

Credito speciale ed altre agevolazioni all'esportazione nella Germania Occidentale

Uscita dalla guerra con una distruzione di ricchezza nazionale forse senza eguali in Europa e con una serie di gravissimi problemi economici e politici interni da risolvere (e ancora oggi in attesa di soluzione), la Germania Occidentale è, tra i paesi europei, quello che ha realizzato, nelle condizioni meno favorevoli, i più sensibili progressi nel campo dell'esportazione. Nel ricercare i motivi di questo successo, all'estero si è dato particolare rilievo alle misure di "aiuto all'esportazione" adottate nel dopoguerra dal Governo tedesco e, qualche volta, si è addirittura parlato di una politica di "dumping" commerciale che la Germania avrebbe svolto per sostenere le sue vendite all'estero.

Senza dubbio, il rapido e continuo affermarsi, negli ultimi anni, delle esportazioni tedesche sui mercati mondiali è in parte il risultato dell'organico ed efficiente sistema di aiuti all'esportazione introdotto dopo la riforma monetaria e perfezionato ed ampliato con successivi provvedimenti. Ma in realtà questo sistema di provvidenze non presenta, se studiato a fondo, nulla di sensazionale. Anzi un giudizio d'insieme porterebbe a concludere che le facilitazioni vigenti in Germania a favore dell'esportazione non raggiungono per numero ed entità (se non per scioltezza ed efficienza) le analoghe facilitazioni a favore degli esportatori di altri paesi, e soprattutto della Francia. Per esplicita ammissione di organi ufficiali, le misure tedesche a favore dell'esportazione avrebbero potuto avere ben altro respiro se le condizioni del bilancio federale avessero potuto permetterlo.

Nei paragrafi che seguono è delineato un breve quadro di queste provvidenze, nei limiti delle forme di aiuto *diretto* all'esportazione e ad esclusione delle misure di aiuto *indiretto* (come importazioni statali di massa, assegnazioni preferenziali e sovvenzioni per l'acquisto di materie prime, speciali ta-

riffe di trasporto per le merci in esportazione, costituzione di uffici commerciali all'estero, protezione dei diritti di sfruttamento di brevetti o marchi industriali tedeschi in paesi esteri, ecc.).

Agevolazioni fiscali

1. — Il sistema attuale è basato sulla legge 28-6-1951 (impostata sin dal 1949), che riprende e allarga in altri campi le facilitazioni del 1924 in materia di imposta sugli scambi, modificate con provvedimento 28-11-1932. Questa legge, in scadenza al 31-12-53, dovrebbe essere prorogata — con lievi modificazioni — sino alla fine del 1955 in base ad un progetto di legge in corso di discussione al Parlamento tedesco.

Oltre a minori agevolazioni in materia di imposta sulle cambiali e di imposta sulle assicurazioni di trasporto (1), le facilitazioni in essere riguardano: a) l'imposta sugli scambi (che colpisce ogni trasmissione di merce, sia nello stadio produttivo che in quello distributivo, con un'aliquota normale del 4 %); b) le imposte sul reddito (imposta sul reddito e sulle società, imposta per l'aiuto d'emergenza alla città di Berlino, imposta sui profitti industriali e commerciali).

(1) In base a disposizioni prebelliche, riprese nel dopoguerra, le tratte d'esportazione emesse da esportazioni nazionali su importatori esteri (o banche nazionali) per il regolamento di forniture o la mobilitazione di crediti sull'estero sono esenti dall'imposta sulle cambiali. In altri casi determinati — tra cui quello delle « Exporttratten » emesse dagli esportatori per finanziare forniture destinate all'estero e garantirsi contro i relativi rischi di cambio (v. oltre nel testo) — è ammessa una riduzione del 50 % dell'imposta sulle cambiali. L'aliquota normale dell'imposta è dell'1,50 % del valore dell'effetto.

L'imposta sulle assicurazioni di trasporto (5 % del premio) non è pagata per le assicurazioni di merci in esportazione o in transito, se l'assicurazione copre anche il tratto estero del trasporto della merce.

Tutte e due le agevolazioni (per l'imposta di scambio e per le imposte sul reddito) sono calcolate in proporzione all'ammontare della cifra d'affari di esportazione delle imprese esportatrici e quindi in diretta relazione con l'importanza delle vendite all'estero nel quadro delle vendite globali delle imprese. Le modalità e le percentuali di calcolo variano — come vedremo — secondo il tipo di agevolazione.

2. — Sin dal 1924, le esportazioni *dirette* (merci spedite da un esportatore nazionale o suo commissionario ad un importatore estero) sono esenti dalla imposta sugli scambi.

All'agevolazione partecipano anche le lavorazioni e riparazioni per conto, le forniture alle autorità occupanti e determinati servizi connessi con il commercio d'esportazione o di transito (intermediazione, magazzinaggi, prestazioni portuali ecc.).

I provvedimenti 28-II-1932 avevano istituito due tipi di ristorno: « *Ausfuhrhändlervergütung* » e l'« *Ausfuhrvergütung* », mantenute con qualche modifica nel sistema attuale.

La prima facilitazione stabilisce a favore dell'esportatore il ristorno integrale dell'imposta di scambio pagata in occasione dell'acquisto delle merci da esportare presso un produttore nazionale. (L'imposta è percepita, in tal caso, a carico del produttore, ma è « trasferita », per la normale via dello aumento del prezzo della merce, a carico dell'esportatore, che, quindi, in definitiva ne sopporta l'onere). Il ristorno ha lo scopo di parificare la posizione dello esportatore non produttore, che acquista da altri le merci da esportare, alla posizione del produttore-esportatore, che esporta per proprio conto la merce prodotta ed è, quindi, esente dall'imposta di scambio.

Il ristorno, qualche volta, è pari al 4 % del prezzo di acquisto pagato (coincide cioè con l'aliquota pagata dal produttore e trasferita sull'esportatore); più spesso è calcolato in base al 4 % del 92 % del prezzo di vendita della merce franco frontiera (ritenuto che l'8 % residuo rappresenti l'utile dell'esportatore per la sua intermediazione). Per certi prodotti alimentari, soggetti ad una aliquota minore, anche il ristorno è minore (3 % per latte, grassi, zuccheri e derivati, 1,5 % per cereali, farine, prodotti dell'industria molitoria, biscotti, pasticcerie ed altri derivati).

La seconda facilitazione (*Ausfuhrvergütung*) ha lo scopo di rifondere *in parte* all'esportatore, non più l'imposta di scambio pagata per l'ultima vendita del prodotto esportato in territorio nazionale (cui provvede la facilitazione precedente), ma i diversi pagamenti effettuati a titolo di imposta di scambio nelle diverse fasi di fabbricazione del prodotto finito, prima dell'esportazione. (L'imposta — che grava su ogni passaggio di merce — colpisce di regola anche le merci occorse per la produzione dei prodotti esportati). Il ristorno è esteso, non solo agli esportatori non produttori, ma anche ai produttori-esportatori. È forfettario, cioè effettuato mediante rimborso « una tantum » per tutti i pagamenti d'imposta eseguiti ad ogni trasformazione e vendita della merce. È commisurato — come l'imposta stessa — al prezzo di vendita della merce franco frontiera. È parziale, cioè pari al 2,50 % per le esportazioni di prodotti finiti, all'1 % per i semilavorati e a 0,50 % per gli altri prodotti. Elenchi speciali indicano i singoli prodotti delle tre categorie ammesse all'agevolazione. È stato di recente proposto di elevare il ristorno una tantum sino a farlo coincidere con l'aliquota normale dell'imposta (4 %); comunque — considerato che l'imposta grava su tutti i trasferimenti della merce e su tutte le merci entrate nel processo di lavorazione del prodotto finito esportato, con il risultato di elevare qualche volta anche sino al 10 % l'incidenza globale sul prodotto stesso — è evidente che il ristorno forfettario, anche se aumentato secondo la nuova proposta, rimarrebbe di relativa importanza per gli esportatori tedeschi.

Una terza facilitazione (*Umsatzgleichsteuervergütung*), introdotta con la legge 1951, prevede il ristorno integrale dell'imposta di congruaggio sugli scambi, pagata su tutte le merci importate, per parificare le merci estere alle merci nazionali (gravate all'interno dall'imposta sugli scambi). Il ristorno di questa imposta *speciale* di scambio è concesso all'esportatore per le riesportazioni di merci estere in precedenza importate (di regola, a patto che non siano state sottoposte a trasformazione nel periodo di permanenza nel territorio nazionale); ed è diretto in sostanza a favorire il puro commercio di transito svolto con l'intermediazione di operatori tedeschi.

Le varie facilitazioni fiscali relative all'imposta di scambio sono cumulabili in casi e limiti determinati.

