Hari Vasudevan

New Delhi, 1971: Der indisch-sowjetische Vertrag und seine Bedeutung

Die Perspektive der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen

Einführung

Arbeiten über die sowjetische Außenpolitik im Kalten Krieg gehen von der Annahme aus, dass sich das Verhalten Moskaus gegenüber der Dritten Welt nach 1970 deutlich verändert hat. Vor 1970 ging es der Sowjetunion um bestimmte Militärbündnisse, die sich gegen das „Containment“ richteten und den Einfluss des „Sozialistischen Blocks“ im Rahmen der friedlichen Koexistenz festigen sollten, die aber ohne den Aufputz einer umfassenden diplomatischen Initiative auskamen.¹ Hilfe und wirtschaftliche Zusammenarbeit waren die Schlüsselemente der Politik gegenüber Ländern, die eine Neigung zum sowjetischen Staat gezeigt hatten. In den siebziger Jahren kam es jedoch zu einem Wandel. „Freundschafts- und Kooperationsverträge“ erlaubten nun eine deutlichere Ausweitung sowjetischer Präsenz – ausgedrückt in der nüchternen Sprache der Diplomatie. Zugleich wurde bei der Hilfe umsichtiger und unter Berücksichtigung des Nutzens für den sozialistischen Block verfahren.²

Im Verein mit der Regelung europäischer Grenzfragen³ und mit den Rezepten, die für die Expansion und Integration vom Comecon entwickelt wurden⁴, war der Aufbruch zu neuen Formen des Handelns gegenüber der Dritten Welt eine wichtige Dimension jener Dekade, die zeitweise als die sowjetische in der Weltpolitik erscheinen konnte – und die eine praktischere Einstellung zur Dritten Welt widerspiegelte. Zu einer Zeit, da revolutionäre Bewegungen im ehemaligen portugiesischen Kolonialreich (Angola und Mosambik) und in Äthiopien an die Macht gelangten, ebenso in Vietnam und Kambodscha, spielte die UdSSR ihre Karten geschickt aus – das rhetorische Gepränge der ersten Phase nach dem Zweiten Weltkrieg ebenso vermeidend wie vor allem auch die Überschwänglichkeit der Zwischenkriegszeit.

¹ Linda Racioppi, *Soviet Policy towards South Asia since 1970*, Cambridge 1994, gibt eine gute Einführung in diese Zusammenhänge.

² Racioppi, *Soviet Policy*, enthält ein Resümee zur revisionistischen Einschätzung der Hilfsprogramme, die damals von der Sowjetunion entwickelt wurden. Tonangebend in der Literatur ist Elizabeth K. Valkenier, mit ihren Titeln: *New Trends in Soviet Economic Relations with the Third World*, in: *World Politics*, April 1970; *The USSR, the Third World, and the Global Economy*, in: *Problems of Communism*, Vol. 28 (July-August 1979), No. 4; *The Soviet Union and the Third World. An Economic Bind*, New York 1983. Ein wichtiger sowjetischer Beitrag ist N. P. Šmelev, *Socializm i Mirovaia Ėkonomika*, in: *MEMO*, No. 10, 1976. Offenkundig waren sowjetische Spezialisten mit den Profiten, die der sowjetische Block aus dem vorherrschenden System des Handels zwischen Comecon und Dritte-Welt-Ländern (LDC – Least Developed Countries) zog, nicht zufrieden.

³ Eine gute Skizze dieses Aspekts der sowjetischen Außenpolitik ist bei Timothy Garton Ash, *In Europe's Name*, New York 1993.

⁴ Seit Juni 1971 wurde im Rahmen des „Komplexprogramms der Kooperation und Entwicklung der sozialistischen Ökonomischen Integration“ des Comecon der Koordination größere Bedeutung beigegeben, ihr Status bei den Comecon-Aufgaben erhöht, und es wurde eine Reihe internationaler ökonomischer Kooperationen angebahnt. Siehe Vladimir Sobell, *The Red Market*, Aldershot 1984.

In diesen Zusammenhängen ragt der 1971 mit Indien geschlossene Freundschafts- und Kooperationsvertrag heraus. Er gehörte zu den ersten Schritten des neuen sowjetischen Kurses gegenüber der Dritten Welt (1974 folgte ein Vertrag mit Äthiopien, 1977 ein Abkommen mit Mosambik usw.). Das Verhältnis, das er begründete, erfuhr während der zwanzig Jahre seiner Laufzeit keine ernsteren Störungen. Indiens Prinzip der Blockfreiheit den gebotenen Respekt zollend⁵, vertieften der Vertrag und die ihm folgende Politik eine Beziehung, die bis 1991 hielt. In all den Jahren, in denen die sowjetische Politik in der Dritten Welt Profil gewann, blieb das sowjetisch-indische Verhältnis im Wesentlichen unverändert.

Dabei kann nicht die Rede davon sein, dass Indien sich in einer Klienten-Position befand – oder als Klient behandelt wurde. Im Gegenteil. Es lassen sich Argumente dafür anführen, dass Politik wie Kultur das Ausmaß der Interaktion begrenzten, wenn auch die offenkundigen Gegensätze zwischen den beiden Seiten nie deutlich ausgesprochen wurden. Es ist jedoch klar, dass Surjit Mansinghs Charakterisierung „nicht ganz ein Bündnis“⁶ durchaus angemessen ist.

Diese Vorstellung vom indo-sowjetischen Verhältnis untersuchend, will der hier vorliegende Aufsatz die Verbindung vor und nach 1971 skizzieren. Im Mittelpunkt werden die wirtschaftlichen Beziehungen stehen. Mit ihnen soll gezeigt werden, wie die politischen Ambiguitäten einer dem Anschein nach festen diplomatischen „Entente“ zu wichtigen Ambiguitäten auf anderen Feldern führten. Zwar werden die Stärken der vorherrschenden Eindrücke von der indo-sowjetischen Konnexion anerkannt, doch wird ein klareres Bild angestrebt, um Probleme wie die „kulturelle Kluft“ zwischen den beiden Staaten analysieren zu können. Die Schlussfolgerungen des Aufsatzes lassen sich dahingehend zusammenfassen, dass auf der indischen Seite das Eingehen auf sowjetische Initiativen schwankend war, zutiefst davon geprägt, dass indische Institutionen ihre eigenen Antriebskräfte und ihr eigenes Selbstbewusstsein besaßen. Das schloss nicht aus, dass eine gemeinsame Sprache gefunden wurde, limitierte aber, vor und nach 1971, das Maß solcher Gemeinsamkeit.

I. Der Vertrag von 1971. Politischer Hintergrund und politische Nachwirkung

a) Die langfristige Perspektive. Vor und nach 1947

Im indo-sowjetischen Verhältnis entstanden Gemeinsamkeiten bereits geraume Zeit vor Indiens Unabhängigkeit, und jeder Versuch, die Bedeutung der damals schon existierenden Vernetzungen und den Grad der Kenntnisse voneinander wie des gegenseitigen Respekts herunterzuspielen, geht an einem wichtigen Punkt vorbei. Diese vor 1947 bestehende Verbindung war das Resultat sowjetischer Beziehungen zur indischen Nationalbewegung und zu einem breiten Spektrum einflussreicher Inder, von denen die wenigsten Kommunisten waren.⁷ Bis 1947 war in der indischen Literatur ein formidabler Eindruck

⁵ Surjit Mansingh, *India's Search for Power. Indira Gandhi's Foreign Policy 1966–1982*, New Delhi 1984.

⁶ Ebenda.

⁷ Es gibt eine grundlegende Literatur zu diesem Thema, die allerdings noch einer Synthese harrrt: T. R. Sareen, *Russian Revolution and India, 1917–1921*, Delhi 1977; Hiren Mukherjee, *Time-tested Treasure*, New Delhi 1975; B. R. Nanda (Hrsg.), *Socialism in India*, New Delhi 1972; S. R. Chowdhuri, *Leftist Movements in India, 1917–47*, Calcutta 1976; V. S. Budraj, *Soviet Russia and the Hindustan Subcontinent*, Bombay 1973; Mohit Sen, *The Indian Revolution*, New Delhi 1970; S. G. Sardesai, *India*

von der Natur der Sowjetunion und den von ihren Führern vertretenen Ideen entstanden.⁸ Auf der anderen Seite leisteten die Aktivitäten der Allrussischen Gesellschaft für orientalische Studien und der Forschungsabteilungen der Universität der Arbeiter des Ostens für Indien den gleichen Dienst in der UdSSR.

Es ist wahr, unmittelbar nachdem Indien 1947 die Unabhängigkeit erlangt hatte, war die Rolle, die das wichtigste Bindeglied zwischen den beiden Ländern, die indische Kommunistische Partei, in Indien selbst spielte, unklar, und die Partei befand sich in Unordnung. Die fein gesponnenen Verbindungen zwischen Indien und der Sowjetunion, die von 1917 bis 1939 entstanden waren, hatten die Kriegsjahre nicht überlebt. Viele der Institutionen, die als Basis der Kooperation zwischen Volks- und Nationalbewegungen Indiens und der Sowjetunion Stalins gedient hatten, waren bis 1945 abgebaut worden, so die Komintern, die Profintern (Gewerkschaftsinternationale), die Krestintern (Bauerninternationale), die Universität der Arbeiter des Ostens usw. Indes waren viele sowjetische Träger jener Beziehungen auch noch nach 1947 herausragende Figuren, darunter sehr bekannte „Indologen“ der Zwischenkriegszeit: I. I. Kozlov⁹, V. V. Balabuševič (1900–1970) und A. M. Djakov (1896–1974)¹⁰. Da außerdem in Indien die Sympathie für die Bestrebungen der UdSSR nicht auf kommunistische Kreise beschränkt geblieben war, sondern Schichten erfasst hatte, die unter den Einfluss einer prosowjetischen Literatur geraten waren, berührte die Unordnung in der KPI das Verhältnis zwischen den beiden Staaten nur institutionell – und das konnte durch die Aufnahme diplomatischer Beziehungen im April 1947 behoben werden.

