

Energie, die Sowjetunion und der Kampf um Kapital nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems

Die Teilnehmer der Konferenz von Bretton Woods wollten 1944 viele Dinge durchsetzen, die nicht alle miteinander vereinbar waren. Aber sie verband ein gemeinsames Ziel: ein funktionierendes, dauerhaftes weltweites System konvertierbarer Währungen mit festgelegten Wechselkursen. Dieses Ziel blieb unerreicht. Über 15 Jahre schlugen zahlreiche Versuche fehl – auch noch, als die beiden Hauptgestalter der Nachkriegsarchitektur der Weltwirtschaft, Harry Dexter White und John Maynard Keynes, schon lange tot waren.¹

Das Hauptproblem war der US-Dollar: Niemand hatte US-Dollar in seinen Währungsreserven oder war überhaupt in der Lage, welchen zu bekommen. Durch Bretton Woods war er jedoch als Reservewährung festgesetzt worden, gegenüber der die Wechselkurse aller anderen Währungen festgeschrieben wurden.² Der US-Dollar war die einzige Währung, die in der Folgezeit des Krieges Vertrauen genoss, aber dieses Vertrauen hatte dieselben Ursachen wie die Unfähigkeit der Staaten, Dollar-Reserven anzuhäufen. Unmittelbar nach Kriegsende machte die Produktion der Vereinigten Staaten ungefähr die Hälfte der weltweiten Gesamtproduktion aus. Das Land verfügte über enorme Reserven an den Ressourcen, die Europa für den Wiederaufbau benötigte, und die US-Technologie war der europäischen weit voraus. Mit anderen Worten: Während der Rest der Welt alles benötigte, was ihm die USA verkaufen würden, brauchten die USA so gut wie nichts. Amerikanische Unternehmen verspürten kaum den Drang, außerhalb der USA Geld auszugeben. Großbritannien musste erfahren, was das für die Konvertibilität

- 1 Sie waren auch bei weniger großen Vorhaben erfolglos. So gelang es ihnen beispielsweise nicht, die Instrumente für die fortschreitende Senkung der Zölle weltweit zu etablieren. Das war nicht nur darauf zurückzuführen, dass sich das US-Abgeordnetenhaus weigerte, den Vertrag über die Internationale Handelsorganisation (International Trade Organization, ITO) zu ratifizieren, sondern auch darauf, dass selbst nach dem Inkrafttreten ihres Nachfolgers, des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), die weltweiten Zölle erst nach der sechsten Verhandlungsrunde über das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen («Kennedy Round») Mitte der 1960er-Jahre begannen, nennenswert zu sinken. Die anderen zwei Institutionen des Bretton-Woods-Systems, der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Weltbank, spielten über Jahrzehnte nach ihrer Gründung hinweg kaum eine Rolle bei der Lenkung der Weltwirtschaft.
- 2 Die nun folgende Zusammenfassung des Bretton-Woods-Systems ist in allen einschlägigen Arbeiten zu finden. Siehe v. a. Eric Helleiner: *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca 1994; Jeffry A. Frieden: *Global Capitalism. Its Fall and Rise in the Twentieth Century*, New York 2006; Barry Eichengreen: *Globalizing Capital. A History of the International Monetary System*, Princeton 2008.

bedeutete, die in Bretton Woods angestrebt wurde, als es 1947 gezwungen war, seine Kapitalbilanz offenzulegen: In Panik wurden die noch verbleibenden Geldreserven von Investoren, die Zweifel an der wirtschaftlichen Zukunft des Landes hatten, in US-Dollar konvertiert. Zwar waren die Staaten die Grundsteinleger bei der Konferenz von Bretton Woods im Jahre 1944 gewesen, aber das Vertrauen in eine neue Finanzarchitektur kann nicht per Dekret verordnet werden. Es dennoch zu nähren, erforderte Sorgfalt, Koordination, strenge Kapitalkontrollen, Technologietransfer, Wirtschaftswunder, soziale Stabilität und Disziplinarmaßnahmen vonseiten einer beherrschenden Autorität, um die Währungsreserven von internationalem US-Dollar in Europa zum Wachsen zu bringen und damit das System funktionsfähig zu machen. Deshalb führte man wieder Kontrollen für das Pfund Sterling ein und entwickelte Systeme wie den Marshallplan und die Europäische Zahlungsunion. Damit sollte ein Minimum an internationalem Warenverkehr sichergestellt werden, während die Vereinigten Staaten die Welt aus einem Vierteljahrhundert der Autarkie herauswachsen ließen. Die Stützräder wurden dem Bretton-Woods-Projekt erst Ende 1958 abgenommen, als mit Verspätung die Konvertierbarkeit zwischen dem US-Dollar und den führenden europäischen Währungen eingeführt wurde.

Während dieser 15 Jahre anhaltenden Dollar-Knappheit war die Sowjetunion nur ein einfacher Spieler auf dem Feld, der in Dollar handelte, wenn er konnte, und ihn ansonsten umging, indem er mit den finanzschwachen Ländern Westeuropas Tauschhandel betrieb, wenn dies irgendwie möglich war.³ Die Sowjetunion war im Wesentlichen von den Maßnahmen zur Verbesserung der Lage, die die USA und ihre westeuropäischen Partner in den späten 1940er- und den 1950er-Jahren vornahmen, ausgeschlossen. Entsprechend erzeugte die Europäische Zahlungsunion, die besser organisierte und intensivere Tauschgeschäfte zwischen den westeuropäischen Ländern ermöglichte, bei den Sowjets Neid und Aufruhr, als der Handel im Westen in Schwung kam. Gegen Ende der 1950er-Jahre begann der Dollar jedoch aufgrund technischer Fortschritte in Europa und umfangreicher Rüstungsausgaben der USA auch international zu fließen.

Unmittelbar bevor die Währungen tatsächlich konvertierbar wurden, schlossen die westeuropäischen Staaten endlich die langfristigen Handelsabkommen ab, auf die die Sowjets so lange hingearbeitet hatten. Diese Abkommen, zunächst für drei und später für fünf Jahre geschlossen, basierten auf Listen mit Gütern, die im Laufe dieser Jahre gehandelt werden sollten, und auf Wachstumszielen dieser bilateralen Handelsbeziehungen. Sie funktionierten gut. Das lag daran, dass die westeuropäischen Länder und Japan der Sowjetunion zusätzlich zur Fortführung und Ausweitung des dollarbasierten Handels in den späten 1950er- und den frühen 1960er-Jahren kurzfristige Kredite anboten, um den Transfer von industrieller Technologie im Austausch gegen sowjetische Rohstoffe wie Holz, Kohle und begrenzte Mengen an Erdöl zu finanzieren. Als sich die Dollarreserven in Europa konsolidierten, lockerten die Staaten die strengen finanziellen

3 Dazu siehe auch Oscar Sanchez-Sibony: *Capitalism's Fellow Traveler: The Soviet Union, Bretton Woods, and the Cold War*, in: *Comparative Studies in Society and History* 56 (2014), H. 2, S. 290–319.