3. — Le agevolazioni in materia di imposte sul reddito — introdotte anch'esse con la legge 1951 — prendono due forme: « riserve esente » (*Steuerfreie Betrag*) e « quota deducibile » (*Steuerfreie Rücklage*).

a) Il produttore-esportatore di prodotti finiti è autorizzato ad accantonare dal reddito imponibile ai fini dell'imposta sul reddito e sulle società e dell'imposta sui profitti industriali e commerciali una « riserva esente » pari al 3 % dei « ricavi lordi » delle sue esportazioni « dirette » e « indirette » (tramite esportatori intermediari). Per l'esportatore non produttore, la percentuale è pari all'1 % dello ammontare delle sue vendite d'esportazione. La « riserva » è esente da imposta nel solo anno della sua costituzione; dopo il primo anno, l'imposta relativa va liquidata in dieci rate annuali (10 % ciascuna). Anziché di esenzione, è più esatto parlare di dilazione di pagamento, in quanto la riserva accantonata ogni anno è, nei dieci anni successivi, riaggiunta all'imponibile annuale (mentre una nuova riserva viene a formarsi, in corrispondenza alla nuova cifra d'esportazione dell'anno).

b) Un esonero effettivo è quello accordato a produttori ed esportatori in forma di detrazione dai profitti imponibili ai fini della sola imposta sul reddito e sulle società (esclusi il contributo « Città di Berlino » e l'imposta sui profitti) di un importo pari ad una determinata percentuale del valore delle esportazioni e dei servizi resi all'estero. All'agevolazione partecipano, oltre le esportazioni dirette e indirette, anche le diverse operazioni in transito (con o senza lavorazione e trasformazione delle merci in Germania) e i servizi di vario genere prestati da operatori e ditte tedeschi per conto dello estero. La percentuale varia secondo il tipo di esportazione o servizio:

1 % per le esportazioni di esportatori non produttori;

2 % per servizi di soccorso marittimo, prestati da ditte tedesche a favore di ditte straniere;

3 % per la maggioranza dei casi, cioè per le esportazioni « dirette » o « indirette » di produttori esportatori, per i servizi di trasporto marittimo su navi battenti bandiera tedesca, per riparazioni navali per conto estero in cantieri tedeschi, per le cessioni di diritti e brevetti tedeschi all'estero, e per i servizi portuali e fluviali per conto o a favore di ditte estere;

4 % per le lavorazioni per conto di committenti esteri;

Per le operazioni in transito, la percentuale è fissata sulla differenza tra introiti e uscite valutarie dei transitari tedeschi ed è pari al 6 % nel caso di trasformazione in Germania delle merci e al 10 % nel caso di carico, scarico e magazzinaggio senza lavorazione.

L'utilizzo delle due agevolazioni (« riserva » e « quota ») non è illimitato. Né l'una, né l'altra, né entrambe (nei casi di cumulabilità) possono superare un limite massimo fissato al 50 % dei profitti imponibili originari (prima dello sgravio fiscale). Per l'applicazione delle due agevolazioni è anche richiesto che il ricavo lordo delle esportazioni (cui le esenzioni sono commisurate) superi un limite minimo, fissato a 5000 DM annui per impresa (2000 DM per le operazioni in transito).

4. — Mancano dati precisi sulle dimensioni effettive delle agevolazioni fiscali per le esportazioni tedesche. A titolo indicativo, è possibile riferirsi alle affermazioni contenute nella Relazione al Parlamento sul progetto della Legge del 28-6-1951, per cui le nuove misure introdotte dalla Legge stessa avrebbero comportato una diminuzione di entrate fiscali valutata a 140 milioni di DM, per l'imposta sugli scambi, e a 151 milioni di DM per le imposte sul reddito. In tutto 291 milioni di DM. Considerata la situazione del Bilancio federale germanico, a quell'epoca e ancor oggi, lo sforzo finanziario affrontato per sgravi fiscali agli esportatori appare apprezzabile.

Agevolazioni valutarie

5. — Una forma di premio valutario agli esportatori, limitato nell'importo, non cedibile e utilizzabile per l'acquisto di « prodotti di difficile reperimento », fu introdotta in Germania sin dal 1947, per disposizione delle autorità alleate d'occupazione. L'impiego di queste facilitazioni — che in realtà servirono a gonfiare le importazioni di prodotti di lusso e non essenziali — fu in un primo tempo ristretto (30-1-1951), poi, con l'aggravarsi del disavanzo commerciale, addirittura abolito (22-3-1951) e poco dopo sostituito con un nuovo sistema di agevolazioni valutarie, ancor oggi in vigore.

Il sistema attuale è basato su due forme di agevolazione: a) il « *Devisenbetriebsfond* » (« fondo valutario d'esercizio »), introdotto il 23-6-1951 e più

volte modificato (agosto 1951, gennaio 1952 e 23 ottobre 1952); b) l'«*Einfuhrrecht*» diritto d'importazione», istituito il 1° aprile 1952 (dopo il miglioramento della bilancia commerciale tedesca) e modificato il 23 giugno stesso anno.

6. — «*Devisenbetriebsfond*» (DBF). L'istituzione dei «fondi valutari d'esercizio» rispondeva alla necessità di accordare, in un periodo di penuria di materie prime come quello all'indomani della guerra coreana, forniture preferenziali alle industrie esportatrici. In luogo di adottare il sistema delle «assegnazioni preferenziali» di materie prime (non scevro da implicazioni dirigitiche) o delle «assegnazioni prioritarie» di divisa (con prelievo dalle riserve valutarie della Bank Deutscher Laender), il Governo tedesco ha seguito — su suggerimento delle stesse classi industriali — il sistema di lasciare a disposizione degli esportatori una quota (oggi 4%) del ricavo valutario lordo di tutte le esportazioni, lavorazioni e riparazioni per conto e forniture e servizi alle autorità occupanti (esclusi gli affari di compensazione e le operazioni in transito). Il sistema escogitato evitava il pericolo di ripartizioni prioritarie di materie prime e valute (mai esenti da un certo grado di arbitrarietà) e consentiva agli esportatori una maggiore libertà di iniziativa e di manovra delle proprie disponibilità valutarie a fini di approvvigionamento.

La quota 4% è versata in un conto «promemoria» al nome dell'esportatore presso la Banca che effettua il regolamento delle operazioni. Gli accreditamenti sono effettuati — in controvalore al corso medio del giorno — su due sottoconti, il conto D per le esportazioni pagate in dollari o franchi svizzeri liberi o altra valuta liberamente convertibile e il conto Z per le divise provenienti da Paesi con i quali esiste un accordo di pagamento.

L'utilizzo dei conti è sottoposto a minuta regolamentazione. In linea di principio, il fondo valuta — non cedibile — può essere impiegato dal titolare per acquisti di materie prime e prodotti ausiliari necessari alla produzione delle merci da esportare; ma, per un 20%, è utilizzabile anche per acquisti di macchinari, attrezzature e per altre spese destinate ad accrescere la capacità di produzione ed esportazione dell'impresa. Le merci importate non sono, comunque, trasferibili, ma impiegabili ad esclusivo beneficio dell'azienda titolare. Mentre, con le disponibilità in conto D, è possibile importare merci da tutti i paesi, quelle

in conto Z sono limitate alle sole importazioni da paesi con accordo di pagamento. Le merci importabili sono fissate in una lista speciale; ogni acquisto di merci fuori lista è condizionato ad autorizzazione. All'utilizzo dei conti è posto, da ultimo, un limite di tempo: le somme accreditate in conto nel corso di un trimestre devono essere utilizzate prima della fine del semestre successivo.

Quantunque i ribassi dei prezzi delle materie prime sui mercati a valuta forte abbiano ridotto l'utilizzo effettivo dei «fondi valutari d'esercizio», il sistema, nel complesso, continua a funzionare con regolarità e adempie con soddisfazione al suo compito essenziale di provvedere disponibilità valutarie speciali per il finanziamento della produzione d'esportazione.

7. — L'«*Einfuhrrecht*» (E.A., o «diritto d'importazione») ha finalità e regolamentazione diverse dal «fondo valuta».

Mentre il «fondo valuta» ha la funzione di accantonare disponibilità valutarie speciali per forniture essenziali alle industrie esportatrici (con modalità analoghe ai «*Comptes Equipement*» francesi), scopo dell'«*Einfuhrrecht*» fu, nelle intenzioni governative, di offrire agli esportatori: a) uno speciale incentivo monetario per le esportazioni in aree a divisa «forte», mediante un particolare meccanismo di «premi valutari» analogo ai «conti 50%» vigenti in Italia; b) la possibilità di applicare, sui mercati d'esportazione, prezzi più attraenti per incrementare le vendite, grazie al profitto supplementare realizzato con il «premio» (equivalente, in pratica, ad una parziale svalutazione del marco). Il premio poteva essere usato, oltre che per l'offerta di termini più favorevoli agli importatori esteri, anche per importazioni supplementari di materie prime necessarie agli esportatori.

Il sistema — istituito nell'aprile 1952 per «ritorsione» alle operazioni «switch» di altri paesi a danno della Germania (2) — funziona nel modo seguente.

(2) Com'è noto l'Olanda ha istituito, sin dal 1949, un sistema di «premi valutari» per le esportazioni verso l'area dollaro. Il premio non ha avuto l'unico effetto di accrescere la capacità competitiva dell'Olanda sui mercati mondiali e le esportazioni di merci olandesi in USA; ma ha consentito agli esportatori olandesi (e agli esportatori di altri paesi fruanti di «premi» analoghi) di iniziare e sviluppare particolari operazioni triangolari di intermediazione, consistenti nell'importare merci da paesi senza «premio» (come la Germania) per successiva riesportazione nell'area dollaro. Gra-

Ad ogni esportatore è «messo a disposizione», in un conto d'ordine in DM al corso ufficiale presso la sua Banca, il 40% della valuta ricavata da esportazioni di merci, lavorazioni per conto, riparazioni a favore dell'estero, forniture e servizi alle autorità occupanti, noli marittimi e servizi di spedizioni, carico, scarico e magazzinaggio a favore di ditte estere in territorio nazionale (escluso gli affari in compensazione e in transito). Gli accreditamenti sul «*Einfuhrrecht Konto I*» sono limitati ai soli proventi in dollari e franchi svizzeri liberi (e ai pagamenti dal Perù, Cuba, Messico, Salvador, Libano). I Conti I sono utilizzabili dagli esportatori (entro il termine di tre mesi a partire dalla singola registrazione contabile) o per importazioni dirette di materie prime (caso meno frequente) o per trasferire le somme, sino a concorrenza di un massimo del 20%, nel «*Devisenbetriebsfond*» di sua spettanza (conto D), per poi importare materie prime dall'estero, o per negoziazione e vendita ad importatori nazionali sulla base di un corso a mercato libero superiore alla parità ufficiale (caso più frequente). Le valute acquistate da un importatore sono accreditate in un «*E. A. Konto II*» aperto a suo nome dalla stessa Banca dell'esportatore. I conti, sia originari (dell'esportatore) che derivati (dell'importatore acquirente), assicurano un «diritto ad importare» («*Einfuhrrecht*») assoluto, che equivale in pratica ad una parziale liberalizzazione delle im-

portazioni dall'area dollaro (e dalle altre aree a valuta convertibile) ed è quindi ceduto e acquistato a «premio» dagli operatori interessati.

