



Finanzierung globaler Entwicklung: Das Potenzial von Handelsfinanzierung

Zusammenfassung

Die dritte UN-Konferenz zur Entwicklungsfinanzierung im Juli 2015 in Addis Abeba soll den Weg für die Verwirklichung der Post-2015-Entwicklungsagenda ebnen. Die Serie „Finanzierung globaler Entwicklung“ der „Analysen und Stellungnahmen“ analysiert wichtige finanzielle und nicht-finanzielle Maßnahmen zur Realisierung der neuen Ziele nachhaltiger Entwicklung (Sustainable Development Goals - SDGs) und diskutiert Bausteine für einen neuen globalen Rahmen der Entwicklungsfinanzierung.

Während internationaler Handel ein zentraler Bestandteil der Agenda der Konferenz in Addis Abeba ist, wird Handelsfinanzierung nicht in dieser Agenda berücksichtigt. Diese Lücke ist bedauerlich, denn Handelsfinanzierung ist essenziell für den internationalen Handel, besonders für Entwicklungsländer mit weniger entwickelten nationalen Finanzmärkten und begrenztem Zugang zu internationalen Finanzmärkten. Jede Handelstransaktion muss finanziert werden. Die mangelnde Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung kann daher zu einer Barriere für den internationalen Handel werden und so nachhaltige Entwicklung behindern. Da internationaler Handel einer der wichtigsten Motoren für wirtschaftliche Entwicklung in Entwicklungs- und Schwellenländern ist, ist die Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung enorm wichtig für nachhaltige Entwicklung. Vor allem die Integration von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in den internationalen Handel ist essenziell für Schwellen- und Entwicklungsländer und fördert die wirtschaftliche Entwicklung besonders wirksam und nachhaltig. Der Handel mit Vor- und Zwischenprodukten ist mittlerweile wichtiger als der Handel mit Endprodukten, da Güter vorrangig innerhalb globaler Wertschöpfungsketten produziert werden. Zwei Drittel des internationalen Handels beruht auf Handel mit Zwischenprodukten.

Die Teilnahme an globalen Wertschöpfungsketten ist daher ein wichtiges Ziel für Entwicklungsländer. Untersuchungen zeigen, dass Länder, die stärker in globalen Wertschöpfungsketten integriert sind, im Durchschnitt ein höheres Wirtschaftswachstum aufweisen. Allerdings stellen Friktionen bei der Finanzierung eines der größten Hemmnisse für die Teilnahme an globalen Wertschöpfungsketten dar.

Laut Schätzungen der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB) aus dem Jahr 2013 liegt die globale Lücke der Handelsfinanzierung bei jährlich 1,6 Billionen US\$. Eine Erhöhung der Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung um 5% könnte die Produktion und das Angebot an Arbeitsplätzen um 2% erhöhen. Laut Umfragen bei den Marktteilnehmern kam es insbesondere im Zuge der Finanzkrise zu einem starken Einbruch im Angebot der Handelsfinanzierung. Doch das Angebot an Finanzierungsinstrumenten für Handelsgeschäfte bleibt auch nach Abklingen der Krise ein wichtiges Problem in Schwellen- und Entwicklungsländern. Umfragen zeigen, dass dies vor allem für Afrika und Asien gilt. Die mangelnde Entwicklung des Finanzsektors kann zu einer signifikanten Hürde für den internationalen Handel werden und Schwellen- und Entwicklungsländer behindern, sich besser in das globale Handelssystem zu integrieren und Handelsvorteile zu nutzen.

Aus diesem Grund sollte Handelsfinanzierung ein Baustein des zukünftigen Post-2015 Rahmenwerkes für Entwicklungsfinanzierung sein. Es kommt hierbei vor allem darauf an, den regionalen und lokalen Bankensektor zu entwickeln und international zu vernetzen und die Verknüpfung von Handelsfinanzierung mit der Integration von KMU in Wertschöpfungsketten bei der Entwicklung von entsprechenden Unterstützungsprogrammen zu berücksichtigen.

