Lehr- und Handbücher zu Geld, Börse, Bank und Versicherung

Herausgegeben von Universitätsprofessor Dr. Guido Eilenberger

Bisher erschienene Werke:

Averdiek-Bolwin, Die Effizienz von Aktienbörsen
Beike · Barckow, Risk-Management mit Finanzderivaten, 2. Auflage
Beyer, Risikomanagement beim PKW-Leasing
Biermann, Die Mathematik von Zinsinstrumenten
Blattner, Internationale Finanzierung
Börner, Strategisches Bankmanagement
Breit · Reinhart, Finanzierung der Unternehmung: Zinsmanagement
Döhring, Gesamtrisiko-Management von Banken
Dross, Genußrechte
Dürr, Investor Relations, 2. Auflage
Eilenberger, Bankbetriebswirtschaftslehre, 7. Auflage
Eilenberger, Betriebliche Finanzwirtschaft, 7. Auflage
Herzberger, Einführung in die Finanzmathematik
Jenkis, Wohnungsbaufinanzierung
Knoppe, Strategische Allianzen
Koch · Umann · Weigert, Lexikon der Lebensversicherung
Meise, Realoptionen als Investitionskalkül
Putnoki, Grundlagen der Außenhandelsfinanzierung
Thoma, Chaostheorie, Wirtschaft und Börse, 2. Auflage
Thoma, Dynamische Prozesse in der Ökonomie und an den Finanzmärkten
Waschbusch, Bankenaufsicht
Widdel, Theorie und Praxis der Aktienspekulation

Grundlagen der Außenhandelsfinanzierung

Von
Professor
Dr. Hans Putnoki

R. Oldenbourg Verlag München Wien

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Putnoki, Hans:
Grundlagen der Außenhandelsfinanzierung / von Hans Putnoki. - München ; Wien : Oldenbourg, 2000
(Lehr- und Handbücher zu Geld, Börse, Bank und Versicherung)
ISBN 3-486-25534-7

© 2000 Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH
Rosenheimer Straße 145, D-81671 München
Telefon: (089) 45051-0
www.oldenbourg-verlag.de

Das Werk einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Gedruckt auf säure- und chlorfreiem Papier
Druck: Huber KG, Dießen
Bindung: R. Oldenbourg Graphische Betriebe Binderei GmbH

ISBN 3-486-25534-7

Vorwort

Der Außenhandel hat für die deutschen Unternehmen von Jahr zu Jahr an Bedeutung gewonnen. Auch mit der Vollendung des europäischen Binnenmarkts werden die Außenhandelsgeschäfte nicht abnehmen. Zwar fällt die Wechselkurssicherung im Handel zwischen den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union weg, dennoch wird der Handel zwischen den europäischen Staaten in den nächsten Jahren nicht die „Qualität" eines Inlandsgeschäfts aufweisen. Denn nach wie vor wird es zwischen den europäischen Ländern Rechtsunterschiede geben und nach wie vor wird man vor allem zu Beginn einer Geschäftsbeziehung mit einem ausländischen Partner Instrumente zur Zahlungssicherung wie das Dokumenteninkasso oder das Dokumentenakkreditiv einsetzen. Anzunehmen ist aber auch, dass mit der Einführung des Euro im Laufe der Zeit immer mehr kleine und mittlere Unternehmen am grenzüberschreitenden Handel teilnehmen werden. Auf Grund des steigenden internationalen Handels ist daher eher von einem wachsenden als von einem sinkenden Einsatz der Instrumente zur Zahlungssicherung und Finanzierung des Außenhandels auszugehen.

Dieses Buch richtet sich an Studenten und Praktiker, die einen schnellen, aber dennoch umfassenden Einstieg in das komplexe Gebiet der Absicherung und Finanzierung von Auslandsgeschäften suchen. Nach der Durcharbeitung des Buches sollte der Leser die mit dem kurzfristigen, mittelfristigen und langfristigen Außenhandelsgeschäften verbundenen finanziellen Probleme und Risiken abschätzen und geeignete Lösungsmöglichkeiten aufzeigen können.

Hinsichtlich der Benutzung des Buches sei vorab angemerkt, dass sich bei den verwendeten Ablaufschemata die Reihenfolge auch durchaus anders darstellen kann. Beispielsweise laufen viele Vorgänge parallel ab. Dies gilt insbesondere für die Prozesse, die mit den Zusätzen a, b, c usw. versehen sind. Fernerhin können die Grafiken natürlich nur die wichtigsten Elemente darstellen, sodass in dieser Einführung viele Details unberücksichtigt bleiben müssen.[1]

Im ersten Kapitel werden die Grundbegriffe des Außenhandels erläutert und der rechtliche Rahmen skizziert, innerhalb dessen sich der Außenhandel vollzieht. Der Abschnitt endet mit

