

Yugoslavia, 6 June 1983, p. 3.

- (18) For a more detailed discussion of the tension in East German policy between "solidarity" and the principle of "mutual advantage" underlying economic relations, see my East German Relations with Sub-Saharan Africa, op. cit.
- (19) Unsere Jugendhochschule 'Wilhelm Pieck', (Berlin: 1980), p. 20.
- (20) Data gathered at school during visit in December 1983.
- (21) Interview at FDJ headquarters in Berlin on 8 November 1983.
- (22) Visit to school and interview with school officials on 2 July 1984.
- (23) Visit to school and interview with school officials from 14 - 18 November 1983.
- (24) Harry Tisch, the head of the FDGB, and Egon Krenz, who headed the FJD until spring 1984, are all members of the Politburo of the SED. Kurt Seibt, the head of the Solidarity Committee, is a member of the Central Committee.

Brigitte Schulz
Dept. of Political Science
Seattle University
Seattle, Washington 98122
USA

Vol. 3 No. 3 & 4		September & December 1985		ISSN 0280-3791	
SCANDINAVIAN JOURNAL OF DEVELOPMENT ALTERNATIVES					
Theme 1 Development Alternatives					
Hans Gellert The ECOL Humanistic Technology: the New Technology as Experience from the Past					
John D. Robertson Post-Industrialism and the Structure of International Trade: Elaborating the Nature of Governmental Intervention into the Economy 29					
Sander Gilman & Henry S. McDowell An Analysis of USAID Impact Evaluation Studies Implications for the Future					
Derek Gould					
Marketed Surplus for Foodgrains in India, Current Causes					
External Trade Constraints to Development in Latin America and the Future of an Economic Relations with Europe					
Christen, A. B., Bag, F. S., Singh, S. P.					
Efficiency of Dry Farming Technological Change					
Joseph S. Siskowitz					
The Technocratic Fallacy of Technological Decision Making					
Jesper Lunde, T. E.					
Integration Project Organization Coordination of Governmental Department Authorities					
Hansson, S.					
Social Forestry: A Case Study of Tribal Regions					
Bor, C. S. S. B., Murthy, M. L.					
The Political Economy of Biodiversity in India					
Thomas B. Nordt Skottchen					
Göran Adler Karlsson The Struggle of the Humanist in Anthropological Culture in Sweden 181					
Tage Elmqvist & Kurt Wicksell Has Energy Policy Influenced Energy Conservation? An International Comparison					
Suzanne Sauer, Le & Cécile Bous					
Education: A Resource for Immigrant Women's Adjustment to a New Culture - The Case of Norway					
Christen Sauer					
Scenarios for the Future of Human Settlements in the Nordic Countries					
Frieder Vorkwinkler					
Höbel Prior to Economics to France Multilateral for Studies on Savings					
SPECIAL ISSUE ON DEVELOPMENT AID & MOROCCO COUNTRIES					
This is a journal of interdisciplinary social sciences specially devoted to the studies of present development related to basic human needs satisfaction such as socio-economic problems, conflict and peace, human rights, mig- ration, environment, North South relations and anthropological issues					
Scandinavian Journal of Development Alternatives Post Box 7339, 103 90 Stockholm Sweden.					

Journal für Entwicklungspolitik 2, 1986, S. 81 - 92

Herwig Palme

INDIENS "COUNTER-TRADE" MIT DER SOWJETUNION

Der Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern auf der Grundlage von Gegen- bzw. Kompensationsgeschäften, der neben anderen Formen des Warentauschs als "Counter-Trade" bezeichnet wird, läßt sich, historisch betrachtet, mit den langfristig beobachtbaren periodischen Zyklen des weltwirtschaftlichen Auf- und Abschwungs (den sogenannten Kondratieff- oder Schumpeterzyklen) in enge Verbindung bringen. Seit den 30er Jahren ist eine steigende Bedeutung der Gegengeschäfte (weiterhin als Bezeichnung für "Counter-Trade" verwendet) im gesamten Welthandel in Perioden des weltwirtschaftlichen Aufschwungs festzustellen. Zumindest auf kurze Frist weist diese Form des Handels als Mittel zur Umgehung der Auswirkungen des wirtschaftlichen Rückgangs auf globaler Ebene einige Vorteile auf. In längerfristiger Betrachtung müssen die Vor- und Nachteile dieser Handelsform erst eindeutig bestimmt werden. Es gibt Anzeichen dafür, daß qualitative Veränderungen auf dem Gebiet der Technologieentwicklung und der geopolitischen Lage die Erfahrungen mit Gegengeschäften in der Vergangenheit als Grundlage für Abschätzung seiner künftigen Auswirkungen nicht mehr geeignet erscheinen lassen (Griffin & Rouse 1986: 193).

