

Franken, Wilhelm G.

Article — Digitized Version

Leasing als Finanzierungsmodell der Entwicklungshilfe?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Franken, Wilhelm G. (1963) : Leasing als Finanzierungsmodell der Entwicklungshilfe?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 43, Iss. 5, pp. 212-216

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133309>

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.

Leasing als Finanzierungsmodell der Entwicklungshilfe?

Wilhelm G. Franken, Hamburg

Vor kurzem wurde in einer bekannten Londoner Tageszeitung eine Meldung veröffentlicht, wonach auf Initiative einer jungen britischen Leasing-Gesellschaft in Verbindung mit einer Gruppe von sechs Banken der Londoner City und verschiedenen Unternehmen der Flugzeugbau-Industrie ein Leasing-Programm ausgearbeitet worden ist, das den Entwicklungsländern die Beschaffung von notwendigen und für diese Länder aus geographischen oder topographischen Gründen oft lebenswichtigen Luftverkehrsmitteln erleichtern soll. Diese zunächst auf die Luftfahrt-Industrie beschränkte Leasing-Finanzierung wird später auch für die Beschaffung anderer Kapitalgüter Anwendung finden können.¹⁾

In Frankreich hat die staatliche Entwicklungsgesellschaft SCIC im letzten Sommer beschlossen, zunächst zwölf komplette Fabrikanlagen im Raume Nantes, Quimper, Dinan und Saint-Brieuc auf eigene Rechnung zu erstellen und diese Fabriken im Leasing-Verfahren an Unternehmen zu vermieten, die ihre Betriebe aus der Pariser Region in die französische Bretagne verlagern wollen.²⁾

Große amerikanische Leasing-Gesellschaften bemühen sich seit einiger Zeit, stärker in dem Geschäft der Finanzierung von Lieferungen von Anlagen in die Entwicklungsländer Fuß zu fassen. Sie haben bereits erste Erfolge zu verzeichnen, so z. B. in der Lieferung von Gaskompressoren nach Argentinien, im Export von industriellen Ausrüstungsgütern nach Kanada, Mexiko, Venezuela und den Philippinen, und in der Aufstellung einer Textilfabrik in Pakistan, Wert 20 bis 22 Mill. \$, durch einen Leasing-Vertrag mit zwanzigjähriger Laufzeit.³⁾

Alle diese drei Meldungen befassen sich mit der Anwendung der Leasing-Finanzierung in der Entwicklungshilfe. Trotzdem unterscheiden sich alle drei grundsätzlich voneinander. Das französische Beispiel bezieht sich auf die staatliche Finanzierung von Industrieanlagen, die im eigenen Lande in entwicklungs-fähigen Gebieten errichtet und gegen einen geringen Mietzins verpachtet werden sollen. Es handelt sich hierbei in erster Linie um eine Industrieförderung aus raumordnungspolitischen Gründen. Die Praxis der amerikanischen Leasing-Gesellschaften beschränkt sich zunächst noch auf eine Beteiligung an Ausschreibungen für Lieferungen in die Entwicklungsländer. Sie forcieren das Finanzierungsgeschäft, ohne daß hierfür eine breite öffentliche entwicklungspolitische Konzeption vorliegt. Von allen bisher bekannten Beispielen

der Anwendung der Leasing-Finanzierung in der Entwicklungshilfe kommt das eingangs genannte britische Beispiel den nachstehenden hypothetischen Überlegungen am nächsten, weil es unter Einschaltung der öffentlichen „Export Credits Guarantee Departments“ die Intention der Hilfe mit in den Vordergrund stellt und nicht nur die reine Funktion der Dienstleistung umfaßt. Was bedeutet nun aber diese „Leasing-Finanzierung“, von der in den letzten Wochen auch in der Bundesrepublik so oft die Rede gewesen ist?

Was ist Leasing?