---

[1] Einige dieser Details werden jedoch in den Fußnoten behandelt, sodass diese häufig eine wichtige Ergänzung zum laufenden Text bilden, so wird z. B. im Rahmen der Darstellung des Dokumenteninkassos in den Fußnoten auf die Besonderheiten eines Wechselinkassos eingegangen.

einer Beschreibung der Risiken, die im internationalen Handel auftreten können. Die Möglichkeiten der Risikosicherung werden in diesem Zusammenhang nur aufgezählt und in den anschließenden Kapiteln näher vorgestellt. Im zweiten Abschnitt wird der Sorten- und Devisenhandel beschrieben und es werden die Instrumente betrachtet, mit deren Hilfe der Außenhändler die Währungsrisiken vermeiden oder zumindest einschränken kann. Der dritte Teil behandelt die Abwicklung des Zahlungsverkehrs. Dieser Abschnitt beginnt mit einer Darstellung der reinen Zahlungsinstrumenten wie der Überweisung oder dem Scheck und geht dann zu den dokumentären Zahlungsinstrumenten über, mit deren Hilfe sich Exporteure und Importeure vor der Gefahr einer unzureichenden Erfüllung des Liefervertrages absichern können. Anschließend werden im IV. Kapitel die Formen der kurzfristigen Außenhandelsfinanzierungen beschrieben. Hierbei handelt es sich um die Finanzierung von Handels- und Warengeschäften mit einer Laufzeit von i. d. R. bis zu einem Jahr. Der Abschnitt beginnt mit einer knappen Darstellung der allgemeinen Finanzierungsformen und geht dann zu den spezifischen Finanzierungsformen über, die zum Teil speziell für die Problematik des Außenhandels entwickelt wurden. Im V. Abschnitt werden sodann die mittel- bis langfristigen Außenhandelsfinanzierungen betrachtet. Gegenstand der mittel- bis langfristigen Außenhandelsfinanzierung sind vor allem langlebige Investitionsgüter, angefangen von Großmaschinen bis hin zu ganzen Fabrikanlagen und die Bereitstellung der zugehörigen Dienstleistungen. Im letzten VI. Teil des Buches werden Sicherungsgeschäfte wie Bankgarantien und Ausfuhrkreditversicherungen betrachtet. Mit ihrer Hilfe lassen sich noch viele der verbleibenden Risiken absichern, die im Rahmen der zuvor behandelten Zahlungs- und Finanzierungsinstrumente noch keine ausreichende Absicherung erfahren haben.[1]

---

[1] Mein Dank gebührt K.-H. Keiner für die Unterstützung bei der Erstellung des Manuskripts und H. Niemand für wertvolle Diskussionen. Oder anders gesagt: K.-H. Keiner hat die Arbeit gemacht und H. Niemand hat mir erklärt, was darin steht. Für irgendwelche Mängel übernehme ich somit selbstverständlich keine Verantwortung.

Über Anregungen zu diesem Buch würde ich mich sehr freuen. Sie erreichen mich per e-mail unter: putnoki@ba-ravensburg.de.

Inhaltsverzeichnis

Seite

Vorwort

Abbildungsverzeichnis X

Abkürzungsverzeichnis XI

I. Grundlagen des Außenhandels 1

1. Grundbegriffe und Bedeutung des Außenhandels 1

2. Rechtliche Rahmenbedingungen im Auslandsgeschäft 7

2.1 Zwingende, vertraglich nicht abdingbare Rechtsvorschriften 8

2.2 Nationales und internationales Vertragsrecht 9

2.3 Incoterms 11

3. Außenhandelskalkulation 16

4. Risiken im Auslandsgeschäft 21

4.1 Definition und Übersicht 21

4.2 Sicherung des Transportrisikos 29

II. Sorten- und Devisenhandel 35

1. Kassageschäfte 35

1.1 Grundlagen 35

1.2 Kurse und Kursbildung 36

1.3 Ausgleichsarbitrage 42

1.4 Maßgebliche Bestimmungsfaktoren der Wechselkurse 47

2. Termingeschäfte 50

2.1 Unbedingte Termingeschäfte 50

2.1.1 Einfache Devisentermingeschäfte 50

2.1.1.1 Grundlagen 50

2.1.1.2 Beispiele: Devisenkurssicherung 58

2.1.1.3 Devisentermingeschäfte mit Optionszeit 63

2.1.1.4 Zinssatzdifferenz und Swapsatz 65

2.1.2 Swap-Geschäfte 69

2.1.2.1 Grundlagen 69

2.1.2.2 Finanz-Swap 71

2.2 Bedingte Devisentermingeschäfte 76

III. Zahlungsabwicklungen ... 83
1. Grundlagen ... 83
2. Reine Zahlungsinstrumente ... 84
2.1 Überweisung ... 84
2.2 Scheckzahlung ... 89
3. Dokumentäre Zahlungsinstrumente ... 95
3.1 Dokumente im Außenhandel ... 95
3.1.1 Überblick ... 95
3.1.2 Handelsrechnungen ... 97
3.1.3 Transportdokumente ... 97
3.1.4 Versicherungsdokumente ... 103
3.1.5 Andere Dokumente ... 104
3.2 Dokumenteninkasso ... 105
3.3 Dokumentenakkreditiv ... 112
3.3.1 Definition ... 112
3.3.2 Akkreditivauftrag ... 115

