

Berichte

Inwieweit transferierbar sind die RGW-Währungen?

Die von der 43. Ratstagung der Internationalen Bank für Wirtschaftliche Zusammenarbeit vom Oktober 1976 an die Industriestaaten des Westens gerichtete Einladung, den Ost-West-Außenhandel teilweise oder ganz in transferablem Rubel zu verrechnen, hat in vielen Wirtschaftskreisen Europas und Amerikas die Hoffnungen aufkommen lassen, daß dem RGW ein wesentlicher Durchbruch im Geldwesen gelungen sei.

Die Schlagzeilen der Westzeitungen verkündeten eine neue Ära im Verrechnungswesen des Welthandels, indem ein „Europarubel“ bzw. ein „Transferrubel“ für den Westhandel eine bedeutende Rolle spielen wird.

Eineinhalb Jahre sind seitdem verflossen, aber im Verrechnungsmodus des Ost-West-Handels hat sich nichts geändert. Kein Weststaat hat der Einladung, die Verrechnungen mit dem Osten statt in Hartdevisen in einer Clearingswährung zu tätigen, Folge geleistet.

Der transferable Rubel ist weiterhin nur eine interne Währung des RGW-Raumes geblieben, ohne auch nur teilweise in Hartwährungen der Westbanken konvertierbar zu sein.

Eines hat sich aber geändert. Selbst die RWG-Staaten ziehen es nun vor, die Bezahlung von ihren Blockpartnern in Hartdevisen zu fordern, im Fall, daß sie eine im Kontingentenaustausch nicht vorgesehene „harte“ Ware zu liefern haben.

Neu ist aber der Oktoberbeschluß der IBWZ auch nicht, denn bereits das Abkommen vom Oktober 1963 „über multilaterale Verrechnungen in Transferrubel und über die Gründung der IBWZ“ hat Nichtmitglieder des RGW eingeladen, sich am Verrechnungssystem des RGW zu beteiligen. Voraussetzungen dafür sind aber weder zwischen Oktober 1963 und Oktober 1976 noch nach dem Oktober 1976 geschaffen worden, wenn auch die Einladung an die Weststaaten, den Außenhandel mit dem Osten in Transferrubel zu verrechnen, von solch einer maßgebenden

den Stelle folgte wie unlängst vom Ministerpräsident *Kosygin* an den Handelsminister Österreichs, *J. Staribacher*, anlässlich seines Moskau-besuches im Februar 1978.

I. Systembedingte Hindernisse

Das Haupthindernis der kollektiven RGW-Währung, dem transferablen Rubel eine internationale Geltung zu verleihen, besteht vor allem darin, daß er eine Schöpfung der Planwirtschaften ist, die bisher in ihrem nationalen Geldwesen keine Voraussetzungen zustande gebracht haben, die für eine weltweite Transferierbarkeit der Währung unentbehrlich sind.

Die Geldtüchtigkeit der kollektiven RGW-Währung kann nicht größer sein als die der nationalen Währung der Mitgliedstaaten des RGW; der internationale RGW-Markt kann keine größeren Vorbedingungen für eine konvertierbare Währung schaffen als die nationalen Märkte einzelner RGW-Staaten.

Der Bilateralismus ist in den Planwirtschaften systembedingt. Die institutionellen Einrichtungen im Verrechnungsmodus allein sind nicht imstande, einen Durchbruch in der Ausführung des Außenhandels zu bewirken, solange die Außenhandelsquoten streng reglementiert sind, und der Markt für einen freien Waren- und Devisenverkehr nicht offensteht.

Die Entwicklungen nach der Gründung von multilateralen Verrechnungsstellen, zunächst 1957 in Form einer Verrechnungskammer bei der sowjetischen Gosbank und 1964 in Form einer selbsttätigen internationalen RGW-Bank sprechen aber eine deutliche Sprache: Den RGW-Staaten ist es bisher nicht gelungen, vom Bilateralismus abzurücken. Sie selbst schätzen den multilateralen Intra-blockhandel nicht mehr als auf 2 bis 3 % des Gesamthandels.

Die Suche nach perfekteren Verrechnungsformen als bisher deutet aber darauf hin, daß der multilaterale Außenhandel auch für die Planwirtschaften nicht weniger attraktiv ist als für den Westen. Der Verrechnungsmodus ist aber nur eine mehr oder weniger adäquate Einrichtung für die geltenden Wirtschaftsbeziehungen, aber keineswegs ein auslösender und bestimmender Faktor.

II. Die zentral verwaltete Wirtschaft vertraut der „unsichtbaren Hand“ des Marktes nicht

In der Zentralverwaltungswirtschaft, wenn auch in etwas gelockerter und etwas liberalisierter Verfassung wie in Ungarn, üben das Geld, der Kredit, der Preis und der Gewinn eher eine wirtschaftsrechnerisch und kontrollierende als eine Geschäfts- und Allokationsfunktion aus. In dem traditionellen Lenkungssystem wird der Staatsbetrieb vom Staatsbudget mit Eigenmitteln ausgestattet, und ihm überweist er auch den Hauptteil seines Gewinnes, der meistens zentralisiert für Investitions- und andere allstaatliche Zwecke verwendet wird. In Ungarn, wo die Entscheidungskompetenz dezentralisiert wurde und die Marktmechanismen einen größeren Spielraum als in der traditionellen Planwirtschaft haben, ist der Betrieb noch immer nur ein Bestandteil der verstaatlichten Wirtschaft, in der die Machtstrukturen den politischen Prioritäten stets einen größeren Rang als den Imperativen des Marktes einräumen.

Authentische Geldkategorien können nur eine Emanation eines authentischen Marktes sein, und nur solch ein Markt kann marktkonforme Geldbeziehungen brauchen. Der Quasi-Markt der Planwirtschaften setzt lediglich quasi Geldkategorien voraus, weil er nur solche gebrauchen kann.