In der jüngsten Vergangenheit, in der Periode des Rückgangs des Welthandels zwischen 1980 und 1983, hatten die Gegengeschäfte jedenfalls eine spektakuläre Ausweitung zu verzeichnen. Dies betraf den Handel sowohl zwischen als auch innerhalb der verschiedenen Kategorien von Ländern: marktwirtschaftlich orientierte, Industrie- und Entwicklungsländer, sowie solche mit zentral geplanten Wirtschaften. *Business International* (23. Dez. 1983: 354) gibt an, daß mehr als die Hälfte der in *Fortune* angeführten 500 größten Unternehmungen eigene Abteilungen für Kompensations- und Gegengeschäfte unterhalten und die meisten der übrigen Unternehmungen die Schaffung solcher Abteilungen erwägen. Obwohl sich der Welthandel seit 1984 deutlich erholte, scheint sich das rasche Wachstum der Gegengeschäfte weiterhin fortzusetzen. Die Schätzungen über den Anteil der Gegengeschäfte am gesamten Welthandelsvolumen gehen weit auseinander, sie liegen zwischen 12 und 50 Prozent. Der *Economist* (London) schätzte jüngst dessen Anteil auf ein

Fünftel (nach Griffin & Rouse 1986: 190). Eine Ursache für die Dynamik dieser Handelsform liegt in der enormen Senkung der Transaktionskosten für solche Vereinbarungen durch computerisierte informelle Tauschbörsen (in Brüssel, Paris, Wien und Cleveland).

Anreize zu Gegengeschäften für Entwicklungsländer

Die Verschärfung der Schuldenkrise war einer der nächstliegenden Gründe für die zunehmende Bedeutung der Gegengeschäfte im Außenhandel der Entwicklungsländer. Der daraus entstandene Mangel an Liquidität drängte zur Suche nach anderen Handelsformen, um die notwendigen Importe aufrechtzuerhalten und die Exporte fördern zu können. Für Entwicklungsländer können Gegengeschäfte kurzfristig dazu dienen, Hartwährungsdevisen zu sparen, unbedingt notwendige Einfuhren (etwa Nahrungsmittel, Medikamente, Maschinen) zu sichern, Exporte von traditionellen und neuen Gütern zu fördern und damit zum Wachstum der Exportwirtschaft und des importsubstituierenden industriellen Sektors beitragen. Im Falle der neuen Produkte werden Gegengeschäfte gewöhnlich dazu benutzt, den Absatz zu fördern, wo keine Marktverbindungen bestehen oder protektionistische Schranken zu überwinden sind, und/oder die geringere Qualität der Produkte den Verkauf in höher entwickelten Ländern verhindert.

In steigendem Maße werden Güter, die gegen harte Devisen verkauft werden könnten, gegen wichtige Importe aus anderen Entwicklungsländern getauscht (z.B. Erdöl aus Mexiko und Venezuela gegen Kaffee, Bananen und Rinder aus Mittelamerika), besonders aber in Perioden des Überangebots (Erdöl, Zinn, Kupfer) oder gegen Anlagen und Güter mit einem hohen Technologie- oder Managementanteil. Damit können hochverschuldete Länder ihre bestehenden Wachstumsstrategien fortsetzen und extreme deflationäre Anpassungsprogramme vermeiden (Yoffie 1984: 36). Mittelfristig können Entwicklungsländer durch Gegengeschäfte die Stabilität ihrer industriellen Planung fördern, ihre Austauschbedingungen stützen und die Handelsbeziehungen diversifizieren. Für viele Entwicklungsländer sind Gegengeschäfte eine wichtige Methode zur Stabilisierung der Nachfrage nach Rohstoffen aus der Dritten Welt, wodurch eine wirksame langfristige Planung ermöglicht wird. Die meisten Entwicklungsländer führen daher heute Gegengeschäfte auf sektoraler Basis durch (z.B. Erdöl, Eisenbahnen, Fahrzeuge) um die Gesamtplanung zu fördern (Wicking 1984: 7, nach Griffin & Rouse 1986: 196).

