

Altmann, Franz Lothar; Clement, Hermann

Article — Digitized Version

Erfahrungen mit Kompensationsgeschäften

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Altmann, Franz Lothar; Clement, Hermann (1979) : Erfahrungen mit Kompensationsgeschäften, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 59, Iss. 10, pp. 519-522

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135370>

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.

Erfahrungen mit Kompensationsgeschäften

Franz-Lothar Altmann, Hermann Clement, München

In der Öffentlichkeit und selbst unter den Experten herrschten bisher vielfach falsche Vorstellungen über Umfang und Bedeutung der Kompensationsgeschäfte im Ost-West-Handel vor. Welchen Stellenwert haben die Verbundgeschäfte im Ost-West-Handel tatsächlich?

Als „Rückfall ins Steinzeitalter“ einerseits bzw. „Fortschrittliche Form der Ost-West-Beziehungen“ andererseits werden die von den RGW-Ländern in zunehmendem Maße praktizierten Verbundgeschäfte charakterisiert. In den internationalen Handelsbeziehungen sind Verbundgeschäfte jedoch keine Seltenheit. Sie werden nicht nur im Ost-West-Handel, sondern auch in den außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Entwicklungsländern und den industrialisierten Staaten der nördlichen Hemisphäre (Ost und West) praktiziert¹. Von Zeit zu Zeit versuchen sogar entwickelte Marktwirtschaften, Verbundgeschäfte in ihre gegenseitigen Außenwirtschaftsbeziehungen einzubauen².

Die Kommentierung und Bewertung der Verbundgeschäfte im Ost-West-Handel in Fachzeitschriften und in der Tagespresse vermittelt ein verwirrendes Bild ihres tatsächlichen Umfangs und ihrer Bedeutung. In den meisten Fällen werden Erfahrungen einzelner Firmen oder Branchen – und häufig außerdem nur aus dem Handel mit einem einzigen osteuropäischen Land – generalisiert.

Auf der anderen Seite ist im Westen die Ansicht weit verbreitet, daß die RGW-Länder eine einheitliche, positive Haltung zu den Verbundgeschäften einnehmen. Dies wird aber der Realität auf keinen Fall gerecht. Insbesondere die Sowjetunion und Ungarn lassen eine differenzierte, von den anderen Ländern deutlich zu unterscheidende Einstellung erkennen. Das ungarische Außenhandelsministerium teilte den ungarischen Unternehmen sogar mit, daß sie in den Verhandlungen mit westlichen Firmen nach Möglichkeit nicht auf den Abschluß von Gegengeschäftslieferungen drängen sollten.

Franz-Lothar Altmann, 37, Dipl.-Volkswirt, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Ost-Europa-Instituts in München. Dr. Hermann Clement, 39, ist stellvertretender Direktor dieses Instituts.

Nur wenige Arbeiten versuchten bisher, allgemeinere volkswirtschaftliche Aspekte der Verbundgeschäfte zu erfassen. Dies ist sicherlich zum größten Teil darauf zurückzuführen, daß Verbundgeschäftsabschlüsse nirgendwo (zumindest nicht in den westlichen Ländern) registriert werden und daher umfassende Basisinformationen beispielsweise über das Gesamtvolumen des Ost-West-Verbundgeschäftes nicht zur Verfügung stehen. Andererseits scheint gerade diese Lücke die Publikation von zahlreichen Expertenschätzungen anzuregen, die den Prozentsatz von Verbundgeschäften am gesamten Ost-West-Handel zwischen „weniger als 1 %“ bis „über 70 %“ beziffern.

Bei der vom Osteuropa-Institut München (OEI) durchgeführten Untersuchung über Verbundgeschäfte mit Osteuropa³ wurde deutlich, daß die bisher vorhandenen Quellen bei weitem nicht ausreichen würden, um zu einer vernünftigen und sicheren Bewertung des Fragenkomplexes Verbundgeschäfte zu kommen. Aus diesem Grunde wurde eine Fragebogenaktion bei bundesdeutschen Unternehmen (694), Handelshäusern (116), Verbänden (42), Industrie- und Handelskammern (80) sowie bei osteuropäischen Institutionen (60) durchgeführt. Die Auswertung der Fragebogen ergab, daß allein den Unternehmen mindestens 850 einzelne Verbundgeschäfte als Erfahrungswert für die Beantwortung zugrunde lagen⁴.

