

Fischer, Konrad

Article — Digitized Version

Die staatliche Exportkreditfinanzierung und -versicherung in Großbritannien und den USA

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Fischer, Konrad (1956) : Die staatliche Exportkreditfinanzierung und -versicherung in Großbritannien und den USA, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 36, Iss. 2, pp. 98-102

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132235>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Daß trotzdem die Rückkehr zu den alten bewährten Formen der Rohstoffmärkte so zögernd und enttäuschend verlief und die vom privaten Handel wiedergewonnene Freiheit so wenig zur Entfaltung neuer Initiative genützt wurde, hat vielfach verwundert. Es ist jedoch nicht schwer, hierfür eine ganze Reihe von Gründen zu finden. Zunächst einmal waren technische Anlaufschwierigkeiten zu überwinden: Vor allem machte sich nach rund 15jährigem Ruhen der Märkte ein spürbarer Mangel an technisch und fachlich geschulten Kräften mit entsprechender Routine im Termin- und Arbitragegeschäft bemerkbar. Weiter fehlte vielfach das erforderliche flüssige Kapital zur Finanzierung der unerläßlichen Lagervorräte, um dem Markt eine Substanz zu geben, und schließlich war man bei der Eröffnung der Märkte vielleicht etwas zu vorsichtig darauf bedacht gewesen, die sogenannte Spekulation in Erinnerung an Exzesse in früheren Perioden fernzuhalten. Oft war es aber gerade die Spekulation, die den Märkten die ausreichende Fülle verschafft hatte, um eine wirklich ausgleichende Funktion zwischen den Schwankungen von Angebot und Nachfrage auszuüben. Neben diesen Gründen haben jedoch noch tiefere Ursachen ganz wesentlich dazu beigetragen, daß die Londoner Warenmärkte nicht zu ihrer Vorkriegsbedeutung zurückkehren konnten. Ein Hauptfaktor liegt in der staatlichen Interventionspolitik in den Erzeugerländern. Solange für die Preise von Getreide, Baumwolle, Kaffee und anderen Rohstoffen und Nahrungsmitteln mehr die Subventionspolitik der Regierungen wichtiger Erzeugerländer maßgebend ist als der Umfang von Angebot und Nachfrage, und solange politische Faktoren, wie z. B. bei Kautschuk, wesentlich mitbestimmend sind, fehlt ein echter Anreiz für Termindispositionen des Handels zur Begrenzung von Preisrisiken. Hinzu kommt die „unechte“ Marktbeeinflussung durch Vorratskäufe einzelner Regierungen in wichtigen Rohstoffen. Diese Käufe enthoben den privaten Handel der Notwendigkeit und oft auch der Möglichkeit eigener Lagerhaltung, die nun einmal Voraussetzung für ein gutes Funktionieren eines Terminmarktes ist. Oft haben diese zur strategischen Reservenbildung durchgeführten Käufe

zu einer laufenden Verknappung sofort lieferbarer Ware geführt mit dem Ergebnis eines höheren Preisniveaus für Sofortlieferungen als für Termingeschäfte. Diese schon erwähnte unnatürliche Preisverschiebung (backwardation), die die meisten Terminmärkte kennzeichnet, führt zur Marktverödung, da sie dem Handel keine Lagerhaltung erlaubt und weder Produzenten noch Konsumenten veranlaßt, sich des Terminmarktes zur Abdeckung von Preisrisiken zu bedienen.

Angesichts dieser Entwicklung der Warenterminmärkte ist es nicht verwunderlich, daß die Stärkung des britischen Pfundes als Zahlungsmittel im Welthandel nur bescheidene Fortschritte gemacht hat und daß der Beitrag, den die Londoner Rohstoffmärkte hierzu geliefert haben, recht gering war. Nach Angaben der Bank of England betragen die Pfund-Umsätze im Zahlungsverkehr zwischen den nicht zum Sterlingblock gehörenden Ländern 1953 über 800 Mill. £. Auf Transitgeschäfte der Nichtsterlingländer über London entfielen davon im gleichen Jahre 142 Mill. £, auf Transaktionen über die Warenmärkte 35 Mill. £. Im Jahre 1954 haben sich letztere zwar auf 75 Mill. £ erhöht, der gesamte Transithandel der Nichtsterlingländer über London hat 1954 jedoch nur von 142 Mill. auf 163 Mill. £ zugenommen (gegen 150 Mill. £ im Jahre 1952).

