstigen Auswirkungen der weltwirtschaftlichen Preis- und Mengentendenzen und denen der Abwertung. Leider kann im Rahmen dieses Aufsatzes nicht weiter auf die statistische Untersuchung spezieller Abwertungsfolgen eingegangen werden.

Exportprämien als Mittel der Ausfuhrförderung

A. Dem die Ausfuhr fördernden Staat bieten sich analoge Möglichkeiten wie dem Monopolisten

Ein Hauptziel wirtschaftlicher Unternehmen ist, die Differenz: Umsatz minus Kosten (= Gewinn) optimal zu gestalten. Die Kenntnis der verschiedenen Nachfrage-Elastizitäten würde die dem Gewinnmaximum zugeordnete Festsetzung des Preises möglich machen. Im allgemeinen steht aber den Produzenten diese Möglichkeit nicht offen, da sie unter den Bedingungen der freien Konkurrenz auf dem Markt auftreten. Nur der Monopolist ist unabhängig von den Handlungen konkurrierender Erzeuger; er kann den als für ihn günstig

erkannten Preis von sich aus zum tatsächlichen Marktpreis machen. Einem Lande, dem es darauf ankommt, à tout prix — d. h. ohne Rücksicht auf den Inlandskostenanteil der ausgeführten Ware — den Erlös für seine Exporte zu vergrößern, stehen die für den Monopolisten typischen Möglichkeiten offen, und zwar auch dann, wenn die inländischen Erzeuger des Exportgutes auf dem Binnen- und dem Aussenmarkt miteinander konkurrieren.

1. Es besteht die Möglichkeit, den zur Erreichung des obigen Zweckes als günstigst erkannten Preis von sich aus zum tatsächlichen Absatzpreis auf dem Aussenmarkt zu machen. Davon macht man meist nur dann Gebrauch, wenn der günstigste Preis unterhalb des sich sonst ergebenden Weltmarktpreises liegen würde¹⁾.

Konkurriert man auf dem Weltmarkt mit andern quantitativ leistungsfähigen Herstellern derselben Ware, dann besteht nicht die Möglichkeit, den Absatzpreis über den Konkurrenzpreis zu erhöhen. Aber man kann ihn erniedrigen und wird das auch immer tun, wenn, wie häufig, der günstigste Preis für das Maximum: Umsatz minus Auslandskostenanteil in Gold unterhalb des sich sonst ergebenden Weltmarktpreises liegen würde. Das Gemeinsame mit dem monopolistischen Vorgehen liegt also darin, dass man autonom die Preise festsetzt; jedoch anders als der Monopolist: unabhängig vom Inlandskostenanteil und nicht, wie beim Monopolisten, unabhängig von eventuellen Konkurrenzangeboten bzw. vom Kostenpreis. Praktisch wirkt sich das so aus, dass der Monopolist frei ist, den sich sonst ergebenden Konkurrenzpreis zu überschreiten, während man hier frei ist, ihn zu unterschreiten (die praktische Handhabung eines Ausfuhrförderungssystems siehe unten).

2. Ferner besteht die Möglichkeit, für eine bestimmte Exportware je nach dem Verbraucher verschiedene Preise festzusetzen. Das entspricht der oft dem Monopolisten offenstehenden Möglichkeit, diskriminierende Preise anzuwenden. Z. B. ein Monopolist stellt eine Ware her, deren fixe Kosten 500 Schw.-Fr. und deren variable 300 Schw.-Fr. betragen. Unter Berücksichtigung der bestehenden Nachfragekurve ist der für ihn günstigste Preis 1000 Schw.-Fr.; dabei soll angenommen werden, dass dann die betreffende Ware von allen Personen gekauft wird, die in zwei Jahren 1000 Schw.-Fr. sparen können. Der Gewinn des Monopolisten lässt sich vergrößern, wenn er dieselbe Ware den Personen zu 700 Schw.-Fr. anbietet, die nur 700 bis 1000 Schw.-Fr. sparen können; an die andern verkauft er nach wie vor zu 1000 Schw.-Fr. Eine derartige Diskriminierung lässt sich natürlich nur durchführen, wenn er ein Mittel hat, um die Nachfragenden in die besonderen Sparkategorien einzuteilen und zu verhindern, dass die zum billigen Bezug Berechtigten die Ware an die andere Kategorie weiterveräußern etc.