Il termine «assoluto», riferito al «diritto d'importazione», va inteso non nel senso che l'importazione è libera per tutti i prodotti, ma nel senso che è permessa l'importazione di una lista di prodotti (prima 90, oggi 400), che è più larga della lista speciale prevista per i «DBF». La possibilità di negoziazione a premio e il diritto di scegliere in una lista più ampia di merci d'importazione sono i due elementi che distinguono gli «*Einfuhrrechten*» dai «*Devisenbetriebsfonds*».

8. — A differenza del DBF il sistema dei premi valutari all'esportazione è considerato, in Germania, una misura «fallita». I premi, partiti dall'aprile 1951 da quotazioni allineate sui premi-switch olandesi (20 DM su 100 DM di valuta ceduta — 40% —, pari all'8% del ricavo globale delle esportazioni in dollari e fr. sv.) sono scesi con rapidità durante l'anno sino a raggiungere, oggi, livelli bassissimi (0,107 DM, pari a 0,042% del ricavo divise) (v. Tab.).

QUOTAZIONI DEI «PREMI VALUTARI»

	in DM. (per 100 DM. di valuta ceduta)	in % del valore delle esportazioni (a)
1952 - Aprile	20,50	8,20
Maggio	15,08	6,032
Giugno	12,33	4,932
Luglio	12,25	4,900
Agosto	10,33	4,132
Settembre	9,21	3,684
Ottobre	7,21	2,884
Novembre	5,75	2,3
Dicembre	4,83	1,932
1953 - Gennaio	3,15	1,26
Febbraio	1,725	0,69
Marzo	0,625	0,25
Aprile	0,75	0,30
Maggio	0,8125	0,325
Giugno	0,6875	0,275
Luglio	0,605	0,242
Agosto	0,420	0,168
Settembre	0,107	0,042

(a) La quota valutaria disponibile (sulla quale il premio è realizzato) è pari al 40% del ricavo globale lordo dell'esportazione.

Con il ridursi dei premi e relative negoziazioni, l'incentivo monetario e l'effetto orientativo assegnato al meccanismo risultavano neutralizzati. Alcuni emendamenti apportati dalle autorità il 23 giugno 1952 (istituzione del mercato a termine dei « premi » per stabilizzare al massimo le quotazioni) e il 31 luglio successivo (aumento da 90 a 400 della lista di merci ammesse all'importazione) e le numerose proroghe dei termini per l'utilizzo dei premi non hanno avuto gli effetti sperati. Né sembra che — malgrado le richieste di perfezionamento avanzate dalle categorie esportatrici (inclusione nella « lista » di prodotti speculativi più « attraenti » o, addirittura, sostituzione dell'attuale lista « positiva » con una lista « negativa » limitata alle merci vietate) — le autorità intendano prendere altri provvedimenti per stimolare la richiesta degli EA sul mercato dei cambi. Oggi, ridotti al minimo il livello dei premi e gli incentivi a negoziare, l'unico elemento che distingue i conti EA dai conti DBF è nella possibilità di impiegare le somme EA per importazioni su una più ampia lista di merci.

Di recente (agosto 1953) il Ministro per l'Economia Erhard ha anzi annunciato « prossima » (sembra, per la fine dell'anno in corso) la revoca di tutte le facilitazioni valutarie all'esportazione (DBF e EA), in armonia con gli impegni internazionali della Germania nel quadro delle politiche di liberalizzazione e con la generale tendenza, in atto in diversi paesi, alla soppressione di analoghe agevolazioni (3). Se altri paesi (Olanda soprattutto) faranno altrettanto « d'ora in avanti — ha dichiarato Erhard — la Germania adotterà, per

(3) Com'è noto, qualche mese fa Norvegia e Finlandia hanno annunciato la revoca delle facilitazioni di premio valutarie. L'Olanda ha pure annunciato, di recente, di essere disposta ad abolire i suoi premi in dollari. Il motivo reale della nuova tendenza — più che nell'ossequio alle direttive del FMI contro i cambi multipli — sembra essere nei mutamenti intervenuti nella struttura dei prezzi delle merci nelle aree monetarie « deboli », che i recenti ribassi hanno ricondotto a livelli più in equilibrio con i prezzi dell'area americana. Nella nuova situazione, l'incentivo degli importatori ad acquistare dollari, pur con pagamento di un premio addizionale sopra la parità, per forniture dall'area USA risulta diminuito in sensibile misura, con conseguente inefficienza del sistema del premio. Diversi Governi ritengono pertanto che ormai non valga più la pena di insistere su misure di questo tipo e convenga rivolgersi ad altri congegni (fiscali, assicurativi, creditizi) per stimolare le esportazioni verso le aree a valuta « forte ». (N. d. T.)

sorreggere le sue esportazioni, metodi più consoni con i principi del Fondo Monetario Internazionale».

9. — Oltre a quelle menzionate, la legislazione tedesca prevede due altre agevolazioni di carattere valutarie (risalenti al dicembre 1951 ed oggi di scarsa applicazione):

a) nei casi di acquisti a credito di materie prime all'estero, impiegate per la fabbricazione del prodotto esportato, l'esportatore è esentato dal cedere all'Ufficio Cambi tedesco la quota di divise ricavate necessaria per il rimborso del credito estero.

b) Per determinate spese all'estero (commissioni a rappresentanti, spese portuarie e marittime, ecc.), l'esportatore tedesco è esentato addirittura dal rimpatrio di una quota dei suoi ricavi in valuta. La esenzione è automatica, sino a un plafond di 500 dollari; per spese superiori, ogni prelievo va autorizzato dall'Ufficio Cambi.

Provvidenze assicurative

10. — Le provvidenze assicurative precedono, in ordine di tempo, le misure creditizie. Provvidenze del genere esistevano, in Germania, sin da prima della guerra, nella forma di un vasto sistema di assicurazione-crediti funzionante soprattutto ad opera di compagnie private; sistema che cessò alla fine della guerra e negli anni successivi di occupazione militare e di inflazione monetaria. Solo nel 1949, ad assestamento monetario avviato, una legge (del 26 agosto) dispose nuove provvidenze in materia di garanzia — questa volta statale — alla esportazione.

Il primo stanziamento di fondi statali, disposto con la legge in parola, fu di 120 milioni di DM. Successivi aumenti portarono la cifra a 600 milioni (6-4-50), a 1.200 milioni (20-4-51), a 2.400 milioni (22-2-52) e a 3.500 milioni (cioè a 525 miliardi di lire circa) l'11 febbraio 1953. Sino a che punto i limiti di impegno globali sian stati di volta in volta utilizzati per contratti di assicurazione ad esportatori germanici, non è possibile sapere per mancanza di cifre ufficiali in materia; tuttavia è lecito presumere che la concessione di garanzie sia stata, sin dall'inizio, larga, come attesta il rapido sviluppo del fondo statale di dotazione.

La garanzia statale è concessa — come stabilisce la legge 26-8-49 — per il tramite della *Hermes Kredit-Versicherungs Aktien-Gesellschaft* (se-

de in Amburgo) e della *Deutsche Revisions und Treuhand Aktien-Gesellschaft* (sede in Francoforte sul Meno), entrambe fornite di poteri istruttori ed esecutivi. Organo decisorio, con potere di esame, accoglimento o rigetto delle domande di garanzia, è un Comitato Interministeriale, composto, oltre che di elementi governativi, anche da esponenti bancari.

Il sistema germanico non conosce l'estesa varietà di garanzie riscontrabili nel sistema francese. In particolare non include le garanzie inerenti al rischio di fluttuazione dei prezzi e dei margini di profitto che permettono agli esportatori francesi di contrattare a fermo per lunghi periodi e scadenze pluriennali. Né assicurato — cosa degna di nota — il rischio di cambio (salvo casi particolarissimi e di scarsa applicazione, i cui dettagli saranno indicati più oltre) e la relativa copertura è lasciata ai privati accordi tra esportatore e importatore.

11. — Il sistema tedesco poggia su tre tipi di garanzia (4): la *garanzia alla produzione per esportazione*, la *garanzia ai crediti d'esportazione* (queste prime due forme risalgono alla legge 1949), e la *garanzia globale KT*, che copre i rischi di conversione e trasferimento per tutti i contratti (o gruppi di essi) effettuati da un'impresa esportatrice verso determinati paesi (questa garanzia è stata istituita con l'ultima legge 1953). I primi due tipi di contratto non sono di necessità globali, ma possono anche concedersi — e per le garanzie alla produzione è questo il caso più frequente — per contratti individuali e determinati, invece che per « blocchi » di operazioni. È questa un'altra diversità rispetto alla maggior parte delle garanzie francesi.

Ognuno dei primi due tipi di garanzia è suddiviso in due categorie, a seconda che le garanzie siano prestate su esportazioni e fabbricazioni per privati oppure per pubblici committenti esteri. Nel primo caso, è concessa la cosiddetta « Garantie »; nel secondo la cosiddetta « Burschaft » (fideiussione).