Leasing ist, auf eine kurze Formel gebracht, eine Finanzierungsart. Sie ist eine Methode der Investitionsfinanzierung, indem dem Verwender Kapitalgüter mietweise zur Nutzung überlassen werden. Die Mietdauer richtet sich nach der wirtschaftlichen Lebensdauer einer Maschine. Der Akzent liegt auf „wirtschaftlich“ unter der Annahme westeuropäischer oder amerikanischer Wettbewerbsbedingungen. Diese Voraussetzung ist wichtig, weil ein scharfer Wettbewerb die Differenz zwischen physischer und, infolge des technischen Fortschritts, immer kleiner werdender wirtschaftlicher Lebensdauer einer Maschine ständig erweitert. Normale Abschreibungsbedingungen halten in den meisten Industrieländern noch nicht Schritt mit dem technischen Wertverfall einer Maschine, und auch die Risiken steigender Wiederbeschaffungspreise bleiben noch ungedeckt. Durch die Verwendung des Leasing-Systems läßt sich eine schnellere Amortisation durch die Bestimmung der Laufzeit der Mietverträge herbeiführen und daher das Risiko einer durch den technischen Fortschritt hervorgerufenen relativen Wettbewerbsverschlechterung abschwächen.⁴⁾

Das eigentliche Wesen der Leasing-Finanzierung liegt jedoch auf der Ebene der Kapitalfreisetzung. Es ist ein neues und zusätzliches Instrument unternehmerischer Liquiditätspolitik, wenn durch die Anwendung dieser Finanzierungsart die Summe des Gesamtfinanzierungspotentials wächst. Leasing verlangt im Rahmen der Beschaffung eines Kapitalgutes weder eine Anzahlung noch die Stellung eines Depots, wie dies bei den meisten Abzahlungsgeschäften der Fall ist. Leasing kann die konventionellen Regeln der bankmäßigen Kreditprüfung aufweichen durch eine stärker ertragsorientiert ausgerichtete Kreditpolitik. Wie groß der Liquiditätseffekt des Leasing im Vergleich zu den klassischen Formen der Fremdfinanzierung ist, wird in der nachstehenden Graphik deutlich.

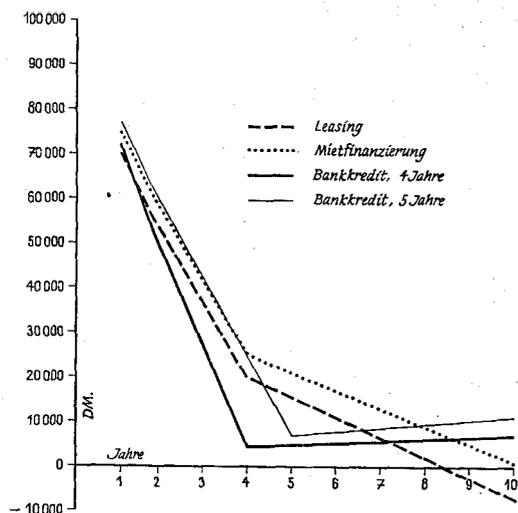
⁴⁾ Es muß an dieser Stelle einschränkend gesagt werden, daß diese Leasing-Wirkungen nicht überall vorhanden zu sein brauchen. Sie hängen im einzelnen von vielen betriebswirtschaftlichen Faktoren ab, die sowohl quantitativer als auch qualitativer Natur sein können. Es sei in diesem Zusammenhang auf die in Kürze erscheinende Schrift des Verfassers „Die neue Leasing-Praxis“ hingewiesen. S. a. Wirtschaftsdienst, Nr. 4, 1962.

¹⁾ The Times, London, 19. 3. 1963.

²⁾ Die Welt, Hamburg, 6. 7. 1962.

³⁾ Moniteur Officiel, Paris, 80 (1962) Nr. 161, S. 2998, und l'Usine Nouvelle, Special Zones Industrielles, Paris, Februar 1963, S. 15.

