

Bernd Greiner | Robert J. McMahon | Roger E. Kanet | Earl Conteh-Morgan | Jason C. Pribilsky | Ragna Boden | Thomas Scheben | Brigitte H. Schulz | Judith Shapiro | David C. Engerman | Benjamin O. Fordham | Monica R. Gisolfi | Seth Shulman | Christopher M. Davis | Stephan Merl | Paul R. Gregory | Paul Josephson | Martin Dangerfield | Dagmara Jajeśniak-Quast | Patrick Gutmann | Hanns-Dieter Jacobsen | Frank Cain | Shu Guang Zhang | Christian Gerlach | Christian Th. Müller

Bernd Greiner / Christian Th. Müller / Claudia Weber (Hg.)

Ökonomie im Kalten Krieg



Hamburger
Edition
Institut für
Internationale
Wirtschaftswissenschaften

Bernd Greiner/Christian Th. Müller/Claudia Weber (Hg.)

Ökonomie im Kalten Krieg

Studien zum Kalten Krieg
Band 4

Hamburger Edition

Hamburger Edition HIS Verlagsges. mbH
Mittelweg 36
20148 Hamburg
www.Hamburger-Edition.de

© E-Book 2011 by Hamburger Edition
E-Book-Umsetzung: Dörlemann Satz, Lemförde
ISBN: 978-3-86854-519-7

© der Printausgabe 2010 by Hamburger Edition
ISBN: 978-3-86854-225-7
Redaktion: Jörg Später
Umschlaggestaltung: Wilfried Gandras
Typografie und Herstellung: Jan und Elke Enns
Satz aus Sabon von Dörlemann Satz, Lemförde

Inhalt

BERND GREINER Wirtschaft im Kalten Krieg. Bilanz und Ausblick	7
Soll und Haben in der Dritten Welt	
ROBERT J. McMAHON Die Macht der Schwachen	30
ROGER E. KANET Vier Jahrzehnte sowjetische Wirtschaftshilfe	45
EARL CONTEH-MORGAN Die US-Entwicklungshilfe während des Kalten Krieges	63
JASON C. PRIBILSKY »Indianerproblem«, Agrarreform und der Kalte Krieg in den Anden	82
RAGNA BODEN Das Scheitern der sowjetischen Modernisierungsoffensive in Indonesien	104
THOMAS SCHEBEN Wachstumsstrategien im Nahen Osten während des Kalten Krieges	124
BRIGITTE H. SCHULZ Die zwei deutschen Staaten und das subsaharische Afrika	163
JUDITH SHAPIRO Ökologische Folgen der chinesischen Wirtschaftspolitik im Kalten Krieg	181
Soll und Haben in den Zentren	
DAVID C. ENGERMAN Die USA und die Ökonomie des Kalten Krieges	194
BENJAMIN O. FORDHAM Die wirtschaftlichen und sozialen Folgen der amerikanischen Militärausgaben	213
MONICA R. GISOLFI Farmpolitik und die Entstehung des militärisch-industriellen Komplexes im amerikanischen Süden	234

SETH SHULMAN Ökologische Schäden des Kalten Krieges in den USA	242
CHRISTOPHER M. DAVIS Die wirtschaftlichen und sozialen Folgen der sowjetischen Militärausgaben	260
STEPHAN MERL Von Chruschtschows Konsumkonzeption zur Politik des »Little Deal« unter Breschnew	279
PAUL R. GREGORY Der Kalte Krieg und der Zusammenbruch der UdSSR	311
PAUL JOSEPHSON Umweltschäden des Kalten Krieges in der UdSSR	326
Kalte Krieger und Händler	
MARTIN DANGERFIELD Sozialistische Ökonomische Integration. Der Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW)	348
DAGMARA JAJEŚNIAK-QUAST Polen, die CSSR und die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft während des Kalten Krieges	370
PATRICK GUTMANN West-östliche Wirtschaftskooperationen in der Dritten Welt	395
HANNS-DIETER JACOBSEN Das Koordinationskomitee für Multilaterale Exportkontrollen	416
FRANK CAIN Das US-Handelsembargo und Europa	438
SHU GUANG ZHANG China und die Wirtschaftssanktionen des Westens, 1950–1953	457
CHRISTIAN GERLACH Das US-amerikanisch-sowjetische Getreidegeschäft 1972	480
CHRISTIAN TH. MÜLLER Der Erdgas-Röhren-Konflikt 1981/82	501
Zu den Autorinnen und Autoren	521

Bernd Greiner

Wirtschaft im Kalten Krieg. Bilanz und Ausblick

»Die Verbindung einer immensen Militärbürokratie mit einer großen Rüstungsindustrie ist neu in unserer Geschichte. Die Auswirkungen sind in jeder Stadt, jeder Landesregierung und in jeder Abteilung der Bundesregierung zu spüren – wirtschaftlich, politisch, selbst geistig. Wir verstehen die unhintergehbare Notwendigkeit hinter dieser Entwicklung. Und zugleich dürfen wir nicht die Augen vor den schwerwiegenden Folgen verschließen. Wie wir arbeiten, wie wir mit unseren Ressourcen umgehen, wie wir unseren Lebensunterhalt verdienen, all dies hängt damit zusammen.«

Präsident Dwight D. Eisenhower, Abschiedsrede an die Nation, 17. Januar 1961

»It's the economy, stupid!«

Bill Clinton im amerikanischen Präsidentschaftswahlkampf 1992

Gegen Zukunftsangst und Alltagspanik im Kalten Krieg hielten Amerikaner wie Sowjets eine gemeinsame Rezeptur bereit: *permanent preparedness*. »Allzeit bereit« klingt gefälliger als »totale Mobilisierung«, meint aber dasselbe – nämlich eine umfassende Indienstnahme wirtschaftlicher, wissenschaftlicher und technologischer Ressourcen zum Zwecke der Abschreckung und des Aufbaus einer kriegstauglichen, sprich überlegenen Militärmaschinerie. Deren Wert wurde nicht mehr mit Infanteriedivisionen angegeben, sondern an der Stückzahl und Sprengkraft von Atom- und Wasserstoffbomben samt ihrer Trägersysteme bemessen. Mit der Folge, dass militärische Auftraggeber ein nie gekanntes Interesse an Forschung und Technologie entwickelten und eine dauerhafte Allianz mit industriellen Anbietern auf den Weg brachten.

Im Grunde handelte es sich um das wirtschafts- und rüstungspolitische Pendant zur Diplomatie des *brinkmanship*. Sah sich Letztere dazu aufgerufen, in Krisen bis zum Rande des Abgrunds zu gehen und dennoch schwindelfrei das Äußerste zu verhindern, musste Erstere die prekäre Balance zwischen einer Akkumulation und Vernichtung gesellschaftlichen Reichtums halten. So wenig am Ziel optimal ausgestatteter Streitkräfte gezweifelt wurde, so sehr mussten die gesamtwirtschaftlichen Belastungen

von Rüstungsbudgets im Auge behalten werden. Sie zu überdehnen, war nur um den Preis politischer Instabilität und mithin schwerer Rückschläge im Ringen mit dem Systemkonkurrenten möglich.

Die schieren Daten übersteigen das Vorstellungsvermögen eines Laien. Oder wer kann schon etwas mit der Zahl 7,2 Billionen Dollar anfangen? So viel, gerechnet in konstanten Dollars des Jahres 1982, haben die USA angeblich zwischen 1947 und 1989 für ihren Kalten Krieg ausgegeben. Man muss nur einen anderen Dollarkurs als Fixwert zugrunde legen, die Rentenfonds für pensionierte Soldaten und Offiziere mit einbeziehen sowie die »schwarzen Kassen« von Pentagon und Energieministerium grob taxieren, und schon stehen zweistellige Billionensummen zu Buche.

In der UdSSR dürfte es kaum anders gewesen sein. Der Konjunktiv verweist auf eines der zahllosen Probleme bei der Buchführung zum Kalten Krieg. Im sowjetischen Fall liegen schlicht keine verlässlichen Zahlen vor. Entweder wurden nur Stückmengen oder aber Preise protokolliert, die administrativen Vorgaben entsprachen und folglich mit den realen Kosten kaum etwas zu tun hatten. Schätzungen über den Anteil der Rüstungs- und Militärausgaben am sowjetischen Staatshaushalt gehen dementsprechend weit auseinander: Der unterste Wert liegt bei 19, der oberste bei 33 Prozent. Dass die Aufwendungen, inflationsbereinigt, zwischen 1965 und 1988 verdoppelt wurden, steht indes fest (Christopher M. Davis, Paul Gregory).¹

Soll und Haben in den Zentren

Wie diese Zahlen zu deuten sind, ist unter Ökonomen und Wirtschaftshistorikern umstritten. Man hat es mit einer Ressourcenvernichtung gigantischen Ausmaßes – mindestens in der Größenordnung der beiden Weltkriege des 20. Jahrhunderts – zu tun, argumentiert die eine Seite. Und fühlt sich durch zahlreiche Untersuchungen bestätigt, denen zufolge militärische Forschung und Entwicklung keinen Gewinn für die Gesamtwirtschaft abwerfen. In der Tat: Der viel beschworene Spin-off ist selbst auf der Mikroebene nicht nachweisbar. Denn Unternehmen, die sowohl den militärischen als auch den zivilen Markt bedienen, sind zur Geheimhaltung

1 Siehe auch Petra Opitz/Peter Lock, »Deferred Costs of Military Defence: An Underestimated Economic Burden«, in: Manas Chatterji/Jacques Fontanel/Akira Hattori (Hg.), Arms Spending, Development and Security, New Delhi 1996, S. 253–266, hier S. 258.

und mithin dazu verpflichtet, ihre Abteilungen rigoros voneinander abzuschotten.