(4) Esistono altre forme di garanzia, ma di importanza marginale rispetto alle tre menzionate, e comunque prestate sempre in relazione a speciali operazioni e contratti di fornitura: cauzioni all'importatore per la puntuale consegna della merce da parte dell'esportatore nazionale, *fidejussioni alle banche per i finanziamenti destinati alla costituzione di depositi mercantili all'estero*, etc.

12. — Le garanzie e cauzioni alla produzione (« Garantien » e « Buergschaften zur Deckung von Fabrikationsrisiken » o, con termine più semplice, « Produktions-Garantien ») coprono il rischio di mancato ritiro della produzione commissionata da parte dell'acquirente estero in dipendenza di difficoltà economiche o dissesto finanziario improvvisi dell'importatore. La garanzia copre anche il rischio di impossibilità sopravvenuta ad eseguire la commessa o a spedire la merce commissionata e già prodotta, a seguito di avvenimenti o provvedimenti politici nel paese importatore, che consigliano o costringano l'esportatore a dare diversa destinazione o addirittura liquidare la merce in fabbricazione con perdita e senza recupero integrale delle spese effettuate per la produzione. In altri termini, la « Produktions-Garantie » — che è concessa, in genere, per prodotti speciali a lungo tempo di fabbricazione e di regola copre l'intero periodo dall'accettazione dell'ordine sino all'eventuale spedizione all'ordinante estero — assicura all'esportatore il recupero delle somme già investite nella produzione, cioè delle spese dirette e indirette occorse per le forniture e prestazioni di contratto.

Le garanzie e fidejussioni all'esportazione (« Ausfuhrgarantien » e « Ausfuhrbuergschaften ») coprono il rischio di mancato pagamento di crediti d'esportazione maturati in seguito all'avvenuta spedizione o ricezione della merce. Oggetto della assicurazione è qui il prezzo stipulato con l'ordinante estero.

Nelle « garantien » (cioè per contratti con importatori privati) è coperto il rischio economico e il rischio politico. Il rischio economico si realizza nel caso di inesigibilità del credito per insolvenza del debitore (e l'insolvenza, a sua volta, ricorre quando contro il debitore è stata aperta procedura di fallimento, esecuzione forzata, concordato fallimentare o procedure simili senza successo o comunque la situazione economica del debitore lasci prevedere il loro insuccesso).

Il rischio politico si realizza nel caso di inesigibilità del credito: a) per effetto di « provvedimenti governativi esteri di carattere generale », che impediscano il pagamento del prezzo da parte del debitore o il pagamento, la conversione o il trasferimento nella moneta prevista in contratto (5)

(5) La garanzia copre il rischio di cambio nel caso che, per pagamento o trasferimento in moneta diversa da quella convenuta, l'esportatore incorra

degli importi già versati dal debitore estero in moneta nazionale (moratorie, divieti di pagamento o trasferimento, congelamenti in conti clearing); b) per effetto di avvenimenti politici, che provochino sequestri, danni e distruzioni alle merci nel periodo tra la spedizione e la ricezione da parte dell'importatore estero, senza possibilità di indennizzi per le perdite subite e a condizione che non sia stato possibile garantirsi contro simili eventualità mediante contratti d'assicurazione privata.

La «garantie» include anche il caso che, dopo la spedizione, la merce, ancora in possesso dell'esportatore, non possa essere consegnata a causa di un sinistro politico o economico e debba essere realizzata dall'esportatore con perdita (non è il caso di rischio di fabbricazione, che interviene prima della maturazione del credito e quindi quando il credito nasce con la spedizione, prima della spedizione).

Nelle «buergschaften» (per contratti con acquirenti pubblici) è coperto il rischio di inesigibilità per qualsiasi causa, economica o politica, nel caso che il pagamento non sia avvenuto sei mesi dopo la scadenza del contratto o (nei contratti con clausola D/P) il debitore non abbia ritirato i documenti entro lo stesso termine massimo dall'arrivo della merce, oppure, la conversione e trasferimento delle somme già versate dal debitore in moneta nazionale, non sia possibile per avvenimenti di ordine politico (trascorsi sei mesi dal versamento), o/e, a causa di questo ritardo, l'esportatore incorra in una perdita di cambio, o, infine, intervengano danneggiamenti, distruzioni o sequestri sulle merci viaggianti, con perdita per l'esportatore (che non sia assicurato presso compagnie private).

13. — La durata massima di questi due tipi di garanzie va sino a 4 anni. Le percentuali di copertura variano tra l'80% e il 90%. In ogni caso è a carico dell'assicurato una quota di partecipazione alla perdita eventuale che varia tra il 10% e il 20%, ma che può essere elevata al 30% e anche al 40% (e la copertura in corrispondenza ridotta) con speciale provvedimento del menzio-

in una perdita. Un altro caso — eccezionalissimo — di garanzia del rischio di cambio è previsto per le «Buergschaften» all'esportazione (v. oltre nel testo). Questi sono gli unici due casi di copertura del rischio valutario previsti dalle disposizioni in vigore.

nato Comitato Interministeriale, quando ricorrano o intervengano rischi di particolare intensità a seguito di avvenimenti d'indole politica od economica.

Il prospetto seguente riporta, per ciascun tipo di garanzia, percentuale di copertura e percentuale a carico dell'assicurato:

	Copertura	A carico dell'assicurato
Garanzie e fidejussioni alla produzione	85 %	15 %
Garanzie all'esportazione:		
— per sinistri economici	80 %	20 %
— per sinistri politici	90 %	10 %
Fidejussioni all'esportazione	(a)	5 % dell'importo assicurato più 10 % della perdita (15 % per le perdite di non convertibilità, non trasferibilità e di cambio).

(a) La copertura è variabile in relazione alle quote a carico dell'assicurato (v. col. seg.).

Le garanzie e fidejussioni statali non sono prestate in linea gratuita ma secondo uno schema di tariffe preferenziali, che variano in proporzione alla indole e intensità del rischio, al capitale assicurato e alla durata della garanzia. Il prospetto seguente riassume le percentuali di premio per i diversi tipi di garanzia.

	Premio-base	Premio-tempo
Garanzie e fidejussioni alla produzione	1 % del costo coperto	—
— (insieme ad una gar. o fid. all'esp.ne)	(0,75 % del costo coperto)	—
Garanzie all'esportazione	1 % del fatturato (dedotti gli eventuali anticipi)	1 ‰ al mese dopo i primi sei mesi
— per contratti con clausola D/P	0,75 %	—
Fidejussioni all'esportazione	1 % del fatturato sino a 3 milioni DM	0,6 % al mese
	Più: 0,75 % da 3 a 5 milioni DM	
	Più: 0,50 % oltre 5 milioni DM	

In genere il premio è composto di un'aliquota base, rapportata al fatturato (o al costo di produzione dichiarato), e di un'aliquota mobile in rapporto alla durata.

14. — Terzo ed ultimo tipo di garanzia è la garanzia globale KT («Ausfuhr-Pauschal-Garantie zur Deckung des Konvertierungs- und Transferisikos» o «KT-Pauschalgarantie») che la Hermes è stata abilitata a prestare con l'aumento del fondo statale di dotazione nel febbraio 1953 e che copre i rischi di conversione e trasferimento dipendenti da misure governative generali nei paesi

importatori o da sospensioni e disfunzionamenti degli accordi di pagamento, compensazione e simili. Questa garanzia — disposta in seguito alle recenti polemiche attorno alla «crisi» brasiliana (6) e applicata di preferenza ai contratti di esportazione verso paesi legati alla Germania da accordi di clearing bilaterale (che comportano rischi di congelamento di particolare intensità) — è in genere prestata come garanzia globale, per tutti (o gran parte) gli affari di una impresa esportatrice verso Paesi determinati, che è in facoltà dell'impresa stessa di scegliere ma è in facoltà del Comitato Interministeriale di ricusare in relazione allo stato dei pagamenti e alle possibilità e probabilità di disfunzionamento nei conti intrattenuti con i Paesi in questione. All'inizio di ogni mese la Bank Deutscher Länder pubblica la situazione dei conti di compensazione; in tal modo, l'eventuale superamento dei plafond creditizi stabiliti nei rispettivi accordi e la sospensione della garanzia KT per i contratti successivi alla data di supero non colgono di sorpresa gli esportatori, come è avvenuto nel caso del Brasile. Di regola la garanzia è globale; può anche essere richiesta per singole operazioni, non coperte da garanzie individuali di altro tipo quando l'esportatore voglia garantirsi contro i soli rischi KT; e, anche quando è globale, non copre le operazioni singole altrimenti garantite. La percentuale di copertura è fissata d'accordo con l'esportatore e non supera mai l'85% della perdita (il 15% è a carico dell'assicurato), in caso di garanzia individuale; quando

(6) Com'è noto, nel corso del 1952 il plafond creditizio contemplato nell'accordo di pagamenti tedesco-brasiliano (13,5 milioni di dollari) fu superato con uno sbilancio notevole a debito del Brasile. In previsione di un congelamento del clearing a breve scadenza la Hermes decideva, prima, di elevare al 33,33 % le quote di partecipazione degli assicurati al rischio e poi, a partire dal 31-3-1953, di ricusare assicurazioni per affari con il Brasile; in pari data, la Banca Centrale sospendeva il risconto delle tratte d'esportazione sul Brasile e dal 4 settembre successivo riduceva nei limiti del plafond autorizzato i pagamenti agli esportatori tedeschi del controvalore della valuta brasiliana ricavata dalle esportazioni, cioè a non più del 50 % per contratti prima del 4 settembre e non più del 20 % per i successivi. Per il resto, gli esportatori furono autorizzati a negoziare la valuta clearing sul mercato libero dove la flessione del cambio provocò perdite agli esportatori sino al 12 % circa. Il vivo fermento sorto tra gli esportatori in seguito a queste misure e il pericolo di altri «congelamenti» nei conti con Uruguay, Argentina, Jugoslavia, Iran e altri Paesi decisero il Governo a introdurre la nuova garanzia KT (N. d. T.).

la garanzia è globale, copre il 50% del presumibile importo complessivo delle vendite annue dell'esportatore assicurato nei paesi inclusi nella garanzia.