Eine neuzeitliche Industriegesellschaft verträgt aber keine Naturalbeziehungen. Wird die Ware nicht verteilt, sondern verkauft, so muß sie ihren in Geld ausgedrückten Preis haben; die Planwirtschaft hat keine besseren Kriterien für die Bewertung des Betriebserfolges als den Gewinn erfunden. Auch der Arbeitnehmer kann nur im Lohn die seiner Leistung entsprechende Vergütung erhalten.

Alle Begriffe des Marktes, wie Geld, Kredit, Preis und Gewinn, finden in der Planwirtschaft ihren Anwendungsbereich. Der traditionelle ökonomische Inhalt, der diesen Marktkategorien eigen ist, kommt aber nur in dem Maße zum Tragen, wie der in Kraft gesetzte Produktions- und Verteilungsmodus es erforderlich macht.

In jeder Planwirtschaft des RGW-Raumes, auch im weit reformierten Lenkungssystem Ungarns, wird die Wirtschaft mehr durch Staatsbefehle als durch anonyme Marktmechanismen gesteuert. Nirgends werden Mechanismen des Marktes in einem derartigen Ausmaß eingesetzt, daß sie in Konflikt mit den Prioritäten des Staatsplanes treten können,

und wenn solch eine Gefahr droht, so werden sie entsprechend korrigiert.

Die Verteilung von Gütern ist auch im Produktionsbereich in Abrede gestellt, doch der Verkauf im marktüblichen Sinn dieses Begriffes ist nicht zur Geltung gelangt. Der Markt der Produktionsmittel ist immer ein Verkäufermarkt par excellence, an dem der Verteilungsorder der Planungsbehörde größere Bedeutung hat als die Marktkriterien. Der Preis ist hier keine symbolische Wertgröße mehr, aber bei weitem kein Gleichgewichtspreis. Die Preise für Produktionsmittel sind relativ niedriger als die Preise für Konsumgüter. Sie dürfen bereits eine Gewinnrate, aber in der Regel keinen Steuersatz enthalten. Der Anteil der Umsatzsteuer am Großhandelspreis der sowjetischen Schwerindustrie — es handelt sich um Konsumgütererzeugende Branchen — betrug 1976 lediglich 6,9 %; am Preis der Leicht- und Nahrungsmittelindustrie dagegen 21,5 %¹.

Der Gewinn, auch nun, da er nicht mehr wie früher als ein Aufschlag auf die Produktionskosten im Absatzpreis eingebaut, sondern als eine Komponente des „Produktionspreises“ in Form eines prozentuellen Verhältnisses zum Betriebsvermögen kalkuliert und auch äußerlich dem Marktprofit angenähert, ist weiterhin eher eine amtlich vorgeschriebene Erfolgsnorm des zentralen Planes als eine Kategorie des Marktes.

Der Gewinn wird auch weiterhin nur eine Kalkulationskomponente und ein Effizienzbewertungsmaßstab bleiben, solange der Betrieb nicht berechtigt ist, frei über ihn zu verfügen. Für Investitionszwecke verwendete die sowjetische Industrie 1976 in eigener Regie nicht mehr als 11 % der Gewinne²; die viel mehr dezentralisierte Industrie Polens übermittelte dem Staatsbudget nicht weniger als 80 % der Akkumulation (Gewinne + Steuer)³, und die Wirtschaft der CSSR deckt mit den von ihr erwirtschafteten Ressourcen⁴ nur 14,7 % des Eigenbedarfes.

Aber auch in Ungarn, wo der Mikroebene eine größere Entscheidungskompetenz als irgendwo anders eingeräumt wird, ist der Betriebsgewinn immer nur ein Bestandteil der Staatsressourcen, der unter Berücksichtigung der Staatsprioritäten geplant und verteilt wird.

¹ Narodnoje Choziajstwo SSSR sa 60 lat (60 Jahre der Volkswirtschaft der UdSSR), S. 200.

² Ibid. S. 636.

³ Angaben des Finanzministers für die Zeitschrift Zycie Gospodarcze vom 2. 11. 1976.

⁴ Vgl. Financial Times vom 16. 2. 1978.

Mehr als der Markt der Produktionsmittel nimmt der Konsumentenmarkt marktkonforme Konturen an, denn nirgends hat man es hier mit einer rationierten Verteilung zu tun. Dennoch sind auch die Konsumgüterpreise weder authentisch noch einheitlich. Sie sind zu hoch für Güter des gehobenen Bedarfes und zu niedrig für Grundnahrungsmittel angesetzt. Dabei ist die Planwirtschaft nicht weniger als die Marktwirtschaft dem inflatorischen Druck ausgesetzt. Nicht immer gelingt es, die Erzeugungskosten im Rahmen des Plansolls zu halten und einem cost push zu entweichen. Der demand pull, die zweitstärkste Komponente des Inflationsdrucks, wurde von Anfang an bis heute zur ständigen Begleiterscheinung der Planwirtschaften.

Dazu trägt die durch die überdimensionierte Investitionstätigkeit geschaffene Kaufkraft bei, der wegen der schleppenden Vollziehung — in der Sowjetunion betragen die unvollendeten Investitionen 1976 80 % und in Polen sogar 170 % des Jahresaufwandes — kein entsprechendes Angebot von Gütern gegenübersteht.

Die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage wird auch durch übermäßige, aber kaum den Bedürfnissen entsprechende Warenvorräte verursacht. Mehr als 10 % des in den Jahren 1973 bis 1976 erzeugten Nationalproduktes in der Sowjetunion und rd. 7 % in Polen finden unter Umständen der chronischen Unterversorgung im Warenzuwachs den Niederschlag.