Gleichwohl, so der Einwand, bescherte der Kalte Krieg eine Vielzahl positiver Impulse. Man denke etwa an die Aufstockung des Bildungsetats um jährlich zwei Milliarden Dollar, die mit dem National Defense Education Act von 1958 beschlossen wurde und eine nie gekannte Expansion des amerikanischen Bildungswesens auf den Weg brachte; oder an die Entscheidung des Pentagon, die Spitzenuniversitäten mit üppigen Fonds für militärische Forschung auszustatten – allein 1964 waren es 200 Millionen Dollar. Als der Kongress 1956 den »Federal Highway Act« verabschiedete und die Bundesregierung 90 Prozent der Kosten für den Ausbau des Fernstraßennetzes übernahm, wurden 40000 Straßenkilometer neu gebaut. Eine Maßnahme, die auf Drängen des Militärs zustande kam und dem Wunsch Rechnung trug, im Notfall möglichst viele Truppen möglichst schnell verlegen zu können; dass die zivile Wirtschaft ebenfalls und möglicherweise in noch höherem Maße davon profitierte, liegt auf der Hand.

Und war die technologische Revolution in der Kommunikationstechnik, beim Bau von Computern und in der Werkstoffentwicklung nicht dem Raumfahrtprogramm geschuldet, dem für beide Seiten wichtigsten Projekt im Wettlauf um Prestige und Anerkennung? Möglicherweise, entgegen Skeptiker, aber dergleichen Modernisierungs- und Wachstumseffekte hätten sich auch ohne den Kalten Krieg eingestellt, nämlich im Gefolge der Globalisierung, des Bevölkerungswachstums, erweiterter Märkte und einer im Wesentlichen »denationalisierten« Weltwirtschaft. Andererseits steht die These im Raum, dass die neue Wirtschaftsordnung des Westens, von der europäischen Integration bis zur Einbeziehung Japans, erst unter dem Handlungs- und Konkurrenzdruck des Kalten Krieges zustande kam. Ganz zu schweigen von der Vormachtstellung der USA und den wirtschaftlichen Vorteilen, die Washington aus seiner Position als militärische Schutzmacht zu schlagen wusste.

Für jedes Argument liegt also ein scheinbar schlagendes Gegenargument parat. Mit welchen Ergebnissen die zeithistorische Forschung künftig auch immer aufwarten mag, das grundsätzliche Problem wird kaum aus der Welt zu schaffen sein: Was geschah während des Kalten Krieges? Und was geschah wegen des Kalten Krieges? Die Kontroverse wird weitergehen und auch in Zukunft zu Gedankenexperimenten im Sinne einer *counterfactual history* einladen.

Apropos kontrafaktisch: Gesetzt den Fall, es hätte keinen Kalten Krieg und keine »Überrüstung« beider Seiten gegeben, wären die für Raketen und Panzer verpulverten Milliarden dann zum Nährboden zivilwirtschaftlichen Wachstums oder einer stabilen Grundversorgung mit Gütern des

Gemeinwohls geworden? Bei aller Sympathie für dieses Szenario, dass es im Bereich des Möglichen lag, weisen die hier versammelten Autoren unisono zurück.

Im Falle der Vereinigten Staaten kann man mit guten Gründen von schier unüberwindbaren politischen Hürden sprechen. Wenn es nämlich eine Konstante im dortigen politischen Leben gibt, dann ist es das Misstrauen gegen einen starken Staat, genauer gesagt, gegen einen in das soziale und wirtschaftliche Leben intervenierenden Staat. Wer als Politiker Steuern für die nationale Sicherheit erheben will, kann mit der Gunst der Wähler rechnen; wer stattdessen einer fürsorglichen Umverteilung das Wort redet, zieht sich verlässlich ihren Zorn zu. So gesehen ist es auch wenig plausibel, das Scheitern von Lyndon B. Johnsons *Great Society* in erster Linie mit dem Vietnamkrieg in Verbindung zu bringen. Wahrscheinlicher ist, dass dieser Entwurf eines modernen Wohlfahrtsstaates ohnehin zum Scheitern verurteilt war – wie auch alle nachgängigen Bemühungen, in Zeiten rückläufiger Militärausgaben die Mittel für Sozialtats aufzustocken (Benjamin O. Fordham).

Die sowjetischen Kommunisten hätten mit einer derartigen Umwidmung von Ressourcen ideologisch keine Probleme gehabt. Im Gegenteil. Aber ihnen stand die Eigengesetzlichkeit sozialistischen Wirtschaftens im Weg. Selbst massive Investitionen trugen wenig zur Erhöhung der Arbeitsproduktivität und des Güterausstoßes bei; dafür sorgte die administrative Kommandowirtschaft mit ihrer endemischen Vergeudung von Kapital, Arbeit und Rohstoffen. In anderen Worten: Dieses System, in dem es obendrein für Betriebsleiter keinerlei Anreize für die Erhöhung von Effizienz gab, weil der Gewinn weder vom Verkauf der Produkte noch von der Zufriedenheit der Käufer abhing, konnte sich nur auf niedrigem Niveau durchwursteln. Zusätzliche Gelder in Milliardenhöhe hätten daran nichts geändert; sie wären vermutlich ebenso unmerklich versickert wie die in der Spätphase des Kalten Krieges aufgenommenen Auslandskredite.

Jenseits aller Spekulation und auf empirisch solidem Grund bewegen sich die Studien über das sogenannte *military remapping* der Vereinigten Staaten. Auch wenn der Kalte Krieg die dortige Volkswirtschaft nicht über Gebühr strapazierte und – gemessen am Bruttosozialprodukt – im Laufe der Jahre mit stets geringeren Belastungen einherging, hinterließ er doch dauerhafte Spuren in der industriellen Geografie des Landes. Von einem neuen Zeitalter der politischen Ökonomie in den USA (David C. Engerman) zu sprechen, scheint nicht übertrieben.

Military remapping steht erstens für die Staatsabhängigkeit ganzer industrieller Branchen. Bis Mitte der 1950er Jahre konnte davon noch keine Rede sein. Zwar zählten die Marktführer der Schwerindustrie und des

Maschinenbaus wie auch der Automobil-, Chemie- und Petroindustrie allesamt zu den Großkunden des Militärs; aber nur ein kleiner Teil ihres Umsatzes resultierte aus Rüstungsgeschäften. Selbst im Bereich der Mikroelektronik bedienen alteingesessene Konzerne wie General Electric, Westinghouse oder IBM den militärischen Markt lediglich als Zusatzgeschäft. Die Luft- und Raumfahrtindustrie hingegen, erst recht aber die seit den 1950er Jahren gegründeten und auf Halbleiter sowie integrierte Schaltkreise spezialisierten Unternehmen sind auf Gedeih und Verderb von militärischen Aufträgen abhängig. Zwischen 33 und 80 Prozent ihrer Produkte werden vom Pentagon gekauft, im Flugzeugbau verfügen die Anbieter mit Ausnahme von Boeing weder über hinreichende Kapitalressourcen noch über angemessene Forschungs- und Entwicklungsetats, um sich auf dem zivilen Markt zu behaupten – wie die gescheiterten Diversifikationsstrategien von Fairchild, Martin, Northrop, General Dynamics, Douglas und Lockheed eindrücklich demonstrieren. Selbst bei der Auswahl von Subunternehmern und bei der Ausgestaltung von Tarifverträgen redet das Pentagon mit.

Zweitens beschreibt *military remapping* die räumliche Umverteilung industrieller Zentren. Der Nordosten und Mittlere Westen büßten im Verlauf des Kalten Krieges ihre Vormachtstellung ein. Die Westküste, der Süden und Südwesten des Landes hingegen – Regionen, die bis zum Zweiten Weltkrieg ein ökonomisches Schattendasein geführt hatten und zu Recht als Armenhäuser der Nation galten – entwickelten sich zu Lokomotiven der Binnenwirtschaft.² Die märchenhafte Erfolgsgeschichte von »Silicon Valley« oder der Aufstieg von Seattle, Los Angeles und San Diego sind vielfach beschrieben worden. Weniger bekannt sind die verschlungenen Wege, auf denen viele Regionen des tiefen Südens ihre Strukturkrise lösten. Für über drei Millionen Menschen, die während des Zweiten Weltkrieges eine besser dotierte Arbeit beim Militär und in Rüstungsfabriken angenommen hatten, war der Kalte Krieg geradezu ein Glücksfall. Andernfalls hätten sie in eine Landwirtschaft zurückkehren müssen, der seit Jahrzehnten ein Überangebot an Arbeitsplätzen zur Verfügung stand und die im Zeichen fortschreitender Mechanisierung immer weniger Hände benötigte (Monica R. Gisolfi). Unter diesem Gesichtspunkt erhält die Rede vom *bootcamp* der Nation, vom Süden als militäri-

2 Siehe u.v.a.: Anne Markusen et al., *The Rise of the Gunbelt. The Military Remapping of Industrial America*, New York 1991; Donald A. MacKenzie, *Inventing Accuracy. A Historical Sociology of Nuclear Missile Guidance*, Cambridge, Mass. 1990; Roger W. Lotchin, *Fortress California 1910–1961. From Warfare to Welfare*, New York 1992.

schem Ausbildungslager, eine zusätzliche Bedeutung: Sie verweist auf die sozial attraktiven und damit integrativen Effekte der Wirtschaft im und für den Kalten Krieg.