Beschränkungen aus den 1940er- und 1950er-Jahren und genehmigten größere und längerfristige Kredite. Die Ein- und Ausfuhrlicenzen unterlagen zwar nach wie vor staatlicher Kontrolle, aber zu Beginn der 1960er-Jahre waren die Binnenmärkte der Staaten für die gewachsenen Unternehmen und Konzerne zu klein geworden. Deshalb waren die Staaten in ganz Europa ausgesprochen interessiert daran, Ausfuhren zu erleichtern, um Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung, die Grundlagen des sozialen Friedens der Nachkriegsjahre, aufrechtzuerhalten. Im Einklang mit dem Bretton-Woods-System bedeutete das, dass auch die Einfuhren unbedingt gesteigert werden mussten, um die Zahlungen im Gleichgewicht zu halten. Diese stärker intensivierte Beziehung mit kommerziellen Partnern kann als »finanzialisierter Tauschhandel« bezeichnet werden.

Die Bretton-Woods-Welt der Handelslisten, Lizenzen, Kapitalkontrollen, kurzfristigen Kredite und bilateralen Handelspläne war von den beteiligten Staaten 1944 in New Hampshire ausgehandelt worden. Sie waren es auch, die sie bis zu ihrer praktischen Verwirklichung 1958 weiterentwickelten und verbesserten und im Verlauf der 1960er-Jahre im Wesentlichen kontrollierten. Im Rahmen dieser politischen Ökonomie war die Politik des Kalten Krieges prägend, die darin bestand, den kommunistischen Block auszuschießen. Damit wurden die Handelsbeziehungen für die Sowjets zu einer prekären Angelegenheit, wurde ihnen doch der Zugang zu Kapital beschränkt, während die USA übergroßen Einfluss erhielten.⁴ Dies sollte sich durch eine Reihe von Verträgen über Erdölfernleitungen, vor allem mit Italien, Österreich und Deutschland, Mitte der 1960er-Jahre ändern. Zunächst wurde ein Energiesystem errichtet, das Osteuropa mit den sowjetischen Öl- und Gasfeldern verband – ein Netz aus Rohren, die in der Sowjetunion, der Tschechoslowakei, Ostdeutschland und den westeuropäischen Ländern produziert wurden. Die europäischen Länder hatten sich vom Energieträger Kohle abgewandt. Der Aufbau eines neuen Systems der Energieerzeugung in Europa begann, bei dem sich erstmals eine umfangreiche kommerzielle Beteiligung der Sowjetunion ankündigte. Beim Ausstieg aus der Kohle trafen die europäischen Länder eine Übereinkunft mit dem sowjetischen Staat über die künftige Zusammenarbeit. Diese sollte in den 1970er-Jahren zur Emanzipierung der Finanzwirtschaft von den Beschränkungen der keynesianischen Kapitalkontrollen und dem relativen Niedergang der bis dahin bestehenden infrastrukturasierten Fähigkeit der westlichen Regierungen beitragen, die Politik des Kalten Krieges, das heißt der wirtschaftlichen Ausgrenzung und Disziplin, fortzuführen. Im Befreiungskampf des Kapitals war die Sowjetunion einer der großen Vorkämpfer.

I. Österreich: Bretton Woods und die sowjetische Liberalisierungspolitik

Der sowjetische Außenhandelsminister Nikolaj Patolichëv entschuldigte sich. Es war Mai 1964, und er begründete den zeitweiligen Rückgang des sowjetisch-österreichischen Außenhandels mit der schlechten Ernte in der Sowjetunion. Er fügte allerdings auch

4 Diese These stammt überwiegend von Oscar Sanchez-Sibony: *Red Globalization. The Political Economy Soviet Foreign Relations from Stalin to Khrushchev*, Cambridge 2014.

hinzu, dass die in den vorangegangenen Jahren neu unterzeichneten Lieferverträge für ein Handelsvolumen stünden, das deutlich höher sei als in dem vier Jahre zuvor, im Dezember 1960, unterzeichneten langfristigen Handelsabkommen der beiden Länder für 1964 vorgesehen.⁵ Dieses auf fünf Jahre geschlossene Abkommen würde 1965 auslaufen, und Patoličev hoffte, dass bald ein Nachfolgeabkommen unterzeichnet werden konnte. Die Bilanzen waren klar, die Zunahme des Handelsvolumens hatte alle Erwartungen übertroffen und neue Lieferverträge waren in Arbeit. Das Bretton-Woods-System der Kapitalkontrollen und der konsequenten Kontensaldierung hatte sich für alle, sowohl kleine als auch große Länder, als nützlich erwiesen. Seine Kontinuität und Vorhersehbarkeit hatte sogar gewisse Abhängigkeiten erzeugt, so beispielsweise beim Verkauf von Rohrformstücken: Ein österreichisches Unternehmen hatte seine Produktion auf sowjetische Vorgaben umgestellt, was allerdings dazu führte, dass der Umsatz des Unternehmens im Jahre 1964 zurückging.⁶ Die gemäß Bretton Woods erforderliche Ausgeglichenheit bedeutete, dass Länder in ganz Europa die langfristige, listenbasierte Herangehensweise der Sowjets an den Außenhandel begrüßt hatten. Der Handel war branchenübergreifend kontinuierlich gewachsen, und es hatte bis dahin keine schwerwiegenden Störungen von sowjetischer Seite gegeben. Im Laufe der Zeit hatten die westlichen Länder sogar gelernt, die Verhandlungen über Jahres- und Fünfjahresabkommen an den Rhythmus der sowjetischen Pläne anzupassen, ließen sich doch so die Interessen ihrer jeweiligen einheimischen Unternehmen besser vertreten.

Ungeachtet des Unmuts auf amerikanischer Seite begannen die westeuropäischen Regierungen, die Vorteile eines Systems des Ost-West-Handels zu schätzen, das Bilateralismus und zwischenstaatliche Verhandlungen über Wettbewerb und Marktdisziplin stellte. Das galt insbesondere für kleine Länder und Unternehmen, die keinem Konglomerat angehörten. Hier konnten geografische und historische Vorteile in einem Handelsumfeld, in dem die bilateralen Handelskonten ausgeglichen werden mussten, sehr wirkungsvoll ausgespielt werden. Die Dollar-Beschränkung wurde von allen Beteiligten, Kapitalisten wie Kommunisten, als gemeinsamer Nenner akzeptiert. Während der ersten zwei Jahrzehnte des Kalten Krieges lernte die Welt wieder, Handel zu treiben – allerdings nicht auf der Grundlage der Stärke des Dollar, sondern des Tauschhandels mit Nennwert in Dollar. Dieser Handel wurde – bestenfalls – geringfügig durch kurzfristige Kredite finanziert, die einen schnellen Umschlag ermöglichten. Die Finanzierung selbst wurde meist von den Unternehmen im Westen organisiert, deren Produkte gekauft wurden; üblicherweise in Zusammenarbeit mit den nationalen Regierungen, die die Handelslizenzen abwickelten und häufig die Zinssätze der Kredite subventionierten.

Aber was würde passieren, wenn der Dollar auf einmal nicht mehr knapp wäre und eine reale internationale Steuerungsfunktion einnähme? Diesem Dilemma sah sich Österreich Mitte der 1960er-Jahre in Gestalt der Sowjetunion gegenüber. Der Überfluss an US-Dollar jenseits der Grenzen der Vereinigten Staaten – die Dollarschwemme –

5 Rossijskij gosudarstvennyj archiv ekonomiki/Russisches Staatliches Wirtschaftsarchiv (im Folgenden: RGAE), f. 413, op. 31, d. 57, ll. 1–3.