Dass Stalin die Verbindungen zwischen der Kolonie und ihren früheren Herren Sorgen machten, hat dem Wert jener Kontinuität zunächst Grenzen gesetzt. Dennoch herrschten in den Jahren, die der Unabhängigkeit folgten, relativ herzliche Beziehungen zwischen Indien und der Sowjetunion; die Leiter der indischen Mission in Moskau waren so hervorragende Persönlichkeiten wie Vijayalakshmi Pandit und S. Radakrishnan, was zeigt, welchen Rang Jawaharlal Nehru dem Verhältnis mit der Sowjetunion zuerkennen wollte. Indien nahm in Fragen der Weltpolitik selten eine gegnerische Haltung zur Sowjetunion ein. Allerdings entwickelte sich daraus noch keine tiefere Freundschaft. Bis 1955 waren die

and the Russian Revolution, Bombay 1962; Zafar Imam, Colonialism in East-west Relations, Delhi 1967. Wichtige Memoiren hierzu sind: Muzaffar Ahmed, *Myself and the Communist Party of India*, 1920–29, Calcutta 1970; Sampurnanand, *Memoirs and Reflections*, Bombay 1962; Shaukat Usmani, *Peshawar to Moscow*, Benaras 1957; und *I met Stalin twice*, Bombay 1953. Siehe auch die Einleitungen zu den beiden Bänden von Purabi Roy/Sobhanlal Dutta Gupta/Hari Vasudevan, *Indo-Russian Relations 1917–1947. Select Documents from the Archives of the Russian Federation*, 2 Bde., Calcutta 1999–2000.

⁸ Es geht um allgemeine Werke über Russland, den Kommunismus und Lenin von indischen Autoren in indischen Sprachen. In Hindi setzte diese Literatur 1920/21 mit verschiedenen Werken von R. S. Avasthi ein (*Russian Revolution, Lenin, His Life and His Thoughts* und wurde in seinem späteren Werk fortgesetzt (*The Red Revolution etc.*). S. D. Vidyalkar, *The Rebirth of Russia* und *The Soviet State of Russia*; Dev Vrat, *Russia Today*; D. R. Prem, *Awakening of Russia*; und S. D. Bharthi, *Mahatma Lenin* sind ebenfalls wichtige Beiträge zu diesem Genre, und es gab ähnliche Werke in bengalischer Sprache (z. B. *Soviet Soyavda* von Benoy Ghosh), in Marathi, Malayalam, Tamil und Telegu. Die Werke des „Fellow travellers“ und in dieser Richtung als Schriftsteller tätigen Rahul Sanskrityayana genossen enorme Popularität.

⁹ Während der 1930er Jahre war er einer der wichtigsten Mittelsmänner für indische Kontakte zur Komintern und zur sowjetischen KP. Sein Name taucht in den Manuskripten von Subimal Dutt und in anderen wichtigen Quellen aus der Zeit nach Erringung der Unabhängigkeit auf.

¹⁰ Balabuševič arbeitete seit 1939 am Institut für Weltökonomie und -politik und leitete nach 1953 eine Sektion des Instituts für Orientalistik in Moskau. A. M. Djakov trat 1939 in das Institut für Weltökonomie und -politik ein und ging 1950 an das Institut für Orientalistik.

Beziehungen zu Großbritannien und den USA Angelpunkte der indischen Position in der Welt – dazu die Orientierung am Prinzip der Blockfreiheit, mit der Jawaharlal Nehru eine Politik zu verfolgen suchte, die auch andere Nachbarn Indiens im Blick behielt. Das so sehr problematische Verhältnis mit Pakistan und die Kaschmir-Frage übten auf die Aktivitäten, um die es in unserem Zusammenhang geht, eine stark ablenkende Wirkung aus. Gewiss brachten die Verhandlungen über Kaschmir die UdSSR und Indien eher zusammen, da Moskau sich gegen einige Punkte in einer nicht im Sinne Delhis liegenden UN-Resolution stellte – doch reichte das nicht aus, um gegen die damals noch wichtigeren Interessen beider Seiten anzukommen.

Im Dezember 1955 statteten aber Chrusčev und Bulganin Indien einen Besuch ab, und danach kam eine stärker spürbare Herzlichkeit in die indo-sowjetischen Beziehungen. Zum Teil war das eine Folge der amerikanisch-pakistanischen Allianz und der Waffenlieferungen, die nach 1954 aus den USA nach Pakistan gingen. Doch war es ebenso eine Konsequenz der Vorteile im Bereich der *soft power*, die die Sowjetunion in Indien genoss – und die während des Chrusčev-Besuchs so deutlich zum Ausdruck kamen, nicht zuletzt auch in dem Bericht, den „Time“ über Chrusčevs Abstecher nach Kalkutta brachte:

„Schon Stunden vor dem Eintreffen der russischen Gäste verstopfte eine auf mehr als 2000000 Menschen geschätzte Menge das Zentrum der Stadt. Vergleichsweise nur eine Handvoll war in Sichtweite, als schließlich Chrusčev, Bulganin und ihr Gastgeber, der westbengalische Chefminister Dr. Bidhan Chandra Roy, in einem offenen Mercedes erschienen. An der Kreuzung zweier großen Straßen Kalkuttas schwenkten die Russen ihre Strohhüte, und Chrusčev rief in indischer Sprache: ‚Hindi Russi bhai bhai!‘ (Inder, Russen, Brüder, Brüder!). Sofort drängte die Menge vorwärts, durchbrach den Polizeikordon und die Bambusbarrikaden, um auf den Wagen zu klettern. Einige griffen nach Bulganins Mantel, andere nach Chrusčevs Händen und Armen. Unter dem Gewicht der Inder brach der Mercedes zusammen. Mit Hilfe der Polizei kämpften sich die Besucher durch die Menschentrauben bis zu einem Polizeiwagen durch. Hinter ihnen zerlegte der freudetrunkene Mob den Mercedes. Endlich vor ihren toll gewordenen Fans in Sicherheit, rasten die Russen in der ‚Grünen Minna‘ davon und erreichten einen offiziellen Empfang der Regierung mit einer Stunde Verspätung.“¹¹

Indes sind die indo-sowjetischen Beziehungen nicht gerade gekräftigt worden, als die UdSSR versuchte, die Mitglieder des von den USA gelenkten Alliansystems CENTO zu gewinnen, darunter auch Pakistan; das ging so weit, dass das Land in einigen Streitfällen, die beide Seiten berührten, eine neutrale Haltung einnahm, so im indisch-pakistanischen Krieg von 1965 und zur Taschkent-Konferenz von 1966. Eine solche Politik untergrub den guten Ruf, den sich die Sowjetunion in Indien auch dadurch erworben hatte, dass sie 1962 im Krieg Indiens mit China neutral geblieben war – eine Konsequenz der seit 1959 eingetretenen Abkühlung des sowjetisch-chinesischen Verhältnisses.¹² Die Entschlossenheit Indira Gandhis, die Beziehung zu Moskau auszubauen, trug jedoch dazu bei, dass die Verbindung selbst die Kritik überlebte, die oppositionelle Parteien in Indien äußerten, als sich

¹¹ Time Magazine, 12. 12. 1955.

¹² Die Position der USA als mächtige Unterstützer Indiens nach dem Krieg – die Konsequenz von Chester Bowles' Diplomatie in Delhi und die Bemühungen der Kennedy-Administration, Indien zu gewinnen – erwies sich als vorübergehend. Chinas Kritik an der sowjetischen Politik in der Kuba-Krise und der Rückzieher der Johnson-Administration vom Versprechen finanzieller Unterstützung für die Entwicklung von Indiens Maschinenbau nach dem indisch-pakistanischen Krieg von 1965 spielten eine Rolle beim Scheitern dieses US-amerikanischen Zwischenspiels in Indiens globalen Beziehungen.

die Sowjetunion 1968 dafür entschied, Waffen an Pakistan zu liefern. In diesem Geiste lehnte es die indische Regierung im Sommer 1968 auch ab, die sowjetische Intervention in der Tschechoslowakei zu verurteilen. Dass Moskau wie Delhi die Annäherung klar erkannten, die nach 1968 zwischen den USA und China stattfand, hat diesem Stand der Dinge eine wichtige Dimension hinzugefügt.

Eine starke Strömung – doch begegnete sie in Indien auch fortwährend erheblicher Reserve, und zwar nicht allein in einer unterentwickelten Gesellschaft, die nur selten Interesse für außenpolitische Fragen aufbrachte, sondern auch in der hohen Bürokratie. Krishna Menon zum Beispiel, der Jawaharlal Nehrus prosovetische Neigungen schätzte, verstand auf der anderen Seite sehr wohl, dass ein Mann wie Subimal Dutt, der zeitweilig unter Nehru als Außenminister amtierte und 1961/62 als Botschafter in Moskau fungierte, die Annäherung an die Sowjetunion mit Unbehagen betrachtete. Kurz vor dessen Ernennung zum Botschafter sagte er zu Dutt:

„Sie und [N. R.] Pillai¹³ stehen in dem Ruf, echte Staatsdiener zu sein – wenn eine Tendenz, dann prowestlich [...]. Man weiß, dass Sie definitive Ansichten haben [...]. Sie bringen keine Begeisterung für sozialistische Anschauungen auf.“¹⁴

b) Der Vertrag von 1971 und seine Implikationen

Der Vertrag von 1971 änderte diese Situation – wie tiefgreifend aber, ist eine strittige Frage. Es ist nicht zu bezweifeln, dass er einen neuen Trend in der sowjetischen Außenpolitik markierte. Vor 1971 hatte die UdSSR Verträge unterzeichnet, die Defensivklauseln, ähnlich dem sowjetisch-indischen Freundschafts- und Kooperationsvertrag von 1971, enthielten.¹⁵ Das indische Abkommen, wie das bereits existierende mit Ägypten und die später folgende Vereinbarung mit dem Irak, war Teil einer Serie von Verträgen, die eine bestimmte weltpolitische Strategie verraten. Ihm folgten Abschlüsse mit Äthiopien, Angola, Mosambik und Vietnam, um nur die wichtigsten zu nennen.

