

Die Bedeutung des Handels mit Kriegsmaterial : ein Vergleich zwischen den USA und der Sowjetunion

Autor(en): **Straubhaar, Thomas**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische
Militärzeitschrift**

Band (Jahr): **152 (1986)**

Heft 12

PDF erstellt am: **20.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-57276>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Die Bedeutung des Handels mit Kriegsmaterial:

Ein Vergleich zwischen den USA und der Sowjetunion*

Oberleutnant Thomas Straubhaar

Zeigte ein früherer Artikel (ASMZ, Nr. 2/1986) die Käufer von Kriegsmaterial, interessieren im folgenden die Lieferanten. Wichtigste Lieferanten von Kriegsmaterial sind die USA und die Sowjetunion. Zusammen bestreiten die beiden Supermächte über 70 Prozent der heutigen Waffenverkäufe.

Waren amerikanische Kriegsmateriellieferungen von politischen und wirtschaftlichen Absichten gelenkt, dienten sowjetische lange Zeit beinahe ausschliesslich machtpolitischen Zielen. In den letzten Jahren lässt sich eine Wende erkennen: Auch die Sowjetunion berücksichtigt bei ihren Waffenverkäufen vermehrt wirtschaftliche Aspekte. Die handelspolitische Bedeutung der Kriegsmateriellieferungen ist für die Sowjetunion grösser als für die USA. Mit vielen (Entwicklungs-)Ländern ist die Sowjetunion hauptsächlich durch Waffenlieferungen wirtschaftlich verbunden, und die Waffenverkäufe bilden in diesen Fällen die einzige sowjetische Handelseinnahme von Gewicht.

Der Handel mit Kriegsmaterial wird von den USA und der Sowjetunion geprägt (Figur 1): In der ersten Hälfte der achtziger Jahre trugen rund 40 Prozent der gehandelten Kriegsmaterialien den Stempel «made in USA» und 32 Prozent stammten aus der Sowjetunion. Der restlichen Welt verblieb nicht mehr als das übrige Viertel.

Figur 1 veranschaulicht deutlich, welche Vorgänge den Handel mit Kriegsmaterial in der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts gekennzeichnet haben:

- Der stark angestiegene Anteil der USA (von 26 Prozent 1979 auf 40 Prozent 1984) einerseits und
- der gesunkene Anteil der Sowjetunion (von 36 Prozent 1979 auf 22 Prozent 1984) andererseits haben dazu geführt, dass
- 1981 die USA die Sowjetunion als wichtigsten Verkäufer von Kriegsmaterial abgelöst haben.

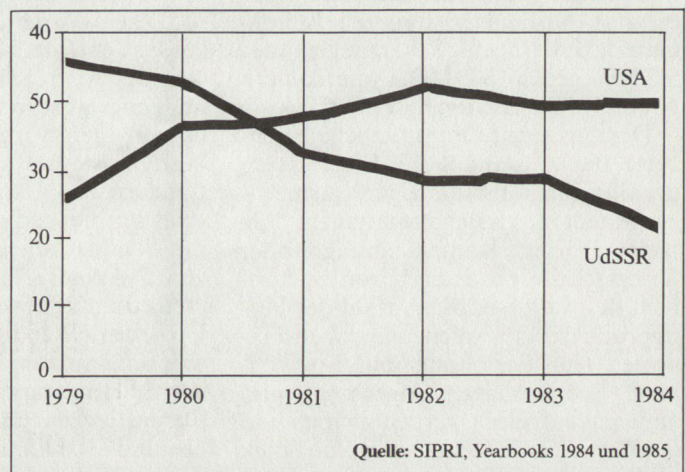
- Im folgenden wird zu zeigen versucht,
- welche **Ziele** die beiden Supermächte mit der Ausfuhr von Kriegsmaterial anstrebten und
 - welche **Gründe** zu diesem Wechsel von der Sowjetunion zu den USA als dem wichtigsten Kriegsmateriellieferanten führten.

