

Hartmann, Hans-Joachim

Article — Digitized Version

Ausführfinanzierung in Lateinamerika - Engpaß für die Exportsteigerung?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hartmann, Hans-Joachim (1967) : Ausführfinanzierung in Lateinamerika - Engpaß für die Exportsteigerung?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 4, pp. 191-193

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/133704>

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.

Ausführfinanzierung in Lateinamerika — Engpaß für die Exportsteigerung?

Dr. Hans-Joachim Hartmann, Hamburg

Folgt man den immer wiederholten Forderungen der Entwicklungsländer, die sowohl ständiger Programmpunkt in den Resolutionen internationaler Gremien sind als auch in persönlichen Gesprächen vorgetragen werden, so stellt die unzureichende Möglichkeit, die Exporte dieser Länder zu finanzieren, ein kaum zu überwindendes Hindernis dar. Das gälte auch für die Länder des ibero-amerikanischen Subkontinents. In einer Resolution des Verwaltungsrates der Interamerikanischen Entwicklungsbank vom April 1962 wird beispielsweise von der „dringenden Notwendigkeit“ gesprochen, geeignete Systeme zur Finanzierung der lateinamerikanischen Exporte zu schaffen, die die wirtschaftliche und soziale Entwicklung der Mitgliedstaaten fördern helfen.

Wie oft bei solchen Fragen, so werden auch hier die tatsächlichen Probleme gern etwas zu stark gewichtet und die Akzente falsch gesetzt. Ganz von der Hand zu weisen sind die Klagen der Entwicklungsländer allerdings nicht, besonders wenn es sich um industrielle Produkte handelt. Mit dem Ziel, die Situation in einem Teilbereich — in Lateinamerika — transparent zu machen, die wirklichen Probleme herauszuschälen und von Scheinkomplikationen zu trennen, sollen daher im folgenden die heute bestehenden Möglichkeiten zur Exportfinanzierung in dieser Region dargestellt und kritisch beleuchtet werden. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse dürften auch für andere, vergleichbare Entwicklungsräume zutreffen.

INGESPIELTE FINANZIERUNGSWEGE BEI ROHSTOFFEN

Rund 90 Prozent aller lateinamerikanischen Ausfuhren bestehen aus Agrarprodukten und Rohstoffen: Kaffee, Zucker, Baumwolle, Bananen, Kakao, Getreide, Fleisch mit allen Nebenprodukten, Kupfer, Zinn, Eisenerz und Erdöl — um nur einige zu nennen. Deshalb sollte die Darstellung der Art und Weise, wie sich die finanzielle Seite dieser Exporte vollzieht, am Anfang der Betrachtung stehen.

In der Regel sind die lateinamerikanischen Exporteure dieser Produkte nicht gezwungen, ihren Käufern in Übersee langfristige Ziele einzuräumen. Die überwiegende Mehrzahl der Verkaufskontrakte sieht „Zahlung gegen Verschiffungsdokumente“ oder „Zahlung bei Ankunft des Dampfers im Bestimmungshafen“ vor. Sehr oft werden seitens der Käufer auch Akkreditive eröffnet, die sich der Exporteur in einigen Fällen sogar schon einige Zeit vor Verschiffung der Ware von den Banken im Inland bevorschussen lassen kann.

Ein „Finanzierungsproblem“ besteht also in Lateinamerika — von ganz geringen Ausnahmen abgesehen — beim Verkauf der Rohstoffe nicht. Finanzierungsschwierigkeiten gibt es dagegen häufiger während der Produktionsdauer, die sich je nach Produktart bis zu einem halben Jahr erstrecken kann. Der Erzeuger im Inland muß Gelder aufwenden, um die notwendigen Dünge- und Insektenschutzmittel zu kaufen, und er muß die Arbeitskräfte, die zur Pflege, zur Ernte und zur Aufbereitung des jeweiligen Produktes eingesetzt werden, bezahlen. Nur in wenigen Ausnahmefällen kann er dies aus eigenen Mitteln bestreiten. So ist er gezwungen, schon lange Zeit vor dem effektiven Verkauf seines Produktes Kredit aufzunehmen. Die lokalen Banken in den lateinamerikanischen Ländern verfügen nicht über die Mittel, um den gewaltigen Kreditbedarf zur Produktionsfinanzierung der Landesprodukte aus eigenen Kräften zu decken. Mit staatlicher Unterstützung sind in den letzten Jahren Spezialinstitute ins Leben gerufen worden, die sich besonders der Unterstützung der Kleinproduzenten widmen. Den überwiegenden Teil der Gelder zur Produktionsfinanzierung holen sich die Erzeuger jedoch bei den Exporteuren, die ihnen gegen ein einfaches Lieferversprechen oder auch gegen einen Vorkontrakt Vorschüsse auf künftige Lieferungen geben. Abgesehen von den Fällen der internationalen Konzerne, die oft alle Stufen, von den Plantagen bis zu den Verarbeitungsbetrieben in den Industrieländern einschließlich des Transportes, unter einem Firmendach vereinen und die Produktionsfinanzierung gewissermaßen „konzernintern“ vornehmen, sind die normalen Exporteure wiederum nicht in der Lage, die Pflanzervorschüsse in vollem Umfange aus eigenen Mitteln zu gewähren. Die großen lateinamerikanischen Exporteure haben daher entweder eigene Kreditlinien bei den Banken in den USA bzw. in Europa, oder sie beschaffen sich die Mittel für ihre Vorschüsse von ihren Abnehmern, den ausländischen Importeuren. So hat sich seit langem ein äußerst funktionsfähiges Exportfinanzierungssystem für die lateinamerikanischen Rohstoffe entwickelt. Es sollte dabei auch unter dem Aspekt der finanziellen Entwicklungshilfe festgehalten werden, daß die Banken und Importeure in Europa und in den USA daran in entscheidendem Umfang mitwirken.