Liquiditätsvergleich der verschiedenen Finanzierungsarten



Die Liquiditätswirkungen beziehen sich auf die Beschaffung eines Kapitalgutes im Werte von DM 100 000,— unter der Annahme bestimmter Besteuerungs- und Abschreibungsbedingungen. Als Netto-Kapitalrendite des freigestellten Kapitals ist 8 % angenommen worden.⁵⁾

Wenn man nach der oben dargestellten groben Leasing-Skizze davon ausgehen kann, daß Leasing geeignet ist, Eigenkapital freizusetzen und daß dadurch dieses neue Finanzierungsinstrument geeignet ist, die Durchführung zusätzlicher Investitionsvorhaben zu ermöglichen, und daß ferner Leasing über die klassischen Kreditquellen hinaus unter bestimmten Umständen langfristige Investitionsmittel bereitstellen kann, dann ist der Sprung nicht weit zu der Überlegung, ob eine mit diesen Eigenschaften ausgerüstete Finanzierungsart nicht geeignet ist, auch einen dringenden Bedarf im Prozeß des industriellen Aufbaues in den Entwicklungsländern zu decken.

Anstrengungen zur Vergrößerung des Hilfspotentials notwendig

Die Forderung vieler Entwicklungsländer nach finanzieller Hilfe und Bereitstellung von technischem Know-how wird immer eindringlicher, und die Notwendigkeit zur Vergrößerung des Hilfspotentials seitens der Industrieländer steigt ständig.

Nun ist aber die Erfüllung aller entwicklungsinduzierter Wünsche in unserer bipolarisierten Welt zu einem Politikum geworden. Aus der Notwendigkeit der Entwicklungshilfe aus humanitären Gründen wuchs für Ost und West gleichermaßen ein Zusammenspiel wirtschaftlicher und politischer Rechtfertigung. Das dadurch entstandene Spannungsfeld hat die praktische Durchführung der Entwicklungshilfe zu einer schwierigen Aufgabe gemacht, und die Geschichte der Verwendung dieser Mittel entbehrt nicht einiger Tragikomik. Deshalb kann man zu der Überzeugung kommen, daß es möglicherweise leichter ist, Milliarden DM an Kapital für Entwicklungshilfe aufzubringen, als diese Mittel einer sinnvollen wirtschaftlichen Betätigung zuzuführen. In diesem politischen Bereich der Entwicklungshilfe werden wahrscheinlich aber auch die Hindernisse der Anwendung der Leasing-Praxis, wie später zu sehen sein wird, zu suchen sein.

⁵⁾ Dieses Beispiel ist der Schrift des Verfassers „Die neue Leasing-Praxis“, die in Kürze vom Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv herausgegeben wird, entnommen.

Entwicklungshilfe sollte natürlich immer eine Wachstumshilfe darstellen. Die Diskussion der projektgebundenen Hilfe hat zu einem heftigen Methodenstreit geführt, und sie hält, aus entwicklungspolitischer Sicht gesehen, die internationalen Entwicklungstheoretiker in gespaltene Lager. Im Zuge einer Reorientierung der deutschen Entwicklungshilfe formt sich jetzt aber schon mehr und mehr eine entwicklungspolitische Konzeption auf dem Boden des Partnerschaftsgedankens, auf dem die „Selbsthilfekraft“ und „Eigenverantwortung“ der an der Hilfe der Industrieländer interessierten Entwicklungsländer wachsen soll.

Die Entwicklungshilfe belastet das Budget der Industrieländer in immer steigendem Maße. Fast 20 Mrd. DM hat die Bundesrepublik in den letzten zwölf Jahren an Entwicklungshilfe geleistet, weit über 13 Mrd. \$ stellten die USA an Krediten und Schenkungen bereit, gut 16 Mrd. \$ flossen allein in den letzten beiden Jahren aus den DAC-Ländern zu den Entwicklungsgebieten in allen Teilen der westlichen Welt. Aber trotz dieser gesteigerten Hilfeleistung ist die Kluft im Lebensstandard und in der Produktivität zwischen den Industriestaaten und den unterentwickelten Ländern ständig größer geworden, so daß man nach neuen Finanzierungspraktiken oder sogar eigenwilligen Formen der Hilfe zu suchen geneigt ist, die dazu beitragen könnten, daß das bisherige Hilfspotential vergrößert wird und daß damit der bisherigen Anstoßleistung auch ein natürliches wirtschaftliches Wachstum folgen kann. Für welche Aufgabe wäre in dieser Hinsicht Leasing geeignet und welche Voraussetzungen müßten hierfür vorhanden sein?