Der Markt für Handelsfinanzierung

Handelsfinanzierung ist das Rückgrat des internationalen Handels. Im Vergleich zum nationalen Handel impliziert der internationale Handel höhere Risiken: erstens höhere Transport- und Liquiditätsrisiken aufgrund der längeren Distanzen und zweitens zusätzliche Wechselkurs- und Länderrisiken. Um diese Risiken abzudecken, die Finanzierungslücken zu schließen und den Unternehmen ausreichend Betriebskapital zur Verfügung zu stellen, werden Instrumente wie Kredite, Versicherungen und Garantien von Geschäftsbanken, Exportkreditagenturen, Entwicklungsbanken oder Zentralbanken eingesetzt. Neben diesen bankbasierten Instrumenten der Handelsfinanzierung wird internationaler Handel auch durch Interfirmenkredite finanziert, dazu gehören die Vorauszahlung des Güterpreises oder die Zahlung nach Rechnungsstellung. Das Ausfallrisiko – der Importeur zahlt nicht oder der Exporteur liefert nicht – kann von Firmen oder Finanzintermediären auch zusätzlich mit einer Exportkreditversicherung abgesichert werden. Schätzungen des Ausschusses für das weltweite Finanzsystem der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) ergaben, dass ein Drittel des internationalen Handels von einem oder mehreren Instrumenten der Handelsfinanzierung unterstützt wird. Zusätzlich wird der internationale Handel mit 1,7 Billionen US\$ Exportkreditversicherung abgesichert. Die Intensität der Nutzung von Handelsfinanzierung ist dabei regional sehr unterschiedlich ausgeprägt (siehe Abb. 1).



Beispielsweise wird nur 2% des mexikanischen Handels mit solchen Instrumenten unterlegt, während in China, Indien und Korea die Quote bei über 40% liegt. Insbesondere in der asiatisch-pazifischen Region ist die Nutzung sehr ausgeprägt, sodass 50% aller Handelsfinanzierungen auf diese Region entfallen. Laut BIZ fallen weitere rund 30% auf Europa und je 5% auf Afrika und Lateinamerika (BIS 2014). Allgemein lässt sich sagen, dass die Nutzungsintensität insbesondere von der Distanz zu den Handelspartnern, den gehandelten Gütergruppen und den lokalen Marktpraktiken abhängt. Handelsbeziehungen mit Ländern, die eine schwächere Durchsetzung von

Vertragsbedingungen, eine geringere Finanzmarktentwicklung und höhere politische Risiken aufzeigen, werden stärker mit Handelsfinanzierung unterlegt.

Eine relativ kleine Gruppe von großen, global agierenden internationalen Banken stellen rund 30% des Volumens an Handelsfinanzierung bereit, während regionale und lokale Banken das weitere Angebot zur Verfügung stellen. Damit hängt die Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung unmittelbar von der wirtschaftlichen Stärke der großen internationalen Banken ab. Ist die Gruppe der internationalen Banken von einer Finanzkrise betroffen oder werden global neue Regeln für die Eigenkapitalausstattung der internationalen Banken eingeführt, hat dies unverzüglich Auswirkungen auf das Angebot an Instrumenten der Handelsfinanzierung. Weiterhin hängt die Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung davon ab, inwieweit der regionale oder lokale Bankensektor entwickelt und international vernetzt ist. Da der internationale Handel weitestgehend in US-Dollar abgewickelt wird, werden auch die meisten Instrumente der Handelsfinanzierung in dieser Währung angeboten. Dies führt dazu, dass die Fähigkeit vieler Banken in ausreichender Menge Handelsfinanzierung anzubieten davon abhängig ist, wie gut ihre Refinanzierungsmöglichkeiten in US-Dollar sind. Gerade diese Bedingung stellt für viele regionale und lokale Banken eine große Hürde für die Bereitstellung von Handelsfinanzierung dar. Um Handelsakkreditive (*Letters of Credit*) abwickeln zu können, benötigt die ausstellende Bank des Exporteurs ein Netzwerk von bestätigenden Banken außerhalb des eigenen Landes. Steigt beispielsweise aufgrund von politischen Instabilitäten das Länderrisiko, so wirkt sich dies aufgrund des damit steigenden Bankenrisikos direkt auf die Verbindungen zu den bestätigenden Banken aus, sodass auch dadurch die Bereitstellung von Handelsfinanzierung beeinflusst wird.