IV. Kurzfristige Außenhandelsfinanzierungen ... 124
1. Einführung und allgemeine Finanzierungsformen ... 124
2. Wechselkredite ... 126
2.1 Wechsel- und Diskontkredit ... 126
2.2 Akzeptkredit ... 135
2.3 Rembourskredit ... 136
3. Negoziationskredit ... 138
4. Exportfactoring ... 138

V. Mittel- und langfristige Außenhandelsfinanzierungen ... 141
1. Einführung ... 141
2. Forfaitierung ... 143
3. Cross-Border-Leasing ... 149
4. Lieferantenkredit ... 153
4.1 Definition und Grundlagen ... 153
4.2 Beispiel: AKA-Plafond A-Kredit ... 155
5. Bestellerkredit ... 159
5.1 Definition und Grundlagen ... 159
5.2 Beispiel: KfW-Bestellerkredit ... 163

VI. Sicherungsgeschäfte ... 168
1. Bankgarantien im Auslandsgeschäft ... 168
2. Private und staatliche Ausfuhrkreditversicherung ... 172
2.1 Private Ausfuhrkreditversicherung ... 172
2.2 Ausfuhrgewährleistung des Bundes ... 173
2.2.1 Allgemeines ... 173
2.2.2 Entgelte und Gebühren der Hermes-Deckung ... 175

Anhang ... 182
Anhang 1a: Devisentermingeschäfte, prozentuale Kurssicherungskosten ... 183
Anhang 1b: Devisentermingeschäfte, Zusammenhang zwischen der Mengenkurs- und Preiskursformel ... 184
Anhang 2: Herleitung der Swapsatzformel ... 185
Anhang 3a: Devisenoptionen, prozentuale Kurssicherungskosten ... 187
Anhang 3b: Devisenoptionsgeschäfte, Zusammenhang zwischen der Preiskurs- und Mengenkursformel ... 188
Anhang 4: Anmerkungen zu den OECD-Konsensusregeln ... 189
Anhang 5: Exporteurgarantie ... 190
Anhang 6: Programme der AKA ... 192
Anhang 7: Exportfinanzierungsprogramme der KfW ... 194
Anhang 8: Zum KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramm ... 195

Literaturverzeichnis ... 197
Stichwortverzeichnis ... 198

Abbildungsverzeichnis

Abbildung I-1:	Aktiver Transithandel	S.	4
Abbildung I-2:	Incoterms 2000	S.	15
Abbildung I-3:	Aufbau einer Exportkalkulation	S.	17
Abbildung I-4:	Englische Versicherungsklauseln	S.	30
Abbildung II-1:	Wechselkurse: Geld- und Briefkurs	S.	38
Abbildung II-2:	Wechselkurstabelle: Mengenkurse	S.	41
Abbildung II-3:	Wechselkurstabelle: Preiskurse	S.	41
Abbildung II-4:	Wechselkursbeeinflussende Faktoren	S.	48
Abbildung II-5:	Swapsatz	S.	51
Abbildung II-6:	Gebrochener Swapsatz	S.	54
Abbildung II-7:	Terminkursstellung bei vereinbarter Optionszeit	S.	63
Abbildung II-8:	Swap-Geschäfte	S.	69
Abbildung II-9:	Eurogeldmarktsätze	S.	71
Abbildung II-10:	Eurokredit	S.	72
Abbildung III-1	Auslandsüberweisung (Fremdwährung)	S.	86
Abbildung III-2	Auslandsüberweisung (EUR)	S.	87
Abbildung III-3	Scheckarten	S.	90
Abbildung III-4	Bankscheck	S.	92
Abbildung III-5	Privatscheck	S.	93
Abbildung III-6	Konnossement	S.	99
Abbildung III-7	Bahnversand (Duplikat-Frachtbrief)	S.	102
Abbildung III-8	d/p-inkasso	S.	106
Abbildung III-9	d/a-inkasso	S.	109
Abbildung III-10	d/p-credit	S.	113
Abbildung III-11	Gültigkeits- und Zahlstelle des Akkreditivs	S.	116
Abbildung III-12	Akkreditivformen	S.	118
Abbildung III-13	Deferred-payment-Akkreditiv	S.	119
Abbildung III-14	d/a-credit	S.	121
Abbildung IV-1	Grundstruktur eines gezogenen Wechsels	S.	127
Abbildung IV-2	Ablauf eines direkten Remboursakkreditivs	S.	137
Abbildung IV-3	Grundstruktur eines „Zwei-Factor-Systems“	S.	139
Abbildung V-1	Grundstruktur eines Forfaitierungsgeschäfts	S.	144
Abbildung V-2	Exportleasing (Varianten)	S.	150
Abbildung V-3	Grundstruktur des Exportleasings i. e. S.	S.	151
Abbildung V-4	Grundstruktur eines Lieferantenkredits	S.	154
Abbildung V-5	Ablauf eines Bestellerkredits	S.	160
Abbildung V-6	Rückzahlungsprofil eines Bestellerkredits	S.	162
Abbildung VI-1	Hermes-Käuferklassen und -zuschläge	S.	176
Abbildung VI-2	Hermes-Entgeltsätze (Laufzeit 0 bis 23 Monate)	S.	177
Abbildung VI-3	Hermes-Berechnungsformel (über 2 Jahre)	S.	178