RISIKEN FÜR AUSLÄNDISCHE KREDITGEBER

Nur zu oft wird verkannt, daß diese Finanzierungen für den Kreditgeber nicht unerhebliche Risiken in sich bergen. Sieht man von den wirtschaftlichen Risiken

einmal ab — jeder europäische oder nordamerikanische Importeur wird nur dann einem lateinamerikanischen Exporteur Kredit geben, wenn er ihn genau kennt und das für ihn bestehende Risiko beurteilen bzw. entsprechende Sicherheiten verlangen kann —, so sind die politischen Risiken nicht gering einzuschätzen. Kein ausländischer Kreditgeber weiß, ob sein Kontrahent nach drei oder sechs Monaten die Ware tatsächlich liefern kann, oder ob er vielleicht durch Exportverbote oder durch staatliche Eingriffe daran gehindert wird. Sollten solche Maßnahmen gar noch mit einem Transferverbot oder mit neuen Devisenbeschränkungen verbunden sein, dann kann der Fall eintreten, daß der lateinamerikanische Exporteur nicht einmal den Vorschuß zurückzahlen kann, oder daß zumindest starke zeitliche Verzögerungen eintreten. Dieses Risiko trifft in voller Schärfe den ausländischen Kreditgeber. Es ist daher eine durchaus berechnete Forderung der deutschen Importwirtschaft, vom Bund eine Abdeckung dieser politischen Risiken zu verlangen. In Holland beispielsweise gewährt der Staat schon lange entsprechende Hilfestellung. Um neue internationale Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden, wäre es vielleicht sinnvoll, wenn Überlegungen zur Schaffung solcher neuen Versicherungsmöglichkeiten, die wahrscheinlich angesichts der nicht geringen Risiken in einer Reihe von Industrieländern zur gleichen Zeit angestellt werden, von vornherein international koordiniert würden, wie dies beispielsweise für die Ausfuhrkreditversicherungen im Rahmen der sog. Berner Union geschieht.

Die bisherigen Ausführungen dürften gezeigt haben, daß die lateinamerikanische Forderung nach umfassender neuer Hilfe bei der Exportfinanzierung für den großen Teil der Rohstoffe — und damit für den überwiegenden Teil des gesamten Exportvolumens überhaupt — nicht berechtigt ist. Sehr viel weniger ausgefeilt und leistungsfähig ist dagegen die Exportfinanzierung bei industriellen Gütern. Sicher ist der Subkontinent von Industriegüterexporten großen Stils noch weit entfernt. Immerhin sind doch in Ländern wie Mexiko, Brasilien und Argentinien schon beachtliche Ansätze vorhanden. Wenn auch die überwiegende Zahl der heute schon vorgenommenen Industrieexporte zwischen den Ländern der lateinamerikanischen Freihandelszone abgewickelt wird, müssen sich die Exporteure auch dabei den internationalen Konkurrenzbedingungen anpassen. Wer aber heute auf den Weltmärkten Investitionsgüter verkaufen will, der muß neben guter Qualität und günstigem Preis vor allem langfristige Kredite und niedrige Zinsen anbieten. Mit dieser — sicherlich bedenklichen — Situation muß sich auch der lateinamerikanische Exporteur auseinandersetzen, wenn er mit nordamerikanischen, europäischen oder japanischen Anbietern konkurrieren will.