Vorteile aus Gegengeschäften für Industrieländer

Für viele marktwirtschaftlich orientierte Industrieländer (besonders Japan, Kanada und westeuropäische Länder) hat das Streben nach Verringerung der Abhängigkeit von den USA bei strategischen Rohstoffen zu Diversifikationsstrategien geführt, deren wichtigste Adressaten die Entwicklungsländer waren. Der Handel auf der Grundlage von Gegengeschäften wurde von Regierungen und Unternehmungen dieser Länder sehr positiv aufgenommen, weil sie als Mittel zur Verbesserung der langfristigen Flexibilität und zur Erhöhung der nationalen Souveränität angesehen wurden. Die positiven Anreize zu Gegengeschäften sind für die Industrieländer vielfältiger Natur. Neben der Diversifikation des Bezugs von Rohstoffen werden die Quellen von Bezugsmärkten in größerem Umfang erarbeitet und gleichzeitig der Zugang zu neuen Märkten erweitert. In der Regel bedeuten Gegengeschäfte auch eine Ausweitung bestehender Märkte, die ohne Gegengeschäfte nicht zugänglich wären. Diese Form des Handels kann auch die Freisetzung eingefrorener Gewinne bzw. Dividenden bedeuten. Gegengeschäfte sind ein wesentliches Element im Aufbau eines guten Images von Regierungen und Unternehmungen gegenüber Entwicklungsländern. Sie stellen ein Zeichen guten Willens dar, mit dem einerseits die Bereitschaft zum Ausdruck kommen soll, den besonderen Bedingungen vieler Entwicklungsländer im internationalen Handel Rechnung zu tragen, und andererseits sind sie ein Mittel zur Erreichung langfristiger Handelsverträge, indem sich eine Unternehmung oder Regierung als verlässlicher Partner präsentiert.

Daneben stellen Gegengeschäfte für viele multinationale Unternehmungen auch ein Mittel dar, festsitzende Gewinne und Dividenden aus Entwicklungsländern, die sich in finanziellen Schwierigkeiten befinden, frei zu bekommen, indem für Waren, die einer "künstlichen" innerbetrieblichen Bewertung unterliegen, andere Waren aus dem Entwicklungsland exportiert werden, die auf dem Weltmarkt verkauft und der Erlös in das Herkunftsland der multinationalen Unternehmung transferiert werden kann. Umgekehrt kann die Technik der Unterbewertung von Waren im Gegengeschäft dazu dienen, die Steuer- und Zollgesetze der Entwicklungsländer zu unterlaufen.

Der Handel auf der Grundlage von Gegengeschäften zwischen Indien und der Sowjetunion

Die grundlegenden Prinzipien des Außenhandels der Sowjetunion, wie sie von sowjetischen Spezialisten dargelegt werden, beinhalten die völlige

Gleichwertigkeit der beiden Seiten in den wirtschaftlichen Beziehungen, die Nichteinmischung in innere Angelegenheiten, die strikte Einhaltung der Souveränität des Staates in den gegenseitigen wirtschaftlichen Beziehungen und die genaue Erfüllung der Verpflichtungen, die mit anderen Staaten hinsichtlich Handel und wirtschaftlicher Übereinkünfte eingegangen wurden. Von westlicher Seite wurde vielfach hervorgehoben, daß die sowjetischen Außenhandelspraktiken indirekte nicht-tarifäre Schranken aufweisen, die sich durch das staatliche Außenhandelsmonopol, die zentralisierte Planung, den Bilateralismus, die Handelsabkommen und ähnliches ergeben. Weiters weist die westliche Seite darauf hin, daß die Außenhandelspreise der Sowjetunion mit den inländischen Preisen nicht in Beziehung stehen, wodurch das Problem des Wechselkurses des Rubels noch verschärft wird. Die willkürliche Festsetzung des überbewerteten Rubels durch die Planungsorgane macht den Rubel nicht konvertibel. Mehrere sowjetische Wirtschaftswissenschaftler haben darauf hingewiesen, daß die fehlende Beziehung zwischen inländischen Preisen und Außenhandelspreisen die Effizienz der Entscheidungsfindung im Außenhandel beeinträchtigt. Ihrer Ansicht nach wickelt jedoch die Sowjetunion den Außenhandel auf der Grundlage von Weltmarktpreisen ab, und hält sich so an den Wettbewerb, wie er normalerweise auf dem Weltmarkt ausgeübt wird (Gidadhubli 1982: 2953).

Die sowjetische Außenhandelspolitik wies während der vergangenen 15 Jahre hinsichtlich der Ausweitung des Handels und der wirtschaftlichen Beziehungen mit anderen Ländern eine bemerkenswerte Konsistenz und Kontinuität auf. Sie zielt, nicht anders als die Außenhandelspolitik der westlichen Industrieländer, auf die Ausnützung der Vorteile der internationalen Arbeitsteilung. Dieses Ziel ist aber untrennbar mit der Außenpolitik des sowjetischen Staates verbunden, welche versucht, zusammen mit anderen sozialistischen Ländern, vorteilhafte internationale Bedingungen für den Aufbau des Sozialismus und Kommunismus zu schaffen, die Einheit der sozialistischen Länder zu stärken, nationale Befreiungsbewegungen zu unterstützen und eine umfassende Zusammenarbeit mit den erst vor kurzem politisch unabhängig gewordenen Entwicklungsländern aufzubauen und auszuweiten.

