

## Bedeutung, Probleme und Usancen der Gegengeschäfte

Im vorliegenden Beitrag werden die Probleme des Gegengeschäftes analysiert. Einleitend werden grundsätzliche sowie internationale Aspekte dieser Handelsform skizziert. Der Hauptteil enthält die Auswertung einer Befragung österreichischer Exporteure über ihre Erfahrungen mit dem Gegengeschäft.

### Das Gegengeschäft im internationalen Handel: Definition und Abgrenzung

Die OECD definiert das Gegengeschäft wie folgt: "Das Gegengeschäft kann als eine internationale Geschäftsoperation definiert werden, in deren Rahmen der Verkäufer zur teilweisen oder vollständigen Begleichung einer Lieferung das Angebot von Produkten (seltener von Dienstleistungen) aus dem Käuferland akzeptieren muß. Der Hauptunterschied gegenüber einem normalen Geschäft ist die vertragliche Verbindung zwischen dem Exportgeschäft und einer entgegengerichteten Geschäftstransaktion, die nicht notwendigerweise direkt mit dem Exportgeschäft verknüpft ist" (OECD, 1981, S. 9) oder auch als "Gattungsbegriff, mit welchem alle verbundenen Transaktionen bezeichnet werden, in deren Rahmen die Teilnehmer zur Bezahlung der gelieferten Güter und Dienstleistungen die Lieferung anderer Güter und/oder Dienstleistungen anstelle oder zusätzlich zur Bezahlung mit Geld akzeptieren (OECD, 1985B, S. 476, nach UNO, 1983).

In der Wirtschaftspraxis gibt es zahlreiche Formen dieser verbundenen Geschäftstransaktionen. In der Literatur hat sich hierfür als Oberbegriff "Gegengeschäft" durchgesetzt. Im allgemeinen Sprachgebrauch und auch von einigen Ländern und Institutionen wird allerdings häufig auch der Terminus Kompensation (im weiteren Sinn) verwendet<sup>1)</sup>.

Die verschiedenen Formen des Gegengeschäftes wurden in zahlreichen Publikationen ausführlich beschrieben<sup>2)</sup>, sodaß es nicht erforderlich scheint, hier auf diesen Aspekt näher einzugehen. Folgende Unterteilung der Gegengeschäfte ist allerdings wichtig:

— *Traditionelle Gegengeschäfte (commercial compensation; OECD, 1981, S. 17)*, mit einem meist

kurzfristigen Charakter. Zu diesen werden Barter (reine Tauschgeschäfte), Kompensation im engeren Sinn, Gegenkaufgeschäfte und ähnliches gezählt.

— *Langfristige Vereinbarungen (Buy-back-Geschäfte bzw. Rückkaufgeschäfte — industrial compensation; OECD, 1981, S. 23)*: Als Prototyp dieser Transaktion kann das erste Erdgas-Röhrengeschäft zwischen Österreich und der UdSSR aus dem Jahr 1967 gelten. Im sowjetischen Sprachgebrauch werden langfristige Vereinbarungen im Produktionsbereich als Kompensationsgeschäft bezeichnet; andere Vereinbarungen gelten dort als Verbundgeschäft (vgl. hierzu u. a. Ponomarjow, 1983).

Kompensationen werden von der Sowjetunion als eine besonders fortschrittliche und förderungswürdige Form der Handelsbeziehungen bezeichnet. Der — offensichtlich so verstandene — Kompensationsbegriff fand auch in die internationale Politik Eingang: In der Schlußakte der KSZE von Madrid (nicht aber von Helsinki) werden die Kompensationen als eine nützliche Geschäftsform angeführt (zitiert in ECE, 1984, S. 6).

In den meisten Publikationen des Westens werden langfristige Buy-back-Vereinbarungen zur industriellen Kooperation gezählt (Levcik — Stankovsky, 1977). Das Gegengeschäft (die Kompensation) wird oft als der Finanzierungsaspekt einer Geschäftstransaktion gesehen (Euromoney, Juni 1985, S. 144); es stellt somit ein häufiges, aber keineswegs ein notwendiges Element der industriellen Kooperation dar (so z. B. Altmann — Clement, 1979, S. 6). Der Finanzierungsbegriff muß dann freilich in weitem Sinn interpretiert werden, unter Einschluß der monetären (Kredite) und der realen (Gegengeschäfte) Finanzierung (vgl. Stankovsky, 1980, S. 240). Exportkredite (monetäre Finanzierung), Gegengeschäfte (reale Finanzierung) und industrielle Kooperation bezeichnen dann verschiedene Aspekte von Transaktionen, die einander zum Teil überlappen. Die verschiedenen Kombinationen (vgl. Abbildung 1) können wie folgt charakterisiert werden:

A = mit Krediten des Verkäufers finanzierte Exporte,

B = traditionelle Gegengeschäfte, bei denen die Gegenlieferung etwa zum gleichen Zeitpunkt wie die Erstlieferung stattfindet,

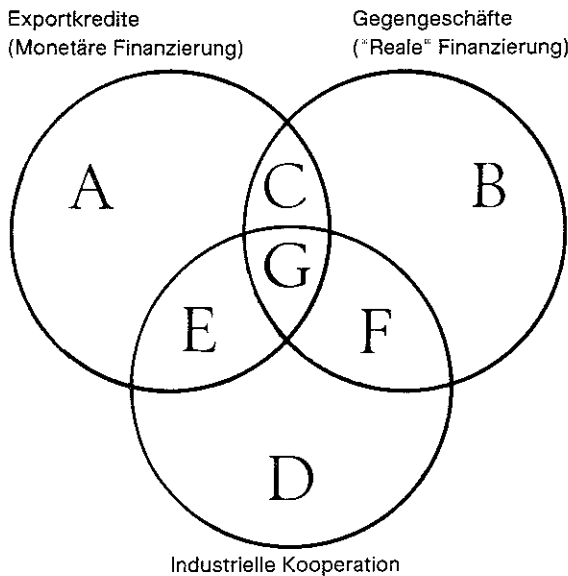
C = traditionelle Gegengeschäfte, bei denen auch ein Kredit in Anspruch genommen wird (die Gegenlieferung findet später als die Hauptlieferung statt),

<sup>1)</sup> Im folgenden wird daher alternativ zum Begriff Gegengeschäft auch der Begriff Kompensation — vor allem im Zusammenhang mit "Kompensationsquote" u. ä. — als Oberbegriff verwendet.

<sup>2)</sup> Vgl. hierzu u. a. Altmann — Clement (1979), Astra (1984), Balsam-Herzog (1984), ECE (1985), Gabrisch (1985), GATT (1984), van Hoof (1984), Jones (1984), Lazar (1983), OECD (1981), Raemy-Dirks (1981), Stankovsky (1977).

Abbildung 1

**Exportkredite, Gegengeschäfte und industrielle Kooperation**



- D = industrielle Kooperation in Forschung und Entwicklung,
- E = industrielle Kooperation mit Exportfinanzierung, aber ohne Gegengeschäftsvereinbarung; z. B. Lieferung schlüsselfertiger Anlagen bzw. Verkauf von Lizenzen auf Kredit<sup>3)</sup>,
- F = industrielle Kooperation mit Gegengeschäftsvereinbarung ohne Inanspruchnahme von Krediten; z. B. Lizenzvereinbarung im Konsumgüterbereich (Beispiel Cola-Wodka),
- G = industrielle Kooperation mit Kreditgewährung und Gegengeschäftsvereinbarung; langfristige Buy-back-Vereinbarungen.

Die Bedeutung der Gegengeschäfte (und der industriellen Kooperation) in der Weltwirtschaft ist auch im Zusammenhang mit den "global strategies" zu sehen, deren sich Unternehmen zunehmend bedienen müssen. Darunter ist die Erkenntnis zu verstehen, daß der internationale Wettbewerb nicht auf ein Land beschränkt sein kann, sondern international ausgeübt werden muß (vgl. hierzu *Harrigan*, 1984, *Stankovsky*, 1985). Nach *Borner* (1986) bieten sich heute einem Unternehmen drei Instrumente für die weltweite Abwicklung seiner Transaktionen an: der Export, ausländische Direktinvestitionen (Multinationalität) und "Neue Formen der Internationalisierung"<sup>4)</sup>. In die letztgenannte Kategorie werden von *Borner* gezählt: neue Formen der internationalen Investitionen

<sup>3)</sup> In einigen Studien (z. B. ECE) wird allerdings die Gegengeschäftsvereinbarung als ein konstituierendes Element der Industriekooperation beim Anlagenexport angesehen.

<sup>4)</sup> Eine Erhebung bei 272 Schweizer Unternehmen der Textil-, Chemie- und Maschinenindustrie ergab, daß 85% exportieren, 39% im Ausland investieren und 53% neue Formen der Internationalisierung anwenden (*Borner*, 1986).

(Lizenzgeschäfte, subcontracting, Joint Ventures u. a.), die der industriellen Kooperation entsprechen, sowie neue Formen der Exportfinanzierung (Barter, Rückkaufgeschäft), die sich mit dem hier verwendeten Begriff Gegengeschäfte decken.

*Ursachen der Entstehung der Gegengeschäfte in der Weltwirtschaft*

Das normale Handelsgeschäft besteht aus einer einfachen Ware-Geld-Relation (Dienstleistungen werden im folgenden der Einfachheit halber in den Warenbegriff einbezogen). Beim Gegengeschäft werden zwei (oder mehrere) dieser Transaktionen verknüpft. Eine ökonomische Analyse sollte sich allerdings nicht allein auf dieses "technische" Merkmal des Gegengeschäftes stützen.

Das Gegengeschäft der Gegenwart (und der letzten zwanzig Jahre) — es betrifft *internationale* Transaktionen — ist aus dem Zusammentreffen allgemeiner und besonderer Ursachen zu erklären:

Die *allgemeinen* Ursachen sind die geänderten Rahmenbedingungen:

- Die weltweite Abschwächung des Wirtschaftswachstums bei gleichzeitiger Ausweitung der Produktionskapazität, vor allem in den Entwicklungsländern und Oststaaten,
- langsame Strukturanpassung in den Industrieländern,
- schockartige Änderungen der internationalen Preisrelationen (Erdöl),
- neue Konzepte der Wirtschaftspolitik

Die direkten und indirekten Folgen dieser Entwicklungen waren:

- wachsende Unterauslastung des Arbeitskräftepotentials und der Produktionskapazitäten,
- Rückgang der internationalen Nachfrage nach Rohstoffen und Fertigwaren sowie wachsendes Überangebot auf den Weltmärkten,
- die Entstehung eines "Käufermarktes" bei zahlreichen Gütern.

Die *besonderen* Ursachen können in folgende Gruppen eingeteilt werden:

- Zunehmender *staatlicher* Einfluß auf den internationalen Handel. Diese Entwicklung findet in allen Teilen der Welt statt, entweder in der Form des Staatshandels (in verschiedenen Formen) oder aber als Ersatz bzw. zur Unterstützung marktmäßiger Instrumente und Maßnahmen. Der Zusammenhang mit dem Gegengeschäft ist dabei mannigfaltig: Zum Teil (Westen, Entwicklungsländer) handelt es sich um direkte staatliche Gegengeschäfte (die OECD hat einen positiven Zusammenhang zwischen Staatshandel und Gegengeschäften festgestellt; *OECD*, 1985A, S. 26). Zum Teil werden den (staatlichen oder privaten) Unternehmen

Gegengeschäfte durch gesetzliche oder andere Vorschriften auferlegt. Gegengeschäfte können allerdings von Unternehmen auch dazu verwendet werden, um Importrestriktionen und sonstige Handelshemmnisse zu umgehen

- Qualitätsmängel, vor allem bei Fertigprodukten der Oststaaten.
- Die Gegengeschäfte werden zu einem wichtigen Element des internationalen *Wettbewerbs* aufgebaut. Das machen sich nicht nur die Importländer, sondern auch Unternehmen der Exportländer zu nutze.

Das Gegengeschäft der Gegenwart unterscheidet sich durch diese Rahmenbedingungen vom reinen Tauschgeschäft — Barter — der Nachkriegsjahre, das durch die damalige Güterknappheit verursacht wurde<sup>5)</sup>. Es ist aber auch nur bedingt mit den "business reciprocity arrangements" (Caves, 1976, und dort angeführte Literatur) vergleichbar, die den Binnenmarkt betreffen und ausschließlich betriebswirtschaftlich motiviert sind. Zu den Zielsetzungen zählen hier insbesondere die "competitive discrimination" und auch die Verringerung der Unsicherheit. Caves weist darauf hin, daß die empirische Evidenz darauf schließen läßt, daß die von ihm untersuchte Reziprozität während der Rezession zunimmt<sup>6)</sup>, und daß Industrien mit hohen Fixkosten besonders häufig Reziprozitätsabkommen vereinbaren<sup>7)</sup>. Manche Ähnlichkeiten lassen sich hingegen zwischen dem heutigen Gegengeschäft und den Instrumenten der Außenwirtschaftspolitik des nationalsozialistischen Deutschland finden: Im "Neuen Plan" des Reichswirtschaftsministers Schacht kam Kompensationsgeschäften — neben bilateralen Handelsverträgen — eine wichtige Rolle zu<sup>8)</sup>.

<sup>5)</sup> In den fünfziger Jahren gab es ebenfalls Angebotsbeschränkungen, die sich z. B. in der "Dollarlücke" zeigten. Auch in der damaligen Situation sind spezifische Gegengeschäftstransaktionen entstanden (z. B. der Anrechthandel in Holland), die angebotsdeterminiert waren; vgl. hierzu *Lipfert* (1964) bzw. *Stankovsky* (1972).

<sup>6)</sup> Für das internationale Gegengeschäft der Gegenwart sind die Schlußfolgerungen von Caves bezüglich der Frage, wer Gewinner und wer Verlierer ist, interessant: "Wenn die Firma A der Firma B, einem ihrer ständigen Lieferanten, Reziprozität aufzwingt, indem sie ihr droht, nichts abzunehmen, ist es das Beste für B, um ihre früheren Terms of Trade aufrecht zu erhalten, bei Firma A zu kaufen. Wenn jedoch die Firmen bisher nicht in Geschäftsbeziehungen gestanden sind und wenn beide auf unvollkommenen Märkten mit Absprachen verkaufen, könnte der ausgehandelte Preis auch in dem Bereich zwischen den internen Opportunitätskosten von A und den Marktpreisen liegen. Die Firma, die die Transaktion anbietet, könnte dann — gemessen an den Marktpreisen — als Verlierer erscheinen, wobei die offensichtlichen finanziellen Verluste (wenn es welche gibt) beim Kauf durch Gewinne beim Verkauf mehr als ausgeglichen werden" (Caves, 1976 S. 47).

<sup>7)</sup> In den vergangenen Jahren sind in den USA (und auch in anderen westlichen Ländern) "Tauschzentralen" für Unternehmensleistungen entstanden. Ein wichtiges Element ist die Erfassung des Angebotes und der Nachfrage über EDV.

<sup>8)</sup> Das erste Ziel des "Neuen Planes" bestand in einer Verhinderung der Abwertung als Mittel zur Vergrößerung der Exporte, weil die Abwertung die deutsche Schuldenlast vergrößert hätte.

Bei den internationalen Gegengeschäften der Gegenwart geht die Initiative meist vom *ersten Importeur* (aus einem Oststaat bzw. Entwicklungsland) aus, der in der Lage ist, die Situation des Käufermarktes als Hebel auszunutzen. Seine Position könnte man als jene des *Gegengeschäft-Setzers* bezeichnen. Wenn dessen Partner, der *erste Exporteur* (meist im Westen) bzw. der *Gegengeschäft-Nehmer*<sup>9)</sup>, dem Gegengeschäftsvorschlag zustimmt, wird der Initiator zum *zweiten Exporteur*, dessen Partner (bzw. in dessen Auftrag ein Dritter zum *zweiten Importeur*.

#### *Mit dem Gegengeschäft "verwandte" Transaktionen*

Aufgrund des Aspektes der Reziprozität der Transaktionen bzw. der Konditionalität gibt es verschiedene mit dem Gegengeschäft "verwandte" Formen der Wirtschaftsbeziehungen. So sind manche Offset-Vereinbarungen — zu diesen werden Regierungskäufe von Militäreinrichtungen, Zivillflugzeugen u. ä. gezählt — in engerem Sinn nicht Gegengeschäfte: zum Beispiel die Verpflichtung des ersten Exporteurs, für seine Produkte Bestandteile lokal einzukaufen bzw. fertigen zu lassen (*GATT*, 1984, S. 3); das gleiche gilt auch für Vereinbarungen über den "Inlandsanteil" im Anlagenexport. Mit dem Gegengeschäft verwandt ist aber auch das österreichische Zollverfahren bei Pkw, nach welchem Zollsenkungen an bestimmte Mindestabnahmen österreichischer automotiver Produkte durch den Exporteur geknüpft sind (vgl. u. a. *Brandau*, 1985).