Diskussionen über einen sowjetisch-indischen Vertrag hatten bereits im Spätsommer 1969 begonnen, und zwar im Kontext sowjetischer Bemühungen um den Aufbau eines anti-chinesischen Sicherheitssystems in Asien. Bis 1970 hatten sich die beiden Seiten in geheimen Verhandlungen auf einen Entwurf geeinigt. Die genauen Positionen und Abläufe können nicht rekonstruiert werden, da die Archive sowohl in Moskau wie in New Delhi noch weitgehend verschlossen sind. Indira Gandhi sah aber, wie es scheint, auf Grund ihrer prekären innenpolitischen Situation – sie war Chefin einer Minderheitsregierung – die Zeit für die Unterzeichnung des Vertrags noch nicht gekommen. In der bald danach ausbrechenden Krise um Ostpakistan, das zukünftige Bangladesch, erhoffte sich Indien in einem drohenden Konflikt mit Pakistan keine Unterstützung von den USA; die Nixon-Administration lieferte weiterhin Material nach Rawalpindi und arbeitete mit pakistanscher Vermittlung intensiv an der amerikanisch-chinesischen Annäherung. Es ist nicht abschließend geklärt, ob sich Indien mit dem Vertragswerk vor allem gegen chinesische Eingriffe in einem möglichen Konflikt mit Pakistan absichern oder nicht zugleich kurz- und langfristig sowjetische Annäherungen und Hilfen an Pakistan ausschließen wollte. Jeden-

¹³ Ein ehemaliger Außenminister Indiens.

¹⁴ Subimal Dutt, Tagebücher, 21. Mai 1961, Department of History, Calcutta University.

¹⁵ Verträge von 1921 mit Persien, der Türkei und Afghanistan, 1950 mit China, 1961 mit Nordkorea und 1966 mit der Mongolei.

falls setzte Indien den – gegenüber 1970 – zusätzlichen Artikel IX durch, der bei einem bewaffneten Konflikt der Vertragspartner mit Dritten jede Hilfe an diesen Dritten durch die Partner verbot und sie zu Konsultationen in Fällen von Aggression oder Drohungen verpflichtete. Zur gleichen Zeit wuchs in Delhi die Entschlossenheit, die Krise in Ostpakistan militärisch zu lösen. Es bedurfte einiger Überzeugungsarbeit Gandhis, um die Führung der UdSSR zur aktiven Unterstützung des indischen Kurses zu bringen.¹⁶

Im militärischen Bereich schloss der Vertrag – mit zwanzig Jahren Laufzeit – zudem in Artikel VIII und X gegenseitige Angriffe und die Teilnahme an Allianzen gegen den Vertragspartner aus, ohne jedoch eine allgemeine beziehungsweise exklusive militärische Zusammenarbeit zu stipulieren. Die Mehrzahl der Artikel betraf nicht-militärische Aspekte der sowjetisch-indischen Beziehungen und sah intensivierte diplomatische, kulturelle und wirtschaftliche Kontakte vor. Beide Seiten bekräftigten die Prinzipien der friedlichen Koexistenz und der Nichteinmischung in innere Angelegenheiten, auch anerkannten sie die unterschiedlichen internationalen Ausrichtungen wie die Strategie der Blockfreiheit Indiens und die „friedliebende Politik der Sowjetunion“ (Artikel IV). So spiegelte der Vertrag die sowjetischen Bemühungen um eine stärkere Position in Asien wie zugleich das indische Interesse an der Bewahrung der eigenen Bewegungsfreiheit wider. Der flexible Interpretationsrahmen führte dazu, dass Gromyko beim Vertragsabschluss den wirtschaftlichen Aspekt betonte, während sein indischer Amtskollege Swaran Singh die strategisch-militärischen Elemente hervorhob. Als die Sowjetunion aber im weiteren Verlauf der siebziger Jahre die Bedeutung des Vertrags als Musterbeispiel für ihre kollektiven Sicherheitsideen unterstrich, verwies nun Delhi auf die wirtschaftliche Komponente der Zusammenarbeit.¹⁷

II. Die Mehrdeutigkeit der indisch-sowjetischen Verbindung. Der Fall der wirtschaftlichen Beziehungen

Auch im Wirtschaftssektor zeigten sich die Ambivalenzen des indisch-sowjetischen Verhältnisses, wie ein schärferer Blick auf diese „unvollständige Allianz“ deutlich macht.

a) Wirtschaftliche Beziehungen und Technologietransfer vor 1971

Die wirtschaftliche Zusammenarbeit war vor 1971 einer der Kernfaktoren bei der Festigung der indisch-sowjetischen Beziehungen.¹⁸ In dieser Periode brachte der Technologietransfer sowjetisches Produktionswissen und sowjetische Fertigungsstätten mit der dazuge-

¹⁶ Zum Vertrag über Frieden, Freundschaft und Kooperation vom 9.8.1971 siehe Racioppi, *Soviet Policy*, S. 78–82; Richard Sisson/Leo E. Rose, *War and Secession. Pakistan, India, and the Creation of Bangladesh*, Berkeley 1990, S. 187–203; sowie Mansingh, *India's Search for Power*, S. 142–149. Der vollständige Vertragstext findet sich in ebenda, S. 387–389.

¹⁷ Mansingh, *India's Search*, S. 148f.

¹⁸ Die besten und gründlichsten Überblicksdarstellungen der indo-sowjetischen ökonomischen Beziehungen sind: Santosh Mehrotra, *India and the Soviet Union. Trade and Technology Transfer*, Delhi, 1991. Nützliche Artikel enthält: *Indo-Soviet Cooperation*, ISCUS, New Delhi, 1971. Wichtige Ergänzungen, insbesondere ein Katalog der Punkte der Kooperation, finden sich bei Girish Mishra in: P. N. Haksar u. a., *Studies in Indo-Soviet Relations*, Patriot 1986, S. 71–84; Peter J. S. Duncan, *The Soviet Union and India*, London 1989. Zu den Austauschverhältnissen des indo-sowjetischen Handels siehe Nirmal Chandra, *USSR and Third World, Unequal Distributions of Gains in Trade*, in *EPW* 12 (1977), Nr. 6–8, S. 349–376. Wichtige Informationen zu den indo-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen im Stahl-

hörigen Maschinerie für die Herstellung von Kapitalgütern nach Indien: das heißt die Anlagen für eine größere Stahlproduktion und für die Erzeugung von Elektrogeräten, für die Förderung von Kohle und für Walzwerke wie auch für sonstige schwerindustrielle Anlagen und für Kraftwerke. Der Aufbau von Städten bei Ranchi, Durgapur und Bhilai bezeugte den Umfang der Kooperation und den substantiellen Zuwachs zu dem dürftigen industriellen Netz, das Indien 1947 geerbt hatte (vor allem die Tata- und Burnstahlwerke und kleinere, über das ganze Land verstreute Anlagen zur Maschinenerzeugung).¹⁹

Besonders im Falle der Stahlproduktion waren die Vorteile der Zusammenarbeit mit der Sowjetunion zu spüren. Die sowjetische Stahlerzeugung in Hochöfen und Siemens-Martinöfen konnten sich zu der Zeit, als Bhilai entstand, mit den besten Anlagen der Welt messen.²⁰ Gipromez und andere sowjetische Einrichtungen, die an der Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen zu Indien beteiligt waren, verfügten über reiche Erfahrungen mit US-Unternehmen aus den zwanziger und dreißiger Jahren²¹ oder nutzten entsprechende Verbindungen aus dem Zweiten Weltkrieg. Die UdSSR importierte nach 1945 Maschinen aus Osteuropa²² und war Lizenznehmer für modernste Technologie von Firmen wie Krupp in Westdeutschland²³.

b) Die Perspektive des indischen öffentlichen Sektors

Es war indes von Bedeutung, dass die indische Regierung, als sie sich auf dieses System der Kooperation einließ, das zu Bedingungen tat, die Selbstbeherrschung zeigen – ein Bewusstsein von Standards, die auf genaue Selbstanalyse und Introspektion zurückgingen. Die Regierung erbt eine Reihe durchdachter wirtschaftlicher Initiativen, die sowohl vor wie nach der Periode der Weltkriege ergriffen worden waren. So war die öffentliche Hand schon im Besitz dieser Unternehmen (etwa der Eisenbahnen und etlicher Rüstungswerke). Politiker und Technokraten hatten bereits Verhaltensregeln für den Umgang mit solchen Unternehmen. Aussagen vor dem „Committee on Public Sector Units (PSUs) weisen darauf hin, dass derartige Verhaltensregeln existierten, auch ein Maß an Bewusstheit, was Impulse der Statistik für das Organisieren von Entwicklung anging.

Es ist wahr, im Falle der indisch-sowjetischen Kooperation handelte es sich, wenn Transfer von Technologie stattfand, um den „Transfer“ von Fertigkeiten, die bis ins kleinste Detail festgelegt waren. So waren die Stadtbezirke und Zuliefersysteme, die mit der Zusammen-

sektor enthält B. C. D'Mello, *Foreign Collaboration in the Public Sector Steel Industry*, unpublished Ph. D. dissertation, Indian Institute of Management, Calcutta, December 1986.

¹⁹ Neben den Stahlwerken an zwei bedeutenden Standorten wurden substantielle Beiträge zu den Förderkapazitäten in der Kohleindustrie gemacht, und Indien entwickelte die Voraussetzungen zur Produktion von hochentwickelter Ausrüstung für beide Industrien. Die grundlegende Fähigkeit zur Produktion von Antibiotika wurde erworben, und Ölraffinerien wurden gebaut, die fähig waren, schwierige Rohstoffe zu verarbeiten. Siehe Mehrotra, *India and the Soviet Union*.

²⁰ In einigen Bereichen, so der Ausrüstung von Hochöfen und der Koksofentechnologie, war die Sowjetunion weltweit führend und verkaufte Lizenzen an bedeutende Stahlunternehmen, etwa japanischer Produzenten, wobei sie der deutschen Konkurrenz standhielt. Siehe D'Mello, *Foreign Collaboration*, S. 65.

²¹ McKee aus Cleveland (Ohio), Freyn Engineering (Chicago) Perrin and Marshall and Bassert & Co., wobei Freyn während der gesamten 1930er Jahre in Vertragsverhältnissen mit der sowjetischen Regierung stand.

²² Insbesondere von Škoda Export aus der Tschechoslowakei und Sket Export-Import (DDR). Siehe D'Mello, *Foreign Collaboration*.