Abkürzungsverzeichnis

&	=	und
π	=	Inflation
§(§)	=	Paragraph(en)
ABC-Waffen	=	Atomare, biologische und chemische Waffen
act.	=	actual
ADS	=	Allgemeine deutsche Seeversicherungsbedingungen
AFTD	=	American Foreign Trade Definitions
AG	=	Aktiengesellschaft
AKA	=	Ausfuhrkredit-Gesellschaft mit beschränkter Haftung (mbH)
Art.	=	Artikel
AWG	=	Außenwirtschaftsgesetz
AWV	=	Außenwirtschaftsverordnung
B/L	=	Bill of Lading
BAFA	=	Bundesausfuhramt
BAW	=	Bundesamt für Wirtschaft
BIP	=	Bruttoinlandsprodukt
BK	=	Briefkurs
ca.	=	circa
CAD	=	Kanadischer Dollar
CFR	=	Cost and Freight
CHF	=	Schweizer Franken
Cie.	=	Compagnie
cif oder CIF	=	Cost, Insurance and Freight
CIM	=	Convention internationale concernant le transport des marchandises par chemin de fer
CIP	=	Carriage and Insurance Paid to
CIRR	=	Commercial Interest Reference Rate
CLC	=	Commercial Letter of Credit
CMR	=	Convention relative au contrat de transport international des marchandises par route
Co.	=	Company
CPT	=	Carriage Paid To
d/a	=	documents against acceptance
d/p	=	documents against payment
DAF	=	Delivered At Frontier
db	=	Deutsche Bank
DDP	=	Delivered Duty Paid
DDU	=	Delivered Duty Unpaid
DEM	=	Deutsche Mark
DEQ	=	Delivered Ex Quay
DES	=	Delivered Ex Ship
DG-Bank	=	Deutsche Genossenschaftsbank
dre	=	Dresdner (Bank)
EAF	=	Euro Access Frankfurt
EBA	=	European Banking Association

EDIFACT	=	Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport
EDV	=	Elektronische Datenverarbeitung
Efta	=	European free trade association
ERA	=	Einheitliche Richtlinie für Akkreditive
ERI	=	Einheitliche Richtlinie für Inkassi
ERP	=	European Recovery Program
EU	=	Europäische Union
EUR oder €	=	Euro
Euribor	=	European interbank offer rate
ExportKVO	=	Exportkontrollverordnung
EXW	=	Ex Works
f.	=	folgende
FAS	=	Free Alongside Ship
FCA	=	Free Carrier
ff.	=	fortfolgende
FIATA	=	Fédération Internationale des Associations des Transitaires et Assimilés
Fin.	=	Finanzierung
fob oder FOB	=	Free on Boaord
FWÄ	=	Fremde Währung
FX	=	Fixing
g. b. o.	=	goods in bad order
G.	=	Gesetz
GATT	=	General Agreement on Tariffs and Trade
GBP	=	Englisches Pfund
ggf.	=	gegebenenfalls
GK	=	Geldkurs
HGB	=	Handelsgesetzbuch
HS	=	Hersteller
i	=	Zinssatz
i. Allg.	=	im Allgemeinen
i. e. S.	=	im engsten Sinne
IATA	=	International Air Transport Association
ICC	=	International Chamber of Commerce
ig	=	imaginärer Gewinnsatz
IMA	=	Interministerieller Ausschuss
Incoterms	=	International Commercial Terms
JPY	=	Japanische Yen
KfW	=	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMK	=	Kassamittelkurs
KT	=	Konvertierung(srisiko)
KWKG	=	Kriegswaffenkontrollgesetz
l.	=	langfristig
LG	=	Leasinggeber
Libor	=	London interbank offer rate
LKW	=	Leberkäswecken
LN	=	Leasingnehmer