Der Überhang der Nachfrage, einst als Entwicklungsgesetz der Planwirtschaft institutionalisiert, der den demand pull zur Dauererscheinung machte, findet jedoch keinen bzw. keinen genügenden Niederschlag in der Preisentwicklung, denn die meisten Planwirtschaften ziehen es vor, die Preise für Grundnahrungsmittel stabil zu halten. Der cost push wird durch Preissubventionen finanziert: In Polen machen sie bereits ein Fünftel der Ausgaben des Staatsbudgets 1976 aus (700 % mehr als 1971), die DDR mußte allein 1976 zur Aufrechterhaltung stabiler Verbraucherpreise und Tarife rd. 13 Mrd. Mark, das sind 780 Mark je Einwohner, aufwenden; die Subventionierung der Verkehrstarife (2,5 Mrd. Mark) macht im Personenverkehr 60 % der effektiven Transportkosten aus.

Ungarns Praxis, Gleichgewichts- und kostendeckende Preise aufrechtzuerhalten, gilt im RGW-Raum eher als eine Ausnahme.

Die Planwirtschaft verläßt sich weder auf eine authentische Eigenständigkeit der Betriebe noch auf die, um die vielzitierte Äußerung

Adam *Smith's* noch einmal zu strapazieren, „unsichtbare Hand“ der anonymen Marktmechanismen.

III. Der Außenhandel der RGW-Staaten entwickelt sich dynamisch, nicht aber die Kommunikationsmechanismen

Die nationalen Geldeinheiten werden notgedrungen zu Binnenwährungen reduziert. Keine Planwirtschaft hat es bisher gewagt, eine konvertible Währung — eine Ware des Weltmarktes par excellence — in Verkehr zu setzen, wenn auch die Unterlegenheit der nur auf den Binnenmarkt beschränkten Währung allgemein zugegeben wird.

Das traditionelle Lenkungssystem des Außenhandels, das unter der Bezeichnung „Außenhandels- und Devisenmonopol des Staates“ in die Geschichte der Planwirtschaften eingegangen ist, das sich seinerzeit in vollem Einklang mit dem ursprünglichen Modell der Zentralverwaltungswirtschaft, mit dem autonomen Preisgefüge und mit der nicht-austauschbaren Währung befand, ist seit langem mit den Bedürfnissen des sich dynamisch entwickelnden Außenhandels in Widerspruch getreten. Die Planwirtschaft hat seit langer Zeit das sich auf Autarkie orientierte Entwicklungskonzept aufgegeben; die Importe werden nicht mehr als ein Lückenbüßer der internen Versorgung und die Exporte werden auch nicht mehr lediglich als ihre Finanzierungsquelle betrachtet.

In diesem Zusammenhang wird auch das traditionelle Lenkungsmodell des Außenhandels reformiert. Dies betrifft aber vor allem Ungarn und in gewissem Maße auch Polen. Die Außengeschäfte werden hier unmittelbar durch Großbetriebe selbst bzw. durch ihre Absatzverbände abgewickelt. Es wurden hier Voraussetzungen geschaffen, unter denen der Betrieb das Außengeschäft nicht mehr als eine Binnentransaktion betrachtet, indem er den Binnenpreis zahlt und erhält, sondern als ein Geschäft, in dem er sich mit den unter dem Einfluß des Weltmarktes gestalteten Transaktionspreisen konfrontiert sieht.

In den übrigen Oststaaten dominiert jedoch das traditionelle Lenkungssystem, in dem der Betrieb vom Außenmarkt durch den Träger des Außenhandelsmonopols, nämlich durch die Außenhandelsorganisation, abgeschirmt wird und in dem das Staatsbudget die volle Verantwortung für die finanziellen Ergebnisse des Außenhandels trägt.

Die Veranlagung zum Bilateralismus bleibt aber in jeder Planwirtschaft aufrechterhalten, auch dort, wo das Außenhandelssystem einer wesentlichen Reform unterzogen wurde.

Zwei zusammenhängende Motive sind für diesen Zustand verantwortlich zu machen: In jedem RGW-Land wird der Außenhandel als eine organische Komponente der Planwirtschaft in ihre input-output-Bilanzen sowie in ihre materiellen und finanziellen Größen eingeordnet. Der Außenhandel kann nicht viel mehr marktorientiert sein als es die Binnenwirtschaft ist. Die Bewirtschaftung sowohl im Bereich der Außenhandels- als auch der Devisenquoten ist hier total.

Die planwirtschaftliche Währung, die sich nicht auf authentische Preise stützen kann, kann auch aufgrund ökonomisch begründeter Wechselkurse nicht mit anderen Währungen in organische Verbindung treten. Sie wird daher diejenigen Eigenschaften einer konvertiblen Währung nicht enthalten, die unentbehrlich sind, um sich im Außenhandel betätigen zu können.

Die Planwirtschaft ist nun auch, wenn sie auf eine autarke Entwicklung bereits verzichtet hat, mehr als ein anderes Wirtschaftssystem der Welt autonom und introvertiert. Sie verfügt weder für die Wirtschaftsbeziehungen zum Westen noch für den Intra-RGW-Außenhandel über geschäftsfähige Kommunikationsmechanismen.

IV. Der transferable Rubel — nur eine Verrechnungswährung; die IBWZ — nur eine Verrechnungskammer

Das Abkommen vom 22. Oktober 1963 „über multilaterale Verrechnungen in transferablen Rubel und über die Gründung der IBWZ“ war von Anfang an nur ein Kompromiß zwischen denjenigen RGW-Staaten, die nach dem Vorbild der Europäischen Zahlungsunion die Währungskonvertibilität als Voraussetzung einer effektiven internationalen Banktätigkeit und eines multilateralen Außenhandels anstrebten, und jenen Staaten, die nicht mehr als ein perfekteres Verrechnungssystem haben wollten.

