Die Transformation der Außenwirtschaft Rußlands

Vladimir Pankov

Die Außenwirtschaft ist wohl das einzige Gebiet der Ökonomie, wo Rußland im Vergleich mit der Sowjetunion in der Zeit der Gorbatschowschen „Perestrojka" eher eine Kontinuität als einen Bruch aufweist. Die Unterschiede sind – bis auf einige Ausnahmen – eher gradueller denn grundsätzlicher Natur. Und das kommt nicht von ungefähr, denn die sowjetische Außenwirtschaftsreform in der Periode der „Perestrojka" zielte ebenfalls auf die weitestmögliche Integration des Landes in die Weltwirtschaft ab, weshalb sie zwangsläufig mehrere marktwirtschaftliche Ansätze beinhaltete. Diese kamen jedoch in einen immer schärferen Widerspruch zu der Aufrechterhaltung vieler „Pfeiler" – alias Grundmängel – der Zentralverwaltungswirtschaft. Folglich brachte der Sowjetunion ihre außenwirtschaftliche Öffnung mehr Probleme denn Vorteile und auf alle Fälle nicht den erhofften Wachstums- und Effizienzschub.

Gemessen an der Sowjetunion der „Perestrojka-Epoche" ist in Rußland von heute auf dem Gebiet der Außenwirtschaft keine prinzipiell neue Richtung der Umgestaltung festzustellen. Das wirklich Neue ist mit zweierlei Sachverhalten verbunden.

Erstens passen im Zuge des marktwirtschaftlichen Umbruchs im Inneren die Binnenwirtschaft und die Außenwirtschaft immer mehr zusammen, was eine deutliche Radikalisierung der Außenwirtschaftsreform im Vergleich zur „Perestrojka" bewirkt.

Zweitens setzt sich die russische Außenökonomie nach dem Zerfall der Sowjetunion aus weltwirtschaftlich üblichen (mit dem „fernen Ausland") und quasi-außenwirtschaftlichen (mit dem „nahen Ausland") Beziehungen zusammen, was nicht zuletzt auf das Fehlen normaler, abgesicherter und geschützter Grenzen bzw. Zollgrenzen mit den Ex-Sowjetrepubliken zurückzuführen ist (1). Letztere werden immer mehr zu ei-

nem integralen Bestandteil der russischen Außenwirtschaft, werden jedoch wohl jahrzehntelang vom Erbe der Ex-Sowjetunion weitgehend geprägt sein.

Zu den Hauptrichtungen der außenwirtschaftlichen Transformation Rußlands gehören vor allem folgende Prozesse.

1. Der Außenhandel im Umbruch

In Rußland wurden diverse Rudimente des *staatlichen Außenhandelsmonopols* weitestgehend beseitigt, was nunmehr auch von der EU unmißverständlich anerkannt wird. Die Betriebe genießen volle Freiheit, auf dem Weltmarkt als Ex- oder Importeure zu agieren, wenn sie ökonomisch dazu imstande sind. Per Erlaß des russischen Präsidenten vom 15. November 1991 wurde allen in Rußland angemeldeten Betrieben (unabhängig von ihrer Eigentumsform) erlaubt, sich ohne Registration als Teilnehmer an den Außenwirtschaftsbeziehungen im Export- bzw. Import zu betätigen – direkt oder vermittelt.

Nur 61 Großbetriebe konnten bisher ihre eigenen Außenhandelsfirmen aufbauen. Diese Firmen bedienen nicht nur ihre Betriebe, sondern treten auch (auf Provisionsbasis) als Vermittler bei außenwirtschaftlichen Geschäften anderer Betriebe auf.

Die meisten Betriebe sind jedoch auf andere Vermittler angewiesen, vor allem auf außenwirtschaftliche Vereinigungen (AWV). Die AWV fungierten früher als Bestandteile der Struktur des Ministeriums für Außenwirtschaft oder diverser Zweigministerien, selbst dann, wenn sie die juridische Form einer Aktiengesellschaft besaßen. Seit 1992 werden sie aus den jeweiligen Ministerien bzw. deren Nachfolgebehörden immer mehr ausgegliedert und in normale, selbständige Unternehmen verwandelt, die durch ihre Vermittlertätigkeit in der Außenwirtschaft ihr Geld verdienen. Von insgesamt 125 russischen AWV blieben 1993 nur noch 35 AWV im System des Ministeriums für Außenwirtschaft, jedoch auch sie fungierten als sich selbst finanzierende und Gewinn erwirtschaftende Subjekte. Auch sie sollen – weitestgehend schon 1994 – aus dem Ministerium ausgegliedert werden.

Eine positive – wenn auch wesentlich geringere als die AWV – Rolle als Vermittler spielen Assoziationen für geschäftliche Zusammenarbeit mit dem Ausland (AGZ), die nach dem Erlaß des Ministerrats der UdSSR vom 27. Jänner 1988 (er besitzt auch in Rußland Rechtsgültigkeit) entstehen konnten. Die AGZ können intersektoral oder länderbezogen (es gibt AGZ für die Zusammenarbeit mit Deutschland, Italien, Polen, Indien u. a.) gegründet werden. So traten der AGZ mit Indien zunächst 75 AWV, Forschungseinrichtungen, Industriebetriebe und Banken bei. Die Mitglieder der AGZ sind Anteilseigner des Vermögens der jeweiligen Assoziation und partizipieren anteilsmäßig an ihren Gewinnen. Alle AGZ unterliegen dem Grundsatz der vollen Kostendeckung und Selbstfinanzierung, sie bekommen keine Subventionen aus dem Staatshaus-

halt. Allerdings wird ihre Tätigkeit mit anderen Mitteln staatlich gefördert. So sind sie in den ersten zwei Jahren nach der Entstehung des Gewinns von der Gewinnsteuer befreit. Außerdem dürfen die AGZ 80 Prozent (die anderen Unternehmen und Betriebe nur 50 Prozent) ihrer Devisenerlöse behalten und müssen diese nicht in Rubel umtauschen.

Die AGZ betreiben Marketing in den betreffenden Ländern (z. T. auch in Drittländern), führen die potentiellen Wirtschaftspartner zusammen, beraten sie ökonomisch und juridisch, verwirklichen gezielte, praxisbezogene Forschungsprojekte. Dafür erwerben sie die notwendigen Sachwerte (Gebäude, Anlagen etc.) im Ausland.