Die Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung und ihre Auswirkung auf den internationalen Handel

Empirische Analysen auf Makroebene zeigen, dass die mangelnde Verfügbarkeit von Handelskrediten einen negativen Einfluss auf den internationalen Handel hat (z. B. Schmitz & Brandi, 2015). Die Exporte aus Ländern in Subsahara-Afrika leiden insbesondere unter Banken Krisen in ihren Exportdestinationen: Sie sind stärker von bankenbasierter Handelsfinanzierung abhängig als Exporteure anderer Regionen. Analysen der Finanzierungsbeziehungen zwischen Banken und Unternehmen zeigen beispielsweise, dass die finanzielle Stärke und Situation der jeweiligen Hausbanken die Handelsfinanzierungsbedingungen für die betroffenen Unternehmen beeinflussen und somit auch das Exportwachstum der Firmen. Da der Markt für Handelsfinanzierung von privaten Anbietern dominiert wird und ein großer Teil der Instrumente nicht bilanzwirksam ist, werden Daten zur Handelsfinanzierung zurzeit nicht zentral erfasst und weisen somit erhebliche Lücken bezüglich des Volumens als auch der Bandbreite der genutzten Instrumente auf. Die quantitative Analyse der Rolle von Handelsfinanzierung wird durch den Mangel an konsistenten Datensätzen erschwert; die Datensammlung und insbesondere der Zugang zu Datensätzen für Wissenschaft und Öffentlichkeit sollte daher verbessert werden.

Lücken in der Handelsfinanzierung in Entwicklungsländern

Die Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung ist insbesondere ein Problem in ärmeren Ländern, vor allem in Afrika und Asien. Für Entwicklungsländer in Asien ergab eine Umfrage der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB) in Vietnam, Kambodscha, Bangladesch, Pakistan und Indien, dass die unbefriedigte Nachfrage in diesen Ländern bei 425 Mrd. US\$ liegt und dass kleine und mittlere Unternehmen (KMU), deren Anfragen nach Handelsfinanzierung in etwa der Hälfte aller Fälle abgelehnt werden, am stärksten betroffen sind. Viele Firmen gaben außerdem an, von verbesserter „financial education“ profitieren zu können, auch um alternative Finanzierungsoptionen besser einschätzen zu können. Für Afrika kommt eine neue Umfrage der Afrikanischen Entwicklungsbank (AfDB) unter mehr als 250 Banken in 45 afrikanischen Ländern zu dem Ergebnis, dass der Markt für Handelsfinanzierung mehr als 330 Mrd. US\$ umfasst, aber substanzial größer wäre, wenn nicht ein signifikanter Anteil von Finanzierungsanfragen der Exporteure zurück gewiesen würde. Eine Schätzung auf Basis dieser Ablehnungen ergibt, dass die unbefriedigte Nachfrage nach Handelsfinanzierung in Afrika bei ca. 110 Mrd. US\$ liegt, also etwa einem Drittel des existierenden Marktes; andere beziffern die Handelsfinanzierungslücke in Subsahara-Afrika sogar auf das Doppelte. Diese Zahlen unterstreichen den Handlungsbedarf.

Insbesondere afrikanische Banken sehen sich bei der Bereitstellung von Handelsfinanzierung zahlreichen Herausforderungen gegenüber. Zu den wichtigsten Faktoren laut Umfrage der AfDB zählen die mangelnde US-Dollar-Liquidität und die unzureichenden Limits der bestätigenden Banken. Die Notwendigkeit der Rückbestätigung im Kontext von Akkreditiven (*Letters of Credit*) bleibt eine große Herausforderung für afrikanische Banken, wenn ihr Counterpart außerhalb von Afrika ist. Außerbilanzielle Finanzierung (270 Mio. US\$ im Jahr 2012, vor allem Akkreditive) wird in Afrika häufiger genutzt als bilanzwirksame (127 Mio. US\$ im Jahr 2012, z. B. kurzfristige Kredite). Dies kann einerseits daran liegen, dass das „klassische“ Handelsakkreditiv mit seinen Standardanforderungen die größte Risikoabsicherung ermöglicht, andererseits beziehen sich Anforderungen der Bankenaufsicht zumeist nur auf bilanzwirksame Aktiva, sodass eventuell auch aus diesen Gründen eine außerbilanzielle Finanzierung gewählt wird. In Subsahara-Afrika wird insbesondere das Potenzial an grenzüberschreitendem Handel innerhalb Afrikas zu wenig ausgeschöpft. Dieser intrakontinentale Anteil des afrikanischen Handels betrug lediglich rund 11% im Jahr 2011, im Vergleich dazu hatte der intrakontinentale Handel in Europa und Asien einen viel höheren Stellenwert und lag bei 65% bzw. 40%. Ein Zuwachs an intrakontinentalem Handel in Afrika käme einerseits dem verarbeitendem Gewerbe zugute, das dort überproportional in den gehandelten Gütergruppen vertreten ist, zum anderen den afrikanischen Ländern ohne direkten Zugang zu einem internationalen Hafen. Obwohl afrikanische Banken mit ca. 20% der bankenbasierten Handelsfinanzierung diesen intrakontinentalen Handel finanzieren, wird aktuell nur etwa die Hälfte dieser Güterströme überhaupt mit Instru-