Teil 1: USA

Zielsetzung

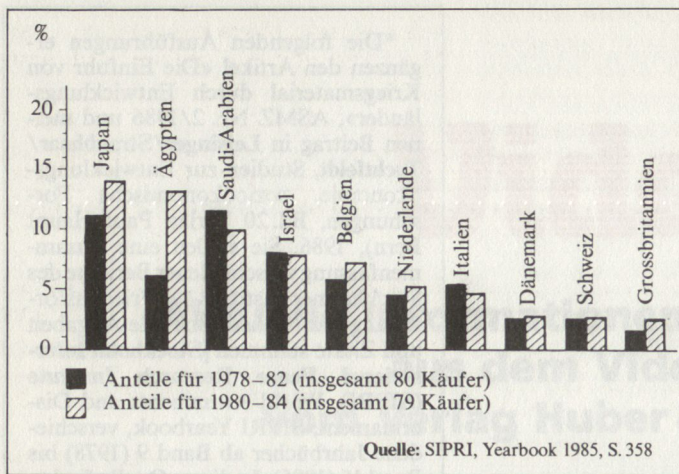
Ende der siebziger Jahre versuchte Präsident Carter, den Handel mit Kriegsmaterialien zu beschränken. Vergeblich. Seinem Streben war kein Erfolg beschieden. Einerseits war die Sowjetunion nicht bereit, dieses Vorhaben durch eigene Zurückhaltung zu unterstützen. Andererseits führte der innenpolitische Druck amerikanischer Wirtschaftskreise dazu, dass Präsident Carter seine Absicht mehrmals missachten musste.

Figur 1. Anteile der USA und der Sowjetunion am Welthandel mit Kriegsmaterial 1979 bis 1984 in %

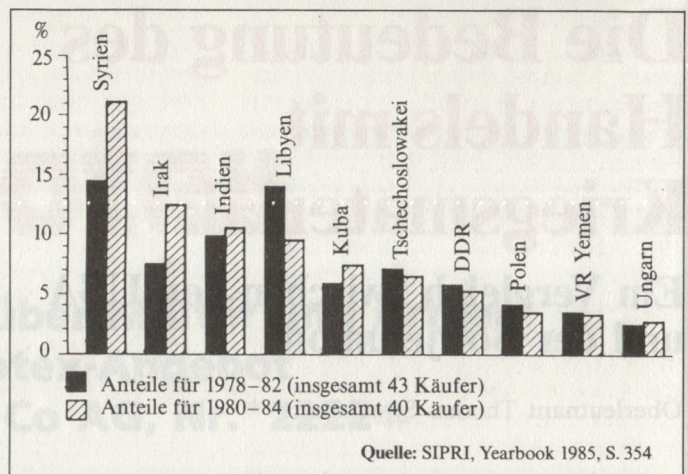


*Die folgenden Ausführungen ergänzen den Artikel «Die Einfuhr von Kriegsmaterial durch Entwicklungsländer», ASMZ Nr. 2/1986 und meinen Beitrag in Leisinger/Straubhaar/Tuchtfeldt, Studien zur Entwicklungsökonomie, sozioökonomische Forschungen, Bd.20 Verlag Paul Haupt Bern), 1986. Sie stellen eine Zusammenfassung verschiedener Berichte des Stockholmer Instituts für Friedensforschung dar, woher auch alle Angaben und Zitate stammen [Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), World Armaments and Disarmament, SIPRI Yearbook, verschiedene Jahrbücher ab Band 9 (1978) bis Band 16 (1985). In dieser Quelle finden sich auch die Antworten auf alle Definitions-, räumliche, sachliche und zeitliche Abgrenzungsfragen. Auf ihre Wiedergabe wird hier verzichtet mit dem Hinweis, dass wir die Ausdrücke «Kriegsmaterial» und «Waffen(systeme)» gleichwertig verwenden].