m.	=	mittelfristig
Mio.	=	Millionen
NATO	=	North Atlantic Treaty Organization
OECD	=	Organization for Economic Cooperation and Development
OTC	=	Over the Counter
p. a.	=	pro anno
PwC	=	PricewaterhouseCoopers
RLZ	=	Risikolaufzeit
S.	=	Seite
SGZ-Bank	=	Südwestdeutsche Genossenschafts-Zentralbank AG
SWIFT	=	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TARGET	=	Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System
u. a.	=	unter anderem
UN	=	United Nations
UNICITRAL	=	United Nations Commission on International Trade Law
US	=	United States
USA	=	United States of America
USD	=	US-Dollar
vp	=	Versicherungsprämiensatz
VW	=	Versicherungswert
WA	=	Warschauer Abkommen
WGZ-Bank	=	Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG.
WK	=	Wechselkurs
WTO	=	World Trade Organization
z. B.	=	zum Beispiel
ZM	=	Zahlungsmoratorium(srisiko)
ZPO	=	Zivilprozessordnung
ZW	=	Zwischenwert

I. Grundlagen des Außenhandels

1. Grundbegriffe und Bedeutung des Außenhandels

Die Außenhandelsfinanzierung, als Teil der betrieblichen Außenfinanzierung, befasst sich mit der Finanzierung von Im- und Exportgeschäften. Da im internationalen Handel, verglichen mit Handelsgeschäften im Inland, eine Vielzahl von spezifischen Problemen und Risiken besteht, wurden Zahlungs- und Finanzierungsformen entwickelt, die diese Probleme berücksichtigen und die Risiken absichern helfen. Gegenstand dieses Buches ist daher die Skizzierung dieser spezifischen Probleme und Risiken sowie die Darstellung der Finanzierungs- und Zahlungsinstrumente, die zu ihrer Lösung beitragen. Vorab sollen jedoch die wichtigsten im internationalen Handel verwendeten Begriffe erörtert und ein Blick auf die Bedeutung des Außenhandels für die Bundesrepublik Deutschland geworfen werden.

Außenwirtschaftsverkehr ist der gesamte Güter-, Leistungs-, Geld- und Kapitalverkehr eines Staates mit dem Ausland.[1] Der wichtigste Teilbereich des Außenwirtschaftsverkehrs ist der Außenhandel. Er umfasst den grenzüberschreitenden Waren- und Güterverkehr in Form von Aus- und Einfuhren sowie den Durchfuhrhandel (Transitverkehr). Einfuhr wiederum ist der grenzüberschreitende Bezug von Sachen (inkl. Elektrizität) aus dem Ausland. Beispielsweise wurden 1999 Waren im Wert von rd. 445 Mrd. EUR in die Bundesrepublik Deutschland eingeführt.[2] Umgekehrt wird die grenzüberschreitende Bereitstellung von Sachen (inkl. Elektrizität) an das Ausland als Ausfuhr bezeichnet. 1999 wurden von Deutschland aus Waren im Wert von rd. 505 Mrd. EUR ausgeführt.[1]

Einfuhr und Ausfuhr zusammen bilden das sogenannte Handelsvolumen, das im Fall der Bundesrepublik Deutschland bei rd. 950 Mrd. EUR liegt.

	445 Mrd. EUR	Einfuhr
+	505 Mrd. EUR	Ausfuhr
	950 Mrd. EUR	Handelsvolumen

Um die Bedeutung des Außenhandels für ein Land zu erfassen, bildet man die sogenannte Handelsquote. Das heißt, man bezieht das Handelsvolumen auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP). Für die Bundesrepublik Deutschland resultiert für 1999 eine Handelsquote von:

$$\text{Handelsquote} = \frac{\text{Handelsvolumen (950 Mrd. EUR)}}{\text{BIP (1 900 Mrd. EUR)}} = 0{,}5.$$

Vergleicht man die Handelsquoten der verschiedenen Länder, so fällt im Allgemeinen auf, dass je kleiner und rohstoffärmer ein Land ist, desto größer ist ceteris paribus seine Handelsquote. Umso bedeutungsvoller ist also der Außenhandel für das jeweilige Land. So liegt z. B. die Handelsquote der USA, die ein großes und rohstoffreiches Land sind, bei circa 0,2 und die von Frankreich bei etwa 0,4. Alles in allem weist die Bundesrepublik Deutschland eine hohe

[1] Besondere Bankbetriebslehren, Teil 5, Kapitel 4.1 Seite 2.
[2] cif-Wert, hierbei handelt es sich um die Kosten der Ware (cost) sowie der Versicherungs- (insurance) und Frachtkosten (freight) bis zum benannten Bestimmungshafen.

Handelsquote auf, denn Deutschland ist zwar kein kleines, aber doch ein rohstoffarmes Land, das viele wichtige Rohstoffe zu 100 % importieren muss. Da zudem auch die vielen Fernreisen der Bundesbürger bezahlt werden müssen, gilt es zur Finanzierung entsprechende Werte (Mengen) an Fertigprodukten zu exportieren.