Wie nicht anders zu erwarten, waren 1980 die sozialistischen Länder mit etwas mehr als der Hälfte der Ein- und Ausfuhren der Sowjetunion die wichtigsten Handelspartner. Auf die kapitalistischen Industrieländer entfiel etwa ein Drittel der Ein- und Ausfuhren, während der entsprechende Anteil

der Entwicklungsländer bei etwa 12 bis 14 Prozent lag (Gidadhubli 1982: 2055). Zwischen 1965 und 1980 ging der Anteil der sozialistischen Länder am sowjetischen Außenhandel von anfänglich etwa 70 Prozent ständig zugunsten des Handels mit den kapitalistischen Industrieländern zurück. Der Anteil der Entwicklungsländer blieb während der gesamten Periode auf nahezu dem gleichen Niveau. Angesichts der äußerst starken Ausweitung des Außenhandels der Sowjetunion (er stieg von 2,9 Mrd. Rubel im Jahre 1950 auf 94,1 Mrd. Rubel im Jahr 1981) und der hohen durchschnittlichen jährlichen Zuwachsraten (in den drei Perioden des VIII., IX. und X. Planes - 1961 bis 1980 - betrugen sie 16,2 %; 25,9 % und 16,4 %) (Gidadhubli 1982: 2054) stellte auch der gleichbleibende Anteil der Entwicklungsländer eine beträchtliche wertmäßige Ausweitung des Außenhandels mit diesen Ländern dar.

In derselben Periode (zwischen 1965 und 1980) hat sich das Außenhandelsvolumen zwischen Indien und der Sowjetunion nahezu verfünffacht und erreichte 1980 den Wert von etwas mehr als 1,7 Mrd. Rubel, was einem Gegenwert von ca. 17 Mrd. Rupien entsprach. Die indischen Exporte in die Sowjetunion fluktuierten sehr stark, die Importe Indiens aus der Sowjetunion zeigten insgesamt einen fallenden Trend. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des indo-sowjetischen Außenhandels betrug in der gesamten Periode etwa 25 Prozent, während die des gesamten sowjetischen Außenhandels bei 36 Prozent lag. Dies bedeutete den Rückgang des Anteils von Indien am sowjetischen Außenhandel von 2,3 Prozent im Jahre 1965 auf 1,3 Prozent 1979 und 1,8 Prozent 1980 (Gidadhubli 1982: 2055). Vergleicht man jedoch diese Entwicklung mit den Veränderungen des Anteils des gesamten indischen Außenhandels am Welthandel insgesamt, so gewinnt der indische Außenhandel mit der Sowjetunion relativ an Bedeutung. Während Indien im Jahre 1950 noch mit 2 Prozent am Welthandel beteiligt war, ging dieser Anteil auf ein halbes Prozent im Jahre 1980 zurück. (Zu Beginn des 19. Jahrhunderts (!) betrug der Anteil Indiens am Welthandel noch 10 Prozent.) (Patel 1985: 1642 und 1653). Anders ausgedrückt heißt dies, daß trotz des Rückganges des Anteils Indiens am Außenhandel der Sowjetunion, dieses Land am Außenhandel Indiens eine steigende Bedeutung gewonnen hat. Es ist dieser Aspekt des Außenhandels Indiens, der der Darstellung der strukturellen Merkmale dieser Handelsbeziehungen seine Wichtigkeit für die Zukunft verleiht.

Der Handel zwischen Indien und der Sowjetunion auf der Grundlage von Gegen- bzw. Kompensationsgeschäften erfolgt im Rahmen von bilateralen

Zahlungsvereinbarungen, die jährlich in sogenannten Handelsprotokollen zwischen den beiden Ländern festgelegt werden. Diese Vereinbarungen bestimmen den wertmäßigen Rahmen, der im gegenseitigen Warentausch auszuschöpfen ist. Für den indischen Außenhandel sind diese Gegengeschäfte mit der Sowjetunion von ansehnlicher Bedeutung. Sie machten 1983 etwa ein Fünftel des gesamten indischen Außenhandels aus. Das Handelsprotokoll für 1984 sah eine weitere Steigerung des Warentausches um 24 Prozent auf knapp 40 Mrd. Rupien (etwa 4 Mrd. Rubel) vor. Laut dieser Vereinbarung konnte Indien Waren im Wert von 20 Mrd. Rupien, bestehend aus Baumwollstoffen, Tee, Kaffee, Strickwaren, Schuhoberleder und viele traditionelle und neue Industriegüter exportieren. Die Zusammensetzung der Exporte Indiens an die Sowjetunion hat sich im Zeitraum von 1965 bis 1980 stark verändert.