Ähnlich positive Auswirkungen sind in der Sowjetunion zu beobachten. Zusammen mit dem Verkauf von Erdöl und Erdgas spülten die weltweiten Waffenexporte erhebliche Devisenreserven in die Staatskassen. Nicht zuletzt diese Gelder ermöglichten in den 1970er Jahren den Kauf erheblicher Mengen Getreides und sonstiger Konsumgüter, vor allem aus den USA. Dass sich – wie aus einschlägigen Befragungen hervorgeht – die Mehrheit der Bevölkerung nicht als Verlierer des Kalten Krieges sah und die Jahre von 1960 bis 1990 als »Konsumrevolution« erlebte (Stephan Merl), kann also unmittelbar mit der Rüstungsökonomie in Verbindung gebracht werden. Übersehen wird gemeinhin auch, in welchem Umfang Militär und Rüstungsbetriebe für die Bedürfnisse der Zivilwirtschaft in Anspruch genommen wurden. Uniformierte halfen beim Bau von Straßen, Dämmen und Kanälen, aus Militärdepots konnten Konsumartikel und Nahrungsmittel bezogen werden, Rüstungsbetriebe produzierten langlebige Güter des täglichen Bedarfs: Fernseher und Kühlschränke für Privatkunden, Computer und Eisenbahnwaggons für staatliche Abnehmer. Zusammengefasst handelt es sich um Dienste und Leistungen, die aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nicht wegzudenken sind (Christopher M. Davis).

Gleichwohl hält sich hartnäckig der Verdacht, dass die UdSSR am Ende unter der Last ihrer Rüstungsausgaben zusammenbrach. Dass sie, in anderen Worten, vom Westen »totgerüstet« wurde. Indizien gibt es scheinbar zuhauf. Auch wenn infolge der extremen Geheimhaltung und gegenseitigen Täuschung – die so weit getrieben wurden, dass selbst die Führung des Landes über den Gesamtumfang der Rüstungsausgaben nicht im Bilde war – genaue Daten fehlen, so kann es keinen Zweifel am enormen Gefälle gegenüber den westlichen Staaten geben. Vermutlich verschwendete die Sowjetunion Jahr für Jahr 15 Prozent ihres Bruttoinlandsproduktes für das Militär; in den USA waren es 6 Prozent, in der Bundesrepublik 3 Prozent und in Japan 1 Prozent. Obgleich die Privilegierung der Schwerindustrie bis in die 1920er Jahre zurückreicht und nicht originär mit dem Kalten Krieg in Verbindung zu bringen ist, geriet die Wirtschaft seit den 1950er Jahren infolge der Rüstungsinvestitionen immer mehr in Schieflage. Je länger der Kalte Krieg dauerte, desto mehr Ressourcen wurden der zivilen Produktion sowie dem staatlichen Sozial- und Gesundheitswesen entzogen. Am Ende entfiel jeder zehnte Arbeitsplatz auf die Rüstungsindustrie – eine Entwicklung, die im Vergleich zu den USA offenbar umgekehrt proportional verlief (Christopher M. Davis).

Man wird die Militärausgaben zusammen mit den exorbitanten Transferzahlungen an die Verbündeten in Osteuropa – die zwischen 1975 und 1981 von 5,3 auf 18,6 Milliarden Dollar answollen – folglich bei einer Erklärung der sowjetischen Malaise in Rechnung stellen müssen. Aber »totgerüstet« wurde die Sowjetunion mitnichten, wie Stephan Merl und Paul Gregory mit Nachdruck betonten. Zum einen ist nicht der Rüstungssektor, sondern vielmehr die administrative Kommandowirtschaft für die Unterversorgung mit Konsumgütern verantwortlich zu machen. Zum andern blieb das System trotz dieses Mangels politisch bemerkenswert stabil; korrupte und illegale Alltagspraktiken, vom Staat aus guten Gründen toleriert, wenn nicht gar mit Vorsatz gefördert, glichen die eklatanten Defizite offenkundig aus. In anderen Worten: Auf dem gewohnt defizitären Niveau für Jahrzehnte weiterzumachen, lag Mitte der 1980er Jahre durchaus im Bereich des Möglichen. Nicht die Schwäche der Ökonomie versetzte dem System den Todesstoß, sondern Michail Gorbatschow, der wirtschaftliche Teilsysteme reformieren wollte, aber dabei zu Mitteln griff, die am Ende das System als Ganzes lahmlegten.

Aus wirtschaftshistorischer Perspektive vermag Paul Gregorys These vom »politischen Selbstmord« der Sowjetunion zu überzeugen. Doch wird sie der komplexen internationalen Konstellation in der Spätphase des Kalten Krieges gerecht? Was trieb Gorbatschow zu ebenso unüberlegten wie überhasteten Reformen? Hatte er möglicherweise auch den Konkurrenten China mit seinen zweistelligen Wachstumsraten im Auge? Wollte er einem wirtschaftlichen Zangengriff – hier die übermächtigen USA, dort die bedrohlich aufstrebenden Chinesen – vorbeugen? Begab sich ausgerechnet Gorbatschow, der den Kalten Krieg gedanklich überwinden wollte, in die Bahnen des alten, von Einkreisungsängsten durchdrungenen Denkens? Darüber wird noch geraume Zeit zu diskutieren sein.

Dass der Kalte Krieg trotz des Zusammenbruchs der UdSSR weit in die Gegenwart hineinragt, zeigt die Enttäuschung über die ausbleibende »Friedensdividende«. Wenn weltweit alle Länder, so eine Prognose aus den frühen 1990er Jahren, ihre Rüstungsausgaben um mindestens 3 Prozent reduzieren, wird binnen eines Jahrzehnts eine »Dividende« von 1,5 Billionen Dollar zur Verfügung stehen – vier Fünftel in den industrialisierten Ländern, der Rest in der Dritten Welt.³ Stattdessen griff ein neuerliches Wettrüsten um sich. Zwischen 2001 und 2006 stiegen die Militärausgaben weltweit um inflationsbereinigte 30 Prozent, China ist hinter Großbritannien bereits auf den dritten Platz vorgerückt, auch Russland

3 United Nations Development Programme, Human Development Report 1992, New York/Oxford 1992, S. 9.

macht zunehmend wieder Boden gut. Fast die Hälfte aller Aufwendungen entfällt auf die USA, Investitionen, die in keinem erkennbaren Zusammenhang mit Terrorbekämpfung stehen, sondern verlässlich den im Kalten Krieg geplanten Pfaden folgen: Innovation um der Überlegenheit willen, Überlegenheit zum Zwecke einer vermeintlichen Unverwundbarkeit.⁴

Immer wieder scheitern korrigierende Eingriffe an den Erblasten der Hochrüstungspolitik. Selbst Staaten, die ihre Streitkräfte abbauen und weniger Gerätschaft ordern, können nicht automatisch mit niedrigeren Kosten rechnen. Insbesondere im Hightech-Bereich sind hohe Stückzahlen mit einer Kostendegression verbunden; umgekehrt treibt ein niedrigeres Beschaffungsvolumen die Preise für komplexe Waffensysteme in die Höhe. Wer beispielsweise, so eine gängige Überschlagsrechnung, den Etat für Kampfflugzeuge um die Hälfte reduziert, erhält als Gegenwert nur ein Viertel der ursprünglichen Stückzahl.⁵ Von dieser stofflichen Seite abgesehen, scheinen auch soziale Interessen an Rüstung eine erhebliche Rolle zu spielen. Darin nämlich liegt eine weitere Pointe der *permanent preparedness*: im Aufstieg und Behauptungswillen professioneller Eliten wie sozialer Milieus, die sich – sei es wegen höherer Löhne, krisenfester Arbeitsplätze oder attraktiver Herausforderungen für Spezialisten – eigenständig für den Erhalt rüstungsgeleiteter Investitionen engagieren. Man könnte auch von einer Verschränkung staatlicher »Mobilisierung« und privater »Selbstmobilisierung« sprechen oder einem *unmilitaristic militarism*, wie es in der amerikanischen Fachliteratur heißt. In anderen Worten: Wer die politische Ökonomie des Kalten Krieges ergründen will, wird den Blick von Wirtschaftshistorikern um kulturwissenschaftliche Perspektiven erweitern müssen – ein bislang noch unbestelltes Feld (Benjamin O. Fordham).

