

Al-Ani, Awni; Geschka, Horst

Article — Digitized Version

## Die Finanzierungsfunktion des Handels in Entwicklungsländern

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Al-Ani, Awni; Geschka, Horst (1968) : Die Finanzierungsfunktion des Handels in Entwicklungsländern, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 48, Iss. 12, pp. 728-733

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133922>

**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.*

# AKTUELLE ABSATZ WIRTSCHAFT

## Die Finanzierungsfunktion des Handels in Entwicklungsländern

Awni Al-Ani, Hamburg, und Horst Geschka, Marburg

Wenn in hochentwickelten Industrieländern überhaupt von einer Finanzierungsfunktion des Handels die Rede sein kann<sup>1)</sup>, dann nur in dem Sinne, daß die einzelnen Glieder der Absatzkette den nachgelagerten Stufen Kredite bestimmter Art gewähren. So finanziert der Großhandel die Käufe des Einzelhandels durch Lieferantenkredite, und der Einzelhandel ermöglicht Konsumentenkäufe durch Teilzahlungskredite. Eine Finanzierung der Produktion durch den Handel ist in den entwickelten Ländern weder üblich noch — dank eines funktionsfähigen Bankensystems — notwendig. Im Gegensatz dazu zählt die Finanzierungsfunktion in den Entwicklungsländern zu den bedeutendsten Funktionen des Handels überhaupt<sup>2)</sup>.

Obwohl sich die Finanzierungsbemühungen hier stets nach der Situation des kreditgebenden Handels und der des Kreditnehmers unterscheiden, kann doch ein Schema aufgestellt werden, daß die verschiedenen Zwecksetzungen des Finanzmitteleinsatzes verdeutlicht:

- Finanzierung der Produktion
- Finanzierung der Konsumentenkäufe
- Allgemeine Geldverleihgeschäfte
- Finanzierung des Einzelhandels

### FINANZIERUNG DER PRODUKTION

Die Hauptaufgabe der Finanzierungstätigkeit des Handels in Entwicklungsländern liegt in der Finanzierung der Produktion. Die Intensität der Wahrnehmung dieser Aufgabe hängt in erster Linie von der Art der Produktion (landwirtschaftliche oder industrielle Gü-

<sup>1)</sup> H. Buddeberg: Betriebslehre des Binnenhandels, Wiesbaden 1959, H. Marré: Funktionen und Leistungen der Handelsbetriebe, Köln und Opladen 1960, S. 73, E. Gutenberg: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band II, Der Absatz, 9. Aufl., S. 163 f., vertreten die Ansicht, daß eine Kreditfunktion des Handels nicht in Betracht kommen kann. Eine andere Auffassung vertritt R. Seyffert: Wirtschaftslehre des Handels, 4. Aufl., Köln und Opladen 1961, S. 290, der die Kreditfunktion als eine „wesentliche Handelsaufgabe“ ansieht.

<sup>2)</sup> W. Kainzbauer: Stichwort „Handel“. In: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon. Hrsg. H. Besters und E. E. Boesch, Stuttgart-Berlin-Mainz 1966, Sp. 1230.

ter), von der Betriebsgröße des kreditnehmenden Unternehmens (Kapitalkraft, Produktionskapazität usw.), von seinem Standort (in städtischen oder ländlichen Gebieten), von seiner Zugehörigkeit zum privaten oder öffentlichen Sektor und nicht zuletzt von der Kapitalkraft und dem Interesse des Handels selbst ab. So wird z. B. die Finanzierungsfunktion des Handels in der landwirtschaftlichen Produktion intensiver ausgeübt als in der industriellen Produktion. Dabei kommen ausschließlich private Produzenten als Kreditnehmer in Betracht, während staatliche Unternehmen die notwendigen Mittel über den Staatsetat oder Staatsbanken beziehen und somit auf die Inanspruchnahme des Handels als „Bankier“ verzichten können. Als Kreditgeber treten beim Handel fast ausschließlich Großhändler und finanzkräftige Einzelhändler, vertreten durch General Agents, Buying Agents oder Makler, auf.

