

Schneider, Alfred

Article — Digitized Version

Deutschlands Chance in Südamerika

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schneider, Alfred (1950) : Deutschlands Chance in Südamerika, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 30, Iss. 9, pp. 36-39

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131182>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Die Wirtschaftszweige, die sich gegenüber der ausländischen Konkurrenz stark fühlen, wie z. B. der Maschinenbau und die Elektroindustrie, sind bereit, die Übergangsschwierigkeiten in Kauf zu nehmen, um damit zur schnelleren Normalisierung der Außenhandelsbeziehungen beizutragen. Es kommt diesen exportorientierten Branchen vielmehr darauf an, in Torquay Zollermäßigungen von ihren Absatzländern zu erreichen. Demgegenüber werden die Wirtschafts-

zweige, die dem Konkurrenzdruck des Auslandes ausgesetzt sind, in erster Linie auf den Schutz der eigenen Produktion bedacht sein und ihre Zollpositionen zu erhöhen und zu verteidigen suchen.

Mit dem Inkrafttreten des neuen deutschen Zolltarifs ist nicht vor Mitte 1951 zu rechnen. Bis dahin werden noch zahlreiche Zollsätze herabgesetzt werden, wenn dafür entsprechende Konzessionen auf der Tagung in Torquay eingehandelt werden können.

Deutschlands Chance in Südamerika

Dipl. rer. pol. Alfred Schneider, Hamburg

Die zwanzig süd- und mittelamerikanischen Staaten unter Einschluß Mexikos haben vor dem letzten Kriege die wichtigste Rolle im deutschen Übersee-handel gespielt. Lateinamerika war ein größerer Absatzmarkt, es lieferte uns mehr Rohstoffe und Nahrungsmittel als der Ferne Osten, als Afrika, und selbst als die USA. und Kanada zusammen. Wir haben in der Vorkriegszeit diesem südlichen Amerika — weil seine gesamte Wirtschaft in rascher Entwicklung begriffen war — den Namen des „aufsteigenden Kontinents“ gegeben. Wer seine Entwicklung seither verfolgt hat, weiß, daß er ihn heute erst recht verdient. Denn im Gegensatz zu Europa sind die Staaten Lateinamerikas gestärkt aus dem Krieg hervorgegangen. Sie haben in den Jahren der Kriegs- und Nachkriegskonjunktur riesige Gewinne erzielt und einen Teil davon zur Vergrößerung ihrer Industrieerzeugung verwendet. Südamerikanische Aktiengesellschaften konnten damals — und nicht nur ausnahmsweise! — Dividenden bis zu 100 Prozent ausschütten. Ausländische Anleihen wurden abgelöst, fremdes Industriekapital nationalisiert und ansehnliche Handelsflotten, so in Argentinien, geschaffen. Zwar hat sich das Konjunkturbild mittlerweile wieder gewandelt. Der Dollarüberfluß von einst hat sich, von dem Erdölland Venezuela abgesehen, in einen oft besorgniserregenden Dollarmangel verwandelt. Die Ausfuhr von industriellen Fertigwaren, die sich im Kriege kräftig entwickelt hatte, ist zusammengeschrumpft, und es gibt noch manche andere Schwierigkeiten. Geblieben aber ist mit einer vermehrten Bevölkerung eine gestiegene Lebenshaltung und ein größeres Sozialprodukt. Es ist kein Zweifel, daß die lateinamerikanischen Länder das letzte Jahrzehnt gut zu nutzen verstanden haben. Der Krieg, der in Europa zerstört hat, hat in Lateinamerika aufgebaut.

STEIGENDE EXPORTE

Es ist für Deutschland eine lockende Aufgabe, den Warenaustausch mit Lateinamerika zu pflegen. Diese Aufgabe sollte unter allen überseeischen Zielsetzungen unserer Handelspolitik sogar obenanstehen. Denn nach keinem anderen Erdteil und nach keiner Ländergruppe in Übersee hat Deutschland in den letzten anderthalb Jahren Exportsteigerungen von dem Umfang erzielt wie nach Lateinamerika. Betrug der Wert des deutschen Lateinamerika-Exports im ersten