Von verschiedenen Autoren (z. B. *Hodara*, 1985) wird auch das *bilaterale Clearing* zum Gegengeschäft gezählt<sup>10)</sup>. Die Handlungswirkungen des Clearing können zwar ähnlich jenen des Gegengeschäftes sein, es fehlt aber die Verknüpfung von zwei Warentransaktionen. Der Zahlungsausgleich findet nicht auf der Ebene von zwei Unternehmen, sondern im breiteren Rahmen von zwei Volkswirtschaften statt. So gesehen ist das Gegengeschäft eigentlich ein Rückschritt gegenüber dem Clearing (*OECD*, 1985A, S. 16). Der "Vorteil" des Gegengeschäftes könnte darin bestehen, daß es nicht auf den gesamten Handel zwischen zwei Ländern angewendet wird und daß es flexibler gestaltet werden kann. Eine Flexibilisierung bei nur

Durch die eingeführten Maßnahmen ist es zu einer starken regionalen Umorientierung des deutschen Außenhandels gekommen (vgl. *Lampert*, 1985, S. 113).

<sup>9)</sup> Es liegt nahe, in diesem Zusammenhang von "aktiven" und "passiven" Teilnehmern am Gegengeschäft zu sprechen. Die Praxis zeigt allerdings, daß die aktive und passive Rolle durchaus getauscht werden kann (vgl. hierzu weiter unten).

<sup>10)</sup> Bilaterale Clearings, durch die bis Ende der sechziger Jahre der Zahlungsverkehr zwischen Österreich und den Oststaaten geregelt wurde, sind heute im Intra-RGW-Handel sowie im Handel zwischen den Oststaaten und einigen Entwicklungsländern üblich. In Europa gibt es noch Verrechnungen zwischen der BRD und der DDR sowie zwischen Finnland und einigen Oststaaten.

partieller Anwendung ist freilich auch beim Clearing möglich. Der Übergang vom Clearing zum Gegengeschäft ist oft fließend<sup>11)</sup>. Als Oberbegriff für Gegengeschäfte, Clearings u. ä. könnte der Begriff Reziprozitätshandel oder Tauschhandel verwendet werden.

### Das Gegengeschäft in den Oststaaten . . .

Gegengeschäfte werden heute vor allem von den Oststaaten angewendet<sup>12)</sup>. Dies geht allerdings nur zum Teil auf die Dominanz des "Staatshandels" in diesen Ländern zurück. Ein ebenso wichtiger Faktor ist das Wirtschaftssystem dieser Länder mit seinen spezifischen Mechanismen. Im Prinzip ist davon auszugehen, daß in den Oststaaten — aber auch im Westen — weder die Produktionsunternehmen noch die mit der Durchführung des Außenhandels beauftragten staatlichen Außenhandelsgesellschaften von sich aus ein Interesse an der Wahrnehmung irgendwelcher volkswirtschaftlicher Zielsetzungen haben. Die Unternehmen sind primär an einer Sicherung der erforderlichen Inputs (Investitionsgüter, Bestandteile, Rohstoffe usw.) interessiert, wobei Produkte aus dem Westen nicht nur wegen ihrer hohen Qualität, sondern auch wegen der sicheren Liefertermine, des Services usw. geschätzt werden. Die Unternehmen der Oststaaten brauchen andererseits keine Exportanstrengungen (und schon gar nicht im Westen) zu entwickeln, um die Produktions- und Absatzpläne zu erfüllen, da sie einen leichten Markt (Verkäufermarkt) in anderen Oststaaten bzw. im Inland vorfinden<sup>13)</sup>. Sie müssen erst mittels spezifischer Planaufgaben u. ä. zu Exporten gezwungen oder motiviert werden. Für die Planungsinstanzen der Oststaaten steht der Ausgleich der — meist überbeanspruchten — Materialbilanzen im Vordergrund. Dabei ist der Import aus dem Westen ein elastischer Ausgleichsposten. Anders als im Westen stellt im Osten der Import den Wachstumsmotor dar. Der Export ist mehr oder minder nur ein notwendiges Übel. Erst durch ungünstige Bedingungen (hohe Verschuldung) werden die zen-

<sup>11)</sup> So stellt der Switch (Übertragung der Clearing-Guthaben an dritte Partner) auch ein Element des Gegengeschäftes dar. Private Clearings (Mini-Clearings, vgl. Jones 1984 S. 19) sind eher als ein Gegengeschäft anzusehen.

<sup>12)</sup> Eine Erhebung bei Schweizer Industriefirmen ergab, daß gegenwärtig das Gegengeschäft zu etwa 50% im Osthandel, zu einem Drittel im Handel mit Entwicklungsländern, Schwellenländern und Japan und zu 20% mit den OECD-Ländern angewendet wird (Borner, 1986). In Österreich dürfte der Anteil der Oststaaten höher sein.

<sup>13)</sup> Kornai (1979) erklärt diese permanente Übernachfrage der Oststaaten mit den soft-budget constraints der staatlichen Unternehmen. Davon ausgehend wird die Wirtschaft der Oststaaten als resource constrained, jene des Westens als demand constrained charakterisiert. Diese Theorie wurde von Levick — Stankovsky (1985) zur Erklärung der systembedingten Tendenz der Oststaaten zur Westverschuldung verwendet. Mit zum Teil ähnlichen Argumenten wird die anhaltende Devisenknappheit der Oststaaten von Holzmann (1979) erklärt.

tralen Behörden der Oststaaten zu bilanzwirksamen Maßnahmen gezwungen: zu einer Forcierung der Exporte und einer Drosselung der Importe. Lösungen müssen dann kurzfristig gefunden werden. Gegengeschäfte bieten sich als ein kurzfristig einsetzbares, in beiden Richtungen wirkendes Instrument an. Auch das bereits erwähnte Qualitätsproblem bei Fertigwaren spielt hier eine Rolle. Die Exportziele der zentralen Behörden müssen allerdings erst in Planvorgaben und Effizienzkriterien für die Erzeuger und Außenhandelsgesellschaften umgesetzt werden<sup>14)</sup>. Die Unternehmen passen dann ihre Verhaltensweise den ihnen vorgegebenen Kriterien und Auflagen an. Ihre tatsächliche Interessenslage führt oft zu Handlungen, die mit den volkswirtschaftlichen Interessen nicht übereinstimmen.

Etwas anders sind die langfristigen Gegengeschäftsvereinbarungen der Sowjetunion im Bereich der Energie und Rohstoffe zu beurteilen. Hier steht zweifellos die — von den Planungsbehörden besonders hoch bewertete — Stabilisierung der künftigen Exporteinnahmen und der Importe im Vordergrund.

### . . . sowie in den Entwicklungsländern und im Westen

Gegengeschäfte werden seit einigen Jahren zunehmend auch von den Entwicklungsländern verlangt. Die OECD zitiert in ihrem jüngsten Bericht eine amerikanische Studie, nach der 1972 8 Entwicklungsländer Gegengeschäfte verlangten, 1979 20 Länder, 1983 60 Länder<sup>15)</sup>. Auch in diesen Ländern sind Zahlungsbilanz- und Liquiditätsprobleme eine häufige Ursache für die Anwendung dieses Instrumentes (OECD, 1985A, S. 14ff). Die OECD weist allerdings ausdrücklich darauf hin, daß Gegengeschäfte oft auch von Entwicklungsländern verlangt werden, die keine ernststen Zahlungsbilanzprobleme haben.

In vielen Fällen liegen besondere Gründe vor, welche die Entwicklungsländer veranlassen, Gegengeschäfte anstelle anderer wirtschaftspolitischer Instrumente (Abwertung, Exportsubventionierung usw.) anzuwenden: Eine Abwertung gilt als unerwünscht; die Währung ist nicht konvertibel; die Preise für verschiedene Abnehmer sollen differenziert werden; ein Preiskartell soll umgangen werden; Anti-Dumping-Bestimmungen in den Käuferländern sollen unterlaufen werden usw. Diese Motive gelten in vielen Fällen auch für die Oststaaten.

Das Gegengeschäft ist in seinen Folgen einer selektiven Abwertung (einer Herabsetzung des Wechselkurses beim Export bestimmter Waren) ähnlich (Banks, 1983, S. 165). Darüber hinaus kann das Gegenge-

<sup>14)</sup> Eine gesetzliche Verpflichtung zu Gegengeschäften gibt es nur in Rumänien.

<sup>15)</sup> OECD (1985A), S. 9; von der dort angeführten Länderzahl wurde die der Oststaaten subtrahiert.

schäft als ein Instrument im Rahmen eines — breit angelegten — Konzeptes für eine Umstrukturierung des Außenhandels zugunsten bzw. zulasten bestimmter Länder und Regionen angewendet werden (Hodara, 1985, S. 14). Auch eine Stabilisierung der Exporterlöse zählt zu den wichtigsten Ursachen der Gegengeschäftswünsche der Entwicklungsländer (OECD, 1985A, S. 16ff). Zu den Ursachen, weshalb dem Gegengeschäft Vorzug gegenüber anderen wirtschaftspolitischen Maßnahmen gegeben wird, zählt nach Fieleke (1983, S. 38) vor allem, daß die Effekte des Gegengeschäftes sicherer<sup>16)</sup> und flexibler als jene der Steuern und Subventionen sind, und daß es auf weniger Widerstand — im In- und Ausland — stößt, weil die Auswirkungen auf die Einkommensverteilung weniger durchschaubar sind. In manchen Fällen mag auch die Erwartung von Bedeutung sein, daß die Machtposition des Staates gegenüber jener der Unternehmer ins Spiel gebracht werden kann.

Bei der Beurteilung der Beteiligung *westlicher Industrieländer* am Gegengeschäft ist zwischen der Rolle des Gegengeschäft-Setzers und der des Gegengeschäft-Nehmers zu unterscheiden.

#### *Gegengeschäft-Setzer*

Ausländische Lieferanten werden im Rahmen des öffentlichen Beschaffungswesens veranlaßt, Güter im ersten Importland einzukaufen bzw. dort fertigen zu lassen. Dies wird in der Regel primär mit positiven Arbeitsplatzeffekten, seltener mit positiven Zahlungsbilanzwirkungen begründet. Vereinbarungen dieser Art haben einen breiten Variationsbereich, von Goodwill-Erklärungen bis zu wertmäßig festgelegten Gegengeschäftsvereinbarungen, mit oder ohne Sanktionen.

#### *Gegengeschäft-Nehmer*

Zur Sicherung der langfristigen Versorgung mit Roh- und Brennstoffen werden Gegengeschäftsvereinbarungen in diesen Bereichen wirtschaftspolitisch gefördert.

Auf der Seite der westlichen Exportunternehmen nimmt die Bereitschaft zu, in Zeiten einer Konjunkturschwächung Gegengeschäftsaufgaben zu akzeptieren; dabei ist vor allem die spezifische Branchensituation ausschlaggebend.

Die Bereitschaft westlicher Unternehmen zu Gegengeschäften nimmt im Zeitablauf zu, da die Infrastruk-

tur und die Informationsgrundlagen<sup>17)</sup> zur Auflösung von Gegengeschäftsaufgaben verbessert werden und es zu einem Gewöhnungs- und Lernprozeß kommt. Die Geschicklichkeit im Umgang mit Gegengeschäften läßt sich zu einem Wettbewerbsfaktor ausbauen, der durchaus den Rang einnehmen kann, der im internationalen Wettbewerb der Exportfinanzierung zukommt. Die passive Rolle der westlichen Exporteure wandelt sich in eine aktive.

#### **Vor- und Nachteile der Gegengeschäfte**

*Langfristige Vereinbarungen* können beiden Partnern eine Stabilisierung des Absatzes bei der Versorgung bringen. Für den Gegengeschäft-Nehmer (den ersten Exporteur) bringt diese Transaktion mitunter eine größere Sicherheit als ein sonst erforderlicher Exportkredit. Langfristige Gegengeschäfte stellen freilich für beide Teile auch ein Spekulationsgeschäft dar, bei dem die Aufteilung der Risiken auf die Partner von den Vertragsbedingungen abhängt. Neben dem Preisrisiko spielen auch das Qualitätsrisiko und das politische Risiko eine bedeutende Rolle. Eine Stabilisierung des Absatzes wird vor allem dann hoch bewertet, wenn das Projekt hohe Kapitalkosten (z. B. Pipeline) erfordert. Bei Roh- und Brennstoffen ist auch das Qualitätsrisiko nicht allzu groß.

Unter den *traditionellen*, meist einmaligen oder kurzfristigen Gegengeschäften muß zwischen kurz- und langfristigen Aspekten unterschieden werden:

In gewissen Situationen sind Gegengeschäfte eine handelspolitische Alternative zur Importation, also eine nur bedingte Importation. In diesem Sinne können sie für beide Teilnehmer vorteilhaft sein. "Obwohl diese (Geschäfte) zu ineffizienter Allokation führen können, sollte doch anerkannt werden, daß Gegengeschäfte Handel auch unter solchen Umständen ermöglichen können, unter denen er sonst nicht möglich wäre" (OECD, 1984). Diese Schlußfolgerung muß freilich auch bei einer *kurzfristigen* Betrachtung relativiert werden. Zu fragen ist, ob das Gegengeschäft tatsächlich die optimale Alternative ist. Wird z. B. die Auflösung auf dritte Firmen übertragen, so könnte es für den Gegengeschäft-Setzer (ersten Importeur) unter Umständen vorteilhafter sein, an diese Firmen direkt zu verkaufen. Ferner ist zu überprüfen, ob sich das Gegengeschäft nicht in anderen Bereichen negativ auswirkt. Die Interessen der importierenden Unternehmen können sich vom gesamtwirtschaftlichen Interesse durchaus unterscheiden; es wurde bereits darauf hingewiesen, daß dies auch für die Oststaaten zutrifft.

<sup>16)</sup> "Der neue Merkantilismus spiegelt die Frustration und die Gefühle der Hilflosigkeit der nationalen Regierungen wider, daß die traditionellen Instrumente der Wirtschaftspolitik nicht wirksam eingesetzt werden können" (Malmgren S. 191 zitiert nach Borner, 1986).

<sup>17)</sup> Vgl. hierzu z. B. den Abschnitt "The Countertrade Information Explosion" in Jones (1984) bzw. die Zeitschrift "Countertrade & Barter Quarterly".

Das Gegengeschäft verursacht in der Regel höhere Kosten als zwei einfache Geschäfte. Es handelt sich dabei um höhere Suchkosten, da hier entweder eine doppelte Übereinstimmung von Interessen der Partner oder aber ein dritter Partner gefunden werden muß. Höhere Kosten resultieren ferner aus der Tatsache, daß nicht bei dem billigsten, sondern bei einem zum Gegengeschäft bereiten Partner eingekauft wird. Die Kosten sind umso höher, je schärfer die Auflagen sind (Vertriebsbeschränkungen, kurze Auflösungsperioden usw.). Durch hohe Kosten wird die Realisierung des Gegengeschäftes verhindert; dann wird die bedingte Rationierung zur unbedingten.

Die Aufteilung der Kosten auf die Partner wird in der Regel von der Wichtigkeit des Geschäftes für die beiden Partner, von den möglichen Alternativen — sowie natürlich auch vom Verhandlungsgeschick — abhängen. Große Unterschiede in der Produktivität einzelner Unternehmen (X-Effizienz) — als Folge eines unterschiedlichen Drucks von außen — betreffen nicht nur die Produktion, sondern auch alle Bereiche des Managements, einschließlich des Exportmarketing und der Beschaffung (vgl. hierzu *Leibenstein*, 1984). Bei einer Rezession auf dem Anlagen- und Investitionsgütermarkt werden eher die westlichen Erzeuger die Kosten tragen, bei einer Flaute auf dem Rohstoff- und Brennstoffmarkt eher die Erzeuger in den Oststaaten bzw. in den Entwicklungsländern.

Durch das Gegengeschäft kann es allerdings auch zu einer Senkung der Gesamtkosten kommen: Das wird dann der Fall sein, wenn die Vertriebskosten des zweiten (westlichen) Importeurs bzw. dessen Partners (Transithandel) geringer sind als jene des zweiten (östlichen) Exporteurs. Nach Auffassung von *Borner* reduzieren Gegengeschäfte und andere "Neue Formen der Internationalisierung" — bei den heute gegebenen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen — die Transaktionskosten internationaler unternehmerischer Aktivitäten. "Countertrade-Geschäfte erscheinen nicht per se als ineffizient, sondern können einzelwirtschaftlich betrachtet die beste Strategie zur Überwindung dieser Marktunvollkommenheiten darstellen (second-best solution)" (*Borner*, 1986, S. 9); vgl. hierzu auch *Schimmelbusch* (1986): "Es hat Stimmen gegeben, die den *Trend zu Gegengeschäften* als einen Rückfall in die *Naturalwirtschaft* verdammen. Diese Auffassung ist ein oberflächliches und irriges Urteil. Im Rahmen der in Marktwirtschaften gegebenen Vertragsfreiheit fordert der Käufer, seine Marktstellung ausnutzend, zusätzlich zur Lieferung eine Nebenleistung meist in Form der Abnahme der eigenen Produkte. Dabei nimmt er in der Regel an, daß der Verkäufer die Vermarktung der Gegenlieferungen effizienter bewerkstelligen kann als er selber. Mit Rückfall in die *Naturalwirtschaft* hat das überhaupt nichts zu tun, eigentlich nur mit der zunehmenden Komplexität der Weltwirtschaft." Eine derart posi-

tive Einschätzung finden Gegengeschäfte in der westlichen Literatur allerdings selten.