Il premio, per la garanzia globale, è composto di due aliquote: 3% sull'importo massimo concordato per la garanzia più 2% sull'importo residuo dei crediti vantati dall'esportatore verso i paesi inclusi in garanzia. Il motivo di questa tariffa differenziata sta nell'incentivo, che il Governo ha inteso dare all'esportatore, a ridurre il più possibile il massimale di garanzia e a sorvegliare in permanenza il limite, allo scopo di stabilire se è sufficiente a coprire i rischi in essere e quelli cui è in procinto di esporsi.

Il credito a breve termine - Le «Exporttratten»

15. — Il sistema di credito speciale a breve termine all'esportazione data dal 28 dicembre 1950. Prima di questa data, a favore dell'esportazione funzionava — come ancor oggi funziona — il complesso delle normali facilitazioni bancarie alle operazioni di commercio internazionale, consistenti nell'apertura di crediti documentari D/P o D/A da parte di banche tedesche a favore di esportatori nazionali per conto di banche e importatori esteri ordinanti (per il finanziamento delle esportazioni in senso stretto) e nella concessione di scoperti di cassa a tassi di favore (7) (sia per il finanziamento del periodo di lavorazione, sia per anticipazioni su effetti di esportazione in corso di incasso).

Con il 28 dic. 1950 è entrato in vigore, accanto a queste facilitazioni, il sistema delle «tratte di esportazione» (Exporttratten), il cui specifico compito non è, come potrebbe sembrare, quello di finanziare le esportazioni nella fase successiva alla spedizione della merce, ma quello di fornire allo esportatore, per un periodo di tempo determinato e, in genere, non superiore ai tre mesi, i mezzi necessari per finanziare la produzione delle merci da esportare in base ad un contratto di vendita a fermo verso determinati paesi o comunque integrare le disponibilità già investite dall'esportatore in lavorazioni per l'esportazione (sempre su ordinativi a fermo).

Il sistema opera mediante: a) sconto di tratte emesse dall'esportatore a carico dell'ordinante

(7) In genere il tasso per questi scoperti va dal 18,50 % al 5 %, contro il normale 10,5 %.

estero per l'importo delle merci da esportare e presentate per lo sconto alla banca abilitata al commercio con l'estero (Aussenhandelsbank) di cui l'esportatore è cliente; b) successivo risconto delle tratte scontate presso la Banca Centrale senza limiti di somma. L'ammontare delle tratte riscontate non viene neppure computato nel castelletto di risconto assegnato a ciascuna banca da eventuali restrizioni creditizie di carattere generale. Le tratte, quantunque servano al solo finanziamento della produzione all'esportazione, hanno nella generalità dei casi, validità non superiore ai tre mesi e non estendono comunque la durata oltre il momento dell'invio della merce e dei documenti di carico all'estero; solo per casi eccezionali e a determinate condizioni sono prorogabili sino a sei mesi per le ditte residenti a Berlino o per affari con paesi extraeuropei, Turchia compresa, quando trattasi di merci già imbarcate. Il risconto delle Exporttratten avviene sulla base di due sole firme, quella dell'esportatore emittente e della banca scontante, essendo le tratte emesse a fronte di ordinativi di merci (8), non di avvenute esportazioni; per il finanziamento dell'esportazione vera e propria funziona come sempre lo sconto delle normali cambiali-tratte munite dell'accettazione dell'importatore straniero (o, per suo conto, di una banca che abbia aperto per l'esportatore, su ordine dell'importatore, un credito di firma) (9).

Questa caratteristica procedura assicura, allo esportatore, nella fase precedente l'esportazione della merce, tre vantaggi essenziali: a) le tratte — quantunque prive dell'accettazione dell'importatore — sono scontate e riscontate dalle banche tedesche con la massima correttezza e liberalità; b) le tratte — stilate in genere in divisa estera e, per determinati paesi, anche in DM — sono scontate al tasso vigente nel paese dell'importatore

(8) Anche per contratti di riparazioni di navi. È comunque esclusa la creazione di tratte per ordinativi inerenti a prestazioni di servizi, operazioni in compensazione, affari in transito.

(9) Una caratteristica di queste accettazioni scontate a fronte di crediti d'esportazione maturati è che il tasso di sconto applicato è quello del paese di domicilio dell'accettante (o quello tedesco, nel raro caso che sia più favorevole per l'esportatore). In genere, lo sconto di queste accettazioni — anch'esse per lo più a 90 giorni — avviene quando trattasi di affari in dollari liberi o su paesi con i quali esistano accordi di pagamento.

trassato (10). Ciò costituiva per l'elevatezza del tasso di sconto vigente in Germania, fino a poco tempo fa, un vero e proprio tasso di favore; c) il ricavo netto delle tratte scontate in divisa estera è accreditato in controvalore all'esportatore nazionale al corso del cambio vigente nel giorno dell'operazione. Ciò assicura allo esportatore — che in tal modo vende divisa estera a tre mesi data contro marchi tedeschi — il vantaggio supplementare di una garanzia contro i rischi di cambio per tutto il periodo di validità della tratta. Alla scadenza della tratta, l'esportatore può ricorrere — a copertura dei medesimi rischi — ad un acquisto di divise sul mercato a termine.

A causa del forte ribasso avvenuto nel tasso di sconto in Germania negli ultimi tempi (al 3,5% dall'11-6-53) e della conseguente riduzione dello scarto con gli altri paesi, l'interesse degli esportatori al funzionamento della produzione mediante « Exporttratten » è da qualche tempo diminuito, mentre la liberalizzazione del commercio valutario in Germania e il risorgere di un mercato a termine per le divise di alcuni paesi (con le disposizioni del 4 maggio 1953) hanno assicurato agli esportatori uno strumento più efficiente per la protezione dei propri crediti o comunque dei propri introiti futuri in divisa contro il rischio di cambio. Il sistema, oggi, non è più diffuso come per il passato, ma conserva comunque un posto importante nel quadro dei crediti speciali per la produzione alla esportazione.

Il credito a medio e lungo termine - L' « Ausfuhr-Kredit A.G. »

16. — Il prefinanziamento di commesse dall'estero avviene, oltre che per mezzo di « Exporttratten », anche e soprattutto mediante un sistema di crediti speciali, a medio e lungo termine, basato sul concorso di fondi privati e fondi statali.

Quantunque il sistema in atto dati dalla prima metà del 1952, la necessità di una integrazione con fondi statali alle scarse disponibilità di capitali privati sul mercato era apparsa evidente in Germania ancora prima, sin dagli anni del dopoguerra. Malgrado l'« audacia » tradizionale delle

(10) Più una commissione dell'1% per il risconto alla Banca del Land e una commissione di girata e spese varie di rimborso a favore della Banca riscontataria.

banche tedesche, mai esitanti a svolgere credito a medio ed anche lungo termine con provviste di fondi a breve, la scarsità stessa di fondi, sia a breve che a lunga scadenza, sul mercato tedesco in quei primi anni di ricostruzione economica e il forte margine di rischio insito nel finanziamento delle operazioni di commercio internazionale avevano contribuito, più di ogni altro motivo, a stimolare una specifica azione statale per lo sviluppo del credito a media e lunga scadenza all'esportazione sin dagli anni successivi al termine dell'ultimo conflitto.

In questa prima fase, il credito a meno breve termine fu esercitato (oltre che, nelle forme ordinarie, dalle banche commerciali), soprattutto dallo Istituto per il Credito alla Ricostruzione (Kredit-Anstalt fuer Wiederaufbau), mediante concessione di prefinanziamenti e crediti ad esportatori per la produzione ed esportazione di beni d'investimento, a lungo termine di consegna e pagamento.

Il finanziamento avveniva mediante « Solawechsel » cioè mediante pagherò cambiari dello esportatore, emessi per non più di 100.000 DM l'uno e a tre mesi data, ma rinnovabili nel termine concordato per il finanziamento (quattro anni massimo), scontabili con l'intervento di firma di una banca ordinaria, presso l'Istituto di Credito per la Ricostruzione (11) e riscontabili presso la Banca Centrale (12) nei limiti di un plafond di 300 milioni di DM nel febbraio 1950 (portato a 400 alla fine del 1950 e a 600 nel corso del 1951). A questo plafond di risconto — costituito con fondi in contropartita degli aiuti ERP — fu aggiunto un plafond speciale di 126 milioni destinato al finanziamento di esportazioni a lungo e medio termine verso la Jugoslavia. In tutto 726 milioni di DM.

Alla fine dell'esercizio 1951 gli impegni dell'Istituto di Credito per la Ricostruzione raggiungevano la cifra di 823 milioni di DM (13) superiore al plafond disponibile presso l'Istituto di Emissione. Nell'autorizzare un supero eccezionale per 30 milioni di DM del plafond di risconto, la Banca Centrale tedesca comunicava che, con l'esaurimento del castelletto di risconto in essere, ogni

(11) Tasso del 5,50%, portato nel 1951 al 7,50% annuo.

(12) Tasso del 4%, poi del 6%.

(13) Di questa cifra l'86%, cioè 710 milioni, era costituito da finanziamenti di esportazioni di beni strumentali; il resto per esportazioni di beni di consumo.

ulteriore intervento a favore dell'economia di esportazione, in forma di risconti all'Istituto per il Credito alla Ricostruzione, sarebbe stato rifiutato, in attesa di un nuovo sistema di credito speciale all'esportazione che fosse basato soprattutto sulle risorse del mercato dei capitali e sulle disponibilità delle banche private, senza oneri esclusivi (ma semplice integrazione) a carico dello Stato.