6 Ebd., ll. 15–17.

konnte bedeuten, dass der internationale Handel radikal zugunsten von Akteuren mit echter Marktmacht umgestaltet würde. Der Ausgleich der Handelsbilanzen hatte dem System der Staatsgrenzen und ihrer Instrumente beim staatlichen Handeln große Bedeutung in den Verhandlungen über den Austausch von Waren, Dienstleistungen und Kapital verliehen. Dies geschah unter den Bedingungen dessen, was die neoklassische Wirtschaftstheorie als Unwirtschaftlichkeit des Tauschhandels betrachtet, was jedoch eher als die Praxis diplomatischer Vertrauensbildung in der internationalen politischen Ökonomie verstanden werden sollte. In der Praxis war das Clearing auch das Druckmittel, mit dem die Sowjets dazu gebracht wurden, mehr zu kaufen oder zu verkaufen, als sie eigentlich wollten. Die Listen der Handelswaren, die ausgetauscht werden sollten, wurden zunächst im Wege von Verhandlungen der Sowjetunion mit einzelnen Unternehmen aus dem kapitalistischen Partnerland aufgestellt; über dabei entstandene Unausgewogenheiten verhandelte man danach auf der moralischen Grundlage der beiderseitigen Freundschaft und des ideologisch unangreifbaren Arguments der Ausweitung des Handels. In dieser Phase hatten die Sowjets einen schwächeren Stand, denn westliche Regierungsbeamte konnten private Unternehmen beim besten Willen nicht dazu zwingen, etwas zu verkaufen oder zu kaufen.⁷ Die Zahlungsbilanz musste jedoch ausgeglichen werden, und während die österreichischen Verhandlungsführer mit der einheimischen Nachfrage und dem einheimischen Angebot argumentieren konnten, hatten die Sowjets nichts dergleichen, hinter dem sie sich verstecken konnten. Die Last des Ausgleichs lag deshalb oft bei ihnen. Die dauerhafte Schwäche der sowjetischen Verhandlungsposition erklärt vor allem die unterschiedliche Herangehensweise an die jährlich und fünfjährlich ausgehandelten bilateralen Handelslisten. Die westlichen Verhandlungsführer, die strengen Kapitalbeschränkungen unterworfen waren, betrachteten die Listen vor dem Hintergrund der Art von indikativer Planung, die ihre eigenen Länder vornahmen. So war die österreichische Delegation beispielsweise 1964 nur daran interessiert, dass das Handelsabkommen nach außen einen guten Eindruck machte, indem sie sich darum bemühte, dass die Warenlisten für die kommenden fünf Jahre jährliche Zuwächse beim Handelsumsatz auswiesen, egal ob diese Zuwächse später tatsächlich erreicht wurden oder nicht. Die Sowjets dagegen sahen die Listen weniger als eine Übung in Strebsamkeit, sondern vielmehr als ein Dokument, das bei zukünftigen Jahresrückblicken genutzt werden konnte, um konkrete Forderungen zu stellen und Ansprüche und Beschwerden zu formulieren. Die Listen, erklärte der sowjetische Delegierte, »betrachten wir für gewöhnlich auf der Grundlage der tatsächlichen Möglichkeiten.«⁸ Man beachte den Kontrast zwischen dieser Äußerung und der weit verbreiteten Auffassung, dass der sowjetische Außenhandel

7 Siehe beispielsweise die unzusammenhängende Antwort des österreichischen Botschafters auf sowjetische Beschwerden, denen zufolge ein österreichisches Unternehmen gezielt keine sowjetischen Maschinen und Ausrüstungen kaufte, die in den Listen aufgeführt waren. Der Botschafter antwortete, dass er dies dem Unternehmen zur Kenntnis bringen werde, wenn er nach Wien zurückkehre. RGAE, f. 413, op. 31, d. 572, ll. 1 f., in einer Sitzung vom 30. November 1965.

8 RGAE, f. 413, op. 31, d. 57, l. 31. Die deutsche Fassung der Zitate aus Archivmaterialien wurde vom Übersetzer des Artikels erstellt.

im Wesentlichen dazu diene, die Lücken zu stopfen und die Mängel der Planung zu beheben.

Im Jahre 1964 waren die Sowjets jedoch durch die harten Einschränkungen der Dollarknappheit gezwungen, die Einfuhren aus Österreich einzuschränken, was zu den Entschuldigungen Patoličevs führte. Die österreichische Antwort darauf war, die Schwierigkeiten anzuerkennen, die die Sowjetunion »gelegentlich beim Ausgleich der Handelsbilanz hat«. Im Geiste des Kompromisses werde man »nicht auf einen konsequenten Ausgleich der Lieferungen bestehen« und »bereit sein, die Frage des Ausgleichs später zu diskutieren«.⁹ Das verhiess für die sowjetisch-österreichischen Beziehungen einen Kampf um die Organisation des bilateralen Handels. Die Sowjets wollten diese Beziehungen auf einem größeren Markt ansiedeln, auf dem in harter Währung gehandelt wurde. Mit anderen Worten: Sie ließen sich auf die Chancen ein, die die Konvertierbarkeit bot, durch die die Erzeugnisse über die politischen Grenzen hinweg der vollen Wucht des Wettbewerbs ausgesetzt würden. Wettbewerb hatte es selbstverständlich immer gegeben, und er war stets ein Hauptelement der sowjetischen Verhandlungsstrategie gewesen, das ohne Unterlass als Mantra der sowjetischen politischen Ökonomie wiederholt wurde. Durch die Konvertierbarkeit wurde der Wettbewerb jedoch intensiviert, indem die Staatsgrenzen für seine Austragung geöffnet, alle Argumente für das Clearing geschwächt und den Einkäufern die grundlegenden Phrasen der Marktdisziplin in den Mund gelegt wurden.

Die Neuordnung des Handels ohne Clearing sollte zum Streitpunkt der darauffolgenden Jahre werden. Kaum hatten die Sowjets diesen Gedanken aufgebracht, gaben die Österreicher geradewegs ihren Befürchtungen Ausdruck: »Im Falle einer Abkehr vom Clearing werden die sowjetischen Ausfuhren nach Österreich viel schneller erfolgen als die Einfuhren, und das in Österreich verdiente Geld wird für Käufe in anderen Ländern verwendet werden.«¹⁰ Das war jedoch genau die Art von Flexibilität, die die Sowjets erreichen wollten.¹¹ Im Jahre 1966 konnten die sowjetischen Handelsfunktionäre stolz berichten, dass »eine Mehrheit von Ländern ihren Handel mit der UdSSR in konvertierbarer Währung abwickelt«. Derselbe Funktionär bestätigte, was an dieser Regelung für die sowjetische Seite attraktiv war: »Diese Form der Verrechnung ist für beide Seiten profitabel, erfordert jedoch, dass die angebotenen Waren hochgradig wettbewerbsfähig sind.«¹² Die Sowjets nahmen zustimmend zur Kenntnis, dass der Internationale Währungsfonds (IWF) vollumfänglich mit ihnen übereinstimmte und von sich aus Druck auf Österreich ausübte, um es zur Abrechnung in konvertierbarer Währung zu bewegen.¹³ Das Diagramm zeigt, dass der Handel mit Österreich 1960 einen Höhepunkt erreichte und es sieben Jahre dauern sollte, bis dieses Niveau wieder erreicht wurde, während der sonstige Handel mit dem Westen unvermindert zunahm. Solange man sich