¹ So z. B. Frankreichs Erdölabkommen mit Mexiko (vgl. Süddeutsche Zeitung vom 3. März 1979) und das Phosphat-Geschäft zwischen der UdSSR und Marokko (vgl. Handelsblatt vom 21. Februar 1978).

² So beispielsweise bei AWACS (USA – Bundesrepublik Deutschland) und bei Leopard II (Bundesrepublik Deutschland – Niederlande), wo in beiden Fällen annähernd 50 % der für die Bundesrepublik bzw. die Niederlande anfallenden Gesamtkosten durch Gegenkäufe der USA in der Bundesrepublik bzw. der Bundesrepublik in den Niederlanden gedeckt werden sollen (vgl. Handelsblatt vom 16. Oktober 1978).

³ Franz-Lothar Altmann, Hermann Clement: Die Kompensation als Instrument im Ost-West-Handel (Gutachten im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft), G. Olzog Verlag, München-Wien 1979. Der vorliegende Beitrag kann nur eine beschränkte Auswahl der wichtigsten Ergebnisse des Gutachtens bringen.

⁴ Bei den 850 Geschäften handelt es sich um eine Mindestzahl, da einige Unternehmen lediglich das Land und nicht die Anzahl der Verbundgeschäfte angeben.

Die unterschiedlichen Begriffsdefinitionen, denen man begegnet, wenn von „Kompensationen“ die Rede ist, erforderten für die durchgeführte Untersuchung zunächst eine Begriffsklärung. Als Überbegriff für alle Geschäftsformen, die „Kompensationscharakter“ tragen, wurde die Bezeichnung Verbundgeschäfte gewählt. Danach bot sich, übereinstimmend mit den gebräuchlichsten Definitionen, die Einteilung in folgende Unterformen an:

- Barter-Geschäfte (ein Vertrag, zumeist zeitgleiche Abwicklung der Geschäfte, keine Finanzströme);
- Kompensationsgeschäfte im engeren Sinne (ein Vertrag, getrennte Lieferungen, getrennte Zahlungen),
- Gegengeschäfte (zwei Verträge, getrennte Warenlieferung, getrennte Zahlung);
- Rückkaufgeschäfte (zwei Verträge, Verkauf von westlicher Technologie, Anlage oder Ausrüstung und gegenläufige Lieferung von Produkten, die mit der westlichen Ausrüstung/Technologie hergestellt sind).

Die Kompensationsgeschäfte im engeren Sinne und die Gegengeschäfte werden häufig noch in weitere Unterarten aufgeteilt, so z. B. in Parallel-, Junktim- und Auflagengeschäfte.

Verbundgeschäftsquoten

In der zweiten Hälfte der siebziger Jahre erhöhten sich die Verbundgeschäftsvereinbarungen im Ost-West-Handel beträchtlich. Am deutlichsten war die Ausweitung bei der DDR und Rumänien; neuerdings meldet auch Polen hohe Verbundgeschäftsforderungen an.

Schließt man die großen Rückkaufgeschäfte aus, bei denen Verbundgeschäftsquoten (Anteil der Verbundgeschäftslieferungen des Ostpartners am Exportwert der Westlieferungen) von 100 % und mehr üblich sind, dann ergibt sich, daß die UdSSR offensichtlich die niedrigsten Quoten aller RGW-Länder fordert, vertraglich festlegt und auch realisiert: Sie liegen meist noch unter 10 %. Bei der Tschechoslowakei sind ähnlich stabile Verbundgeschäftsquoten, jedoch in einer Größenordnung zwischen 20 % und 30 % sowohl bei den Forderungen als auch bei den Vertragsabschlüssen und den durchgeführten Lieferungen üblich.

Interessant ist demgegenüber das Verhalten der DDR: Die Unterschiede zwischen den geforderten, den abgeschlossenen sowie den realisierten Verbundgeschäftsquoten je Einzelgeschäft sind bei ihr am aus-

geprägtesten. Während über die Hälfte der DDR-Verbundgeschäftsforderungen zwischen 76 % und 100 % und zum Teil sogar über 100 % lag, findet man vertraglich festgelegte Quoten in dieser Höhe nur in 8,5 % aller Fälle. 45 % und damit der größere Teil der Verträge enthielt Quoten von 20 bis 30 %.