17. — Di qui la creazione, nei primi mesi del 1952, dell'Export Finanzierungs Aktiengesellschaft, consorzio fra 28 istituti di credito (tra cui gli istituti successori delle vecchie D-Banks) destinato a promuovere la costituzione, in effetti avvenuta il 28 marzo 1952, di uno speciale Istituto per il credito all'esportazione (Ausfuhr-Kredit A.G.) con il duplice compito:

a) sanare la situazione di emergenza venutasi a creare con le concessioni di credito del Kredit-Anstalt fuer Wiederaufbau oltre i limiti di risconto e con la sospensione del plafond relativo presso la Banca Centrale, mediante trasferimento in blocco al nuovo organismo degli impegni già presi dal K.A.W.;

b) instaurazione di un nuovo sistema di credito all'esportazione basato sulla combinazione di fondi privati con fondi e garanzie statali e sulla concessione di speciali facilitazioni di risconto presso la Banca Centrale.

A tale scopo l'AKAG (sede a Francoforte sul Meno) fu dotata dei seguenti mezzi operativi:

a) capitale di 20 milioni di DM, di cui 10 versati, e riserva di 2 milioni, pure versata, oltre a 250 milioni di altri mezzi costituiti da speciali apporti delle banche partecipanti in ragione del 3% dei rispettivi depositi in essere al 30-9-51. In tutto disponibilità effettive per 262 milioni di DM integrabili, all'occorrenza, con anticipazioni della Banca Centrale (contro cessione dei titoli di credito derivanti dall'impiego in prestiti di questi fondi);

b) possibilità di risconto alla Banca Centrale nel limite della vecchia linea di credito già concessa al KAW ed ora rinnovata a favore della AKAG, pari a complessivi 600 milioni di DM (più il plafond speciale di 126 milioni, riservato al finanziamento delle esportazioni in Jugoslavia che l'AKAG continua a gestire per conto del KAW).

Nell'insieme, una provvista di fondi pari a 988 milioni di DM (148 miliardi di lire circa) (oltre alle possibili anticipazioni della Banca Centrale), destinata a permettere una massa di finanziamenti ben più considerevole, grazie al carattere rotativo delle erogazioni.

In corrispondenza di queste due distinte voci di provvista, l'AKAG — la cui attività è iniziata il 1° aprile 1952 — pone a disposizione dell'economia d'esportazione due distinte « linee di credito »:

a) la « A Linie » costituita dai « fondi consorziali, » risultanti dagli apporti delle banche partecipanti al capitale in ragione del 3% dei depositi (250 milioni di DM);

b) la « B Linie », costituita dal plafond di sconto presso la Bank Deutscher Laender, sino a concorrenza di 600 milioni di DM.

I fidi concessi agli esportatori a valere sulle due linee di credito presentano, oltre a caratteristiche comuni, notevoli diversità sia di natura e di durata sia di procedura e di costo.

18. — In linea generale, i crediti AKAG — qualunque sia la durata e il plafond assegnati — sono destinati a finanziare la produzione per l'esportazione (approvvigionamento di materie prime, pagamenti salariali, ed ogni altra spesa di fabbricazione, con esclusione delle spese che non siano di puro esercizio, come l'acquisto di beni d'impianto, la costituzione di scorte permanenti di merci all'estero ed altre (14)). La discriminazione è rigorosa; il che peraltro non significa che la concessione o il rinnovo di crediti oltre il termine di consegna e le normali dilazioni di uso commerciale sia confinata a casi eccezionali. Il finanziamento di esportazioni vere e proprie — cioè di dilazioni di pagamento — è concesso (più spesso, negli ultimi tempi) nel caso specifico di forniture di beni strumentali e d'investimento, la cui esportazione rivesta particolare importanza dal punto di vista dell'economia nazionale, dal punto di vista valutario o ai fini di un incremento della

(14) Tra l'altro è fatto obbligo agli esportatori di presentare, insieme alla richiesta di credito AKAG un piano dettagliato di finanziamento della produzione delle merci da esportare (fabbisogno di mano d'opera e materie prime, spese generali e salariali, versamenti anticipati o rateali dell'importatore estero, mezzi finanziari propri dell'esportatore e di terzi da investire nella produzione, scadenze contrattuali di consegna e pagamento ecc.) e di uniformare a questo piano l'utilizzo del credito.

occupazione nelle industrie nazionali. Di regola, comunque, il credito AKAG rimane un credito di produzione, concesso alle imprese esportatrici sulla base di commesse definite o contratti stipulati (15) e quando non sia possibile provvedere alle spese di produzione con l'autofinanziamento od altri mezzi finanziari. Nel quadro globale dei finanziamenti sinora concessi, i crediti per dilazioni di pagamento sono numerosissimi e qualche volta appariscenti, grazie all'intervento sussidiario delle banche ordinarie (ad integrazione dello intervento AKAG) e soprattutto agli sforzi autonomi degli operatori tedeschi.

I crediti AKAG sono in genere assistiti dalla garanzia statale sui crediti d'esportazione, concessa per il tramite della Hermes (v. sopra). Questa garanzia è obbligatoria per tutti i crediti a lunga scadenza superiori ai 24 mesi, in particolare quando trattasi di finanziamenti all'esportazione in senso stretto. È facoltativa — cioè in potere discrezionale dell'AKAG di richiederla o no — per i crediti a media scadenza sino a 24 mesi. La garanzia statale non è prestata in via diretta alla AKAG a copertura dei rischi di finanziamento, ma ceduta all'AKAG dall'esportatore che abbia ottenuto in precedenza dalla Hermes una « Garantie » o una « Burgschaft » a copertura dei rischi di fabbricazione e dei rischi economici e politici di inesigibilità (in questo secondo caso, quando il finanziamento AKAG va oltre i limiti della sola fabbricazione). Accanto alla garanzia statale, è sempre facoltà dell'AKAG di richiedere, a copertura dei propri rischi di finanziamento, altre garanzie dall'esportatore.

19. — Il credito, sia a media che a lunga scadenza, è dato sempre sotto forma di sconto di cambiale all'ordine a tre mesi rinnovabile per tutta la durata del credito ed esente da imposte (Sola-wechsel). La procedura è messa in moto dalla domanda dell'esportatore, diretta all'AKAG ma

(15) Nel caso che il contratto di fornitura con il compratore estero non sia stato ancora stipulato a fermo, è ammessa una approvazione di massima del finanziamento e del relativo importo, con riserva di definitiva conferma e di assegnazione al plafond A o B, quando l'affare sarà concluso. Qualche volta, l'AKA riserva — su una delle due linee di credito a sua disposizione — un importo pari a quello del credito richiesto in via preliminare; per questo « periodo di attesa », l'Istituto calcola una speciale « provvigione di prenotazione di credito » pari all'1 per mille annuo.

presentata per il tramite della banca di commercio estero competente o di una delle banche consorziate nell'AKAG e corredata di ogni elemento utile ad illustrare la destinazione del credito, il piano di finanziamento e di ammortamento e gli altri requisiti richiesti (nel caso, anche il documento di garanzia statale). Una volta accolta la domanda, la banca dell'esportatore inoltra la pratica di fido all'AKAG, con motivato parere circa l'assegnazione del fido stesso all'una o all'altra delle due linee di credito. L'AKAG decide, in via definitiva, il plafond da utilizzare. Non esistono norme tassative per l'assegnazione; l'AKAG decide in merito con piena discrezionalità, anche in contrasto con l'istituto intermediario; ma in generale — fatta eccezione per particolari forniture di importanza politica (che vengono sempre ammesse alla linea di credito più favorevole, cioè al plafond B) — è seguito il criterio di ammettere in misura proporzionale tutti gli aventi diritto al godimento della linea di credito più favorevole. I finanziamenti AKAG — di qualunque tipo — sono accordati sino a concorrenza massima dello 80% della fornitura; nel caso di garanzia statale, fino a concorrenza dell'importo garantito. La quota residuale (20%) resta a carico dell'esportatore. Di regola, il 25% del rischio inerente al finanziamento 80% AKAG è assunto in portafoglio dalla banca intermediaria che inoltra allo sconto dell'AKAG le cambiali emesse dall'esportatore. Questa limitazione del rischio AKAG vale per ogni istituto presentatore, sia banca partecipante al capitale dell'AKAG sia banca abilitata al commercio estero; ed ha permesso di finanziare, con l'utilizzo parziale dei fondi AKAG affari d'esportazione per oltre 1,3 miliardi di DM. nel primo anno di esercizio dell'Istituto.

a) Approvato il fido a valere sulla linea di credito costituita dal fondo consorziale (plafond A) l'AKAG ne dà conferma diretta al beneficiario con contemporanea promessa di rinnovo, nel termine massimo previsto, delle cambiali a tre mesi da emettersi per la mobilitazione del credito. Il credito in particolare è liquidato mediante cambiale tratta a tre mesi emessa dall'esportatore a carico di sé medesimo, all'ordine dell'AKAG e già munita, all'atto dell'emissione, della firma di accettazione dell'emittente. L'AKAG sconta e versa o accredita all'esportatore il netto ricavo degli effetti scontati. Alla fine dei tre mesi, uguale procedura con gli effetti di rinnovo. La durata dei crediti concessi

sui fondi consorziali dell'AKAG può andare da 12 a 48 mesi, può essere cioè sia di media (sino a 24 mesi) che di lunga scadenza (da 25 a 48 mesi). Per mobilitare a sua volta gli effetti derivati dalle operazioni del plafond A, l'AKAG non ha altra possibilità che quella di ricorrere ai normali prestiti della Banca Centrale, al tasso ordinario e quando possibile. Anche per questo motivo, il costo dei crediti di linea A è maggiore di quello dei crediti di linea B ed oscilla (dati 1952) dal 7% all'8%, compresa la provvigione di girata a favore dell'AKAG nella misura dello 0,12% per trimestre. Per la messa a disposizione del credito (in caso di concessione a puro titolo preliminare su ordinativi non confermati e comunque nelle more dell'utilizzo al credito stesso, anche dopo conferma), l'AKAG calcola una speciale provvigione per « promessa erogazione di credito » dell'1 per mille annuo per l'intero importo del fido accordato e per il periodo di non utilizzo, nella fase preliminare, e sui saldi non utilizzati e per i periodi di non utilizzo, nella fase di erogazione sino alla completa estinzione del prestito.