Tabelle: Die Warenstruktur des Außenhandels

Exporte Indiens in die Sowjetunion nach Warengruppen (in Anteilen des jeweiligen Gesamtexportes)

Warengruppe	1965	1980
landwirtschaftliche Rohstoffe	51,4	23,8
landwirtschaftliche Konsumgüter	28,0	22,8
verarbeitete landwirtschaftliche Güter	8,2	10,2
Industriegüter	9,6	19,4

Quelle: Gidadhubli 1982: 2055

1970 machte die Warengruppe Maschinen und Ausrüstung bei den Importen aus der Sowjetunion noch etwa 65 Prozent der Gesamtimporte aus. In den vorangegangenen Jahrzehnten stellten diese Güter den Motor für die Entwicklung des Handels zwischen den beiden Ländern dar. Es handelt sich dabei hauptsächlich um Lieferungen an die verstaatlichte Eisen- und Stahlindustrie und von Straßenbaumaschinen. Seit 1971 kamen Erdöl-Bohrausrüstungen, Traktoren, Lufttransportmittel und Ausrüstungen für die Energiegewinnung hinzu. Seit 1973 ging der Wert der Importe dieser Warengruppe sehr stark zurück und betrug 1983 nur mehr 11 Prozent

(Lavigne 1985: 95). Diese Entwicklung läßt sich auf zwei Faktoren zurückführen. Einmal hat Indien begonnen, eine große Zahl von früher aus der Sowjetunion importierten Kapitalgüter selbst zu erzeugen, wobei die technische Zusammenarbeit mit der Sowjetunion eine bedeutende Rolle spielte. Zum anderen hat Indien versucht, seine Bezugsquellen zu diversifizieren. Überdies hat Indien mit der schrittweisen Liberalisierung seit 1980 in steigendem Maße Technologie aus den westlichen Industrieländern eingeführt. Die Folge war eine Umkehr in der Struktur des Warentausches. Der Anteil der Industriegüter verschob sich zugunsten Indiens. Es entstand die bemerkenswerte Situation, daß das Land mit der zweitgrößten industriellen Kapazität der Welt, die Sowjetunion, aus einem Entwicklungsland, Indien, mehr Industriegüter einfuhrte als es selbst dorthin exportierte. 1982 importierte Indien Industriegüter im Wert von 900 Mio. Rupien aus der Sowjetunion, exportierte dorthin aber Waren derselben Kategorie um mehr als den doppelten Wert (2 Mrd. Rupien) (Gidadhubli 1984: 60). Unter den Waren dieser Exportkategorie befand sich eine Vielzahl von Produkten (vor allem der chemischen und pharmazeutischen Industrie), die von indischen Unternehmungen mit westlicher Technologie produziert wurden.

Eine neuere Entwicklung im Rahmen der Gegengeschäfte stellte die zunehmende Bedeutung der Kandla Freihandelszone bei Bombay dar. Güter wie Brillenrahmen und Tonbandkassetten werden aus Hartwährungsländern importiert und im Rahmen des Rupienhandels exportiert, darunter auch in die Sowjetunion. Diese Transaktionen weisen so gut wie keine Verarbeitungsschritte auf, sodaß Indien selbst daraus keinen Nutzen zieht. Obwohl diese Transaktionen dem Prinzip des Rupien-Handels widersprechen, der den Export von verarbeitenden Gütern aus heimischen Rohstoffen zum Ziel hat, waren Brillenrahmen im Handelsprotokoll von 1984 zum Export vorgesehen.

Der Anteil der Warengruppe Metalle, Brennstoffe und Grundstoffe dagegen stieg von 14 Prozent 1970 auf 75 Prozent der sowjetischen Ausfuhren 1983. Die Erdölkrise von 1973 und besonders der Krieg zwischen Iran und Irak seit 1979 machten die Sowjetunion zum wichtigsten Erdöllieferanten Indiens. Die übrigen Produkte der sowjetischen Ausfuhren, wie chemische Produkte, Kunststoffe, Stickstoffdünger, Zwischenprodukte der Farbindustrie, einige Konsumgüter (Photoapparate, Filme, Medikamente) und vor allem Zeitungspapier, dessen Hauptlieferant die Sowjetunion ist, spielen nur eine geringe Rolle.

Zwischen 1970 und 1983 war Indien für die Sowjetunion hauptsächlich ein Lieferant von landwirtschaftlichen Produkten und Rohstoffen. Obwohl sich ihr Anteil seit 1965 beträchtlich verringert hat, machte 1981 ihr Anteil an den gesamten indischen Exporten in die Sowjetunion noch nahezu 50 Prozent aus. Dies läßt sich weitgehend mit dem langfristigen Vertrag zwischen Indien und der Sowjetunion erklären, welcher den Tausch von Erdöl und Erdölprodukten gegen landwirtschaftliche Rohstoffe und Konsumgüter vorsieht, nachdem infolge des Krieges zwischen Iran und Irak diese beiden Länder als traditionelle Öllieferanten Indiens weitgehend ausgefallen waren.