Der Gesamtumfang der Transitgeschäfte ist also — unter Berücksichtigung der Preisbewegungen — zwischen 1952 und 1954 praktisch konstant geblieben. Ein Teil der Transaktionen hat sich dabei 1954 allerdings auf die Warenmärkte verlagert, aber deren Neueröffnung hat doch keine echte Zunahme der Pfund-Transaktionen über London mit sich gebracht. Offenbar sind also die wiedereröffneten Terminmärkte bis jetzt für die außerhalb des Sterlinggebietes gelegenen Rohstoffbezieher nicht attraktiver gewesen als die schon länger bestehenden Handelsbeziehungen innerhalb der noch staatlich kontrollierten und gelenkten Außenwirtschaft.

Solange kein Wandel in den erläuterten strukturellen Gründen für das unbefriedigende Funktionieren der Rohstoffmärkte eintritt, wird sich auch auf diesem Wege die Weltgeltung des Sterling nicht zu ihrer früheren Bedeutung zurückführen lassen.

Die staatliche Exportkreditfinanzierung und -versicherung in Großbritannien und den USA

Dr. Konrad Fischer, Frankfurt

Während früher der Kampf der Exporteure um die Absatzmärkte, insbesondere auf dem Investitionsgütersektor, in der Hauptsache auf dem Gebiet der Preise, der Qualität und der Lieferfristen ausgefochten wurde, hat in den letzten Jahren die Gewährung immer längerer Zahlungsziele eine zunehmende Bedeutung als absatzpolitisches Instrument gewonnen. Hieraus hat sich ein wachsender Bedarf an Exportkredit und im Zusammenhang damit auch ein wachsender Einsatz staatlicher Mittel auf dem Gebiet der Exportkreditfinanzierung und -versicherung er-

geben. Nachstehend wird die jüngste Entwicklung auf diesem Gebiet in den beiden wichtigsten Konkurrenzländern der Bundesrepublik, in Großbritannien und in den USA, in ihren Grundzügen dargestellt und mit den entsprechenden Einrichtungen der Bundesrepublik verglichen.

GROSSBRITANNIEN

Die Gewährung von Zahlungszielen, sofern es sich um Exporte nach Nicht-Sterlingländern handelt und das Zahlungsziel die Zeit von sechs Monaten überschreitet, unterliegt der Genehmigung durch das

Foreign Exchange Control Committee (FECC). Dieses besteht aus Vertretern der Bank of England und der zuständigen Ministerien; den Vorsitz führt der Vertreter des Schatzamtes. Im Laufe der Zeit ist bei den Genehmigungen immer großzügiger verfahren worden, um mit den Konkurrenzländern in der Gewährung von Zahlungszielen Schritt halten zu können. Längere Zahlungsziele werden in erster Linie für Investitionsgüter genehmigt, und zwar richtet sich die Länge des Zahlungszieles nach der Lebensdauer des betreffenden Exportgutes sowie auch nach der Zeit, die eine Anlage braucht, um Erträge zu bringen. Normalerweise besteht das FECC darauf, daß ein angemessener Teil des Preises bei Verschiffung der Ware gezahlt wird, während der Rest in Raten innerhalb von zwei bis fünf Jahren zu begleichen ist. Im einzelnen richten sich die Kreditbedingungen — abgesehen von der Art des Exportgutes — nach dem Stand der Zahlungsbilanz Großbritanniens wie des Abnehmerlandes und nach den Kreditbedingungen der Konkurrenzländer. Dem britischen Exporteur stellt sich eine doppelte Aufgabe: Einmal muß er seinem Abnehmer konkurrenzfähige Kreditbedingungen anbieten und für diese dann die Genehmigung des FECC einholen. Zum anderen muß er sich, wenn der Kontrakt zustande kommt, um die Finanzierung, d. h. um einen Bankkredit bemühen, da nur in den seltensten Fällen die Möglichkeit der Finanzierung aus eigenen Mitteln besteht. Zur Zeit wird von seiten der britischen Exporteure Klage darüber geführt, daß infolge der Kreditrestriktion diese Finanzierungsmöglichkeiten bei den Banken stark beeinträchtigt worden sind, und zwar weniger für kurzfristige als für längerfristige Kredite. Auch haben sich die Zinskosten erhöht. Von offizieller britischer Seite wird jedoch darauf hingewiesen, daß die Kosten für Exportkredite sowie vor allem die Kosten der Exportkreditversicherung in Großbritannien immer noch niedriger liegen als in den meisten Konkurrenzländern.