### FINANZIERUNG DER INDUSTRIELLEN PRODUKTION

Der Kapitalbedarf von mittleren und kleineren Unternehmen in den Entwicklungsländern steht im krassen Mißverhältnis zu den Kreditmöglichkeiten, die ihnen durch staatliche Institutionen oder Banken zur Verfügung gestellt werden. Da die Möglichkeit der Vergabe von Krediten durch den Staat infolge der Vielfalt der Staatsaufgaben sehr begrenzt ist, bleibt den Unternehmen — im Rahmen der üblichen Kreditgewährung — nur der Weg über die Banken offen. In den meisten Entwicklungsländern arbeiten die Privatbanken nach europäischen Geschäftspraktiken. Wenn ein Unternehmer einen Kredit beantragt, verlangt die zuständige Bank nicht nur materielle Sicherheiten, sondern zusätzlich die Überprüfung der Bilanzen, Umsatzstatistiken, Produktionspläne usw. Bedenkt man jedoch, daß für kleinere und mittlere Betriebe Buchführung, Kostenrechnung und andere Hilfsmittel zur Unternehmensführung einen „Luxus“ darstellen, der oft unbekannt und meistens sowohl finanziell als auch personell zu aufwendig erscheint, so

kann von aussagefähigen Geschäftsunterlagen keine Rede sein. Außerdem können nur wenige Unternehmen materielle Sicherheiten bieten, so daß ihnen der Zugang zu Bankkrediten grundsätzlich versperrt bleibt. Daraus resultiert der Mangel an gegenseitigem Vertrauen zwischen der Bank und der Bankkundschaft, der die Atmosphäre einer echten Geschäftspartnerschaft nicht aufkommen läßt. Wäre dennoch ein Unternehmen in der glücklichen Lage, von der Bank als kreditwürdig befunden zu werden, so kann — infolge eines sehr starren und funktionsunfähigen Bankapparates — geraume Zeit verstreichen, bis das Unternehmen über die meist sofort benötigten Kredite verfügen kann. Aus allen genannten Gründen kann gefolgert werden, daß kleine und mittlere Unternehmen ihren Kreditbedarf bei den eigentlich dafür zuständigen Institutionen nicht decken können und somit auf die finanzkräftigen Händler ausweichen müssen.

#### **KREDITBEDINGUNGEN DES GROSSHANDELS**

Die Händler — in der Regel Großhändler oder Selling-Agents — bieten den Produzenten langfristige Kredite mit der Auflage an, ihnen die gesamte Produktion zu im voraus vereinbarten Preisen zu verkaufen. Die Kreditgewährung ist in der Regel mit Direktiven über Menge, Qualität und Zeitpunkt der Abnahme der Produktion sowie mit Zinsbelastungen von ca. 20 bis 30% p. a. verbunden. Die Vorteile dieses Systems für das Unternehmen liegen auf der Hand. Ihm werden alle Planungsfunktionen — außer Beschaffungsplanung und Produktionsprozeßplanung — abgenommen. Die Lagerhaltungs- und Vertriebsfunktion werden auf den Händler übertragen.

Die Nachteile dieses Kreditsystems fallen jedoch schwerer ins Gewicht: Bei Auflösung der Geschäftspartnerschaft wirkt die starke Abhängigkeit des Unternehmens vom Händler im hohen Maße existenzgefährdend. Das Veto-Recht des Händlers sowie die festgelegte Produktionsorientierung des Unternehmens verhindern die Einführung neuer Produkte. So bleibt die Angebotsstruktur für längere Zeit starr. Auch ist die eigentliche Zinsbelastung für das Unternehmen höher, als durch den vereinbarten Zinssatz zum Ausdruck kommt, da der Abnahmepreis vom Händler diktiert wird. Dieser Preis ist zumeist erheblich niedriger als der, den das Unternehmen bei freiem Verkauf an den Großhandel erzielen könnte. Da der Großhandel dem relativ schwachen Einzelhandel seine Waren nur zu hohen Einstandspreisen überläßt, gleichzeitig aber durch die Festsetzung von Konsumentenpreisen dem Einzelhandel doch noch relativ hohe Gewinnspannen einräumt, ist die Möglichkeit gering, die Absatzkette zu verkürzen. Der Großhandel hat also eine unverhältnismäßig starke Position, die zu einer künstlichen Erhöhung des Verbraucherpreisniveaus führt.