Neben den Begriffen Einfuhr und Ausfuhr findet man die Begriffe Import und Export. Sie sind nicht einheitlich definiert. Häufig werden sie als Synonyme für Einfuhr und Ausfuhr verwendet, verschiedentlich jedoch auch weiter gefasst. In der weiteren Fassung, die auch hier verwendet wird, beinhalten sie zudem den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr, d. h. den Tourismus sowie den Handel mit Patenten, Lizenzen, Transportleistungen usw.

Exporte oder Importe wiederum werden in direkte und indirekte Ex- bzw. Importe unterteilt. So bringt bei einem direkten Export der Exporteur die Ware selbst (direkt) über die Grenze und trägt die damit verbundenen Kosten und Risiken. Bei einem indirekten Export hingegen bedient sich der eigentliche Exporteur eines Handelsmittlers im Inland, der die Ware übernimmt und über die Grenze bringt. Während der direkte Export vor allem von größeren Unternehmen mit einer eigene Außenhandelsabteilung durchgeführt wird, ist der indirekte Export hauptsächlich für die kleineren Unternehmen interessant, die keine Exportabteilung unterhalten und die somit durch den indirekten Export Kosten und vor allem Risiken sparen. Entsprechendes gilt für den Import. Auch hier versteht man unter einem direkten Import, wenn der Importeur die Ware selbst über die Grenze in das Inland holt, während man von einem indirekten Import spricht, wenn sich der eigentliche Importeur eines Handelsmittlers bedient, der die importbedingten Kosten und Risiken trägt.

Wird der Warenlieferungsvertrag nicht direkt zwischen Importeur und Exporteur geschlossen, sondern mit einem in einem dritten Land sitzenden Händler, so hat man es mit einem Transithandelsgeschäft zu tun. Von einem aktiven Transithandel wird gesprochen, wenn dieser Händler (Transithändler) seinen Sitz im Inland hat. Umgekehrt, wenn der Transithändler im Ausland sitzt, spricht man von passivem Transithandel.

---

[1] fob-Wert. Hierbei handelt es sich um die Kosten der Ware inkl. der Transportkosten bis an Bord des Schiffs.

Der Transithandel kann direkt stattfinden, dann liefert der Exporteur die Ware direkt an den Importeur. Dies hat jedoch im Allgemeinen zur Folge, dass sich der Importeur beim nächsten Geschäft nicht mehr an den Transithändler, sondern direkt an den Exporteur wenden wird. Demzufolge werden viele Transithandelsgeschäfte indirekt, als gebrochene Transithandelsgeschäfte durchgeführt. Bei einem gebrochenen Transithandel wird die Ware erst zum Transithändler geliefert. Dieser nimmt dann eine Umetikettierung und Neuauszeichnung sowie ggf. kleinere Veredlungsprozesse an der Ware vor. Erst anschließend wird die Ware an den Importeur versendet. Die nachfolgende Abbildung veranschaulicht einen aktiven Transithandel, und zwar in direkter und in gebrochener Form.

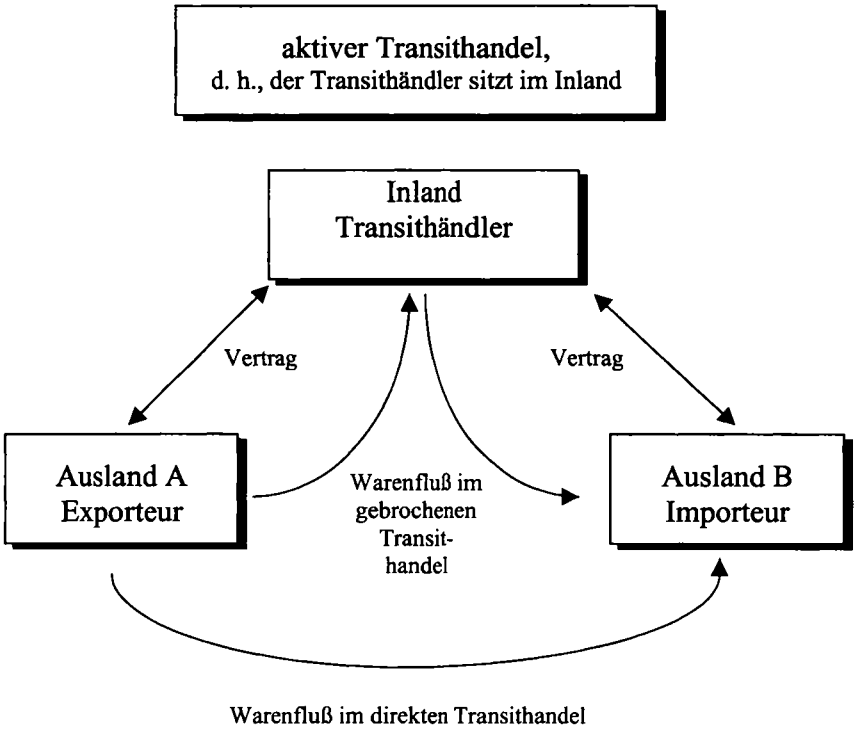

Abbildung I-1

Der gebrochene Transithandel wird auch dann verwendet, wenn ein direkter Handel zwischen zwei Ländern z. B. aus politischen Gründen nicht möglich ist, oder man versucht mit Hilfe des Transithandels zollpolitische Maßnahmen, z. B. Kontingente, zu umgehen. Häufig findet man sie auch im Rahmen von Kompensationsgeschäften.