Es ist an der Zeit, die Herausbildung und Entwicklung solcher Vermittler staatlich zu fördern, die den japanischen Handelshäusern ähnlich wären. Für die Tätigkeit dieser Handelshäuser sind einige typische Merkmale bezeichnend, vor allem folgende (2):

- die Abwicklung, in der Regel eigenhändig und auf eigene Kosten, von Außenwirtschaftsgeschäften mit einer breiten Palette von diversen Gütern und Dienstleistungen;
- direkte Beteiligung an Finanz-, Kredit- und Produktionsgeschäften durch eigene Investitionen;
- Erwerb von Betrieben oder Anteilen am Kapital von Betrieben, Verpachtung (Leasing) von eigenen Anlagen;
- Beteiligung am Binnenhandel im Bereich sowohl des Groß- als auch des Einzelhandels;
- unmittelbare Betätigung im Bereich der Dienstleistungen (Versicherung, Wartung und Reparatur, Lagerung und Expedition von Waren);
- Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern beim Bau diverser Objekte im Ausland;
- Marketing und Engineering.

Insgesamt ist die Tätigkeit von Vermittlern im russischen Außenhandel noch sehr verbesserungsbedürftig. Durch viele Mängel auf diesem Gebiet muß Rußland noch empfindliche Verluste hinnehmen.

Alles in allem entspricht die Organisationsstruktur des russischen Außenhandels weitgehend den marktwirtschaftlichen Standards, was auch in der *staatlichen Regulierung der Außenhandelsströme,* die grundsätzlich den GATT-üblichen Regeln entspricht, Niederschlag findet. Das Land ist für den Beitritt zum GATT (bzw. zu der auf dessen Grundlage zu entstehenden Welthandelsorganisation), wo Rußland derzeit den Status eines Beobachters (übernommen von der ehemaligen Sowjetunion) innehat, weitgehend reif. Allerdings unterscheidet sich die Palette der staatlichen Regulierungsinstrumente des Außenhandels in Rußland teilweise immer noch von der der Westländer, was für eine Übergangszeit wohl auch unumgänglich ist.

Was die staatliche *Importpolitik* betrifft, so überwiegen hier deutlich GATT-übliche tarifpolitische, d. h. ökonomische, Methoden. Von Anfang 1992 bis Sommer 1994 galten insgesamt milde Zolltarife, die den typischen GATT-Werten mehr oder weniger entsprachen. Ab 15. März (de facto erst ab 1. Juli 1994) wurde jedoch eine deutliche (insgesamt um ca.

5 Prozentpunkte) Erhöhung der Zölle verfügt, so daß der gewogene durchschnittliche Zollsatz nunmehr bei etwa 15 Prozent liegt. Damit will man sich offensichtlich nicht zuletzt auf den kommenden Beitritt zu GATT vorbereiten, wo Verhandlungen über die „Zollabrüstung" laufend stattfinden. Von einem relativ hohen Zollniveau aus wird es sicher leichter sein, dann Zollsenkungen in Kauf nehmen zu müssen.

Von der russischen Regierung wird dieser Schritt damit begründet, die noch relativ schwachen einheimischen Produzenten vor der ausländischen Konkurrenz vorübergehend schützen zu müssen. Das ist völlig berechtigt und wird auch weltweit praktiziert. In Wahrheit jedoch spielen rein fiskalpolitische Motive, mehr Geld in die Staatskasse zu holen, wohl eine noch größere Rolle. Dabei werden wichtige wachstums-, struktur-, wettbewerbs- und sozialpolitische Gesichtspunkte vernachlässigt. Insgesamt ist das zollpolitische Reformwerk des Jahres 1994 recht widerspruchsvoll und fragwürdig.

Bei einigen Artikeln sind hohe Importzölle, in einigen Fällen noch durch Sonderakzisen ergänzt, sowohl unter dem Gesichtspunkt der Interessen einheimischer Produzenten als auch aus fiskalpolitischer Sicht noch einigermaßen gerechtfertigt, so z. B. Akzisen für alkoholische Getränke und Tabakwaren in der Höhe von 100 bis 200 Prozent.

Dagegen gibt es im zollpolitischen Reformwerk m. E. viele Ungereimtheiten und Fehlschläge. Wen sollen z. B. die neu eingeführten Zölle für Rohseide, die in Rußland nicht hergestellt wird, schützen? Wird das nicht eher zur weiteren Vertiefung der Krise der ohnehin dahinsiechenden russischen Textilindustrie führen?

Sehr problematisch ist die Einführung relativ hoher Zolltarife für einige Nahrungsmittel, die bis dahin reibungslos importiert werden durften. So betragen nunmehr die Zollsätze für Fleisch, Milchprodukte, Gemüse, Pflanzenöl und Margarine 10 bis 15 Prozent und für Zucker gar 20 Prozent des Importwertes. Die tatsächlichen Probleme der russischen Produzenten dieser Güter, deren Pro-Kopf-Konsum weit unter Normalwerten liegt und seit 1991 drastisch zurückgegangen ist, sind jedoch eindeutig hausgemacht und nicht von ausländischen Konkurrenten verursacht. Diese nur fiskalpolitisch motivierte Maßnahme wird nur die seit langem fällige Reform und Umstrukturierung der russischen Landwirtschaft weiter hinausschieben und dem sich ohnehin keines berauschenden Konsums erfreuenden Bürger Rußlands noch zusätzlich in die Tasche greifen.

Nicht minder fragwürdig sind durchschnittlich zwanzigprozentige Zölle auf importierte Werkzeugmaschinen. Dieser Industriezweig, der in der Sowjetunion auf der Grundlage einer sehr detaillierten landesweiten Arbeitsteilung entwickelt wurde, steckt gegenwärtig in einer tiefen Krise, die weitestgehend durch den Ausfall der Zulieferungen aus den anderen Ex-Sowjetrepubliken verursacht ist. Folglich können viele Typen von Werkzeugmaschinen vorübergehend gar nicht hergestellt werden. Unter diesen Bedingungen kann eine hohe Verzollung von ausländischen Werkzeugmaschinen eher die ohnehin harte Investitionskrise noch verschärfen, als inländische Produzenten schützen.

Die Liste solcher „Fehler" kann fortgesetzt werden. Es ist jedoch im positiven Sinne festzuhalten, daß die russische Regierung grundsätzlich bereit ist, ihre Fehlschritte zu korrigieren.

Eine Besonderheit der russischen Importpolitik besteht in der Regulierung der sogenannten zentralisierten Einfuhren. Mit diesen Importen wurden nur einige AWV beauftragt. Auf diese Weise wurden bis 1994 einige lebenswichtige Produkte eingeführt: Getreide, Nahrungsmittel für Kinder, Arzneimittel u. a. Diese Importe werden aus staatlichen Deviseneinnahmen bezahlt und dann im Inland gegen Rubel (z. T. de facto zu subventionierten Preisen) an die Endverbraucher verkauft.