Wenn die Entwicklungsländer ihre industrielle Produktion fördern wollen, so müssen sie für die industriellen Unternehmen den Zugang zum Kapitalmarkt ebnen. Wenn in einer Volkswirtschaft aufgrund einer Kreditsicherungspolitik der Banken nur höchstens 10% der Unternehmen Kredite erhalten können, so zeigt das, daß diese Politik offensichtlich falsch ist. Eine Auflockerung der Kreditsicherung seitens der Banken bringt nicht nur erhebliche Vorteile für die Unternehmen und somit eventuell eine Aktivierung der Investitionstätigkeit, sondern auch höhere Erfolgchancen für die Banken selbst.

#### **FINANZIERUNG DER LANDWIRTSCHAFTLICHEN PRODUKTION**

Eine der wichtigsten Ursachen für die Rückständigkeit der Entwicklungsländer, die von der Landwirtschaft leben, ist die Verschuldung der Bauern gegenüber dem Bodeneigentümer und dem Händler. „In vielen asiatischen und afrikanischen Ländern ist die Verschuldung und die dadurch akkumulierte Zinsbelastung so hoch, daß die Bauern vom Ertrag des Bodens nicht mehr in der Lage sind, ihre Zinsschulden zu verringern, so daß sie sogar... gezwungen sind, entweder ihr Land zu niedrigeren Preisen zu verkaufen oder ihre Schulden weiter akkumulieren zu lassen... Nicht selten werden die Schulden über mehrere Generationen vererbt“<sup>3)</sup>.

Die einzige Einkommensquelle der Bauern stellt die Ernte dar, deren Erlös in der Regel zur Abdeckung der Schulden verwendet wird. Für die nächste Anbauperiode muß der Bauer neue Kredite für seinen Lebensunterhalt sowie für den Kauf von Saatgut und Düngemitteln beantragen, und somit schließt sich der Teufelskreis. Als Kreditquelle scheiden die Banken von vornherein aus, da die landwirtschaftliche Produktion mit höheren Risiken als die industrielle Produktion behaftet ist, so daß die zukünftige Ernte keine Sicherheitsleistung darstellt. In den meisten Fällen fehlen „auch die rechtlichen und praktischen Voraussetzungen für eine Vollstreckung von Schuldtiteln“<sup>4)</sup>. Den Bauern bleibt also nur die Möglichkeit, sich Kredite bei dem Bodeneigentümer oder den Händlern zu besorgen. Da die Bodeneigentümer ihre Kreditvergabebetätigkeit nur auf ihre Pächter beschränken, scheiden auch sie aus unserer Betrachtung aus. An ihre Stelle treten allgemein die Händler. Hierbei kann es sich um Dorfhändler, Großhändler, Agenten oder Makler handeln. Wie bei der industriellen Produktion werden die Kredite mit der Abnahme der gesamten Produktion verbunden, und zwar zu Preisen, die im voraus ausgehandelt werden. Nicht selten stellen diese Preise nur einen Bruchteil des Markt-

<sup>3)</sup> G. G h a u s s y : Das Genossenschaftswesen in den Entwicklungsländern, Freiburg 1964, S. 179. Ghaussy stützt sich dabei auf FAO: Cooperative Thrift, Credit and Marketing. In: Economically Underdeveloped Countries, Rom 1953, S. 5.

