

Bolz, Klaus

Article

Handel ohne Illusionen

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Bolz, Klaus (1970) : Handel ohne Illusionen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 50, Iss. 12, pp. 686-687

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/134198>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Handel ohne Illusionen

Den deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen wurden in den vergangenen Monaten zahlreiche Kommentare gewidmet. Viele waren entweder von den Emotionen der Verfasser selbst oder vom Enthusiasmus deutscher und sowjetischer Politiker oder Wirtschaftskreise geprägt.

Beide Seiten – BRD und die Sowjetunion – knüpften hohe, jedoch nicht gleichartige Erwartungen an die Entwicklung der gegenseitigen Beziehungen. Die UdSSR hat feststellen müssen, daß der Übergang zur reiferen Industriegesellschaft bei notwendigen Zugeständnissen an die Wünsche der Konsumenten nur schwer ohne westliche Erzeugnisse und westliches Know-how zu vollziehen ist. Sie erstrebt deshalb vor allem ökonomische Vorteile, ohne größere politische Gegenleistungen dafür erbringen zu wollen. Der Moskauer Vertrag scheint insofern für die Sowjets nur ein Instrument zu sein, das ein bestimmtes politisches Klima als Voraussetzung für günstige ökonomische Transaktionen schaffen soll. Durch die häufigen Hinweise von Sowjetpolitikern auf die große Bedeutung des Abkommens entsteht dabei sogar der Eindruck, sie hätten politische Vorleistungen erbracht. Demgegenüber erhoffte man in der BRD zwar auch eine günstige Entwicklung der Handelsbeziehungen, verband damit aber zugleich die Erwartung, das politische Klima weiter verbessern zu können.

Inzwischen sind unsere Politiker jedoch um eine Erfahrung reicher. Die jüngsten Ereignisse in und um Berlin zeigen nämlich, daß die Sowjets an einer weiteren politischen Klimaverbesserung nur wenig interessiert sind, selbst auf die Gefahr hin, die Ratifizierung des Moskauer Vertrages zu gefährden. Der Glaube, die Sowjets ließen sich in ihrer Politik durch die Aussicht auf wirtschaftliche Zugeständnisse im Handel beeinflussen, hat sich damit – zumindest vorläufig – als Fehlspekulation erwiesen. In der Sowjetunion gilt das Primat der Politik über alle anderen Bereiche offensichtlich weiter.

Der wiederholte Aufschub der Gespräche über einen Handelsvertrag scheint diese Annahme zu bestätigen. Zuerst sollten die entsprechenden Verhandlungen kurz nach Abschluß des Moskauer Vertrages beginnen. Dann wurden sie auf November verschoben, und heute setzen die Sowjets den Abschluß der Berlin-Gespräche der Alliierten als Bedingung voraus, da sie vom Ergebnis dieser Gespräche auch eine Klärung des bisher umstrittenen Geltungsbereichs für das Handelsabkommen erwarten. Obwohl ein Handelsvertrag nicht allein im deutschen Interesse läge – denn gerade die Sowjets kämen in den Genuß umfangreicherer Liberalisierungen –, zögert man den Gesprächsbeginn auf russischer Seite offensichtlich aus politischen Gründen hinaus.

Auch eine „Normalisierung“ der politischen Beziehungen – mit anderen Worten eine befriedigende Berlin-Regelung – läßt die Hoffnung auf eine beachtliche Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zur UdSSR wenig angebracht erscheinen. Nach Überprüfung aller relevanten Faktoren wäre es unrealistisch anzunehmen, daß der Handel der Bundesrepublik mit der Sowjetunion kurzfristig wieder einen ähnlich hohen Anteil am deutschen Außenhandel wie vor dem Krieg erreichen würde oder daß Handelsvolumina, wie sie mit unseren westlichen Partnern abgewickelt werden, im Sowjetgeschäft „normal“ werden könnten. Denn bei einer deutschen Gesamtausfuhr von rd. 113,5 Mrd. DM und einer Gesamteinfuhr von rd. 98,5 Mrd. DM im Jahre 1969 machte der Warenaustausch mit der Sowjetunion nur rd. 1,4 % des gesamten deutschen Außenhandels aus. Es bedürfte schon einer Verdoppelung des Handelsaustausches, um den Umfang der Vorkriegszeit zu erreichen.