²³ Ebenda, S. 74.

arbeit kamen, mit der Schaffung integrierter Produktionsstätten verbunden, die am besten zu sowjetischen Verhältnissen und den dazugehörigen Niederlassungen passten. Vieles von dem, das in jenen Jahren entstand, folgte den in der Sowjetunion üblichen Verfahren. Anleitungen für die sowjetisch geförderten Anlagen wurden von sowjetischen und tschechischen Beratern geschrieben – naturgemäß nach den in ihren Ländern üblichen Praktiken. Und abermals bemerkte das Lok-Sabha-Komitee für den öffentlichen Sektor: „Im Falle des Heavy Power Equipment Plant und des Boiler Plant der BHL²⁴ hatten der M/S Techno-Export (Tschechoslowakei)²⁵ nicht nur die Entwürfe für die hauptsächlichen Teile der Werke angefertigt, sondern auch die Entwürfe für alle Nebeneinrichtungen (das heißt Schreinerei, Sauerstoffhaus) und für Holzlager, Kokerei, Garagen, Feuerwehrwache, Lokomotivschuppen, Speisesaal, Fahrradstand, Parkhäuser, Parkplätze und Bushaltestelle.“²⁶

Doch eine enge Integration von indischen Entwicklungsstrategien und denen der UdSSR oder der Comecon-Staaten wurde durch die Einwirkung anderer Strategie-Aspekte verhindert. So haben sowjetische Experten nach der Schaffung der Schlüsseleinrichtung für den Technologietransfer in der pharmazeutischen Industrie, „Indian Drugs and Pharmaceuticals Ltd.“ (IDPL), zur richtigen Fortsetzung die Notwendigkeit betont, Forschungsprogramme um das Institut für Brennstoff-Forschung, Dhanbad, das Zentralinstitut für Lebensmitteltechnologie, Mysore, und die Schule für Tropenmedizin, Kalkutta, zu integrieren. Auch schlugen sie ein Zusammenwirken des Pharmazeutischen Forschungsinstituts Indiens mit sowjetischen Einrichtungen vor. Aber noch 1968 war nichts dergleichen geschehen. Zum Teil lag das an spezifisch indischen Verhältnissen, das heißt an organisatorischen Problemen. Zum Teil lag es aber auch an anderen Prioritäten. So hob das Lok-Sabha-Komitee für den öffentlichen Sektor hervor, es müsse bei der Entwicklung pharmazeutischer Unternehmen im Auge behalten werden, dass „das Land eine große Tradition auf dem Felde von Ayurveda hat, spezialisiert auf die Nutzung von Heilpflanzen und die Umsetzung von deren Kräften in Drogen und Medikamente. Wenn nicht Rohmaterialien indischen Ursprungs verwendet werden, wird unsere Abhängigkeit von ausländischen Produkten nicht geringer werden.“²⁷

In Übereinstimmung mit dieser Tendenz, sich von den Empfehlungen der sowjetischen Berater zu lösen, nahmen spezifisch indische Verfahren Gestalt an. Das geschah im Betrieb, gewiss. Allgemeiner gesprochen, folgte in Indien aber auch die Planung selbst eigenen Prioritäten. Und die indische Regierung arbeitete detaillierte Empfehlungen zu einer Vielfalt von Themen aus, soweit der öffentliche Sektor betroffen war: Marketing, Finanzleitung, Verwaltung, Personal usw. Technokraten und Parlamentarier entwickelten zu diesen Bereichen durch entsprechende Empfehlungen Verhaltensregeln und prüften die Umsetzung der Empfehlungen. Auf diese Weise entstand der Rahmen, in dem der öffentliche Sektor Indiens dann Ende der sechziger Jahre funktionierte. So wirkten nicht nur die Zwänge der indischen Wirtschaft auf die Entfaltung des öffentlichen Sektors ein – weg von der sowjetischen „Vision“ –, auch die Prioritäten des Alltagsbetriebs und die Sprache schafften sich ihren eigenen Platz.

²⁴ Bharat Heavy Electricals.

²⁵ Eine Außenhandelsorganisation.

²⁶ Committee on Public Sector Units, 3rd Lok Sabha, 13th Report, in: Management and Administration of Public Undertakings, New Delhi 1965, S. 33.

²⁷ Committee on Public Sector Units, 4th Lok Sabha, 30th Report, Action taken on 22nd Report of 3rd Lok Sabha, in: Indian Drugs and Pharmaceuticals Ltd., New Delhi 1968, S. 8f.

c) Nach dem Vertrag. Der Handel

Statistische Daten zum sowjetischen Handel in den siebziger und achtziger Jahren, wie in den folgenden Tabellen wiedergegeben, deuten darauf hin, dass der Austausch mit einer Reihe von Entwicklungsländern, einschließlich Indiens, für die UdSSR nur eine begrenzte Bedeutung besaß. Zwar sind im indisch-sowjetischen Handel sowohl für 1971/72 wie für 1978/79 in absoluten Zahlen Zuwächse zu beobachten, doch können diese das allgemeine Bild kaum verändern und sind normalerweise auf eine Sparte beschränkt (hier Maschinenteile bzw. Petroprodukte). Bis zu den achtziger Jahren waren Westeuropa und die Vereinigten Staaten zu den primären Handelspartnern der Sowjetunion geworden. Informationen zu der Frage, wo sowjetische Politiker in den siebziger und achtziger Jahren die Lage zu bessern suchten, im Westen oder im „Roten Markt“²⁸, bestätigen die schwindende Bedeutung der Entwicklungsländer für den sowjetischen Handel. Wichtige Strategien²⁹, die in Osteuropa versucht wurden, um Produktion und Forschung zu verbessern, fanden bis zum Beginn von Perestrojka nie Anwendung in der „Dritten Welt“, ausgenommen vielleicht, nur flüchtig, in Vietnam und Kuba. Ein Vergleich der Tabellen zeigt, dass bei Beginn der Perestrojka Gorbatschov (1986) die Exporte in die Entwicklungsländer rund 15 Prozent der gesamten sowjetischen Exporte ausmachten, die Exporte in die „kapitalistischen“ Staaten hingegen mehr als die Hälfte. Die Zahlen für den Import belegen gleichermaßen eine mangelhafte Interdependenz mit der Dritten Welt und ein hohes Maß an Verbindungen mit dem „kapitalistischen“ Block.

Tabelle: UdSSR-Exporte/Importe 1970-1986 (in Milliarden Rubel) nach Ländergruppen

Jahr	Exporte			Importe		
	1	2	3	1	2	3
1969	6,9	2,1	1,5	6,0	2,2	0,9
1970	7,5	2,2	1,8	6,9	2,5	1,1
1971	8,1	2,4	1,8	7,3	2,6	1,3
1972	8,3	2,4	2,0	8,5	3,4	1,3
1973	9,1	3,8	2,9	9,2	4,6	1,7
1974	11,1	6,3	3,4	10,3	6,1	2,3
1975	14,6	6,1	3,3	14,0	9,7	3,0
1976	16,5	7,8	3,7	15,1	10,8	2,8
1977	19,1	8,8	5,7	17,2	9,9	3,0
1978	21,3	8,7	5,3	20,7	11,0	2,8
1979	23,6	12,5	6,3	21,4	13,2	3,2
1980	26,9	15,9	6,9	23,6	15,7	5,1
1982	34,1	18,8	10,2	30,8	18,9	6,7
1983	37,1	19,7	10,5	33,7	18,7	7,1
1984	42,1	21,3	10,9	38,3	19,6	7,5
1985	44,2	18,6	9,6	42,2	19,3	7,6
1986	45,6	13,1	9,6	41,9	15,9	4,9

1 = Handel mit dem sozialistischen Block

2 = Handel mit den kapitalistischen Ländern

3 = Handel mit den Entwicklungsländern

²⁸ Sobell, The Red Market, verdeutlicht die institutionellen Handelsmuster in Osteuropa.

²⁹ Ebenda. Die Prinzipien dieser Strategien waren in dem oben erwähnten Komplexprogramm für die weitere Ausdehnung und Verbesserung von 1971 festgelegt.

Tabelle: Sowjetische Exporte nach und Importe aus Indien 1970–1986 (in Millionen Rubel)

	Exporte	Importe
1969	154,2	199,3
1970	122,3	242,6
1971	116,3	138,5
1972	255,8	312,5
1973	222,8	366,0
1974	269,4	346,1
1975	292,1	393,5
1976	271,0	376,5
1977	360,8	565,2
1978	364,1	407,3
1979	525,1	510,0
1980	510,0	878,6
1982	1040,2	1473,8
1983	1271,6	1537,4
1984	1537,5	1272,0
1985	1574,9	1509,5
1986	957,6	1233,6

Quelle: Vnešnjaia Torgovlja SSSR (Moskau, Finansy/Statistiki), Vol. 1970, 1972, 1974, 1976, 1978, 1980, 1983, 1984, 1985, 1986

Damit ist nicht gesagt, dass die UdSSR von dem Handel nicht profitierte. Indien passte in einen Gesamtrahmen sowjetischer bilateraler Beziehungen mit einer Anzahl von Ländern, darunter Syrien, Irak und Ägypten, die den einen oder anderen Mangel in der sowjetischen Wirtschaft beheben konnten. Wenn die sowjetische Industrie und der sowjetische Handel großenteils für den internen Gebrauch oder für Osteuropa bestimmt war, so gaben indische – und syrische oder ägyptische – Unternehmen der Wirtschaft einige Glanzlichter in Gestalt hochwertiger Konsumgüter (etwa Darjeeling Tee) und eine gewisse Festigkeit in Gestalt billiger Textilien. Der Tauschhandel mit Kapitalgütern, die die Sowjetunion nicht im Westen absetzen konnte, brachte der UdSSR und den Comecon-Ländern Waren, die für konvertierbare Währungen verkauft werden konnten. Dafür wurden Vereinbarungen auf den westlichen Märkten getroffen, und die Tausch-Rupie wurde mit Rabatt verkauft, sehr zum Missfallen indischer Beobachter, die erkannten, dass Indien in dem Prozess konvertierbare Währung verlor. Der Umfang dieser Operation ist jedoch nicht sicher festzustellen; sie kann nicht als die Norm gelten. Wie im Falle der sowjetischen Beziehungen zum NATO-freundlichen Jugoslawien verschaffte die indische Verbindung Zugang zu Technologien, die die Vereinigten Staaten und ihre Partner der Sowjetunion nur selten zugänglich machten – aber wiederum ist das Ausmaß solchen Transfers unbekannt.