Bei Kompensationsgeschäften wird anstelle einer geldmäßigen Bezahlung ebenfalls eine Warenlieferung oder Dienstleistung vereinbart. Hier unterscheidet man Bartergeschäfte, Gegengeschäfte, Parallel- und Junktimgeschäfte sowie Rückkaufgeschäfte.

Das Bartergeschäft ist ein reines Tauschgeschäft, bei dem in einem einzigen Vertrag Ware gegen Ware getauscht wird, und zwar ohne dass eine Geldbewegung stattfindet.

Bei Gegengeschäften hingegen werden die zu tauschenden Waren in Geldeinheiten bewertet. Allerdings wird dann auch hier in einem einzigen Vertrag Ware gegen Ware getauscht. Sofern sich die Warenwerte nicht vollkommen entsprechen, wird die Differenz monetär ausgeglichen.

Bei Parallel- und Junktimgeschäften werden die Waren nicht nur in Geldeinheiten bewertet, sondern auch in Geldeinheiten bezahlt. Es werden jedoch zwei Verträge geschlossen. Im ersten Vertrag verkauft der Exporteur ein Gut an den Importeur und im zweiten Vertrag verpflichtet sich der Exporteur ein anderes Gut vom Importeur selbst oder auch nur aus dem Importland zu erwerben. Diese Abnahmeverpflichtung ist in der Regel übertragbar, d. h., sie kann auch von einer dritten Person erfüllt werden. Wenn sich die Abnahmeverpflichtung zudem mit Importen verrechnen lässt, die bereits in das Land des Exporteurs erfolgt sind, dann spricht man von einem Junktimgeschäft.

Rückkaufgeschäfte werden zuweilen beim Kauf von Industrieanlagen vereinbart. Die Bezahlung erfolgt hier über die mit dem Investitionsgut hergestellten Güter. Ein bekanntes Beispiel ist das Gasgeschäft mit Russland, bei welchem Deutschland Gasrohre nach Russland lieferte und im Gegenzug mit Gas bezahlt wurde.

Kompensationsgeschäfte werden vor allem im Handel mit Ländern durchgeführt, die unter Devisenmangel leiden. Man schätzt, dass ca. 20 % des Welthandels über Kompensationsgeschäfte abgewickelt werden.

Sollen die Waren nicht in das Ausland exportiert, sondern dort direkt produziert werden, dann sind zumeist größere Auslandsinvestitionen, sog. Direktinvestitionen, notwendig. Als Direktinvestitionen werden Kapitalanlagen von Gebietsansässigen in fremden Wirtschaftsgebieten

bezeichnet, die das Ziel verfolgen, dauerhafte Wirtschaftsbeziehungen zu einem Auslandsunternehmen einzugehen. Im Sinne des Außenwirtschaftsrechts zählen hierzu:

- Gründung oder Erwerb von ausl. Unternehmen,
- Beteiligungen von über 20 % an ausl. Unternehmen,
- Errichtung oder Erwerb von ausl. Zweigniederlassungen (Betriebsstätten),
- Zuführung von Kapital an ausl. Unternehmen, die dem Kapitalgeber gehören,
- Ausstattung eigener ausl. Unternehmen mit Anlagen.

Die Frage, wann ein Unternehmen exportieren und wann es besser eine Direktinvestition tätigen sollte, kann nicht generell beantwortet werden. Für jede Investitionsentscheidung gilt es daher individuell die Vor- und Nachteile einer Direktinvestition gegenüber laufenden Exporten abzuwägen:[1]

Mögliche Vorteile der Direktinvestition	Mögliche Nachteile der Direktinvestition
– leichtere Markterschließung – bessere Marktsicherung – niedrigere Arbeitskosten – Standortvorteil als Exportbasis – niedrigere Steuern – Überwindung von Importhürden – niedrigere Transportkosten zum Abnehmer – geringeres Wechselkursrisiko – bessere Beschaffungsmöglichkeiten (Rohstoffe) – weniger Bürokratie – flexiblerer Arbeitsmarkt – usw.	– politische Risiken (Krieg) – reglementierter Geldtransfer – Diskriminierung ausl. Investoren, insbesondere wenn das Investitionsland selbst Produktionsstätten errichtet – Zwang zur Minderheitsbeteiligung, aufgrund staatlicher Auflagen

[1] Alle Maßnahmen zur Durchführung oder Aufgabe von Direktinvestitionen sind bei der zuständigen Landeszentralbank meldepflichtig (§ 55 AWV). Die mit Direktinvestitionen verbundenen Risiken z. B. das politische Risiko können bei Hermes durch eine 15–20 Jahre laufende Bundesgarantie abgesichert werden.