Seit den 1960er Jahren ist in den USA eine stetige Dynamisierung des privaten Engagements für Rüstung zu beobachten – parallel zu der Umschichtung von Investitionen für militärische Forschung und Entwicklung. Kamen bis zu diesem Zeitpunkt noch gut 60 Prozent der zur Verfügung gestellten Gelder aus der Staatskasse, so kehrten sich die Verhältnisse in den 1970er Jahren um. Seither bestimmen die von Unternehmen und Universitäten akquirierten Mittel das Entwicklungstempo militärisch relevanter Hochtechnologie. Auch in der UdSSR ist im Laufe des Kalten Krieges eine deutliche Statusaufwertung von Wissenschaftlern und Technikern zu be-

4 Vgl. Helen Caldicott, Atomgefahr USA. Die nukleare Aufrüstung der Supermacht, München 2003.

5 Opitz, Lock, »Deferred Costs«, S. 253–266.

obachten. Aus ihrer Mitte, der »Breschnew-Generation«, machten viele in Verwaltung und Politik Karriere. Wie ihre amerikanischen Kollegen mussten sie zur Kooperation nicht angehalten oder gar zwangsverpflichtet werden. Im Gegenteil. Von Aufstiegserwartungen und Machtinteressen motiviert, effektivierten sie eine Rüstungswirtschaft von robuster Eigen- dynamik und zäher Nachhaltigkeit, eine gegen politische Korrekturen widerborstige Parallelwelt.⁶

Zu den unabgeholten Hypothesen des Kalten Krieges gehört nicht zuletzt die großflächige Verwüstung der Umwelt – ein Flurschaden, der untrennbar mit der Herstellung, Lagerung und dem Test von Waffen verbunden ist. Und mit der Mentalität der Waffenproduzenten: Sie hatten sich das Denken ihrer Auftraggeber, die Logik der *permanent preparedness*, zu eigen gemacht, produzierten ohne Rücksicht auf menschliche Arbeitskraft und natürliche Ressourcen, geschützt von staatlichen Behörden, denen die Geheimhaltung über alles ging. Was ein US-Offizier noch Mitte der 1980er Jahre öffentlich zum Besten gab, hätte auch aus der Presseabteilung einschlägiger Unternehmen kommen können: »Unser Geschäft ist der Schutz der Nation, nicht der Umwelt.« Der Zweck heiligte alle Mittel, im Grunde kopierte man im Westen jenen Krieg gegen die Natur, den Stalin bereits in den 1930er Jahren erklärt und während des Kalten Krieges auf die Spitze getrieben hatte (Seth Shulman, Paul Josephson). Berüchtigt sind die »geschlossenen Städte« in der UdSSR, die ausschließlich für die Rüstungsindustrie reserviert waren, sowie riesige Flächen in Sibirien und der arktischen Region – exterritoriale Gebiete, in denen unvorstellbare Mengen von Schwermetallen und radioaktiver Abfälle bedenkenlos »entsorgt« wurden. In den USA ist von 20000 verseuchten Orten die Rede, Waffenlabore, Stützpunkte und Fertigungsanlagen, von denen sehr viele vermutlich für alle Zeit kontaminiert bleiben werden.

Mindestens 200 Milliarden Dollar werden in den Vereinigten Staaten allein für die Beseitigung des Größten veranschlagt. Dabei ist noch nicht berücksichtigt, dass für die radioaktive Hinterlassenschaft vieler Nuklearanlagen bislang keine technischen Lösungen gefunden sind. Ebenso wenig hat man eine Vorstellung von den wirtschaftlichen Belastungen, die auf das Gesundheitswesen wegen der Behandlung einschlägiger Erkrankungen weiterhin zukommen werden. Für die Nachfolgestaaten

6 Vgl. Aaron L. Friedberg, »The United States and the Cold War Arms Race«, in: Odd Arne Westad (Hg.), *Reviewing the Cold War. Approaches, Interpretations, Theory*, London/Portland 2000, S. 207–231; Dietrich Beyrau, *Intelligenz und Dissens. Die russischen Bildungsschichten in der Sowjetunion 1917 bis 1985*, Göttingen 1993.

der ehemaligen Sowjetunion – die bekanntlich bis in die 1980er Jahre mit katastrophalen Nuklearunfällen zu kämpfen hatten – fehlen selbst grobe Überschlagsrechnungen.

Krieger und Händler

So wichtig die Rüstungsproduktion auch war – der kalte Wirtschaftskrieg drehte sich keineswegs nur darum, wer die besten und die meisten Waffen auf den Markt brachte. Beide Blöcke wollten sich auch auf dem Gebiet des Konsums und Lebensstandards gegenseitig übertreffen. In der martialisches Rhetorik des Ostblocks war von »Überholen, ohne einzuholen« die Rede und vom »Beerdigen« der anderen Seite während des Überholvorgangs. Ganz in diesem Sinn riet der amerikanische Soziologe David Riesman zu einem »Nylonkrieg« – nämlich die UdSSR so lange mit Konsumgütern zu überschütten, bis das Regime unter den nicht mehr zu kontrollierenden Begehrlichkeiten seiner Bürger zusammenbrach. Die Resonanz auf Riesmans Idee blieb bescheiden. Wesentlich populärer war hingegen der Vorschlag, dem Osten durch Boykott und Embargo den Konsumhahn zuzudrehen. Wie auch immer: Im Wettbewerb um das überlegene Modell und die klügere Philosophie nahm man in Kauf, die Prioritäten ökonomischen Denkens infrage zu stellen: Der Schaden des anderen wog schwerer als der eigene Nutzen.

Dass blumige Rhetorik, mit den Realitäten des Alltags konfrontiert, oft zu blutleerem Gestammel gerinnt, ist hinlänglich bekannt. Der Kalte Krieg fügt dieser Geschichte der Peinlichkeiten ein weiteres Kapitel hinzu, eine Endlosschleife aus Pleiten, Pech und Pannen und das langsame Erwachen aus einem ideologischen Delirium. In erster Linie aber kommt die Rede von der »politischen Ökonomie« zu sich selbst. Zu beobachten ist, wie Politik fortwährend der Ökonomie im Wege steht; und wie, allem planerischen Kalkül zum Hohn, unerwünschte Effekte am Ende den Gang der Dinge bestimmen.

Besonders aufschlussreich ist das Scheitern einer wirtschaftlichen Integration des Ostblocks. Mit der Gründung des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) im Januar 1949 wollte man den innersozialistischen Handel beleben, den Technologie- und Wissenschaftstransfer verbessern, die Arbeitskräftemobilität erhöhen, kurz: dem wirtschaftlich kooperierenden Westen mit gleichen Mitteln Paroli bieten. Soweit zur deklaratorischen Politik. Stalin indes war an multilateralen Kontakten innerhalb seines osteuropäischen Machtbereichs nicht gelegen; wie üblich von paranoiden Unterstellungen getrieben, fürchtete er eine unkontrollierbare

Eigendynamik, zumal Absprachen hinter dem Rücken oder auf Kosten Moskaus. Von diesem Fluch der frühen Jahre sollte sich der RGW nie wieder erholen. Chruschtschows Korrekturversuche liefen ebenso in die Leere wie Gorbatschows Appelle – mittlerweile waren nämlich die vergleichsweise starken Mitglieder nicht mehr von den Vorteilen einer sozialistischen Arbeitsteilung mit den schwächeren »Brudernationen« überzeugt. Im Gegenteil: Beziehungen zum kapitalistischen Ausland erschienen ihnen bei Weitem attraktiver (Martin Dangerfield).⁷

Merkwürdigerweise ist die Wirtschaftskooperation über Block- und Bündnisgrenzen hinweg noch immer ein Stiefkind zeithistorischer Forschung. Dass der »Eiserne Vorhang« alles andere als undurchlässig war und von einer wirtschaftlichen Bipolarität im Laufe der Jahre immer weniger die Rede sein konnte, lässt sich gleichwohl festhalten. Seit Mitte der 1960er Jahre importierten die UdSSR und ihre Partner im großen Stil westliche Technologie, Maschinen und Ausrüstung, in der folgenden Dekade kauften sie Patentreizen und warben erfolgreich Kredite ein, in den 1980er Jahren erlaubte man gar Direktinvestitionen aus den EG-Staaten. Wer den Kalten Krieg vornehmlich als Geschichte der Konfrontation liest, wird die Beharrlichkeit und den Einfallsreichtum staunend zur Kenntnis nehmen, mit dem Länder wie Polen oder die ČSSR ihre Westkontakte ausbauten – zum Teil unabhängig von der UdSSR, bisweilen auch gegen sie. Aber dergleichen lag in der Natur der Sache. Historische Verflechtungen – in diesem Fall ein über Jahrhunderte gewachsener, allen Europäern gemeinsamer Wirtschaftsraum – und habitueller Pragmatismus vertragen sich nicht nur schlecht mit politischem Dogmatismus; sie können sich in der Regel auch neben ihm behaupten (Dagmara Jajeśniak-Quast).

Darin bereits die Vorboten von 1989 zu sehen, wäre gewiss übertrieben. »Wandel durch Annäherung« trifft den Kern der Sache ebenso wenig, zumindest aus Sicht des Ostens. Von einer richtungslosen Annäherung zu sprechen, scheint angemessener – so paradox diese Formel klingen mag. In jedem Fall war es auch, vielleicht sogar gerade der Initiative osteuropäischer Staaten zuzuschreiben, dass der Prozess in Gang gehalten wurde. Patrick Gutmann unterstreicht diese Beobachtung am Beispiel der »Tripartite

7 Siehe auch: Randall W. Stone, *Satellites and Commissars: Strategy and Conflict in the Politics of the Soviet Bloc*, Princeton 1996; Ralf Ahrens, *Gegenseitige Wirtschaftshilfe? Die DDR im RGW – Strukturen und handelspolitische Strategien 1963–1976*, Köln 2000; Lee Kendall Metcalf, *The Council of Mutual Economic Assistance: The Failure of Reform*, Boulder, Co. 1997; David Stone, »CMEA's International Investment Bank and the Crisis of Developed Socialism«, in: *Journal of Cold War Studies* 10 (2008), Heft 3, S. 48–77.