¹⁾ Aber auch das Umgekehrte wäre möglich: Wenn die eigene Stellung auf dem Weltmarkt sehr stark ist, besteht auch hier die Möglichkeit zur Erhebung von Ausfuhrzöllen (Gummi aus Niederländisch-Indien). — Natürlich können bei Ausfuhrzöllen auch andere, z. B. prohibitive Motive vorliegen (Schrott); als Mittel zur Erlössteigerung ist er nur in seltenen Fällen angewendet worden.

In dieser Weise durchführbar wäre z. B. ein verbilligter Gasbezug für Inhaber sehr kleiner Wohnungen ¹⁾. In der heutigen Zeit gibt es kaum einen einheitlichen Weltmarkt, auf dem ein Land seine Exportware anbietet. Durch Clearing- und Zahlungsabkommen und auch durch die Frachten ist es möglich, ein und dieselbe Ware auf den verschiedenen Märkten zu verschiedenen Preisen anzubieten, ohne dass eine «Arbitrage» stattfinden könnte. Der Mangel an Arbitragemöglichkeiten bietet für die Anwendung verschiedener Preise dem Monopolisten Möglichkeiten, seine Gewinne zu erhöhen. Aber, wie unter 1., kann sich auch diesbezüglich ein Land, dem es auf Steigerung des Erlöses für seinen Export ankommt, analoge Vorteile sichern; und zwar auch dann, wenn die Exportgüter von Unternehmen erzeugt werden, die nicht nur auf dem Binnen-, sondern auch auf dem Aussenmarkt miteinander konkurrieren.

B. Das in Deutschland angewandte Zusatzausfuhrverfahren

Würde man versuchen, ein praktisches System zur Ausfuhrförderung zu entwickeln, das den beschriebenen theoretischen Erwägungen weitgehendst Rechnung trägt, so würde man ein dem jetzt in Deutschland angewandten System sehr ähnliches erhalten. — Hier interessiert nicht die Prioritätsfrage: «Was gab es zuerst in Deutschland, eine Exportförderungstheorie oder eine diesbezügliche Praxis?» Es kann in diesem Zusammenhang auch gleichgültig sein, ob die für richtig gehaltenen Massnahmen zufällig einer Theorie entsprachen oder erst das Produkt theoretischer Argumentation gewesen sind.

Das Zusatzausfuhrverfahren (ZAV) ist in seinen Grundzügen denkbar einfach zu beschreiben.

Ein Fabrikant (oder Grosshändler), der exportieren will, fragt seine Zollbehörde an, welche statistischen Nummern seine Fabrikate haben. Unter Angabe dieser Nummern bittet er die für ihn zuständige «Prüfungsstelle» um Auskunft, auf welche Zuschüsse (Normalsätze) er rechnen kann. Diese sendet ihm dann beispielsweise folgende Aufstellung:

Statist. Nr.	Waren-Bez.	Land	Norm. Satz
580 a	Gespinstwaren mit Kautschukfäden	Holland.	25%
		Dänemark.	28%
		England	37%
		Übriges Europa	30%
		U. S. A..	40%
		Brasilien	30%
	
	
		Übriges Aussereuropa	35%

Die Exporteure sind zur vertraulichen Behandlung der Angaben dieser Liste verpflichtet, die ihnen nur auszugsweise und unter der Überschrift «Geheime Ausfuhrförderungsliste (Auszug)» zugeht.

¹⁾ Und zwar nicht aus sozialen, sondern aus Rentabilitätsgründen; auf die soziale Wirkung kommt es hier nicht an.