Das außenwirtschaftliche Ungleichgewicht

Obwohl die bilateralen Zahlungsvereinbarungen davon ausgehen, daß der Handelszwischen den beiden Ländern im großen und ganzen ausgeglichen sein soll, zeigt die Handelsbilanz im beobachteten Zeitraum ein deutliches Ungleichgewicht (EPW 21. Jänner 1984: 104). Dieses hat sich im Laufe der 70er Jahre herausgebildet und seit Anfang der 80er Jahre deutlich akkumuliert, trotz einer starken Ausweitung des Handels zwischen den beiden Ländern. Mit Ausnahme von zwei Jahren gab es seit 1973 jeweils einen Überschuß zugunsten Indiens, der sich bis 1984 zusammen auf etwa 1 Mrd. \$ belief. Während der 70er Jahre wurde der Überschuß durch vorzeitige Rückzahlung von Krediten, welche die Sowjetunion Indien in der Vergangenheit für mehrere Projekte gewährte, durch Vergabe von technischen Krediten an die Sowjetunion und teilweise durch Waffenkäufe in der Sowjetunion ausgeglichen. Der akkumulierte Rubel-Überschuß bedeutete, daß Indien in dieser Periode der Sowjetunion in beträchtlichem Ausmaß Netto-Kredit gewährte.

Die zusätzlichen Erdöllieferungen aus der Sowjetunion in den letzten Jahren konnten an dem außenwirtschaftlichen Ungleichgewicht nicht Wesentliches ändern. Trotz des steigenden Defizits hat die Sowjetunion aber die Lieferung wichtiger Güter, die für die wirtschaftliche Entwicklung Indiens von besonderer Bedeutung sind, wie Kunstdünger, Erdöl und Zeitungspapier, aber auch Zement und Aluminium weiter fortgesetzt. Allerdings sucht die Sowjetunion das Handelsgleichgewicht über eine intensivere Beteiligung des privaten Sektors in der indischen Wirtschaft bei den Exporten von Maschinen und Anlagegütern zu erreichen. Vertreter der Sowjetunion haben jüngst darauf hingewiesen, daß der private Sektor zwar die überragende Rolle bei den Exporten in die Sowjetunion, jedoch nur eine untergeordnete bei den Importen spielt (BM 1983: 671). Zur Förderung

dieser Beziehungen wurde eine sowjetische Maschinenausstellung in Indien und der Besuch einer Delegation indischer Unternehmer in der Sowjetunion vorgeschlagen. Wenn auch die Sowjetunion darauf besteht, daß das Gleichgewicht nur durch den Kauf "exportfähiger Güter" durch Indien erreicht werden kann, so ist es doch zweifelhaft, ob sich die Ausweitung des sowjetischen Exports nach Indien (den auch das Handelsprotokoll 1984 vorsah) über eine steigende Nachfrage des privaten Sektors nach Maschinen und Anlagegüter erreichen läßt. Es gibt eine Reihe von Anzeichen dafür, daß sich die Bedingungen des Warenaustausches in der ersten Hälfte der 80er Jahre deutlich verändert haben und zunehmend strukturelle Gründe eine Ausweitung auf diesem Sektor erschweren.

In der Vergangenheit waren die großen Industrialisierungsprojekte des öffentlichen Sektors zum überwiegenden Teil die Bezieher sowjetischer Maschinen und Anlagegüter. Mit der allmählichen Änderung der Wirtschaftspolitik in Indien in Richtung auf eine außenwirtschaftliche Liberalisierung und einer verstärkten technischen Modernisierung der industriellen Produktion sehen sich sowjetische Lieferungen auch bei Ersatzinvestitionen für solche Anlagen, die bereits mit sowjetischer Technologie gebaut wurden, einer zunehmenden Konkurrenz aus dem Westen gegenüber. Neben der Tatsache, daß die Zahl der großen Industrieprojekte des öffentlichen Sektors rückläufig ist, wird der Beitrag der sowjetischen Technologie in wesentlich stärkerem Maße als früher einer kritischen Bewertung durch die indischen Projektträger und internationaler technischer Beratungsfirmen unterworfen. Auch auf diesem Gebiet sieht sich die Sowjetunion einer starken westlichen Konkurrenz ausgesetzt. Die geringe Produktivität und Auslastung der Produktionskapazität im öffentlichen Sektor hat zu einer Kürzung der Ausgaben für diesen Sektor im laufenden Fünfjahres-Plan geführt. Damit gehen auch die Chancen für eine sowjetische Beteiligung an den Investitionen zurück.

Die Aussichten, daß eine steigende Nachfrage des privaten Sektors zu einer spürbaren Verringerung des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts führen könnte, sind ebenfalls wenig günstig. Anders als die Importorganisationen der Sowjetunion, die den indischen Lieferantenmarkt genau kennen, verfügen potentielle indische Importeure von Gütern aus der Sowjetunion nur über geringe Kenntnisse der sowjetischen Produkte und der Art des technischen Fortschritts sowie über die Außenhandelsmethoden und -praxis der sowjetischen Organisationen. Es fehlt weitgehendst an Wissen über die Brauchbarkeit sowjetischer "exportfähiger Güter". Daneben

bestehen verbreitet gefühlsmäßige Vorbehalte gegenüber der Qualität solcher Produkte. Die Absatzchancen sowjetischer Industrieprodukte leiden auch unter dem Mangel an organisatorischer und technischer Infrastruktur sowie unter fehlenden Serviceeinrichtungen. Dazu kommt, daß von Seiten des indischen Staates finanzielle Anreize ausschließlich für Exporte in Länder mit konvertibler Währung gewährt werden.