Export-Leasing unter Exportrisikogarantie?

Aus dem Ursprungsland des Leasing, den USA, sind bisher keine Beispiele oder Ansatzpunkte bekannt, woraus zu schließen wäre, daß der Anwendung dieser Finanzierungsart im Handelsverkehr mit den Entwicklungsländern irgendwelche größere Chancen eingeräumt werden. Dies liegt im wesentlichen daran, daß unter den gegenwärtigen Bedingungen die kommerziellen Leasing-Gesellschaften dem Leasing-Geschäft mit Unternehmen in den Entwicklungsländern im allgemeinen aus kreditpolitischen Gründen nur wenig Interesse entgegenbringen. Leasing ist eine Form des Borgens von Geld, wofür Sicherheiten und Kreditwürdigkeit verlangt werden müssen, aber Leasing kann, eher als dies die konservative bankmäßige Kreditpolitik zuläßt, unter bestimmten Umständen die Grundsätze der herkömmlichen Kreditprüfung verlet-

zen. Letzteres, wie eingangs bereits angedeutet, zum Beispiel dann, wenn die Reproduktionsfähigkeit der bereitgestellten Mittel mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit gewährleistet erscheint. Derartige Abschätzungen sind aber im Bereich der Industrieländer weniger problematisch als in den noch mit großen wirtschaftlichen und politischen Risiken ausgestatteten Entwicklungsländern.

Die Abdeckung aller im Kreditgeschäft enthaltenen Risiken ist daher die erste und wichtigste Voraussetzung für ein Export-Leasing mit Entwicklungsländern. Ihre Lösung ist wohl zugleich vielleicht auch die schwierigste. Die Schaffung einer spezifischen, bilateralen oder multilateralen Leasing-Risiko-Versicherung oder die Bildung eines Leasing-Risiko-Garantiefonds bietet sich an, wobei die Mittel für diese Fonds aus Beiträgen nicht nur seitens der Industrieländer, sondern ebenfalls sowohl von den Entwicklungsländern selbst als auch aus den Prämien der Leasingverträge aufgebracht werden sollten.

Einfacher und realistischer erscheint aber unter den gegenwärtigen Umständen, Export-Leasing-Risiken in die Ausfuhrgarantien und -bürgschaften, wie sie bereits für das normale Exportgeschäft gegeben werden, einzuschließen, eine Lösung, die das Export-Leasing generell gegen alle mit diesem System verbundenen spezifischen Risiken fast völlig absichern könnte. Das neue britische Export-Leasing-Verfahren berücksichtigt bereits weitgehend die Frage der Risiko-Garantie, indem es die Aufmerksamkeit des „Export Credits Guarantee Department“ auf sich gezogen hat.⁶⁾

Im Handelsverkehr mit den Industrieländern ist die Anwendung der Leasing-Finanzierung auch für deutsche Unternehmen durch die Gründung europäischer Leasing-Gesellschaften bereits gegeben.⁷⁾ Hier wird das Moment der Risiko-Garantie auch nicht so in den Vordergrund gerückt wie im Export-Leasing mit Entwicklungsländern.

Leasing-Finanzierung in der privaten Direktinvestition?

Man kann aber im Zusammenhang mit den Erörterungen über die Einschaltung der Leasing-Finanzierung im Außenhandel mit Entwicklungsländern noch einen Schritt weitergehen und Überlegungen anstellen, ob nicht dieses System geeignet ist, die Anlage privater Direktinvestitionen in Entwicklungsländern zu fördern.

Es steht außer Zweifel, daß die bisherige Entwicklungshilfe der Industrieländer in verschiedenen Formen zum Wirtschaftsaufbau in den Entwicklungsländern beigetragen hat, daß sie aber nur in der Lage war, die Nachfrage nach Hilfe zu einem relativ sehr geringen Teil zu decken. Es bestehen auch kaum Meinungsverschiedenheiten darüber, daß die bisherige Hilfe, insbesondere die bilaterale Kapitalhilfe, im großen und ganzen ohne tiefe entwicklungspolitische Pla-