Die Palette von zentralisierten Importen wird immer schmaler. Offiziell wird das Ziel verfolgt, auf diese Einfuhren und die damit verbundenen Subventionen baldmöglichst (möglicherweise schon bis Ende 1994) zu verzichten. Ausgenommen bleiben davon vorübergehend nur die Bezüge im Rahmen von früher mit dem Ausland geschlossenen Verträgen, die mit Hilfe ausländischer Kreditlinien finanziert und russischerseits staatlich garantiert werden.

Die schwere ökonomische Krise, die Hyperinflation und eine ausgesprochene Knappheit vieler lebensnotwendiger Güter zwingen den russischen Staat dazu, vor allem den *Export* auch mit administrativen Maßnahmen zu regulieren. Auf den Export einiger lebenswichtiger und devisenbringender Güter werden Quoten und Lizenzen angewendet, wobei die Liste solcher Produkte Schritt für Schritt eingeschränkt wird. Ab 1. Jänner 1994 blieben auf dieser Liste nur Erdöl und Erdölprodukte, Gas und Gasprodukte, Strom, Buntmetalle und Halbprodukte aus ihnen, Zellulose, Weizen, Saatgut von Soja und Sonnenblumen, Spiritus, Fisch und Kaviar. Die Lizenzen im Rahmen der festgesetzten Quoten wurden bisher an exportwillige Wirtschaftssubjekte u. a. durch Auktionen vergeben.

Per Erlaß Nr. 1007 vom 23. Mai 1994 (an diesem Tag wurden fünf weitere ökonomisch wirksame Dekrete verabschiedet) des russischen Präsidenten wurden die Quotierung und die Lizenzierung der Exporte grundsätzlich aufgehoben. Ausgenommen davon bleiben nur die Exporte, die im Rahmen der internationalen Verpflichtungen Rußlands abgewickelt werden. Es wird jedoch angestrebt, daß die Ausfuhr von strategisch wichtigen Rohstoffen und sonstigen Gütern dieser Art sich in der Hand von staatlich zugelassenen Spezialexporteuren, vor allem AWV, konzentriert. So ist für den Export von Waffen und sonstigem Kriegsmaterial allein die staatliche Vereinigung „Roswoorushenije" zuständig.

Zusätzlich zu den genannten administrativen Restriktionen werden die Ausfuhren vieler Güter auch mit Exportzöllen (d. h. praktisch mit Exportsteuern) reguliert, welche in entwickelten – westlichen – Marktwirtschaften gar nicht vorhanden sind. Beide Arten von Exportrestriktionen sind vorübergehender Natur. Im Zuge der Überwindung der Wirtschaftskrise und der Vertiefung der marktwirtschaftlichen Transformation Rußlands werden sie zwangsläufig aufgelockert werden.

Lebenswichtig für Rußland ist die vertragliche Regelung der Beziehungen mit der EU. Das Volumen des Außenhandels Rußlands mit zwölf EU-Ländern ist fast 30mal größer als das mit den USA und etwa 10mal größer als das mit Japan. Im Jahre 1993 entfielen auf den EU-Bereich 36 Prozent des russischen Außenhandelsvolumens, nach dem EU-Beitritt von Österreich, Schweden, Norwegen und Finnland kann diese Marke 43 bis 45% erreichen.

Nach langwierigen Verhandlungen wurde am 24. Juni 1994 auf Korfu das Abkommen über Partnerschaft und Zusammenarbeit zwischen der EU und Rußland unterzeichnet, was eine zehnjährige Gültigkeitsdauer hat und prolongierbar ist. Rußland konnte dem ersten EU-Entwurf dieses Abkommens im Juni nicht zustimmen, da er gerade auf dem Gebiet des gegenseitigen Handels viele diskriminierende Punkte enthielt. Bis Ende 1993 wurde Rußland von der EU offiziell als ein „Staatshandelsland" eingestuft, obwohl das seit spätestens 1992 de facto nicht mehr der Fall war. Folglich konnte die EU Rußland die GATT-üblichen Meistbegünstigungsstandards nicht gewähren. Nunmehr wurde Rußland von der EU als ein Land mit einer „Übergangswirtschaft" anerkannt, was eine weitgehende Annäherung zwischen beiden Partnern ermöglicht.

Das Abkommen EU–Rußland ist praktisch ein Assoziierungsvertrag, ähnlich den von der EU 1991/92 mit den europäischen Ex-COMECON-Staaten geschlossenen „Europaabkommen". Es erstreckt sich auf die Bereiche Wirtschaft, Politik und Kultur, wobei gerade der Regelung der gegenseitigen Handelsbeziehungen real die größte Relevanz zukommt. Die EU unterstützt die volle Integration Rußlands in die Weltwirtschaft und speziell dessen GATT-Beitritt. Beide Partner beabsichtigen, eine Freihandelszone in Zukunft gegenseitig einzurichten. Die Verhandlungen darüber sollen 1998 beginnen.

Das Abkommen EU–Rußland enthält einen Abschnitt, in dem gegenseitig die Meistbegünstigung zuerkannt wird. Unter der Berücksichtigung des krisenhaften Zustandes der russischen Wirtschaft erhält Rußland für fünf Jahre das Recht, einen Sonderschutz für die von der Krise besonders hart betroffenen Branchen aufrechtzuerhalten. Rußland darf auch die Abschaffung von Exportsubventionen und einigen Restriktionen für die Tätigkeit ausländischer Geschäftsbanken auf dem eigenen Territorium um diese Frist aufschieben. Außerdem ist es Rußland erlaubt, Sonderregelungen für seine Wirtschaftsbeziehungen mit den GUS-Staaten einzuführen. Für die Bereiche Stahl, Textil und Nuklearstoffe ist es vorgesehen, Sonderabkommen zwischen der EU und Rußland zu treffen.

Insgesamt werden im Abkommen EU–Rußland die legitimen Interessen beider Partner gebührend berücksichtigt. Für Rußland bietet er bessere Möglichkeiten, sich auf dem EU-Markt durchzusetzen und damit Devisen zu verdienen. Für den Erfolg der russischen Reformen ist das wesentlich wichtiger als die westliche Wirtschaftshilfe. Eine realistische und erstrebenswerte Vision für Rußland besteht m. E. darin, den Assoziierungsgrad mit der EU tendentiell zu erhöhen, ohne der EU als Vollmit-

glied beitreten zu wollen. Einerseits wird Rußland noch auf lange Sicht außerstande sein, den Maastricht-Integrationskriterien zu entsprechen. Andererseits hat Rußland als euroasiatische Großmacht ihre spezifischen Interessen, die den EU-Interessen zwar keinesfalls antagonistisch gegenüberstehen, mit letzteren jedoch auch nicht identisch sind. In diesem Sinne ist dem Moskauer Integrationsforscher Ju. Borko zuzustimmen, der die von mehreren russischen Politikern propagierte Idee einer vollen Mitgliedschaft Rußlands in der EU nicht nur als unzeitgemäß, sondern auch als fehlerhaft bezeichnet (3). Trotzdem kann sich Rußland mit der EU für beide Seiten vorteilhaft assoziieren, womit auch nunmehr fortschreitend zu rechnen ist.