ZENTRALBANKEN HELFEN BEI INDUSTRIEGÜTEREXPORTEN

Die lateinamerikanischen Banken sind wegen der weitverbreiteten Kreditknappheit in der Regel nicht in der Lage, den Exporteuren bei der Finanzierung ihrer

Exportkredite zu helfen. Und selbst wenn dies arrangiert werden könnte, würden die in der Mehrzahl der Länder landesüblichen Sätze von 15 bis 30 % p. a. den Exporteur gegenüber den Bedingungen der Industrieländer — im Schnitt werden von ihnen Exportkredite zu 5 bis 7 % p. a. angeboten — von vornherein wettbewerbsunfähig machen. Deshalb ist in Lateinamerika eine ganze Menge von Ansätzen für besondere Exportfinanzierungssysteme vorhanden. Man lehnt sich dabei in der Konstruktion eng an die Vorbilder der Industrieländer an, die ebenfalls ihren Exporteuren seit nunmehr fast vier Jahrzehnten besondere Exportfinanzierungshilfen gewähren, die allerdings stets mit einem Versicherungssystem zur Abdeckung der einem langfristigen Exportkredit involvierten politischen und wirtschaftlichen Risiken verbunden sind. Wie steht es nun in Lateinamerika um die entsprechenden Instrumente?

Viele Zentralbanken gewähren den lateinamerikanischen Exporteuren sog. nicht-traditioneller oder auch „neuer“ Waren entweder direkt oder meist unter Einschaltung der Geschäftsbanken international wettbewerbsfähige Exportkredite. Das gilt für Brasilien, Argentinien, Chile und Kolumbien. In Mexiko, das das leistungsfähigste System aufweisen kann, übernimmt diese Aufgabe zwar rein technisch auch die Zentralbank, die Mittel stammen jedoch aus einem besonderen Fonds, der aus den Erträgen einer Zusatzsteuer, die man beim Import von Luxusgütern erhebt, gespeist wird. Von einigen technischen Variationen abgesehen, rediskontieren die Zentralbanken dabei in der Regel aus dem Exportgeschäft stammende Wechsel zu Sätzen, die zwischen 5 und 7 % p. a. schwanken und sich damit vollkommen im Rahmen des international Üblichen halten. Es ist interessant, daß die lateinamerikanischen Länder streng darauf achten, diese internationalen Rahmenbedingungen nicht zu durchbrechen.

Im Gegensatz zu den Finanzierungssystemen der Industrieländer, in denen Produktionsfinanzierungen die Ausnahme bilden, weil im allgemeinen diese Aufgabe von dem funktionsfähigen Bankenapparat übernommen wird, gewähren die lateinamerikanischen Zentralbanken ihren Exporteuren auch schon Hilfen während der Produktionsperiode. Das trifft für Mexiko, Chile, Kolumbien und Argentinien zu. Lediglich Brasilien kennt noch keine Produktionsfinanzierung zu Vorzugskonditionen für den Export neuer Produkte.

DIE ROLLE DER INTERAMERIKANISCHEN ENTWICKLUNGSBANK

Die Exportfinanzierungshilfen beschränken sich nicht nur auf den nationalen Bereich, sondern es gibt bereits interessante Ansätze einer regionalen Kooperation. Nach langen Vorstudien hat sich seit 1964 die Interamerikanische Entwicklungsbank mit einem besonderen Programm in die Finanzierung der Investitionsgüterexporte innerhalb des Subkontinents eingeschaltet. Ein zunächst mit 30 Mill. \$ dotierter Fonds steht zur Verfügung, um im Rahmen besonders zu vereinbarenden Kreditlinien mit den einzelnen

Ländern Exportkredite, die beispielsweise beim Verkauf einer brasilianischen Maschine nach Kolumbien eingeräumt wurden, zu refinanzieren. Bisher wurden rund zwei Drittel dieses Fonds auf Grund von Kreditlinien mit Mexiko, Argentinien, Brasilien, Chile, Peru und Nicaragua eingesetzt. Auch die Interamerikanische Entwicklungsbank hält sich streng an die international üblichen Kreditbedingungen und ist peinlich bemüht, keinen Beitrag zu neuen Wettbewerbsverzerrungen zu liefern. Produktionsvorfinanzierungen werden grundsätzlich nicht gewährt, wenngleich gerade diese Frage im Falle einer steigenden „Nachfrage“ sicher noch einmal grundsätzlich überprüft werden wird.