Die Oststaaten haben offensichtlich auch "komparative Nachteile" beim Verkauf bzw. Marketing ihrer Produkte (*Banks*, 1983, S. 167). Um die Kompensationsware der Oststaaten leichter zu verkaufen, nehmen westliche Unternehmer mitunter auf die Produktgestaltung, Verpackung, Einhaltung der Lieferfristen usw. Einfluß. Diese "Erziehungsarbeit" ist oft wirksamer als die entsprechenden Bemühungen der östlichen Zentralstellen.

Durch das Gegengeschäft werden in der Regel kleinere Exportunternehmen — insbesondere aus kleineren Ländern — stärker belastet als große, vor allem multinational operierende Unternehmen aus großen Ländern (mit großem Binnenmarkt). Die im Ost-West-Handel ohnehin bestehende Präferenz der Oststaaten für große Einheiten als Handelspartner wird dadurch weiter verstärkt. Durch diese Tendenz wird das Muster der komparativen Vorteile verzerrt (*Breuss*, 1983). Die Bereitschaft zu Gegengeschäften kann allerdings zu einem Element des Wettbewerbs ausgebaut werden, von dem flexible Unternehmen Gebrauch machen können. Andererseits können im Ostgeschäft wenig erfahrene Firmen durch das Gegengeschäft in Schwierigkeiten geraten, die schon bisher in Einzelfällen zu Konkursen geführt haben.

Durch das Gegengeschäft werden die Transaktionspreise verschleiert (*Hodara*, 1985, S. 13), was von den Unternehmen in der Regel erwünscht ist. Die Verschleierung dient der Umgehung der Anti-Dumping-Bestimmungen, bei Roh- und Brennstoffen aber auch der Umgehung überhöhter kartellierter Preise (*Fieleke*, 1983, S. 35). Auf diese Weise kann das Gegengeschäft einen sinnvollen — wenn auch umständlichen — Beitrag zur Wiederherstellung marktnäherer Preise bei einigen Produkten leisten (vgl. *OECD*, 1985A, S. 17).

Auf *lange Sicht* dürften allerdings beim Gegengeschäft-Setzer (im ersten Importland) die negativen Auswirkungen überwiegen. Durch die Gegengeschäfte werden die Exportschwächen — in bezug auf die ausgeführten Produkte, die Fähigkeiten der Exporteure, die Wirtschaftspolitik usw. — zementiert, die notwendigen Anpassungen verzögert. Zu fragen ist auch, ob bzw. unter welchen Umständen es langfristig sinnvoll ist, den Vertrieb ausländischer Unternehmen zu übertragen, auch wenn diese mit niedrigeren Kosten arbeiten. Ferner ist zu bedenken, daß das Instrument des Gegengeschäftes überhaupt nur so lange wirksam sein kann, als es nur von einem Teil der Anbieter der in Frage stehenden Produkte angewendet wird. Langfristig positiv können sich traditionelle Gegengeschäfte vor allem dann auswirken, wenn mit deren Hilfe psychologische<sup>18)</sup>, sachlich

<sup>18)</sup> Diese psychologischen Barrieren für Ostblockwaren — die vor allem auf dem Image als Billiggüter beruhen — sind in der

nicht begründete Widerstände in den Abnehmerländern durchbrochen werden. Durch das Gegengeschäft kann ferner der Gegengeschäftsnehmer (zweiter Importeur) zur Umstellung auf die vom Gegengeschäft-Setzer (zweiten Exporteur) angebotenen Qualitäten und Spezifikationen veranlaßt werden.

Im ersten Exportland ermöglicht das Gegengeschäft in den exportierenden Sektoren bzw. Unternehmen eine zusätzliche Produktion und somit eine bessere Auslastung und Beschäftigung. Diesen positiven Wirkungen können freilich negative Folgen in den durch Importe betroffenen Sektoren gegenüberstehen. In der Regel fallen die Gegenlieferungen in "strukturell schwachen" Zweigen an, die unter starkem Anpassungsdruck stehen und meist unter hoher Arbeitslosigkeit leiden. Die Gegengeschäfte können dann den Druck zur Strukturanpassung verschärfen und so freilich auch die sozialen Kosten erhöhen. Durch das gestützte Angebot an Gegengeschäftswaren können auch durchaus wettbewerbsfähige Unternehmen in Schwierigkeiten geraten. Diese Gefahr ist vor allem in Rezessionszeiten sehr groß. Einen "Ausweg" bietet oft die Erwartung, daß die Gegengeschäftsware in dritten Ländern abgesetzt wird. Dabei wird freilich vergessen, daß man zu einem "dritten Land" werden kann. Vereinbarungen zulasten Dritter — anderer Branchen, anderer Länder — sind stets ein willkommenes Ausweg aus schwierigen Situationen. Deshalb kann es nicht überraschen, daß sich das Gegengeschäft im Westen großer und zunehmender Popularität erfreut.

#### *Kriterien für die Beurteilung des Gegengeschäftes*

Angesichts der unterschiedlichen Interessen ist es schwierig, allgemeine Kriterien für die Beurteilung der Frage festzulegen, ob sich das Gegengeschäft volkswirtschaftlich für das Setzer- oder für das Nehmerland positiv ausgewirkt hat. Ein betriebswirtschaftlicher Erfolg ist noch lange kein Beweis für einen volkswirtschaftlichen Nutzen. In der Praxis werden Entscheidungen zugunsten der Gegengeschäfte von den zuständigen wirtschaftspolitischen Instanzen meist nur unter sehr beschränkten Gesichtspunkten getroffen.

In Ländern, die unter Zahlungsbilanz- oder Liquiditätsproblemen leiden, kann das Gegengeschäft dann als erfolgreich angesehen werden, wenn es bei einer gleichbleibenden Devisen-Netto-Auslandsposition zusätzliche Importe (wertmäßig) oder aber bei gleich hohen (wertmäßigen) Importen eine Verbesserung

BRD erheblich. Bei Konsumgütern haben 39% der befragten deutschen Firmen angeführt, daß der Vertrieb östlicher Kompensationsware durch psychologische Barrieren behindert wird, weitere 39% sehen diese Behinderung zumindest manchmal; bei Investitionsgütern erreichten die entsprechenden Anteile sogar 51% bzw. 36% (Altmann — Clement, 1979 S. 137)

der Auslandsposition ermöglicht. In den westlichen Industrieländern erreichen die dort üblichen Gegengeschäfte (offsets) dann ihr Ziel, wenn den zusätzlichen Importen zusätzliche Exporte oder aber auch eine zusätzliche Inlandsbeschäftigung — auch ohne unmittelbaren Zahlungsbilanzeffekt — gegenüberstehen. Eine zentrale Nebenbedingung, die selten explizit ausgedrückt wird — und die empirisch auch schwer meßbar ist —, ist der nicht-negative *Terms-of-Trade-Effekt* bei allen unmittelbar und mittelbar betroffenen Transaktionen. Wenn sich die Terms of Trade des Gegengeschäft-Setzers verbessern — was in der Praxis eher selten zutreffen wird —, war die Transaktion nützlich. Das Gegengeschäft ist dann eindeutig von Nachteil, wenn die Terms-of-Trade-Verluste größer als die positiven Deviseneffekte sind. In dem dazwischenliegenden Bereich kommt es auf die interne Beurteilung des trade-offs zwischen den Terms of Trade und den Deviseneffekten an. Für den Gegengeschäft-Nehmer sind neben den Terms-of-Trade-Effekten auch die positiven Auswirkungen auf die Exportindustrien und die möglicherweise negativen auf die Importzweige zu berücksichtigen.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß Gegengeschäfte durchaus positive Aspekte haben, daß aber die negativen deutlich überwiegen. Für die an den Transaktionen beteiligten Länder ist es oft nicht möglich die — äußerst vielschichtigen — Vor- und Nachteile der Gegengeschäfte zu erfassen und zu quantifizieren. Für die Weltwirtschaft als Ganzes bedeutet freilich die Zunahme der Gegengeschäfte auch eine Zunahme der Ineffizienz.

#### **Umfang der Gegengeschäfte im Welthandel**

Über den Umfang der Gegengeschäfte im Welthandel liegen keine Statistiken und nur ganz wenige empirische Daten vor. Dennoch gibt es zahlreiche Studien, in denen versucht wird, die Bedeutung des Gegengeschäftes quantitativ darzustellen. In bezug auf die Definition und die Abgrenzungen besteht dabei eine Vielfalt von Auffassungen, die oft nicht explizit ausgedrückt werden. Es überrascht daher nicht, daß die Spannweite der Schätzungen außerordentlich groß ist, sie reicht von einem Anteil am Welthandel von 1% bis 40% (OECD, 1985A, S. 11). Nach Cohen (1985) können heute überhaupt nur 25% des Welthandels als frei und multilateral gelten; jeweils 25% werden durch Quoten und OMA's (orderly marketing arrangements) geregelt, 25% werden innerhalb multinationaler Unternehmen abgewickelt bzw. entfallen auf den Tauschhandel im weiteren Sinn.

Von der OECD (1985A) wurde das Volumen des Gegengeschäftes im Welthandel im Jahr 1983 auf etwa 80 Mrd. \$ bzw. 4% bis 5% des Welthandels geschätzt. *Übersicht 1* zeigt die Strukturen des Welthandels und

die Gegengeschäftsströme im Jahr 1983. (Die Werte bzw. Prozentsätze wurden aus den OECD-Angaben zum Teil zurückgerechnet.) Demnach entfielen von den Gesamtexporten und -importen der westlichen Industrieländer etwa 3% auf Gegengeschäfte, von den Exporten der Oststaaten 10½%, von deren Importen 8%. Am Handel der OPEC sind Gegengeschäfte mit 5%, am Handel der übrigen Entwicklungsländer mit 8% bis 9% beteiligt. Den höchsten Anteil an Gegengeschäften gibt es der OECD zufolge im Handel der Oststaaten mit den Entwicklungsländern (30%), im Ost-West-Handel (15%) und im Intra-Handel der Entwicklungsländer (10%). Am Handel der Industrieländer mit der OPEC sind Gegengeschäfte mit 2% beteiligt, am Handel mit anderen Entwicklungsländern mit 5% und am Intra-Handel der Industrieländer mit 2%. Ein Überblick über einige Schätzungen der Bedeutung der Gegengeschäfte ist im Kasten "Bedeutung der Gegengeschäfte im internationalen Handel" zu finden.

In den OECD-Angaben nicht enthalten sind Daten über den Warenaustausch auf der Grundlage bilateraler Clearings. Diese Umsätze beliefen sich nach der OECD auf 120 Mrd. \$ (Inter-RGW-Handel 90 Mrd. \$, Handel auf Grundlage von Clearings außerhalb des Inter-RGW-Handels 30 Mrd. \$)<sup>19)</sup> Insgesamt werden

<sup>19)</sup> In den OECD-Daten werden die Clearing-Umsätze mit 130 Mrd. \$ davon Umsätze innerhalb des RGW mit 100 Mrd. \$ angeführt. Der Intra-Handel der Oststaaten betrug 1983 aber nur 88 Mrd. \$ (davon wurde ein Teil in konvertierbaren Devisen verrechnet)

somit nach der OECD auf Grundlage des Reziprozitätshandels (Gegengeschäfte und Clearings) etwa 11% des Welthandels abgewickelt.

### Gegengeschäfte im österreichischen Außenhandel

Österreich wurde mit Gegengeschäften vor allem bei Exporten in die Oststaaten, in jüngster Zeit auch in die Entwicklungsländer konfrontiert. Dieser Problembereich wird anhand einer speziellen Sonderbefragung des WIFO untersucht. Gegengeschäften kommt aber auch eine gewisse Bedeutung als ein Instrument zur Förderung des österreichischen Exports zu. Dieser Aspekt wird anschließend anhand der Presseberichterstattung skizziert.

### Ergebnisse einer Befragung über die Gegengeschäfte im österreichischen Export

Um eine Vorstellung über die Bedeutung, die Usancen und die Erfahrungen der österreichischen Exporteure mit Gegengeschäften zu gewinnen, wurde im Herbst 1984 dem regelmäßigen WIFO-Konjunkturtest ein Sonderfragebogen über Gegengeschäfte im Export beigegeben.

Die Umfrage hatte ausdrücklich Gegengeschäfte beim Export in allen Richtungen zum Gegenstand; bei verschiedenen Fragen wurde aber im besonderen nach Erfahrungen im Ostexport gefragt. In der Befragung wurden alle Formen des Gegengeschäftes (Barter, Parallelgeschäft usw.) angesprochen, ohne im Detail zwischen diesen zu differenzieren.

Im WIFO-Konjunkturtest werden etwa 1.500 Unternehmen der österreichischen Industrie angesprochen. In die Befragung eingeschlossen wurde der österreichische Exporthandel, der im untersuchten Zusammenhang zwei Funktionen erfüllt: einmal als Mittler des österreichischen Exports<sup>20)</sup>, und zweitens bei der Auflösung der Gegengeschäftsaufgaben (*Institut für Handelsforschung, 1985*).

Insgesamt sind 789 Fragebögen mit Antworten eingelangt. Die erfaßten Unternehmen hatten 225.000 Beschäftigte. Dies entspricht einem Anteil von 40% der 1983 insgesamt in der österreichischen Industrie Beschäftigten bzw. 60% der Beschäftigten in Unternehmen, die vom WIFO-Konjunkturtest angesprochen werden. Der Gesamtumsatz der in der Befragung erfaßten Unternehmen belief sich auf 281,8 Mrd. S, das

<sup>20)</sup> Verschiedene Studien zeigen allerdings, daß im österreichischen Export von Fertigwaren der Anteil des Handels mit etwa 5% recht gering ist (*Stankovsky, 1982*). Im Ostexport ist der Anteil des institutionellen Exporthandels wahrscheinlich etwas größer, dürfte aber auch hier — sofern es sich um den Absatz österreichischer Waren handelt — die 10%-Marke nicht überschreiten.

#### Übersicht 1

#### Das Gegengeschäft im Welthandel 1983

Exporteure	Westliche Industrieländer	Oststaaten	Zielländer		Welt	Clearing
			OPEC	Übrige Entwicklungsländer <sup>1)</sup>		
Welthandel <sup>2)</sup>						
			Mrd. \$			
Westliche Industrieländer	826	39	93	184	1 157	
Oststaaten	50	88	8	27	173	
OPEC	121	3	4	50	180	
Übrige Entwicklungsländer <sup>1)</sup>	178	18	23	74	297	
Welt	1 175	148	128	335	1 807 <sup>3)</sup>	
Gegengeschäfte <sup>4)</sup>						
			Mrd. \$			
Westliche Industrieländer	16,5	5,9	1,9	9,2	33,5	—
Oststaaten	7,5	—	2,4	8,1	18,0	88
OPEC	2,4	0,9	0,4	5,0	8,7	30
Übrige Entwicklungsländer <sup>1)</sup>	8,9	5,4	2,3	7,4	24,0	
Welt	35,3	12,2	7,0	29,7	84,2	118
Anteil der Gegengeschäfte am Welthandel <sup>4)</sup>						
			In %			
Westliche Industrieländer	2	15	2	5	2,9	—
Oststaaten	15	—	30	30	10,4	50,9
OPEC	2	30	10	10	4,8	
Übrige Entwicklungsländer <sup>1)</sup>	5	30	10	10	8,1	6,3
Welt	3,0	8,2	5,5	8,9	4,7	6,5

<sup>1)</sup> Einschließlich der Staatshandelsländer in Asien — <sup>2)</sup> Q: UNO Monthly Bulletin Juni 1985. — <sup>3)</sup> Einschließlich der regional nicht zuordenbaren Exporte (21 Mrd. \$) — <sup>4)</sup> Q: OECD (1985): Prozentanteile ausgenommen Randvektoren; eigene Berechnungen