Abermals nutzte die UdSSR indische Unternehmen, um die Begrenzung der Produktivität bei der Nutzung eigener Ressourcen auszugleichen. So sind im Rahmen des langfristigen Programms der wirtschaftlichen, kommerziellen, wissenschaftlichen und technischen Kooperation, das am 14. März 1979 vereinbart wurde, verschiedene Verträge unterzeichnet worden. Die Sowjetunion nahm Bestellungen von 10000 bis 12000 Tonnen Anlagen entgegen, darunter für Maschinenbaufabriken in Ranchi, Durgapur und Hardwar. Dem folgten weitere Bestellungen für solche Betriebe (50000 Tonnen Anlagen) in den Jahren 1980 bis 1986.³⁰

³⁰ Ebenda.

Die Steigerung der indischen Exporte entwickelte sich deutlich zu einem Phänomen jener Jahre – auch wenn der Umfang nicht mit dem Import aus dem Westen vergleichbar war. Zwar gab es Variationen, doch gingen die Anlagen nicht nur in die Sowjetunion, sondern auch in eine Reihe von Ländern, die Wirtschaftshilfe von der UdSSR erhielten.³¹

d) Technologietransfer. Vorteile aus den geltenden Vereinbarungen

Am Vorabend der Auflösung des sowjetischen Staates (1989) waren die spezifischen Indikatoren für die Folgen des sowjetischen „Beitrags“ zur industriellen Produktion Indiens eindrucksvoll:

- Bokaro und Bhilai, die auf sowjetischer Hilfe basierenden Stahlwerke, lieferten 75 Prozent der Produktion der Stahlindustrie des öffentlichen Sektors;
- das Schwermaschinenunternehmen in Ranchi stellte 77 Prozent der Anlagen für die stahlerzeugende Industrie Indiens her;
- der von der Sowjetunion errichtete Betrieb zur Produktion von Bergbaugeräten in Durgapur lieferte 43 Prozent des in Indien hergestellten Bergbaugeräts;
- das Werk für elektrische Anlagen in Hardwar produzierte 47 Prozent der stromerzeugenden Anlagen in Indien.

In fast allen Fällen des frühen Technologietransfers kamen in der Zeit nach 1971 neue Einheiten dazu. Bei der Stahlproduktion wurde das große Werk in Bokaro in Auftrag gegeben und erweitert (zwischen 1974 und 1978).

In einigen Fällen hatten die Sowjets in Indien Kapazitäten geschaffen, die gar nicht genutzt werden konnten, also eine Verschwendung von Ressourcen bedeuteten. Das zeigte sich mit der Zeit, und in anderen Fällen wurde klar, dass die Technologie, die nach Indien kam, unterdurchschnittlich war. So bestand kein Bedarf für die Kapazitäten der „Mining and Allied Machinery Corporation“ (MAMC) und der „Heavy Engineering Corporation“ (HEC), und in den Mittelpunkt der Strategie rückte die Diversifikation in die Konsumgüterindustrie.

In der Pharmaindustrie war die Produktivität, auf Grund unbefriedigender Technologie, gemessen an westlichen Standards, gering. Das war schon zur Zeit der Errichtung von IDPL klar, und man begründete die Entscheidung für die sowjetische Option damit, dass die internationalen Produzenten hohe Preise für den Transfer von Technologie verlangten und hohe Lizenzgebühren erforderlich seien, während dies bei der Sowjetunion wegfalle. Doch IDPL entwickelte sich allmählich zu einer wichtigen Ausbildungseinrichtung für die indische Industrie. Die Existenz von IDPL und die sowjetische Hilfe für die „Hindustan Antibiotics Ltd.“ (HAL) hatten einen Anschubeffekt: Internationale Hersteller begannen mit der lokalen Erzeugung von Pharmazeutika – einmal weil das der einzige Weg war, im Indiangeschäft zu bleiben, und zweitens weil IDPL und HAL für wichtige Zulieferungen sorgen konnten. Höherentwicklung und Innovation, die außerhalb der Reichweite von IDPL und HAL gewesen waren, wurden nun möglich. Wie Sudip Chaudhuri gezeigt hat,

³¹ Den ersten Vereinbarungen entsprechend, produzierte z. B. das Werk in Ranchi Maschinen für ein Aluminiumwerk in Jugoslawien, für Nickelwerke in Kuba und für Metallproduktionen in der Türkei, Ungarn, Bulgarien, Sri Lanka und Ägypten (von wo 1976 in Ranchi und der Fabrik für Bergbaumaschinen in Durgapur Bestellungen über 22000 Tonnen metallverarbeitender Anlagen für Projekte eingingen, die mit sowjetischer Assistenz in diesen Ländern durchgeführt wurden). Siehe Andrei Murayov, *Soviet Indian Economic Relations*, New Delhi 1988, S.85.

hatten aber die Fortschritte der siebziger und achtziger Jahre wenig mit den Beiträgen von PSU und dem sowjetischen Technologietransfer zu tun.³²

Die Reaktion der sowjetischen Stahlindustrie wiederum war mit der wichtigsten Innovation der siebziger Jahre verbunden. Das war die Einführung des Lichtbogenprozesses für die Stahlproduktion und, damit zusammenhängend, die Verlagerung des Fokus auf die Miniwalze als Produktionseinheit. Der Lichtbogenprozess fand in der Sowjetunion Verwendung, die Miniwalze hingegen nicht. Indien, indem es sich für die sowjetische Verbindung entschied und den sowjetischen „Gigantismus“ (Schwergewicht auf große integrierte Produktionsstätten) als Orientierung für den öffentlichen Sektor nahm, schlug einen Weg ein, der es schwierig machte, den Vorteil vergleichsweise niedriger Kosten zu nutzen, wie er mit der Lichtbogen-Miniwalz-Technologie einherging.

Da aber Stahlproduzenten in etablierten Stahlerzeugungszentren die Innovation mit der Verwendung von Schrott und Alteisen verbunden hatten, ist es fraglich, ob Kritik am indischen Umgang mit dieser Technologie begründet ist. Für Indien, dessen Devisen beschränkt waren, wäre nämlich der Fokus auf Schrott unangemessen gewesen, da dies umfängliche Importe erfordert hätte. Später wurde die Technologie anwendbar. Tatsächlich hat nach der Gründung von Bokaro und Bhilai der Nutzen einer alternativen Technologie und der gute Ruf, den sich jene Technologie erwarb, das Interesse an weiterer sowjetischer Zusammenarbeit verringert, ausgenommen kleinere Ergänzungen zu bereits existierenden Betrieben. Andererseits hat der neue Schub in der Stahlindustrie die Bedeutung traditioneller Produktionsweisen und deren Verbesserung nicht gemindert, auch wenn dieser Bereich der Industrie allmählich als passé galt³³, und die weiterhin bestehende Wichtigkeit der traditionellen Stahlproduktion führte zur Erhaltung der sowjetischen Präsenz – ferner bei den Technokraten des öffentlichen Sektors zu dem Gefühl, dass die Vitalitätsabnahme bei der Zusammenarbeit nichts weiter besage.

Für beide Partner war bei der Einschätzung der Bedeutung des Handels das Rupien/Rubel-Zahlungssystem von Gewicht. Beide Parteien zahlten für ihre Einkäufe in Rupien bzw. Rubel nach einem Wert, der ursprünglich auf der Goldkomponente in der jeweiligen Währung basierte³⁴, der aber im Lauf der Zeit auf Grund der Einwirkung auch anderer Faktoren variierte. Doch gab es keine Bezugnahme auf den vorherrschenden Kurswert der Währungen zu Gold oder harten Währungen, und für die Handelsgeschäfte war weder der Transfer von Gold noch der von harten Währungen erforderlich. Konvertierbare Rupien oder Rubel existierten für den Austausch, da aber der Handel zumeist auf der Basis von Kontobüchern erfolgte und den Austausch von Waren involvierte, ferner Geld in Form von Bankschecks und Traveller-Schecks ausgegeben wurde, kam es selten zum tatsächlichen Transfer von Rupien oder Rubeln. Das Arrangement war für beide Seiten vorteilhaft, da sie nur über beschränkte Mengen an harten Währungen verfügten. Als in der UdSSR die Perestrojka begann, hatte Indien einen beträchtlichen Berg an Rupieschulden ange-

³² Sudip Chaudhuri, *The WTO and India's Pharmaceutical Industry*, New Delhi 2005.

³³ Eine gute Zusammenfassung dieser Diskussion findet sich bei R. Ranier/J. Aylen, *The Steel Industry in the New Millennium*, IOM Communications, London 1998; S. Moonan, *Technology Transfer. Rejuvenating Matured Industries*, Garland, NY 1997; A. Da Costa, *The Global Restructuring of the Steel Industry*, London/New York 1999. Generelle Darstellungen sind: Kent Jones, *Politics vs. Economics in the World Steel Industry*, London 1986; A. Nayar, *The Steel Handbook*, Tata McGraw Hill, 2001; und J. Szekely, *The Future of the World's Steel Industry*, New York 1975.