nung erfolgte, daß sie oft individualistisch und unter Verletzung der ökonomischen Voraussetzungen gegeben wurde und so den gewünschten Erfolg in Frage stellte. Die Multilateralisierung der Entwicklungshilfe, eine Koordinierung des gesamten (westlichen) Hilfspotentials hat sich jetzt in den Modellen der modernen Entwicklungstheoretiker etwas in den Vordergrund gespielt. Ein koordiniertes Vorgehen in der Entwicklungshilfe wird die Produktivität des bereitgestellten Kapitals zwar erhöhen, das Hilfspotential aber, insgesamt betrachtet, absolut nicht vergrößern. Haben wir bisher sämtliche Möglichkeiten ausgeschöpft oder gibt es neue Wege, die wir in dieser Hinsicht beschreiten könnten?

Die Mobilisierung der Privatwirtschaft zur Intensivierung der direkten Investitionen in Entwicklungsländern ist in der Bundesrepublik im letzten Jahr in eine neue Phase getreten. Staatliche Förderungsmaßnahmen unterstützen jetzt den privaten Kapitalexport in die Entwicklungsländer mit der Absicht, „bei geringer Belastung des Budgets einen relativ großen Entwicklungseffekt herbeiführen zu können.“⁸⁾ Im Hintergrund dieser positiven Förderungspolitik wartet jedoch die Methodik noch auf ihre „pragmatische“ Konzeption. Seitdem die Nationalisierung als Rechtsgrundsatz anerkannt worden ist — ganz abgesehen davon, daß es auch genügend andere Formen im Gewand scheinbarer Legalität gibt, um dem ausländischen Investor die Früchte langjähriger wirtschaftlicher Pionierarbeit abzujagen —, ist die Unsicherheit einer ausländischen Kapitalanlage insgesamt noch größer geworden. Insbesondere die breite Schicht der kleineren und mittleren Unternehmen fühlt sich nicht angesprochen, neben den wirtschaftlichen auch noch die erheblichen politischen Risiken einzugehen. Dabei wäre es vielleicht gerade diese Gruppe, die einen bedeutenden und sinnvollen Entwicklungsbeitrag leisten könnte.

Bei der Durchführung einer Anlageinvestition im Entwicklungsland sucht der private Investor eine Deckung seines aus erwerbswirtschaftlichen Gründen eingegangenen Risikos. Für derartige Vorhaben übernimmt der Bund Garantien, die im Haushaltsgesetz geregelt sind.⁹⁾ Die Grenzen dieser Form der Entwicklungshilfe werden jedoch durch die allgemeine Kapitalarmut der deutschen Industrie eng gesteckt.

Wenn auch die entwicklungshilfeorientierten Kreditmöglichkeiten in den letzten Jahren gewachsen sind, reichen sie noch längst nicht aus, um in allen Bereichen wirksam werden zu können. Bei dem Ausweichen auf die Leasing-Finanzierung werden neue Kreditlinien eröffnet. Dabei liegen im Leasing die Beziehungen Anlageinvestition—Finanzierung—Ertrag gleichermaßen problematischer, komplizierter, aber vielleicht auch günstiger. Denn hier handelt es sich im wesentlichen um die Sicherung und Abdeckung einer

⁶⁾ S. a. „New Leasing scheme for British exports“ in: *Metalworking Production*, London, Vol. 107 (1963) Nr. 1217, 24. 4. 1963, S. 16.

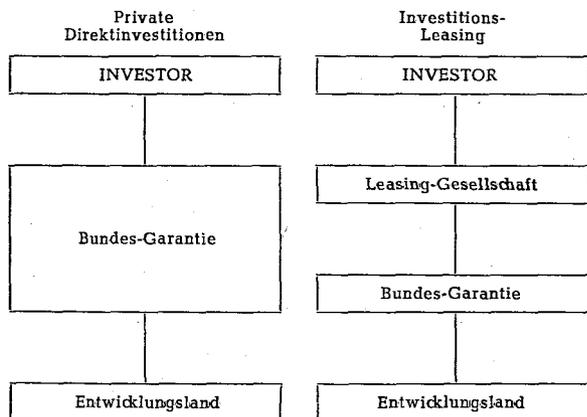
⁷⁾ Wilhelm G. Franken: „Verkaufen durch Vermieten“, in: *Wirtschaftsdienst*, 1962, Nr. 4, S. XII.