### Bedeutung von Gegengeschäften im internationalen Handel

Quelle	Zeitperiode	Umfang der Gegengeschäfte	Erläuterungen
<b>Zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Oststaaten</b>			
<i>Altmann — Clement</i> (1979)	1976 bis 1978	10%	der Exporte in den Osten bzw. der Importe aus den Oststaaten Tendenz steigend Ungarn 5% UdSSR 15%
<b>Zwischen Belgien und den Oststaaten</b>			
<i>van Hoof</i> (1984)	1983	10% bis 13%	der Ostexporte
<b>USA</b>			
International Trade Commission <sup>1)</sup>	1974 bis 1980	3,0 Mrd \$ 1,4 Mrd \$	Exporte im Zusammenhang mit Gegengeschäften Importe auf der Grundlage von Gegengeschäften, hauptsächlich aus Oststaaten (1974 0,1 Mrd \$ 1980 0,3 Mrd \$); jeweils Summe innerhalb der Periode
International Trade Commission <sup>2)</sup>	1980 bis 1984	28,8 Mrd \$	Exportkontrakte, die Gegengeschäfte oder Offset enthalten, und zwar hauptsächlich Lieferungen militärischer Ausrüstung; sonstige Kontrakte hauptsächlich im Osthandel; jeweils Summe innerhalb der Periode
<b>Indonesien</b>			
IMF IFS <sup>3)</sup>	1982 bis 1984	8% 2%	der Exporte von Nicht-Erdölprodukten der Gesamtimporte
<b>Argentinien</b>			
<i>Hodara</i> (1985)	1983 und 1984	2%	des gesamten Außenhandels
<b>Brasilien</b>			
<i>Hodara</i> (1985)	1983 und 1984	5,5%	des gesamten Außenhandels; großteils bei Erdölimporten; einschließlich Clearing-Verrechnung mit Oststaaten
<b>Uruguay</b>			
<i>Hodara</i> (1985)	1983 und 1984	12,5%	des gesamten Außenhandels; großteils bei Erdölimporten;
<b>Ost-West-Handel</b>			
ECE (1983)	1973 bis 1980	22 Mrd \$	Lieferungen (Vorprodukte 14 Mrd \$ Energie und Rohstoffe 5 Mrd \$ Fertigwaren 3 Mrd \$)
	1980 und 1981	6 Mrd \$	Vereinbarungen (Vorprodukte 3,5 Mrd \$ Energie und Rohstoffe 2,7 Mrd \$)
ECE (1985)	1970 bis 1985	15 bis 20 Mrd. \$ über 20 Mrd \$	langfristige Gegengeschäfte traditionelle Gegengeschäfte; jeweils Summe innerhalb der Periode
OECD (1980)	Mitte der achtziger Jahre	1,1 bis 1,5 Mrd \$ jährlich	Gegenlieferungen aus den Oststaaten an chemischen Produkten im Rahmen von Gegengeschäften; zu Preisen von 1978
OECD (1981)	1969 bis 1980	15% bis 20% 30,5 bis 48,2 Mrd \$ 42 Mrd \$	des Ost-West-Handels Exporte des Westens auf der Grundlage von 290 Gegengeschäftsvereinbarungen (UdSSR 20 bis 30 Mrd. \$, Polen 5 bis 10 Mrd \$); davon 15,4 Mrd \$ geschätzt. Lieferungen aus den Oststaaten auf der Grundlage von Gegengeschäften (Erdgas 13 Mrd \$ chemische Produkte 10 Mrd. \$; UdSSR 30 Mrd. \$ Polen 8 Mrd \$); davon 20 Mrd \$ geschätzt; jeweils Summe innerhalb der Periode
	Anfang der achtziger Jahre	3 Mrd \$ jährlich	Lieferungen aus den Oststaaten
	Mitte der achtziger Jahre	4,5 Mrd \$ jährlich	Lieferungen aus den Oststaaten
<b>Welthandel</b>			
IMF <sup>4)</sup>	1980	1%	
IMF <sup>5)</sup>	1984	5% bis 10%	
GATT (1984)	1983	8% <sup>6)</sup>	Obergrenze
Banks (1983)	1982	5%	
OECD (1985A)	1983	4% bis 6% 11%	vgl. Übersicht 1. einschließlich Clearing-Verrechnung
Roosa et al. <sup>7)</sup>	1985	8% bis 10%	

<sup>1)</sup> *Fieleke* (1983), S. 37; U. S. Department of Commerce "US Import of Merchandise" — <sup>2)</sup> *Financial Times*, 31. Oktober 1985. — <sup>3)</sup> In Indonesien wurde im Jahr 1982 die gesetzliche Verpflichtung eingeführt Importe staatlicher Institutionen (Regierungsstellen, sonstige staatliche Institutionen, staatliche Unternehmen) zu 100% durch Exporte indonesischer Nicht-Erdölprodukte zu kompensieren. Ausnahmen sind möglich. Bei den indonesischen Waren muß es sich um Lieferungen handeln, die zusätzlich zu den bisherigen Verkäufen stattfinden. Der Pönalesatz bei Nichtabnahme beträgt 50%. Der Wert aller Gegengeschäftsvereinbarungen zwischen Jänner 1982 und Februar 1984 (26 Monate) erreichte 0,76 Mrd \$, davon entfielen 75% auf OECD-Länder (BRD 31,4%, Japan 15,8%, Österreich 0,3%), 9% auf die Oststaaten und 16% auf Entwicklungsländer (vgl. *Jones*, 1984, S. 86ff). Die Exporte Indonesiens ohne Erdöl erreichten in der gleichen Periode 9,5 Mrd. \$ (customs exchange records) die Gesamtimporte 34,7 Mrd. \$ (customs statistics) — <sup>4)</sup> IMF Survey 8. August 1983 S. 232 — <sup>5)</sup> "Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions", 1985 S. 41 — <sup>6)</sup> Ost-West-Handel 1,7 Prozentpunkte (30% des Anteils des Ost-West-Handels am Welthandel von 5,7%) Buy-back-Geschäfte anderer Länder mit Entwicklungsländern 1,3 Prozentpunkte, Barter-Geschäfte der Entwicklungsländer 4,5 Prozentpunkte (10% der relevanten Außenhandelsströme "Exporte der Entwicklungsländer nach und Importe der Entwicklungsländer aus den übrigen Ländern" und "Intrahandel der Entwicklungsländer") Offset-Geschäfte der Industrieländer 0,5 Prozentpunkte — <sup>7)</sup> "Gruppe der Dreißig" Handelsblatt 24. Februar 1986

Übersicht 2

Grunddaten der in die Sondererhebung einbezogenen Unternehmen in Österreich

1983

	Industrieunternehmen			Exportierende Unternehmen		
	Zahl der Unternehmen	Umsätze insgesamt	Beschäftigte	Zahl der Unternehmen	Exporte	Beschäftigte
		Mrd S	In 1.000		Mrd S	In 1.000
Insgesamt	6 500 <sup>1)</sup>		558 6 <sup>1)</sup>		232,6 <sup>2)</sup>	
WIFO-Konjunkturtest	1 500	644 4 <sup>3)</sup>	374 0			
<i>Erhebung über Gegengeschäfte</i>						
Insgesamt	789	281,8 <sup>4)</sup>	225,0	561	97,2	205,0
Exportierende Unternehmen	561	256,1	205,0	561	97,2 <sup>1)</sup>	205,0
Unternehmen ohne Gegengeschäfte	729	217,6	172,1	501	65,8	152,1
Unternehmen mit Gegengeschäften	60	64,2	52,9	60	31,4	52,9

<sup>1)</sup> Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft Statistik der Industriebeschäftigten Juni 1984 (ohne Gas- und Wasserversorgung, ohne Bauindustrie); Betriebsdefinition nicht mit dem WIFO-Konjunkturtest vergleichbar — <sup>2)</sup> Exporte der Industrie (WIFO-Berechnung laut Außenhandelsstatistik: 258,4 Mrd S) minus 10% (geschätzter Anteil der Exporte durch den institutionellen Exporthandel) — <sup>3)</sup> WIFO-Investitionstest — <sup>4)</sup> Einschließlich Handel

entsprach 44% des Gesamtumsatzes der von den WIFO-Befragungen angesprochenen Industriebetriebe.

Von den 789 Firmen, die den Fragebogen einsandten, haben 561 Firmen (71,1%) exportiert. Die Gesamtexporte dieser 561 Firmen betragen 97,2 Mrd S. Das entspricht 35,1% der österreichischen Exporte des Jahres 1982 (277,1 Mrd S). Wenn als Bezugsgröße nicht der Gesamtexport, sondern der Export der Industrie herangezogen wird (ohne indirekten Export 232,6 Mrd S), beläuft sich die Repräsentation der Befragung auf 42%.

Von den erfaßten 561 Exportfirmen teilten 60 Unternehmen (10,7%) mit, daß sie 1983 Gegengeschäfte durchführten. Der Gesamtumsatz dieser Unternehmen betrug 64,2 Mrd S, der Export 31,4 Mrd S. In diesen Unternehmen waren 52.900 Personen beschäftigt.

Die Erfahrungen dieser 60 Unternehmen sind Gegenstand der folgenden Analyse. Die Gesamtzahl der Antworten ist groß genug, um die Ergebnisse als für die österreichische Exportindustrie repräsentativ bezeichnen zu können<sup>21)</sup>. Eine Einschränkung muß allerdings gemacht werden: Es fehlen Angaben einiger großer Industrieunternehmen, auf die ein bedeutender Teil der Exporte und der Gegengeschäfte (vor allem der langfristigen Projekte) entfällt<sup>22)</sup>. Daher war es auch nicht möglich, den gesamten Umfang der Gegengeschäfte im österreichischen Außenhandel zu schätzen. Die Erfahrungen und Usancen dieser Groß-

<sup>21)</sup> Das heißt genau genommen, sie ist für jenen Teil der Exportwirtschaft repräsentativ, der bereit war, Gegengeschäfte zu akzeptieren.

<sup>22)</sup> Keine Angaben über ihre Gegengeschäfte haben u. a. die VOEST-Alpine, der VEW-Konzern, Semperit und die Austria Metallwerke AG zur Verfügung gestellt.

unternehmungen weichen möglicherweise vom erfaßten Teil der österreichischen Exportwirtschaft ab. In der vorliegenden Befragung wurden die Erfahrungen der empirischen Erhebung über Gegengeschäfte im deutschen Osthandel aus dem Jahr 1978 genutzt<sup>23)</sup>. Die deutsche Studie basierte auf Antworten von 104 Unternehmen (von insgesamt 696 angesprochenen<sup>24)</sup>). Der deutsche Ostexport beträgt wertmäßig etwa das Vierfache des österreichischen. Auch mit diesem Maßstab gemessen dürfte die Repräsentation der österreichischen Befragung durchaus ausreichend sein. Während allerdings der deutsche Fragebogen für die Industrie aus insgesamt 62 (zum Teil sehr umfassenden) Fragen auf 22 Seiten und ein belgischer (*van Hoof*, 1984) aus 64 Fragen auf 27 Seiten bestand, mußte die österreichische Befragung auf 1 Blatt (23 Fragen) komprimiert werden. Die Ergebnisse der deutschen Befragung sind daher mit jenen der österreichischen nur teilweise vergleichbar.

Für eine Auswertung der österreichischen Umfrage nach einzelnen Oststaaten, Branchen, Bundesländern und Betriebsgrößen war die Zahl der Antworten in vielen Fällen nicht ausreichend. Das Gesamtergebnis wurde daher nur fallweise nach drei Industriegruppen<sup>25)</sup>, nach ausgewählten Branchen bzw. nach Betriebsgrößen aufgeschlüsselt.

Von den 60 erfaßten österreichischen Exportfirmen mit Kompensationserfahrungen haben 53 Firmen in den Osten (davon 22 in die Sowjetunion<sup>26)</sup>), 51 in den Westen und 28 in die Entwicklungsländer (davon 22 in die OPEC) exportiert. Regional verteilen sich die Gesamtexporte dieser Unternehmen wie folgt: Osten 7,1 Mrd S (24%), davon Sowjetunion 2,4 Mrd S (7,6%), Westen 12,7 Mrd S (40,4%), Entwicklungsländer 9 Mrd S (28,7%), davon OPEC 8 Mrd S, ferner nicht angeführte Länder und Ungenauigkeiten 2,6 Mrd S. Auf die erfaßten Unternehmen entfielen 21% der österreichischen Exporte in die Oststaaten bzw. 22% der Exporte in die UdSSR.

Relativ schwach sind in der Befragung Unternehmen repräsentiert, bei denen Gegengeschäfte im Handel mit dem Westen (19 Firmen) und vor allem mit den Entwicklungsländern (13 Firmen) abgewickelt wer-

<sup>23)</sup> Die deutschen Verfasser (*Altmann — Clement*, 1979) stellten u. a. den vollständigen Fragebogen zur Verfügung.

<sup>24)</sup> Es standen auch Fragebögen von 17 Handelshäusern (von 118 angesprochenen), von 7 Verbänden (von 42), von 6 Industrie-Handelskammern (von 80) und von einer Institution im Osten (von 60) zur Verfügung.

<sup>25)</sup> Investitionsgüter, Konsumgüter Grundstoffe; die Grundstoffindustrie war allerdings in den meisten Fällen nicht ausreichend repräsentiert. Zu beachten ist, daß die Industriegruppe "Konsumgüter" wesentlich breiter abgegrenzt ist als die Hauptgruppe "Traditionelle Konsumgüter".

<sup>26)</sup> Die Gesamtzahl österreichischer Firmen, die in die Oststaaten exportieren, ist viel größer. Nach Erhebungen der Bundeswirtschaftskammer (Telespekt) gab es insgesamt 790 österreichische Industrieunternehmen, die 1983 und 1984 in die Oststaaten exportierten. In die UdSSR exportierten 194 Firmen nach Osteuropa (ohne UdSSR) 772. Daneben gab es 307 Gewerbebetriebe, die in den Osten exportierten.

Übersicht 3

**Exporte von Unternehmen mit "Kompensationsverpflichtungen" nach Branchen und Absatzregionen**

	Oststaaten		Entwicklungsländer		Westliche Industrieländer	Insgesamt
	Insgesamt	UdSSR	Insgesamt	OPEC		
<i>Insgesamt</i>						
Zahl der Unternehmen	53	22	28	22	51	60
Exporte in Mrd. S <sup>1)</sup>	7,1	2,4	9,0	8,0	12,7	31,4
in %	22,6	7,6	28,7	25,5	40,4	100,0
<i>Industrie-Obergruppen</i>						
Zahl der Unternehmen						
Grundstoffe	5	3	3	2	4	5
Investitionsgüter	27	15	18	14	28	32
Konsumgüter	21	4	7	6	19	24
Exporte (Mrd. S <sup>1)</sup> )						
Grundstoffe	2,0	0,3	1,5	1,5	6,2	10,5
Investitionsgüter	3,6	1,9	4,9	4,6	3,3	12,2
Konsumgüter	1,2	0,2	2,6	1,9	3,2	8,6
<i>Wirtschaftssektoren</i>						
Zahl der Unternehmen						
Basissektor	3	1	—	—	2	3
Chemie	11	5	5	4	8	11
Technisch verarbeitete Produkte	24	12	15	13	20	25
Baubranchen	7	3	4	2	11	12
Traditionelle Konsumgüter	8	1	4	3	10	10
Exporte (Mrd. S <sup>1)</sup> )						
Basissektor	0,1	0,1	—	—	2,0	3,6
Chemie	2,4	0,4	1,8	1,6	6,6	12,0
Technisch verarbeitete Produkte	4,0	1,9	7,1	6,3	3,7	14,8
Baubranchen	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5
Traditionelle Konsumgüter	0,2	0,0	0,1	0,1	0,3	0,6

<sup>1)</sup> Aus Angaben über Exportquoten errechnet (vgl. Text)

den. Hiefür dürfte es mehrere Ursachen geben: Dem Gegengeschäft kommt im Handel mit den Entwicklungsländern eine vergleichsweise geringere Bedeutung zu als im Osthandel; erst in der jüngsten Zeit, die in der Befragung nicht mehr erfaßt ist, wurde es stärker ausgeweitet. Der Anteil der Entwicklungsländer am österreichischen Außenhandel ist relativ gering, er wird überdies zu einem erheblichen Teil von Großunternehmen abgewickelt, die in der Befragung nicht vertreten sind.

**Häufigkeit und Umfang von Exporten mit Gegengeschäftsauflagen**

In der Diskussion von Gegengeschäften im Osthandel wird oft angenommen, daß sich Kompensationsverpflichtungen bei allen Exporten in diese Region ergeben. Das ist aber keineswegs der Fall. Viele Ostexporte werden auch gegenwärtig auflagenfrei abgewickelt. Die Unternehmen wurden nach dem Anteil ihrer Exporte befragt, bei denen Gegengeschäfte anfallen. Etwa die Hälfte der Unternehmen (48,1%) muß bei mehr als der Hälfte der Ostexporte Gegengeschäfte hinnehmen; für etwa ein Viertel der Unternehmen

Übersicht 4

**Häufigkeit von Gegengeschäften im Export**

	*Die Verpflichtung zu Gegengeschäften ergibt sich bei % der Exporte*				Zahl der Meldungen
	Über 50% (100%) <sup>1)</sup>	Unter 50% (20%)	Insgesamt		
	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>2)</sup>				
<i>Insgesamt</i>	48,1	23,1	51,9	42,3	100,0
Oststaaten	—	—	100,0	84,6	100,0
Entwicklungsländer	21,0	10,5	79,0	68,4	100,0
Westliche Industrieländer					
<i>Oststaaten</i>					
Betriebsgröße					
Bis 99 Beschäftigte	38,5	23,1	61,5	53,8	100,0
100 bis 499 Beschäftigte	64,0	24,0	36,0	32,0	100,0
500 Beschäftigte und darüber	28,6	21,4	71,4	50,0	100,0
<i>Industrie-Obergruppen</i>					
Investitionsgüter	63,0	29,5	37,0	33,3	100,0
Konsumgüter	38,1	19,0	61,9	47,6	100,0
<i>Wirtschaftssektoren</i>					
Chemie	20,0	10,0	80,0	70,0	100,0
Technisch verarbeitete Produkte	58,3	25,0	41,7	37,5	100,0
Baubranchen	71,4	57,1	28,6	28,6	100,0
Traditionelle Konsumgüter	25,0	12,5	75,0	37,5	100,0

<sup>1)</sup> Z.T. ausgenommen Kleinaufträge — <sup>2)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

(23,1%) ergibt sich diese Verpflichtung bei allen Exporten (zum Teil mit Ausnahme von Kleinaufträgen). Für die zweite Hälfte der Exporteure (51,9%) liegen Kompensationsverpflichtungen bei weniger als der Hälfte der Aufträge aus dem Osten vor, bei einem großen Teil davon (42,3%) — und das mag vielleicht als Überraschung angesehen werden — sogar bei weniger als 20% der Ostexporte. Eine gewichtete Berechnung<sup>27)</sup> ergab, daß Gegengeschäftsverpflichtungen bei etwas mehr als der Hälfte der Exporte (53,5%) auftreten.