Wenn auch Polen, und später Ungarn, vieles unternommen haben, um den transferablen Rubel zumindest teilweise konvertierbar zu machen, entwickelte sich die IBWZ nach dem Wunsch der Mehrheit. Dem Anliegen der Reformier wurde kein Erfolg beschieden, denn der RGW konnte keine besseren Voraussetzungen für einen multilateralen Handel schaffen als die Volkswirtschaften selbst. Die RGW-Geldbeziehun-

gen entwickelten sich nach dem *Gresham*-Gesetz, indem nicht das Geldwesen der reformfreudigen Mitgliedstaaten den Ausschlag der Funktionstüchtigkeit der kollektiven RGW-Währung gab, sondern das weniger ausgebildete Geldwesen der Verfechter des traditionellen Lenkungssystems.

Und wenn man auch nur einen bilateralen Außenhandel fortsetzen will, und dies hat das „Komplexprogramm“ des RGW vom Juni 1971 unzweideutig dokumentiert, dann nützt auch keine perfekte multilaterale Verrechnungsstelle, die die IBWZ zur Verfügung gestellt hat.

Die Außenhandelspraxis der letzten 14 Jahre seit der Gründung der IBWZ hat unmißverständlich bewiesen, daß sich der gemeinsame RGW-Markt noch weniger auf die „unsichtbare Hand“ der Marktmechanismen verlassen will oder kann als die Volkswirtschaften der Mitgliedstaaten im internen Bereich.

Die Geldguthaben in der IBWZ dürfen nicht Anspruch auf beliebige Waren erheben. Denn der Warenaustausch wird durch die zwischen dem Abnehmer und Lieferanten vereinbarten Warenkontingente bestimmt. Die Geldguthaben bzw. die Verrechnungskredite der IBWZ-Mitglieder bringen lediglich die Abweichungen vom Plansoll zum Ausdruck. In diesem Verfahren werden weder Geldguthaben angestrebt, mit denen man außerhalb der festgesetzten Kontingente nichts anschaffen kann, noch wird der Kredit mehr bewirken können als den negativen Saldo desjenigen IBWZ-Mitglieds zu begleichen, der weniger liefert als von seinen Partnern erhalten hat.

Der transferable Rubel ist weder eine selbständige Kaufkraft noch ein Wertmesser im üblichen Sinn dieses Begriffs, denn die autonomen, sich wesentlich voneinander unterscheidenden Preisstrukturen der Mitgliedstaaten können keine Grundlage für einen äquivalenten Warenaustausch schaffen.

Alle Bemühungen, ein eigenes, auf RGW-interne Kostenverhältnisse basierendes Preisgefüge in die Wege zu leiten, das gemäß dem Beschluß der IX. RGW-Tagung (1958) aufgrund eines RGW-Durchschnittes ermittelt werden sollte, scheiterten. Denn der RGW-Durchschnitt konnte die Mängel der nationalen Preissysteme nicht neutralisieren, er mußte sie eher addieren. Man sah sich daher gezwungen, sich weiterhin auf die Weltmarktpreise zu stützen.

Bis 1975 galten die durchschnittlichen, entsprechend korrigierten Weltmarktpreise einer Referenzperiode von jeweils fünf vorangegan-

genen Jahren als Preisbasis der laufenden Fünfjahresperiode (die Durchschnittspreise der Jahre 1960/1964 für das Jahrfünft 1966 bis 1970 und die Durchschnittspreise der Jahre 1965 bis 1969 für das Jahrfünft 1971 bis 1975). Ein Jahr früher als festgesetzt wurde die Preisbasis des Jahrfünfts 1971 bis 1975 im Zusammenhang mit der Preishausse für Brenn- und Rohstoffe außer Kraft gesetzt, und nunmehr werden die Preise für den Intra-RGW-Außenhandel jährlich an den Fünfjahresdurchschnitt angepaßt.

Eine Währung, die nicht als eine selbsttätige Kaufkraft und auch nicht als ein Wertmesser fungieren kann, ist auch nicht imstande, andere wesentliche Geldfunktionen auszuüben.

Mit Hilfe des Verrechnungsgeldes konnten weder die IBWZ noch die 1971 gegründete Internationale Investitionsbank des RGW ein effektives Bankkapital in transferablen Rubel schaffen. Nach zweijähriger Bankentätigkeit haben die beiden RGW-Banken die Einzahlung des deklarierten Bankkapitals in transferablen Rubel eingestellt.

Die bisherige Praxis hat gezeigt, daß in transferablen Rubel lediglich ein technischer Verrechnungskredit vergeben werden kann. Eine effektive Kreditfähigkeit wird mit Hilfe der auf dem Weltmarkt aufgenommenen Mittel entwickelt.

V. Der transferable Rubel hat keinen begründeten Wechselkurs

Der transferable Rubel konnte sein „moneyness“ und daher die Eigenschaften, die für eine organische Verbindung mit den übrigen Währungen der Welt, darunter auch mit den Währungen der RGW-Staaten, unentbehrlich sind, nicht besser entwickeln als die nationalen Währungen des RGW-Raumes. Anders als diese kann er sich aber nicht auf die internen Preisstrukturen seines Geltungsbereiches stützen. Da er gezwungen ist, eine den Produktionsverhältnissen des RGW-Raumes fremde Preisbasis auf einen gemeinsamen RGW-Nenner zu bringen, schafft er dies aufgrund eines künstlich ermittelten Umrechnungskoeffizienten. Er kann aber weder zu Hartwährungen des Westens noch zu den nationalen Währungen der RGW-Staaten einen ökonomisch begründeten Wechselkurs als Grundlage für eine Konvertierbarkeit zustande bringen.

Die in den Jahren 1971/1974 ermittelten „Kurse“ des Transferrubels zu den nationalen Währungen haben, wie es der stellvertretende Finanzminister Ungarns und ehemalige RGW-Sekretär, Imre *Wincze*, be-

hauptet, keinen Nutzen gebracht, denn „the ratios of the CEMA countries' producer prices show significant variations between countries as well as in relation to the foreign-trade prices“⁵.