Angesichts der Verschärfung der Versorgungslage bei Energieträgern in der Sowjetunion ist in der Zukunft kaum mit einer Ausweitung der sowjetischen Exporte und damit einer Verringerung des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts durch solche Produkte zu rechnen. Zusammen mit den strukturellen Hindernissen für die Ausweitung der Exporte von Maschinen und Anlagegütern ergibt sich eine Situation, in der kein realistischer Weg zu erkennen ist, wie das bestehende Defizit verringert werden könnte. Aus indischer Sicht bedeutet der Handelsüberschuß nicht nutzbare Rubelreserven, da mit diesen Importe aus anderen Ländern nicht getätigt werden können. Diese Situation hat bereits einige indische Politiker und Ökonomen zur Ansicht gebracht, daß sich der Handel mit der Sowjetunion auf der Grundlage von Gegengeschäften allmählich überholt und der Handel mit der Sowjetunion (und mit dem COMECON im allgemeinen) auf der Basis konvertibler Währungen abgewickelt werden sollte (Gidadhubli 1982: 2059). Ein solcher Schritt wäre aber in der gegenwärtigen gesamten außenwirtschaftlichen Situation Indiens für das Land mit einigen Nachteilen verbunden. Die Importliberalisierung hat im letzten Jahr zu einer drastischen Erhöhung des Außenhandelsdefizits und folglich zu einem entsprechenden Rückgang der Devisenreserven geführt (NZZ 26. Februar 1986: 19). Würde nun der Import von so wichtigen Gütern wie Erdöl, Kunstdünger und Zeitungspapier (der 1984 einen Wert von etwa 12 Mrd. Rupien darstellte) aus Ländern mit konvertibler Währung durchgeführt werden, bedeutete dies eine Verschärfung des Außenhandelsdefizits, da aus der Umorientierung des Handels nicht notwendigerweise auf eine entsprechende Ausweitung der Exporte, deren Expansion bisher sehr beschränkt blieb, geschlossen werden kann. Darüber hinaus wäre damit das Problem der Rubelreserven noch nicht gelöst. Eine Gesamtbeurteilung des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts im Handel zwischen der Sowjetunion und Indien führt somit zu dem Schluß, daß beide Länder ein Interesse an der Beseitigung dieses Ungleichgewichts haben müssen. Unter den gegebenen Bedingungen scheint die Lösung nur durch eine Verringerung der Importe der Sowjetunion realistisch. Davon wären

vornehmlich Teile des privaten Sektors betroffen, die sich in Produktion und Absatz auf den sowjetischen Markt spezialisiert haben.

Schlußfolgerung

Die Vorteile für Indien bei den Gegengeschäften mit der Sowjetunion lagen bis etwa zur Mitte der 70er Jahre in ihrem Beitrag zur Sicherung der Stabilität der Planung und des Aufbaus der Grundstoff- und Schwerindustrie. Mit zunehmendem Entwicklungsgrad und steigender Diversifizierung der indischen Industrie änderten sich die technologischen Anforderungen, die anscheinend von sowjetischen Importen nicht mehr im vollen Umfang befriedigt werden konnten. Mit der Lockerung der Politik der "Self-Reliance" seit Ende der 70er Jahre verlor der stabilisierende Beitrag im industriellen Sektor an Bedeutung. Die Sicherung der Importfähigkeit wichtiger Güter für die Aufrechterhaltung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums hat gerade angesichts der starken Veränderungen des Weltmarktes einzelner dieser Produkte bis heute seine Bedeutung beibehalten. Die Stagnation der Weltwirtschaft sowie der Ausfall von Lieferkunden wichtiger Güter konnten durch die Gegengeschäfte mit der Sowjetunion in ihren Auswirkungen auf die Importfähigkeit Indiens abgeschwächt werden. Die beträchtliche Ausweitung des Exports von Maschinen und anderer Industriegüter, die auf dem Weltmarkt noch nicht voll konkurrenzfähig sind, stellt für Indien einen wichtigen ersten Schritt zur Änderung der Exportstruktur dar. Der steigende Handelsüberschuß Indiens kann sicherlich als Indiz dafür gewertet werden, daß die Bedeutung der Gegengeschäfte mit der Sowjetunion aufgrund struktureller Beschränkungen im Schwinden begriffen ist, wodurch die Probleme der Außenwirtschaft mit Ländern mit konvertiblen Währungen noch weiter verschärft werden.