Eine wesentliche Voraussetzung für die Gewährung eines Exportkredits seitens einer Bank ist, daß das sich aus der Kreditgewährung an den ausländischen Abnehmer ergebende Risiko durch eine Versicherung gedeckt ist. Die Versicherung kann beim Export Credits Guarantee Department (ECGD), einem im Jahre 1919 errichteten, dem Board of Trade unterstellten Regierungsinstitut, oder bei einer privaten Versicherungsgesellschaft erfolgen. Während die privaten Versicherungsgesellschaften nur das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Käufers decken, werden vom ECGD auch alle übrigen Risiken, insbesondere das Transferisiko, in Deckung genommen. Was die Geschäftstätigkeit des ECGD anbelangt, das im Rahmen der britischen Exportförderung eine wesentliche Rolle spielt, so ist dieses gemäß den Bestimmungen des Export Guarantees Act, 1949—52, ermächtigt, Versicherungspolicen an Exporteure bis zu einem Höchstbetrag von jeweils insgesamt 900 Mill. £ auszugeben. Im Januar 1953 bewilligte das Unterhaus eine Erhöhung dieses Betrages um 14,8 Mill. £, um die ECGD-Verpflichtungen im Brasilienhandel zu decken. Nach Ende Februar 1955 veröffentlichten Angaben beliefen sich die vom ECGD gedeckten Versicherungen für Exportkredite mit

einer Laufzeit bis zu sechs Monaten sowie für sogenannte Dollar Drive-Exportkredite auf insgesamt 546 Mill. £ gegenüber 522 Mill. £ Ende Juli 1954. Die Zahl der Versicherten betrug 3777, das sind 113 mehr als Ende Juli 1954. Über den Umfang der Versicherungen für Exportkredite mit einer Laufzeit von über sechs Monaten sind keine Angaben veröffentlicht worden. Nach Angaben vom September 1955 waren insgesamt 5700 Exporteure beim ECGD versichert. Das ECGD hat 14 Zweigstellen in Großbritannien und eine Zweigstelle in New York. Die Kreditkartei des ECGD umfaßt über 100 000 Namen ausländischer Abnehmer und stellt damit eine wertvolle Informationsquelle über die Bonität dieser Firmen dar.

Das ECGD deckt fast jedes aus dem Außenhandel, insbesondere auch aus Devisen- und Einfuhrrestriktionen, sowie aus politischen Unruhen sich ergebende Risiko. Dafür bestehen verschiedene Arten von Policen. Während die Kontrakt- und Verschiffungspolicen für den Export von Waren bestimmt sind, die ganz oder teilweise in Großbritannien hergestellt wurden und in bestimmten Grenzen auch für reexportierte ausländische Waren gelten, ist für den Transithandel eine eigene Art von Police, die „External Trade Policy“, eingeführt worden, die normalerweise nur bei Rohstofflieferungen verwendet wird, aber ausnahmsweise auch für Fertigwarenlieferungen beantragt werden kann, sofern diese nicht mit direkten britischen Fertigwarenexporten konkurrieren. Durch die bisher aufgeführten Policen werden Risiken für Zahlungsziele bis zu sechs Monaten gedeckt. Eine weitere Policenart ist die „Processing Policy“, die dazu bestimmt ist, die sich für den britischen Auftraggeber in dem Lande, wo seine Ware verarbeitet wird, möglicherweise ergebenden Risiken zu decken. Eine vierte Policenart ist die „Services Policy“ zur Deckung von Risiken, die sich bei unsichtbaren Exporten ergeben.

Für Exporte von Investitionsgütern, bei denen oft längere Zahlungsziele als sechs Monate gewährt werden müssen, stehen „Medium Term Policies“ zur Verfügung. Unter diesen Policen können Zahlungsziele bis zu vier Jahren in Deckung genommen werden. Zur Förderung des Exports nach Nordamerika sind bereits 1949 besondere „Dollar Drive Policies“ eingeführt worden, deren Besonderheit ist, daß dadurch auch Risiken auf dem Gebiet der Marktforschung, der Werbung und der Verkaufsförderung gedeckt werden. Diese Policen wurden dann durch die Einführung einer „Joint Venture Policy“ noch weiter entwickelt. Hierbei werden entstehende Verluste zu 50 % vom ECGD getragen, während die Gewinne ganz dem Exporteur zufließen. Seit September 1952 können diese Policen auch für Exporte nach lateinamerikanischen Dollarländern in Anspruch genommen werden. Ein besonderes Merkmal der Geschäftspraxis des ECGD ist, daß es vielfach von sich aus an die Exporteure herantritt und sie zur Erschließung neuer Absatzmärkte anregt, wobei das ECGD die Risiken übernimmt. Gerade diese Initiative soll in Zukunft noch verstärkt werden, um die Exporteure dazu zu bringen, Geschäftsrisiken zu übernehmen, die sie sonst vermeiden würden.