b) Approvato il fido a valere sulla linea di credito B, la procedura passa per fasi analoghe a quelle precedenti. Con due particolarità: a) le tratte sono emesse e accettate dall'esportatore all'ordine di una banca di fiducia; b) la banca di fiducia, nell'inoltrare le tratte all'AKAG per lo sconto, appone firma di girata a favore dell'AKAG e ne assume, con speciale « dichiarazione di garanzia » specifica responsabilità. Per questa categoria di prestiti, l'AKAG non opera con fondi consorziali ma agisce da tramite, sulla base di una promessa di sconto della Banca Centrale nel limite complessivo di 600 milioni di marchi. Questa possibilità precostituita di riscontare presso la Banca Centrale gli effetti scontati ha contribuito a rendere i tassi delle operazioni più bassi di quelli sui fidi A: in pratica, il tasso applicato è pari al tasso ufficiale di sconto, più una lieve maggiorazione per commissioni varie e rimborso di spese bancarie. In complesso: 5,50%, compresa la provvigione di girata della banca di fiducia dell'esportatore (0,25% al trimestre) e la provvigione di girata a favore dell'AKAG (0,12% al trimestre). Vigè anche qui l'addizionale 1% per « promessa erogazione ». Anche per il plafond B, i crediti possono essere a medio e a lungo termine. I limiti di durata del « medio termine » sono però più ampi dei precedenti, da 6 a 24 mesi.

Per entrambi i tipi di credito A e B è prevista la possibilità di inserire, per particolari operazioni (soprattutto a consegna e pagamento rateali), la emissione di Exportraten, nelle modalità sopra illustrate, in aggiunta al credito a media e lunga scadenza concesso dall'AKAG.

Qualche cifra sul credito a medio e lungo termine all'esportazione - Critiche e proposte sul sistema attuale

20. — L'attività dell'AKAG nel campo del credito a medio e lungo termine all'esportazione è illustrata dai dati seguenti, tratti da fonti ufficiali. Dal 1° aprile 1952 sino al 31 marzo 1953, la AKAG ha concesso 451 finanziamenti per complessivi 634,46 milioni di DM, a favore di esportazione per complessivi 1.308,51 milioni di DM. I 634,46 milioni di DM per concessioni di credito sono stati ripartiti come segue: 183,69 mill. a favore di Paesi U.E.P.; 90,18 all'area della sterlina; 227,32 ad aree monetarie aventi diversi regolamenti valutari; 64,37 all'area del dollaro; 68,9 a favore di altri Paesi. Di rilievo, i finanziamenti a favore del Brasile (43,21), dell'India (23,9), del Messico (24,35), della Svezia (25,94), del Sudafrica (46,68), della Turchia (28,33); ma soprattutto importante il finanziamento all'Argentina (122,85 milioni di DM), che ha toccato il 18% delle concessioni di credito complessive e ha consentito le ingenti esportazioni tedesche di filobus e di trattori in quel Paese. I finanziamenti concessi dalla AKAG hanno riguardato per 540,06 mill. di DM le esportazioni di beni d'investimento e per 94,4 mill. quelle di beni di consumo. Le concessioni di credito sono andate per 200,38 mill. di DM a favore della meccanica; per 164,36 dei mezzi di trasporto; per 126,59 della chimica; per 64,47 dei cantieri navali; per 19,08 della siderurgia, meccanica fine e ottica. I crediti da 6 a 12 mesi hanno raggiunto i 79,53 mill. di DM; quelli da 12 a 24, 400,35 mill.; quelli superiori a 24 mesi, 154,59 mill. di DM.

21. — Come risulta dai dati su riferiti, l'utilizzo complessivo dei mezzi a disposizione dell'AKAG, anche se ha permesso il finanziamento di una notevole massa di affari, non è stato integrale. I crediti accordati non rappresentano che il 64,2% del totale dei due fondi a disposizione; e gli affari finanziati, non più che il 7,7% delle complessive esportazioni tedesche nel 1952.

La questione — tanto più degna di nota, in quanto in singolare contrasto con l'asserito « dumping creditizio » tedesco nelle transazioni commerciali internazionali — è stata oggetto di ampi dibattiti negli ambienti tedeschi ed esteri.

Gli ambienti tedeschi tendono soprattutto a sottolineare il non integrale utilizzo dei mezzi creditizi a disposizione dell'esportazione nazionale. Il fatto — è stato rilevato — dipenderebbe sia dall'insufficiente ampiezza dei termini di rimborso sia dal costo elevato sia dalle particolari modalità dei prestiti AKAG, qualche volta troppo onerose e restrittive. Alla luce di queste deficienze — prospettate dalle categorie esportatrici negli ultimi tempi — va considerata la proposta avanzata tempo fa di allargare da 4 ad 8 anni la durata e di ridurre dal 7% al 4% il costo delle operazioni; e la ancor più recente proposta di potenziare i mezzi operativi dell'AKAG sino ad 1,5 miliardi di DM circa, con il ricavo di una emissione obbligazionaria decennale garantita dallo Stato. La proposta è in discussione, ma — in relazione all'attuale illiquidità del mercato tedesco dei capitali — trova esitanti le autorità governative.

All'estero, la tendenza prevalente è quella di sottolineare la portata effettiva delle provvidenze creditizie tedesche all'esportazione. In particolare, è stato rilevato che gli sforzi di auto-finanziamento delle imprese esportatrici e l'intervento delle banche commerciali con crediti a breve in aggiunta ai crediti AKAG a media e lunga scadenza hanno in parecchi casi consentito agli esportatori tedeschi di superare il limite segnato dalle attuali provvidenze creditizie e di concedere dilazioni di pagamento oltre i 4 anni sino a raggiungere termini di notevolissimo respiro, che qualche volta hanno fatto rumore negli ambienti internazionali. Di fatto, la notevole espansione delle esportazioni tedesche nel periodo più recente sembra esser dipesa, in gran parte, da più favorevoli termini di credito concessi dalla grande ed anche media e piccola industria esportatrice sulla base delle provvidenze assicurative e creditizie in atto. Con recente provvedimento (agosto 1953) è stata apportata una lieve modifica tecnica sulla durata dei finanziamenti AKAG, d'ora in avanti calcolata a decorrere dal primo utilizzo e non dalla concessione e relativa messa a disposizione del credito (come in precedenza stabilito) e quindi estensibile, in pra-

tica oltre i 2-4 anni legali, sino a 3-5 anni complessivi.

In tal modo gli esportatori tedeschi sono stati messi in grado negli ultimi tempi di concedere dilazioni di pagamento sino a 6-7 anni, con la quota obbligatoria di esposizione a proprio rischio (20%, pari in genere ad 1 anno), con l'intervento di un pre-finanziamento bancario per il periodo interinale tra la messa a disposizione ed il primo utilizzo del credito AKAG (di regola, un altro anno) e con il susseguente periodo di utilizzo effettivo del credito ottenuto (16).

(16) Qualche volta l'offerta — già eccezionale — di 6-7 anni di dilazione è stata superata per particolari forniture di grandi impianti a Paesi in fase di modernizzazione industriale. Esempi del genere — per i quali non è dato sapere se la dilazione sia frutto di un eccezionale sforzo di autofinanziamento delle imprese esportatrici private o di un speciale intervento statale in via diretta o indiretta (garanzia alle banche) — ricorrono in numerosi contratti di recente stipulati da grosse imprese tedesche con paesi dell'America Latina (Brasile) ed altri (India, Pakistan, Grecia). In qualche caso l'iniziativa, auspicata ed appoggiata dai Governi e capitali del luogo, assume addirittura la forma di compartecipazione tedesca a lungo termine con assunzione di quote azionarie (una vera e propria esportazione di capitali), nel quadro di vasti accordi di collaborazione economica con i Paesi interessati.

Tipico il caso delle Acciaierie Krupp che, con speciali finanziamenti AKAG, hanno concesso alle Acciaierie governative in costruzione in India un apporto di 20 milioni di dollari in macchinari, contro assunzione di una partecipazione azionaria nelle Acciaierie stesse e promessa di ricevere nuove commesse in futuro. La partecipazione è fissata a 10 anni, con garanzia di rimborso e integrale trasferimento di capitale ed utili a scadenza.