Industrial Cooperation«. Gemeint ist eine Form der Kooperation, die auf ideologische Puristen wie der größte anzunehmende Unfall wirken musste. In den 1970er Jahren schlossen Außenhandelsorganisationen des RGW, westliche Firmen und lokale Betreiber aus der Dritten Welt Konsortialabkommen zum Bau von Fabriken und Infrastrukturanlagen in den Entwicklungsländern. 1982 hatte man 40 »TIC«-Projekte auf den Weg gebracht und gut 80 westliche Firmen als Partner gewonnen. So bescheiden der materielle Rahmen war, die politische Sogwirkung blieb nicht aus. Als bald zeigte auch die UdSSR, wie eh und je um eine Aufstockung ihrer westlichen Devisenfonds bemüht, Interesse – Jahre, bevor Michail Gorbatschow zu einer Abkehr vom erstarrten Denken mahnte.

Erst recht voller unerwarteter Überraschungen steckt die Geschichte westlicher Boykott- und Embargopolitik (Hanns-Dieter Jacobsen, Frank Cain, Christian Th. Müller). Mittels des 1949 gegründeten »Coordinating Committee on Multilateral Export Controls«, kurz »CoCom«, wollten die NATO und Japan den Export sicherheitsrelevanter Güter und Technologien in den Ostblock unterbinden. An rhetorischer Entschiedenheit mangelte es ebenso wenig wie an publicityträchtigen Kampagnen, die den Weltuntergang für den Fall voraussagten, dass militärisch Nutzbares in die falschen Hände geriet. In der Kulturindustrie, Abteilung Spionageroman und Agentenfilm, lebte man über Jahre einträglich von diesem Sujet. Wo aber verlief die Grenze zwischen technologisch relevant und unbedenklich? Waren moderne Hightech-Produkte nicht von Haus aus für zivile wie auch für militärische Zwecke brauchbar?

1954 mussten die USA einräumen, dass man im ideologischen Übereifer zu weit gegangen war. Auf Druck ihrer Bündnispartner wurden die »CoCom«-Beschränkungen gelockert, 1958 folgte eine neuerliche Revision. Von Beginn an hatten westeuropäische Behörden die Bestimmungen auffällig lax gehandhabt, wenn nicht vorsätzlich hintergangen. Gelistete Güter gelangten in stetigem Fluss über Drittländer wie Österreich, Südafrika und die Schweiz oder durch die noch offene Grenze in Berlin in den Osten. An Mangelwirtschaft gewöhnt, hatte man sich dort bereits Mittel und Wege zur forcierten Entwicklung eigener Technologie ausgedacht. Anfang der 1960er Jahre bestätigten interne Studien der US-Regierung das Offensichtliche. Das Embargo war ein Fehlschlag, selbst die Rüstung des Warschauer Paktes wurde nicht geschädigt.

Wie man dem Westen mit dessen Waffen Einhalt gebietet, hatte die Volksrepublik China bereits in den frühen 1950er Jahren vorgeführt. Mit raffinierten Devisengeschäften und Anlagestrategien, die Wall Street zur Brokerei gereicht hätten, hebelte man den zu Beginn des Koreakrieges verhängten Boykott aus. Mit Wissen und Duldung Londons florierte auch

die Umleitung des Handels über die britischen Kolonien Hongkong und Malaya. Je länger die Repressalien währten, desto besser wusste die Volksrepublik schließlich ihre eigenen Ressourcen zu nutzen. Als bald waren Schlüsselbranchen vom Ausland unabhängig, ein erster sichtbarer Erfolg der Zentralregierung, die sich den Ausnahmezustand zunutze gemacht und die bis dahin starken Provinzgewalten entmachtet hatte. Politisch und wirtschaftlich intensiviertere Beziehungen zur UdSSR taten ein Übriges, dass China ausgerechnet zur Zeit des Embargos eine blendende Bilanz vorlegen konnte: Man exportierte und importierte mehr denn je zuvor (Shu Guang Zhang).

Innerhalb der NATO sorgte die Boykottstrategie verlässlich für Streit. Viele westeuropäische Regierungen verwarnten sich gegen den Rigorismus Washingtons, insbesondere gegen das Ansinnen, die Kontrollen auf nicht strategische Güter auszuweiten. Mit guten Gründen mutmaßten sie, dass den USA nicht allein aus sicherheitspolitischen Gründen an einer Schwächung der sowjetischen Wirtschaft gelegen war; offenbar ging es auch darum, sich einen potenziell lästigen Handelskonkurrenten in der Dritten Welt vom Leib zu halten. Obendrein war noch in frischer Erinnerung, wie bedenkenlos die Regierung Truman wirtschaftliche Druckmittel zur politischen Disziplinierung ihrer Partner eingesetzt hatte. Wer Gelder aus dem Marshallplan in Anspruch nehmen wollte, musste seine Ostgeschäfte drosseln, wenn nicht gar kappen; im März 1949 drohte man den Niederlanden mit dem sofortigen Entzug der Hilfe, sollten sie der amerikanischen Verhandlungsstrategie zur Lösung der Konflikte in Indonesien nicht zustimmen.

Auch mit Blick auf die »CoCom«-Liste sprachen Kritiker abwechselnd von einer Gängelung Westeuropas oder einem neurotisierten Politikstil. Tatsächlich konnten sich in amerikanischen Wahlkämpfen der 1950er Jahre nur Politiker Chancen ausrechnen, die alle Klischees eines unnachgiebigen Auftretens gegenüber dem Kommunismus bedienten – egal, welcher Art ihre feilgebotenen Heilmittel waren. Das Londoner Foreign Office jedenfalls riet Premierminister Harold Wilson in ungewöhnlich deutlichen Worten zur Distanz gegenüber Washington. In Sachen »Co-Com« war den Amerikanern, so die Mehrheitsmeinung britischer Diplomaten Ende der 1960er Jahre, mit rationalen Argumenten nicht beizukommen (Hanns-Dieter Jacobsen).⁸

8 Zu bundesdeutschen Positionen siehe Karsten Rudolph, *Wirtschaftsdiplomatie im Kalten Krieg: Die Ostpolitik der westdeutschen Großindustrie 1945–1991*, Frankfurt am Main/New York 2004.

Zum Eklat kam es wegen des westeuropäischen Interesses an sowjetischem Erdöl und Erdgas. 1962 hatten bundesdeutsche Stahlkonzerne bereits vertraglich vereinbart, im Gegenzug die zum Pipelinebau benötigten Röhren zu liefern. Unter Berufung auf die »CoCom«-Liste stellten sich die USA quer – ein durchsichtiger Versuch zur Verteidigung ihrer eigenen Ölgesellschaften, die verstärkt den europäischen Markt bedienen wollten. Die Bonner Regierung beugte sich aus Rücksicht auf das transatlantische Bündnis; deutsche Unternehmen mussten in der Folge zusehen, wie Firmen aus Großbritannien, Italien, Schweden und Japan ihren Part übernahmen. Am Ende verzögerte sich der Bau der sowjetischen Pipeline nur um ein paar Monate (Christian Th. Müller).

Genau 20 Jahre später verschärfte Ronald Reagan die Gangart. Um ein neuerlich anstehendes Erdgas-Röhren-Geschäft zu blockieren, verhängten die USA im Herbst 1982 Sanktionen gegen europäische Lizenznehmer und Tochtergesellschaften amerikanischer Firmen – eine zu Recht als »völkerrechtswidrig« kritisierte Ausweitung der landeseigenen Rechtsprechung über die Grenzen der USA hinaus. Das Gegenangebot: Die USA erhöhen den Kohleexport nach Europa, ihre Atomindustrie greift den Europäern beim Bau neuer Kernkraftwerke unter die Arme. Mitten in der überhitzten Debatte hob Präsident Reagan das von seinem Vorgänger Jimmy Carter wegen der sowjetischen Invasion in Afghanistan verhängte Getreideembargo wieder auf – ob mehr aus Rücksicht auf die Einkommen oder eher wegen des Wahlverhaltens amerikanischer Farmer, ist eine müßige Frage. Frankreich, Großbritannien und Italien reagierten ungehalten, selbst die Bundesregierung gab die gewohnte Zurückhaltung auf und stärkte deutschen Firmen demonstrativ den Rücken. Im Herbst 1982 musste die Reaganadministration klein begeben.

Fazit: Außer Streit im eigenen Haus und einem bündnispolitischen Flurschaden von beträchtlichem Ausmaß hatte die Embargopolitik nichts zuwege gebracht – sieht man davon ab, dass der Ostblock enger zusammenrückte. Im Wirtschaftskrieg des Kalten Krieges kämpfte der Westen über weite Strecken mit stumpfen Waffen.

Auf amerikanischer Seite zogen nur Richard Nixon und Henry Kissinger die naheliegende Konsequenz. Sie lockerten zahlreiche »CoCom«-Regularien und wiesen zuständige Ministerien, allen voran das Verteidigungsministerium, wegen bocksbeiniger Sturheit in die Schranken. In den frühen 1970er Jahren wurden ehemals indizierte Güter für den Export nach China, Polen und Rumänien freigegeben, im Oktober 1972 unterschrieben Nixon und Leonid Breschnew ein Wirtschaftsabkommen von bis dato unbekanntem Umfang. Kurz davor hatten sich beiden Seiten auf ein gigantisches Agrargeschäft geeinigt: Für den Zeitraum von drei Jahren

sollte die UdSSR zu Vorzugszinsen amerikanisches Getreide im Wert von 750 Millionen Dollar beziehen. Die Sowjets versprachen sich eine Erhöhung des Konsumniveaus, insbesondere eine bessere Versorgung mit Fleisch, Milchprodukten und Eiern – Ziele, die im damaligen Fünfjahrplan vorgegeben und für die politische Stabilität offenbar unerlässlich waren. Die USA wollten, neben der Unterstützung einkommensschwacher Farmer, auf diesem Wege wirtschaftlich belastende Effekte des Krieges in Vietnam abfedern und vorweg ihre Handelsbilanz sanieren.