Durch die Versicherung beim ECGD kommt nicht der volle Betrag des Verlustes zur Deckung, sondern nur 85% bei Insolvenz des Käufers oder bei Nichtzahlung innerhalb von 12 Monaten nach dem Fälligkeitstag und 90% in allen übrigen durch die Versicherung gedeckten Fällen. Die restlichen 10 bzw. 15% des Verlustes sind vom Versicherer selbst zu tragen. Im Gesamtdurchschnitt dürfte die Versicherungsprämie etwa bei 1% liegen.

Das ECGD strebt an, daß die Exporteure nicht nur einzelne riskante Geschäfte, sondern möglichst ihr gesamtes Geschäft bei ihm versichern, da dadurch eine Risikoverteilung erzielt wird. Im letzteren Falle sind natürlich weit geringere Prämien zu zahlen, als wenn nur einzelne Geschäfte versichert werden. Hierbei werden allerdings für die den einzelnen Auslandskunden gewährten Ziele Höchstbeträge festgesetzt. Auf Grund seines umfangreichen Informationsmaterials verfolgt das ECGD genauestens den finanziellen Status jedes einzelnen Landes. Tritt eine Verschlechterung des Status ein, so hat das ECGD gemäß den Versicherungsbedingungen das Recht, während der Laufzeit der Police, die meist ein Jahr beträgt, die Verlustdeckungsquote für künftige Verschiffungen herabzusetzen.

Zur Finanzierung eines Exportgeschäfts mit längeren Zahlungszielen kann der Exporteur die ECGD-Police der kreditgebenden Bank als Sicherheit geben. Trotzdem verblieben aber der Bank noch gewisse Risiken, die nicht durch die dem Exporteur gegebene Garantie des ECGD gedeckt wurden, wie z. B. Scheitern des Geschäfts auf Grund von Fehlern auf Seiten des Exporteurs selbst, was sich naturgemäß hemmend auf die Bereitwilligkeit der Banken, Exportkredite zu gewähren, auswirken mußte. Um den Banken, die den Exporteuren Kredit gewähren, eine größere Risikodeckung als bisher zu geben und sie zu einer großzügigeren Kreditgewährung an die Exporteure zu veranlassen, hat die britische Regierung im April 1954 das ECGD ermächtigt, der kreditgewährenden Bank eine bedingungslose Garantie bis zu 85% des Exportgegenwerts zu geben. Diese Möglichkeit ist jedoch auf Exportgeschäfte im Gegenwert von mehr als 500 000 £ beschränkt. Die Garantie tritt allerdings erst in Kraft, nachdem der Käufer erklärt hat, daß er die Ware als „den Bedingungen des Kontraktes entsprechend“ akzeptiert. Diese Bestimmung bedeutet naturgemäß eine gewisse Erschwerung für die Anwendung des neuen Verfahrens. Wie es heißt, ist von dem Verfahren bisher nur in geringem Umfang Gebrauch gemacht worden. In den meisten Fällen ist man bei dem bisher üblichen Verfahren geblieben, d. h. daß der Exporteur seine ECGD-Police bei der Bank als Kreditsicherheit hinterlegt.

In jüngster Zeit ist auf Grund der im Vergleich zu anderen Ländern unbefriedigenden Entwicklung der britischen Ausfuhr von den britischen Exporteuren verschiedentlich über die in der Gewährung von Versicherungsschutz zu zurückhaltende Haltung des ECGD Klage geführt worden. Hierbei ist behauptet worden, daß Exportaufträge mehrfach dadurch verlorengegangen seien, daß die britischen Exporteure nicht mit den von anderen Ländern gebotenen Zahlungszielen konkurrieren konnten.