9 Ebd.

10 Ebd., I. 47. Die Österreicher hatten diese Erfahrung bereits mit ihren jugoslawischen Partnern gemacht.

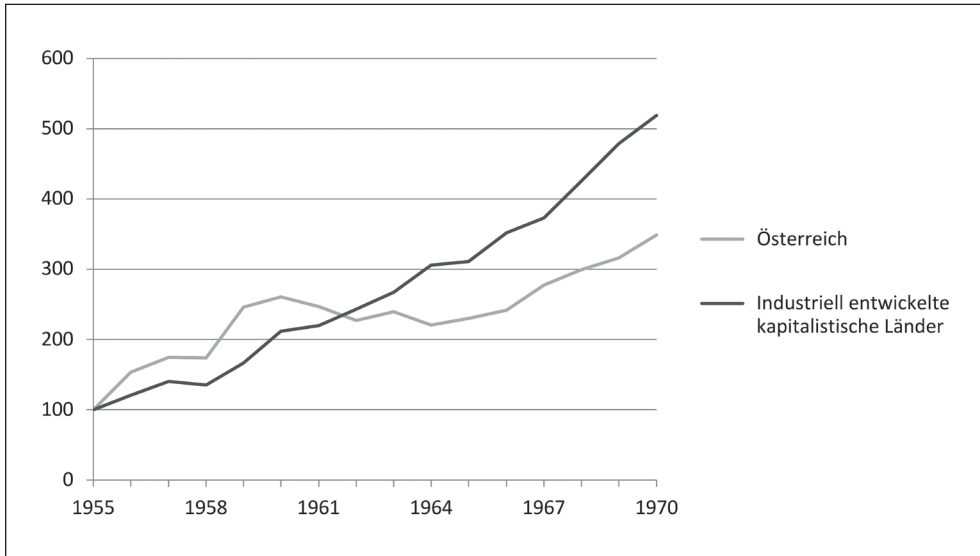
11 Ebd., I. 48.

12 RGAE, f. 413, op. 31, d. 1104, ll. 1 f.

13 Ebd., ll. 10 f.

nicht entschloss, den Handel auf der Grundlage harter Währung zu reorganisieren, stagnierte die Beziehung zugunsten anderer Partner.

Handelswachstum (1955 = 100)¹⁴



Der Abschluss eines neuen Handelsabkommens für die folgenden fünf Jahre führte schließlich dazu, dass die Wirtschaftsbeziehungen über das Niveau von 1960 hinausgingen, aber der Abstand zum Rest Europas wurde größer – eine eigenartige Dynamik angesichts der geografischen Nähe und der historischen Verbindungen Österreichs mit Osteuropa.¹⁵ In der zweiten Hälfte der 1960er-Jahre erhöhten die Sowjets ihren Druck auf die Österreicher, um sie zur Liberalisierung ihres Handels zu bewegen, weil dies »der Ausweitung des Handels zwischen unseren beiden Ländern ohne Zweifel förderlich wäre, da es den sowjetischen Außenhandelsorganisationen und den österreichischen Unternehmen einen großen Handlungsspielraum beim Kauf und Verkauf von Waren einräumen würde«.¹⁶ Weiterhin fügten sie noch die für die Österreicher altbekannte Anmerkung hinzu: Umfangreiche Bestellungen gingen an Großbritannien, Frankreich und Italien,

14 Erstellt auf der Grundlage der Reihe »Wnjeschnaja targowlja SSSR sa ... Statistitscheskij obsor« [Außenhandel der Sowjetunion für ... (die Jahre 1955 bis 1970). Statistischer Überblick], herausgegeben von Wnjeschtorgisdat, Moskau. »Industriell entwickelte kapitalistische Länder« ist die Bezeichnung, die auf sowjetischer Seite in der Publikationsreihe für Westeuropa, die USA, Kanada und Japan verwendet wurde.

15 Zu den Verhandlungen siehe RGAE, f. 413, op. 31, d. 572. Das Übereinkommen für den Zeitraum 1966 bis 1970 mit den Listen der auszutauschenden Waren findet sich in RGAE, f. 413, op. 31, d. 656.

16 RGAE, f. 413, op. 31, d. 1675, l. 81.

weil man dort für 10 bis 15 Jahre Kredit gebe, während Österreich nicht einmal acht Jahre anbieten könne.¹⁷

In den österreichischen Geschäftskreisen war man sich uneinig über die Angelegenheit, aber der Gedanke, die keynesianischen Kapitalkontrollen und das Handelsclearing aufzugeben und stattdessen in einen integrierenden Weltmarkt einzutreten, weckte bei der Regierung Befürchtungen, durch die sie in ihrem Handeln gelähmt wurde. So sah man dies zumindest auf der sowjetischen Seite, wie aus einem Bericht hervorgeht, in dem es heißt: »Angesichts des verschärften Wettbewerbs auf dem Weltmarkt, der zu einer Verlangsamung des Wachstums der österreichischen Ausfuhren geführt hat, die für die Wirtschaft des Landes von grundlegender Bedeutung sind, kommt ein bestimmter Teil der herrschenden Kreise und der Wirtschaft des Landes nicht umhin, objektiv zu berücksichtigen, dass die traditionellen Märkte in den europäischen sozialistischen Ländern mit der Sowjetunion als Österreichs größtem Partner erhalten werden müssen.«¹⁸ Währenddessen forderten die Sowjets unverdrossen im Sinne der globalen Marktintegration, vor der man in Österreich Angst hatte, die kommerziellen und finanziellen Praktiken der keynesianischen Vergangenheit aufzugeben und sich einer Zukunft zuzuwenden, in der sich die Zuweisung internationalen Kapitals nicht mehr nach nationalen Interessen, sondern nach den Gesetzen des Wettbewerbs richten würde.

Schließlich führte das Erdgas zu einem Ende der Flaute in den sowjetisch-österreichischen Handelsbeziehungen.¹⁹ Die Verhandlungen zur Versorgung Österreichs mit sowjetischem Gas erstreckten sich über einen Großteil der zweiten Hälfte der 1960er-Jahre. Bereits 1967 kaufte Österreich sowjetisches Gas in der Tschechoslowakei. 1968 ließen sich die Grundzüge eines Übereinkommens erkennen, auf dessen Grundlage schließlich 1971 sowjetisches Gas nach Österreich fließen sollte. Durch die Gaseinfuhren war an ein Clearing bald nicht mehr zu denken. Ein drängenderes Problem war jedoch, dass die Infrastruktur, die für diese Energielieferungen erforderlich war, durch die Kapitalkontrollen beschränkt wurde, die Österreich in seinen Beziehungen zum Osten aufrechterhielt. Darüber waren sich alle Beteiligten spätestens im April 1968 im Klaren, als sich die Österreicher endlich auf Gespräche über ein neues Regelungsübereinkommen einließen, das nach dem Auslaufen des Handelsplans für 1970 in Kraft treten sollte. Sie schlugen jedoch einen hybriden Ansatz vor, in dessen Rahmen der Großteil des Handels in Listen fixiert würde, während einzelne Geschäfte, die nicht von den Listen abgedeckt wären, mit Unterstützung österreichischer Banken in harter Währung abgerechnet werden könnten.²⁰ Das, so das Angebot der Österreicher, konnte eine zeitweilige Lösung bis zum unumgänglichen Übergang zu einem vollständig liberalisierten Handelsregime darstellen und wäre zumindest insofern verdienstvoll, als es Transaktionen in harter Währung

17 Zum Beispiel in Gesprächen am 15. März 1967, ebd., II. 79–82.

18 RGAE, f. 413, op. 31, d. 1930, l. 4.

19 Gründlich dokumentiert in: Per Högselius: *Red Gas. Russia and the Origins of European Energy Dependence*, Basingstoke 2013.