«Normalsatz» ist ein terminus technicus, er bedeutet einfach Zuschuss, den der Exporteur erhält und der je nach der Ware und dem Bestimmungsland variiert. Er bezieht sich auf den vom Ausländer zu zahlenden Preis. Die Zahlen der obigen Liste sind willkürlich eingesetzt; im allgemeinen werden Sätze von 20—55 % gewährt. Ganz wenige Artikel (monopolartige, sehr hoher Auslandskostenanteil) werden überhaupt nicht gefördert. Auch nicht die Ausfuhr nach Russland oder Palästina. Werden die Zahlen der Liste geändert, dann erhalten die grösseren Exporteure vertrauliche Rundschreiben ihrer Wirtschaftsgruppen oder -verbände, die sich überhaupt sehr energisch bei Neufestsetzungen der Normalsätze bemühen, um diese für ihre Mitglieder günstig zu gestalten. Die Gewährung der Zuschüsse ist an den Nachweis, dass ohne sie nicht oder nur mit Verlust exportiert werden kann, nicht gebunden. Bei grossen Aufträgen, wie Fabrikeinrichtungen, Bauten etc., wird natürlich von Fall zu Fall der Normalsatz ausgehandelt, wobei alle Unterlagen angefordert werden und sich die Höhe des Zuschusses nach den Konkurrenzpreisen und der Kalkulation des Herstellers richtet. Dabei wird der Zuschuss meist so bemessen, dass ein Interesse an der Ausführung des Auftrages gerade noch vorhanden ist, ohne dass erhebliche Gewinne entstehen könnten.

Auf Grund der obigen Liste werden nun die Preise errechnet, die in den verschiedenen Ländern gefordert werden müssen, damit ein bestimmter Gesamterlös dem Fabrikanten verbleibt. Angenommen, für das Bestimmungsland Schweden beträgt der Normalsatz 30 %, dann wird die Preiskalkulation wie folgt vorgenommen:

Mindestens zu erreichender Erlös = 100. Man errechnet zuerst den Erlös, den man erreichen will (also inklusive Zuschuss), und erst dann wird der entsprechende Verkaufspreis für Schweden berechnet. Er sei = x , dann ergibt sich:

$$\begin{aligned} x + \frac{30}{100} \cdot x &= 100 \\ x(1 + 0,3) &= 100 \\ x &= \frac{100}{1,3} = \underline{\underline{76,92 \text{ RM. } ^1)} \end{aligned}$$

Das wäre der Verkaufspreis für Schweden, wenn ab Fabrik geliefert wird. Wenn cif Bestimmungsort vereinbart ist, dann werden die Fracht- etc. Kosten auf den obigen Preis voll aufgeschlagen, da der Zuschuss sich nicht auch auf diese erstreckt; analog wird bei «Verzollt»-Lieferungen kalkuliert.

Der Fabrikant braucht also so viele Preislisten, als es Länder mit verschiedenen Normalsätzen gibt. Hat der Exporteur nun einen Auftrag erhalten, dann beginnt erst das recht komplizierte Antragsverfahren.

Für jeden Auftrag wird ein Antrag mit sehr vielen auszufüllenden Fragen an die Prüfungsstelle eingesandt. Diese sendet einen Abschnitt an den Antragsteller mit dem Genehmigungsvermerk unter Angabe des Normalsatzes zurück. Später, wenn die Zahlung des ausländischen Empfängers an die Reichsbank

¹⁾ Zur Probe: 76,92 plus 30 % davon = 99,996 \cong 100.

(wegen der Devisenbestimmungen) abgeführt wird ¹⁾, stellt diese eine Empfangsbestätigung aus, die an die Golddiskontbank weitergeleitet wird; diese endlich sendet dann dem Exporteur den Zuschuss (in obigem Beispiel: 23, 08 RM.).

In dem Antrag an die Prüfungsstelle wird u. a. gefragt: Nach dem Preis, der Kalkulation, dem Auslandskostenanteil, dem Lohn- und Materialanteil, den Zahlungsbedingungen etc. Dabei sind die gestellten Fragen so ins einzelne gehend, dass die Angaben keinesfalls immer aus der Betriebsbuchhaltung nur abzuschreiben sind, sondern es müssen oft dafür Extraberechnungen angestellt werden. Da der Zuschuss auch dann gewährt wird, wenn die Kalkulation keinen Verlust ergibt, kann sich der Exporteur auf die ihm vor dem Abschluss mitgeteilten Normalsätze verlassen und hat auch kein Interesse daran, unnötig niedrige Preise auf den Auslandsmärkten zu fordern (d. h. richtiger: er hat ein Interesse am höchst erreichbaren Preis). Seine ausführlichen Angaben dienen hauptsächlich als Material für spätere Neufestsetzungen der Normalsätze, wobei die Fachgruppen die Interessen ihres Wirtschaftszweiges den Behörden gegenüber zu wahren haben.