ERSTE ANSATZE EINER EXPORTKREDITVERSICHERUNG

Diese immerhin recht beachtlichen Ansätze von Exportfinanzierungshilfen finden aber nur in den wenigsten Fällen eine hinreichende Ergänzung auf dem Versicherungssektor. Lediglich Mexiko kann ein seit einigen Jahren praktisch arbeitendes Exportkreditversicherungssystem aufweisen. Aus den Mitteln des oben erwähnten Sonderfonds kann der mexikanische Exporteur eine Police, allerdings nur gegen die politischen Risiken seines Exportkredits, bekommen. Man ist bemüht, daneben eine Versicherung für die wirtschaftlichen Risiken eines Exportkredits zu schaffen. In Argentinien und Brasilien ist die Frage der Exportkreditversicherung über das komplizierte Anfangsstadium noch nicht hinausgekommen. Während in Brasilien nach einem mißglückten Start mit einem unpraktikablen System heute theoretisch die Möglichkeit besteht, sowohl die wirtschaftlichen wie auch die politischen Risiken abzudecken, liegen in Argentinien die Pläne immer noch in den Schubladen. Die private Versicherungswirtschaft hat sich durch die gemeinsame Gründung einer besonderen Firma bereit erklärt, die wirtschaftlichen Risiken abzudecken. Man erwartet jedoch, daß sich der Staat von Anfang an

auch zur Übernahme der politischen Risiken bereit findet. Die einschlägigen Verhandlungen sind zwar, was den Grundsatz anbelangt, schon längst positiv entschieden, sie haben sich jedoch in den technischen Details festgefahren. In allen anderen lateinamerikanischen Ländern sind noch keine konkreten Schritte zur Errichtung von Exportkreditversicherungen unternommen worden, obwohl die Notwendigkeit hierzu allgemein erkannt und auch in allen entsprechenden Programmen immer wiederholt wird.

BUROKRATIE IST OFT EIN ENGPASS

Trotz vieler Lücken und Mängel muß — entgegen den Behauptungen — also auch für den Bereich der Exportfinanzierung industrieller Güter Lateinamerikas gesagt werden, daß hier — zumindest für das Volumen der heute exportfähigen Güter — noch kein spürbarer Engpaß vorliegt. Allerdings darf die Vielzahl der bereits vorhandenen Systeme nicht darüber hinwegtäuschen, daß noch viel zu tun bleibt. Dort, wo noch entscheidende Lücken bestehen, müssen sie ausgefüllt werden. Vor allem aber wird von den Exporteuren beklagt, daß die praktische Inanspruchnahme durch viele bürokratische Hindernisse erschwert wird. Der Formulkrieg ist in manchen Ländern so umfangreich und langwierig, daß die Exporteure eher abgeschreckt als ermutigt werden, von den gebotenen Möglichkeiten Gebrauch zu machen. Es wird daher auch in zunehmendem Maße erwogen, durch die Errichtung besonderer Exportbanken, eine Straffung und Vereinfachung der gesamten Exportfinanzierungshilfen herbeizuführen. Eine Mitwirkung der Industrieländer im Rahmen der Entwicklungshilfe wäre im heutigen Stadium in erster Linie bei der technischen Hilfe, d. h. bei der entsprechenden Vermittlung des know-how für den Aufbau, bzw. die Verbesserung der Finanzierungs- und Versicherungssysteme möglich. Finanzielle Unterstützung scheint auf diesem Gebiet zur Zeit nicht notwendig.

Fremdenverkehrsinvestitionen in Entwicklungsländern

Alexander Funkenberg, Frankfurt/Main

Nicht ganz unberechtigt wird zuweilen Klage darüber geführt, daß die Entwicklungshilfe funktionell nicht beweglich genug sei, daß es an Abstimmung mangle zwischen Vorhaben der Bundesrepublik und multilateralem Beistand über die internationalen Institutionen wie die Vereinten Nationen oder die EWG, von manchen, nur langsam vorankommenden Projekten ganz zu schweigen. Um so begrüßenswerter ist es, wenn neue Gedanken, die dazu noch den Vorteil haben, daß sie gut sind, auf kürzestem Wege verwirklicht werden.

Dieses trifft für einen Komplex zu, der seit kurzem Eingang in die Entwicklungsförderung gefunden hat.

Gemeint ist der Fremdenverkehr, der als Devisenquelle für die Entwicklungsländer eine große Bedeutung gewonnen hat.

FÖRDERUNGSWÜRDIGE GEBIETE

Es versteht sich, daß allein denjenigen Ländern beim Auf- und Ausbau des Fremdenverkehrs geholfen wird, denen eine Förderungswürdigkeit auf diesem Gebiet zugesprochen werden kann. Dazu gehören im europäischen Raum Griechenland, Portugal und die Türkei sowie die Mittelmeerinseln Zypern und Malta. Lebhaftes Anstren-