20 RGAE, f. 413, op. 31, d. 2293, l. 21. Die Österreicher wollten gern sowjetische Rohstoffe – Nickel, Apatit zur Düngemittelherstellung – einführen, deren Aufnahme in die Pläne die Sowjets verweigert hatten und die daher anderswo beschafft werden mussten.

legalisieren würde, die ohnehin bereits stattfanden.²¹ Aus Sicht der Sowjets war dieser Übergang »deutlich überfällig«.²² In der Praxis brachte der österreichische Vorschlag keine Änderung, da die Sowjets immer positiv auf österreichische Firmen reagiert hatten, die nicht gelistete Waren in harter Währung kaufen wollten. Die Sowjets konnten bereitwillig abwarten, bis die Österreicher den Sprung in die vollständige Liberalisierung wagen würden, denn sie hatten im Endeffekt keine andere Wahl.²³ Da die Welt sowieso dabei war, sich von den Keynes'schen Fesseln zu befreien, wussten die Sowjets, dass die Zeit auf ihrer Seite war.

II. Deutschland: Betrug und Stagnation

In den Zeiten, bevor die politische Risikoberatung Noten für die Glaubwürdigkeit der Souveränität eines Landes vergab, hatten die Sowjets gelernt, dass Westdeutschland unzuverlässig war. Das Land war von den Vereinigten Staaten unter Druck gesetzt worden, Verträge zu brechen, gemäß denen große Mengen von Energieressourcen aus der Sowjetunion nach Westdeutschland transportiert worden wären, im Austausch für die Lieferung der Rohre, die für diesen Transport erforderlich gewesen wären. Danach hatte der westdeutsche Staat außerdem die Zahl der Lizenzen für deutsche Unternehmen, die sowjetische Waren einführen wollten, begrenzt – und schließlich auch noch die Zölle erhöht.²⁴ Laut eines sowjetischen Berichts hatten sich die Beziehungen seit 1962 deshalb »gebunden an die revanchistische Politik der westdeutschen Regierung« entwickelt²⁵ – daran sollte sich auch in den nächsten fünf Jahren nichts ändern.²⁶

Diese fünfjährige Stagnationsphase in den bilateralen Beziehungen führte zu zwei Ergebnissen: Fünf Jahre währende Klagen der Sowjets, die auf eine umfassende Förderung des liberalen Handels abzielten, und eine radikale Verschiebung bei der Macht des Kapitals, um die Güterströme in die Sowjetunion hinein und aus ihr heraus zu bestimmen.²⁷ Die Welt, die die sowjetischen Handelsfunktionäre gegenüber den westdeutschen Beamten und Industriellen anpriesen, war die des lizenzfreien, liberalisierten Handels, finanziert durch westdeutsche Kredite, durch den langfristige Verpflichtungen zu einem kontinuierlichen und stets weiter wachsenden Austausch entstanden. Diese Vision war

21 Ebd., II. 21 f.

22 Ebd., I. 22.

23 Ebd., I. 23.

24 Für Beschwerden aus dem Jahre 1964 siehe beispielsweise RGAE, f. 413, op. 31, d. 71, II. 3 f.

25 RGAE, f. 413, op. 31, d. 1667, I. 106. Der Bericht datiert vom 6. Juni 1967.

26 Die deutsche Sicht der Geschehnisse wird in ausführlicher Form unter anderem nachgezeichnet, in: Angela Stent: *From Embargo to Ostpolitik. The Political Economy of West German-Soviet Relations 1955–1980*, Cambridge 1981; die amerikanische Sicht wird dargestellt, in: Bruce W. Jentleson: *Pipeline Politics. The Complex Political Economy of East-West Trade*, Ithaca 1986; und die sowjetische Sicht wurde in jüngerer Zeit dokumentiert in: Sanchez-Sibony: *Red Globalization* (Anm. 4).

27 Zur Nutzung wirtschaftlicher Verbindungen als eines der wichtigsten Mittel der deutschen Außenpolitik siehe Randall Newnham: *Deutsche Mark Diplomacy. Positive Economic Sanctions in German-Russian Relations*, University Park, PA 2002.

weltweit angelegt, und wenn ein einzelnes Land nicht mitzog und diesen freien Austausch politisieren wollte, würde sich der Ort des Austauschs im Rahmen eines durch Wettbewerb gekennzeichneten internationalen Marktsystems einfach verlagern. Das heißt: Die Sowjetunion strebte das an, was heute als Weltmarkt bezeichnet wird.

So hielt zum Beispiel Aleksej Nikolaevič Manšulo, Abteilungsleiter für den Handel mit den westlichen Ländern im Außenhandelsministerium, im September 1966 vor einer Delegation von Bundestagsabgeordneten seinen gut eingeübten Vortrag über die Unzuverlässigkeit der Deutschen.²⁸ Manšulos pädagogischer Ansatz enthielt eine übergreifende Kernbotschaft: Der Markt, den sich die Sowjetunion in Europa erarbeitet habe, könne durch deutsche Politisierungen nicht erschüttert werden, unter denen letztlich nur die deutschen Unternehmen leiden würden. So hatte zum Beispiel Frankreich, als die deutsche Regierung nach 1961 die Lizenzvergabe immer strenger handhabte, die Lizenzpflicht vollständig aufgehoben.²⁹ Das deutsche Embargo bei Rohren mit großem Durchmesser habe den Bau der Erdölleitung »Druschba« kaum verlangsamt, betonte Manšulo, aber dafür viel dafür getan, um die sowjetisch-deutschen Beziehungen und, was noch viel schwerer wog, die Glaubwürdigkeit der Deutschen als Handelspartner zu beschädigen. Außerdem bewege sich der deutsche Staat in die falsche Richtung: Er erwäge sogar, so Manšulo, ein System einzuführen, durch das deutsche Unternehmen gegen das Risiko eines plötzlichen Embargos beim Handel mit dem sozialistischen Lager versichert würden. Mit anderen Worten: Die deutsche Regierung versuche, ihre geopolitischen Prärogative gegenüber dem Druck der Märkte abzuschirmen, sodass sie nach Belieben und ohne Widerstand seitens der deutschen Wirtschaft Embargos verhängen könne. Das bedeute, erklärte Manšulo, dass die Beziehungen zu den deutschen Unternehmen zwar gut seien, die sowjetischen Organisationen jedoch trotzdem nicht sicher sein könnten, dass diese deutschen Unternehmen ihre Verträge würden erfüllen können, weshalb man vorziehe, mit Unternehmen aus anderen Ländern wie Fiat oder Renault Geschäfte zu machen.³⁰

Im Oktober 1966 hatten die Deutschen in Gesprächen über den Abbau der außenwirtschaftlichen Spannungen zwischen den beiden Ländern – oder, in den Worten der Sowjets, »über die Schaffung normaler Handelsbedingungen und die Wiederherstellung des Vertrauens in Westdeutschland als Handelspartner« – die Idee einer teilweisen Liberalisierung ihres Handels mit der Sowjetunion ins Gespräch gebracht.³¹ Dabei handelte es sich um eine Teillösung, die sie im Mai desselben Jahres in ihre Handelsbeziehungen mit Ungarn, Bulgarien, Polen und der Tschechoslowakei eingebracht hatten. Aber die Sowjets betrachteten das als Diskriminierung und forderten nichts weniger als dieselbe Behandlung, die die Deutschen ihren westlichen Partnern zuteilwerden ließen. Als der deutsche Botschafter drei Monate später ankündigte, dass die deutsche Regierung den Osthandel weiter liberalisieren werde, und Manšulo bat, eine Liste der Waren aufzustel-