⁸⁾ Helmut Giesecke: „Betrachtung zum Entwicklungsbeitrag überseeischer Privatinvestitionen“, in: *Wirtschaftsdienst*, 1963, Nr. 1, S. 14.

⁹⁾ S. Bundesanzeiger, Köln, Nr. 146 v. 4. 8. 1962.

langfristigen Finanzierung, wobei dem Investor, je nach der Form des Leasing, zusätzliche Investitionsmittel für eine Betätigung im Entwicklungsland bereitgestellt werden, die sich bilanzmäßig ganz anders auswirken, als dies bei der klassischen Form der Anlagefinanzierung der Fall ist.

Private Direktinvestition und Investitions-Leasing



Die beiden vorstehenden schematischen Darstellungen zeigen, in vereinfachter Form, links den Weg der traditionellen Direktinvestition und rechts das neue System des Investitions-Leasing. Der Investor deckt das Risiko seiner Kapitalanlage im Entwicklungsland in beiden Fällen durch eine Bundesgarantie, und zwar einmal direkt als Investor und einmal indirekt über die als Eigentümer auftretende Leasing-Gesellschaft. Wählt er aber die Form des Investitions-Leasing, so kann er außerhalb der konventionellen Kreditlinien seine Auslandsinvestition langfristig über die Leasing-Gesellschaft finanzieren. Somit bleibt für ihn mehr Betriebskapital zur Verfügung, und er behält ebenfalls, wenigstens zum großen Teil, seine Liquidität.

Die Grenzen des Anwendungsbereichs dieser Form des Entwicklungshilfe-Leasing werden von der Kapitalkraft der Leasing-Gesellschaften, von deren Refinanzierungsmöglichkeiten und Sicherheiten abhängen. Sie könnten z. B. erweitert werden durch die Gründung einer staatlichen, nicht kommerziellen Leasing-Finanzierungs-Gesellschaft, deren Fonds aus öffentlichen Mitteln gespeist werden würde. Ohne Frage werden hier aber noch institutionell-technische Schwierigkeiten und wirtschaftspolitische Konfliktsituationen zu überwinden sein.

Second-hand-Leasing als Entwicklungshilfe

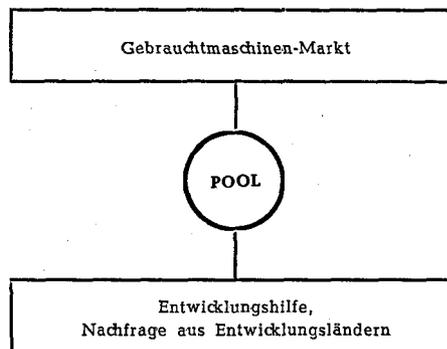
Wenn wir von Entwicklungshilfe sprechen, so denken wir in erster Linie immer an die Bereitstellung von Kapital. Milliarden werden aufgebracht und fließen in Form von Geld oder Kapitalgütern in die bedürftigen Länder, um sich dort erstmalig zu reproduzieren. Neben diesem bereitgestellten „jungfräulichen“ Kapital liegt aber in den hochindustrialisierten Ländern ein Hilfspotential brach, das bei koordiniertem Einsatz ein wirksames Instrument zur Vervielfachung der gesamten Entwicklungshilfe werden könnte.

Jahr für Jahr fällt nämlich in den Industrieländern eine große Zahl von gebrauchten Maschinen an. Maschinen, die abgeschrieben, aus betrieblichen Gründen ersetzt oder stillgelegt worden sind. Man denke auch nur an den großen Prozeß der Anpassung, den die EWG den Unternehmen aufgezwungen hat, oder weil der Großraummarkt zu einer Revision der Kapazitäts- und Wettbewerbsorientierung Anlaß gab. Rationalisierungsinvestitionen und Sortimentsbereinigungen haben viele bisher genutzte Maschinen freigesetzt. Maschinen, die unter anderen Umständen noch gewerbsmäßig genutzt worden wären, die aber jetzt mangels Nachfrage zum großen Teil verschrottet werden müssen. Im Zuge der Ausdehnung der Leasing-Praxis auch in allen europäischen Ländern wird der Anfall an voll-amortisierten Maschinen und Anlagen noch erhöht.