Die Auswertung der Daten für den Ostexport nach Betriebsgrößen lieferte überraschende Ergebnisse: Überdurchschnittlich oft werden durch Gegengeschäftsaufgaben mittlere Unternehmen (mit 100 bis 499 Beschäftigten) betroffen: 64% der Unternehmen dieser Größenklasse müssen bei mehr als der Hälfte ihrer Ostexporte mit Gegengeschäftsaufgaben rechnen. Von den großen Unternehmen mußten nur 29% bei mehr als der Hälfte der Ostexporte Kompensationsaufgaben akzeptieren, von den kleinen Unternehmen nur 39%.

Eine Studie über Gegengeschäfte (Neue Formen der Exportfinanzierung) in der schweizerischen Industrie ergab hingegen, daß dort ein deutlicher positiver Zusammenhang mit der Unternehmensgröße besteht: Nur 18% der kleinen Unternehmer (10 bis 499 Beschäftigte), 44% der mittleren Unternehmer, aber 74% der großen Unternehmer (über 1 000 Beschäftigte) haben dieses Instrument angewendet (Borner, 1986, Tabelle 3).

<sup>27)</sup> Die Mittelwerte der vorgegebenen fünf Gruppen (Anteile) wurden mit den firmenspezifischen Ostexporten multipliziert

Nicht ganz den Erwartungen entsprechende Resultate lieferte auch die Datenauswertung nach Branchengruppen. Die Unternehmen der Investitionsgüterindustrie werden durch die Gegengeschäftsverpflichtungen stärker betroffen als jene der Konsumgüterindustrie. In der Investitionsgüterindustrie müssen 30% der Unternehmer bei allen Ostexporten Gegengeschäftsaufgaben annehmen, in der Konsumgüterindustrie nur 19%. Die Gliederung nach Hauptgruppen zeigt, daß Exporteure der Baubranche und der technisch verarbeiteten Güter am stärksten durch Gegengeschäfte betroffen werden; viel besser schneiden Exporteure aus den Bereichen der Chemie, aber auch der traditionellen Konsumgüter ab. Bei Exporten in Entwicklungsländer und in den Westen ist die Häufigkeit der Gegengeschäfte erwartungsgemäß viel geringer.

*Höhe der Kompensationsquote*

Zu den am meisten interessierenden Fragen gehört jene nach der Höhe der Kompensationsquote, d. h. dem Wert der ausländischen Gegenlieferungen in Prozent der Exporte des Österreichischen Unternehmens in den Osten. Diese Frage wurde insgesamt dreimal — in verschiedenem Zusammenhang — gestellt (siehe dazu die Übersichten 6, 7 und 9). Je nach Fragestellung und Art der Berechnung ergeben sich durchschnittliche Kompensationsquoten von 39% bis 60%. Die durchschnittliche Kompensationsquote im österreichischen Ostexport dürfte etwas über 50% betragen.

Zunächst wurde nach der realisierten Kompensationsquote im Export in die einzelnen Oststaaten sowie auch nach Jugoslawien, in die Entwicklungsländer und in den Westen gefragt<sup>28)</sup>. Im Ostexport reicht die Spannweite der Kompensationsquoten von 14% im Handel mit der UdSSR<sup>29)</sup> bis zu 63% im Handel mit

<sup>28)</sup> Vorgegeben wurden 6 Intervalle für Kompensationsquoten (bis 10%, 10% bis 25% usw.). Für die Berechnung wurde jeweils der mittlere Wert des Intervalls herangezogen.

<sup>29)</sup> Die Ergebnisse wurden als arithmetischer Durchschnitt aller Meldungen ermittelt. Eine (mit der Höhe der Exporte) gewichtete Berechnung ergab für die UdSSR eine Kompensationsquote von 22%.

*Übersicht 5*

**Durchschnittliche Kompensationsquoten im österreichischen Ostexport**  
Überblick

	Laut Übersicht 6 (Insgesamt)	Laut Übersicht 7 (Tatsächlich realisiert) in % <sup>1)</sup>	Laut Übersicht 9 (Nach Warengruppen)
Oststaaten	39,3	55,0	60,5
Osteuropa	41,9		
UdSSR	13,6	20,7	

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

*Übersicht 6*

**Kompensationsquoten beim Export nach Zielregionen**

	Durchschnittliche Kompensationsquote <sup>1)</sup>			Standardabweichung	Zahl der Meldungen
	Insgesamt <sup>2)</sup>	Investitionsgüter in %	Konsumgüter		
Bulgarien	43,8	42,5	46,3	36,7	12
ČSSR	36,1	26,9	48,2	32,5	20
DDR	63,2	72,9	46,3	41,6	11
Polen	25,5	16,1	41,9	25,7	11
Rumänien	56,1	65,8	43,3	41,8	11
Ungarn	37,1	35,2	43,6	31,6	24
Osteuropa <sup>1)</sup>	41,9	40,2	46,6	—	89
UdSSR	13,6 <sup>2)</sup>	11,4	21,3	14,1	9
Oststaaten <sup>1)</sup>	39,3	36,9	45,0	—	98
Jugoslawien	37,9	42,5	22,1	33,7	17
Entwicklungsländer	25,0	21,5	33,8	34,9	7
Westliche Industrieländer	27,1	9,1	56,0	30,9	13

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt — <sup>2)</sup> Einschließlich Grundstoffe — <sup>3)</sup> Mit Exporten gewichteter Durchschnitt: 22%

der DDR. Die zweitniedrigste Kompensationsquote gab es für Polen (26%). Zu diesem Ergebnis kam es wahrscheinlich auch deshalb, weil im Jahr 1983 nach Polen oft nur nach Vorauszahlung geliefert wurde. Möglicherweise haben einige befragte Firmen auch die polnischen Vorauslieferungen (die der Bezahlung dienten) nicht als Gegengeschäft empfunden. Im Handel mit der ČSSR beläuft sich die durchschnittliche Kompensationsquote auf 36%, mit Ungarn auf 37%. Hohe Kompensationsquoten gibt es — neben der DDR — auch im Handel mit Rumänien (56%) und Bulgarien (44%). Im Ostexport insgesamt beträgt die Kompensationsquote nach dieser Befragung 39%, ohne die Sowjetunion 42%.

Erhebliche Unterschiede gibt es in bezug auf die Höhe der Kompensationsquote in der Konsum- und der Investitionsgüterindustrie. In der Konsumgüterindustrie beträgt die Kompensationsquote ziemlich einheitlich bei allen Oststaaten 42% bis 48% (ČSSR), nur im Handel mit der Sowjetunion ist sie niedriger. Im Durchschnitt der Oststaaten erreicht die Kompensationsquote bei Konsumgütern 45%.

In der Investitionsgüterindustrie sind die Kompensationsquoten großteils niedriger als in der Konsumgüterindustrie. Es gibt aber bedeutende Ausnahmen, wie die DDR und Rumänien mit Kompensationsquoten von 73% bzw. 66%. Die durchschnittliche Kompensationsquote im Ostexport von Investitionsgütern beträgt 37%.

Bei Exporten nach Jugoslawien erreicht die Kompensationsquote im Durchschnitt 38%. Kompensationen bei Exporten in den Westen meldeten 13 Unternehmen und im Handel mit den Entwicklungsländern 7. Hier wurden Kompensationsquoten von etwa 25% erreicht.

Die große Spannweite der Kompensationsquoten nach Firmen zeigt sich an hohen Standardabweichungen

**Kompensationsquote als Gegenstand der Vertragsverhandlungen**

Die Höhe der Kompensationsquote ist Gegenstand der Geschäftsverhandlungen. Von den Oststaaten werden bei Verhandlungsbeginn hohe Forderungen gestellt. Im Durchschnitt der befragten Firmen betragen die von den Oststaaten verlangten Kompensationsquoten 72%, wobei die Spannweite sehr groß ist (von 10% bis 150%). In der Konsumgüterindustrie (74%) sind die ursprünglichen Forderungen nur unwesentlich höher als in der Investitionsgüterindustrie (71%). Im Laufe der Verhandlungen gelingt es in der Regel den österreichischen Firmen, diese Forderungen um fast 10 Prozentpunkte (auf 65%) zu verringern, wobei die Reduzierung in der Investitionsgüterindustrie (10 Prozentpunkte) höher ist als in der Konsumgüterindustrie (6 Prozentpunkte).

Zwischen der vertraglichen und der tatsächlich realisierten Kompensationsquote (55%) gibt es neuerlich eine Spanne von 10 Prozentpunkten, die in der Investitionsgüterindustrie wieder höher ist als in der Konsumgüterindustrie. Exporteure von Investitions- und Konsumgütern werden somit zu Beginn vor etwa gleich hohe Kompensationsforderungen gestellt; die Investitionsgüterproduzenten verfügen aber über einen größeren Spielraum (etwa 25 Prozentpunkte) als die Produzenten von Konsumgütern (10 Prozentpunkte): In der Investitionsgüterindustrie beträgt die realisierte Kompensationsquote 44%, in der Konsumgüterindustrie 64%. Die in dieser Frage für alle Oststaaten ermittelte durchschnittliche Kompensationsquote ist höher als die laut Übersicht 6, in der nach Quoten in einzelnen Ländern gefragt wurde. Der Unterschied ist auf die Gewichtung zurückzuführen. In beiden Fragen wurden übereinstimmend in der Kon-

**Übersicht 8**

**Verringerung der Kompensationsquote**

Ursachen für die Verringerung der geforderten auf die vertraglich festgelegte Kompensationsquote	
Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>	
Starke Verhandlungsposition	44,8
Preiskonkzessionen	41,4
Sonstiges	13,8

Ursachen für die Verringerung der vertraglich festgelegten auf die realisierte Kompensationsquote	
Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>	
Zahlung von Pönale	30,4
Schwierigkeiten Gegenware zu liefern	52,2
Sonstiges	17,4

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

sumgüterindustrie höhere Kompensationsquoten als in der Investitionsgüterindustrie festgestellt — im Gegensatz zur "Betroffenheit" (Häufigkeit) von Gegengeschäften (Übersicht 4), die in der Investitionsgüterindustrie höher ist.

Nach Betriebsgrößen geordnet zeigt sich, daß von kleinen Unternehmen viel höhere Kompensationsquoten gefordert werden als von mittleren und großen. Bei großen Unternehmen besteht nur ein relativ kleiner Unterschied zwischen den geforderten und den realisierten Quoten, bei kleinen und insbesondere mittleren Unternehmen ist diese Diskrepanz erheblich.

In etwa der Hälfte der Fälle gelingt die Herabsetzung der geforderten auf die vertragliche Kompensationsquote dank der starken Verhandlungsposition des österreichischen Exporteurs (dringender Bedarf des Käufers, keine Konkurrenz), in etwa der Hälfte der Fälle durch Preiskonkzessionen. Auch die schlechte Qualität der angebotenen Kompensationsware kann als Argument für die Reduzierung geltend gemacht werden. Diese Erfahrungen entsprechen nur zum Teil jenen in der Bundesrepublik Deutschland: Auch dort wird die Senkung der geforderten Kompensationsquote hauptsächlich (51%) auf die starke deutsche Verhandlungsposition zurückgeführt; Preiskonkzessionen spielen hingegen eine vergleichsweise geringe Rolle (Altmann — Clement, 1979, S. 49ff). Die tatsächlich realisierte Kompensationsquote bleibt unter der vertraglich festgelegten, vor allem wegen Schwierigkeiten der Oststaaten, die Gegenware bereitzustellen (52%).

**Übersicht 7**

**Geforderte und realisierte Kompensationsquoten**

	Vom Partner gefordert	Vertraglich festgelegt in %	Tatsächlich realisiert
<i>Oststaaten</i>			
Kompensationsquote <sup>1)</sup>	72,3	64,6	55,0
<i>Spannweite der Meldungen</i>			
Zahl der Meldungen	absolut 37	33	36
Standardabweichung	34,3	35,2	36,9
<i>Industrie-Obergruppen<sup>1)2)</sup></i>			
Investitionsgüter	70,7	60,2	44,3
Konsumgüter	73,8	67,7	64,1
<i>Betriebsgrößen<sup>1)</sup></i>			
Bis 99 Beschäftigte	84,4	67,8	69,2
100 bis 499 Beschäftigte	69,2	60,8	44,5
500 Beschäftigte und darüber	66,7	66,6	60,0
<i>Entwicklungsländer</i>			
Kompensationsquote <sup>1)</sup>	83,3	83,3	64,5
<i>Spannweite der Meldungen</i>			
Zahl der Meldungen	absolut 3	3	4
Standardabweichung	28,9	28,9	44,4

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt — <sup>2)</sup> Einschließlich Grundstoffe

**Kompensationsquote nach Warenkategorien**

In Berichten über das Gegengeschäft mit den Oststaaten wird stets darauf hingewiesen, daß es bei der Höhe der Kompensationsquote je nach der gelieferten Ware erhebliche Differenzen gibt. Im allgemeinen

Übersicht 9

Kompensationen nach Warengruppen im Ostexport

	Vorherrschende Warengruppen		Durchschnittliche Kompensationsquote <sup>1)</sup>	
	Exporte	Kompensationen	Spannweite der Meldungen	
	Zahl der Meldungen	In %	In %	In %
Anlagen	13	12	50,9	25 bis 100
Spezialgefertigte Maschinen	10	9	58,1	25 bis 100
Serienmäßige Maschinen und Investitionsgüter	7	5	43,3	10 bis 100
Ersatzteile	8	4	100,0	100
Rohstoffe, Vorprodukte	16	15	77,7	10 bis 120
Konsumgüter	6	3	50,0	10 bis 90
Sonstige	6	5	15,0	5 bis 25
Insgesamt	51	43	60,5	5 bis 120

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

ist anzunehmen, daß die Kompensationsforderungen bei dringendem Bedarf der Oststaaten niedriger sind als bei verzichtbaren Gütern. Da die hier relevanten Warenarten nicht immer aus der Branchenzugehörigkeit ersichtlich werden, wurden die österreichischen Exporte in sieben Warenkategorien eingeteilt. Die Firmen wurden gefragt, welche der angeführten Warenkategorien sie hauptsächlich in den Osten exportieren und bei welchen hauptsächlich Kompensationen verlangt werden, wobei Mehrfachantworten zu erwarten waren. Darüber hinaus wurde nach den für die jeweilige Warenkategorie üblichen durchschnittlichen Kompensationsquoten gefragt. Die Ergebnisse sind hier allerdings mit Vorsicht zu interpretieren, da es wegen der relativ geringen Zahl der Antworten (51) nicht möglich war, auch nach Ländern zu differenzieren. Die warespezifischen Differenzen sind daher möglicherweise durch regionale Unterschiede beeinflusst.

Der Kompensationsforderung kann man am ehesten bei Ersatzteilen "entgehen". Nur die Hälfte der Unternehmen, die hauptsächlich Ersatzteile exportieren,

muß dabei kompensieren. Die Kompensationsquoten sind allerdings bei Ersatzteilen hoch. Ein ähnliches Ergebnis zeigt sich überraschenderweise auch bei Konsumgütern. Hohe Kompensationsquoten (78%) gibt es für Rohstoffe, bei Spezialmaschinen beträgt die Kompensationsquote 58%, bei Anlagen 51%, bei serienmäßigen Maschinen und Investitionsgütern nur 43%. Für Ersatzteile ergeben sich Kompensationsquoten um 100%, für Konsumgüter von 50%, doch sind hier die Antworten möglicherweise nicht ausreichend repräsentiert.

Kompensationsprobleme nach Ländern

Die Belastungen aus den Gegengeschäften ergeben sich nicht nur aus dem Umfang der Abnahmeverpflichtung, sondern auch aus verschiedenen Aspekten der Geschäftsabwicklung: der Schwierigkeit der Verhandlung, der Bereitstellung von Kompensationswaren, den Preisen, der Qualität und der Lieferfrist dieser Waren usw. Um die länderweisen Unterschiede durch die Kompensationsbelastung herauszuarbeiten, wurden die Unternehmen ersucht, ihre Probleme bei Gegengeschäften mit den Oststaaten mit Noten von 1 bis 5 zu bewerten, wobei auch die Vergangenheit und die Gegenwart beurteilt werden sollten.

In der Vergangenheit war der mit Abstand "beste" Kompensationspartner die DDR, für die eine "Note" von durchschnittlich 1,9 vergeben wurde. Auf dem zweiten Platz rangierte Ungarn (2,5) vor der Sowjetunion (2,8). Am Ende der Skala standen Polen (3,1) und Rumänien (3,4).