<sup>4)</sup> E. D ü l f e r : Der genossenschaftliche Kredit in afrikanischen Ländern. In: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 21. Jg. (1968), H. 12, S. 560.

preises dar. Der Zinssatz, der zusätzlich gefordert wird, übersteigt sogar die Vorstellungen von Wucherszinsen. G. Ghaussy gibt für Südostasien einschließlich Indien Zinssätze von 20 bis 250 % an<sup>5)</sup>. Im Irak sind Zinssätze von 50 % oder „erheblich mehr“<sup>6)</sup> festgestellt worden. Die angestrebte Lösung dieses Problems durch die Gründung von landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften konnte bisher nicht den erwarteten Erfolg erzielen. Den Genossenschaften mangelt es an Kreditkapital, da das Vertrauen der Mitglieder in die Wirksamkeit ihrer Organisation so schwach ist, daß sie keineswegs gewillt sind, ihre Ersparnisse dort zu deponieren<sup>7)</sup>. Ferner nimmt die Bereitstellung von Krediten infolge eines schwachen Verwaltungsapparates der Genossenschaft sowie des langen Instanzenweges einige Monate in Anspruch, so daß die Bauern diese Zeitspanne kaum überbrücken können. Eine ähnliche Funktionsunfähigkeit weisen die landwirtschaftlichen und Genossenschaftsbanken auf.

Aus all diesen Gründen bleibt der Rang des Händlers als Bankier der landwirtschaftlichen Bevölkerung trotz der hohen Zinsbelastung und der unmenschlichen Kreditbedingungen erhalten. Der Kreislauf von Kreditrückzahlungen und Kreditaufnahme versetzt die Bauern in den Entwicklungsländern in ein so permanentes Schuldverhältnis, daß eine Lösung dieses Problems im Rahmen der bisherigen Möglichkeiten ausgeschlossen ist.

#### FINANZIERUNG DER KONSUMENTENKÄUFE

Der zunehmende Kontakt zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern hat dazu beigetragen, daß auf den Märkten der Entwicklungsländer Waren angeboten werden, die nur von der kaufkräftigen Oberschicht der Konsumenten erworben werden können.

Die Angehörigen der mittleren Einkommensschichten, die sich bei ihren Einkäufen am Verhalten der Oberschicht orientieren, können ihre Wünsche nur erfüllen, wenn sie Ratenkäufe tätigen. Hier zeichnet sich ein gewinnbringendes Geschäft für die Einzelhändler ab.

Der Konsumentenkredit des Einzelhandels unterscheidet sich von den dargestellten Kreditgeschäften in drei Punkten:

Geringe Zinsbelastung: Für Abzahlungskredite können genaue Zinsen nicht festgestellt werden, da der Abgabepreis individuell vereinbart wird. Es ist durchaus normal, daß der Händler einem Stammkunden die Ware zu einem Preis anbietet, der niedriger ist als der Kaufpreis für einen anonymen Konsumenten. Die geringe Zinsbelastung ist dadurch zu begründen, daß dem Händler eher am Umsatz als am Zins-

gewinn liegt, da die Handelsspanne bei den verkauften Importwaren des gehobenen Bedarfs ohnehin sehr hoch ist.

Beschränkung des Kredits auf bestimmte Konsumentenkreise: Die Gewährung von Konsumentenkrediten ist eingeschränkt, da sie i. d. R. nur von Konsumenten in Anspruch genommen werden kann, deren Bonität dem Händler bekannt ist. Der Kredit steht somit nur einer begrenzten Zahl von Käufern zur Verfügung.

Für den Konsumentenkredit werden weder Sicherheiten verlangt, noch wird eine Ratenaufstellung angegeben. Nur in seltenen Fällen wird ein Kaufvertrag unterschrieben; das Geschäft wird auf einer Basis gegenseitigen Vertrauens abgewickelt.

Die Finanzierung von Konsumentenkäufen stellt somit nicht die Wahrnehmung einer Kreditfunktion des Handels dar. Ihre Ausübung gehört in vollem Umfang zum absatzpolitischen Instrumentarium des Handels.