menten der Handelsfinanzierung unterstützt. Hier gäbe es also noch ein großes Aktivierungspotenzial.

Neue Herausforderungen: Handelsfinanzierung und Wertschöpfungsketten

Über 50% der Teilnehmer einer Umfrage der WTO und der OECD nannten den Zugang zu Handelsfinanzierung als eine der größten Barrieren für die Teilnahme an Wertschöpfungsketten. Die sogenannte Supply-Chain-Finance (SCF) vereinfacht die Bearbeitung, Verwertung und Zwischenfinanzierung von Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen Lieferanten, Produzenten und Käufern entlang einer globalen Wertschöpfungskette. Da SCF auf der verbindlichen Zusage der Abnahme der Vor- und Zwischenprodukte durch den Käufer basiert, beziehen sich die Finanzierungsbedingungen auf die Kreditwürdigkeit des Käufers, meist ein größeres Unternehmen, sodass diese wesentlich vorteilhafter für den Lieferanten ausfallen als wenn dieser seine Produkte außerhalb einer festen Wertschöpfungskette anbieten würde. In Entwicklungsländern sind die lokalen Finanzmärkte meist nicht in der Lage, sogenannte SCF-Arrangements anzubieten. Der Zugang zu Factoring und anderen Arrangements ist insbesondere für KMU schwierig. Aktuell legen die multilateralen Entwicklungsbanken (MDBs) neue Programme auf, die diese Lücken verringern können. Beispielsweise hat die Internationale Finanz-Corporation (IFC) ein *Global Trade Supplier Finance Program* aufgelegt, das die Integration von kleineren Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in internationale Wertschöpfungsketten erleichtert. Das Programm führt Lieferanten, Käufer und Banken zusammen und ermöglicht Banken durch entsprechende Refinanzierung oder Übernahme von Garantien, auch Lieferanten aus Schwellen- und Entwicklungsländern eine Vorabzahlung ihrer Forderungen anzubieten. Diese müssen dann weniger Arbeitskapital vorfinanzieren, weniger liquide Mittel vorhalten und können so besser planen. Auch der Privatsektor scheint dieses Geschäftsmodell als aussichtsreichen Wachstumsmarkt zu entdecken. Nach einer Umfrage der Internationalen Handelskammer (ICC) sagen zwei Drittel der befragten Banken, dass die Bedeutung von SCF zunimmt und die Wachstumsraten in den vergangenen Jahren im zweistelligen Bereich lagen.

Bisherige Ansätze für die Stärkung von Handelsfinanzierung

Welche Ansätze wurden bisher verfolgt, um den Herausforderungen von Schwellen- und Entwicklungsländern im Hinblick auf Handelsfinanzierung zu begegnen?

Finanzielle Zusammenarbeit: Die finanzielle Zusammenarbeit (FZ) hat zum Beispiel über besondere Kreditlinien zur Handelsfinanzierung oder Garantiefazilitäten zur Absicherung des internationalen Handelsgeschäfts dazu beigetragen, Barrieren für den internationalen Handel abzubauen und neue Märkte zu erschließen. Durch regionale Ansätze wurde dadurch gleichzeitig die regionale Integration gefördert.

Unterstützungsprogramme der MDBs für Handelsfinanzierung: Insgesamt haben die Förderprogramme für Handelsfinanzierung der MDBs im Jahr 2013 Handel im Wert von rund 30

Mrd. US\$ gefördert, vor allem in den ärmsten Regionen der Welt. Diese Förderung der Handelsfinanzierung durch die MDBs und andere Akteure ist zu begrüßen, sollte aber durch verbesserte Synergien der unterschiedlichen für diese Finanzierung relevanten Akteure optimiert werden.