Sein Nachfolger, Präsident Reagan, kehrte dann anfangs der achtziger Jahre zur sogenannten «Nixon-Doktrin» zurück. Gemäss dieser Doktrin bilden Kriegsmateriellieferungen einen Eckpfeiler in der amerikanischen Aussenpolitik. Sie sollen die amerikanischen Verbündeten unterstützen und damit eine direkte militärische Präsenz von US-Truppen überflüssig machen. Diese Zielsetzung hat Präsident Reagan wie folgt beschrieben (eigene Übersetzung einer «Präsidentialen Weisung für die Politik im Handel mit konventionellen Waffen» vom 9. Juli 1981): «Die Vereinigten Staaten können die Interessen der freien Welt nicht alleine verteidigen. In der Welt von heute müssen die Vereinigten Staaten nicht nur ihre eigenen Kräfte stärken, sondern auch bereit sein, diejenigen ihrer Freunde und Verbündeten durch die Lieferung konventioneller Waffen und mit anderen Formen der Unterstützung zu stärken. Solche Lieferungen ergänzen amerikanische Sicherheitsanstrengungen und dienen wichtigen amerikani-



Figur 2. Wichtigste Käufer amerikanischer Waffen 1978 bis 1982 und 1980 bis 1984 (Anteile in % an den gesamten amerikanischen Kriegsmateriallieferungen)



Figur 3. Wichtigste Käufer sowjetischer Waffen 1978 bis 1982 und 1980 bis 1984 (Anteile in % an den gesamten sowjetischen Kriegsmateriallieferungen)

schen Zielen. Umsichtig betrieben, stärken Kriegsmateriallieferungen uns. Somit betrachten die Vereinigten Staaten die Lieferung konventioneller Waffen und anderer Güter zur Verteidigung als ein grundlegendes Element ihrer globalen Verteidigungsstrategie und als eine unentbehrliche Komponente ihrer Aussenpolitik.»

Gleichzeitig zu dieser politischen Zielsetzung verfolgte die Reagan-Administration mit der Lieferung von Kriegsmaterialien auch wirtschaftliche Interessen:

– Erstens können mit den Einnahmen aus Kriegsmaterialverkäufen Güter im Ausland gekauft werden (= **Handelsbilanzeffekt**). Gemäss SIPRI-Schätzungen dürften 6 Prozent der gesamten US-Warenverkäufe ans Ausland aus Kriegsmaterialien bestanden haben. Allerdings ist dieser Effekt in jüngerer Zeit abgeschwächt worden. Immer mehr muss die amerikanische Industrie in Verkaufsverhandlungen auf **Gegen-geschäfte** eingehen. Als **Beispiel** sei an die Kompensationsaufträge für die Schweizer Industrie im Zusammenhang mit der Beschaffung des **Tigers** erinnert.

– Zweitens bietet die Herstellung der für das Ausland bestimmten Kriegsmaterialien (nach Schätzungen des SIPRI) gegen 800 000 Amerikanern Arbeit (= **Beschäftigungseffekt**).

– Drittens senkt die zusätzliche Nachfrage des Auslandes die Stückkosten der ohnehin – für die eigene Armee – hergestellten Kriegsmaterialien: Je mehr Panzer, Kampfflugzeuge oder Kriegsschiffe produziert werden können, desto grösser die Anzahl der Fertigprodukte, auf welche die hohen Fixkosten (für Forschung und Entwicklung, Fabrikanlagen, Maschinen und anderes) aufgeteilt werden können und desto weniger kostet das einzelne Stück (= **Produktionseffekt**).

Zusammengefasst, ist aus amerikanischer Sicht die Lieferung von Kriegsmaterial eine **wirtschaftlich attraktive** Politik, die (zumindest in der Regel) gegen innen und aussen auch **leichter zu vertreten ist als mögliche Alternativen** wie zum Beispiel die Entsendung von US-Truppen.