³⁴ Eine gute Analyse des Mechanismus der Rupien-Rubel-Tauschrate ist Pronab Sen, *Rupiee-Rouble Exchange Rate*, in: *Economic and Political Weekly*, 24. 3. 1990

häuft, vor allem durch Waffenimporte aus der Sowjetunion, doch wurde das bequem ausgeglichen durch eine Handelsbilanz zu Gunsten Indiens.

e) Technologietransfer. Die Grenzen bestehender Vereinbarungen

Die Intensität der Zusammenarbeit ist jedoch nicht zu vergleichen mit der in den fünfziger und sechziger Jahren. Die Arrangements rechneten nicht mit Entwicklung oder mit gegenseitiger Stimulierung. Nahezu alle Operationen wurden im Rahmen strikt bilateraler Vereinbarungen angelegt, wo staatliche oder halbstaatliche Einrichtungen involviert waren und wo die praktische Arbeit einem zwischenstaatlichen Abkommen folgte. Individuelle sowjetische Vereinigungen und Unternehmen handelten keineswegs als Urheber einer Operation, die im Rahmen der sowjetischen Planwirtschaft stattfand, über deren Prioritäten eine Kombination von Technokraten, Bürokraten und Parteifunktionären befand. Komplikationen durch Zölle und lokale Steuern spielten im Laufe einer Operation weder auf sowjetischer noch auf indischer Seite eine Rolle (abgesehen von Fällen, wo private indische Unternehmer Waren nach Indien brachten). Daher machte sich die sowjetische Seite nicht mit den Komplexitäten der indischen Wirtschaft vertraut – und vice versa. Transfer von Technologie war zweifellos von Wert für die indische Wirtschaft. Das gegenseitige Verständnis des wirtschaftlichen Verhaltens blieb jedoch beschränkt. Selbst wenn sowjetische Vertreter, die in Indien arbeiteten, einige Erfahrungen sammelten und wenn Technokraten und Wirtschaftsprofis eine gewisse Bekanntschaft der Beziehungen zwischen Unternehmen erwarben, entwickelten sich daraus keine langfristigen Kontakte. Allgemeine akademische Studien zeigten einen Mangel an praktischem Wissen. Es existiert keine Studie zu den indisch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen, die eine intime Kenntnis der Verhandlungen über Vereinbarungen oder der Probleme der Qualitätsverbesserung von Betrieben, der Instandhaltung von Betrieben und des Managements von Kooperation aufweisen würde.

Wissenschaftler mit Sympathien für sozialistische Wirtschaft haben noch andere Probleme der indisch-sowjetischen Beziehung herausgefunden. Ob Indien den Technologietransfer nicht teuer zu bezahlen hatte, ist nicht nur von amerikanischen Beobachtern³⁵ und von indischen Ökonomen mit klarer politischer Orientierung³⁶ untersucht worden, vielmehr wurde die Frage auch von dem sozialistischen Wirtschaftswissenschaftler Nirmal Chandra³⁷ aufgeworfen, der die Interpretationen jener Statistiken anzweifelte, die im prosowjetischen Establishment der indischen Linken gang und gäbe waren.³⁸

³⁵ J. R. Carter, *The Net Cost of Soviet Foreign Aid*, New York 1971; J. Berliner, *Soviet Economic Aid*, New York 1978; M. Goldman, *Soviet Foreign Aid*, New York 1967.

³⁶ Die bekanntesten dieser Ökonomen waren die in den USA lebenden und arbeitenden Padma Desai und Asha Datar.

³⁷ Chandra, *USSR and Third World*. Es kann nicht bezweifelt werden, dass es in den späten 1970ern gewisse Probleme gab. Der Rubel war im Rahmen der Rubel-Rupien-Austauschrate gegenüber der Rupie überbewertet, und die Preise sowjetischer Waren in Indien waren dementsprechend im Vergleich mit ähnlichen Produkten aus Europa oder den USA überteuert. Es war dieses Phänomen, das Chandras Aufmerksamkeit zu Recht auf sich gezogen hat.

³⁸ Zusammenfassend siehe S. M. Sebastian, *Gains from Indo-Soviet Trade*, in: R. K. Sharma (Hrsg.) *The Economics of Indo-Soviet Trade*. Siehe auch Vinod K. Mehta, *Soviet Union and India's Industrial Development*, Manas, New Delhi, 1975; und Sumitara Chisthi, *India's Trade with Eastern Europe* (Indian Institute of Foreign Trade).

Im Laufe der Moskauer Aktivitäten in Indien haben sowjetische Experten Inder noch lange nach der Fertigstellung eines Betriebs ausgebildet und verwendet – was ebenfalls zu Komplikationen führte. Im Falle der Stahlwerke leiteten sowjetische Manager den Betrieb noch bis in die achtziger Jahre, auch wenn sie dem Anschein nach lediglich als Berater fungierten. Ferner legten sie ein ausgeprägtes Gefühl der Überlegenheit an den Tag, wogegen indische Manager in Bokaro über den Mangel an Innovation in den sowjetischen Verfahren klagten.

Das Resultat solcher Umstände bestand darin, dass in den achtziger Jahren die Kontakte zwischen indischen Tochtergesellschaften und dem sowjetischen Technologienetz abnahmen. Dies zeigte sich nicht nur in der Suche solcher Gesellschaften nach Zusammenarbeit mit westlichen Firmen, sondern ebenso in den Handelszahlen, die einen jähen Rückgang der Technologie-Importe belegen (siehe unten die Tabelle). Damals hatte sich die Situation erheblich gewandelt: in Betrieben, die nach sowjetischen Entwürfen entstanden waren, wurden Verbindungen vor allem noch deshalb aufrechterhalten, weil sich der Technologietransfer als unvollkommen erwiesen hatte und noch immer Hilfe erforderlich war³⁹; Verbesserungen nach sowjetischen Innovationen wurden also manchmal für nützlich gehalten. Gleichmaßen sind aber Veränderungen im Betrieb mit der Unterstützung europäischer Unternehmen zustande gekommen. Das Phänomen wies auf den internationalen Charakter der Stahlindustrie hin, auf die Innovationsfähigkeit des indischen öffentlichen Sektors und auf die Grenzen der Kooperation mit sowjetischen Unternehmen.

Tabelle: Zusammensetzung der indischen Importe aus der UdSSR 1970/71–1984/85 (in Prozent)

	70/1-72/3	73/4-75/6	76/7-78/9	79/80-81/2	82/3-84/5
Erdöl und Erdölprodukte	5,7	20,5	49,8	76,8	74,8
Rohstoffe	5,4	3,1	4,1	0,5	0,3
Nahrungsmittel	–	23,3	–	–	–
Fertigwaren	77,3	42,8	37,5	15,0	11,8

Quelle: Santosh Mehrotra, *India and the Soviet Union. Trade and Technology Transfer*, Delhi 1991.

f) Technologie-Transfer. Das Problem der sowjetischen Planwirtschaft

Dass es in der Organisation zunächst sowjetisch bestimmter Unternehmen zu Neuerungen mit Beteiligung amerikanischer und europäischer Gesellschaften kam, war nicht einfach eine Folge von Zwängen des Technologietransfers, noch ging es darauf zurück, dass ausländische Firmen ein direktes Interesse an Indien gezeigt hätten.⁴⁰ Es waren andere Faktoren am Werk, die sich in den Spannungen zeigten, welche sich, wie D’Mello bemerkte, aus der Natur der sowjetischen Innovationsfähigkeit ergeben. Anders als bei Betrieben in der Sow-

³⁹ Siehe D’Mello, *Foreign Collaboration*, S. ii und 59. Der Technologietransfer erlaubte nicht immer einen vollständigen Verzicht auf Patente.

⁴⁰ Indes gab es Fälle solchen Interesses, etwa den der auf Sintern und Palletieren spezialisierten Luigi-Chemie, die die Luigi (Indien) bildete und eine aktive Kooperation mit der HEC einging. In der Pharmazie führten Gesellschaften wie Hoechst begrenzte Operationen in Indien durch, aber das waren nur einige wenige Fälle.

jetunion selbst, wo Innovationen im Rahmen des Plans in begrenztem Maße stattfanden, sind beim Technologietransfer nach Indien solche Vorkehrungen nicht eingebaut gewesen. In seltenen Fällen sind Informationen über technologische Durchbrüche auf der indischen Seite bekannt und aufgenommen worden.⁴¹ Im Normalfall hat jedoch die UdSSR derartige Formen der Kollaboration nicht gepflegt und sich für Konsolidierung eingesetzt, zum Beispiel in den siebziger Jahren, nach der Aufbauphase. Auch die indische Seite, die häufig durch die Unberechenbarkeiten der sowjetischen Planwirtschaft in Verlegenheit gebracht wurden, hat nicht auf anderen Arrangements bestanden. Auf den Sitzungen der Arbeitsgruppen des gemeinsamen indisch-sowjetischen Komitees wurden zwar Möglichkeiten angesprochen, aber Durchführung und Bezahlung erforderten die Zuziehung von Experten und Technokraten in Indien, was einen langwierigen Entscheidungsprozess bedeutete. In dieser Hinsicht war das russische Engagement in Indien phantasielos, wenn auch entschieden. Sowjetischen Planern fiel es schwer, langfristige Verbesserungen, die auf laufender Forschung basierten, ins Auge zu fassen, wenn sie mit Ländern arbeiteten, die außerhalb des Gesichtskreises ihrer Standard-Aktivitäten lagen. Auch reagierten sie nur schwerfällig auf plötzlich auftauchende Probleme und Erfordernisse. Zentrale Körperschaften, die sich mit Indien beschäftigten, hatten Ziele im Auge, nicht Gelegenheiten.

Wichtig war hier das Verhalten sowjetischer Manager. Jacques Sapir sagt, dass ihre besondere Kultur der Technologie und der Unternehmensorganisation sowjetische Betriebe nur für Veränderungen einer ganz bestimmten Art offen machte – wenn die Innovation auf Änderungen begrenzt war, die den existierenden Überbau fast ganz intakt ließen. Zudem erwiesen sich die sowjetischen Pläne bei näherem Hinsehen als Legenden, die ein wildes Wettrennen um Quoten verbargen und dort, wo sie glatte Erfindung waren, Korruption und Verzettlung von Ressourcen verdecken sollten. Das Endprodukt mochte Qualität haben, aber die Effizienz seiner Erzeugung ließ viel zu wünschen übrig. An Pläne für Entwicklungen im Ausland zu denken, erwies sich oft als schwierig.