Die Bewertung für die Gegenwart hat sich um eine halbe Note verschlechtert. An erster Stelle steht wieder die DDR (2,5), diesmal aber nur knapp vor Bulgarien (2,6) und Ungarn (2,8). Zwischen diesen relativ

Übersicht 10

Bewertung der Kompensationsgeschäfte mit den Oststaaten und Jugoslawien

"Notensystem" <sup>1)</sup>

	Vergangenheit		Insgesamt		Veränderung <sup>3)</sup>	Industrie-Obergruppen <sup>2)</sup>				Zahl der Meldungen			
			Gegenwart			Vergangenheit		Gegenwart		Vergangenheit		Gegenwart	
	"Note"	Standardabweichung	"Note"	Standardabweichung		Investitionsgüter	Konsumgüter	Investitionsgüter	Konsumgüter				
Bulgarien	2,9	1,10	2,6	0,81	-0,3	3,3	2,5	2,9	2,7	10	11		
ČSSR	2,9	1,32	3,4	1,39	+0,5	3,0	2,8	3,5	3,6	21	20		
DDR	1,9	1,30	2,5	1,56	+0,6	1,7	1,5	2,3	2,4	11	13		
Polen	3,1	1,41	3,7	1,44	+0,6	2,9	3,2	3,5	3,8	14	14		
Rumänien	3,4	1,81	3,5	1,71	+0,1	3,6	3,0	3,8	3,2	13	13		
Ungarn	2,5	1,32	2,8	1,26	+0,3	2,7	2,3	3,0	2,6	24	22		
Osteuropa	2,8		3,1		+0,3	2,9	2,6	3,2	3,1	93	93		
UdSSR	2,8	1,72	3,2	1,66	+0,4	2,8	2,0	3,3	3,5	9	11		
Oststaaten	2,8		3,1		+0,3	2,9	2,5	3,2	3,1	102	104		
Jugoslawien	3,3	1,27	3,5	1,40	+0,2	3,3	3,1	3,4	3,5	18	21		

<sup>1)</sup> Nach dem Schulnotensystem: 1 = beste, 5 = schlechteste Erfahrung; arithmetischer Durchschnitt — <sup>2)</sup> Einschließlich Grundstoffe — <sup>3)</sup> Änderung in der Bewertung in der Gegenwart im Vergleich zur Vergangenheit (+ = Verschlechterung — = Verbesserung)

Übersicht 11

**Gesamtbewertung der Erfahrungen aus Kompensationsgeschäften mit den Oststaaten**

	"Sehr gut" bis "Gut"		"Weniger gut" bis "Schlecht"		Zahl der Meldungen
	"Sehr gut"	"Gut"	"Weniger gut"	"Schlecht"	
Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>					
Insgesamt	44,4	—	55,6	11,1	45
Industrie-Obergruppen					
Investitionsgüter	44,0	—	56,0	16,0	25
Konsumgüter	46,7	—	53,3	6,7	15
Betriebsgröße					
Bis 99 Beschäftigte	60,0	—	40,0	10,0	10
100 bis 499 Beschäftigte	38,1	—	61,9	19,0	21
500 Beschäftigte und darüber	42,9	—	57,1	—	14

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

problemlosen Ländern und der Gruppe eher schwieriger Staaten — zu denen die Sowjetunion (3,2), die ČSSR, Rumänien und Polen zählen — besteht ein recht großer Abstand

Interessant sind die Unterschiede in der Bewertung zwischen der Vergangenheit und der Gegenwart. Nur bei einem Land — Bulgarien — sind die Probleme geringer geworden. Dieses Ergebnis fügt sich durchaus in die in anderem Zusammenhang festgestellte größere außenwirtschaftliche Anpassungsfähigkeit dieses Landes. Fast unverändert — und das mag überraschen — sind die Schwierigkeiten mit Rumänien geblieben. Deutlich verschärft haben sich hingegen die Probleme bei Gegengeschäften mit Polen, der DDR und auch der ČSSR, etwas schlechter als in der Vergangenheit werden die Sowjetunion und Ungarn beurteilt.

Die österreichischen Unternehmen haben mit den Oststaaten zum Teil recht unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Die höchste Standardabweichung gibt es bei Rumänien (1,7). Von den insgesamt 13 Unternehmen mit Erfahrungen im Rumäniengeschäft erteilten immerhin vier die Noten 1 oder 2, andererseits sieben die Noten 4 oder 5. Ähnlich verhält es sich bei der Sowjetunion (fünfmal 1 oder 2, fünfmal 4 oder 5 von 11 Nennungen). Weniger gestreut ist eine Benotung Bulgariens, wo sechs Unternehmen die Note 3, vier die Note 1 oder 2 und nur eines die Note "4 oder 5" vergeben haben.

Die Erfahrungen von Unternehmen im Investitionsgüterbereich unterscheiden sich kaum von jenen im Konsumgütersektor. Im Handel mit Ungarn hat die Konsumgüterindustrie etwas bessere Erfahrungen, im Polengeschäft die Investitionsgüterindustrie. Neben den Oststaaten wurde bei dieser Frage auch um eine Bewertung von Jugoslawien gebeten. Die Erfahrungen mit diesem Land (3,3 Vergangenheit, 3,5 Gegenwart) entsprechen fast genau jenen mit Rumänien.

Zusätzlich zur Benotung wurden die österreichischen Exporteure ersucht, ihre Erfahrungen aus den Gegengeschäften mit den Oststaaten in ein Gesamturteil zusammenzufassen. Mehr als die Hälfte (56%) der Unternehmungen hat weniger gute bis schlechte Erfahrungen gemacht, davon aber nur 11% ausgesprochen schlechte Erfahrungen. Auf der anderen Seite beurteilen 44% der Unternehmen ihre Erfahrungen als gut (keines als sehr gut)<sup>30)</sup>. Zwischen den Investitions- und Konsumgüterbranchen gibt es keine bedeutenden Unterschiede. Nach Betriebsgrößen aufgeschlüsselt zeigt sich, daß kleinere Unternehmen (bis 99 Beschäftigte) bessere Erfahrungen machten als mittlere und große. Andererseits beklagte sich kein Unternehmen mit über 500 Beschäftigten über

<sup>30)</sup> Viel besser haben die Gegengeschäfte jene Unternehmen beurteilt, die nicht in den Osten exportierten. Die Zahl der Antworten war aber für eine statistische Auswertung zu gering.

"ausgesprochen schlechte" Gegengeschäftserfahrungen

Fast zwei Drittel (65%) der befragten Unternehmen stellten steigende Kompensationsquoten im Ostgeschäft fest, davon aber nur 14% stark steigende. Für 29% der österreichischen Unternehmen sind die Kompensationsquoten gleich geblieben, für 6% sind sie gesunken. Im Falle der Sowjetunion sind die Ergebnisse etwas günstiger. Im Handel mit den Entwicklungsländern sind für die Hälfte der österreichischen Exporteure die Kompensationsquoten gleich geblieben, für etwa 40% nahmen sie zu. Ein ähnliches Bild ergibt sich für den Westhandel.

Aus der Beantwortung der drei Fragen (Note, Gesamturteil, Tendenz) kann die Schlußfolgerung gezogen werden, daß die österreichischen Unternehmen recht unterschiedliche Erfahrungen mit den Gegengeschäften im Osthandel gemacht haben. Eine einheitliche Bewertung des Gesamtkomplexes ist nicht möglich. Die Beurteilung des Gegengeschäftes ist vielleicht im allgemeinen etwas besser als dessen Ruf.

Die deutsche Umfrage versuchte ebenfalls eine länderspezifische Bewertung der Oststaaten in bezug auf das Gegengeschäft. In der BRD wurde allerdings gefragt, welche Oststaaten bei Gegengeschäften bevorzugt werden, ein Vergleich mit den österreichischen "Noten" ist daher kaum möglich. In der BRD

Übersicht 12

**Tendenz der Kompensationsquoten**

	"Steigend" bis "Stark steigend"		"Gleichbleibend" bis "Sinkend"		Insgesamt	Zahl der Meldungen
	"Stark steigend"	"Gleichbleibend"	"Sinkend"	"Gleichbleibend"		
Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>						
Oststaaten	65,4	13,5	28,8	5,8	100	52
UdSSR	55,6	11,1	33,3	11,1	100	9
Entwicklungsländer	41,7	8,3	50,0	8,3	100	12
Westliche Industrieländer	28,6	—	57,1	14,3	100	14

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

wurden von den Oststaaten die DDR und die ČSSR am höchsten bewertet (je 21%), Länder mit dem qualitativ relativ besten Güterangebot. Dahinter lagen mit geringem Abstand Polen (18%), die UdSSR (16%) und Ungarn (14%) sowie weit abgeschlagen Jugoslawien (8%) und Rumänien (3%) (Altmann — Clement, 1979, S 220).

Im Vergleich zu Österreich werden in der BRD die Gegengeschäfte insgesamt etwas schlechter beurteilt. In Deutschland haben 70% der Unternehmen weniger gute bis schlechte Erfahrungen (davon aber wie in Österreich nur 11% schlechte Erfahrungen), 30% gute, keines sehr gute Erfahrungen. Ebenso wie in Österreich beurteilen auch in Deutschland die mittleren und vor allem die kleinen Unternehmen ihre Gegengeschäftserfahrungen besser als die großen Betriebe.

Der Unterschied zwischen den beiden Erhebungen mag auch darauf zurückzuführen sein, daß sich seit 1978 — dem Zeitpunkt der deutschen Befragung — die Exporteure an das Gegengeschäft mehr gewöhnt haben; andererseits ist seither die "Gesamtbelastung" durch das Gegengeschäft (Erhöhung der Kompensationsquoten, schlechtere Qualität der Kompensationsware) größer geworden. Vielleicht kann man den Unterschied zwischen der deutschen und der österreichischen Beurteilung auch auf die etwas größere Anpassungsfähigkeit und Erfahrung der österreichischen Unternehmen im Osthandel zurückführen.

#### Initiative zu Kompensationsgeschäften

Die Initiative zu Gegengeschäften geht erwartungsgemäß überwiegend (zu 87%) von den ausländischen Vertragspartnern der österreichischen Exporteure aus (im Ostexport: 90%). Immerhin gibt es auch 8% österreichische Firmen (Ostexport 6%), welche die Initiative zu Gegengeschäften selbst ergreifen, bei 5% kommt der Anlaß von dritter Seite, etwa der Handels-

vertretung. In einem Fall wurde angemerkt, daß die Initiative zu Gegengeschäften von der Konkurrenz ausgeht.

Ein bemerkenswertes Ergebnis der Umfrage besteht in der Feststellung, daß nur kleine und mittlere Unternehmen mitunter selbst die Initiative zu Gegengeschäften ergreifen. Während es unter den größeren Betrieben (über 500 Beschäftigte) kein Unternehmen gibt, das selbst den ersten Schritt setzt, hat sich ein Fünftel der kleinen Unternehmen (bis 99 Beschäftigte) als zeitweiliger Initiator deklariert. Für Klein- und Mittelunternehmen stellen Gegengeschäfte offensichtlich ein Instrument dar, Aufträge zu erhalten. Diese Ergebnisse stimmen mit jenen der deutschen Umfrage weitgehend überein: Dort ging die Initiative im Kompensationsgeschäft in 7% der Fälle von deutscher Seite aus; bei kleinen oder mittleren Unternehmen war dieser Anteil größer (10% bis 14%).

#### Gegengeschäfte als Alternative zu Zahlungszielen

Für die Oststaaten stellen Gegengeschäfte ein Instrument zur Finanzierung ihrer Importe dar. Ein anderes Instrument ist die Inanspruchnahme von Zahlungszielen. Die Unternehmen wurden gefragt, ob im Ostexport das Gegengeschäft eher eine Alternative oder eine Zusatzleistung zu längerfristigen Zahlungszielen bedeutet. Nach Erfahrungen von drei Viertel (75%) aller Unternehmen kann das Gegengeschäft kaum als eine Alternative zu langfristigen Zahlungszielen angesehen werden. Nach Branchen gibt es diesbezüglich kaum Unterschiede. Faktisch müssen allerdings nur 43% der Unternehmen zugleich Gegengeschäfte hinnehmen und längerfristige Zahlungsziele gewähren; mehr als die Hälfte der davon betroffenen Unternehmen (24% der gesamten Unternehmen) stellen eine steigende Tendenz bei der gleichzeitigen Inanspruchnahme von Gegengeschäften und Zahlungszielen

Übersicht 13

#### Initiative zu Gegengeschäften

	"Die Initiative zu Gegengeschäften geht in der Regel aus:"		
	vom österreichischen Exporteur	vom ausländischen Handelspartner	von einer anderen Institution
	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>		
Insgesamt	8,2	86,9	4,9
Industrie-Obergruppen			
Investitionsgüter	9,7	87,1	3,2
Konsumgüter	8,0	84,0	8,0
Betriebsgrößen			
Bis 99 Beschäftigte	21,1	68,4	10,5
100 bis 499 Beschäftigte	3,7	92,6	3,7
500 Beschäftigte und darüber	—	100,0	—

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

Übersicht 14

#### Gegengeschäfte und Zahlungsziele im Ostexport

	"Stellen Gegengeschäfte eine Alternative zum längerfristigen Zahlungsziel dar?"				Zahl der Meldungen
	"Nein"	"Ja"	"Steigend"	"Wie bisher"	
	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>				
Insgesamt	74,5	25,5	—	—	51
Investitionsgüter	74,1	25,9	—	—	27
Konsumgüter	78,9	21,1	—	—	19
	"Werden bei Ihren Exporten trotz Gegengeschäften auch längerfristige Zahlungsziele verlangt?"				Zahl der Meldungen
	"Nein"	"Ja"	"Steigend"	"Wie bisher"	
	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>				
Insgesamt	57,4	42,6	24,1	18,5	54
Investitionsgüter	44,8	55,2	31,0	24,1	29
Konsumgüter	70,0	30,0	15,0	15,0	20

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt



fest, für weniger als die Hälfte (19% von insgesamt) ist diese Tendenz etwa gleichbleibend. In der Konsumgüterindustrie wurden Zahlungsziele und Gegengeschäfte von 30% der österreichischen Firmen verlangt, in der Investitionsgüterindustrie von 55%, wobei anzunehmen ist, daß hier auch die Fristen länger waren.

**Preise und Stützung der Gegengeschäftsware**

Der österreichische Exporteur ist natürlich bemüht, die Kosten der Abwicklung der Gegengeschäfte im Preis seines Exports unterzubringen. In der Praxis ist es aber oft nicht möglich, im voraus einen ausreichenden Sicherheitspolster in den Preis einzubauen, da dann die preisliche Wettbewerbsfähigkeit nicht mehr gegeben ist. Für den Exporteur ist es daher wichtig, möglichst bald über die Gegengeschäftsforderungen informiert zu werden. In Presseberichten wird häufig darauf hingewiesen, daß die Kompensationsauflagen erst später in das Verhandlungsgespräch eingebracht werden. Dies wird durch die Erhebung im wesentlichen bestätigt. In nur etwa einem Drittel der Fälle (32%) wird die Gegengeschäftsforderung vor der Nennung des Preises des österreichischen Exportproduktes gestellt, bei 26% erst nach Nennung der Preise, bei 42% überhaupt erst kurz vor Vertragsabschluß. Im Vergleich zur deutschen Erhebung aus dem Jahr 1979 hat sich die Einbringung der Gegengeschäftsforderung zeitlich hinausgeschoben (Altmann — Clement, 1979, S 71). Die österreichische Erhebung zeigt auch gewisse branchenspezifische Unterschiede: Relativ oft genannt wird die unangenehm späte Bekanntgabe der Kompensationsforderung in den Baubranchen und bei technisch verarbeiteten Gütern.

Die Preise der Kompensationsware orientieren sich etwa zur Hälfte (51%) nach den Preisen auf dem österreichischen Markt. Dabei dienen ziemlich gleich oft (insgesamt 23%) die Preise der ausländischen Konkurrenz wie die österreichischen Marktpreise als Maßstab (28%). Eine fast ebenso häufig verwendete Referenz ist der Weltmarktpreis (43%). In 6% der Fälle

Übersicht 15

**Bekanntgabe der Forderung nach Gegengeschäften**

	Kurz vor Vertragsabschluß	Vor Nennung der Preise <sup>1)</sup>	Nach Nennung der Preise <sup>1)</sup>	Zahl der Meldungen
	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>2)</sup>			
Insgesamt	41,5	32,1	26,4	53
Chemie	18,2	45,5	36,4	11
Technisch verarbeitete Produkte	54,2	25,0	20,8	24
Baubranchen	50,0	25,0	25,0	8
Traditionelle Konsumgüter	37,5	25,0	37,5	8

<sup>1)</sup> Der österreichischen Exporte — <sup>2)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

Übersicht 16

**Preisfestsetzung für die Kompensationsware**

	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>
<b>Referenzpreis</b>	
Preis auf dem österreichischen Markt	51,1
Preis der ausländischen Konkurrenz	23,4
Weltmarktpreis	42,6
Sonstiges	6,4
<b>Zahl der Meldungen</b>	<b>47</b>
<b>Verwendung des Referenzpreises</b>	
Netto (ohne Zu- oder Abschlag)	25,0
Mit Zuschlag	41,7
Mit Abschlag	33,3
<b>Zahl der Meldungen</b>	<b>12</b>

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

werden andere (nicht näher bezeichnete) Maßstäbe herangezogen. Auch in der Bundesrepublik Deutschland stellt der Weltmarktpreis (41%) die wichtigste Bezugsgröße dar (Altmann — Clement, 1979, S 81).