Bei den Verhandlungen über die Höhe der Verbundgeschäftsquote spielt erwartungsgemäß die Stärke der Marktstellung des westlichen Partners eine wichtige Rolle: 70 % der befragten bundesdeutschen Firmen führten das Nachgeben des Ostpartners bei den Verhandlungen über die Verbundgeschäftsquote hierauf zurück. Als zweitwichtigster Grund für Unterschiede zwischen den ursprünglich geforderten und den kontrahierten Verbundgeschäftsquoten wird die offensichtliche Schwierigkeit einiger östlicher Partner angeführt, geeignete Waren für das Gegengeschäft zur Verfügung zu stellen. Dies ist zumeist bei umfangreicheren Lieferungen der Fall, da die Bereitstellung kleinerer Losgrößen den östlichen Partnern weniger Probleme bereitet. In den bundesdeutschen Firmenantworten werden hierbei Rumänien und Bulgarien in Übereinstimmung mit westlichen Pressemeldungen an erster Stelle genannt.

Es überrascht, daß nur 15 % der Firmen Preiszugeständnisse als Grund für eine Minderung der Kompensationsforderungen anführten. Dies deutet darauf hin, daß Preiszugeständnisse kein generelles Mittel zur Vermeidung von Verbundgeschäften sind.

Länderanteile

Aufgrund einer Analyse der vorhandenen Schätzungen sowie der Umfrageergebnisse kommt die OEI-Untersuchung für 1978 zu einem Westhandels-Verbundgeschäftsanteil für Ungarn von 4-5 %. Für die Sowjetunion ergab sich ein Wert von rund 15 %, der bereits die kompensatorischen Lieferungen aus 60 Rückkaufvereinbarungen mit dem Westen einschließt. Die Werte für die übrigen Staaten des RGW liegen dazwischen. Auf Verbundgeschäfte spezialisierte bundesdeutsche Handelshäuser, die sogenannten Kompensateure, gaben demgegenüber die folgenden höheren Verbundgeschäftsquoten für den Westhandel der einzelnen RGW-Länder an: Ungarn 5-10 %; Polen, CSSR und Albanien 11-20 %; UdSSR und Bulgarien 15-20 %; Jugoslawien, DDR und Rumänien 21-30 %.

Für die Bundesrepublik kommt die OEI-Studie zu dem Ergebnis, daß die Verbundgeschäfte einen Anteil von unter 10 % am gesamten Ostexport im Jahre 1978 erreichten. Im bundesdeutschen Handel mit der Sowjetunion werden ca. 15 % des sowjetischen Export-

wertes durch Verbundlieferungen aufgefüllt. Hier muß berücksichtigt werden, daß die Erdgaslieferungen die Höhe der Verbundgeschäftsquote beträchtlich beeinflussen. Unter den übrigen RGW-Ländern ist der Verbundgeschäftsanteil am Gesamthandel mit der Bundesrepublik Deutschland im Falle Ungarns am kleinsten und bei der DDR und Rumänien am höchsten.

Für andere westliche Industrieländer lassen sich völlig unterschiedliche Ergebnisse finden. Während für Kanada eine Umfrage nur sehr wenig Verbundgeschäftsverpflichtungen kanadischer Firmen bei ihrer Osthandelsaktivität ergab, läßt eine französische Untersuchung auf erheblich höhere Werte für Frankreich als für die Bundesrepublik schließen⁵.

Vorteile für den Osten

Die Ursachen der verstärkten Forderung der RGW-Länder nach Verbundgeschäften sind in erster Linie bei ihren in den letzten Jahren rapide gewachsenen Zahlungsbilanzdefiziten zu suchen. Daneben werden weitere Vorteile der Verbundgeschäfte von den osteuropäischen Ländern angeführt. Sie sollen hier nur stichwortartig erwähnt werden:

- Kapital- und Technologieimport, insbesondere bei der UdSSR (Entwicklungsprojekte im sibirischen Osten) und Polen; der größere Teil der neu errichteten Kapazitäten steht sofort für die Deckung der binnenwirtschaftlichen Bedürfnisse zur Verfügung;
- Steigerung der Kreditwürdigkeit durch einen gesicherten Realtransfer der Kredittilgung;
- Nutzung des Vertriebssystems und der Marketingkenntnisse des westlichen Partners und dadurch Einsparung eigener Vertriebskosten;
- unter Umständen die Möglichkeit der Umgehung westlicher außenwirtschaftspolitischer Schutzmaßnahmen;
- außerplanmäßige Erhöhung der Importe;
- Systemkonformität (langfristige Planbarkeit bei Rückkaufgeschäften, keine oder geringe Devisenbelastung).

Die Untersuchung ergab jedoch, daß die vermuteten Vorteile stark von der Form des jeweiligen Geschäfts und den gehandelten Gütern abhängen und bei mittel- und langfristiger Betrachtung oft verlorengehen.