Der offizielle Kurs des transferablen Rubels kommt dem des sowjetischen Rubel gleich und bewegt sich in den letzten Jahren zwischen 1 TR = 1,30 und 1,35 US \$.

Dieser Kurs ist jedoch weit von einer realen Wertrelation zu den westlichen Währungen entfernt, wie es die Ermittlungen derjenigen RGW-Staaten zeigen, die für interne Verrechnungszwecke Kurskoeffizienten zwischen dem TR und den nationalen Währungen aufgrund ihrer Kaufkraftparität errechnet haben: Ungarn z. B. verrechnet im Außengeschäft 39,80 Forint für 1 US \$, aber nur 35 Forint für 1 TR. Der transferable Rubel wird auf diese Weise mit einer Relation $0,88 = 1 \text{ US } \$$ im Vergleich zum offiziell festgesetzten Kurs um ein Drittel geringer geschätzt.

Zieht man in Betracht, daß die RGW-Staaten weiterhin lediglich einen bilateral ausgeglichenen Kontingentenaustausch pflegen, wobei „harte“ gegen „harte“ und „weiche“ gegen „weiche“ Waren ausgetauscht werden, daß der Transferrubel in diesen Transaktionen keine universelle Kaufkraft darstellt und einen unterschiedlichen Wert zum Ausdruck bringt, dann wird es klar sein, warum das bereits 1964 von Polen angeregte und später von Ungarn unterstützte Projekt, eine zumindest partielle Konvertierbarkeit des transferablen Rubel in die Wege zu leiten, nicht in Erfüllung treten konnte. Ohne Erfolg mußte auch das zwischen nur einigen IBWZ-Staaten am 1. September 1973 vereinbarte Abkommen über einen sehr beschränkten Umtausch von TR-Guthaben und -Krediten gegen Hartwährungen bleiben, das, abhängig von den Ergebnissen, auch auf die übrigen RGW-Staaten ausgeweitet werden sollte.

Nur im Bereich der durch das Prager Abkommen vom 9. Februar 1963 vereinbarten „nichtkommerziellen Zahlungen“ (Fremdenverkehr, Honorare u. ä.) werden nationale Währungen der RGW-Staaten in transferable Rubel umgetauscht. Der bilaterale Saldo des nichtkommerziellen Verkehrs wird in der Regel jedes Jahr aufgrund des speziellen nur für diesen Zweck ermittelten Kurs zwischen den nationalen Währungen und dem sowjetischen Rubel und aufgrund des Umrechnungs-

⁵ Vgl. J. Vincze: Exchange Rates in CEMA Monetary System Discussed Figyelo 21, 26. 5. 1976. — Übersetzt ins Englische durch JPRS vom 22. 6. 1976.

koeffizienten zwischen diesen und dem transferablen Rubel (derzeit werden 2,3 sowjetische Rubel gegen 1 TR umgetauscht im Fall, daß der offizielle Kurs beider Geldeinheiten zu den Westwährungen identisch ist) auf die TR-Konten der Mitgliedstaaten bei der IBWZ überwiesen.

Der offiziell festgesetzte Kurs des transferablen Rubel zu den westlichen Währungen findet seine Anwendung lediglich zur Aufstellung von Bankenbilanzen auf rein technischer Weise. Denn beide RGW-Banken führen ihre Geschäfte sowohl in transferablen Rubel (Verrechnung des Intra-RGW-Außenhandels und die damit verbundene Gewährung von Überbrückungskrediten und Depositenoperationen sowie die Vergabe von Investitionskrediten im Rahmen des bescheidenen Rubelkapitals der Internationalen Investitionsbank) als auch in konvertierbaren Währungen (Empfang und Verteilung von hauptsächlich im Westen aufgenommenen mittel- und langfristigen Krediten und kurzfristigen Geldeinlagen). Diese Geschäfte werden aber parallel geführt, ohne in irgendwelcher Verbindung miteinander zu stehen. Die Bankenbilanzen werden aber nur in transferablen Rubel geführt, und eben nur für diesen Zweck werden die Devisengeschäfte in Transferrubel aufgrund des offiziell festgesetzten Kurses umgerechnet.

VI. Der mißlungene Versuch, den transferablen Rubel auch für Drittländer attraktiv zu machen

Ebensolang wie die Diskussion über die Möglichkeit, den transferablen Rubel zumindest teilweise konvertierbar zu machen, dauern die Bemühungen, Drittländer an den Rubelverrechnungen zu beteiligen. Anfangs wurden aber als Verrechnungspartner nur Entwicklungsländer in Betracht gezogen.

Ohne auf diesem Gebiet einen wesentlichen Erfolg verzeichnen zu können — bis Ende 1976 wurden Verrechnungsvereinbarungen in TR lediglich zwischen der UdSSR, der Tschechoslowakei und Marokko sowie zwischen einigen anderen IBWZ-Staaten und Irak und Finnland mit einem sehr geringen Geschäftsvolumen zustande gebracht; die Ansuchen Perus, Kolumbiens und Panamas, Bananen gegen Ostmaschinen in TR zu verrechnen, wurden auf die lange Bank geschoben — hat die 43. Ratstagung der IBWZ vom Oktober 1976 eine Einladung auch an die Industriestaaten des Westens gerichtet, ihre Verrechnungen mit den RGW-Staaten teilweise oder ganz in transferablen Rubel zu tätigen.

In der Regel sind die Oststaaten in den Außenhandelsbeziehungen zu dem Westen im chronischen Defizit. Der Übergang zu Verrechnungen mit ihnen in Transferrubeln würde daher die aktiven Saldi in dieser funktionsbeschränkten Währung zum Ausdruck bringen.