In den USA hat man seit einiger Zeit angefangen, die amerikanischen Exporteure im internationalen Wettstreit der Zahlungsziele auch staatlicherseits zu unterstützen. Dort besteht bereits seit 1934 als Regierungsinstitut die vom amerikanischen Schatzamt finanzierte Export-Import-Bank, die in der New Deal-Periode ausdrücklich zum Zweck der Wiederbelebung des Außenhandels gegründet worden war. Sie hat heute ein Kapital von 1 Mrd. \$ und kann über Mittel des Schatzamtes bis zu 4 Mrd. \$ auf einer revolving-Basis verfügen. Abgesehen von der Gewährung sogenannter Entwicklungsanleihen an hilfsbedürftige Länder, die Käufe amerikanischer Waren ermöglichen sollen, hat jedoch die Export-Import-Bank den Exporteuren wenig Unterstützung gewährt, weder in der Bereitstellung von Exportkrediten noch in der Gewährung von Versicherungsschutz gegen die Risiken von Exportkrediten. Auch die Privatbanken haben wenig Interesse gezeigt, ihre Tätigkeit auf dem Gebiet der Außenhandelsfinanzierung auszuweiten. Ein wesentliches Moment war hierbei, daß bis vor einiger Zeit weite Kreise der amerikanischen Wirtschaft grundsätzlich gegen die Förderung des amerikanischen Exports durch Kreditgewährung an die ausländischen Abnehmer eingestellt waren; aus diesem Grunde hat auch die Eisenhower-Regierung die Tätigkeit der Export-Import-Bank noch wesentlich eingeschränkt.

Seit etwa Mitte 1954 ist auf diesem Gebiet ein wesentlicher Wandel eingetreten. Die Gründe hierfür liegen in der Hauptsache darin, daß die amerikanischen Exporteure nach ihrer Auffassung neuerdings in zunehmendem Maße nicht mehr in der Lage sind, mit den europäischen Exportländern in bezug auf die Gewährung langfristiger Zahlungsziele zu konkurrieren. Insbesondere ist darauf hingewiesen worden, daß die europäischen Exporteure auf diesem Gebiet weitgehende Unterstützung seitens ihrer Regierungen erhielten. Der Export-Import-Bank wurde vorgeworfen, sie habe zwar in größerem Umfang Entwicklungsanleihen an das Ausland gegeben, dabei aber die Unterstützung des normalen Exportgeschäfts vernachlässigt. Auf Grund dieser Klagen ist die Export-Import-Bank jetzt wieder zu einem Instrument entwickelt worden, über das die amerikanische Regierung den amerikanischen Exporteuren Kredithilfe und gleichzeitig Versicherungsschutz gewähren kann. Ferner scheinen sich auch die amerikanischen Privatbanken seit einiger Zeit stärker in die Exportkreditfinanzierung eingeschaltet zu haben, wie vor allem aus ihrem Akzeptkreditgeschäft im Rahmen des Außenhandels hervorgeht. Außerdem wurde im April 1955 bekanntgegeben, daß die Federal Reserve-Banken nunmehr — zum ersten Mal in ihrer Geschichte — auch Bankakzepte, und zwar auf eigene Initiative, ankaufen. Der Zweck dieser Maßnahmen ist, die Privatbanken zu ermutigen, ihre Tätigkeit auf dem Gebiet der Exportkreditfinanzierung noch stärker auszudehnen.

Die den amerikanischen Exporteuren seit Ende 1954 durch die Export-Import-Bank gewährte Unterstützung umfaßt die Exportkreditfinanzierung und die Exportkreditversicherung. Exportkredite werden in der Regel nur für Investitionsgüter gewährt. Von Finanzierung