Aus der Sicht der westlichen Partner werden Verbundgeschäfte meist als unvermeidbares Übel angesehen. Dies ergibt sich u. a. daraus, daß mehr als 90 % der in der Umfrage erfaßten Verbundgeschäftsabschlüsse auf eine Initiative der östlichen Seite hin

erfolgten. Ein ähnlich hoher Prozentsatz (80 %) wurde in einer Schweizer Studie 1978 genannt⁶.

Natürlich werden westliche Firmen keine Verbundgeschäfte abschließen, wenn sie sie nicht in irgendeiner Weise als profitabel ansehen. Echte Verluste aus Verbundgeschäften mit Osteuropa sind immer noch relativ selten. Westliche Unternehmen akzeptieren Verbundgeschäfte in erster Linie, um vorhandene Marktpositionen in dem betreffenden osteuropäischen Land nicht zu gefährden. Die Forderungen nach Verbundgeschäften können aber auch aus Gründen akzeptiert werden, die nicht lediglich Abwehrmotiven, sondern anderen Überlegungen entspringen. Als mögliche Motive tauchen dabei auf:

- Erleichterungen des Marktzutritts in Osteuropa;
- bessere Kapazitätsauslastung der eigenen Produktion mit entsprechenden „economies of scale“ und einer relativen Gewinnsteigerung;
- günstige Bezugsmöglichkeiten von osteuropäischen Produkten, für die man Marktchancen auf den Westmärkten sieht;
- Sicherung der Rohstoff- und Energieversorgung für einen längeren Zeitraum.

In diesem Zusammenhang erscheint es bemerkenswert, daß immerhin 7 % der berichteten Verbundgeschäftsabschlüsse auf Initiative westlicher Firmen zustande kamen.

Warenstruktur

Im Gegensatz zu den Aussagen in einem Großteil der Pressemeldungen ergab sich aus der Umfrage, daß die Hälfte der Verbundgeschäftsforderungen bereits zu Beginn der Verhandlungen und ein weiteres Viertel immerhin noch vor der Festsetzung des Preises für die westliche Exportware angemeldet wurden, so daß der westliche Partner sich darauf einstellen konnte.

Der Verhandlungspartner der westlichen Firma beim Verbundgeschäft war in 60 % aller Fälle nur eine einzige Außenhandelsorganisation oder ein einzelner östlicher Produktionsbetrieb mit Außenhandelslizenz. Nur in wenigen Fällen war eine der neu ins Leben gerufenen Verbundgeschäfts-Außenhandelsorganisationen an den Verhandlungen beteiligt.

⁵ Vgl. J. B. Hannigan, C. H. McMillan: The Participation of Canadian Firms in East-West-Trade — A Statistical Profile, Research Report No. 11, Carleton University, June 1979; M. Lavigne: La compensation dans les échanges Est-Ouest, Brüssel 1979 (vervielfältigtes Konferenzpapier).

⁶ C. J. Gmür: Barter, Kompensation und Kooperation, in: Schriftenreihe der Schweizerischen Kreditanstalt, Heft 49, S. 20.

In 16 % aller Fälle legte der Ostpartner die zu liefernden Produkte fest, in jeweils 42 % der Fälle konnte das bundesdeutsche Unternehmen das Erzeugnis entweder aus einer kleineren Produktenliste oder sogar aus einem weiteren Sortiment auswählen. Wie zu erwarten war, stammten bundesdeutsche Exporte, die im Rahmen von Gegengeschäften getätigt wurden, vorwiegend aus den Investitionsgüterbranchen (knapp 90 %), wobei vor allem die Maschinenbauindustrie eine dominierende Stellung einnimmt (gut 70 % aller Exporte, die mit Verbundgeschäften gekoppelt sind). An zweiter Stelle war die elektrotechnische Industrie zu finden, Konsumgüter spielten nur eine äußerst geringe Rolle.

Die osteuropäischen Gegenlieferungen bestehen häufig aus mehr als einem Produkt: 44 % der jeweiligen Gegenlieferungen bestanden aus einem Sortiment von mehr als fünf Artikeln, 30 % der Lieferungen beinhalteten nur eine Ware. Überraschend war in diesem Zusammenhang, daß entgegen der landläufigen Meinung immerhin gut 60 % aller Lieferungen Erzeugnisse der Investitionsgüterindustrien sind. Nur 11 % der Lieferungen wurden von der Konsumgüterindustrie (in erster Linie Textilien und Kleider) und ganze 3 % von der Nahrungsmittelindustrie bereitgestellt.