Mit TR-Guthaben wird aber der Weststaat im RGW-Raum nicht mehr erreichen können als die RGW-Mitglieder selbst. Denn nicht das Geld als universelle Kaufkraft, sondern die mit den einzelnen Partnern vereinbarten Lieferungen sind für den Außenhandel auf diesem Markt ausschlaggebend.

Könnte man sich den Übergang von Wertgrößen des Westmarktes zu denen des RGW-Marktes technisch leicht vorstellen — diesen wird der von der IBWZ offiziell festgesetzte Wechselkurs des transferablen Rubel schaffen — so ist jedoch eine organische Verbindung der Umsätze des Weststaates mit den Umsätzen der IBWZ-Mitglieder kaum vorstellbar. Denn der Wert der in transferablen Rubel ausgedrückten Guthaben des Weststaates wird mit dem Wert der TR-Guthaben seines RGW-Partners nicht zusammenfallen. Unter anderem deshalb nicht, weil sich die Preise des Intra-RGW-Außenhandels, ermittelt aufgrund eines Fünfjahresdurchschnitts der Weltmarktpreise, wesentlich von den laufenden Preisen des Weltmarktes unterscheiden: Der sowjetische Rohölpreis z. B. ist für die Oststaaten 1978 um ein Fünftel niedriger als der Preis, den die Sowjetunion vom Westpartner erzielt. Und es ist kaum zu erwarten, daß der Weststaat als Teilnehmer an IBWZ-Verrechnungen in den Genuß des ermäßigten Ölpreises kommen könne sowie es auch nicht zu erwarten ist, daß der Weststaat einen höheren, im Vergleich zu dem im Westen geltenden Preis für einige Maschinen entrichten würde. Es gilt dabei zu berücksichtigen, daß sich die Warenstruktur des Ost-West-Handels wesentlich von der des Intra-blockhandels unterscheidet.

Zwei moneyness-Komponenten, die dem transferablen Rubel fehlen und ihn vom effektiven Geld unterscheiden — er kann weder als eine universelle Kaufkraft noch als ein maßgebender Wertmesser fungieren — werden die normale Verwendbarkeit von TR-Guthaben des westlichen Außenseiters verhindern.

Die TR-Guthaben, auch auf dem RGW-Markt in ihrer Verwendbarkeit beschränkt, werden außerhalb dieses Marktes überhaupt keinen Nutzen bringen. Denn der transferable Rubel ist nicht in Hartwährungen konvertierbar, und die IBWZ, die sich im Oktoberbeschluß 1976 bereit erklärt hat, harte Devisen für die Abdeckung der TR-Kredite ent-

gegenzunehmen, verspricht keine Reziprozität, d. h. keinen Umtausch von TR-Guthaben in Hartwährungen.

Auch die IBWZ-Mitglieder scheinen keinen allzu großen Wert auf den Oktoberbeschuß 1976 des Bankenrates zu legen. Denn ein RGW-Staat, der im Westhandel einen Überschuß zu verzeichnen hat, zieht es vor, diesen in Hartwährungen und nicht in Transferrubel ergo in Waren desjenigen Ostpartners zu realisieren, der im Westhandel ein Defizit hat. Die Sowjetunion wird ihren Überschuß im Außenhandel mit Österreich nicht gerne gegen polnische Waren — Polen ist ein chronischer Schuldner Österreichs — umtauschen wollen, denn mit dem Schilling wird sie beliebige Waren auf jedem beliebigen Markt kaufen können, in Polen dagegen nur das, was der polnische Markt bieten kann, und das Beste davon wird bereits durch die Sowjetunion importiert.

Obwohl es daher nicht auszuschließen sei, daß der Weststaat auch in transferablen Rubel einige Geschäfte mit den Ostpartnern tätigen könne, so wird jedoch eher der Übergang mit allen damit verbundenen Voraussetzungen eines Clearingstaates in das Hartwährungssystem für den Ost-West-Handel vorteilhafter sein als die Beteiligung eines Hartwährungslandes mit allen damit verbundenen Beschränkungen an einem Clearingsystem.

VII. Devisenverrechnungen haben den Ost-West-Handel nicht multilateralisiert

Konnten die Oststaaten seit Mitte der sechziger Jahre ihren Westhandel sukzessive vom bilateralen Clearing auf Devisenverrechnungen umfunktionieren, so haben sie doch noch weniger Voraussetzungen für einen multilateralen Ost-West-Warenaustausch als im Intra-RGW-Handel geschaffen. Die sich vom bilateralen Clearing ergebenden Nachteile konnten sie abbauen, aber zur Multilateralisierung der Wirtschaftsbeziehungen zum Westen konnten sie keinen Beitrag leisten. Die Ansätze für einen multilateralen Außenhandel sind weiterhin nur bei ihrem Westpartner vorhanden: Weder ist der Ostmarkt mehr als früher für einen vielseitigen Außenhandel aufgeschlossen, noch sind die Binnenwährungen der Planwirtschaften zu Geschäftswährungen umfunktioniert worden. Die Veranlagung des planwirtschaftlichen Marktes zum Clearinghandel hat sich keineswegs vermindert, und die Warenstruktur des Ost-West-Außenhandels erinnert immer noch an eine Struktur zwischen Entwicklungs- und Industriestaaten.

Der Ost-West-Außenhandel hat sich in den siebziger Jahren dynamisch entwickelt, aber die Ostausfuhren nach dem Westen konnten im Zeitabschnitt 1971 bis 1976 nicht mehr als 73 % ihrer Einfuhren aus dem Westen abdecken, darunter im Fall Bulgariens nur 55 % oder Polens 54 %.