Die Bezugspreise (Konkurrenzpreise oder Weltmarktpreise) werden allerdings in nur 25% der Fälle direkt (ohne Zu- oder Abschlag) herangezogen. In 42% der Fälle werden zu diesen Referenzpreisen Zuschläge vereinbart, fast ebenso häufig (33%) ist aber die Anwendung von Abschlägen.

Der Erhebung nach werden die Preise der Kompensationsware aus den Oststaaten weitgehend nach "marktgerechten" Kriterien festgelegt. Damit deutlich im Widerspruch stehen allerdings die Ergebnisse der Befragung in bezug auf das Stützungserfordernis. Fast 95% der Exporteure geben an, daß sie für die Kompensationsware eine Stützung benötigen, wobei in 56% der Meldungen die Stützung immer, in 39% der Meldungen fallweise erforderlich ist. Für diesen scheinbaren Widerspruch bieten sich zwei Erklärungen an: Bei der Preisfestsetzung werden Transport- und sonstige Vertriebskosten der Produkte aus den Oststaaten nicht (ausreichend) berücksichtigt; die Qualität dieser Produkte entspricht nicht jener der Konkurrenz, sodaß Preisabschläge erforderlich sind.

Übersicht 17

**Stützung der Kompensationsware aus den Oststaaten**

	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>
<b>"Eine Stützung der Kompensationsware ist"</b>	
Erforderlich	94,4
Immer	55,6
Fallweise	38,9
Nicht erforderlich	5,6
<b>Zahl der Meldungen</b>	<b>36</b>
<b>"Kann die Stützung im Exportpreis untergebracht werden?"</b>	
Zur Gänze	31,7
Teilweise	53,7
Nein	12,2
Ausgleich durch sonstige Vertragsbestimmungen	2,4
<b>Zahl der Meldungen</b>	<b>41</b>

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

Ferner wurde danach gefragt, ob die Stützung im Exportpreis untergebracht werden kann. 32% der Exporteure bringen die Stützung ganz, 54% zumindest teilweise im Exportpreis unter. 12% der Exporteure können die Stützung nicht im Exportpreis weiterwälzen. Die Umfrage über die Kompensationserfahrungen im deutschen Osthandel lieferte ähnliche Ergebnisse: Dort können 34% der Unternehmen die Stützung und sonstige Kosten im Gesamtgeschäft voll unterbringen (27% durch höhere Exportpreise, 7% durch niedrigere Importpreise), 48% teilweise, 18% überhaupt nicht. In der Bundesrepublik Deutschland ist die Gewinnspanne der Gegengeschäfte in 62% der Fälle niedriger als bei einfachen Exportgeschäften (Altmann — Clement, 1979, S. 79f).

*Verwendung der Kompensationsware*

Die Frage nach der Verwendung der Kompensationsware (Mehrfachantworten üblich) zeigte, daß etwa ein Drittel (34%) der Unternehmen die Kompensationsware im eigenen Unternehmen oder in einem Konzernbetrieb verwendet. In zwei Drittel der Fälle wird die Kompensationsware weiterverkauft, wobei einander der Eigenvertrieb und die Einschaltung fremder Unternehmen (Transithändler u. ä.) etwa die Waage halten: In 33% der Fälle wird die Kompensationsware durch das Exportunternehmen weiterverkauft (wobei in nur 4% der Fälle eigene Kompensationsabteilungen eingeschaltet werden), in weiteren 4% der Fälle wird die Auflösung an ein mit dem Unternehmen verbundenes Handelsunternehmen (Tochter usw.) übertragen. In 30% wird ein fremdes Unternehmen in den Weiterverkauf eingeschaltet, wobei oft ein ausländisches Unternehmen beauftragt wird. Die Exporteure von Konsumgütern verkaufen die Gegengeschäftsware relativ häufig selbst an Dritte, die Exporteure von Investitionsgütern schalten eher fremde Handlungshäuser ein.

In verschiedenen Studien wurde darauf hingewiesen, daß durch den Vertrieb der Kompensationsware oft die traditionellen Absatzmärkte der Oststaaten ge-

stört bzw. vernichtet werden. Die Oststaaten reagieren auf dieses Problem mitunter mit Auflagen über den Absatz der Kompensationsware. Einschränkungen können in zweifacher Form auftreten: zum einen in "funktioneller" Hinsicht, indem die Übertragung der Auflösung an Dritte (insbesondere Transithändler) verboten oder eingeschränkt wird; zum anderen in materieller Hinsicht, indem der Vertrieb der Kompensationsware, gleichgültig durch wen, regional oder sonstwie, eingeschränkt wird. Durch beide Beschränkungen werden Klein- und Mittelunternehmen stärker betroffen als große Firmen oder Konzernunternehmen, die in der Regel die Kompensationsware leichter im eigenen Unternehmen (Konzern) verwenden oder durch das eigene Vertriebsnetz absetzen können.

Eine Übertragung der Gegengeschäftsforderung (insbesondere an Transithändler) ist in 58% der Fälle überwiegend möglich, wobei aber in 34% der Fälle Einschränkungen üblich sind. Die Übertragungsmöglichkeiten sind in der Konsumgüterindustrie etwas größer als in der Investitionsgüterindustrie.

In 42% der Fälle ist eine "funktionelle" Übertragung der Gegengeschäftsverpflichtung überwiegend nicht möglich, in 12% sogar nie möglich. Eine Auswertung der Antworten nach Unternehmensgrößen ergab eine interessante zweigipfelige Verteilung: Eine funktionelle Übertragung der Gegengeschäftsverpflichtungen wird überwiegend (in über 80% der Fälle) einerseits von Kleinunternehmen (bis 49 Beschäftigte) und andererseits von großen Unternehmen (mit über 1.000 Beschäftigten) durchgesetzt. Unternehmen der dazwischenliegenden Größenklassen müssen weit aus häufiger Einschränkungen hinnehmen. Bei großen Unternehmen dürfte der größere Freiheitsspielraum in der Regel auf die stärkere Verhandlungsposition, bei den kleineren hingegen darauf zurückzuführen sein, daß sie ohne Übertragungsrecht keinen Vertrag abschließen; möglicherweise schätzen die Ost-

Übersicht 18

**Verwendung der Kompensationsware**

	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>		
	Insgesamt	Investitionsgüter	Konsumgüter
Im Unternehmen oder Konzern	33,7	37,0	31,8
Im Konzernunternehmen	5,3	6,5	4,5
Eigenverkauf an Dritte	32,6	23,9	38,6
Eigene Kompensationsabteilung	4,2	8,7	—
Verkauf durch eigenes Handelshaus	4,2	4,3	4,5
Verkauf durch fremdes Handelshaus	29,5	34,8	25,0
Im Inland	20,0	26,1	15,9
Im Ausland	18,8	21,7	11,4
Zahl der Meldungen	95	46	44

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

Übersicht 19

**Einschränkungen bei der Übertragung der Gegengeschäftsverpflichtungen an Dritte**

	"Immer" oder "mit Einschränkungen möglich"	"Mit Einschränkungen möglich"	"Überwiegend nicht" oder "nie möglich"	"Nie möglich"	Zahl der Meldungen
	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>				
Insgesamt	58,0	34,0	42,0	12,0	50
Industrie-Obergruppen					
Investitionsgüter	58,6	37,9	41,4	10,3	29
Konsumgüter	68,8	31,3	31,3	12,5	16
Betriebsgröße					
Bis 49 Beschäftigte	83,3	50,0	16,7	—	6
50 bis 99 Beschäftigte	37,5	37,5	62,5	12,5	8
100 bis 999 Beschäftigte	50,0	26,9	50,0	15,4	26
1 000 Beschäftigte und darüber	80,0	40,0	20,0	10,0	10

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

Übersicht 20

Einschränkungen beim Vertrieb der Kompensationsware

	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>
Keine Einschränkungen	45,0
Einschränkungen üblich	55,0
Örtliche Beschränkungen	22,5
Sonstiges	12,5
Zahl der Meldungen	40

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

staaten bei kleineren Mengen von Kompensationsware das Risiko geringer ein.

Die Übertragungsmöglichkeit wird nun von den Oststaaten offensichtlich restriktiver gehandhabt als in den siebziger Jahren. Nach der deutschen Befragung waren 72% der deutschen Exporteure berechtigt, die Auflösung immer oder meistens an Dritte zu übertragen (Altmann — Clement, 1979, S. 96)

Keinerlei Einschränkungen beim Vertrieb der Kompensationsware gibt es in Österreich in 45% der Fälle, wobei wieder die Konsumgüterindustrie etwas besser abschneidet. 55% der Unternehmen müssen Einschränkungen beim Vertrieb hinnehmen, wobei 23% ausdrücklich darauf hinwiesen, daß es sich um örtliche Einschränkungen handelt.

Erfahrungen mit der Kompensationsware

Einige Überraschungen brachte die Auswertung der Frage nach dem Zeitpunkt der Lieferung der Kompensationsware. In mehr als der Hälfte der Fälle (56%) wird die Kompensationsware etwa gleichzeitig mit dem österreichischen Export, in 12% sogar vor dem Export geliefert. Nur in einem Drittel der Fälle findet die Gegenlieferung später statt, wobei die durchschnittliche Lieferfrist 8½ Monate (Spannweite 2 bis 24 Monate) beträgt. Die Erfahrungen der österreichischen Exporteure von Konsumgütern unterscheiden sich in diesem Fall deutlich von jenen der Investitionsgüterproduzenten. Dabei ist anzunehmen, daß die ausländische Kompensationsware in der Regel in der gleichen Güterklasse anfällt. Im Investitionsgütersektor wird die Kompensationsware nie im voraus geliefert. In jeweils etwa der Hälfte der Fälle findet die Lieferung gleichzeitig oder nach der österreichischen Erstlieferung statt. In der Konsumgüterindustrie hingegen stellt der Partner in den Oststaaten relativ oft (27%) schon vor der österreichischen Lieferung seine Ware zur Verfügung, in 55% der Fälle etwa gleichzeitig mit dem österreichischen Export, und in nur 18% der Fälle wird nach dem österreichischen Export geliefert. Im deutschen Osthandel wurde 1978 die Kompensationsware in nur 36% der Fälle etwa gleichzeitig mit dem deutschen Export, in 18% kurz nach Abschluß des deutschen Exports geliefert; in

Übersicht 21

Lieferzeit und Qualität der Kompensationsware

	Insgesamt	Investitions- güter	Konsumgüter
	Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>		
"Zeitpunkt der Lieferung der Kompensationsware:"			
Vor dem österreichischen Export	11,5	—	27,3
Etwa gleichzeitig mit dem österreichischen Export	55,8	51,9	54,5
Nach dem österreichischen Export	32,7	48,1	18,2
Durchschnittliche Frist	8,5	8,8	7,3
Standardabweichung	5,2	5,6	4,3
Zahl der Meldungen	52	27	22
"Die vereinbarte Lieferfrist wird eingehalten:"			
Meistens	61,1	60,7	63,6
Gelegentlich	25,9	25,0	22,7
Nie	13,0	14,3	13,6
Zahl der Meldungen	54	28	22
"Qualität der Kompensationsware:"			
Vertragsgemäß	31,5	31,0	38,1
Mit geringen Mängeln	57,4	55,2	52,4
Mit schweren Mängeln	11,1	13,8	9,5
Zahl der Meldungen	54	29	21

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

47% der Fälle fand die Gegenlieferung erst mit zeitlichem Abstand statt (Altmann — Clement, 1979, S. 98)

Die vereinbarten Lieferfristen werden größtenteils (61%) eingehalten. In weiteren 26% der Fälle werden die Termine gelegentlich eingehalten, nur 13% der Unternehmen stellen fest, daß die Lieferfristen immer überzogen werden. Zwischen den Industriebranchen gibt es diesbezüglich keine signifikanten Unterschiede. Im Vergleich zu der deutschen Umfrage aus dem Jahr 1978 scheint die Überziehung der vereinbarten Lieferfristen etwas häufiger geworden zu sein.

Mit der Qualität der Gegenware kommen die österreichischen Exporteure einigermaßen zu Rande. Nur 11% klagen über schwere Mängel, in etwa einem Drittel der Fälle (32%) ist die Qualität vertragsgemäß, in 57% weist sie geringe Mängel auf. Über schwere Mängel klagen vor allem Exporteure technisch verarbeiteter Güter, nie hingegen Exporteure traditioneller Konsumgüter oder in der Baubranche.

Pönale

Für die Nichterfüllung der Kompensationsverpflichtung wird in der Regel ein Pönale festgelegt. Nur in einigen wenigen Fällen ist es möglich, die Pönaleklausel abzulehnen (bei Vorauslieferung der Kompensationsware bzw. bei Zug-um-Zug-Geschäften ist diese Klausel irrelevant). Das Pönale beläuft sich im Durchschnitt auf 13,7% des Wertes der Gegenlieferung mit einer Spannweite zwischen 5% und 50%. In der Investitionsgüterindustrie werden meist höhere Sätze (15%) als in der Konsumgüterindustrie (7,5%) vereinbart.

Übersicht 22

Pönale für die Nichtabnahme der Kompensationsware

		Insgesamt	Investitions- güter	Konsumgüter
Durchschnittliches Pönale	in % <sup>1)</sup>	13,7	15,0	7,5
Standardabweichung		10,2	10,8	2,9
Zahl der Meldungen		23	19	4
Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>				
"Der österreichische Exporteur zahlt das Pönale:"				
Immer oder überwiegend		5,9	5,3	7,7
Selten		41,2	63,2	7,7
Nie		52,9	31,6	84,6
Zahl der Meldungen		34	19	13
"Werden durch die Zahlung des Pönale spätere Geschäftsabschlüsse erschwert?"				
Wesentlich		17,4	23,1	11,1
Etwas		43,5	38,5	44,4
Überhaupt nicht		39,1	38,5	44,4
Zahl der Meldungen		23	13	9

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt

Die österreichischen Exporteure zahlen nur sehr selten das Pönale, um die Übernahme der Kompensationsware zu vermeiden: 53% zahlen nie, 41% nur selten, in bloß 6% der Fälle wird immer oder überwiegend von der Pönaleklausel Gebrauch gemacht. Interessant ist, daß nach den Erfahrungen vieler österreichischer Exporteure die Nichtabnahme der Kompensationsware und Zahlung des Pönales die künftigen Ostgeschäfte nicht ernsthaft gefährdet. 39% sind der Meinung, daß durch die Pönaleklausel die Geschäfte langfristig überwiegend nicht, 44% daß sie etwas erschwert werden. Nur 17% stellen eine wesentliche Geschäftsbelastung fest.

Auswirkungen der Gegengeschäfte

Die Frage, ob Gegengeschäfte für die Oststaaten letzten Endes nützlich sind, wird von den österreichischen Unternehmen sehr unterschiedlich beurteilt. Etwa die Hälfte (49%) meint, daß durch Gegengeschäfte oft ein zusätzlicher Absatz erreicht werden kann. Vor allem in der Konsumgüterindustrie (64%, bei traditionellen Konsumgütern sogar 89%) werden diese Chancen viel besser beurteilt als in der Investitionsgüterindustrie (42%). 51% der österreichischen Exporteure bezweifeln hingegen die positiven Auswirkungen. 9% nehmen an, daß nie ein zusätzlicher Absatz erreicht wird, 42% selten. Immerhin haben einige Unternehmen angemerkt, daß sie die Kompensationsware anderswo gekauft hätten, daß durch die Kompensation die Oststaaten überhaupt erst ins Geschäft gekommen sind, oder daß es gelegentlich zu Folgegeschäften gekommen ist.

Eine häufige Beeinträchtigung der regulären Exporte durch Kompensationsgeschäfte wird relativ selten

Übersicht 23

Auswirkungen der Gegengeschäfte im Ostexport

	Insgesamt	Investitions- güter	Konsumgüter
Anteile an der Zahl der Meldungen in % <sup>1)</sup>			
"Haben die ausländischen Partner durch Gegengeschäfte einen zusätzlichen Absatz erzielt?"			
Oft	48,9	42,3	64,3
Selten	42,2	46,2	28,6
Nie	8,9	11,5	7,1
"Werden durch Gegengeschäfte die regulären Exporte beeinträchtigt?"			
Oft	13,6	12,0	14,3
Selten	52,3	56,0	42,9
Nie	34,1	32,0	42,9
"Haben Gegengeschäfte Marktstörungen ausgelöst?"			
Oft	8,7	12,0	—
Selten	37,0	44,0	23,5
Nie	54,3	44,0	76,5
"Haben Gegengeschäfte zu Kooperationen oder anderen Formen einer engeren wirtschaftlichen Zusammenarbeit geführt?"			
Oft	4,5	4,0	—
Selten	25,0	28,0	20,0
Nie	70,5	68,0	80,0

<sup>1)</sup> Arithmetischer Durchschnitt.