Im Allgemeinen wurde Innovation vornehmlich im Rahmen eines Plans gefördert, breitere Perspektiven begegneten Widerstand, von außergewöhnlichen Zeiten abgesehen. Damals hoffte man, dass Entscheidungen und die Transmission von Entscheidungen auf Grund der neuen Informationstechnologie weniger Zeit erfordern würden. Eine andere Annäherung an das Management-Problem fand selten Aufmerksamkeit. Der öffentliche Sektor Indiens verhielt sich ebenso und verdient daher Kritik. Hier lag das Kernproblem der „Bürokratie“ in Indien und in der UdSSR, jenes Problem, das laut Mehrotra die Entwicklung am stärksten bremste. Solcher Usus war für den Rückgang der wirtschaftlichen Kooperation in gleichem Maße verantwortlich wie die politischen Voreingenommenheiten sowjetischer Technokraten und deren professionelle Ausrichtung.⁴² Generell lässt sich sa-

⁴¹ Im Fall der Koksofen-Fabrikausstattung wurde die Technologie von einer Reihe von westdeutschen Firmen dominiert, der Carl Still GmbH u. Co., der Dr. C. Otto und Co. GmbH, der Krupp-Koppers GmbH und der Didier Ingenieur GmbH. US-amerikanische und britische Firmen übernahmen von ihnen Technologielizenzen. Jedoch entwickelte Giprokoks, das sowjetische Entwicklungsinstitut für Koksofenwerke, circa 1972 eine Trockenkühlungstechnik für Koks, die schnell von japanischen Firmen übernommen wurde (der Nippon Steel Corporation und den Ishkawajima Harima Heavy Industries). Acht Jahre später übernahm MECON eine Lizenz der Giprokoks-Technik. Siehe D'Mello, *Foreign Collaboration*, S. 62–66.

⁴² Siehe Jacques Sapir, *Les bases futures de la puissance militaire russe*, EHESS, Paris, Groupe de la sociologie de la Defense, in: *Cahiers d'études strategiques*, No. 16, 1993. J. Sapir, *La culture technologique: le cas des matériels militaires soviétiques*, Compiegne, UTC, *Cahiers de Recherches*, No. 3,

gen, dass, welche Verfeinerungen das Planungssystem der UdSSR im Laufe der Zeit auch erfahren mochte, die Manager auf dem Felde des Außenhandels nach dem Prinzip handelten, Initiativen für die Wirtschaft als Ganzes seien Sache ihrer leitenden Funktionäre, die dabei große Ziele anvisieren müssten, nicht aber Sache einzelner Unternehmen.

Allein schon die Größe der industriellen Kombinate und Netzwerke, die sich in der Sowjetunion entwickelten, und ihre Funktionsweise machten lokale Neuerungen schwierig. Solche Kombinate und Netzwerke hatten gigantische Ausmaße, und ihr Produktionssystem operierte in Abstimmung miteinander auf Grund wirtschaftlicher und politischer Bedingungen. Die *kombinaty* genossen den Vorteil eines integrierten Unternehmens, also die sofortige Zugänglichkeit eines jeden Prozesses, litten aber auch unter einem Nachteil, nämlich der Unfähigkeit, Innovation mit geringst möglicher Behinderung einzuführen. Die große Entfernung der frühen „Giganten“ von den Zentren des Verbrauchs wie die damit verbundenen politischen und wirtschaftlichen Probleme zwangen überdies die Planer, eine Vielfalt von Ressourcen in der Union zu finden – daher größere Investitionen in eine Reihe von Kohlevorkommen; daneben wurden Eisenerzlager ausgebeutet.⁴³ Und schließlich war alles durch das hochsubventionierte sowjetische Bahnsystem verbunden. Das machte Innovation ebenfalls schwierig – denn es verlangte Abstimmung in einem riesenhaften Netzwerk.

Auch waren Ministerien oder Abteilungen von Ministerien, trotz relativer Flexibilität bei der Besetzung mittlerer und unterer Positionen – die nach Ausschreibung und/oder Interview erfolgte –, bei der Ernennung leitender Manager und bei Produktionsentscheidungen entscheidend. Oft agierten sie de facto als kollektive Manager, die in erster Linie Planziele im Auge hatten. Für die Verteilung setzten sie sich mit Handelsorganisationen in Verbindung oder wurden von solchen Organisationen kontaktiert. Hier waren sowjetischen Konglomeraten oder Unternehmen, selbst wenn sie mit indischen Unternehmen wie Bhilai oder Behörden wie SAIL kooperierten, nach Beginn der Arbeit an Planung und

1990; und T. Malleret, *Les transferts de technologie non negociés de l'ouest à destination de l'URSS et leur contribution au potentiel militaire soviétique*, Ph. D. thesis, September 1992, EHESS, Paris; J. Sapir/T. Malleret, *Soviet Military Policy: from Restructuring to Reform*, in: R. Allison (Hrsg.), *Radical Reform in Soviet Defence Policy*, London 1992. Sapir bringt seine Argumente erneut in *Feu la système Soviétique*, Paris 1992, vor, einer exzellenten Analyse, die zeigt, wie die Unfähigkeit zu Innovationen die Planwirtschaft erheblich einschränkte, was zur Krise von 1991 führte. Für spezifische Details zu den Innovationen in der sowjetischen Industrie siehe G. V. Osipov (Hrsg.), *Industry and Labour in the USSR*, London 1966; darin wichtige Beiträge von B. I. Yermeyev, *Social Conditions for Creative Activity among Workers*, mit Informationen über die Automobilwerke von Gorki, das Krasnaja Etna Werk, die Mühlenmaschinenwerke von Gorki und das Zavol'skij Maschinenwerk, und von M. T. Yovchuk, *Improvement of the Cultural and Technical Standards of Workers*, mit Informationen über die Eisen- und Stahlwerke von Niznij Tagil, die Uraler Schwermaschinenfabrik und andere Werke der Region Sverdlovsk. Die gesamte Information enthält jedoch keine Hinweise auf schnelle Implementationen von Innovationen auf breiter Front und bestätigt somit Sapirs Standpunkt. Für die Beschäftigung mit Entscheidungsbildungsprozessen und Informationstechnologie siehe V. G. Afanasyev, *The Scientific and Technological Revolution. Its Impact on Management*, Moskau 1975. Amerikanische und britische Wissenschaftler haben die vorrangige Befassung von Technokraten mit politischen Aspekten betont, aber mit nur geringer Berücksichtigung der Frage, wie dies die Ergebnisse ihrer Arbeit beeinflusst hat, so J. Azrael, *Managerial Power and Soviet Politics*, Harvard 1967. Eine revisionistische Sicht wird entwickelt bei Harley Balzer, *Russia's Missing Middle Class*, New York 1995, aber solche historischen Interpretationen sind nicht zusammengefasst worden, um Perspektiven auf das sowjetische Management in den letzten Jahrzehnten des Sowjetstaats zu entwickeln.

⁴³ M. Gardner Clark, *The Economics of Soviet Steel*, Harvard University Press, 1956, S. 113ff. und 144ff.

Bau keine eigenen Initiativen mehr möglich, sie hatten sich an Außenhandelsorganisationen wie Tjažproměksport⁴⁴ und Promašěksport⁴⁵ zu halten.

Der Rahmen, in dem die indische Industrie Gestalt annahm, wird mithin beispielhaft deutlich an Entstehung und Entwicklung des Ranchi-Werks (der Schwerindustrie-Gesellschaft). Seine Errichtung folgte dem Besuch, den Jawaharlal Nehru 1955 den Maschinenbau-Werken in Sverdlovsk abgestattet hatte. Der Ministerpräsident war beeindruckt und wollte den Betrieb zum Muster der sowjetischen Hilfe für Indien machen. Als aber das Ranchi-Werk schließlich 1961 tatsächlich begonnen wurde, geschah das ohne direkte Bezugnahme auf das Werk im Ural. Der Plan stammte von dem Elite-Betrieb Giprotjažmaš, und 82 verschiedene Maschinenbaufirmen lieferten die 27000 Tonnen Anlagen und die 18000 Tonnen Stahlbauelemente, die Ranchi brauchte. In einer solchen Situation konnte weder das Werk im Ural, das Vorbild gewesen war, noch irgendein anderer spezifischer Betrieb als Kommunikationsstelle für die Zukunft fungieren. Der einzige direkte Kontakt bestand zu Außenhandelsorganisationen, die beauftragt waren, Verbindung zu dem Werk und zu der Bildungs- und Forschungseinrichtung, die für die Ausbildung des Personals des Werks zentral war, zu halten: Vnimeťmaš (Wissenschaftliches Allunionsforschungs- und Entwicklungsinstitut für Metallurgische Ausrüstung).

In diesem Fall – und in weiteren Fällen – wurde die Sache noch dadurch kompliziert, dass auch noch andere osteuropäische Länder beteiligt waren: So unterstützte die Tschechoslowakei in Ranchi den Bau eines Hüttenwerks und einer Gießerei.⁴⁶ Eine derart weite Ausdehnung des Verbindungsgeflechts machte Planung des Unternehmens selbst nahezu unmöglich. Alles, was geschah, hatte auf Direktiven innerhalb der Strukturen der Planwirtschaft zu warten.

Wie diejenigen bezeugen, die mit den Alltagsproblemen befasst waren, spielte der Staat eine zentrale Rolle, während Kontakte zwischen den Unternehmen auf ein Minimum beschränkt wurden.⁴⁷ Maitreyee Chaudhuri, der viele Jahre in leitenden Funktionen in der Barauni-Ölraffinerie gearbeitet hat, erinnert sich daran, dass die russischen Vertreter, wann immer irgendwelche alltägliche Bedürfnisse in Indien russischen fachlichen Rat erforderten, das Begehrt steinern aufnahmen. Sie erklärten, nichts tun zu können; die Anfrage müsse an Stellen in Moskau gerichtet werden.⁴⁸

Die Außenhandelsorganisationen selbst übernahmen in diesem Prozess eine Schlüsselfunktion, doch zeigt gerade ihr Fall den Mangel an Flexibilität und das schlechte gegenseitige Verständnis im System der bilateralen Beziehungen. Sie waren spezialisiert, wie die Natur der mit Indien befassten Organisationen beweist: Energomašěksport (Maschinen für die Energiewirtschaft), Mašinoimport (Import von Maschinen), Tjažproměksport (Export von schwerindustriellen Maschinen) usw. Sowohl inner- wie außerhalb der Sowjetunion waren sie die Schaltstellen für die produzierenden und die verteilenden Unternehmen. Ihrer war die Wahl, das heißt, sie setzten die Prioritäten fest, wann wer was bekommen sollte, auch wenn sie im Rahmen des Plans zu operieren hatten. Sie hatten auch Besitz, zum Beispiel Warenhäuser. Jedoch fielen Produktion und Planung nicht in ihre Kompetenz. Es handelte sich bei ihnen um einflussreiche Vermittlungseinrichtungen, die letzten Ent-

⁴⁴ Mit Stahlwerksausrüstung befasste Außenhandelsorganisation.

⁴⁵ Mit Hochofenausrüstung befasste Außenhandelsorganisation.