28 RGAE, f. 413, op. 31, d. 1119, ll. 58–61.

29 Ebd., l. 59.

30 Ebd.

31 RGAE, f. 413, op. 31, d. 1667, ll. 106–108.

len, bei denen die Sowjets besonders an einer Liberalisierung interessiert seien, reagierte der voller Entrüstung. Die sowjetische Seite werde sich nicht dazu hergeben, um eine stückweise Liberalisierung zu bitten, schäumte er. Großbritannien und Frankreich hätten schließlich bereits 95 bis 98 Prozent ihres Handels mit den Sowjets liberalisiert, überschlug Manšulo.³²

Die Botschaft der Sowjets war eindeutig, eindringlich und universell: Der Markt war unvermeidlich, und er brachte unweigerlich einen Zugewinn an Freiheit. Und die Sowjetunion war sein Bannerträger.

Das sowjetische Streben nach Marktliberalisierung erstreckte sich auch auf die deutsche Wirtschaft. In der gesamten zweiten Hälfte der 1960er-Jahre wurden reisende Geschäftsleute dafür rekrutiert, beim deutschen Staat Lobbyarbeit zu leisten, indem rituell das Rohrembargo zur Sprache gebracht wurde. So wurde beispielsweise Vertretern von Siemens im September 1965 erklärt, dass es für die sowjetischen Organisationen wichtig sei, »sicher sein zu können, dass der Vertrag bei der Einfuhr von Waren und insbesondere von vollständigen Ausrüstungen erfüllt wird. Maßnahmen der deutschen Stellen wie Embargos für die Ausfuhr von Rohren mit großem Durchmesser in die Sowjetunion und die Weigerung deutscher Firmen, mehrere Verträge über den Kauf sowjetischer Waren zu erfüllen, haben das Vertrauen untergraben, dass die deutschen Firmen in der Lage sind, bestimmte Bestellungen zu erfüllen.«³³ 1965 hatte sich Siemens zumindest auf diese sowjetischen Zweifel vorbereitet, und man versicherte den Sowjets, dass Gruppen von Industriellen mit Regierungsvertretern zusammengetroffen seien, um dafür zu sorgen, dass sich alle Beteiligten auf derselben Seite der Liste der Waren befänden, deren Verkauf an die Sowjets zulässig oder untersagt sei.

Der Fall des Unternehmers Otto Wolff von Amerongen verdient in diesem Zusammenhang eine genauere Betrachtung.³⁴ Von Amerongen musste praktisch dieselben Ausführungen über sich ergehen lassen. Die sowjetische Außenhandelsorganisation für die Einfuhr von Schiffen hatte Verträge über acht Fischverarbeitungsschiffe im Wert von 56 Mio. Rubel abgeschlossen, und der Stahlkonzern Salzgitter AG, der den Auftrag zum Bau der Schiffe für seine Werft erhalten hatte, erklärte sich darüber hinaus bereit, einen weiteren Auftrag über die Lieferung von zwei Hochdruckpolyethylenfabriken im Wert von 17 Mio. Rubel zu übernehmen. Es wurde vereinbart, dass die Werft oder ein mit ihr verbundenes Unternehmen sowjetische Erzeugnisse in einem Umfang erwerben würde, durch den die sowjetischen Käufe gedeckt würden, einschließlich sowjetischen Gasöls im Wert von 1,5 Mio. Rubel. Das Unternehmen weigerte sich jedoch, diesen letzten Teil des vertraglich vereinbarten Austauschs zu erfüllen, indem es geltend machte, dass die deutschen Behörden die Einfuhr von sowjetischem Gasöl nicht erlaubten, wodurch das gesamte Tauschgeschäft erschwert wurde und weitere derartige Geschäfte infrage gestellt wurden. Der Tauschhandel war für die Sowjetunion in den Bretton-Woods-Jahren der Dollarknappeit bis zum Beginn der 1960er-Jahre lebenswichtig gewesen. Die Dollar-

32 RGAE, f. 413, op. 31, d. 1690, ll. 59–61.

33 RGAE, f. 413, op. 31, d. 585, l. 63.

34 Ebd., ll. 78–81.

schwemme der folgenden Jahre hatte dann die Liberalisierung und Kapitalisierung immer größerer Handelsvolumina ermöglicht. Da die Staaten aber bis in die Mitte des Jahrzehnts in der Lage waren, die Finanzströme zu kontrollieren, blieb der Tauschhandel die wichtigste Form des wirtschaftlichen Austauschs zwischen Ost und West. Mit den Liberalisierungen der 1960er-Jahre war die Rolle des Staates im internationalen Handel zurückgegangen, gleichzeitig paradoxerweise jedoch die Sabotagefähigkeit des Staates gewachsen, da die Tauschgeschäfte immer komplexer wurden. Nur durch die vollständige Monetisierung dieser Austauschprozesse konnten die Vorrechte des Staates bei solchen Geschäften beseitigt werden; solange jedoch weiter Tauschhandel getrieben wurde, konnte der Staat in letzter Instanz über den grenzüberschreitenden Austausch materieller Güter in beide Richtungen bestimmen.

III. Die Allianz des Kapitals und die Sowjetunion am Ende von Bretton Woods

Die westdeutschen Zinssätze der Nachkriegszeit waren nie sonderlich wettbewerbsfähig gewesen.³⁵ In der Bretton-Woods-Welt der staatlichen Kontrolle über die Kapitalflüsse lagen die von der Bundesbank festgelegten Zinssätze der kurzfristigen Kredite, mit denen die Sowjets sämtliche Käufe auf den deutschen Märkten finanzierten, oft über denen anderer europäischer Länder. Gleichzeitig waren langfristige Kredite nur bei staatlich kontrollierten Banken erhältlich.³⁶ Die Sowjets reagierten mit einer raschen Ausweitung ihrer Geschäftsbeziehungen zu deutschen Banken und einer Diversifizierung ihres Kapitalerwerbs in Westdeutschland.³⁷ Eine weitere Reaktion war, westdeutschen Geschäftsleuten immer wieder vorzuhalten, dass sie Bestellungen nicht nur deshalb an andere europäische Wettbewerber verlören, weil ihre Zinssätze vergleichsweise hoch waren, sondern auch, weil keine langfristigen Kredite angeboten wurden.³⁸ Dies war nicht nur im Hinblick auf die im Wandel begriffene Kreditvergabepraxis in anderen europäischen Ländern problematisch, sondern auch mit Blick auf die zunehmende Komplexität der industriellen Einfuhren – beispielsweise vollständiger Fabriken –, die sich über längere Zeiträume erstreckten, als sie das Bretton-Woods-Finanzsystem vorsah.

35 Das diesbezügliche dauerhafte sowjetische Murren, das in den sowjetischen Dokumenten aus den 1960er-Jahren zum Ausdruck kommt, wird durch statistische Daten der OECD untermauert, die zeigen, dass Deutschland bis in die späten 1960er-Jahre die höchsten Zinssätze unter den führenden westeuropäischen Ländern hatte. Die Abkehr zu unterdurchschnittlichen Zinssätzen erfolgte in Deutschland erst Mitte der 1970er-Jahre. Zu den Daten siehe OECD Data, Long-term interest rates, in: <https://data.oecd.org/interest/long-term-interest-rates.htm> (ges. am 1.5.2019).