2. Rechtliche Rahmenbedingungen im Auslandsgeschäft

Im internationalen Handel gilt eine Vielzahl von nationalen und internationalen Bestimmungen und Normen, die zum Teil zwingendes Recht sind und zum Teil frei zwischen den Vertragspartnern vereinbart werden können.

Zwingende, vertraglich nicht abdingbare Rechtsvorschriften	Nichtzwingende, vertraglich wählbare Rechtsvorschriften
Außenwirtschaftsgesetz Außenwirtschaftsverordnung Kriegswaffenkontrollgesetz EU-Verordnung über die gemeinschaftliche Ausfuhrkontrolle von Gütern mit doppeltem Verwendungszweck Lebensmittelrecht, Produkthaftungsrecht, Zollrecht, Zollwertrecht, Zolltarifrecht, Einfuhrumsatzsteuerrecht, Geldwäschegesetz Währungsgesetze, EU-Verordnungen, WTO-Abkommen usw.	Vertragsrecht (nationales Recht oder UN-Recht) Richtlinien der Internationalen Handelskammer (z. B. ERA, ERI und Incoterms) Schiedsregeln (z. B. Stockholmer Regeln, Wiener Regeln, Regeln der ICC) usw.

Da es den Rahmen dieser Einführung bei weitem sprengen würde, all diese Gesetze Verordnungen und Normen zu betrachten, sollen im Folgenden nur die wichtigsten Vorschriften überblickartig vorgestellt werden. Hierbei wird unterschieden in zwingendes Recht, das keinen vertraglichen Spielraum lässt und vertraglich wählbares Recht bzw. Klauseln.

2.1 Zwingende, vertraglich nicht abdingbare Rechtsvorschriften

Die wohl wichtigste, vertraglich nicht abdingbare nationale Rechtsvorschrift ist das 1961 in Kraft getretene Außenwirtschaftsgesetz (AWG). Nach § 1 AWG ist der Außenwirtschaftsverkehr[1] grundsätzlich frei, d. h., es ist alles erlaubt, was nicht verboten ist. Beschränkungen des deutschen Außenwirtschaftsverkehrs sind nur möglich um

- die Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland zu gewährleisten,
- eine Störung des friedlichen Zusammenlebens der Völker zu verhüten oder
- zu vermeiden, dass die auswärtigen Beziehungen der Bundesrepublik Deutschland erheblich gestört werden.[2] Da sich die wirtschaftliche und politische Situation schnell ändern kann, hat man das Außenwirtschaftsgesetz als Rahmengesetz konzipiert. Auf der Ermächtigungsgrundlage dieses Rahmengesetzes kann die Verwaltung rasch mit entsprechenden Rechtsverordnungen reagieren. Die Summe dieser Rechtsverordnungen bildet die Außenwirtschaftsverordnung (AWV), die somit den rechtlichen Rahmen ausgestaltet.

Der Außenwirtschaftsverkehr kann den folgenden Einschränkungen unterliegen:

⇒ Genehmigungspflicht: Hier bedarf die Einfuhr oder die Ausfuhr bestimmter Güter einer vorausgehenden Genehmigung. Welche Güter im einzelnen betroffen sind, darüber geben Einfuhr- und Ausfuhrlisten Auskunft.[3]

⇒ Meldepflicht: In diesem Falle unterliegen die Außenhandelsgeschäfte keiner Beschränkung. Sie müssen lediglich unaufgefordert gemeldet werden.[4]

⇒ Auskunftspflicht: Hier muss erst nach Aufforderung Auskunft über die Export- oder Importtätigkeit erteilt werden.[5]

---

[1] Unter Außenwirtschaftsverkehr werden alle Geschäfte mit fremden Wirtschaftsgebieten subsumiert. Hierzu zählen der Warenverkehr, Dienstleistungsverkehr, Kapitalverkehr, Zahlungsverkehr und der sonstige Wirtschaftsverkehr. Ferner zählt zum Außenwirtschaftsverkehr der Verkehr mit Auslandswerten und Gold unter den Gebietsansässigen.

[2] Vgl. § 7 AWG, vgl. auch Lehr, W., Der Exportvertrag, Köln, Berlin, Bonn und München 1998, S. 48.

[3] Genehmigungen erteilen das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, sofern es sich um landwirtschaftliche Produkte handelt, sonst das Bundesamt für Wirtschaft (BAW) für die Einfuhr und das Bundesausfuhramt (BAFA) in Eschborn für die Ausfuhr. Für den Kapital- und Zahlungsverkehr sind die Deutsche Bundesbank und der Bundesminister der Finanzen zuständig. Vgl. im Einzelnen § 28 AWG.

[4] § 26 AWG.

[5] § 44 AWG