

Christiane Taprogge

Countertrade-Management

Unter besonderer Berücksichtigung
eines praktischen Fallbeispiels

TECHNISCHE HOCHSCHULE DARMSTADT	
Fachbereich 1	
Gesamtbibliothek	
Betriebswirtschaftslehre	
Inv.-Nr. :	42.769
Abstell.-r. :	A22/934
Sachgebiete :	3.4
	994

00214957



PETER LANG

Frankfurt am Main · Bern · New York · Paris

Inhaltsverzeichnis

	Verzeichnis der Übersichten und Abbildungen	vi
	Verzeichnis der Abkürzungen	vii
1.	Strategisches Countertrade-Management als Antwort auf die Dynamik im Welthandel	1
	1.1. Problemstellung und Zielsetzung	1
	1.2. Abgrenzung und Vorgehen	6
	1.3. Forschungsstand	8
2.	Modernisierung eines "Steinzeitinstrumentariums"	11
	2.1. Problematik der Countertrade-Begriffsbestimmung und -Klassifizierung	11
	2.2. Countertrade als generischer Begriff	12
	2.3. Countertrade-Klassifizierungsansätze	14
	2.4. Dynamik im Tauschhandel - Countertrade-Varianten im Überblick	16
	2.4.1. Klassischer Barter	16
	2.4.2. Moderner Barter - Kompensation im engeren Sinn	20
	2.4.3. Counterpurchase - Countertrade im engeren Sinn	23
	2.4.3.1. Generelle Merkmale	23
	2.4.3.2. Parallel-(Counter-)Trade	25
	2.4.3.3. Junctim-(Counter-)Trade	25
	2.4.4. Buy-Back	26
	2.4.5. Offset	28
	2.4.6. Counterpurchase-ähnliche bzw. -induzierende Handelsformen	32

II

2.4.6.1.	Bilateral Clearing und Switch	32
2.4.6.2.	Evidence Account	34
2.4.6.3.	Escrow Account	35
2.4.6.4.	Progressive- oder Proactive-Countertrade	36
2.4.6.5.	Positive-Countertrade und Develop-for- Import-Transaction	37
2.4.6.6.	Import-Entitlement-Program	38
2.4.6.7.	Performance-Requirement	38
2.4.6.8.	Blocked Funds - Collection Through Export Transaction	39
2.4.6.9.	Sonstige Countertrade-begünstigende Han- delsvereinbarungen	40
3.	Ausgewählte wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Aspekte des Countertrade	43
3.1.	Statistische Daten zum Countertrade im Welthandel respektive in den Entwicklungsländern	43
3.1.1.	Vorbemerkungen zum Begriff Entwicklungsland	43
3.1.2.	Statistischer Abriss	46
3.2.	Pro und contra Countertrade	56
3.2.1.	Countertrade-initiiierende makroökonomische Rahmenbe- dingungen	57
3.2.1.1.	Unvollkommenheit des Weltmarktes - Mangelndes Vertrauen in den internationalen Handel	57
3.2.1.2.	Know-How-Transfer	60
3.2.1.3.	Preise, Kapazitäten und Marktanteile	61
3.2.1.4.	Fazit	62
3.2.2.	Denkhaltung supranationaler Institutionen	63
3.2.2.1.	Sichtweisen des Internationalen Währungs- fonds (IWF/IMF) und der Weltbank	64
3.2.2.2.	Sichtweise des GATT	66

3.2.2.3.	Haltung der OECD	68
3.2.3.	Motive und Reaktionen privater westlicher Unternehmen	70
3.2.4.	Countertrade-Ansichten ausgewählter europäischer Regierungen und Japans	81
3.2.5.	Countertrade Ansichten und Reaktionen der US-Regierung	86
3.2.5.1.	Administration, Departments, Kongreß	86
3.2.5.2.	Ausgewählte rechtliche Aspekte des Countertrade im US-Handels- und -Wirtschaftsrecht	94
3.2.5.2.1.	Antitrust-Regulations	95
3.2.5.2.2.	Import Relief Laws	97
3.2.5.2.3.	Weitere Ansatzpunkte für Regulierungen	100
3.2.6.	Countertrade-Motive, -Sichtweisen und -Reaktionen in Entwicklungsländern	100
3.2.6.1.	Vorbemerkungen	100
3.2.6.2.	"Unternehmerische" Motive in den Entwicklungsländern	101
3.2.6.3.	Staatliche Einflußnahme in den Entwicklungsländern	104
3.2.7.	Fazit	111
4.	Know-How-geleitete Countertrade-Entscheidungsvorbereitung	113
4.1.	Konzeptionelle Grundlagen	113
4.2.	Innovation und Know-How im Countertrade-Entscheidungsfeld	119
4.3.	Prinzipielle Vorgehensweise des Know-How-geleiteten Countertrade-Entscheidungsprozesses	123