Pooling von Gebrauchtmachines

Dieses Gebrauchtmachines-Angebot stellt zwar theoretisch schon jetzt ein Hilfspotential ungeahnten Umfangs dar, doch würde sich eine praktische wirtschaftliche Verwertung erst dann ergeben können, wenn es gelingen würde, die vielen potentiellen Einzelangebote zu einem Gesamtangebot zu summieren. Eine Lösung bietet sich in der Schaffung eines nationalen (oder auch internationalen) Pools für Gebrauchtgüter an. In einer Zentrale werden die Einzelangebote registriert. Alle besonderen technischen Merkmale werden auf Lochkarten aufgenommen, so daß ein Interessent nach Bestimmung seiner Wünsche ein nach technischen, preislichen und geographischen Merkmalen ausgesuchtes Auswahlangebot erhalten kann.

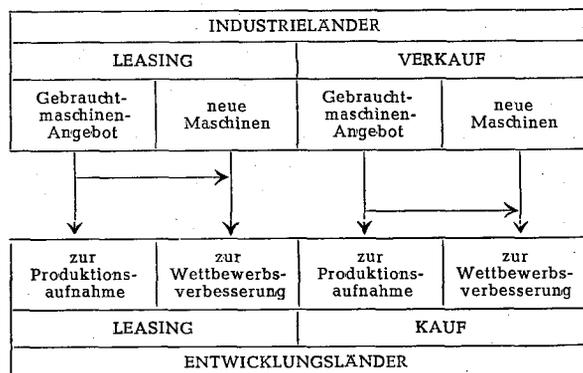
Der Gebrauchtmachines-Pool



Erhält der Nachfrager durch die Bildung eines solchen Gebrauchtmachines-Pools die Möglichkeit zum Erwerb eines Gebrauchtgutes, so ist die Verbindung zum Leasing nicht weit. Im Leasing-Geschäft innerhalb der Industrieländer fallen laufend nach Ablauf der Initial-Leasing-Periode Maschinen an, und auch hier handelt es sich um Güter, die bereits ganz oder doch weitgehend amortisiert und „abgeschrieben“ sind. Eine Weitervermietung einzelner Maschinen stößt auf Schwierigkeiten, weil die Angebote nur sporadisch anfallen und nur wenig Interesse erwecken. Im Pooling wiederum erhält Leasing eine Chance zum sinnvollen Einsatz in Entwicklungsländern. Gegen eine geringe

Miete, die oft nur wenige Prozente des Maschinenneuwertes ausmacht, können in der ersten Stufe komplette Anlagen zur Aufnahme einer Produktion für die Versorgung des eigenen Marktes aufgebaut werden. Damit werden mit relativ geringem Kapitaleinsatz Arbeitsplätze und — was noch weit wichtiger erscheint — Ausbildungsmöglichkeiten für einheimische Arbeiter geschaffen. In den weiteren Stufen zur Wettbewerbsverbesserung und zur Erreichung der vollen Wettbewerbsfähigkeit kann dann über Leasing neuer Maschinen zum Kauf moderner Anlagen übergegangen werden. Um Mißverständnisse auszuschalten, muß erwähnt werden, daß diese Reihenfolge keiner allgemeingültigen betriebswirtschaftlichen Voraussetzung entspricht. Denn die Entscheidung „Kauf oder Miete“ hängt von Fall zu Fall von einer vollständigen Analyse der Absatz-, Kosten- und Gewinnprojektion ab.