#### ALLGEMEINE GELDVERLEIHGESCHÄFTE

Allgemeine Kredite, die von Händlern an private Haushalte vergeben werden, haben die gleiche Funktion wie die in Deutschland bekannten Kleinkredite, unterscheiden sich jedoch meistens in der Höhe und in der Zinsbelastung. Diese Kredite, deren Höhe verhältnismäßig gering ist, werden dazu verwandt, Zeiten der Illiquidität zu überbrücken. Als Kreditnehmer kommen ausschließlich Angehörige der unteren Schichten in Frage, während als Kreditgeber nur Einzelhändler auftreten oder auch professionelle Geldverleiher (money-lender), deren Tätigkeit allerdings fast nur auf Großstädte beschränkt ist. Die Zinsbelastung ist bei diesen Krediten außerordentlich hoch. Die Zinsspanne reicht von mindestens 30 % bis zu 250 %. Die extrem hohen Sätze ergeben sich einmal aus dem hohen Kreditrisiko, da die Kreditnehmer über keinerlei Sicherheiten verfügen — und zum anderen durch Ausnutzung der Tatsache, daß infolge der Notlage des Kreditnehmers jeder geforderte Zinssatz auch angenommen wird. Der Kredit wird ohne jegliche Formalitäten gewährt. Schriftliche Unterlagen, die auf solche Transaktionen auch nur hindeuten könnten, existieren nicht.

#### FINANZIERUNG DES EINZELHANDELS

Die Verkäufe zwischen Groß- und Einzelhandel werden in der Regel bar abgewickelt. Die Fälle, in denen der Einzelhändler auf einen Lieferantenkredit des Großhändlers angewiesen ist, sind relativ selten. Nur kleine und finanzschwache Einzelhändler nehmen die Lieferantenkredite des Großhandels (gegen Wechsel) für eine Zeitspanne von 3-6 Monaten in Anspruch. Der Zinssatz, zu dem diese Kredite gegeben werden, ist nicht einfach zu ermitteln. Der Wechsel lautet

5) G. Ghaussy, a. a. O., S. 178 und 179.

6) K. Al-Samaack: Das Genossenschaftswesen im Irak, Bagdad, 1966, S. 260.

7) M. V. Madane: Genossenschaftliches Kreditwesen in Südostasien. In: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 21. Jg. (1968), H. 12, S. 564.

immer auf eine nicht differenzierte konstante Summe, die sich nicht mit der reinen Kaufsumme vergleichen läßt. Ferner gehören Lieferantenkredite zwischen staatlichen Marketing Boards, Großhandelsgesellschaften sowie Importagenturen einerseits und dem Einzelhandel andererseits zu den üblichen Finanzierungspraktiken in vielen Entwicklungsländern.

#### AUSWIRKUNGEN AUF DIE VOLKSWIRTSCHAFT

Die nachteiligen Auswirkungen der Kreditfähigkeit des Handels auf die Volkswirtschaft lassen sich in den folgenden Punkten zusammenfassen:

- Verminderung der Investitionstätigkeit durch die hohe Zinsbelastung.
- Ungerechtfertigte Preiserhöhungen, die dadurch verursacht werden, daß die Unternehmen die Zinsbelastung durch hohe Konsumentenpreise auszugleichen versuchen.
- Erstarrung der Produktionsstruktur durch das direkte Mitspracherecht der ausschließlich gewinnorientierten Händler.
- Vertrauensschwund in die Tätigkeiten des Handelsgewerbes, der öfter zu harten, nicht immer dem Verteilungsprozeß dienlichen Interventionen des Staates geführt hat.
- Die Verursachung sozialer Mißstände durch die zinsbedingte Verminderung des Einkommens der in der Nähe des Existenzminimums lebenden Bauern und Armen.