2. Die ausländischen Direktinvestitionen in Rußland

Eine der Hauptrichtungen der sowjetischen Außenwirtschaftsreform in der Zeit der „Perestrojka" war die Zulassung ausländischer Direktinvestitionen (1987), zunächst in Joint Ventures. Ursprünglich war der Anteil der ausländischen Partner – vorwiegend aus politisch-ideologischen Gründen – auf maximal 49 Prozent beschränkt. Im Dezember 1988 wurde diese Beschränkung jedoch ganz aufgehoben.

Nach dem Beginn der marktwirtschaftlichen Reformen in Rußland Anfang 1992 setzt sich der Zustrom des ausländischen Kapitals nach Rußland fort, allerdings sehr zaghaft. Gegenwärtig entfallen auf Rußland mit seinen riesigen ökonomischen und intellektuellen Ressourcen nur 0,1 Prozent der gesamten Direktinvestitionen der Welt. Im Jahre 1993 betrug der Netto-Zufluß der ausländischen Investitionen nach Rußland lediglich 0,7 Mrd. $ (knapp 1,4 Mrd. $ brutto), dagegen nach Ungarn 2,4 Mrd. $ und nach Polen 0,8 Mrd. $.

Das ausländische Kapital macht immer aktiver von der Möglichkeit Gebrauch, eigene Niederlassungen in der Russischen Föderation zu gründen: Gegenwärtig werden etwa 40 Prozent aller Betriebe mit ausländischer Beteiligung (BAB) ausschließlich vom fremden Kapital betrieben, d. h. sie sind keine Joint Ventures im eigentlichen Sinne. Dennoch bleibt das große transnationale Kapital dem Investieren in Rußland immer noch weitestgehend fern. Das riskieren fast ausschließlich kleine oder bestenfalls mittlere Firmen. Folglich ist das Segment der BAB in der russischen Wirtschaft recht gering. So entfallen auf sie nur ca. 0,2 Prozent aller Beschäftigten.

An der Schwelle 1993/94 produzierten 2672 BAB real Güter und Dienstleistungen, im 1. Vj. 1994 kamen 455 BAB hinzu. Dagegen „existieren" etwa doppelt so viel registrierte BAB nur auf Papier oder geben sich mit diversen Vermittlergeschäften zufrieden. Nur etwa 5 Prozent aller BAB können als, volkswirtschaftlich gesehen, sehr erfolgreich funktionierende Einheiten eingeschätzt werden.

In mehreren Zweigen der russischen Wirtschaft, wo das ausländische Kapital besonders begehrt ist, ist es kaum präsent. So entfallen auf die

Landwirtschaft nur 1 Prozent aller registrierten BAB, auf die Bauwirtschaft 5 Prozent, auf Transport und Fernmeldewesen 3 Prozent, auf das Gesundheitswesen 4 Prozent. Auf die Industrie entfallen zwar insgesamt 54 Prozent der registrierten BAB, sie sind jedoch gerade in zukunftsträchtigen Branchen (Elektronik, neue Stoffe u. a.) kaum zu sehen. Etwas günstiger fällt für Rußland die sektorale Struktur der real getätigten Investitionen aus. Von den Anfang 1994 durch ausländische Partner investierten 2,7 Mrd. $ (85 Prozent entfallen auf Beteiligungen mit über 10 Prozent, d. h. auf Direktinvestitionen) waren 23 Prozent im Maschinenbau und in der Metallverarbeitung, 15 Prozent in der Brennstoffindustrie, 14 Prozent im Bereich Handel und Gaststätten, 6 Prozent in der Bauwirtschaft und 5 Prozent in der Holzverarbeitung bzw. in der Papierindustrie angelegt.

Auch die territoriale Verteilung von ausländischen Investitionen läßt russischerseits viele Wünsche übrig. Die absolute Mehrheit der BAB konzentriert sich in einigen wenigen relativ entwickelten und (oder) mit natürlichen und intellektuellen Ressourcen reichlich ausgestatteten Regionen. Dabei sind Moskau mit 29,8 Prozent von 2,7 Mrd. $ (absolut 766 Mio. $), die Gebiete Krasnojarsk mit 15,4 Prozent (414 Mio. $) und Archangelsk mit 8,6 Prozent (231 Mio. $) die Spitzenreiter.

Dagegen war es bisher nicht gelungen, nennenswerte ausländische Beteiligungen in vielen depressiven, monostrukturierten und von Unterbeschäftigung heimgesuchten Regionen zu initiieren, selbst wenn diese Regionen potentiell sehr entwicklungsfähig sind. So wurden bis Ende 1993 immer noch keine BAB in den Teilrepubliken Adygäja und Tuwa registriert. In der rohstoffreichen Teilrepublik Dagestan, wo eine schwerwiegende Unterbeschäftigung herrscht, wurden zwar einige ausländische Beteiligungen registriert, keiner von diesen Betrieben konnte jedoch bis 1994 seine Tätigkeit aufnehmen.

Es wurde und wird seitens diverser Behörden der Russischen Föderation immer wieder für die Förderung ausländischer Investitionen in die BAB verbal plädiert, dafür jedoch bis Mitte 1994 kaum etwas Gewichtiges getan. Nach dem Investitionsklima für Ausländer stellen verschiedene westliche Experten Rußland bestenfalls an die fünfte Stelle unter europäischen Reformländern (nach Ungarn, Polen, Tschechien und der Slowakei) – und das nur dank einem enormen Reichtum an natürlichen und wissenschaftlich-intellektuellen Ressourcen. Der staatlich festgelegte rechtliche und ökonomische Rahmen für ausländische Investitionen ist immer noch ungenügend und dazu noch unstabil, die Ausländer haben keine reichlichen Anreize zu investieren.

Die Schwierigkeiten für ausländische Investoren beginnen bereits bei der Prozedur der Registrierung von neuen BAB, die mindestens drei Wochen in Anspruch nimmt. Dabei haben die Ausländer viele bürokratische Hindernisse zu überwinden. Das trifft insbesondere auf die BAB mit mehr als 100 Mio. Rubel Auslandskapital sowie für die Branchen

Erdöl- und Erdgasgewinnung, Erdölverarbeitung und Kohleindustrie zu. Solche Beteiligungen werden nicht von zuständigen regionalen Gremien, sondern nur von einem neuen Superministerium, der Russischen Agentur für internationale Zusammenarbeit und Entwicklung, registriert.