gen von der Dauer bis zu einem Jahr hält sich die Bank fern, da sie diese als Aufgabe der Privatbanken ansieht. Die Höchstdauer der Kredite ist etwa fünf Jahre. Die Grundvoraussetzung für die Gewährung eines Exportkredits seitens der Bank ist, daß der Exporteur mindestens 20 % des Ausfuhrgegenwerts von seinem ausländischen Abnehmer in bar erhält. Von den verbleibenden 80 % muß der Exporteur mindestens ein Viertel selbst finanzieren, während die Bank höchstens drei Viertel übernimmt. Auf den gesamten Ausfuhrgegenwert bezogen, gewährt also die Bank einen Kredit von höchstens 60 %. Diesen Kredit gibt entweder die Export-Import-Bank selbst, wobei die Kosten sich auf 4,5—5,5 % Zinsen und 1,5 % Kommissionsgebühr belaufen. Oder sie gewährt der Hausbank des Exporteurs, die diesem einen Kredit gibt, eine Garantie über den Kreditbetrag; hier machen die Kosten 2 % und ein Viertel des 5 % übersteigenden Zinses aus, den der Exporteur der Bank zu zahlen hat. Wie es heißt, soll die zweite Form überwiegen. Für diese 60 % gibt es in jedem Fall bei Ausfällen keinen Regreß auf den Exporteur; für sie steht bezüglich aller Risiken die Export-Import-Bank ein. Der Exporteur kann bei der Bank entweder jeden Kredit einzeln oder — bei Erfüllung einer Reihe von Voraussetzungen — die Eröffnung einer Kreditlinie beantragen. Eine solche Kreditlinie darf den Betrag von 10 Mill. \$ nicht überschreiten und läuft zunächst ein Jahr. Die Kreditlinie darf immer nur einen Teil des Geschäfts des betreffenden Exporteurs decken. Die Verfügung über eine derartige Kreditlinie bedeutet zwar eine wesentliche Erleichterung für die Dispositionen des Exporteurs, sie entbindet in der Regel aber trotzdem nicht von der Einholung der Genehmigung des einzelnen Kredits. Diese Genehmigungspflicht entfällt nur in besonderen Fällen, und zwar, wenn es sich um Waren handelt, die wiederholt an den gleichen Abnehmer im Ausland verkauft werden. Die Kredite unterliegen den üblichen Bedingungen der Export-Import-Bank, d. h. sie sollen dazu beitragen, die Wirtschaft des Schuldnerlandes und insbesondere seine Fähigkeit, Dollar zu verdienen, zu stärken. Auch soll darauf geachtet werden, daß die Dollarreserven des Einfuhrlandes durch den Kontrakt nicht überbeansprucht werden. Ferner muß der amerikanische Exporteur den Nachweis führen, daß er ohne einen Kredit den in Frage stehenden Auftrag nicht erhalten könne und daß er keine Möglichkeit habe, die Finanzierung auf anderem Wege durchzuführen. Auch hat der Exporteur, was vielleicht das Schwierigste ist, noch eine Menge Unterlagen über den ausländischen Kunden beizubringen.

Im Dezember 1955, also ein Jahr nach der Einführung des neuen Verfahrens, bestanden 128 Kreditlinien mit einem Gesamtbetrag von 173 Mill. \$. Nach den vorliegenden Meldungen ist jedoch der Gesamtbetrag der bisher tatsächlich gewährten Exportkredite noch nicht groß. Der Hauptgrund hierfür soll in der vorher erwähnten Schwierigkeit liegen, der Bank ausreichende Kreditunterlagen über die Bonität des ausländischen Abnehmers vorzulegen. Wie es heißt, baut die Bank jetzt aber eine umfangreiche Kreditkartei nach dem Vorbild der britischen ECGD auf. Neben dem bisher dargelegten Verfahren besteht noch die Möglichkeit,

daß die Bank in den Fällen, in denen der Exporteur selbst die kommerziellen Risiken trägt, diesem eine Garantie in Höhe von 85 % des von ihm übernommenen Kreditbetrags in bezug auf das Transferrisiko übernimmt. Ferner kann die Bank — bis zu einem Gesamtbetrag von 100 Mill. \$ — Garantien für politische Risiken (Krieg, Enteignung) für in Konsignationslagern im Ausland liegende Waren amerikanischer Exporteure geben. Bisher sind solche Garantien allerdings nur für Rohbaumwolle und Baumwollabfälle erteilt worden. Die Gewährung sogenannter Entwicklungsanleihen an das Ausland setzt die Export-Import-Bank neben dem neuen Exportkreditfinanzierungs- und Garantie-Verfahren fort. So sind z. B. im 2. Halbjahr 1955 Anleihen an Mexiko, Costarica, Ecuador und Iran gewährt worden.