Vorgehen

Um die Gefahr eines regionalen Wettrüstens zu verhindern, strebte Präsident Carter danach, an Entwicklungsländer nicht modernstes Kriegsmaterial zu verkaufen. Dieses Vorgehen war ein **Misserfolg**, wie das **Beispiel** des **FX** deutlich zeigt: Nicht ein einziges dieser speziell für die Entwicklungsländer geschaffenen Kampfflugzeuge fand einen Käufer. Zu stark setzten die angepeilten Kunden «speziell geschaffen» mit «minderwertig» gleich. Und damit wollen sich Entwicklungsländer nicht mehr zufrieden geben. Auch sie verlangen heute «erste Qualität» und meinen damit Waffensysteme, wie sie in den Armeen der Industrieländer im Einsatz sind.

Diesen Forderungen der Abnahmeländer entsprach Präsident Reagan weit besser. Trotz heftiger Widerstände im Kongress stimmte er 1982 einer Reihe von Lieferverträgen hochmoderner Waffensysteme mit verschiedenen Ländern zu. Als herausragendes **Beispiel** sei hier lediglich an den Vertrag mit Saudi-Arabien über die Lieferung von 5 **AWACS**-Frühwarn-Radarsystemen erinnert. In welchem Ausmass die USA heute bereit sind, auch modernstes Kriegsmaterial zu verkaufen, wird zusätzlich durch die Lieferung von **F-16** Kampfflugzeugen an Ägypten, Griechenland, Israel, Pakistan, Süd-Korea, Türkei und Venezuela verdeutlicht.

Figur 2 zeigt die wichtigsten Käufer von amerikanischen Kriegsmaterialien in der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts. Japan, Ägypten und Saudi-Arabien führen diese Rangliste an, wobei vor allem der Anstieg Ägyptens von 6 Prozent (Anteil 1978–1982) auf 13 Prozent (Anteil 1980–1984) ins Auge springt. Ägypten bezieht heute rund doppelt soviel amerikanisches Kriegsmaterial wie Israel (welches allerdings für viele amerikanische Militärgüter das Recht auf Lizenzproduktion zugesprochen erhielt). Beim **schweizerischen Anteil** schlägt 1978–1982 vor allem die Beschaffung des **Dragon** und 1980–1984 diejenige des **Tigers** zu Buch.

Teil 2: Sowjetunion

Zielsetzung

Für die Sowjetunion standen die Lieferungen von Kriegsmaterialien lange Zeit im Zeichen **machtpolitischer** Ziele: Sie sollten das sowjetische Streben nach **Vorherrschaft** und **Ausdehnung** sowie die **Verbreitung der kommunistischen Idee** unterstützen. Um dieses Ziel zu erreichen, war die Sowjetunion bereit, starke wirtschaftliche Nachteile in Kauf zu nehmen.

Wegen ihrer geringen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ist die sowjetische Industrie nur sehr schwach am internationalen Handel beteiligt. Im Bereich der Kriegsmaterialien jedoch bestimmen auch andere als wirtschaftliche Gründe, woher welche Waffen wohin geliefert werden. Hier findet auch die sowjetische Rüstungsindustrie ihre Kunden (wenn auch nicht unbedingt Käufer!). Wenn einerseits (aus wirtschaftlichen Gründen) wenig Waren verkauft werden, aber andererseits (aus politischen Gründen) viel Kriegsmaterial geliefert wird, verwundert

nicht, dass die Rüstungsgüter im sowjetischen Aussenhandel eine **überragende Stellung** einnehmen. Für viele Länder heisst «Handel mit der Sowjetunion» «Handel mit Kriegsmaterial». So waren 50 bis 60 Prozent aller Güter, welche die Sowjetunion an die Entwicklungsländer zwischen 1974 und 1983 geliefert hat, Rüstungsgüter.