Die Ausländer waren bis Ende 1993 zur Teilnahme an der Privatisierung staatlicher Betriebe kaum zugelassen, erst im Laufe von 1994 wurden die Restriktionen auf diesem Gebiet wesentlich aufgelockert. Die Ausländer werden mit hohen Steuern belegt, es gibt für sie noch wenig finanzielle Vergünstigungen. Die Preise für Geschäftsräume, Hotelzimmer, Transportleistungen und andere Faktoren, die für ausländische Geschäftsleute besonders relevant sind, wurden in den letzten Jahren gerade in russischen Großstädten, die für das Auslandskapital relativ attraktiv sind, in unerschwingliche Höhe getrieben. Und dafür sind großteils regionale und lokale Machtorgane verantwortlich. So hat der Moskauer Stadtvorsteher, Ju. Lushkow, einen „Richtwert" für Büromieten im Stadtkern von 63 $ pro Quadratmeter und Monat (d. h. etwa 750 $ pro Quadratmeter und Jahr) festgesetzt. Damit hat Moskau als die teuerste Büro-Stadt der Welt Tokio (etwa 500 $ pro Quadratmeter und Jahr) „überflügelt".

Zu den oben dargestellten Negativfaktoren kommen noch eine große politische Unstabilität (allerdings ist sie seit der Annahme der neuen russischen Verfassung im Dezember 1993 wesentlich zurückgegangen), die merklich gewachsene Kriminalität (insbesondere gerade den ausländischen Geschäftsleuten gegenüber), eine besonders häßliche Korruption bei vielen Beamten, die häufig völlig unverschämt von Ausländern Schmiergelder erwarten oder gar offen fordern, u. a. m.

Rußland ist m. E. gegenwärtig nicht außerstande (im Unterschied zu Westländern), den Ausländern die gleichen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens wie den Einheimischen zu gewähren, denn das würde die wenig konkurrenzfähige russische Industrie weitgehend zugrunde richten. Ich meine jedoch, daß die Investitionsbedingungen für das Auslandskapital in Rußland baldmöglichst zunächst den mitteleuropäischen Reformländern und dann den Schwellenländern angepaßt werden müssen und können. In den letzteren sind die Ausländer in der Wirtschaft den Inländern zwar nicht gleichgestellt, werden jedoch aktiv und vielfältig gefördert. Diese Meinung wurde von mir bereits im Spätsommer 1992 dem russischen Wirtschaftsministerium in einem Gutachten vorgetragen.

Ab Mitte 1994 zeichnen sich seitens der politischen Führung Rußlands erste reale Schritte in diese Richtung ab. So sieht der Präsidialerlaß Nr. 1004 vom 23. Mai 1994 für BAB, die nach dem 1. Jänner 1994 registriert wurden, Steuererleichterungen vor. Allerdings muß die ausländische Beteiligung bei mindestens 30 Prozent liegen und mehr als 10 Mio. $ betragen. Diese BAB werden den russischen Kleinfirmen steuerlich gleichgesetzt, welche vor allem bei der Gewinnbesteuerung in den Genuß gewichtiger Nachlässe kommen. Dabei müssen – m. E. berechtigter-

weise – die Steuern in voller Höhe nachgezahlt werden, falls der jeweilige BAB in den ersten fünf Jahren nach seiner Registrierung aufgelöst wird.

Recht produktiv war das „Investitionstreffen" Ende Juni 1994 in Moskau. Eine Regierungsdelegation mit Premierminister W. Tschernomyrdin an der Spitze setzte sich mit Vertretern von 14 international operierenden großen Gesellschaften und Banken an einen Tisch. Sehr fruchtbringend kann sich die auf diesem Treffen beschlossene Gründung des „Konsultativen Rats für ausländische Investitionen in Rußland" auswirken, denn in diesem Rat soll auch das ausländische Großkapital vertreten sein. Es ist sehr wichtig, daß die russische Regierung gedenkt, das Investitionsklima für Auslandskapital zukünftig nur unter Berücksichtigung der Meinung der Ratsvertreter zu verändern.

Bereits in der ersten Sitzung des Konsultativen Rates hat W. Tschernomyrdin bedeutende Vergünstigungen angekündigt, die das Investitionsklima für das ausländische Kapital grundlegend verbessern sollen. Die kommenden, noch 1994 zu verabschiedenden Gesetze sollen die BAB für fünf Jahre nach ihrer Registration von der Gewinnsteuer befreien, Restriktionen im Kapitaltransfer beseitigen, den BAB mit hundertprozentiger ausländischer Beteiligung das Eigentumsrecht auf Boden und Anlagen bei der Errichtung der jeweiligen Niederlassung voll gewähren. Außerdem sollen die BAB die ganzen Devisenerlöse aus ihren Exporten behalten dürfen, d. h. für sie entfällt der bisherige Zwangsumtausch von 50 Prozent solcher Erlöse. Der Import von sämtlichen Produktionsmitteln einschließlich der Rohstoffe und Vorprodukte durch die BAB für die eigene Produktion soll keinerlei Versteuerung und Verzollung unterliegen. Diese und andere Maßnahmen sollen, so der Erste Stellvertreter des russischen Wirtschaftsministers, Ja. Urinson, es ermöglichen, 1995 ausländische Investitionen in BAB in der Größenordnung von 2,3 Mrd. $ (für 1994 werden 1,6 Mrd. $ erwartet), 1996/97 von 5 bis 8 Mrd. $ und in den darauffolgenden drei Jahren von 10 bis 15 Mrd. $ brutto anzuziehen (4). Da sich im Zuge der fortschreitenden Privatisierung auch der russische Wertpapiermarkt rasch entwickelt, ist auch hier mit einem beachtlichen Zustrom des ausländischen Finanzkapitals zu rechnen, wobei für die Ausländer insbesondere Aktien der privatisierten russischen Betriebe und die Obligationen der staatlichen Devisenanleihe von Interesse sind. Auf der Grundlage ihrer Auswertungen der Ergebnisse zweier internationaler Konferenzen in Wien und New York, die Ende Juni 1994 stattgefunden hatten, kamen die Experten des wohl bedeutendsten russischen Wirtschaftsmagazins „Kommersant" zum Schluß, daß solche Finanzinvestitionen bereits im 2. Halbjahr 1994 minimal 0,5 Mrd. $ und maximal 2 bis 3 Mrd. $ erreichen können (5).