So sehr Ost und West am Ende von dem Geschäft profitierten, so hoch waren die Kosten für unbeteiligte Dritte. Bedingt durch das amerikanisch-sowjetische Abkommen, wurde der Weltgetreidemarkt leer gefegt, die Preise stiegen auf Rekordniveau, arme, importabhängige Länder konnten sich das Nötigste nicht mehr leisten – die Welternährungskrise der 1970er Jahre nahm ihren Lauf. In anderen Worten: Der neue »Wirtschaftsfrieden« in den Zentren kam einer wirtschaftlichen Kriegserklärung an die Dritte Welt gleich (Christian Gerlach).

Soll und Haben in der Dritten Welt

»Wenn man sich den Kalten Krieg wegdenkt«, schreibt der Historiker Odd Arne Westad, »wären Afrika, Asien und wahrscheinlich auch Lateinamerika heutzutage gänzlich andere Regionen.«⁹ In der Tat: Die Entwicklungsländer wurden zum Schauplatz einer weltumspannenden Auseinandersetzung, weil Moskau und Washington einen Alleinvertretungsanspruch auf die Moderne angemeldet hatten. Der paternalistischen Tradition des Kolonialismus verpflichtet, drängten sie sich als Patrone auf, die ihre Schutzbefohlenen auf den richtigen Weg bringen, genauer gesagt zur Nachahmung des eigenen Gesellschaftsmodells motivieren wollten. Andererseits ließen sich bemerkenswert viele Adressaten aus freien Stücken auf diesen Wettbewerb ein, nicht zuletzt, weil sie sich ihrerseits dem Fortschrittsideal verschrieben hatten. Diese vielfach verschränkte Geschichte zu entwirren und insbesondere den Folgen auf die Spur zu kommen, gehört zu den größten Herausforderungen der zeithistorischen Forschung.

Die amerikanische »Modernisierungspolitik« im Kalten Krieg gründet in der nationalen Meistererzählung der Republik. Das Recht auf Privateigentum gilt als Garant der Freiheit, die Wahrung von Freiheit wird mit

9 Odd Arne Westad, *The Global Cold War. Third World Interventions and the Making of Our Times*, Cambridge 2007, S. 3.

der Verbreitung privater Eigentumsrechte verkoppelt. Der universelle Anspruch und die teleologische Grundierung dieser Weltsicht standen nie infrage. Strittig war allein, wie das »Vorbild USA« am wirkungsvollsten zum Tragen komme – passiv, durch das beispielgebende Wirken im Hintergrund; oder aktiv, forciert durch eine Politik der Parteinahme und Einmischung. Bereits im Zweiten Weltkrieg galt Letzteres, verbunden mit dem Anspruch, ab sofort nicht mehr nur für sich selbst zu sprechen, sondern als globale Garantiemacht des Kapitalismus aufzutreten. Und spätestens seit Beginn des Kalten Krieges gesellte sich ein hypertrophes Verständnis von Sicherheit hinzu. Amerika schien auf Dauer nur sicher, wenn möglichst viele Staaten den amerikanischen Weg einschlugen. In diesem Sinne wurde die ganze Welt zum Laboratorium kapitalistischer Modernisierung.

»Laboratorium« ist durchaus im Wortsinn zu verstehen. Wie Jason Pri-bilsky im Detail erläutert, betrieb die Cornell University zusammen mit einheimischen Behörden auf einer Hazienda im Hochland Perus von 1952 bis 1966 ein riesiges Sozialexperiment mit 2300 Indios: Welche Mittel und Methoden waren geeignet, die Bauern aus ihren traditionellen Lebenswelten herauszuführen, mit der modernen Landwirtschaft vertraut zu machen und zugleich gegen sozialrevolutionäre Agitation zu immunisieren? Die Gründe für das absehbare Scheitern sind nicht weiter der Rede wert; wohl aber die gedanklichen Voraussetzungen des Projekts. Getragen von einer ebenso naiven wie überzogenen Wissenschafts- und Fortschrittsgläubigkeit, waren amerikanische Mentoren – neben Cornell eine Reihe weiterer Universitäten sowie die Stiftungen von Ford, Rockefeller und Carnegie – allen Ernstes auf der Suche nach einem weltweit adaptierbaren Modell. Die Feinsteuerung des historischen Fortschritts war zu einer intellektuellen »Industrie«, vor allem aber zum Lieblingskind akademischer Politikberater geworden.

Die Sowjetunion huldigte verblüffend ähnlichen Visionen. Bereits zu Zarenzeiten – ob schon unter Peter dem Großen oder erst seit Katharina der Großen, sei dahingestellt – war ein Missionsgedanke aufgekommen, der wie eine Kopie der amerikanischen *Manifest Destiny* anmutet. Auch Russland sah sich in der Rolle einer *redeemer nation*, dazu auserkoren, den Rest des Kontinents vor Dekadenz und Verfall zu bewahren. »Modernisieren« hieß »russifizieren« und umgekehrt. Im Insistieren auf dem Kommunismus als höchster Form der Modernität trieben die Bolschewiki diese Tradition auf die Spitze: Moskau als neues Rom und Zentrum einer höheren, weil gerechten Weltordnung. Ausgerechnet Stalin bremste die Euphorie und die Zurichtung der Kommunistischen Internationale zum Katalysator universeller Neuordnung. Wie es scheint, traute er den Völkern der Dritten Welt weder die Mittel noch den Willen zum Sozialismus

zu; selbst Mao wollte er den sozialistischen Umbau Chinas ausreden. Erst Nikita Chruschtschow verknüpfte die Tradition mit den besonderen Umständen des Kalten Krieges, suchte umgehend China, Indien, Burma und Afghanistan auf und unterstrich auch bei anderen Gelegenheiten die überragende Bedeutung der Entwicklungsländer. Obwohl Chruschtschow im Unterschied zu den USA überall und stets von »Sozialismus« und »anti-imperialistischer Befreiung« sprach, teilte er mit dem Klassenfeind eine grundlegende politische Prämisse: Die nationale Sicherheit des eigenen Landes wurde in der Dritten Welt verteidigt.¹⁰

Dass die UdSSR und die USA in der Praxis ebenfalls wie politische Zwillinge auftraten, ist vor diesem Hintergrund wenig überraschend. Erstaunlich ist vielmehr, wie kurzsichtig und einseitig sie ihren Interessen nachgingen, fixiert auf den schnellen Erfolg und den propagandistischen Mehrwert (Roger Kanet, Earl Conteh-Morgan). Das südliche Asien sowie der Nahe und Mittlere Osten waren für Amerikaner und Sowjets von hauptsächlichem Interesse, Afrika und Lateinamerika spielten stets eine untergeordnete Rolle. Nicht die wirtschaftliche oder soziale Bedürftigkeit eines Landes gab den Ausschlag dafür, ob und wie viel wirtschaftliche Unterstützung gewährt wurde. Im Mittelpunkt standen strategische Erwägungen: Die geopolitische Lage eines Landes, Art und Umfang seiner militärisch relevanten Rohstoffvorkommen, schließlich das Kalkül, die konkurrierende Hegemonialmacht verdrängen oder zumindest auf Abstand halten zu können. Oder Hilfsdienste wurden zur politischen Waffe im Alltagsgeschäft – wie 1967, als nach einer zweijährigen Hungersnot in Indien Lyndon B. Johnson die *Food for Peace*-Hilfe vom außenpolitischen Wohlwollen der Regierung in Neu-Delhi abhängig machte. Überdies wurde der größte Teil der Auslandshilfe für Waffenlieferungen oder andere militärische Projekte aufgewendet – wobei die USA mit 95 Prozent im Jahr 1954 einen Spitzenwert verbuchten, der von den Sowjets zu keiner Zeit auch nur annähernd erreicht wurde. Nach dem Ende des Kalten Krieges kürzten beide Seiten ihre einschlägigen Etats drastisch – Russland, weil der Staat pleite war, die USA, weil sie von einem bankrotten Russland nichts mehr zu befürchten hatten.

Sosehr sich die Großmächte als *Masters of the Universe* gefielen, so wenig wurde der Kalte Krieg von ihnen allein bestimmt. Die Vorstellung von Herrschaft und Unterwerfung – von übermächtigen Befehlsgebern in den Zentren und ohnmächtigen Befehlsempfängern an der Peripherie – erscheint bei näherer Betrachtung wie eine Verweigerung gegenüber dem Of-

10 Westad, *Global Cold War*, S. 41, S. 72.

fensichtlichen. In Schlüsselregionen der Dritten Welt gaben selbstbewusste Eliten mit einem ausgeprägten Willen zur Macht den Ton an. Nach Jahrhunderten kolonialer Herrschaft waren sie wenig geneigt, alte gegen neue Abhängigkeiten einzutauschen. Im Gegenteil. Sie fühlten sich historisch im Aufwind, dazu berufen, anstelle der verbrauchten Kolonialmächte und ihrer Nachlassverwalter in Moskau und Washington die Zukunft zu gestalten – daher auch die Neigung, nationale Souveränität im Zweifel mit nationalistischen Übersteigerungen zu behaupten.