Der Übergang zur Devisenverrechnung hat sich aber insoweit gelohnt, daß der negative Saldo nicht mehr wie zur Zeit des bilateralen Clearings mit für den Osten kostspieligen Switch- und Transitgeschäften abgebaut werden mußte, sondern mit marktkonformen Liefer- und Bankkrediten. Diese haben sich unter anderem wegen der beständigen, wenn nun auch etwas mäßigeren Inflationsrate viel billiger als die Abdeckungsfazilitäten der Clearingdefizite gezeigt.

Unter den Bedingungen der Devisenverrechnungen konnten sich die Oststaaten auch von der bilateralen Gebundenheit befreien und eine für derartige Verrechnungen übliche Beweglichkeit erzielen.

Inzwischen hat der sich dynamisch entwickelnde aber nicht ausgeglichene Ost-West-Handel einen besorgniserregenden Kreditberg auf türmen lassen, dessen Abbau z. B. bei Polen oder bei der DDR drei Jahresdevisenexporte in Anspruch nehmen wird.

Diese Entwicklung könnte für beide Seiten nur dann vorteilhaft sein, wenn die Oststaaten die aus dem Westen importierten und mit Westkrediten mitfinanzierten fortschrittliche Technologie und Know-how zur Ausweitung einer für die Weststaaten akzeptablen Warenstruktur nützen und gleichzeitig entsprechende Voraussetzungen für eine Waren- und Währungskonvertibilität schaffen könnten.

Diese, wie es sich zeigt, eng zusammenhängenden Komponenten einer gleichberechtigten internationalen Arbeitsteilung wurden jedoch nicht zustande gebracht. Unter diesen Umständen sahen sich die Oststaaten gezwungen, eher zurück- als fortzuschreiten. Um das weitere Auftürmen des Schuldenberges zu vermeiden, ohne die eingeleiteten Devisenverrechnungen aufgeben zu wollen, legt man sogar stärker als in den sechziger Jahren den Nachdruck auf Bartergeschäfte. Gleichzeitig wurden die Ostimporte aus dem Westen kräftig gedrosselt.

War in der ersten Hälfte der siebziger Jahre die Wachstumsrate der Einfuhren aus dem Westen mehr als doppelt so hoch wie die der Ausfuhren, so ist 1977 bereits eine Tendenzumkehr eingetreten. Die Importe stagnierten bzw. gingen zurück, aber die Exporte nach dem Westen stiegen stärker als im Vorjahr. Die Ostausfuhren haben aber ihre

dynamische Entwicklung vor allem der Explosion von Kompensationsgeschäften zu verdanken, und diese Wende ist vielleicht gefährlicher als die Aufstockung von Krediten.

„Das ist mehr, als der Markt absorbieren kann“, erklärte unlängst der Wirtschaftsexperte der westdeutschen Gewerkschaften, Manfred Krüper, in Zusammenhang mit dem geplanten Kompensationsgeschäft, bei dem Krupp-Koppers, Sachgitter und Klöckner in der Sowjetunion ein petrochemisches Kombinat im Wert von 3 Mrd. \$ aufbauen und als Gegenleistung Chemieprodukte in einer Größenordnung von 400 Mio. \$ jährlich erhalten sollen.

Unzufriedenheit macht sich in Großbritannien und noch mehr in Frankreich breit, dessen Maschinenfabrikanten mit Chemieprodukten, die die französische Chemieindustrie im Überschuß erzeugt, kompensiert werden. Um sich gegen Bartergeschäfte, die manchmal eine 130 %ige Gegenleistung fordern, schützen zu können, schufen die Franzosen einen Interessenverband von Bankiers, Industriemanagern und Regierungsvertretern „ACECO“.

Die Imperial Chemical Industries Ltd hat ein Protestschreiben gegen die Ausweitung von Bartergeschäften bei der EG deponiert, und ein USA-Delegierter an der Belgrader Nachfolgekonzferenz meinte: „We understand their hard currency problems“, but believes that „barter deals, as a policy, could be stifling“⁶.

Bartergeschäfte bieten sicher keine Perspektive für die weitere Entwicklung des Ost-West-Handels. Der Ausbau von Komponenten, die zu seiner Multilateralisierung beitragen könnten, kann ihm aber kräftige Wachstumsimpulse vermitteln und zugleich den Ausgleich fördern. Dies ist vor allem von den Oststaaten abhängig.

VIII. Ausblick

Die Wirtschaftsverflechtungen zwischen dem Westen, der Außenhandel, Kooperationsgeschäfte und Kredite haben bereits einen Umfang erreicht, bei dem die ökonomischen Voraussetzungen für eine gleichinstrumentierte Arbeitsteilung und infolgedessen für gleiche Wettbewerbschancen am Weltmarkt zur intersystemaren Angelegenheit geworden ist.

⁶ Vgl. Business Week, January 23. 1978. S. 42.

Der Ausbau der für beide Seiten vorteilhaften Wirtschaftsbeziehungen wird sicher nur dann möglich sein, wenn sie frei von Diskriminierungen einerseits — Exempel: das berüchtigte Jackson-Vanik Amendment — und ebenso frei von aufgezwungenen Kompensationsleistungen andererseits sein werden.

Die aussichtsreichste Vorbedingung für eine gleichberechtigte, intersystemare Arbeitsteilung wäre eine organische, anhand gleichwertiger Kommunikationsmechanismen angesteuerte Integration des Ostmarktes in den Weltmarkt und ein Zusammenwirken in einem weltumfassenden Außenhandels- und Währungssystem, dessen Grundsätze gemeinsam erarbeitet werden würden.

Gewiß müsse ein, beide Weltsysteme umfassender, organisch zusammengefügt Markt nicht zur Auflösung der systeminternen Integrationsgruppierungen führen. Die intersystemare Arbeitsteilung wird aber nur dann erfolgreich sein, wenn die blockinternen Austauschbedingungen nicht wesentlich von den intersystemaren Konditionen abweichen werden.

Adam Zwass, Wien

Zusammenfassung

Inwieweit transferierbar sind die RGW-Währungen?