Dieses Verfahren erfordert einen ausserordentlich grossen und qualifizierten bürokratischen Apparat, und zwar nicht nur auf seiten der Behörden und Verbände, sondern auch bei den Exporteuren selbst. Das Ausfüllen dieser und der für die Kontrolle der Devisenablieferungspflicht erforderlichen Formulare nimmt besonders bei kleinen Aufträgen eine unverhältnismässig lange Zeit in Anspruch und ist auch nicht ganz einfach. Das wirkt sich besonders nachteilig für die kleineren Exporteure aus und für die, die nur gelegentlich Exporte tätigen. So kam es vielfach, dass anfangs, als auch die Normalsätze noch niedriger waren, viele kleinere Betriebe auf die Zuschüsse des ZAV verzichteten.

Der Träger dieses ZAV ist — im Gegensatz zum Beginn — keine staatliche Stelle, sondern die betreffende Wirtschaftsgruppe. Diesen sind durch ein Rahmengesetz die entsprechenden hoheitlichen Funktionen, wie Buchkontrolle, Festsetzung von Ordnungsstrafen, Recht zur zwangsweisen Abgabenerhebung usw., übertragen worden. Der Fonds, aus dem diese Zuschüsse bezahlt werden, wird durch die «Exportabgabe» gespeist. Diese wird wie die Umsatzsteuer berechnet und beträgt je nach der Wirtschaftsgruppe 2—4 % vom Gesamtumsatz. Diese Exportabgabe wird auch von den nicht exportierenden Unternehmern erhoben, jedoch waren die Einzelhandelsgeschäfte ausgenommen. Da der deutsche Etat seit Jahren nicht veröffentlicht wird, ist nicht bekannt, ob die Erträgnisse dieser Exportabgabe zur Ausfuhrförderung ausreichen oder ob noch staatliche Zuschüsse benötigt werden; auch ist über einen eventuellen Ausgleich sowohl der Abgaben wie der Zuschüsse zwischen den einzelnen Wirtschaftsgruppen nichts veröffentlicht. Die Exportabgabe darf im Gegensatz zur Umsatzsteuer auch bei der Kalkulation für die inländischen Verbrauchsgüter nicht als Kosten berücksichtigt werden, sondern soll zu Lasten der Gewinne gehen bzw. die Verluste vergrössern. Die Durchführbarkeit derartiger Sollvorschriften steht hier nicht zur Diskussion; es sei lediglich bemerkt, dass die

¹⁾ Das ist bei Verrechnungsländern entsprechend modifiziert.

zweite Alternative (Verlusterhöhung) wegen der günstigen Lage der deutschen Unternehmen kaum akut geworden sein dürfte.

Was die «finanzielle» Seite der beiden beschriebenen Mittel zur Erlössteigerung betrifft, so lässt sich sagen: Der Gewinnschmälerung der deutschen Unternehmen steht eine Erhöhung des Preisniveaus im Abwertungsland gegenüber. Die unangenehmen Folgen beider sind qualitativ und quantitativ nicht vergleichbar; nur eines steht fest: wenn wegen einer Abwertung das Aussenhandels-geschäft (Leistung gegen Gold) schlechter geworden ist, dann muss auch dieser Nachteil noch zusätzlich — von welcher Stelle auch immer — von der Volkswirtschaft des Abwertungslandes getragen werden.

Die Normalsätze in concreto sollten Folgerungen aus der Kenntnis der Nachfrage-Elastizität und der Diskriminierungsmöglichkeit sein; gewiss werden sie manchmal auch ihr Gepräge von den Kämpfen der an ihnen interessierten Wirtschaftsverbände und -gruppen erhalten. Aber:

Wenn die Festsetzung der Normalsätze allein und sachverständig vom Motiv zur Erhöhung der Exporterlöse bestimmt ist, dann stellt dieses Verfahren eine Verwirklichung der theoretischen Forderungen dar, die an ein «künstliches» Mittel zur Förderung des Exportes gestellt werden müssen.