60 % der bundesdeutschen Unternehmen konnten die Gegenware entweder vollständig (28 %) oder zumindest teilweise (32 %) für die eigene Produktion verwenden. Der Rest der importierten Gegenware wurde selbst weiter vertrieben oder an einen Kompen-sateur mit einer 6-15%igen Stützungszahlung abgegeben. Wegen der relativ einseitigen Branchenzugehörigkeit der bundesdeutschen Exportfirmen erstaunt es nicht allzusehr, daß über die Hälfte der an die Kompen-sateure weitergegebenen Waren aus den beiden Branchen Konsumgüterindustrie und Nahrungsmittel-industrie stammte. Bei der Auflösung dieser Geschäfte haben sich die spezialisierten Handelshäuser in der Regel als sehr leistungsfähig erwiesen.

Qualität und Rentabilität

Rund ein Viertel der Unternehmen und Handelshäuser bezeichnete das Preis-Qualitäts-Verhältnis der östlichen Gegenware als mangelhaft, gut die Hälfte fand es angemessen, und der Rest bewertete die geforderten Preise als relativ günstig. Aufgrund der Warenstruktur überrascht es nicht, daß die Handelshäuser grundsätzlich eine schlechtere Bewertung als die Unternehmen durchführten. Allgemein wurde den Produkten aus der DDR, der CSSR und Ungarn eine beträchtlich höhere Qualität zugestanden als Waren aus Rumänien, Bulgarien und Albanien. Güter aus Polen,

der UdSSR und Jugoslawien wurden dazwischen eingestuft.

Die bei Verbundgeschäften anfallenden Mehrkosten konnten von knapp der Hälfte der Befragten ganz oder teilweise durch Heraufsetzung der eigenen Exportpreise oder durch Erzielung von günstigen Weiterverkaufspreisen für die östliche Gegenware gedeckt werden, so daß noch gut ein Drittel der Unternehmen berichtet, daß der bei Verbundgeschäften erzielte Gewinn noch dieselbe Höhe wie bei „normalen“ Exportgeschäften erreicht hätte. 85 % der Unternehmen sind auch in Zukunft zu weiteren Verbundgeschäftsabschlüssen bereit, wenn „normale“ Exporte nicht möglich sein sollten. 6 % lehnen sie grundsätzlich ab.

Konkrete Fälle von Marktstörungen durch östliche Lieferungen aus Verbundgeschäften sind nicht eindeutig belegbar. Bei drei Viertel der befragten Unternehmen und Institutionen besteht trotzdem die Meinung, daß Verbundgeschäftslieferungen bei bestimmten bundesdeutschen Branchen besondere Schwierigkeiten verursachen, und zwar insbesondere in der Textil- und bei der Maschinenbauindustrie. Hinsichtlich einer Gefährdung von Arbeitsplätzen dürften jedoch keine grundsätzlichen Unterschiede zwischen einer normalen Handelsausweitung und einer Zunahme von Verbundgeschäften bestehen. Rückkaufgeschäfte dürften im Gegenteil sogar positive Effekte auf die allgemeine Beschäftigungslage haben, da in diesen Fällen meistens Maschinen und Ausrüstungen gegen Rohmaterialien und Halbfertigprodukte getauscht werden.

Grundsätzlich wird in der bundesdeutschen Wirtschaft kein Rückgang der Verbundgeschäfte im Ost-West-Handel erwartet, solange die Zahlungsbilanzprobleme der RGW-Länder andauern. Die in der letzten Zeit von mehreren RGW-Ländern durchgeführten Importrestriktionen können nur eine kurzfristige Lösung sein, da der Ausfall von dringend benötigten Investitionsgütern die weitere Modernisierung der osteuropäischen Industrien empfindlich behindern würde.

Für die osteuropäischen Länder ergab sich zwar in den letzten Monaten eine gewisse finanzielle Erleichterung aufgrund der relativen Verbesserung der Kreditkonditionen auf dem Euromarkt. Dennoch werden die meisten RGW-Länder angesichts ihrer bereits beträchtlichen Verschuldung äußerst vorsichtig an neue Kreditaufnahmen herangehen. Unter diesen Umständen kann nicht erwartet werden, daß das Instrument der Verbundgeschäfte, das sich in den letzten Jahren als relativ hilfreich erwiesen hat, vermindert angewendet wird.