Da die bisherigen Maßnahmen anscheinend noch nicht als genügend angesehen werden, hat Senator Fulbright im August vorigen Jahres einen Gesetzentwurf eingebracht, der die Entwicklung einer „Export Guarantee Corporation“ vorsieht. Die Corporation soll mit Mitteln des Schatzamtes arbeiten; ihre Verbindlichkeiten sollen 1 Mrd. \$ nicht übersteigen. Das Kapital ist mit nur 10 Mill. \$ angesetzt, während die notwendigen Fonds in Blocks von 50 Mill. \$ vom Schatzamt abgezogen werden sollen. Über das Schicksal des Gesetzentwurfs ist bisher noch nichts bekannt geworden. Auch der New York Board of Trade hat im vergangenen Jahr Vorschläge über Exportkreditgarantien veröffentlicht. Gedacht wird dabei daran, das kommerzielle Risiko durch private Gesellschaften decken zu lassen und die Übernahme des Transfer- und des politischen Risikos einer staatlichen Stelle zu übertragen. Bemerkenswert ist, daß diese Bestrebungen im Gange sind trotz der Möglichkeit, von der Export-Import-Bank Garantien zu erhalten.

Neben der Finanzierungshilfe für den Export durch die staatliche Export-Import-Bank, die anscheinend vor allem wegen des umfangreichen Papierkriegs noch nicht ganz reibungslos läuft, ist im Sommer vorigen Jahres auch das erste privatwirtschaftliche Institut ins Leben getreten, das den gleichen Zweck verfolgt. Es handelt sich hier um die von der Chase-Manhattan-Bank zusammen mit vier anderen amerikanischen Großbanken gegründete American Overseas Finance Corporation (AOFC), die die Aufgabe hat, Exportkredite mit einer Laufzeit von sechs Monaten bis zu fünf Jahren zu gewähren, wobei jedoch die Möglichkeit besteht, auch eine längere Frist bewilligt zu bekommen. Das Kapital des neuen Instituts beträgt 10 Mill. \$ Stammaktien, zu denen in Kürze noch 10 Mill. \$ Vorzugsaktien hinzutreten sollen. Diese Mittel werden durch Ausgabe von Schuldscheinen an andere Banken ergänzt werden. Auch die AOFC finanziert nur Exporte von Investitionsgütern. Die prozentuale Beteiligung von ausländischem Abnehmer, amerikanischem Exporteur und AOFC hält sich im gleichen Verhältnis wie bei der Export-Import-Bank. Die AOFC wird also auch 60 % des Ausfuhrgegenwerts selbst finanzieren. Daß die Export-Import-Bank die Einschaltung privater Institute in die Exportkreditfinanzierung fördert, geht vor allem aus der Unterstützung hervor, die sie der AOFC gewährt. Ein

Drittel der durch die AOFC übernommenen Finanzierungsanteile kann nämlich, sofern gewisse Voraussetzungen erfüllt sind, durch eine Garantie der Export-Import-Bank gesichert werden.

VERGLEICH MIT DER BUNDESREPUBLIK

Vergleicht man die staatlichen Maßnahmen auf dem Gebiet der Exportkreditfinanzierung und -versicherung in Großbritannien und den USA mit denen in der Bundesrepublik, so ergibt sich folgendes Bild: In Großbritannien besteht nur die Möglichkeit, Exportkreditgarantien von der staatlichen ECGD zu erhalten, während die Exportkreditfinanzierung ausschließlich von den privaten Banken durchgeführt wird. In den USA befaßt sich die staatliche Export-Import-Bank sowohl mit der Finanzierung wie mit der Versicherung. In der Bundesrepublik gewährt der Bund über die Hermes-Kreditversicherungs-A.G. Ausfuhrgarantien und -bürgschaften. Ende November 1955 wurde der Plafond von 5 auf 7,5 Mrd. DM erhöht, da die Rückflüsse den neu auftretenden Bedarf nicht deckten. Bis zum 30. 9. 1955 hat der Bund bereits für insgesamt 8,1 Milliarden DM an Garantien und Bürgschaften geleistet. Nach Angaben des Bundesfinanzministeriums waren Ende 1954 etwa 10 % der deutschen Ausfuhr durch Garantien und Bürgschaften des Bundes gedeckt. Von einer eigentlichen staatlichen Exportkreditfinanzierung kann in der Bundesrepublik nicht gesprochen werden. In gewissem Umfang steht jedoch Notenbankkredit für die langfristige Exportkreditfinanzierung zur Verfügung. Denn die für die Zwecke der langfristigen Exportkreditfinanzierung gegründete Ausfuhrkredit-A.G. verfügt bekanntlich im Ausmaß über 600 Mill. DM über eine Rediskontzusage der Bank deutscher Länder, den sogenannten Plafond B, aus dem Exportkredite mit einer Laufzeit bis zu vier Jahren gewährt werden können. Im Vergleich zu der in Großbritannien und der Bundesrepublik schon seit Jahren seitens des Staates bzw. der Notenbank den Exporteuren geleisteten Hilfe ist die praktische Auswirkung der in