Die Leasing-Stufen



Die obenstehende schematische Darstellung erläutert den erwähnten Gedankengang, der als Anregung sicherlich nicht ohne Kritik und Einwendungen bleiben wird. Der Einsatz von Gebrauchtmachines in Entwicklungsländern ist oft schon Gegenstand vieler Diskussionen gewesen. Die Zahl der Vorschläge ist dabei genauso zahlreich wie die der Ablehnungen. Ist es im Zeitalter der Kybernetik und der Elektronik, der Atomenergie und der Automation, in einer Welt der industriellen Arbeitsteilung und der Substitutionskonkurrenz, so kann man fragen, den Entwicklungsländern zuzumuten, die abgelegte und abgenutzte Garnitur industrieller Produktionsmittel der Industrienationen zu übernehmen? Würden sie damit nicht weiterhin in der wirtschaftlichen und technischen Abhängigkeit von den hochentwickelten Ländern bleiben? Aber auch mit der Belieferung mit den technisch modernsten Anlagen wird die diskutierte Abhängigkeit von den Industrienationen bestehen bleiben, weil ein organisches Wachstum zu Technisierung und Spezialisierung in den meisten Entwicklungsländern noch fehlt. Die technische und technologische Entwicklung schreitet laufend und mit zunehmendem Tempo fort, und schon morgen öffnet sich wieder diese Kluft.

Entwicklungshilfe oder technische Diskriminierung?

Die jungen Entwicklungsländer drängen aus erklärlichem Empfindlichkeitsgefühl auf die Ausrüstung und Belieferung mit modernsten Anlagen. Ihr Verlangen entspringt gewöhnlich nicht einem betriebswirtschaftlichen Kostendenken, sondern einem ausgeprägten emotionalen Prestigekomplex. Dies ist verständlich, denn auch hier handelt es sich um einen Entwicklungsprozeß. So sind es auch wohl die vergleichsweise am wenigsten entwickelten Staaten und Entwicklungsländer, die sich besonders gegen eine solche technische „Diskriminierung“ sträuben, während in anderen Ländern, die bereits die erste Stufe des industriellen Aufbaues hinter sich haben, wie z. B. in Mexiko, schon eine Nachfrage nach Gebrauchtmachines besteht. Schwierigkeiten haben sich erfahrungsgemäß bei der Beschaffung von Gebrauchtmachines nur ergeben, weil das Angebot anfangs immer anonym ist, und die Beschaffungsausgaben dadurch oft nicht unwesentlich erhöht werden. Der skizzierte Gebrauchtmachines-Pool fände auch schon aus diesem Grunde seine echte Dienstleistungsfunktion.

Sicherlich, die Anregung zur stärkeren Gebrauchtmachines-Verwendung unter Einschuß des Gebrauchtmachines-Leasing wird nicht nur psychologischen Schwierigkeiten in den Entwicklungsländern begegnen, sondern auch im Widerspruch zu herkömmlichen absatzpolitischen Konzeptionen in den Industriestaaten stehen. Aber handelt es sich hierbei nicht weitgehend um einen Kreis der Geschäfte, die wir bisher sowieso nicht machen können? Dabei ist ein organisierter und schnellerer Absatz von Gebrauchtmachines geeignet, die Investitionsgeschwindigkeit in den Industrieländern anzuregen und, je nach den Forderungen der Wirtschaftslage, noch durch spezifische konjunkturpolitische Maßnahmen, wie z. B. durch die Erlaubnis von einmaligen steuerlichen Sonderabschreibungen für die für Entwicklungsländer bereitgestellten Gebrauchtmachines, zu erhöhen. Das Ergebnis ist wiederum eine Steigerung der Produktivität, die sich auch auf das Hilfspotential günstig auswirken muß. Man könnte von einer „Entwicklungshilfe für die Entwicklungshilfe“ sprechen.

Der organisierte Einsatz von Gebrauchtmachines in Entwicklungsländern, gleich ob unter den Bedingungen des Kaufes oder des Leasing, verlangt aber sowohl eine integrierte, langfristig konzipierte Handelspolitik der Industrieländer als auch eine realistische Einstellung zur Entwicklungshilfe in den Empfangsländern. Hierdurch könnte jedoch der Anstoß zu einem schnelleren wirtschaftlichen Wachstum in allen beteiligten Ländern gegeben werden, das dann auch zu einer spürbaren realen Steigerung des Volkseinkommens in den Entwicklungsländern führen wird. In dieser Dynamik liegen die großen potentiellen Absatzmöglichkeiten nicht nur der Industrieländer, sondern die aller Länder.