Rußland bleibt für das ausländische Kapital noch ein riskantes Investitionsland, bietet jedoch potentiell wohl die größten Chancen, und das dürfte tendenziell immer mehr der Fall sein. Diejenigen ausländischen Investoren, die diese Chancen heute übersehen, können morgen zu spät kommen.

3. Der russische Rubel – eine konvertierbare Währung?

In Rußland wurden seit Anfang 1992 wichtige Schritte unternommen, um eine echte Konvertierbarkeit des Rubels herbeizuführen. Die in der Zeit der „Perestrojka" entstandenen Ansätze zur Herausbildung des Devisenmarktes haben sich wesentlich konsolidiert.

Die sowjetischen Betriebe bekamen seit 1987 zunächst differenzierte Zuführungen zu ihren Devisenfonds. Diese Zuführungen waren insgesamt ungenügend und dabei häufig ungerechtfertigt sektoral differenziert. Diese Differenzierung war kein Ausdruck einer durchdachten Strukturpolitik, sondern vielmehr das Ergebnis der behördlichen Willkür und der relativen Durchschlagskraft der Lobbys der jeweiligen Zweigministerien. So war es rational-ökonomisch kaum zu erklären, warum das Staatskommitee für Radio und Fernsehen alle 100 Prozent der Deviseneinnahmen in harter Währung als Zuführungen bekam, das Eisenbahnministerium jedoch lediglich 10 Prozent und das Ministerium für Zivilluftfahrt ganze 2 Prozent. Die restlichen Devisenerlöse wurden von der Sowjetregierung zentralisiert.

Laut Erlaß des russischen Präsidenten vom 14. Juni 1992 wurden alle Betriebe devisenpolitisch gleichberechtigt gemacht, sie sollen nunmehr 50 Prozent ihrer Exporterlöse an die Zentralbank Rußlands (ZBR) zu dem effektiven Marktkurs (er bildet sich praktisch als Kurs der Moskauer Devisenbörse heraus) verkaufen. Die restlichen 50 Prozent können die Betriebe ihren Devisenkonten zuführen und über diese Mittel frei disponieren.

Die „Infrastruktur" des russischen Devisenmarktes hat sich merklich vervollkommnet. Als embryonale Form des Handels mit Devisen erwiesen sich die Devisenauktionen, die in der UdSSR seit Ende 1989 gelegentlich stattfanden. An ihre Stelle ist ein System von Devisenbörsen getreten, wo die Devisengeschäfte regelmäßig werktags abgewickelt werden. Die zentrale Rolle in diesem System spielt die im April 1991 entstandene Moskauer Interbank-Devisenbörse.

Der Erlaß des russischen Präsidenten bewirkte auch die Aufhebung der Vielfalt von Devisenkursen des Rubels. Diese für den Übergang zur Marktwirtschaft und zur Konvertibilität der russischen Währung im Prinzip notwendige Maßnahme wurde jedoch voreilig ergriffen. Unter den Bedingungen einer tiefen Wirtschaftskrise und Hyperinflation sowie einer erst embryonalen Entwicklung des russischen Devisenmarktes mußte der Rubelkurs gegenüber den harten Währungen zwangsläufig übermäßig absacken, was auch geschehen ist. Betrug Mitte 1992 der Marktkurs des US-Dollars noch 120 bis 130 Rubel, so überschritt er Anfang Juli 1994 die „magische Grenze" von 2000 Rubel. Das führte u. a. zu einer drastischen Verteuerung der Importe und speiste dadurch die Hyperinflation noch zusätzlich. Der „Teufelskreis" der Inflation hat sich also geschlossen. Die Flucht aus dem Rubel in harte Devisen wurde vorangetrieben.

Die für die russische Wirtschaft in vieler Hinsicht verlustbringende und schädliche Unterbewertung des Rubels (er ist derzeit zwar eine

schwache Währung, aber ein US-Dollar ist bestimmt keine 2028 Rubel wert, wie das am 19. Juli 1994 der Fall war) ist großteils auf die Knappheit des Devisenmarktes und die Unzulänglichkeiten des Börsenhandels mit Devisen zurückzuführen. So gelangten 1993 schätzungsweise nur 4,5 Prozent aller Exporterlöse in harten Devisen an die Devisenbörsen. Damit wird ein Rubelkurs, der sich praktisch in einem kleinen Segment des Devisenmarktes herausbildet und die realen Kaufkraftparitäten des Rubels und der harten Währungen verzerrt, von der ZBR als allgemeiner Marktkurs anerkannt. Ein Land mit einem bedeutenden Aktivsaldo der Handelsbilanz (plus 16 Mrd. $ 1993) könnte sich bestimmt etwas Besseres einfallen lassen.

Nach der Kaufkraftparität für alle Exporte und Importe wäre der Rubelkurs viel günstiger. So zeigen die Berechnungen eines angesehenen russischen Ökonomen, W. Sentschagow, folgendes: Im April 1993 betrug der Börsenkurs 1 $ für 812 Rubel, nach der realen Kaufkraftparität wäre der Dollar jedoch höchstens 150 bis 200 Rubel wert gewesen. Bei 19 wichtigsten Nahrungsmitteln war der Rubel gar um mehr als das Achtfache unterbewertet (6). Im Herbst 1993 betrug das Preisniveau in Rußland, nach Börsenkurs des Rubels in Dollar umgerechnet, nur 22 Prozent des Niveaus der USA. Seitdem ist diese Disparität gewiß geringer geworden, wurde jedoch bei weitem noch nicht aufgehoben.

Derzeit genießen die Inländer (allerdings eher juristische denn natürliche Personen) eine weitgehende und die Ausländer eine partielle Konvertibilität des Rubels auf dem Gebiet der laufenden Geschäfte (abgesehen vom Kapitalverkehr). Zur vollen Konvertibilität wird Rußland noch einen langen Weg zurücklegen müssen. Die meisten Länder haben nach dem 2. Weltkrieg die volle Konvertibilität ihrer Währungen erst gegen 1959 erreicht. Es leuchtet nicht ein, warum Rußland es schneller als in 10 bis 12 Jahren schaffen sollte (und auch das wäre eine enorme Leistung), selbst wenn das Land die historischen Erfahrungen Westeuropas gut auswerten und sich zunutze machen würde. Für eine volle Konvertibilität des Rubels müßte Rußland mindestens folgendes bewerkstelligen:

a) Zunächst bedarf es dazu (eine ganz allgemeine Voraussetzung) einer binnenwirtschaftlichen Bereinigung, insbesondere einer Sanierung der Staatsfinanzen und des Geldumlaufs zur Bekämpfung der Inflation. Ein nach innen schwacher und nach außen starker Rubel wäre sicher ein Nonsens und keine realistische Überlegung. Dabei muß das Sparen wieder attraktiv gemacht werden, um die Flucht aus dem Rubel in Devisen einzudämmen und die schwarzen Konten der juristischen und natürlichen Personen Rußlands im Ausland (sie belaufen sich nach verschiedenen, allerdings großteils spekulativen Schätzungen auf 7 bis 30 Mrd. $) abzubauen. Die Verschärfung der Kontrolle über den Rückfluß von Deviseneinnahmen aus Exportgeschäften nach der Instruktion des Staatlichen Zollkomitees der Russischen Föderation vom 3. November 1993 kann dabei eher flankierend wirken.