Zusammengefasst bildet aus sowjetischer Sicht die Lieferung von Kriegsmaterial eine – wenn nicht die – **Stütze des Aussenhandels**, welcher seinerseits als **Mittel der Aussenpolitik** eingesetzt wird. (Im nächsten Abschnitt wird gezeigt werden, wie weit diese rein politische Zielsetzung in jüngerer Vergangenheit nicht mehr zutrifft.)

Vorgehen

Die Lieferungen von sowjetischem Kriegsmaterial waren durch **zwei Merkmale** besonders gekennzeichnet: – Sie erfolgten mit Preisabschlägen, und ihre Bezahlung liess sich zinsfrei über eine lange Frist hinausschieben, wobei zur Schuldbegleichung auch Waren geliefert werden konnten. – Sie bestanden zu einem beachtlichen Teil (20–30 Prozent) aus gebrauchten und/oder älteren Waffensystemen: Im Erneuerungsprozess der sowjetischen Armee überflüssig gewordene Materialien wurden an verbündete (Entwicklungs-)Länder weitergegeben.

In jüngerer Vergangenheit wird dieses Vorgehensmuster nicht mehr strikt eingehalten. Bedingt durch eigene wirtschaftliche Probleme ist die Sowjetunion bei ihren Kriegsmateriallieferungen **weniger grosszügig** geworden. Sowjetische Waffen müssen heute in der Regel bar bezahlt werden. Kredit wird nur noch gegen Zins gewährt zu einem Zinssatz, der im Beispiel 1984 für indische Waffenkäufe fünf Prozent betrug.

Auch die Zurückhaltung, ihren Abnehmern moderne Waffensysteme zu liefern, scheint aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr allzu streng gehandhabt zu werden. Nachdem sich die sowjetischen Kunden nicht mehr mit «Second Hand»-Produkten begnügen mochten, erhalten heute einige Entwicklungsländer **moderne Waffensysteme** so früh wie die sowjetische Armee und oft sogar früher als die übrigen WAPA-Staaten. So wurden **MiG-23** und **MiG-25** an Libyen und Syrien geliefert, bevor die übrigen WAPA-Armeen damit ausgerüstet waren. Und 1984/85 erhielt **Indien** die Lieferung von **MiG-29** zugesagt, welche noch nicht einmal an die sowjetischen Truppen abgegeben wurden!

Schliesslich werden auch die Kunden **nicht mehr allein** nach **politischen** Gründen ausgesucht. Wie Figur 3 zeigt, sind zwar noch immer

– Syrien, Irak, Indien und Libyen die weitaus wichtigsten Abnehmer sowjetischer Kriegsmaterialien, und
– lediglich 40 Länder zählen zu den sowjetischen Kunden (im Vergleich zu 80 amerikanischen Käufern).

Immer mehr jedoch werden Länder auch aus **wirtschaftlichen** Gründen bedient. So wurde mit **Kuwait** ein Liefervertrag für verschiedenste Kriegsmaterialien im Werte von mehr als 600 Millionen Schweizer Franken abgeschlossen. Dieser Vertrag zur Modernisierung des kuwaitischen Luftverteidigungssystems kam zustande, obwohl die Grundeinrichtungen des Systems amerikanischer Herkunft sind und noch immer von US-Beratern betrieben werden. In Zukunft werden also sowjetische und amerikanische Militärberater **Seite an Seite** zur Verteidigung des kuwaitischen Luftraumes beitragen!

Besonders **zwei Ursachen** dürften diese geänderte Waffenlieferungspolitik der Sowjetunion herbeigeführt haben:

– Erstens bilden die Lieferungen von Kriegsmaterial nebst Energie- und Goldverkäufen eine der wichtigsten sowjetischen **Einnahmequellen**. Aus verschiedenen Gründen (Misserfolge sowjetischer Waffen im Libanonkrieg, schlechte Wirtschaftslage in den Abnahmeländern, waffengesättigte Kunden – insbesondere die wichtigsten Käufer Syrien und vor allem Libyen) verringerte sich der Ausstoss dieser Quelle anfangs der achtziger Jahre (Figur 1). Die Sowjetunion konnte weniger Kriegsmaterial an bisherige Kunden verkaufen. Mit ihrer geänderten Politik versuchte sie nun

– **alte Kunden** zu vermehrten Waffenkäufen zu bewegen und
– **neue Kunden** für sowjetische Kriegsmaterialien zu gewinnen.