36 So erläutert von einem Vertreter der Dresdner Bank gegenüber dem stellvertretenden Leiter der Außenhandelsbank der UdSSR (Wnjeschtorgbank SSSR), in: RGAE, f. 7590, op. 17, d. 268, l. 6.

37 Zum Leidwesen der Dresdner Bank: Ihr Anteil an der Finanzierung des sowjetischen Handels verringerte sich innerhalb weniger Jahre von 30 Prozent auf 14 Prozent (ebd.). Die deutschen Zinssätze waren auch ein Jahrzehnt danach noch nicht wettbewerbsfähig. Siehe RGAE, f. 7590, op. 17, d. 268, ll. 34 f.

38 Diese Vorhaltungen waren z. B. Teil der Beschwerden in den erwähnten Gesprächen mit Siemens und mit Otto Wolff von Amerongen, siehe RGAE, f. 413, op. 31, d. 585, ll. 63–65, 78–81.

Während sich die großen westdeutschen Konzerne zusammenschlossen, um Probleme mit internationalen Krediten ad hoc zu lösen, versuchte die Regierung weiterhin, Bestrebungen zu torpedieren oder zumindest zu verzögern, die darauf abzielten, den Handel mit der Sowjetunion zu liberalisieren.³⁹ Im November 1966 entschloss sich der westdeutsche Botschafter jedoch, sich »inoffiziell« an die Sowjets zu wenden, um auszuloten, ob sie geneigt wären, Bayern als Kunden im Rahmen des transalpinen Gasrohrgeschäfts zu akzeptieren, an dem sie gerade mit Italien und Österreich arbeiteten. Wenn die Gaspreise akzeptabel wären, so der Botschafter, »wäre auch die westdeutsche Chemieindustrie interessiert, dieses Gas zu beziehen«.⁴⁰ Käufer wäre die bayerische Landesregierung in Kooperation mit einem Konsortium deutscher Firmen, das bereits gebildet worden sei, um über Gaslieferungen aus Algerien zu verhandeln – endlich waren die Deutschen dabei, die Pattsituation von 1962 zu überwinden. Nach einem halben Jahrzehnt des Murrens musste Manšulo dem Botschafter nicht erklären, unter welchen Bedingungen er dessen informelle Anfrage an den Kreml weiterleiten würde. »Die Bedingungen seien in Westdeutschland wohlbekannt«, erklärte der Botschafter mit einem Augenzwinkern. Außerdem würden die an dem Projekt beteiligten österreichischen Unternehmen die Rohre sowieso in Deutschland kaufen, denn Rohre mit einem Durchmesser von 122 cm und einer Druckfestigkeit von 80 Atmosphären würden anderswo nicht produziert, fügte er hinzu. Westdeutschland würde also ohnehin einbezogen sein, und das Land sei bereit, eine langfristige Beziehung mit der Sowjetunion im Energiebereich herzustellen.⁴¹ Die Kapitalumstrukturierungen, auf die die Sowjets so lange gehofft hatten, schienen endlich in greifbarer Nähe. Sie nahten im Gefolge einer Umstrukturierung des Energiekonzepts auf einem europäischen Kontinent, der sich zügig von der Kohle und seiner alten, radikalen Politik verabschiedete.

In der Geschichte der internationalen politischen Ökonomie waren die späten 1960er-Jahre und insbesondere 1969 Vorboten des zukünftigen Zusammenbruchs, eine Zeit des Kleckerns und nicht des Klotzens. Dies trifft insbesondere zu, wenn man die Dinge aus einem finanziellen Blickwinkel betrachtet: Das Jahr 1969 war durch eine Neubewertung der Deutschen Mark gekennzeichnet – eine späte Bemühung, die Unausgewogenheiten auszugleichen, die durch die Dollarschwemme zu Beginn des Jahrzehnts verursacht worden waren. Aus der Sicht des Kremls und mit Blick auf die riesigen Energiereserven unter seiner Kontrolle erscheint diese Phase jedoch eher als ein wesentlich positiverer Wendepunkt in der politischen Ökonomie Europas. Der westdeutsche Botschafter hatte seinen inoffiziellen Anfragen nach Energieträgerlieferungen von 1966 ein Jahr darauf konkretere, offizielle Anfragen folgen lassen. Im Juli 1967 konnte er der sowjetischen Seite berichten, dass ein deutsches Unternehmen bereit war, einen langfristigen Vertrag mit der sowjetischen Organisation für Erdölexporte, Sojusnefteksport, die dem Außenhan-

39 Man machte geltend, dass die deutschen Landwirte wegen der Konkurrenz durch sowjetische Produkte besorgt seien – ungeachtet des Zustands der sowjetischen Landwirtschaft Mitte der 1960er-Jahre. Siehe RGAE, f. 413, op. 31, d. 1119, ll. 121 f.

40 Ebd., l. 123.

41 Ebd., ll. 123 f.

delsministerium unterstand, abzuschließen. Der mit einer Laufzeit von 20 Jahren abgeschlossene Vertrag des Konzerns mit Texaco stand vor dem Auslaufen, und das Unternehmen suchte nun nach Bezugsquellen für Öl im Osten.⁴²

Es überrascht nicht, dass der deutsche Staat über seinen Botschafter in Moskau nach wie vor die Rolle eines Vermittlers im internationalen Handel übernahm. Im Bereich der physischen Energieinfrastruktur war die Welt noch streng keynesianisch durch Handels- und Finanzkontrollen geprägt. Für eine Umgestaltung dieser physischen Infrastruktur war eine Finanzstruktur erforderlich, die sich sehr stark von der Bretton-Woods-Architektur unterschied. Für diese Umgestaltung hatten die Sowjets in den 1960er-Jahren gekämpft und die Deutschen hatten sie erst mit Verzögerung erkannt und berücksichtigt. Das Vorhaben erforderte eine politische Koalition machtvoller Wirtschaftsakteure. Unter den ersten, die das verstanden, waren Mannesmann und Thyssen – die deutschen Unternehmen, die die Stahl- und Röhrentechnologie zur Verfügung stellen würden, die für diese gewaltige Umstrukturierung des Energiebereichs erforderlich war.