b) Der russische Devisenmarkt ist wesentlich zu erweitern. Es ist (auch unter Auswertung der Erfahrungen Westeuropas aus der Nachkriegszeit) vielleicht empfehlenswert, die Betriebe alle 100% der Exporterlöse obligatorisch verkaufen zu lassen. Dabei muß den Betrieben die Möglichkeit gewährt werden, bei Bedarf Devisen zum Marktkurs ungehindert und uneingeschränkt zu kaufen. Die Verluste, die für die Betriebe durch eine mögliche Abwertung des Rubels zwischen dem Tag des Verkaufs und dem Tag des Ankaufs von Devisen entstehen könnten, könnten durch die Entwicklung eines Systems der Versicherung von Devisenrisiken aufgefangen werden. Insgesamt könnte dadurch ein wesentlich größerer Zufluß von Valuten zum russischen Devisenmarkt initiiert und der Rubel besser bewertet werden.
c) Dringend notwendig ist ein voller Beitritt Rußlands zum Internationalen Währungsfonds (IWF), zumal sich die Beziehungen mit dem IWF seit 1992 insgesamt positiv gestalten. Es kommt darauf an, das russische Geld- und Währungssystem an die IWF-Standards weiter anzupassen.
d) Es muß das Problem der übermäßigen Außenverschuldung, wodurch der Rubel gravierend geschwächt wird, gelöst oder zumindest wesentlich gemildert werden. Die traditionellen Methoden des Schuldendienstes (Stundungen, Neuaufnahme von Krediten usw.) sind bei dem gegenwärtigen Niveau der Verschuldung weitestgehend erschöpft.

Mitte 1994 betrug die Verschuldung der Ex-UdSSR etwa 80 Mrd. $ brutto. Rußland hat sich bereit erklärt, diesen „Schuldenberg" voll zu übernehmen (die anderen Ex-Sowjetrepubliken sind sowieso nicht zahlungsfähig, weder heute noch mittel- oder gar langfristig). Unter diesen Bedingungen scheint nur eine Methode zur Milderung der Schärfe dieses Problems aussichtsreich zu sein, nämlich *debt for equity swaps*. Dabei sind insbesondere die Erfahrungen Chiles auszuwerten, wo der Umfang einer solchen Umwandlung 10 Mrd. $ übertroffen hat. Auf diese Weise wurde etwa die Hälfte der Außenverschuldung des Landes getilgt.

Der Mechanismus der Umwandlung kann erfahrungsgemäß in etwa so aussehen: Der ausländische Unternehmer, der in Rußland investieren will, kauft auf dem westlichen Sekundärmarkt für Schuldverschreibungen Wertpapiere, die die Außenverschuldung Rußlands verbriefen, und zwar mit einem bedeutenden Rabatt. Er erhält dann die Möglichkeit, diese Wertpapiere in Rubel (eventuell zu einem günstigeren Kurs als der Marktkurs) entweder direkt umzutauschen oder diese den russischen Inländern auf Auktionen zu verkaufen. Die auf diese Weise legal erworbenen Rubel darf er dann im Rahmen der russischen Privatisierung in reale Sachwerte oder Aktien der neuen einheimischen Unternehmen konvertieren. Selbstverständlich kann dabei die Regierung Rußlands Maßnahmen ergreifen, die – im Einklang mit den Interessen des betreffenden Ausländers – eine aus einheimischer Sicht effiziente Verwendung des ausländischen Eigentums ermöglichen, z. B. unter der Berücksichtigung von Zielsetzungen und Prioritäten der Struktur- und Wachstumspolitik.

Die derzeitige Situation bezüglich der eventuellen Etablierung der beschriebenen Methode ist zwiespältig. Einerseits, abgesehen vom Widerstand der Nationalisten, die sich dem „Ausverkauf des heiligen Rußland" hart widersetzen, fehlen absolut die rechtlichen Voraussetzungen dafür. Und auf diesem Gebiet muß eine recht beachtliche, um nicht zu sagen: immense, Arbeit geleistet werden, z. B. muß die ganze Gesetzgebung über die Privatisierung u. a. m. einer gründlichen Korrektur unterzogen werden, viele rechtliche Normen sind notwendig. Jedenfalls sind dafür unter den russischen Bedingungen diverse Ad-hoc-Verordnungen der Regierung bestimmt unzureichend.

Andererseits ist der Druck der Verschuldung quasi unerträglich. Außerdem ist die politische Führung Rußlands offensichtlich gewillt, auf eine ähnliche Weise die Verschuldung des Auslands umzuwandeln. Diese Verschuldung (vor allem seitens der Entwicklungsländer) an die Ex-UdSSR beläuft sich gegenwärtig auf 140 bis 170 Mrd. $. Da Rußland sich freiwillig bereit erklärt hat, die sowjetischen Schulden zurückzuzahlen, hat es auch den berechtigten Anspruch, die Forderungen der Ex-UdSSR an das Ausland zu übernehmen.

So oder so werden *debt for equity swaps* in Rußland höchstwahrscheinlich in der einen oder anderen Form stattfinden. Dabei ist den russischen Experten zuzustimmen, die dafür folgende Maßnahmen empfehlen: 1. eine zügige Verabschiedung von einschlägigen gesetzgeberischen Akten; 2. die Ausarbeitung eines detaillierten Regierungprogramms für die Umwandlung, das sowohl die Interessen der russischen Wirtschaft als auch die Besonderheiten der Wirtschaftsbeziehungen mit den jeweiligen Ländern berücksichtigt (7).

e) Es muß eine konkurrenzfähige Exportwirtschaft aufgebaut werden, die den notwendigen regelmäßigen Devisenfluß, der den Rubel stützen könnte, sichern würde. Dabei ist zu berücksichtigen, daß ohne eine seit Jahren fällige, jedoch bisher ausgebliebene gründliche Modernisierung der Exportbranchen der extraktiven Industrie diese Devisenquellen versiegen können. So übertraf 1993 die Erdölgewinnung nur noch um 40 Mrd. t den inneren Normalbedarf, wobei diese Marke noch vor einigen Jahren bis zu 200 Mrd. t betrug. Nach offiziellen Angaben ist die russische Goldgewinnung von 167 t 1992 auf 146,6 t 1993 zurückgegangen (8).