Quartal 1949 erst 5 Mill. \$, so hat er sich im entsprechenden Zeitraum des laufenden Jahres schon auf 20 Mill. \$ erhöht. Dieser Aufstieg ist umso bemerkenswerter, als einmal 1949 erst das Anlaufsjahr unserer Lateinamerika-Ausfuhr war und es zum anderen bisher nur sehr wenige, gut funktionierende Handelsverträge und Zahlungsabkommen mit den lateinamerikanischen Staaten gibt. Erst wenn ein dichtes Netz solcher Verträge geschaffen sein wird, kann sich die deutsche Ausfuhr zu voller Höhe entwickeln. Trotzdem ist Lateinamerika schon jetzt, seit Jahresbeginn, zum wichtigsten Absatzgebiet Deutschlands in der westlichen Hemisphäre geworden. Die USA. und Kanada haben in den ersten fünf Monaten dieses Jahres für 24 Mill. \$ deutsche Waren gekauft, Lateinamerika hingegen für 36 Mill. \$. Im vergangenen Jahr war es noch umgekehrt, die USA. waren auf dem amerikanischen Kontinent Deutschlands wichtigstes Ausfuhrventil.

Nähern wir uns somit in den Relationen unseres Geschäfts mit den beiden Amerika schon wieder den Vorkriegsverhältnissen, so gilt das nicht für die Größenordnung der Ausfuhrziffern im Verkehr mit Lateinamerika. Bei vorsichtiger Kalkulation wird die Bundesrepublik wohl erst im Jahre 1950 dieselben Exportwerte für Süd- und Mittelamerika buchen können wie 1932, als Weltkrise und Welthandel auf dem tiefsten Punkt der Vorkriegszeit angelangt waren. Damals führte Deutschland für 235 Mill. RM nach Lateinamerika aus, im Vergleich zu 133 Mill. DM im Jahre 1949. Daß Deutschland in Zukunft imstande sein müßte, die Erlöse aus dem Exportgeschäft nach Lateinamerika bis über das Ergebnis der besten Vorkriegsjahre hinaus zu steigern, halten wir aus drei Gründen für wahrscheinlich:

Vor dem Kriege gingen 9% unserer Gesamtausfuhr nach Lateinamerika, im vergangenen Jahr hingegen waren es erst 2,5%. Diese Spanne stellt zweifellos eine unausgeschöpfte Kraftreserve für den deutschen Lateinamerika-Export dar. Sie kann nutzbar gemacht werden, wenn sich die Anstrengungen der deutschen Exporteure mit einer klugen staatlichen Handelsvertragspolitik verbinden, die darauf abzielen muß, den Abstand zwischen damals und heute aufzuheben. Daß diese Möglichkeit besteht, ist nicht zweifelhaft. Denn der Krieg ist an dem Fundament des deutsch-lateinamerikanischen Warenaustausches, an dem Ergän-

zungsverhältnis zwischen einem hochindustrialisierten Land und einem Rohstoffgebiet, fast spurlos vorübergegangen. Industrieerzeugnisse aus Deutschland müssen auch in Zukunft gegen die Rohprodukte Lateinamerikas ausgetauscht werden, gegen Getreide, Zucker, Kaffee, Tabak, Erdöl, Metalle, Wolle und Baumwolle. Ferner bürgt das im Kriege gewachsene Wirtschaftsvolumen Lateinamerikas für dessen höhere Konsumkraft, und folglich bestehen auch für deutsche Erzeugnisse heute mehr Absatzchancen als früher. Und schließlich hat Venezuela ein sprechendes Beispiel für die praktische Möglichkeit der Steigerung des deutschen Absatzes über den Vorkriegsstand hinaus gegeben. Schon im Jahre 1949, also im Anlaufsjahr unseres Lateinamerika-Exports, hat Venezuela, mit Ausnahme von 1929 und 1938, mehr deutsche Waren eingeführt als vor dem Kriege. Seine Einfuhr aus Deutschland betrug rund 26,5 Mill. DM gegenüber 24 Mill. RM im Jahre 1936. Auf diese Weise rückte Venezuela im vergangenen Jahr hinter Brasilien zum zweitwichtigsten Absatzgebiet Deutschlands in Lateinamerika auf. Das war im übrigen der Grund, weshalb in diesem Sommer die ersten nach Lateinamerika entsandten Handelsmissionen der Bundesregierung Brasilien und Venezuela aufsuchten. Argentinien, das in Lateinamerika früher den zweiten Platz unter den Beziehern deutscher Waren eingenommen hat, ist — jedenfalls im vergangenen Jahr — an den sechsten Platz getreten, und erst in den jüngst vergangenen Monaten konnte der Abstand gegenüber Venezuela und ebenfalls gegenüber Kolumbien und Mexiko überbrückt werden.