Über diesen Tatbestand wurden sich nach anfänglicher Euphorie auch die Verbände und Unternehmer klar. Der Moskauer Vertrag hat die ökonomischen Realitäten nicht urplötzlich verändert. Das inzwischen auf beiden Seiten offener geführte Gespräch über die den Handel beschränkenden Faktoren – wie Finanzierungs- und Kapazitätsprobleme – hilft, weitere Enttäuschungen zu vermeiden. Denn es wird klar ausgesprochen, daß auch im Ost-West-Handel Illusionen und Hoffnungen nicht die bewegenden Kräfte sein können. Zum Gedeihen dieser Beziehungen gehört, daß beide Seiten aus einem verstärkten Handel Vorteile ziehen.

Sieht man den Handel allerdings unter dem nüchternen Aspekt des beiderseitigen ökonomischen Vorteils, dann bietet der Osthandel für die BRD zur Zeit nichts Außergewöhnliches, für das es sich lohnte, kurzfristig große Aufwendungen zu tätigen. Im Gegenteil, Praktiker des Rußlandgeschäfts weisen darauf hin, daß es gerade im Augenblick noch eine ganze Reihe von Faktoren gibt, die den eigenen Vorteil schmälern. So ist das sowjetische Geschäft in der Regel besonders schwierig, langwierig, unsicher und teuer in der Anbahnung. Die in der Zukunft von uns erwarteten Konditionen hinsichtlich der Kredite und der Art der Bezahlung sind zudem wenig verlockend. Die Dimensionen einzelner Projekte überfordern im Normalfall die Kapazität und Kreditkraft eines einzelnen Unternehmens – zumal in der gegenwärtigen Konjunkturphase – oder binden es zu einseitig. Und die Struktur der sowjetischen Lieferungen bereitet dem Importeur auf dem deutschen Markt besondere Absatzprobleme.

Natürlich spricht einiges für die Vermutung, daß bei weitgehender Annahme der von den Sowjets gewünschten Konditionen, die das Röhren-Erdgas-Geschäft als Modell setzen, für große Güterströme der Weg nach Osten frei würde. Damit würde das deutsche Engagement aber in eine kaum verschleierte Entwicklungshilfe an die UdSSR münden. Es fällt schwer, einen übergeordneten Gesichtspunkt wirtschaftlicher Art zur Rechtfertigung eines derartigen Vorgehens zu finden. Denn abgesehen von unseren eigenen Schwierigkeiten können wir der UdSSR nicht gewähren, was wir Entwicklungsländern und kleineren östlichen sozialistischen Volkswirtschaften verwehren und auch unseren NATO-Verbündeten nicht bieten. Schiller war deshalb gut beraten, als er gegenüber den Sowjets zwar auf die Bereitschaft zu begrenzten Bürgschaften, aber auch gleichzeitig auf die mangelnden Möglichkeiten der Regierung hinsichtlich einer Kreditmanipulation und der Einflußnahme auf die Unternehmer verwiesen hat.

Das Ergebnis der bisherigen Überlegungen muß also lauten: Die deutsche wirtschaftliche Zukunft liegt für absehbare Zeit nicht im Osten. Der Osthandel kann zur Zeit nur eine Ergänzung zum Westhandel bilden. Daran werden weder der Moskauer Vertrag noch einige von ihm weitgehend unabhängig abgeschlossene Geschäfte mit teilweise spektakulären Projekten viel ändern. Auch der mögliche Zwang für die Sowjetunion, aufgrund ihrer unbefriedigenden Versorgungssituation den Außenhandel über den RGW-Bereich hinaus zu verstärken, ist in diesem Zusammenhang für unser Handeln irrelevant. Zu einem ähnlichen Ergebnis müssen wohl auch andere Staaten gekommen sein. Denn es fällt auf, daß die UdSSR mit anderen westlichen Ländern, zu denen sie bereits seit langem gute politische Beziehungen unterhält, bisher nicht intensiv ins Geschäft gekommen ist.

Wenn sich der Handel mit der UdSSR trotz aller Schwierigkeiten gut und dauerhaft entwickeln soll, dann muß er sich unbeeinflusst vom politischen Auf und Ab nach ökonomischen Gesetzen und festen Regeln vollziehen. Deshalb wäre es endlich an der Zeit, daß die Politiker beider Länder in ernsthafte Verhandlungen über den Abschluß eines Handelsabkommens einträten. Dieses Abkommen könnte deutliche Perspektiven für Art und Umfang der Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen geben. Nicht nur für bessere Dispositionen unserer Unternehmen, sondern auch für die sowjetische Planung wäre ein langfristiger Vertrag nützlich. Er sollte das vorrangige Ziel unserer Ost-Handelspolitik sein! Denn für einen Handel ohne Illusionen aller Beteiligten ist ein umfassender Handelsvertrag dringend notwendig.

Klaus Bolz