⁴⁶ Muravyov, *Soviet Indian Economic Relations*, S. 79–92.

⁴⁷ Siehe D'Mello, *Foreign Collaboration*, S. 109f. für Tjažproměksport.

⁴⁸ Interview mit Maitreyee Chaudhuri, Juli 2005.

scheidungen trafen Planungsfunktionäre und hochrangige Funktionäre in Partei oder Regierung. Dies warf, auf längere Sicht, das ernste Problem der Ad-hoc-Diversifikation auf. Es muss vermerkt werden, dass sowjetische Initiativen im indischen privaten Sektor den gleichen institutionellen Prozeduren folgten. Die Außenhandelsorganisationen trafen bestimmte Vereinbarungen mit einer Anzahl von Konzernen, mit AGIO Trading, Menon-Impex und Chinari, um nur einige zu nennen, gelegentlich griffen sie auch bei Tee-Auktionen zu, wenn das Angebot groß genug war. Eine angemessene und stetige Marktforschung war jedoch unüblich, zum Schaden der sowjetischen Verbraucher.

g) Das Verhältnis in indischen Augen

Es ist in diesem Zusammenhang zu erwähnen notwendig, dass, wenn Russen und Inder ihren Enthusiasmus für die wirtschaftliche Zusammenarbeit und für Projekte des Technologietransfers bekundeten, wichtige Unterschiede in ihrer Herangehensweise klar waren – so wie bei den bereits erwähnten Problemen der Planung und des öffentlichen Sektors. Es zeigten sich unterschiedliche Bezugsrahmen und unterschiedliche Ziele und Visionen.

Diejenigen, die im Auftrag der UdSSR an den neuen Projekten mitwirkten, waren offensichtlich stolz auf ihre Arbeit⁴⁹, doch war ihnen ebenso bewusst, dass das, was sie zu schaffen halfen, keinen Vergleich mit dem aushielt, was in der Sowjetunion existierte. Das Gefühl der Überlegenheit ist in bestimmten Äußerungen zu erkennen, etwa in einem Interview mit Arbeitern des Uralmaš, die indische Erfahrungen gesammelt hatten und nun, nach Lob und Preis für die Errungenschaften des Unternehmens bei Ranchi, sagten, „nun ja, das ist nichts verglichen mit unserem Uralmaš-Unternehmen, das mindestens zehnmal so groß ist“.⁵⁰

Auf der indischen Seite hoben Manager aller Stufen die Bedeutung des sowjetischen Beitrags zur Errichtung des Werks hervor, dachten aber keineswegs gering von den Leistungen der indischen Ingenieure und Arbeiter. So kommentierte D. R. Sastri, leitender Direktor von HMBP (Ranchi) auf der einen Seite: „Das Maschinenbau-Werk Ranchi, das mit sowjetischer technischer Unterstützung errichtet wurde [...], entwickelte sich aus kleinen Anfängen und ist von Jahr zu Jahr gewachsen.“ Er fügte hinzu: „Der große Ernst unserer sowjetischen Freunde, als sie es HEC und HMBP ermöglichten, auf dem Weltmarkt zu erscheinen, zeigte sich deutlich an der Auswahl der Güter, die sie für den Export vorschlugen – sie wählten keine Sachen, die für HEC neu oder schwierig gewesen wären, sondern solche, für die Erfahrungen und Vertrauen bereits erworben worden waren.“

Doch sagte er auch: „Heute stehen die Konstruktionsingenieure schon auf eigenen Füßen und bemühen sich nun um das Know-how zur Erlangung eines noch höheren Grades der Eigenständigkeit. Technologen und Betriebsingenieure haben ebenfalls die Fähigkeit erworben, selbst die kompliziertesten Entwürfe in die Tat umzusetzen, ganz zu schweigen

⁴⁹ In einem Interview hat etwa Igor' Petrovič Sacharov, der Chef der sowjetischen Spezialisten in Bokaro, Absolvent des Moskauer Stahlinstituts und früherer Mitarbeiter des Čel'jabinskier Stahlwerks und von Gipromez, eloquent über Bokaro und MECON gesprochen. „Haben Sie die Fabrik gesehen? Sie ist schön, nicht war?“, fragte er zu Beginn des Interviews. Und später, nach einer Einschätzung seiner Arbeit gefragt, fuhr er fort: „Was gibt es da zu sagen. Meine Hochöfen stehen und laufen. Bokaro haben Sie gesehen. Die Fabrik wird noch besser werden. Die MECON wird ihre Expansion bis zu sieben Millionen Tonnen planen und dann bis zu 10 Millionen Tonnen. Es wird wie ein Traum sein.“ K. C. Mohan, Mecon's Role in Building Heavy Industry, in: Soviet Land, 1976, No. 1.

⁵⁰ Anatoly Filatov, Uralmash: India's partner, in: Soviet Land, 1976, No. 2, S. 3–8.

vom Vertrauen der Arbeiter, deren Eifer, Enthusiasmus und Entschlossenheit das Rückgrat des Maschinenbau-Werks bilden.“⁵¹

Schlussbemerkung

Es ist keine Überraschung, dass zu Beginn der Perestrojka, anderthalb Jahrzehnte nach den Anfängen der Zusammenarbeit im Jahr 1971, Politiker und Beamte mit einer gewissen Verzweiflung nach Mitteln und Wegen suchten, die indisch-sowjetische Interaktion auf dem Felde der wirtschaftlichen Kooperation zu verbessern. Man konnte nicht mehr darauf vertrauen, dass die Planungsstrukturen, die zum Technologietransfer gepasst hatten, und die Richtung, die sie der Errichtung von Werken durch die Sowjetunion gegeben hatten, nach wie vor beiden Seiten zum Vorteil gereichten. Gerade die Struktur der sowjetischen Industrie und der sowjetischen Planwirtschaft muss dafür einen Teil der Verantwortung tragen, ebenso der begrenzte Gesichtskreis der Leiter der Werke. Das hieß nicht, die wirtschaftliche Verbindung sei substanzlos geworden. Sie hatte alle Substanz, die ihr Indiens Verteidigungsausgaben und Ölkäufe gaben. Aber die Komplexitäten, die mit der Erfahrung bei anderen wichtigen Aspekten der Wirtschaftsbeziehungen zutage traten, zeigten klar, dass die indisch-sowjetische Beziehung nicht nur auf politischem Felde „nicht ganz eine Allianz“ war.

Der Charakter der wirtschaftlichen Kooperation wirft weitere Fragen zum damaligen indisch-sowjetischen Verhältnis auf. Sowohl die Tagebücher von Subimal Dutt, der zu Beginn der sechziger Jahre Botschafter in der UdSSR war, wie auch wichtige Informationen, die von Surjit Mansingh stammen, belegen, dass auf dem Felde der kulturellen und der pädagogischen Zusammenarbeit Indien und Sowjetunion mit unterschiedlichen Prioritäten arbeiteten. So notierte Dutt eine Unterhaltung mit sowjetischen Partnern, in der sich die letzteren über die spürbare Kälte beklagten, die Indien gegenüber dem Projekt einer „Freundschafts-Universität“ zeige, die Studenten aus allen Teilen der Welt nach Moskau ziehen sollte. Dass sich Inder schließlich bei der Universität engagierten, war weniger dem aktiven Interesse der Regierung Indiens als einer unverdrossenen Rekrutierungskampagne der indischen KP zu danken. Nach 1971 ermunterte die indische Regierung Studenten, nach Russland zu gehen – ausgenommen bei Maschinenbau und Medizin –, jedoch vergaben sowohl die Stipendienkommissionen der Universitäten wie das Erziehungsministerium Stipendien für das Studium an Universitäten außerhalb des Sowjetblocks, und zwar für ein breit gefächertes Angebot in den Sozial- und Geisteswissenschaften. Die 1978 bis 1988 agierende Zentralfigur für den sowjetischen Sektor der Stipendienkommission, L. R. Mal, ließ

⁵¹ Expanding Cooperation for the Well-being of the Peoples of Two countries, in: Soviet Land (1977), No. 22–23, S. 62f. Ähnliche Haltungen trifft man auch anderswo an. A. K. Khosla, der Direktor und Gruppenmanager der BHEL und des Werks für Schwere Elektroausrüstung, war ebenso ausgewogen, als er die Erungenschaften seines Unternehmens in Hardwar betonte und feststellte: „Die Produkte der Fabrik in Hardwar tragen zu den Gesamtanstrengungen der Bharat Heavy Eletricals Ltd. bei und entsprechen lebensnotwendigen Bedürfnissen unserer Ökonomie. Heute hat Indien in diesem Sektor und in der Sphäre der Elektrizitätsgewinnung und -übertragung sowie der Ausrüstung zur Nutzbarmachung Selbstversorgung erreicht. All das wurde möglich durch die äußerste Hingabe unseres Volkes und die Unterstützung, die wir von befreundeten Ländern wie der Sowjetunion erhalten haben.“ Siehe Expanding Cooperation for the Well-being of the Peoples of Two countries, in: Soviet Land (1977), No. 22–23, S. 62f.

keinen Zweifel, dass die Kommission nicht das geringste Interesse daran hatte, das Studium der sowjetischen Gesellschaft oder sowjetischer Ideen zu fördern. Das stand im Gegensatz zu der Meinung des 1986 in Moskau amtierenden Referenten für wissenschaftliche und technologische Zusammenarbeit, der solche Studien als wichtig für Indien ansah.⁵²

Solche Dimensionen der indisch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen, zusammen mit der schon erwähnten Vorsicht, die für die Außenpolitik kennzeichnend war, werfen gewiss auch Fragen zu den sowjetischen Beziehungen mit anderen Ländern der Dritten Welt auf, deren Entwicklung von verschiedenen heterogenen nationalen und sozialen Bewegungen geprägt worden war (nicht zum wenigsten Angola, Mosambik und Äthiopien). Die Bedingungen des Austauschs führen überdies zu Fragen nach der Hegemonie von Supermächten in der Zeit des Kalten Krieges und wohl auch nach dessen Ende.

Aus dem Englischen übertragen von Dr. h. c. Hermann Graml

⁵² Interviews mit L. R. Mal, 1979 und 1985, und mit Mr. A. Kulsresta, Referent in Moskau, 1986.