HOHE EINFUHRÜBERSCHÜSSE

Allerdings scheint uns das seit 1949 im Verkehr mit Lateinamerika verfolgte Prinzip der Liberalisierung des Handels kein sicheres Unterpfand für eine stetige Exportsteigerung nach jenen Ländern zu sein. Bisher wirkte die Liberalisierungspolitik jedenfalls ausschließlich zugunsten der lateinamerikanischen Länder. Im Gegensatz zur Ausfuhr hat die westdeutsche Einfuhr aus Lateinamerika den Vorkriegsstand weit überschritten. Für mehr als 611 Mill. DM hat die Bundesrepublik 1949 an Rohstoffen, Nahrungs- und Genußmitteln aus Lateinamerika bezogen, während es 1936 nur für 588 Mill. RM waren. Wir erkennen daraus unschwer, wie sich der Ausfall unserer Agrargebiete östlich der Elbe zugunsten Südamerikas auf unsere Rohstoff- und Nahrungsmittelbilanz ausgewirkt hat. Dieser auf deutscher Seite bestehende Einfuhrzwang hat unsere Handelsbilanz mit Lateinamerika sehr ungünstig gestaltet. So stellte sich im vergangenen Jahr der Passivsaldo unserer Handelsbilanz mit Lateinamerika auf 478 Mill. DM. Es ist also dringend ein Bilanzausgleich notwendig.

In besonderem Maße sind es die La Plata-Länder und Kuba, deren Bezüge aus Deutschland absolut und relativ am meisten hinter ihren Lieferungen nach Deutschland zurückgeblieben sind. Das ist umso verwunderlicher, als diese Länder, Argentinien an erster Stelle, Außenhandel nach dem Prinzip von Leistung und Gegenleistung, in dem Sinne betreiben, daß die wechselseitigen Lieferungen sich wertmäßig ausgleichen müssen. Argentinien

und Uruguay haben diesem Prinzip mit der Formel „comprar a quien nos compra“ („Kaufe bei Deinem Kunden“) international anerkannten Ausdruck gegeben. Und dieser Gegenseitigkeitsstandpunkt wird in Zukunft nicht nur für das handelspolitische Verhältnis Deutschlands mit Argentinien, sondern auch mit den übrigen lateinamerikanischen Ländern Geltung erlangen müssen. Denn Einfuhrsaldo in der bisherigen Höhe werden für Deutschland, zumal nach Fortfall der Marshallplan-Hilfe, nicht tragbar sein. Ein größeres Maß von Gegenseitigkeit ist also nötig.

DEUTSCHLAND—BRASILIEN

Die im Frühjahr und Sommer dieses Jahres unterzeichneten Handelsverträge Westdeutschlands mit südamerikanischen Staaten bewegen sich durchaus auf dieser Linie. Ein Musterbeispiel bildet der Vertrag mit Brasilien, dessen Ratifizierung bevorsteht. Er sieht einen Warenaustausch von 115 Mill. \$, also von nicht viel weniger als einer halben Milliarde DM, in jeder Richtung vor. Da Deutschland im Hochkonjunkturjahre 1929 Waren im Werte von nur 210 Mill. RM, also weniger als der Hälfte der genannten Summe, nach Brasilien verschifft hat, würde der neue Vertrag einen Rekord in der deutsch-brasilianischen Handelsgeschichte aufstellen.

Dieses Abkommen ist in der brasilianischen Öffentlichkeit als „angenehmste Überraschung“ begrüßt worden. Deutschland, so lesen wir in der brasilianischen Presse, sei den Wünschen Brasiliens weit entgegengekommen. Bei gewissen Erzeugnissen habe es Abnahmeverpflichtungen übernommen, die den vorjährigen Export Brasiliens nach allen Ländern der Welt um 25 % übersteigen. So werde Deutschland 62 % der brasilianischen Tabakausfuhr, 60 % der Eisenerzausfuhr und den gesamten Exportüberschuß Brasiliens an Wolle übernehmen. Die deutschen Baumwollbezüge würden ein Viertel der brasilianischen Gesamtausfuhr ausmachen, rund 33 % der Häuteausfuhr und 6 % des Exportkaffees würden nach Deutschland gehen. Am begrüßenswertesten, so heißt es weiter, sei vielleicht die Regelung über die Ausfuhr brasilianischer Eisenerze nach Deutschland. Denn die Hoffnung, daß die USA. sie abnehmen würden, habe sich durch die Erzfunde in Labrador und Venezuela verflüchtigt. Deutschland hingegen sei sogar bereit, seine Erzkäufe in Schweden, Spanien, Frankreich und Nordafrika zugunsten Brasiliens einzuschränken. Ähnlich vorteilhaft seien die Vereinbarungen über die Abnahme von Häuten, Wolle und Tabak-Erzeugnissen, die Brasilien im Wettbewerb mit dritten Ländern heute nur schwer auf dem Weltmarkt unterbringen könne. Kurz, mit diesem Handelsvertrag könne man die Exportschwierigkeiten, unter denen Brasilien heute leide, nahezu als überwunden ansehen. Und es bleibe nur noch übrig, sich mit den — allerdings nicht voll befriedigenden — Zahlungsvereinbarungen zu befassen. Zahlung erfolge nämlich im Kompensationswege. Wenn Deutschland, so heißt es weiter, sich jedoch bereit erklärt habe, die zu teuren brasilianischen Erzeugnisse auf diesem Wege abzunehmen, und wenn es dagegen Produkte liefere, die gleichfalls über dem Durchschnittspreis des Weltmarktes fakturiert