den USA in dieser Beziehung getroffenen Maßnahmen bisher noch unbedeutend. Daneben steht allerdings das gewaltige Volumen der von der Export-Import-Bank den ausländischen Abnehmerländern gewährten sogenannten Entwicklungsanleihen. Bis Mitte 1955 hat die Export-Import-Bank insgesamt 7,2 Mrd. \$ Anleihen gewährt. Der bei der Bank ausstehende Betrag belief sich Mitte 1955 auf 2,7 Mrd. \$. Die Differenz zwischen den beiden Beträgen erklärt sich in der Hauptsache aus Rückzahlungen sowie Beteiligungen anderer Finanzinstitute an diesen Anleihen.

Während bei den Exportkrediten der Export-Import-Bank die Selbstbeteiligungsquote 25 % betrug, belief sie sich beim Plafond B der Ausfuhrkredit-A.G. bis zum 5. 10. 1954 auf 20 %. Auf Grund eines Beschlusses des Zentralbankrats vom 6. 10. 1954 ist sie auf 40 % heraufgesetzt worden. Allerdings hat sich die Bank deutscher Länder vorbehalten, bei bestimmten, devisa-politisch förderungswürdigen Geschäften eine geringere Selbstbeteiligungsquote festzusetzen. Der Zweck der Heraufsetzung war es, angesichts des wachsenden Auslandsauftragsbestandes an Investitionsgütern und der damit verbundenen zunehmenden Nachfrage nach Exportkrediten den Wirkungsgrad des Plafonds B zu erhöhen. Ebenso wie in Großbritannien ein Exportkredit von einer Privatbank nur bei Vorliegen einer ECGD-Garantie gewährt wird, bedingt auch in der Bundesrepublik die Gewährung eines Exportkredits seitens der Ausfuhrkredit-A.G. das Vorliegen einer Hermes-Garantie bzw. -Bürgschaft. Durch die Hermes-Garantien bzw. -Bürgschaften werden — ebenso wie bei der entsprechenden britischen und amerikanischen Einrichtung — nahezu alle mit Exportgeschäften verbundenen Risiken gedeckt. Ebenso wie in Großbritannien und den USA besteht auch bei den Hermes-Garantien bzw. -Bürgschaften eine Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers. Diese beträgt bei wirtschaftlichen Risiken mindestens 25 % und bei politischen Risiken mindestens 15 %.

Das Wirtschaftsbild Ostafrikas, Rhodesiens und Nyassalands

Erich Bendheim, Johannesburg

IV. Kolonial- und Wirtschaftspolitik in Portugiesisch-Ostafrika

Die Theorie, daß die imperialistische Kolonialpolitik, wie sie bis vor einigen Jahrzehnten und sogar noch späterhin von Großbritannien und Frankreich verfolgt wurde, überholt und veraltet sei, hat sich in den Nachkriegsjahren als zutreffend erwiesen. Trotzdem kann auch hier das Sprichwort Anwendung finden, daß keine Regel ohne Ausnahme ist. Die von Portugal in Ostafrika durchgeführte Kolonialpolitik läßt diese Sonderstellung eindeutig erkennen. Seitdem im Oktober 1929 die Tätigkeit der „Companhia de Niassa“, einer Chartered Company, die die nördlichen Distrikte einschließlich Porto Amelia verwaltet hatte, zu Ende ging, hat die portugiesische Regierung diese mit reichen Möglichkeiten ausgestatteten, aber damals

fast völlig unbeachteten Gebiete unter eigene Administration genommen. Es verging mehr als ein Jahrzehnt, bis im Juli 1942 auch das Gebiet der zweiten Chartered Company, der großen „Companhia de Moçambique“, unter die direkte Leitung der portugiesischen Regierung gebracht wurde. Dieses Territorium umfaßt die wichtigen Distrikte Manica und Sofala mit dem Hafen Beira und den Eisenbahnverbindungen nach Rhodesien und Nyassaland.

Die Eingeborenenpolitik wird in Portugiesisch-Ostafrika durch die Verwaltung in äußerst geschickter Form gehandhabt. In der Theorie besteht keine Rassentrennung, obwohl sie sich in der Praxis fast automatisch auf der gleichen Ebene bewegt wie in den mei-