Das hier behandelte Thema spricht von einer Alternative der Mittel zur Steigerung der Exporterlöse. Einige diesbezügliche generell wesentliche Punkte sind betrachtet worden; es sei nun noch auf einen speziell für Deutschland gültigen hingewiesen: seit Jahren werden fast alle nach Deutschland gesandten Güter nicht in Reichsmark fakturiert, da die Stabilität der deutschen Währung im Ausland oft nicht günstig beurteilt worden ist. Andererseits fakturieren die deutschen Exporteure mindestens zu 50 % in Reichsmark (zum Teil auf Grund offiziöser Anregungen nach der ersten Abwertungswelle von 1931).

Hätte Deutschland abgewertet, dann wären ihm bezüglich seiner noch nicht bezahlten Exporte Verluste entstanden. Diesen Verlusten hätten aber, im Gegensatz zur englischen Abwertung, keine Gewinne im Zusammenhang mit den Importen gegenübergestanden. Denn diese waren ja nicht in Reichsmark fakturiert, während nach und vor der englischen Abwertung ein grosser Teil der englischen Importe in £ Sterling fakturiert war. Handelt es sich um eine fünfzigprozentige Abwertung und unterstellt man ferner ein durchschnittliches Zahlungsziel von 90 Tagen, dann ergibt sich unter Berücksichtigung der obigen Tatsachen ein Verlust an Gold von 250 Millionen RM. (Ein Viertel Jahres-export = 4 Milliarden : 4 = 1 Milliarde; geteilt durch 2, da nur die Hälfte in RM. fakturiert = 500 Millionen; geteilt durch 2, gemäss Abwertungssatz von 50 % = 250 Millionen.) Bei einem Devisen- und Goldbestand von unter 100 Millionen wäre ein derartiger Verlust ausserordentlich ernst gewesen. Man hätte also nicht die alte Reichsmarkwährung abwerten können, sondern hätte eine neue Währungsbezeichnung schaffen müssen, so dass die alten ausländischen Verbindlichkeiten ¹⁾ und Forderungen noch zur alten Parität hätten beglichen werden müssen. Für eine Übergangszeit hätten also für den Aussenhandel

¹⁾ Reine RM.-Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland bestehen kaum.

zwei Währungen nebeneinander bestehen müssen. Aber das wäre wohl auf sehr grosse juristische und psychologische Schwierigkeiten gestossen.

Die obigen Ausführungen lassen sich in den folgenden 6 Punkten zusammenfassen:

1. Eine Abwertung hat im Aussenhandelsgeschäft, im Sinne von «Verhältnis der Leistung zur Gegenleistung» teilweise ungünstige Wirkungen zur Folge.
2. Die günstigen binnenwirtschaftlichen Wirkungen einer Abwertung könnten durch andere Eingriffe des Staates ebenfalls bewirkt werden, wobei die obigen Nachteile nicht auftreten würden.
3. Erfolgt nach einer Abwertung bezüglich einiger Waren ein Rückgang ihrer Exporterlöse in Gold, dann liesse sich diese unerwünschte Wirkung der Abwertung durch Ausfuhrzölle vermeiden.
4. Wirtschaftstheoretisch stellt ein nach Waren und Bestimmungsländern diskriminierendes Exportprämiensystem ein besseres Mittel als die Abwertung zur Erreichung höherer Exporterlöse dar.
5. Die damit verbundene Bürokratisierung und Komplizierung des Exportgeschäftes wird als nachteilig empfunden; das wird besonders dann der Fall sein, wenn die Betroffenen nicht an staatliche Interventionen gewöhnt sind und je stärker bei ihnen die weltanschauliche Abneigung gegen diese ausgeprägt ist. Derartige Ausfuhrförderungssysteme sind nur für solche Länder erfolgreich anwendbar, die über einen nicht korrupten und fachlich hoch qualifizierten Behördenapparat verfügen.
6. Die Abwertung als Mittel inländischer Wirtschaftsbelebung verdankt ihre Beliebtheit ihrer unvergleichlichen Bequemlichkeit. Sie ist der bequemste Eingriff in die Wirtschaft überhaupt.

Wenn auch «Bequemlichkeit» keine ökonomische Kategorie ist, so ist damit nichts gegen ihren Wert als Argument für die Wahl der Abwertung gesagt. Eine Staatspolitik mag berechtigt die Bequemlichkeit des Abwertungseingriffs für das entscheidende Moment halten und dementsprechend handeln.