Im Frühjahr 1967 führte das österreichische Unternehmen, das die transalpine Verbindung zwischen der Erdölleitung »Druschba« in der Tschechoslowakei und den Verbrauchern in Österreich und Italien errichten sollte, VÖEST (Vereinigte Österreichische Eisen- und Stahlwerke, heute Voestalpine AG), Gespräche mit zwei deutschen Firmen über die Lieferung von Rohren. Am 1. April machten die Deutschen den Sowjets jedoch über deren Handelsvertreter in Westdeutschland, E. P. Volčkov, im Rahmen der Bemühungen zur Bildung einer Koalition, in der eine herausragende Rolle für Mannesmann und Thyssen garantiert sein würde, ein direktes Angebot.⁴³ Der Vertreter von Mannesmann, der auch im Namen von Thyssen sprach, erläuterte Volčkov, dass VÖEST die für die Rohrlieferung erforderlichen Kredite nicht angeboten werden könnten, da sie nach deutschem Recht dem Endverbraucher der Rohre, dem sowjetischen Außenhandelsministerium, offeriert werden müssten. Obwohl diese Vorschrift in der Praxis nicht immer befolgt werde, bringe es der gewaltige Umfang des Geschäfts jedoch mit sich, dass die deutschen Stellen hinsichtlich der Bonität des Kreditnehmers ausgesprochen vorsichtig sein würden. Von deutscher Seite habe man den Eindruck, dass die sowjetischen Außenhandelsorganisationen solventer seien als VÖEST, ebenfalls ein Unternehmen in Staatsbesitz. Dessen ungeachtet war das anfängliche Kreditangebot für die Sowjets nicht besonders günstig: Nach Mannesmann-Informationen sollte der Kredit bei einem Zinssatz von sieben Prozent über vier Jahre laufen, was bedeutete, dass die Rückzahlung in Gusseisen, Erdölerzeugnissen, Baumwolle und möglicherweise weiteren Rohstoffen erfolgen würde. Im Vergleich zum Geschäft »Rohre für Erdgas«, das sich die Sowjets mit VÖEST erhofft hatten, war das natürlich ein schlechtes Angebot.

Mannesmann war offenbar in erster Linie bestrebt, bei den Sowjets Unsicherheit darüber zu verbreiten, ob das Geschäft in der damaligen politischen Situation tatsächlich zu den Bedingungen zustande kommen könne, die den Sowjets vorschwebten. Beim

42 RGAE, f. 413, op. 31, d. 1690, l. 28.

43 Die folgende Diskussion fußt auf dem Bericht des sowjetischen Handelsvertreters über dieses Treffen, RGAE, f. 413, op. 31, d. 1690, ll. 46–49.

Besuch des österreichischen Bundeskanzlers Josef Klaus hatte die sowjetische Seite deutlich zum Ausdruck gebracht, dass Bayern, das Klaus beauftragt hatte, sich bei den Sowjets danach zu erkundigen, ob die Lieferung von jährlich zwei bis drei Milliarden Kubikmetern Erdgas möglich sei, kein Gas erhalten werde. Unter diesen Bedingungen würde es erforderlich sein, dass die Sowjets innerhalb des sehr kurzen Zeitraums von vier Jahren ein ad hoc zusammengestelltes Paket von Rohstoffen nach Westdeutschland exportierten. Unausgesprochen blieb die offensichtliche Alternative: Rückzahlung des Kredits durch Erdgaslieferungen über eine Erweiterung der Erdgasleitung nach Bayern. Mannesmann wollte den Sowjets vermitteln, dass Deutschland Erdgas brauche, aber angesichts des Systems der Privatwirtschaft kein staatliches Organ für die Gasversorgung eingerichtet worden sei. Die interessierten deutschen Unternehmen begannen jedoch, sich selbsttätig zu organisieren. Da man mit diesem Zusammenschluss allerdings zeitlich im Hintertreffen sei, sei bereits ein amerikanisches Ingenieurbüro damit beauftragt worden, die Prospektionsarbeiten durchzuführen. Das Büro habe vorgeschlagen, die Rohrleitung mit einem Durchmesser von nur 91 cm – anstatt mit den 122 cm-Rohren, die nur die Deutschen herstellen konnten – auszuführen, womit die Gasexportkapazität lediglich für Österreich und Italien ausreichen würde. Deutschland würde dann von der Versorgung aus den Niederlanden und aus Amerika abhängen. Die Tatsache, dass sich die deutschen Unternehmen erst noch organisieren mussten, bedeutete, dass sie bis dahin einzig und allein über einige Vertreter innerhalb der VÖEST-Delegation verfügten, die mit den verschiedenen Geschäftsparteien verhandelte. Das Anliegen von Mannesmann war klar: Die notwendigen Elemente für eine Koalition, durch die das bereits umfangreiche Gasgeschäft noch stärker ausgeweitet und die gesamte Energie- und Finanzlandschaft in Europa umgestaltet werden könnte, waren vorhanden – die Sowjets mussten sie nur aktivieren.

Und das taten sie. Am 1. Februar 1970 schlossen die Sowjetunion und Deutschland einen Vertrag über Gas- gegen Rohrlieferungen mit einer Laufzeit von 20 Jahren. Innerhalb von zwei Jahren bettelten sämtliche westeuropäischen Länder darum, an den Energielieferungen teilhaben zu dürfen.⁴⁴ Das Engagement anderer europäischer Länder und die nachfolgenden Verträge über die Erweiterung des Erdgasfernleitungsnetzes sollten die bekannteren Komplettlösungen, die europäische Länder in der Sowjetunion verwirklichten, wie beispielsweise die als »Jahrhundertgeschäft« bezeichnete Errichtung einer Fabrik in Toljatti durch Fiat, bald in den Schatten stellen. So ist es in der Tat nur schwer vorstellbar, dass viele dieser späteren Projekte ohne den zugrunde liegenden Austausch von Energie gegen Kapital, durch den sie abgesichert wurden, überhaupt möglich gewesen wären. Als der westdeutsche Staat 1962 den US-amerikanischen Anweisungen folgte und Verträge über Gas- gegen Rohrlieferungen verhinderte, war das keynesianische System noch vollständig in Kraft. Die staatlichen Hebel der Macht, die John Maynard Keynes 1944 ersonnen hatte, um das Kapital zu kontrollieren, den internationalen Warenaus-

44 Eine ausführliche Darstellung findet sich in Högselius: *Red Gas* (Anm. 19), wo auch die Bedeutung der Bildung einer Koalition und die unmittelbaren Auswirkungen der sowjetischen Erdgaslieferungen als Konkurrenz zu niederländischem Gas auf den Markt aufgezeigt werden.

tausch zu regulieren und dem Staat das Vorrecht zur Lenkung der Wirtschaft zu verleihen, funktionierten noch unangetastet. Während diese keynesianischen Kontrollen in den frühen 1960er-Jahren noch unerschütterlich erschienen, begannen die Mauern zur Eindämmung des Kapitals bereits am Ende desselben Jahrzehnts einzustürzen. An sich ist dies unter Volkswirtschaftlern eine seit Langem bekannte Tatsache – aber bei der Erklärung dieses Wandels ist die Bedeutung der enormen Umstrukturierungen im Energiebereich, durch die sowjetische Akteure in die Zentren des westeuropäischen Kapitals gelangten, allgemein übersehen worden, und die Sowjetunion wird bei den Narrativen über die bedeutenden Umwälzungen im weltweiten Kapitalismus der 1970er-Jahre gemeinhin vernachlässigt. Während Gas von Ost nach West floss, floss das Kapital von West nach Ost – in großen Mengen und mit einem Planungshorizont von 20 Jahren. Die wirtschaftliche und politische Koalition, die das ermöglichte, war dabei, das Keynes'sche Erbe der staatlichen Kontrolle von 1944 zu demontieren. Unter den Bedingungen des Kalten Krieges war die staatliche Kontrolle der internationalen Kapitalflüsse ein dauerhaftes Hindernis für die internationalen Beziehungen der Sowjetunion und ihren Zugang zu Kapital gewesen. So übernahm, wie hier geschildert, die Sowjetunion eine führende Rolle in der Koalition, die die Emanzipation und Expansion des internationalen Kapitals am Ende der Bretton-Woods-Ära bewirkte.

Aus dem amerikanischen Englisch übersetzt von Wolfgang Rackebrandt