Vertrauen in die eigene Stärke, Optimismus und Missionsbewusstsein bildeten die Grundlage ihrer ebenso robusten wie durchsetzungsfähigen Politik. In anderen Worten: Wirtschafts- und ordnungspolitische Optionen wurden nicht nach ideologischen Kriterien sortiert, sondern an ihrem Nutzen für eine schnelle und radikale Modernisierung gemessen. Wie Thomas Scheben am Beispiel des Nahen Ostens zeigt, war der ökonomische Spielraum der Supermächte auch und gerade an Drehkreuzen des Kalten Krieges sehr begrenzt. Auf keinen Fall sollte die von Kairo bis Damaskus gepflegte Vorliebe für eine staatsgelenkte Kommandowirtschaft mit einem Faible für den sowjetischen Weg verwechselt werden; vielmehr gaben landestypische Traditionen den Ausschlag. Gleiches gilt auch für andere Regionen und Zeiten. Nirgendwo kann die Rede davon sein, dass wirtschaftliche Investitionen automatisch das politische Kapital von Ost oder West mehrten; Verlustabschreibungen kamen wesentlich öfter vor.

Gerade Verbündete oder Umworbene in der Dritten Welt, die über strategische Rohstoffe verfügten oder von geopolitischem Interesse waren, verstanden sich auf ein virtuoseres Nutzen von Handlungsspielräumen (Robert J. McMahon). Indira Gandhi führt die Reihe berühmter Beispiele an, dicht gefolgt von Gamal Abdel Nasser, der seinen Großmachtfantasien umso näher kam, je gewiefter er Ost und West gegeneinander ausspielte. Und Mengistu Haile Mariam in Äthiopien und Zia ul-Haq in Pakistan demonstrierten noch in den letzten Jahren des Kalten Krieges, wie einfach es war, den Antagonismus der Supermächte zum eigenen Vorteil auszunutzen. In der Regel reichten Solidaritäts- und Treueschwüre, um in den Genuss großzügiger Wirtschafts- oder Militärhilfe zu kommen. Auch die Drohung der vermeintlich »Schwachen«, ein ideologisches Lager zu verlassen oder die Schutzmacht als unzuverlässig bloßzustellen, konnte verlässlich zur Erpressung der »starken Seite« eingesetzt werden. Angola, Mosambik, Somalia, Äthiopien und der Südjemen piesackten damit den Kreml, ausgerechnet in den 1970er Jahren und auf dem Höhepunkt sowjetischer Macht in Afrika. Eben weil die »Starken« in vielfältiger Weise manipulierbar waren, ist eine »Tyrannei der Schwachen« zu beobachten.

In einem wenig schmeichelhaften, aber zutreffenden Bild gesprochen: Überraschend oft wedelte der Schwanz mit dem Hund.

Die Bilanz schließt im Soll. Zweifellos wurden wirtschaftliche Erfolgsgeschichten in der Dritten Welt geschrieben. Man denke etwa an den Aufstieg Taiwans oder Südkoreas. Nicht zu vergessen die Lebensmittellieferungen in das subsaharische Afrika, die von den meisten Empfängern zum nackten Überleben benötigt wurden. Aber die für zivile Projekte investierten Gelder versickerten gemeinhin – teils in wirtschaftlich nutzlosen Prestigeobjekten, teils in den Privatfonds lokaler Potentaten. Und stets, weil man sich mit atemberaubender Ignoranz über die wirtschaftlichen Bedürfnisse und das kulturelle Umfeld in den Empfängerländern hinwegsetzte, wie Ragna Boden am Beispiel Indonesiens und seines Sponsors Moskau darlegt. Dass die USA in den 1980er Jahren beispielsweise drei Milliarden Dollar Wirtschaftshilfe an El Salvador gaben, hinterließ ebenfalls keinerlei Spuren; vorher wie nachher lebten über 90 Prozent der Bevölkerung in Armut. Aufs Ganze gesehen bleibt also festzuhalten: Die von Ost wie West gewährte Entwicklungs- und Wirtschaftshilfe war ein Desaster. Manche Gesellschaften blieben im Ringen um den »richtigen Weg« buchstäblich verwüstet auf der Strecke.¹¹

Dafür ausschließlich die Umstände und Politik des Kalten Krieges verantwortlich zu machen, wäre gewiss übertrieben. Unabhängig von der politischen Großwetterlage forderte ein seit den frühen Tagen des Kolonialismus etabliertes Welthandelssystem seinen Preis: Rohstoffe werden billig, Fertigprodukte teuer gehandelt. Aus dieser Falle der *Terms of Trade* konnten sich nur wenige Entwicklungsländer befreien. Die Mehrheit war entweder von der technologischen Entwicklung – die bekanntlich mit einem steten Preisverfall bei Rohstoffen einherging – überfordert; oder rannte mit kontraproduktiven Mitteln dagegen an. Sich neue Einnahmequellen durch einen forcierten Abbau von Rohstoffen zu erschließen, führte in der Regel zum Raubbau an natürlichen und sozialen Lebensgrundlagen: Entwaldung und großflächige Bodenerosion im ersten, Landflucht und Massenelend in den Städten im letzten Schritt. Ob die Handelspartner aus dem kapitalistischen oder sozialistischen Lager kamen, spielte keine Rolle. Keine Industrienation, Ost wie West, war an einer Änderung der *Terms of Trade* interessiert. Als das bettelarme Mosambik, in den 1980er Jahren mehr denn je im Hintertreffen, in Ost-Berlin um eine weitere Staatshilfe nachsuchte, gewährte die DDR den Kredit – aber zu höheren Zinssätzen als bei westlichen Gläubigern üblich (Brigitte H. Schulz).

11 Vgl. Westad, *Global Cold War*, S. 347, S. 404.

Auch sozialistische Partner hatten Gefallen an den wölfischen Gesetzen des Weltmarktes gefunden.¹²

Zur Überwindung ihrer Strukturdefizite hatten viele Entwicklungsländer, ermutigt durch die Niedrigzinspolitik der Zeit, in den frühen 1970er Jahren zum Teil enorme Anleihen aufgenommen; andere stabilisierten auf diesem Weg korrupte Clans und marode Herrscherhäuser. Zehn Jahre später sollte sich zeigen, dass man weniger in die wirtschaftliche Zukunft investiert als diese Zukunft vielmehr verpfändet hatte. Infolge einer weltweiten Rezession fielen die Weltmarktpreise für Rohstoffe zwischen 1980 und 1982 im Schnitt um 40 Prozent, viele Rohstoffexporteure büßten in jenen Jahren die Hälfte ihres Staatsaufkommens ein. Das von Washington und London in der internationalen Finanzwelt durchgesetzte Diktat des Monetarismus verschärfte die Krise in der Dritten Welt auf seine Weise. Um Schulden stornieren, geschweige denn neues Geld aufnehmen zu können, mussten ausgerechnet die von der Krise am meisten betroffenen Staaten ihre »Markttauglichkeit« unter Beweis stellen: Haushalte sanieren, öffentliche Dienstleistungen privatisieren und den Kreditgebern eine rasche Tilgung in Aussicht stellen. Dass dergleichen auf dem Rücken einer bedürftigen Bevölkerung ausgetragen wurde, ist hinlänglich bekannt.¹³

Andererseits wird am Beispiel dieser Schuldenkrise auch deutlich, dass ein Gutteil der Malaise in der Dritten Welt unmittelbar auf das Konto des Kalten Krieges ging. Genauer gesagt: der massiven Aufrüstungspolitik unter Ronald Reagan geschuldet war. Weil die USA die Grenzen ihrer Neuverschuldung erreicht hatten und Reagan obendrein mit dem Versprechen von Steuersenkungen bei seinen Wählern im Wort stand, kamen zur Finanzierung neuer Waffensysteme nur die internationalen Finanz- und Kapitalmärkte infrage. Auf diesen bediente sich die US-Regierung ohne Rücksicht auf Dritte, sie fegte den weltweiten Kreditmarkt faktisch leer. Mit dem Ergebnis, dass die Zinsen nach oben schossen und von vielen Entwicklungsländern nicht mehr bedient werden konnten. 1978 belief sich die Schuldenlast aller Entwicklungsländer einer Schätzung der OECD zufolge auf 340 Milliarden Dollar; vier Jahre später waren es 626 Milliarden Dollar. Sich um alternative Finanzierungsquellen zu kümmern war sinnlos. Internationale Finanzinstitutionen wie die Weltbank oder der Internationale Währungsfonds, von großen Privatbanken gar nicht zu reden, hatten das Geld noch teurer gemacht als jede Staatsbank (Earl Conteh-Morgan). In Mali, das sich auf Druck seiner Gläubiger einen drastischen Sparkurs

12 Vgl. David C. Engerman u. a. (Hg.), *Staging Growth: Modernization, Development, and the Global Cold War*, Amherst 2003.

13 Westad, *Global Cold War*, S. 358–363.

verordnet hatte, stieg die Kindersterblichkeit in der ersten Hälfte der 1980er Jahre um mehr als 25 Prozent.¹⁴ An weiteren Beispielen dieser Art fehlt es nicht; im Gegenteil.

Noch mehr schlugen die in der Dritten Welt »hausgemachten« Katastrophen zu Buch. Grundsätzlich wurde jede Politik forcierter Modernisierung teuer bezahlt. Als Gamal Abdel Nasser 1970 starb, stand Ägypten mit fünf Milliarden Dollar Schulden am Rande des Zusammenbruchs; sein Mitstreiter und Nachbar Hafiz al-Assad bürdete Syrien mit seiner fehlgeleiteten Industrialisierungspolitik eine Schuldenlast in Höhe des Bruttoinlandsproduktes auf (Thomas Scheben). Am höchsten war der Preis jedoch dort, wo Wirtschaftspolitik in den Dienst des Kalten Krieges gestellt und mithin für ideologische Zwecke in Anspruch genommen wurde.