Konzentration auf die Integration in Wertschöpfungsketten: Dabei sind insbesondere Niedrigeinkommensländer (z. B. durch ein neues IFC-Programm für Handelsfinanzierung) und KMU (z. B. durch den Privatsektor und neue Instrumente für SCF) stärker in den Fokus gerückt.

Überprüfung der Wirkung von internationaler Finanzmarktregulierung auf die Angebotsbedingungen von Handelsfinanzierung: Mittlerweile sind die Auswirkungen von Basel III, die die Verfügbarkeit von Handelsfinanzierung in Schwellen- und Entwicklungsländern potenziell weiter erschweren können (Brandi, Hambloch & Schmitz, 2014), stärker im Mittelpunkt der Debatte und erste Modifizierungen der Regulierung und ihrer Umsetzung sind im Gespräch bzw. bereits berücksichtigt.

Empfehlungen für die Stärkung von Handelsfinanzierung

Was sollte in Zukunft unternommen werden, um die Schwierigkeiten im Kontext von Handelsfinanzierung in Entwicklungsländern noch besser zu anzugehen?

Verbesserte Synergien bei der Zusammenarbeit der für Handelsfinanzierung relevanten Akteure: Die Verfügbarkeit von

Handelsfinanzierung sollte weiter verbessert werden, vor allem auch durch eine bessere Zusammenarbeit der relevanten Institutionen (siehe auch Brandi, Hambloch & Schmitz, 2014) und Akteure. Dabei spielen insbesondere die MDBs und ihre Programme eine entscheidende Rolle. Gleichzeitig sollte die Zusammenarbeit der MDBs mit den Exportkreditagenturen, der WTO und dem Privatsektor verbessert werden, z. B. mit Blick auf die Wissensdiffusion bezüglich Handelsfinanzierung. Ein gutes Beispiel ist der Aufbau eines „Trade Finance Institute“ durch die ICC, das auf bereits existierendes E-Learning-Material der WTO und der MDBs aufbaut.

Intensivierte Datensammlung, Analyse und Wissenstransfer: Die Datensammlung sollte weiter verbessert werden, nicht zuletzt um endlich verlässliche Daten zur Handelsfinanzierung zu generieren, die Marktsituation besser einschätzen und schneller reagieren zu können. Bankangestellte in Schwellen- und Entwicklungsländern sollten intensiv fortgebildet werden, um lokale Banken bei der Bereitstellung von Instrumenten der Handelsfinanzierung zu stärken.

Verstärkter Fokus auf Handelsfinanzierung bei der Integration von KMU in Wertschöpfungsketten: Die Programme von IFC und MDBs sollten weiter gestärkt werden. Ein weiterer Ansatzpunkt ist die Förderung von „factoring facilities“ in Schwellen- und Entwicklungsländern, wie jüngst z. B. in Mexiko und Indien geschehen.

Literatur

- Schmitz, B., & Brandi, C. (2015). *Trade finance and trade flows into industrialized, emerging and developing economies: What is the role of trade openness?* Mimeo.
- Brandi, C., Hambloch, C., & Schmitz, B. (2014). *The availability of trade finance: A challenge for global economic governance* (Briefing Paper 1/2014). Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE).
- Bank of International Settlements. (2014). *Trade finance: Developments and issues* (CGFS Publications No. 50). Committee on the Global Financial System (CGFS). Basel: Autor.
- African Development Bank (AfDB). (2014). *Trade finance in Africa 2014*. Abgerufen von: http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Trade_Finance_Report_AfDB_EN_-_12_2014.pdf
- Asian Development Bank (ADB). (2013). *Asian Development Bank trade finance survey: Major findings* (Asian Development Bank Briefs, No. 11, March 2013). Manila: Autor.



Dr. Clara Brandi
Wissenschaftliche Mitarbeiterin
Abteilung "Weltwirtschaft und"
Entwicklungsfinanzierung"
Deutsches Institut für
Entwicklungspolitik (DIE)



Dr. Birgit Schmitz
Wissenschaftliche Mitarbeiterin
Abteilung "Weltwirtschaft und
Entwicklungsfinanzierung"
Deutsches Institut für
Entwicklungspolitik (DIE)