Die Kreditierung besitzt aber durchaus einen positiven Aspekt: Ohne diese Kredite müßte ein hoher Investitionsbeitrag des privaten Sektors in der Industrie und Landwirtschaft einfach ausbleiben.

#### LÖSUNGSANSATZE

Die Maßnahmen, die ergriffen werden müßten, um die nachteiligen Auswirkungen der Kreditfähigkeit des Handels abzuschwächen, dürften sich nicht allein auf den Erlaß von Kontrollen oder Verboten beschränken. Denn Kreditgeschäfte der beschriebenen Form werden grundsätzlich stillschweigend und unter Ausschluß der Öffentlichkeit getätigt, so daß sie sich ohnehin jeder Kontrolle entziehen. Deshalb können aus Beweismangel auch keine gerichtlichen Schritte unternommen werden. Außerdem würden sich sicher nur wenige Kreditnehmer dazu bereit erklären, gegen geldverleihende Händler eine Strafverfolgung wegen Wuchers oder Betruges auszulösen.

Kontroll- und Verbotsmaßnahmen führen ferner dazu, daß dem ohnehin engen Kapitalmarkt Mittel durch Hortung oder Kapitalflucht entzogen werden. Eine Investitionsquelle, für die gegenwärtig noch kein Ersatz vorhanden ist, würde damit zum Versiegen gebracht. Aus diesen Gründen sollten alle Lösungsansätze darauf gerichtet werden, neue Kreditquellen zu schaffen.

Der erste Lösungsansatz bestünde in einem Ausbau des Bankennetzes und einer Intensivierung der Kreditfähigkeit der Banken. Dazu gehört vor allem die Auflockerung der Kreditsicherungs politik. In Härtefällen, die mit einem großen Risiko verbunden sind, könnte der Staat im Zuge der Förderung von Industrie und Landwirtschaft als Bürge auftreten. Die Bankpraxis sollte ferner darauf gerichtet sein, das Vertrauen der Bevölkerung auf eine faire Geschäftspartnerschaft zu gewinnen. Die Verwaltungstechnik der Banken sollte mit dem Ziel verbessert werden, die Abwicklung von Kreditgeschäften schneller zu bewerkstelligen.

Den zweiten Lösungsansatz bildet die Gründung von Agrargenossenschaften, die auch Kreditfunktionen übernehmen. Diese Organisationen müßten mit ausreichendem Kapital und geschultem Personal ausgestattet werden, damit ihre Funktionsfähigkeit gewährleistet wird. In diesem Zusammenhang sei aber noch einmal auf die Unwirksamkeit der reinen Kreditgenossenschaften hingewiesen — die Kreditfunktion müßte einer Mehrzweckgenossenschaft übertragen werden, die u. a. auch den Verkauf der Ernte des Kreditnehmers organisiert und somit ihrerseits eine gewisse Kreditsicherheit besitzt<sup>8)</sup>.

Der dritte Förderungsansatz betrifft die Kreditgeschäfte mit der breiten Masse der Bevölkerung und besteht darin, Arbeitgeberkredite oder Gehaltsvorschüsse einzuführen. Die Banken sollten ebenfalls in die Gewährung von Kleinkrediten für Personen mit gesichertem Einkommen — ohne besondere Formalitäten — eingeschaltet werden. In vielen Fällen liegt es durchaus im Rahmen der Möglichkeiten, soziale Einrichtungen zu schaffen, die von der armen Bevölkerungsschicht in finanziellen Notfällen in Anspruch genommen werden können. Allerdings werden alle diese Lösungsansätze keinen sofortigen Erfolg bewirken. Sie dienen der Lösung nur in Verbindung mit einem geistigen, sozialen und wirtschaftlichen Umwälzungsprozeß, der sicher noch viele Jahre andauern wird.

<sup>8)</sup> In diesem Sinne auch: E. Dülfer, a. a. O., S. 562.

**VEREINSBANK IN HAMBURG**  
Zentrale: Hamburg 11 · Alter Wall 20-30 · Telefon 36 10 61  
49 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL