

Warum Socken in Rußland den Rubel verdrängen

So ungefähr stellt man sich einen Rückfall in die wirtschaftliche Steinzeit vor: Ein Versorger liefert Energie an ein Textilunternehmen und bekommt dafür tonnenweise Socken. Genauso werden die Arbeiter der Textilfirma ausbezahlt. Sie versuchen ihrerseits, die Socken auf dem Markt gegen Güter loszuschlagen, die sie dringlicher brauchen. Dabei haben sie noch Glück, denn eine Socke läßt sich vergleichsweise leicht versilbern bzw. in Lebensmittel umtauschen – Angestellte von Kunststoffgranulat-Produzenten haben es vermutlich schwerer.

In den früheren Sowjetrepubliken ist Tauschhandel dieser Art an der Tagesordnung. Dabei handelt es sich aber nicht etwa um ein Relikt aus den Zeiten der Planwirtschaft: Nur fünf Prozent des russischen Sozialprodukts seien 1994 per Realtausch abgewickelt worden, erläutert **Dalia Marin**, Volkswirtschaftsprofessorin an der *Ludwig-Maximilians-Universität München*; heute seien es 70 Prozent. Geschäfte gegen Geld sind schon eher die Ausnahme als die Regel. Schuld daran haben vor allem die Kreditinstitute, die eigentlich gar keine sind: „Sie vergeben keine Kredite oder höchstens zu so horrenden Zinsen, daß sich das für ein normales Unternehmen nicht lohnt“, sagt Marin. Den Banken fehlt Erfahrung bei der Einschätzung von Kreditrisiken, also verspekulieren sie ihr Geld lieber an der Börse, als es zu verleihen.

Dabei bräuchten es die Firmen dringend, denn der Liquiditätsengpaß erweist sich als erstklassige Wachstumsbremse. Als einziger Ausweg bleibt da oft das Tauschgeschäft. Das zeigen die Antworten von 55 ukrainischen Unternehmen, die Marin zusammen mit Daniel Kaufmann von der *Weltbank* befragte: „Kein Geld“ gaben 87,5 Prozent als Begründung für den Tauschhandel an; 72,1 Prozent (Mehrfachnennungen waren möglich) erklärten, die Rechnungen würden auf diese Weise schneller beglichen.

Industrieunternehmen übernehmen damit in den früheren Sowjetrepubliken die Funktion von Gemischtwarenläden – die Socken wollen ja schließlich noch verkauft werden – und von Banken. Jedes russische Unternehmen ist Gläubiger und Schuldner in einem, mit rund 300 Prozent des Bruttosozialprodukts stehen die Betriebe untereinander, beim Fiskus und bei ihren Arbeitern in der Kreide. Vor allem die Handelskredite werden häufig in Waren statt in Rubel zurückgezahlt. Das bringt dem Gläubiger verblüffenderweise sogar Vorteile. Denn Geld ist anonym und deshalb auch schwer einzutreiben. Textilien beispielsweise kann ein Gläubiger hingegen viel leichter für sich reklamieren und im Zweifelsfall auch konfiszieren lassen, wenn ein entsprechender Vertrag vorliegt. Die Tauschhandelsländer haben bereits Registrierungssysteme entwickelt, die den Nachweis ermöglichen, wem welche Güter gehören. „Das funktioniert nicht perfekt, aber es funktioniert“, urteilt Marin.

Das trifft auch auf den Tauschhandel insgesamt zu. Ohne ihn kann die Wirtschaft kaum wachsen, solange das Bankensystem seine Aufgabe nicht erfüllt. Die Regierungen sehen die Tauschgeschäfte freilich mit Mißtrauen, denn sie erleichtern die Steuerhinterziehung. Die Ukraine kündigte deshalb vor zwei Jahren die Besteuerung des Tausches an, setzte sie jedoch nicht um. Zum Glück, meint Marin: „Das wäre Wahnsinn gewesen.“