5.	Praktische Darstellung des Know-How-Konzepts zur Planung des Innovations- und Entscheidungsprozesses Countertrade im Gesamtunternehmensplanungssystem	127
5.1.	Kurzportrait des betrachteten Unternehmens GER	127
5.2.	Konfrontation des Unternehmens GER mit dem Phänomen Countertrade	129
5.3.	Identifikation und Spezifikation der zum Einsatz von Countertrade als Wettbewerbsinstrument entscheidungsrelevanten Know-How-Lücken - Phase I -	133
5.3.1.	Das Zielsystem des betrachteten Unternehmens GER	133
5.3.2.	GER-Umfeld-Analyse im Sinne einer Chancen-/Risiken-Analyse	135
5.3.2.1.	GER-relevante wirtschafts- und sozialpolitische Rahmengrößen (Staat und Gesellschaft)	135
5.3.2.2.	GER-Beschaffungsmarkt	138
5.3.2.2.1.	GER-Rohstoffmarkt	139
5.3.2.2.2.	GER-Betriebsmittelmarkt	139
5.3.2.2.3.	GER-Personalmarkt	140
5.3.2.3.	GER-Absatzmarkt und -Wettbewerb	140
5.3.3.	Potentialanalyse des betrachteten Unternehmens GER im Sinne einer Stärken-/Schwächen-Analyse	143
5.3.3.1.	GER-Beschaffung und -Lagerhaltung	143
5.3.3.2.	GER-Produktion	145
5.3.3.3.	GER-Verwaltung und -Vertrieb	148
5.3.3.4.	GER-Technik	152
5.3.4.	Lückenerkennung und Entwurf eines Countertrade-spezifischen Zielsystems	155
5.4.	Überprüfung der Countertrade-Forderung auf ihre prinzipielle Know-How-Kompatibilität - Phase II -	159
5.4.1.	Überprüfung des Direct Offset - Phase IIa -	159
5.4.1.1.	Das Zielsystem des Gegenlieferanten KOR	159

5.4.1.2.	Umfeldanalyse des betrachteten Unternehmens KOR	160
5.4.1.2.1.	KOR-relevante wirtschafts- und sozialpolitische Einflußgrößen (Staat und Gesellschaft)	161
5.4.1.2.2.	KOR-Absatzmarkt und Wettbewerb	163
5.4.1.2.3.	KOR-Beschaffungsmarkt	164
5.4.1.3.	Potentialanalyse des betrachteten Unternehmens KOR	165
5.4.2.	Überprüfung des Indirect Offset - Phase IIb -	168
5.4.2.1.	Vorbemerkungen	168
5.4.2.2.	Eigenkompensation versus Fremdkompensation	170
5.4.3.	Zusammenfassende Betrachtung als Überprüfung der prinzipiellen Know-How-Kompatibilität und Entwurf einer möglichen Countertrade-Subsystemgestaltung	172
5.5.	Überprüfung der gewählten, prinzipiell geeigneten Countertrade-Forderung auf ihre gesamtunternehmensbezogene Eignung - Phase III -	177
5.5.1	Direct-Offset - Phase IIIa -	177
5.5.1.1.	GER-Umfeld-Konsequenzenanalyse	177
5.5.1.2.	GER-Systemkonsequenzenanalyse	180
5.5.2.	Analyse der Konsequenzen aus dem Lösungskonzept für das Indirect-Offset - Phase IIIb -	185
5.6.	Zusammenfassende Darstellung der Entscheidungsfaktoren	187
5.7.	Bemerkungen zur Durchsetzung und Durchführung der Countertrade-Konzeption	189
6.	Resümee	190