Für die Sowjetunion lag der Vorteil bei den Gegengeschäften in der Verfügbarkeit von wichtigen landwirtschaftlichen Rohstoffen, verarbeiteten Produkten und Konsumgütern, die einen steigenden einheimischen Bedarf abdecken konnten, für welche Indien bei der überwiegenden Zahl der Produkte auch noch eine ausgesprochen billige Bezugsquelle darstellte (Gidadhubli 1982: 2059). Auf dem Sektor der Industriegüter wurde Indien in jüngster Zeit auch zum Lieferanten von Produkten, die mit relativ fortgeschrittener westlicher Technologie erzeugt wurden und sonst nur über Hartwährungsdevisen zu beziehen gewesen wären. Zweifellos haben neben rein wirtschaftlichen Kriterien auch außenpolitische Ziele der Sowjetunion im geopo-

litisch wichtigen Raum Südasien zur Ausweitung des gegenseitigen Waren-
tauschbes beigesragen.

Literaturhinweise

- BM (1983), "Indo-Soviet Trade: Evading the Issue", Economic and Political Weekly, 17 (April 30, 1983), S. 670 - 671.
- Gidadhubli, R. G. (1982), "India in the Soviet Union's Import Trade", Economic and Political Weekly, 50 (December 18, 1982), S. 2053 - 2060.
- Gidadhubli, R. G. (1984), "Indo-Soviet Trade Protocol for 1984", Economic and Political Weekly, 2 (January 14, 1984), S. 60 - 61.
- Griffin, J. C. Jr., Rouse, W. (1986), "Counter-Trade as a Third World Strategy of Development", Third World Quarterly, 1 (January 1986), S. 177 - 204.
- Lavigne, M. et al. (1985), Les Relations Est-Sud dans l'Economie Mondiale. Tome II, Les Pays Socialistes Européens et les Pays en Développement: Etudes Monographiques, Centre d'Economie Internationale des Pays Socialistes, Université de Paris I, Panthéon-Sorbonne.
- Neue Zürcher Zeitung, "Budgetsorgen der indischen Regierung. Drohendes Rekorddefizit", 26. Februar 1986, S. 19.
- Patel, S. (1985), "India's Regression in the World Economy", Economic and Political Weekly, 39 (September 28, 1985), S. 1651 - 1658.
- Wiecking, J. (1984), "Counter-Trade: Its Nature and Scope", US Department of State, Bureau of Intelligence and Research, Report 821-AR, 17. April 1984, S. 5 - 7.
- Yoffie, J. (1984), "Barter: Looking Beyond the Short-term Payoffs and Long-term Threat", International Management (August 1984), S. 32 - 46.
- "Our Rouble Reserves", Economic and Political Weekly, 3 (January 1984), S. 104 - 105.

Herwig Palme
Institut für Raumordnung
Wirtschaftsuniversität
Augasse 2 - 6
A-1090 Wien

Journal für Entwicklungspolitik 2, 1986, S. 93 - 109

Horst Brezinski

THE RELATIONS BETWEEN THE DEMOCRATIC PEOPLE'S REPUBLIC OF KOREA (DPRK) AND THE COUNCIL FOR MUTUAL ECONOMIC ASSISTANCE (CMEA) AND ITS MEMBERS *)

1. Introduction

The implementation of Socialism in the DPRK after World War II was made possible by the assistance of the Soviet Union and, later, by other socialist countries. Substantial military and economic aid was given during the Korean War as well as during the reconstruction period, with aid rendered by the communist countries from 1954 - 1960 amounting to about US \$ 1.4 billion. 41 % of this assistance came from the USSR, 28 % from the People's Republic of China (PRC) and 31 % from the smaller East European CMEA members (Lee 1982: 310). In 1954 the funds thus given made up one-third of North Korean national revenues. However, by 1960 foreign assistance had dropped to less than three percent of national revenues (Bunge 1981: 152). In spite of this support which after 1960 took on the form of extending credits, a practice which has been continued until our days, despite the political and ideological affinity with the CMEA members and the similar systems of economic organization, the DPRK never joined the CMEA (Chung 1974: 108). On the contrary, the DPRK pursued her own way to achieve the optimal status of development of a socialist industrial country.

This paper tries to analyse the special economic relationship between the DPRK and the CMEA and its members. Consequently it seems to be appropriate to start out with a short survey on the development of economic strategy and policy as pursued by the DPRK. Then follows an analysis of the main characteristics of CMEA policy of cooperation with its own less developed countries. These two chapters are to provide the background for a better understanding and discussion of the particular past and present relationship between the DPRK, the CMEA and its members.

*) The author is indebted to Prof. Hermann Fink for valuable comments and advice on a previous draft of this paper.