(14%) beobachtet. Etwa die Hälfte (52%) der befragten österreichischen Unternehmen glaubt, daß die regulären Exporte der Partner selten, 34% daß sie nie beeinträchtigt werden.

Kompensationen lösen offenbar in der Regel keine ernstesten Marktstörungen aus. Nach Meinung von 54% der Exporteure führen Kompensationsgeschäfte nie zu Marktstörungen, von 37% selten, nur 9% sind der Auffassung, daß es oft zu Marktstörungen kommt. Die Konsumgüterindustrie beurteilt diesbezüglich die Kompensationen positiver als die Investitionsgüterindustrie. Deutsche Exporteure schätzen die Auswirkungen der Gegengeschäfte etwas anders ein als die österreichischen<sup>31)</sup>: In der BRD meinten 75% der Exporteure, daß Gegengeschäfte keinen Einfluß auf die bestehenden Absatzwege für die Produkte aus den Oststaaten haben, 18% sahen eine Schädigung, 7% längerfristige Markterschließungseffekte. Zwischen den Gegengeschäften und normalen Exporten der Oststaaten gab es nach Ansicht von 62% der befragten deutschen Unternehmen keine Konkurrenz; in 20% der Fälle wurde eine Konkurrenz mit Exporten aus dem gleichen Oststaat, in 18% der Fälle mit Exporten aus einem anderen Oststaat gesehen (Alt-mann — Clement, 1979, S. 145f).

Längerfristig positive Folgen (Zusammenarbeit auf Drittmärkten usw.) sind nach Auffassung der österreichischen Exporteure nicht häufig anzutreffen. Nur 5% der Unternehmen geben an, daß Kompensationen oft

<sup>31)</sup> In der deutschen Befragung wurden die Fragen etwas anders als in der österreichischen formuliert, sodaß kein direkter Vergleich möglich ist.

zu Kooperationen mit Oststaaten führen, 25% selten 71% der Unternehmen stellen überhaupt keine positiven Folgen fest.

*Bereitschaft zu Gegengeschäften mit den Oststaaten in der Zukunft*

Nur 19% der österreichischen Unternehmen sind auch in Zukunft ohne weiteres zu Gegengeschäften bereit. 7% der österreichischen Exporteure wollen in Zukunft mit den Oststaaten keine Gegengeschäfte mehr abschließen. Der Großteil (74%) der österreichischen Unternehmen ist in Zukunft zu Gegengeschäften nur dann bereit, wenn dies für den Exportvertrag unbedingt notwendig ist. Die Bereitschaft zu Gegen-

nen, in denen Österreich über eine starke Nachfrage macht verfügt, tritt Österreich gelegentlich auch als Gegengeschäft-Setzer auf. Das kompensationsnahe Zollverfahren bei der Einfuhr von Pkw aus Ländern, die nicht der EG bzw. der EFTA angehören, wurde bereits erwähnt. Auch die österreichischen Zulieferungen für die deutsche Autoindustrie (vgl. Brandau, 1985) — die auf freiwilligen Zusagen beruhen — könnten im weitesten Sinn als kompensationsverwandt bezeichnet werden. In einer früheren WIFO-Studie (Schneider — Stankovsky, 1978) wurde ange-regt, bei österreichischen Agrarimporten die Anwendung von Gegengeschäften zu überlegen.

Das bedeutendste Abkommen mit Österreich als Gegengeschäft-Setzer (Offset) ist die Vereinbarung der österreichischen Bundesregierung mit dem SAAB-Scania-Konzern über den Ankauf von 24 alten schwedischen Abfangjägern im Wert von 2,14 Mrd. S. In diesem Vertrag hat der schwedische Partner zugesagt, für 130% des Lieferwertes (3,14 Mrd S) Gegengeschäfte mit Österreich durchzuführen. Auch eine Übertragung an Dritte ist möglich. Die Gegengeschäfte sollen zusätzlich zum traditionellen Handelsvolumen innerhalb von zehn Jahren (bis 1995) erfolgen. Nach Ablauf dieser Frist hat der schwedische Partner eine Bankgarantie in der Höhe von 8% der nicht erfüllten Abnahmeverpflichtungen zu erbringen, nach einem weiteren Jahr ist eine Entschädigung von 8% für den nicht erfüllten Vertragsteil zu leisten. SAAB Scania hat für die Abwicklung des Vorhabens ein Einkaufsbüro in Wien eingerichtet. Vom Kompensationsvolumen entfallen 1,2 Mrd S auf österreichische Gegenlieferungen von Hochtechnologie im Bereich der Luftfahrttechnik, Elektronik u. ä.; für Lieferungen von kleinen und mittleren Unternehmen ist ein Rahmen von fast 0,55 Mrd. S vorgesehen, für sonstige Bereiche 0,7 Mrd. S. Weitere 0,7 Mrd. S sollen in die Kategorie des Technologietransfers nach Österreich fallen (Internationale Wirtschaft, 30. Mai 1985).

Auch die AUA konnten bei ihren jüngsten Flugzeugbestellungen bei McDonald Douglas Kompensationsvereinbarungen durchsetzen, in deren Rahmen bereits Aufträge an die österreichische Industrie erteilt wurden (Profil, 1985, (43)). Schon zuvor hat Österreich bei der Waffenbeschaffung Kompensationsvereinbarungen mit westlichen Lieferanten (TILL-Konzern in der BRD, Oerlikon in der Schweiz, Förenade in Schweden) im Wert von etwa 2,5 Mrd. S abgeschlossen (Profil, 1985, (16)).

Weniger bekannt sein dürfte, daß die BEWAG beim Bezug von Kohle aus Polen eine Kompensationsvereinbarung über die Lieferung von burgenländischem Wein im Wert von 4 Mill. S abgeschlossen hat (Kurier, 8. Oktober 1983).

Jan Stankovsky

*Übersicht 24*

**Kompensationsbereitschaft der österreichischen Exporteure**

	"Die österreichischen Exporteure werden in Zukunft Gegengeschäfte mit den Oststaaten abschließen:"			Zahl der Meldungen
	"Ohne weiteres"	"Nur, wenn es für einen Exportvertrag unbedingt notwendig ist"	"Nie"	
	Anteile an der Zahl der Meldungen in (%)			
Insgesamt	18,5	74,1	7,4	54
Industrie-Obergruppen				
Investitionsgüter	17,9	75,0	7,1	28
Konsumgüter	23,8	66,7	9,5	21
Wirtschaftssektoren				
Chemie	—	100,0	—	11
Technisch verarbeitete Produkte	12,5	83,3	4,2	24
Baubranchen	37,5	37,5	25,0	8
Traditionelle Konsumgüter	33,3	55,6	11,1	9

) Arithmetischer Durchschnitt

geschäften mit dem Osten ist in Österreich etwas größer als in der BRD: Dort waren nur 9% der Befragten bereit, ohne weiteres Gegengeschäfte mit dem Osten abzuschließen, 85% nur dann, wenn dies für den deutschen Export unbedingt notwendig ist. Die Ablehnungsquote war in der BRD (6%) etwa gleich hoch wie in Österreich (Altmann — Clement, 1979, S. 219).

**Gegengeschäfte als Instrument zur Förderung des österreichischen Exports**

Österreich ist bei Exporten in die Oststaaten und Entwicklungsländer hauptsächlich mit Gegengeschäftsforderungen als "Nehmer" konfrontiert. In Situatio-

## Literaturhinweise

- Altmann, F. L., Clement, H., "Die Kompensation als Instrument im Ost-West-Handel", Osteuropa-Institut München, 1979
- Astra Intertrade Vienna, Countertrade as an Issue -- Problem and Opportunity, Wien 1984
- Balsam-Herzog, E., "Les échanges en compensation dans le commerce Est-Ouest", Le Courrier des Pays de l'Est, Mai 1984
- Banks, G., "The Economics and Politics of Countertrade" The World Economy Juni 1983
- Borner, S., Neue Formen der Internationalisierung aus der Sicht einer kleinen offenen Volkswirtschaft: Konsequenzen für Unternehmensstrategien und Wirtschaftspolitik, Vortragsmanuskript, Wien, 1986
- Brandau, E., "Die Kfz-Zulieferindustrie" ARBÖ-Dokumentation Wien, November 1985
- Breuss F. Österreichs Außenwirtschaft 1945-1982, Signum Wien, 1983
- Caves R. E., "The economics of reciprocity: Theory and evidence on bilateral trading arrangement", in Sellekaerts, W. (Hrsg.), International Trade and Finance Essays in Honour of Jan Tinbergen London, 1976, S 17-54
- Cohen, St. Aspects of New Mercantilism: Barter, Countertrade, Buyback, and Offsets, Vortragsmanuskript, 1985 (zitiert in Lorenz, 1986)
- ECE (1979A), "East-West Cooperation in the Automotive Sector and Countertrade Arrangements" 1979, (Trade/R 385/Add 1)
- ECE (1979B), "Institutional Arrangements at the National Level for Counter-Trade in Selected Western Countries" 1979 (Trade/R.385/Add 3)
- ECE (1979C), "Counter Trade Practices in the ECE Region" 1979 (Trade/R 385).
- ECE (1980A), "A Quantitative Survey of the Development of East-West Industrial Cooperation", 1980, (Trade/R 408)
- ECE (1980B), "Counter Trade Practices in the Chemical Industry" 1980, (Trade/R 410)
- ECE (1981A) "Reciprocal Trading Arrangements at the Western Enterprise Level, with Special Reference to East-West Trade", 1981, (Trade/AC 18/R 2).
- ECE (1981B), "Large-Scale and Long-Term Compensation Agreements in East-West Trade" 1981, (Trade/AC 18/R 1)
- ECE (1981C), "Short- and Medium-Term Linked Transactions in East-West Trade" 1981 (Trade/AC 18/R 3)
- ECE, "Recent Developments in Compensation Trade in the ECE Region", 1982 (Trade/R 444).
- ECE, "Compensation Trade in the ECE Region: A Survey of Quantitative Estimates", 1983 (Trade/AC.19/R 1)
- ECE, "The Financing of Large-Scale Compensation Projects in East-West Trade Since 1970: Mechanisms, Patterns and Trends", 1984, (Trade/R 484).
- ECE "Short-term Compensation Transaction in East-West Trade", 1985, (Trade/R 499), (R 499/Add 1)
- Fieleke N., "Barter in the Space Age", New England Economic Review, 1983, (11).
- Gabrisch, H., Sonderformen im Ost-West-Handel Teil II: Das Gegengeschäft, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Wien 1985
- GATT "Countertrade" 1984, (CG 18/W/80)
- Gmür Ch (1978A), "Barter Kompensation und Kooperation", Schweizerische Kreditanstalt, Schriftenreihe 1978, (49)
- Gmür, Ch (1978B), "Praxis und Möglichkeiten der Finanzierung von Exporten in Staatshandelsländer und Entwicklungsländer der Dritten und Vierten Welt", Veröffentlichung der Finanz AG, 1978, (4)
- Hanson Ph. "The End of Import-Led Growth? Some Observations on Soviet, Polish and Hungarian Experience in the 1970 s", Journal of Cooperative Economics 1981, (6)
- Harrigan, K R., "Joint Ventures and Global Strategies", Columbia Journal of World Business 1984
- Hodara, I., "Countertrade-Experiences of Some Latin American Countries" UNCTAD 1985, (ST/ECDC/27)
- Holzmann, F., "Some Theories of the Hard Currency Shortages of Centrally Planned Economies", in Joint Economic Committee, U. S. Congress "Soviet Economy in a Time of Change" Volume 2 Washington, D. C. 1979
- van Hoof, L., La compensation dans les échanges est-ouest Analyse théorique et vérification empirique dans l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise Université de Paris I, Panthéon-Sorbonne, Paris. 1984
- Institut für Handelsforschung Exportgroßhandel in Österreich, Wien, 1985
- International Monetary Fund (IMF), "Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions" verschiedene Jahrgänge
- Jones St F., "North/South Countertrade", The Economist Intelligence Unit Special Report, 1984, (174)
- Kornai, J., "Resource-Constrained versus Demand-Constrained System" Econometrica 1979, (4)

- Lampert, H., "Die Wirtschafts- und Sozialpolitik im Dritten Reich", Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik März 1985
- Lazar, M G., "Countertrade Present and Future" in: External Economic Relations of CMEA Countries NATO Colloquium 1983, Brüssel, 1983
- Leibenstein, H., "Mikroökonomie und X-Effizienztheorie: Wenn es keine Krise gibt so sollte es eine geben", in Bell D, Kristol I. (Hrsg.), Die Krise in der Wirtschaftstheorie, Springer, Berlin 1984. S. 123-139
- Levcik, F., Stankovsky, J., Industrielle Kooperation zwischen Ost und West Springer, Wien-New York 1977
- Levcik, F., Stankovsky J., 'East European Countries Trade Problems: Between Ties to the USSR und Ties to the West', WIFO-Vorträge, 1985, (24).
- Lipfert, H., Internationale Finanzmärkte, Frankfurt, 1964.
- Loeber, D A, Friedland, A. P. "Soviet Imports of Industrial Installations Under Compensation Agreements: West Europe's Siberian Pipeline Revisited", Columbia Journal of World Business Winter 1983 S 51-62
- Lorenz, P., "Ein GATT für die Merkantilisten", Wirtschaftsdienst 1986, (10) S. 497-502
- Masberg, D, Sucha M, Die Kompensationsgeschäfte in der Chemie-Industrie der EG-Länder als Problembereich der Ost-West-Wirtschaftsbeziehungen, Peace Research Centre University of Nijmegen, 1981.
- Matheson, J, Mc Carthy P., Flanders, St., 'Countertrade Practices in Eastern Europe' in USGPO. East European Economies Post-Helsinki, Washington D C 1977
- Nykryn, J. "Protiobchody proti obchodům? (Das Gegengeschäft gegen das Geschäft?)" Zahraniční obchod 1984, (7-8)
- Nykryn, J., 'Combining import deals with export activities', in Saunders C.T (Hrsg.), East-West Trade and Finance in the World Economy Macmillan London-Basingstoke 1985
- OECD, East-West Trade: East-West Trade in Chemicals Paris, 1980.
- OECD, East-West Trade: Recent Developments in Countertrade, Paris, 1981
- OECD, Competition and Trade Policies Their Interaction Paris, 1984
- OECD (1985A), Countertrade Developing Country Practices, Paris 1985
- OECD (1985B), 'East-West Technology Transfer', 1985 (DSII/SPR/83 5)
- Ponomarjow S., 'Die Zusammenarbeit auf Kompensationsgrundlage und die westliche Konzeption der Verbundgeschäfte' Außenhandel der UdSSR 1983 (11) S 28-32.
- Raemy-Dirks, Chr., "Countertrade: Linked Purchases in International Trade" Trade Finance, Economic Publications London 1981
- Reimer, K., Theorie und Praxis der Gegengeschäfte im Ost-West-Handel, Vortragsmanuskript Köln 1970
- Schimmelbusch, H., Strukturveränderungen im Welthandel, Vortragsmanuskript, Wien 1986
- Schneider, M., Stankovsky, J. "Agraraußenhandel in Diskussion", WIFO-Monatsberichte 2/1978.
- Schuster F. "Barter Arrangements With Money: The Modern Form of Compensation Trading", Columbia Journal of World Business Fall 1980, S. 61-66
- Scott, N. "From non-conventional to new instruments of trade promotion", in Saunders C T (Hrsg.) East-West Trade and Finance in the World Economy, Macmillan, London-Basingstoke, 1985
- Spetter, H., Countertrade Transactions in East-West Trade, Crossroads 1979
- Stankovsky, J., "Der österreichische Transithandel" Quartalshefte der Girozentrale, 1972 (3)
- Stankovsky, J., "Die Kompensationen im Ost-West-Handel", Wirtschaftsbericht der Creditanstalt-Bankverein 1977 (6)
- Stankovsky, J. "Kompensationsquoten im Ost-West-Handel", Cooperation Essen 1979. (1).
- Stankovsky J. "Die Kompensationen im Ost-West-Handel" in von Kries H (Hrsg.), 'Friede durch Zusammenarbeit in Europa', Studien zur internationalen Sicherheit 1980, (3).
- Stankovsky J. 'Finanzierung internationaler Warenströme in Österreich', Quartalshefte der Girozentrale, 1981 (4)
- Stankovsky J., 'Erweiterte Exportkennzahlen der österreichischen Wirtschaft' WIFO-Monatsberichte, 4/1982
- Stankovsky, J., "East-West Joint Ventures", in Fink, G (Hrsg.) Socialist Economy and Policy, Springer Wien 1985
- UNCTAD, Trade and Development Report 1985.
- UNO, United Nations Economic and Social Council "Draft Glossary of Terms Frequently Used in East-West Trade and Industrial Co-Operation (Note by the Secretariat)" 1983 (TRADE IR.467).
- Verzariu, P. "Internationale Gegengeschäfte" Management Club, Dokumentation 1985, (4)
- Verzariu P., Bozek, S., Matheson J. East-West Countertrade Practices: An Introductory Guide for Business, U S Department of Commerce Industry and Trade Administration, Washington D C 1978
- Weiss, W., "Gegengeschäfte im Ost-West Handel" Dissertationen an der Wirtschaftsuniversität Wien 1981, (33)