Dagegen bieten sich auf dem Weltmarkt, und vor allem bei Erzeugnissen der verarbeitenden Industrie, noch genügend Marktnischen an, die entweder nicht voll besetzt sind oder wo Rußland komparative Vorteile hat. Jedoch wenigstens noch mittelfristig (wahrscheinlich mindestens noch 10 bis 15 Jahre) wird Rußland vorwiegend als Exporteur seiner traditionellen Güter, d. h. vor allem Brenn- und Rohstoffe sowie Halbprodukte, auftreten müssen. Deshalb kommt es darauf an, neben einer durchgreifenden Modernisierung der einschlägigen Branchen der extraktiven Industrie auch Maßnahmen zu ergreifen, um den Veredlungsgrad dieser Produkte möglichst zu erhöhen und die Effizienz ihrer Ausfuhr auch mit handelspolitischen Mitteln zu fördern.

4. Die freien Wirtschaftszonen

Die noch in der Zeit der „Perestrojka" anvisierte Formierung freier Wirtschaftszonen (FWZ), etwa nach dem insgesamt erfolgreichen Vorbild der Wirtschaftssonderzonen in der VR China, geht vor sich, allerdings zaghaft. Das ist nicht zuletzt auf einen erbitterten politischen Kampf zwischen diversen russischen Regionen um die Zahl und den Standort solcher Zonen zurückzuführen. Würde Moskau alle Wünsche der Regionen erfüllen, wäre die Einheit des russischen Wirtschaftsraumes – und damit die staatliche Integrität – völlig zerstückelt. Das kann die Zentralmacht – wie in jedem Land – verständlicherweise nicht begrüßen, und die Suche nach Kompromißlösungen nimmt sehr viel Zeit in Anspruch.

So konnte bisher nur die Herausbildung von zwei FWZ mehr oder weniger erwähnenswert vorankommen, und das mit Ach und Krach. Es geht nämlich um die FWZ „Jantar" im Gebiet Kaliningrad (ehemals Königsberg) und die Zone an der Hafenstadt Nachodka im Fernen Osten. Auch in diesen zwei FWZ sind die steuerlichen, zollpolitischen und sonstigen Vergünstigungen sowie der Entwicklungsstand der Infrastruktur wohl ungenügend, um einen ergiebigen Zustrom des ausländischen Kapitals zu initiieren. Im Fall „Jantar" kommen noch übermäßige Zölle, Abgaben und Transittarife seitens Litauens auf die Güter, die über das litauische Territorium aus dem Gebiet Kaliningrad befördert werden, hinzu. Dieser Kostenfaktor eliminiert die Vorteile einer FWZ weitgehend. So nimmt es nicht wunder, daß auf Kaliningrad derzeit nur 0,2 Prozent der angehäuften ausländischen Investitionen in BAB in Rußland entfallen (5,9 Mio. $ brutto). Die Formierung der FWZ in Nachodka ist in den letzten Monaten gar ins Stocken geraten.

Trotzdem ist damit zu rechnen, daß im Zuge der seit Mitte 1994 zu beobachtenden Aktivierung der Förderung der ausländischen Investitionen durch die russische Regierung auch die FWZ an Bedeutung gewinnen werden. Die durch die Verabschiedung der neuen Verfassung im Dezember 1993 wesentlich gestärkte Präsidentenmacht ermöglicht es dem russischen Staatsoberhaupt, eine konsistente, den gesamtwirtschaftlichen Interessen dienliche Politik bezüglich der FWZ durchzusetzen. Allerdings ist so eine Politik erst im Kommen begriffen. Die FWZ müssen grundsätzlich wenigstens zwei Anforderungen genügen: an den Grenzen des Landes liegen und normalerweise nicht größer als 2 bis 3 km^2 sein. Dagegen liegen die bisher in Aussicht gestellten und z. T. bewilligten FWZ großteils im Binnenland und haben ein zu großes Territorium, auf dem die Vorteile solcher Gebilde nicht entfaltet werden können. Auch müßten die negativen Erfahrungen der VR China soweit wie möglich vermieden werden. Dort sind solche Zonen mit der Binnenwirtschaft wenig integriert und fungieren praktisch als Enklaven.

Insgesamt können die FWZ im Prozeß der marktwirtschaftlichen Transformation Rußlands bis zur Jahrhundertwende bestenfalls eine flankierende Rolle spielen.

5. Kurzes Fazit

Die Umgestaltung der Außenwirtschaft gehört zu den fortgeschrittenen Bereichen im russischen Reformprozeß. Seit 1992 ist Rußland kein Staatshandelsland mehr, was neuerdings auch von der EU anerkannt wird (übrigens hätte das früher geschehen können und sollen). Die weiteren Fortschritte auf diesem Gebiet werden der Transformation Rußlands in Richtung Marktwirtschaft und weitere Demokratisierung insgesamt zweifellos neue mächtige Impulse verleihen. Die Geschichte zeigt eindeutig, daß z. B. der marktwirtschaftliche Aufstieg Japans und dessen volle Integration in die Weltökonomie nach dem Zweiten Weltkrieg keinem Mitglied der Weltgemeinschaft Schaden zugefügt hat, im Gegenteil insbesondere auch dem Westen zugute gekommen ist. Das könnte in Zukunft auch auf Rußland zutreffen, obwohl dieses Land seinen eigenen Weg geht, der mit dem japanischen nicht identisch ist. Insofern müßte der Westen daran interessiert sein, den progressiven Wandel der russischen Außenwirtschaft zu fördern und ihn jedenfalls nicht mit einigen Rudimenten des „kalten Krieges" zu belasten, was vor allem in den USA noch nicht ganz ad acta gelegt worden ist.

Anmerkungen

(1) In diesem Artikel geht es um die Außenwirtschaftsbeziehungen Rußlands mit dem „fernen Ausland", was für den westlichen, speziell österreichischen Leser, auch von besonderem Interesse ist. Zur GUS-Problematik siehe: Pankov, V., Ökonomie der Reformländer (Wien 1994) Abschnitt 4.3.
(2) Rußland: Außenwirtschaftsbeziehungen unter den Bedingungen des Übergangs zum Markt (russ.) (Moskau 1993) 121–122.
(3) Birshewyje wedomosti 26 (1994).
(4) Rossijskaja gazeta (30. Juni 1994).
(5) Kommersant 25 (1994) 29.
(6) Bisnes i banki 48 (1993).
(7) Ekonomika i Shisn 40 (1993).
(8) Rossijskaja gazeta (1. Juli 1994).