La stessa Krupp ha concluso di recente con la Grecia un contratto per esportazioni di macchinari e per assistenza tecnica nello sfruttamento di depositi di nichelio nel quadro del piano quadriennale di sviluppo dell'economia greca. Il credito

22. — Non è possibile formulare previsioni sugli sviluppi futuri della politica tedesca di sostegno creditizio all'esportazione, nella quale sembrano seriamente impegnati Governo ed esportatori tedeschi. Il ricordo di alcune esperienze passate — brillanti all'inizio, poi concluse con « crisi » (1900, 1907, 1931) — sembra tuttavia orientare il Governo verso direttive di prudenza, contro una « penetrazione a tutti i costi » nei mercati stranieri, e per una politica di « sostegno selettivo » alle esportazioni di più sicuro rendimento e di interesse nazionale. Gli ammonimenti rivolti di recente agli esportatori per una limitazione dei crediti al Brasile (il cui conto clearing presenta oggi uno sbilancio passivo di circa 100 milioni di dollari, di non agevole riasorbimento) e le direttive preferenziali in atto per l'appoggio creditizio alle esportazioni verso l'area dollaro (dove la bilancia commerciale tedesca è più deficitaria) (17) si inquadrano nel nuovo orientamento delle autorità germaniche in materia di crediti all'esportazione.

HELMUT LIPPERT

concesso (sembra, con intervento assicurativo e finanziario della Repubblica Federale tedesca) è di 200 milioni di DM, raggiunge gli 8 anni e porterebbe un interesse del 12%. Nell'accordo relativo — che non prevede partecipazioni azionarie di nessun genere — è invece prevista la reintegrazione dei patrimoni tedeschi in Grecia. Anche altri Paesi, desiderosi di stimolare investimenti di capitali tedeschi in opere di sviluppo a lungo termine, avrebbero negli ultimi tempi fatto proposte del genere al Governo germanico. N. S. T.

(17) A fine 1952, la Germania presentava saldi attivi di 1707 e 448 mil. di dollari con i Paesi U.E.P. e i Paesi a clearing bilaterale, contro un saldo passivo di 1478 mil. verso l'area dollaro.

Riferimenti bibliografici in tema di aiuti all'esportazione

Aiuti all'esportazione in genere:

M. SCHLOGLI, *Le financement du commerce international*, in « Banque », Apr. e Maggio 1953.

O. J. BRONCHART, *Le problème du financement des exportations*, in « Revue de la Banque », n. 12-1952 e 1-1953, Bruxelles.

BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE, *Les avantages spéciaux accordés aux exportateurs en France, en Allemagne, en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas* in « Bulletin d'Information et de Documentation », giugno 1953.

Exportförderungsmassnahmen des Auslandes, a cura della Hamburger Kredit Bank, febr. 1953.

Politik der Exportförderung — Exportförderung in Fünf Europäischen Ländern, a cura della Nord-Deutsche Bank, Marzo 1953.

Aiuti all'esportazione in Francia:

M. BYE, Rapporto su « L'aide à l'exportation » al « Conseil Economique » (presentato nella seduta del 12-2-53). Cfr. « Moniteur Officiel du Commerce et de l'Industrie » (M. O. C. I.), edito dal Ministero francese per gli Affari Economici, del 19 e 26 febbraio, 5 e 12 marzo e 2 aprile 1953.

BANQUE FRANÇAISE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (BFCE), *Note d'information sur le remboursement des charges sociales et fiscales en faveur des exportateurs*, febr. 1953, Paris.

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (CFACE), *L'Assurance des crédits à moyen terme à l'exportation*, Paris, ott. 1953.

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (CFACE), *Comptes Rendus 1948-1952*.

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (CFACE), *Statuts*, Paris 1948.

PH. AYMARD, *Le rôle des Banques dans le développement des exportations françaises*, in « Revue Economique Franco-Suisse », nov. 1950.

J. BELIN, *Le crédit au commerce extérieur*, in « Revue Economique », Sett. 1951.

G. COMMOY, *Le crédit à moyen terme en matière d'exportation*, in « Banque », Paris, nov. 1952.

CONSEIL NATIONAL DU CREDIT, « *Septième Rapport Annuel - Année 1952* » e « *Annexes au Septième Rapport Annuel* », Paris 1953.

CRÉDIT NATIONAL, *Compte Rendu des Opérations Sociales pendant l'Exercice clos le 31 Decembre 1952*, Paris 1953.

BANQUE NATIONALE FRANÇAISE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (BNFCE), *Rapports 1945 e 1946*.

BANQUE FRANÇAISE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (BFCE) *Renseignements Généraux*, Paris 6-2-53.

BANQUE FRANÇAISE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (BFCE), *Statuts*, Paris 1947.

BANQUE FRANÇAISE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (BFCE) *Rapports et Bilans 1947-48/1952*, Paris.

Aiuti all'esportazione in Germania:

C. KAPFERER, *Aussenhandelsförderung als wirtschaftspolitische Aufgabe*, Verlag Weltarchiv, Hamburg 1950.

MINISTERO FRANCESE PER LE FINANZE, *Allemagne Occidentale - Les avantages financiers accordés aux exportateurs*, in « Statistiques et études financières », maggio 1953. Tradotto per esteso in « Rassegna Economica » dell'Associazione Italiana fra le Società per Azioni, maggio-giugno 1953.

Die Systeme der Exportrisikogarantie in Deutschland, Grossbritannien, Belgien, Frankreich, den Niederlanden, der Schweiz und Schweden - Verlag Weltarchiv GmbH., Hamburg.

Möglichkeiten der Exportfinanzierung, a cura della Süddeutsche Bank, sett. 1952.

ISTITUTI ED OPERAZIONI DI CREDITO SPECIALE ALL'ESPORTAZIONE IN FRANCIA E IN GERMANIA

FRANCIA	GERMANIA													
<p>ISTITUTO DI CREDITO SPECIALE</p> <p>Banque Française du Commerce Extérieur (BFCE). Sede Sociale: Parigi. Principali Succursali: Lyon, Marseille, Bordeaux, Le Havre, Roubaix, Algeri.</p> <p>DATA DI FONDAZIONE</p> <p>28 marzo 1952. La Banca ha iniziato a funzionare nell'aprile.</p> <p>CAPITALE SOCIALE</p> <p>Fr. 500.000.000.</p> <p>Partecipano al Capitale i seguenti Istituti, nella misura a fianco indicata:</p> <table border="0"> <tr> <td>— Banca di Francia</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>— Caisse de Dépôts et Consignations</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>— Crédit National</td> <td>16 %</td> </tr> <tr> <td>— Caisse National de Crédit Agricole</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>— 4 Banche Nazionalizzate (6 % per ognuna)</td> <td>24 %</td> </tr> </table> <p>Raccolta di depositi (a vista e a tempo) e di conti correnti sul tipo delle normali banche commerciali. Risconto.</p> <p>La raccolta, per quanto in sensibile progresso, è sempre di entità limitata. Al 31-12-1952 non toccava i 21 miliardi di franchi. Risconto in pratica inesistente. Donda la relativa modestia del <i>fideli per cassa</i> diretti ad importatori ed esportatori e la <i>media prevalenza dei fidi di forma ad importatori</i> (aperture di credito, avalli ed accettazioni) e ad <i>esportatori</i> (avalli). Fondamentale (v. oltre) l'intervento con <i>avallo</i> in cooperazione con Banche ordinarie, a favore degli <i>esportatori</i> (Fr. 78,8 miliardi di avalli prestati nel corso del 1952, contro 42,7 nel 1951).</p>	— Banca di Francia	25 %	— Caisse de Dépôts et Consignations	25 %	— Crédit National	16 %	— Caisse National de Crédit Agricole	10 %	— 4 Banche Nazionalizzate (6 % per ognuna)	24 %	<p>ISTITUTO DI CREDITO SPECIALE</p> <p>AusfuhrKredit-Aktien-Gesellschaft (AKAG). - Sede Sociale: Francoforte sul Meno.</p> <p>DATA DI FONDAZIONE</p> <p>28 marzo 1952. La Banca ha iniziato a funzionare nell'aprile.</p> <p>CAPITALE SOCIALE</p> <p>DM 20.000.000.</p> <p>Il Capitale è stato versato, in misura proporzionale ai depositi raccolti, da un Gruppo di 28 Istituti di Credito (Banche consorziate), che comprende tutte le maggiori banche tedesche.</p> <p>PROVISTA DEI FONDI</p> <p>Proibita dalle disposizioni statutarie la raccolta di depositi sotto qualsiasi forma.</p> <p>Oggi l'Istituto ha a sua disposizione i seguenti mezzi:</p> <table border="0"> <tr> <td>DM. 10.000.000 - Capitale versato (50 % del capitale sottoscritto).</td> </tr> <tr> <td>» 2.000.000 - Versato dagli azionisti (Banche consorziate) per la costituzione di un fondo di riserva (10 %).</td> </tr> <tr> <td>» 250.000.000 - Che le Banche consorziate hanno preso impegno di versare (in ragione del 3 % dei depositi) e che la AKAG richiede a seconda delle sue esigenze.</td> </tr> </table> <p>DM. 262.000.000 - « Mezzi consorziali ».</p> <p>DM. 600.000.000 - Castelletto di risconto presso la Bank Deutscher Länder.</p> <p>DM. 862.000.000 -</p>	DM. 10.000.000 - Capitale versato (50 % del capitale sottoscritto).	» 2.000.000 - Versato dagli azionisti (Banche consorziate) per la costituzione di un fondo di riserva (10 %).	» 250.000.000 - Che le Banche consorziate hanno preso impegno di versare (in ragione del 3 % dei depositi) e che la AKAG richiede a seconda delle sue esigenze.
— Banca di Francia	25 %													
— Caisse de Dépôts et Consignations	25 %													
— Crédit National	16 %													
— Caisse National de Crédit Agricole	10 %													
— 4 Banche Nazionalizzate (6 % per ognuna)	24 %													
DM. 10.000.000 - Capitale versato (50 % del capitale sottoscritto).														
» 2.000.000 - Versato dagli azionisti (Banche consorziate) per la costituzione di un fondo di riserva (10 %).														
» 250.000.000 - Che le Banche consorziate hanno preso impegno di versare (in ragione del 3 % dei depositi) e che la AKAG richiede a seconda delle sue esigenze.														