– Zweitens entstehen auch für die sowjetische Rüstungsindustrie mit Auslandsverkäufen **Kostenvorteile** (wie im amerikanischen Fall beschrieben). Zwischen einem Viertel und einem Drittel der (konventionellen) sowjetischen Waffenherstellung dürfte (gemäss SIPRI-Schätzungen) im Ausland abgesetzt werden. Und auch hier gilt: Je höher dieser Auslandsanteil, desto kostengünstiger kann die sowjetische Armee ausgerüstet werden.

Schlussfolgerungen

Die **Absicht**, welche mit der Lieferung von Kriegsmaterial verbunden ist, besteht

– im **amerikanischen** Fall aus einer Mischung von **politischen und wirtschaftlichen** Zielen und

– im **sowjetischen** Fall vor allem aus **machtpolitischen** Zielen.

Das **Vorgehen** wird für **beide** Supermächte immer stärker durch die Forderungen der Kunden bestimmt:

– Dadurch sind in den letzten Jahren Kriegsmaterialien mehr aus **wirtschaftlichen** Gründen **verkauft**, denn aus (**macht-)politischen** Überlegungen «geliefert» worden.

Die **Bedeutung** der Lieferung von Kriegsmaterial entspricht

– für die **USA** einem von mehreren Pfeilen im Köcher der Handelspolitik, während sie

– für die **Sowjetunion** eher den einzigen Pfeiler der Handelspolitik darstellt. ■

Bücher und Autoren:

A Vietcong Memoir.

With David Chanoff and Doan Van Toai

Von Truong Nhu Tang. San Diego, New York, London: Harcourt Brace Jovanovich, 1985, 350 S.

Truong Nhu Tang stammt aus einer wohlhabenden vietnamesischen Familie. Während seines Studiums im Paris der Nachkriegszeit wurde er zum Anhänger Ho Tschis Minhs und zum überzeugten Nationalisten. Er bezahlte die Opposition gegen das in seinen Augen neokolonialistische Saigoner Regime mit zweimaliger Verhaftung und Folterung, ging anschliessend ins Maquis und wurde dort als Veteran des revolutionären Kampfes Justizminister der Gegenregierung der Nationalen Befreiungsfront (des Vietcong). Nach dem Sieg über die USA und die Regierung Thieu musste er mit wachsender Sorge und schliesslich mit Unwillen miterleben, wie die von Nordvietnamesen beherrschte Kommunistische Partei eine totalitäre Diktatur errichtete. Am Ende kam es dazu, dass er als Justizminister keine Genehmigung erhielt, mit den Insassen der sogenannten Umerziehungslager auch nur zu sprechen. Die innere Emigration und schliesslich die Flucht ausser Landes waren Truong Nhu Tangs Antwort darauf. Heute lebt er im französischen Exil als lebender Zeuge für die Wahrheit der Prophezeiung, die sein Vater aussprach, als er ihn im Saigoner Gefängnis besuchte:

«(My son), he had said, (I simply cannot understand you. You have abandoned everything. A good family, happiness, wealth – to follow the Communists. They will never return to you a particle of the things you have left. You will see. They will betray you, and you will suffer your entire life.)» (Seite 260).

Dies sind die glänzend geschriebenen, aber traurig zu lesenden Erinnerungen eines Mannes, der viel erlebt und viel erlitten hat. Ein historisches Dokument und zugleich eine erschütternde Mahnung.

Jürg Stüssi-Lauterburg