Der Transferrubel (TR) konnte die Eigenschaften, die für eine organische Verbindung mit den übrigen Währungen (darunter auch mit den Währungen der RGW-Staaten selbst) unentbehrlich sind, nicht besser entwickeln als die nationalen Währungen des RGW-Raumes. Anders als diese kann er sich aber auch nicht auf die internen Preisstrukturen seines Geltungsbereiches stützen. Da er gezwungen ist, eine den Produktionsverhältnissen des RGW-Raumes fremde Preisbasis auf einen gemeinsamen RGW-Nenner zu bringen, schafft er dies aufgrund eines künstlich ermittelten Umrechnungskoeffizienten. Er kann jedoch weder zu den Hartwährungen des Westens noch zu den nationalen Währungen der RGW-Staaten einen ökonomisch begründeten Wechselkurs als Grundlage für eine Konvertierbarkeit zustandebringen.

Ebensolang wie die Diskussion über die Möglichkeit, den TR zumindest teilweise konvertierbar zu machen, dauern die Bemühungen, Drittländer an den Rubelverrechnungen zu beteiligen. Mit TR-Guthaben werden aber westliche Länder im RGW-Raum nicht mehr erreichen können als die RGW-Mitglieder selbst. Denn nicht das Geld als universelle Kaufkraft, sondern die mit den einzelnen Partnern vereinbarten Lieferungen sind für den Außenhandel auf diesem Markt ausschlaggebend.

Ein Clearing- und Kontingentaustausch im Intra-RGW-Außenhandel und parallel ein auf Devisenverrechnungen basierender Ost-West-Handel ver-

spricht auf lange Sicht kaum einen Erfolg. Erstrebenswert wäre vielmehr ein multilateraler Außenhandel, bei dem das einzig maßgebende Wettbewerbskriterium, die komparativen Kostenvorteile, in vollem Umfang zur Geltung gelangen würden.

Die Ausrichtung auf einen integrierten Weltmarkt würde vom Westen den sukzessiven Abbau von Krisenerscheinungen im Weltwährungssystem und bis dahin die Koordinierung der Außenhandels- und Kreditpolitik gegenüber dem Osten fordern; vom Osten aber die Anpassung der Lenkungsmechanismen an die Bedürfnisse einer effektiven internationalen Arbeitsteilung.

Summary

How Transferable are Comecon Currencies?

The transferable ruble (TR) was unable to develop the qualities that are indispensable for an organic relationship with other currencies (including the currencies of the Comecon countries themselves) any better than the national currencies in the Comecon area. Unlike the latter, however, it cannot rely for support on the internal price structures in the area in which it is valid. Since it is constrained to reduce a price basis alien to production conditions in the Comecon area to a common Comecon denominator, it performs this operation with an artificially determined conversion coefficient. But it cannot manage to arrive at an economically substantiated exchange rate vis-a-vis either the hard currencies of the west or the national currencies of the Comecon countries, which will serve as a basis for convertibility.

The efforts to have third countries participate in ruble clearing have persisted equally as long as the debate on the possibility of making the TR at least partially convertible. In the Comecon area, however, western countries will be able to achieve no more with TR credit balances than the Comecon members themselves. For the decisive factor for foreign trade in this market is not money as universal purchasing power, but the deliveries agreed upon with the various partners.

A clearing and quota exchange in intra-Comecon foreign trade and concurrently east-west trade based on foreign exchange clearing scarcely promise success over the long run. On the contrary, multilateral foreign trade would seem to be desirable in which the sole decisive criterion of competition, the comparative cost advantages, would take full effect.

Orientation to an integrated world market would require of the west the successive elimination of crisis phenomena in the world monetary system and, until that is achieved, co-ordination of foreign trade and credit policy with respect to the east, and from the east the adjustment of control mechanisms to the needs of an effective international division of labour.

Résumé**Dans quelle mesure les monnaies du Comecon sont-elles transférables?**

Le rouble transférable (TR) n'a pas été plus apte que les monnaies nationales de la zone du Comecon à développer les propriétés indispensables à une liaison organique avec les autres monnaies (y compris avec les monnaies des Etats du Comecon même). A l'inverse de ces dernières, le TR n'a pu s'appuyer sur les structures internes de prix du territoire de son ressort. Comme il est contraint de rapporter à un dénominateur commun une base de prix étrangers aux rapports de production de la zone du Comecon, il s'y plie par le biais d'un coefficient de conversion fixé artificiellement. Mais il est incapable d'établir avec les monnaies fortes de l'Ouest et avec les monnaies nationales des Etats du Comecon un cours de change économiquement fondé comme base de convertibilité.

Les efforts déployés pour faire participer les pays tiers aux compensations en roubles s'éternisent autant que la discussion sur la possibilité de rendre le TR au moins partiellement convertible. Avec des avoirs en TR, les pays occidentaux n'obtiendront pas davantage dans la zone Comecon que les membres mêmes de cette zone. Car ce qui est déterminant pour le commerce extérieur sur ce marché, ce n'est pas l'argent comme pouvoir d'achat universel, mais les livraisons conclues entre les différents partenaires.

Un échange de compensation et de contingent dans le commerce extérieur intra-Comecon et parallèlement un commerce Est-Ouest basé sur des compensations en devises ne sont guère prometteurs à long terme. Il serait préférable de rechercher un commerce extérieur multilatéral auquel s'appliquerait sans restriction le seul critère concurrentiel décisif, à savoir les avantages comparatifs des coûts.

L'orientation sur un marché mondial intégré permettrait à l'Ouest de promouvoir à l'égard de l'Est la suppression progressive des crises du système monétaire mondial et auparavant la coordination des politiques du commerce extérieur et du crédit; quant à l'Est, il se verrait contraint d'adapter ses mécanismes de régulation aux besoins d'une effective division internationale du travail.