In Nordvietnam und Tansania führte die Kollektivierung der Landwirtschaft zur massenhaften Abwanderung beziehungsweise Umsiedlung von Bauern. Die von Schah Reza Pahlavi im Iran dekretierte »Grüne Revolution« steigerte anfänglich, wie auch in Indien und Indonesien, den landwirtschaftlichen Ertrag; freilich war das neue Saatgut derart dünger- und wasserbedürftig, dass nur die ohnehin wohlhabenden Bauern auf Dauer damit wirtschaften konnten. Als Mengistu Haile Mariam versuchte, Äthiopiens Weg in die Moderne mit sozialistischen Mitteln abzukürzen, ruinierte er zunächst die Böden des Landes. Danach brach die Versorgung mit Nahrungsmitteln zusammen, am Ende verhungerten zwischen 1984 und 1986 weit über eine Million Menschen.¹⁵ Wirtschaftlicher Dilettantismus trug in hohem Maße auch zu den Bürgerkriegen im Lateinamerika der 1980er Jahre bei. 70 000 Tote hatte El Salvador zu beklagen, Nicaragua 30 000 – gemessen an Zahl seiner Einwohner zahlte Nicaragua einen höheren Blutzoll als die USA in allen ihren Kriegen zwischen 1861 und 1975.¹⁶

In welcher Weise und mit welchen Folgen die Umwelt in Mitleidenschaft gezogen wurde, ist am Beispiel Chinas vergleichsweise gut erforscht (Judith Shapiro). Wiederholt führte Mao wirtschaftspolitische Beschlüsse herbei, die ohne den Kalten Krieg schwer vorstellbar sind. Zum Teil ging es ihm darum, den Westen in Schlüsselbereichen der Industrie, insbesondere bei der Stahlproduktion, binnen einer Dekade zu überholen; zum Teil wollte er das Land mittels eines ökonomischen Crashprogramms für einen vermeintlich unabwendbaren Krieg gegen die USA oder die UdSSR wapp-

14 Ebenda, S. 361.

15 Ebenda, S. 287, S. 335.

16 Vgl. Lynn Horton, *Peasants in Arms: War and Peace in the Mountains of Nicaragua, 1979–1994*, Athens 1998.

nen. Ein heißer Krieg blieb bekanntlich aus; stattdessen führte Mao unablässig Krieg gegen die Natur. Ohne volkswirtschaftlichen Sinn und Verstand wurden Wälder gerodet, Sümpfe trockengelegt, Flüsse gestaut, Großbetriebe demontiert und Hunderte Kilometer entfernt in unterirdischen Stollen neu errichtet. Ernteauffälle, Versalzung und Versteppung zählen zu den relativ harmlosen Folgen, gemessen an der Hungersnot, die zwischen 1958 und 1961 an die 30 Millionen Menschen dahinraffte. Auch nach dem »Großen Sprung« wurden Ressourcen in einem Maße vernichtet, das in der Geschichte zivilisierter Nationen ohne Beispiel ist: *permanent preparedness* auf Chinesisch.¹⁷

Dieser Teil der Wirtschaftsgeschichte des Kalten Krieges ist zugleich als Anregung zu verstehen – nämlich sich auch anderen Regionen und Ländern zuzuwenden und die »politische Ökologie« in der Dritten Welt zu kartografieren.

17 Jung Chang, Jon Halliday, Mao. The Unknown Story, London 2007, S. 465, S. 481ff., S. 498, S. 521ff., S. 526, S. 531, S. 534, S. 584ff., S. 588.

Soll und Haben in der Dritten Welt

Robert J. McMahon

Die Macht der Schwachen

Die erste Generation von Wissenschaftlern, die sich mit dem Kalten Krieg befasste, war weitgehend eurozentrisch. Sie konzentrierte sich auf die sowjetisch-amerikanische Konfrontation im Herzen Europas und widmete den meisten Regionen der Dritten Welt allenfalls beiläufig Aufmerksamkeit. Hielt die frühe Geschichtsschreibung des Kalten Krieges jedoch einmal inne und untersuchte den sowjetisch-amerikanischen Wettstreit und Konflikt außerhalb Europas, dann tendierte sie dazu, die Bedeutung der Entwicklungsländer herunterzuspielen; so wie sie auch dazu tendierte, die Handlungsfähigkeit von Akteuren in der Dritten Welt außer Acht zu lassen. Bis weit in die 1980er Jahre hinein zeichneten die meisten Standardwerke über den Kalten Krieg ein schlichtes – und stark vereinfachtes – Bild, in dem die Supermächte agierten und die Dritte Welt reagierte. Dieses Bild lehnte sich insofern an das alte imperiale Modell von Dominanz und Unterwerfung an, als es die Länder der Dritten Welt implizit zu einer Gruppe von Marionetten erklärte, die gewöhnlich von ihren Herren in Washington und Moskau manipuliert worden seien.

In diesem Licht ließen sich die wirtschaftlichen Dimensionen des Kalten Krieges auf eine einfache Erzählung reduzieren, in der die Vereinigten Staaten und die Sowjetunion mittels Wirtschafts- und Entwicklungshilfe Einfluss ausübten, Verbündete gewannen und sich ihren Zugang zu Ressourcen, Investitionsmöglichkeiten und militärisch-strategischen Einrichtungen sicherten. In der jüngeren Geschichtsschreibung stellt sich die Rolle der Dritten Welt im Kalten Krieg jedoch komplizierter dar; das Paradigma von Dominanz und Unterwerfung ist weitgehend umgestürzt worden. Die meisten Wissenschaftler erkennen inzwischen an, dass der Kalte Krieg beinahe von Beginn an ein tatsächlich globales Phänomen darstellte. Nicht nur war die Dritte Welt ein wichtiger Schauplatz des Konflikts, vor allem hatten nicht westliche Akteure selbst einen erheblichen Einfluss auf seinen Verlauf.

Im Folgenden werde ich einige der vielfältigen Weisen skizzieren, wie Staatsführer in den Entwicklungsländern geschickt den Hebel nutzten, den ihnen ein bipolarer globaler Wettstreit plötzlich in die Hand gab. Einige waren sehr an einem Bündnis mit dem Westen interessiert, von dem sie sich erhebliche, vor allem wirtschaftliche Vorteile versprachen. Andere, die nationale, Gruppen- und persönliche Interessen anders gewichteten, ent-

schieden sich für ein Bündnis mit dem Osten. Wieder andere verfolgten einen Mittelweg und optierten für die Strategie einer bewussten Neutralität, um beide Seiten gleichzeitig zu Entwicklungshilfe zu bewegen. In allen drei Fällen jedoch versuchten die Staatsführer, die Möglichkeiten auszuschöpfen, die ihnen ein weitestgehend vom Kalten Krieg bestimmtes internationales System insofern eröffnete, als Sowjets wie Amerikaner in sämtlichen Entwicklungsregionen Einfluss und Verbündete suchten. Ich werde argumentieren, dass die oft raffinierten Manöver, mit denen Dritte-Welt-Führer die Hebelkraft ihrer Staaten gegenüber den Supermächten zu vergrößern suchten, als ein zentrales Thema des wirtschaftlichen Kalten Krieges anerkannt werden müssen. Die Schwachen hatten tatsächlich Macht – und wo immer möglich, machten sie von ihr Gebrauch, um die Starken für ihre eigenen Zwecke einzuspannen.

»Man strapaziert die Wahrheit nur ein wenig«, so Henry W. Brands, »wenn man die Nachkriegsära als Zeitalter der Dritten Welt beschreibt.«¹ In der Tat zählt der Sturz der westlichen Kolonialreiche in den anderthalb Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg, der mit der Geburt von etwa 40 unabhängigen Nationen einherging, zu den folgenreichsten historischen Entwicklungen der Moderne. Das zeitliche Zusammenfallen der Entstehung des Trikont mit der Verschärfung des globalen Machtkampfes zwischen den USA und der UdSSR bildet daher eine entscheidende Kulisse für sämtliche Dimensionen des wirtschaftlichen Kalten Krieges. Der Kampf zwischen Ost und West bot Dritte-Welt-Führern Möglichkeiten, ausländische Hilfe anzuziehen, um ihre ehrgeizigen Pläne für den Aufbau von Staat und Wirtschaft zu verfolgen. So wurden die Entwicklungsländer zum Gegenstand eines lang andauernden Wettstreits, den sie zugunsten ihrer eigenen Interessen zu beeinflussen suchten. Da beide Supermächte darauf aus waren, Freunde zu gewinnen und gleichzeitig die Überlegenheit ihres jeweiligen Entwicklungsmodells zu demonstrieren, strömten schließlich Dollar und Rubel in die Dritte Welt. »Ohne den Kalten Krieg«, so das Fazit von Odd Arne Westad, »wären Afrika, Asien und möglicherweise auch Lateinamerika heute vollkommen andere Regionen.«²

-
- 1 Henry W. Brands, *The Specter of Neutralism: The United States and the Emergence of the Third World, 1947–1960*, New York 1989, S. 1.
 - 2 Odd Arne Westad, *The Global Cold War: Third World Interventions and the Making of Our Times*, New York 2005, S. 3.