rieren, so seien darin eben die Vor- und Nachteile jedes Kompensationsverfahrens zu erblicken, und man müsse sich damit solange abfinden, wie die gegenwärtige ungünstige Lage des Welthandels anhalte.

MEXIKO UND USA.

Der deutsch-brasilianische Handelsvertrag vom 6. Juni 1950 wurde also in einer Situation unterzeichnet, in der es Brasilien auf Exportförderung nach Deutschland und Europa wesentlich ankam. Von Brasilien und von der Mehrzahl der übrigen lateinamerikanischen Länder aus gesehen, ergibt sich diese Notwendigkeit aus den im Kriege entstandenen, heute jedoch nicht mehr haltbaren engen Bindungen an die USA. Ähnlich wie nach dem ersten Weltkrieg ist in Süd- und Mittelamerika jetzt abermals der Moment einer Re-Normalisierung der zwischenstaatlichen Austauschbeziehungen durch Auflockerung der Bindungen zum nordamerikanischen Markt und durch Außenhandelsverlagerung nach Europa gekommen. Darin liegt heute Deutschlands Chance, denn es braucht sich in eine schon in Fluß gekommene Entwicklung nur noch einzuschalten. Mexiko bildet dafür ein weiteres Beispiel. Mexiko war im Jahre 1949 — wie in der Vorkriegszeit — unser drittgrößter Absatzmarkt in Lateinamerika, und zwar nach Brasilien und Venezuela. Seine Außenhandelsverflechtung mit den USA ist heute besonders eng. Noch im vergangenen Jahr hat es 87 % des Wertes seiner Einfuhr aus den USA. bezogen und 76 % seiner Ausfuhr dort abgesetzt. Weniger auf seine als auf die Initiative der USA. hin wird sich das in absehbarer Zeit ändern. Denn Washington hat vor wenigen Wochen den im Jahre 1943 geschlossenen Meistbegünstigungsvertrag mit Mexiko zum 31. Dezember 1950 gekündigt. Da dieser Vertrag die nordamerikanischen Zölle auf eine lange Reihe mexikanischer Produkte drastisch gesenkt hatte, rechnet Mexiko nach Ablauf des Vertrages mit verstärkten Absatzschwierigkeiten auf dem nordamerikanischen Markt. Rohöl und Blei werden besonders betroffen, und die kommenden Zollerhöhungen Nordamerikas werden auch auf dritte lateinamerikanische Länder, insbesondere auf Venezuela und Peru, weiterwirken. Eine weitere Verschärfung des mexikanischen Dollarmangels dürfte dann die Folge sein. Unter dem drohenden Eindruck dieser Entwicklung hat Mexiko sich entschlossen, eine Handelsmission nach Europa zu senden, um Ersatz für den sich verschließenden nordamerikanischen Markt zu suchen. Die Verhandlungen mit Großbritannien und Frankreich haben keine besonderen Erfolge gebracht. Um so größere Hoffnungen setzt Mexiko auf Deutschland und auf die zurzeit zwischen beiden Ländern stattfindenden Verhandlungen über eine Steigerung des Warenaustausches.

HEMMEDE MOMENTE

Die Ausnutzung dieser Lage setzt Handelsverträge und Zahlungsabkommen voraus, die in ihrer Struktur und in ihrer Handhabung jede Gewähr für eine Befruchtung des deutsch-lateinamerikanischen Handels bieten. Es steht außer Frage, daß unsere bisherige, knapp anderthalbjährige Handelsvertragspraxis mit

Südamerika wenig befriedigend gewesen ist. Ausgesprochen unbefriedigend haben sich die Austauschbeziehungen mit Argentinien, dem größten Markt Lateinamerikas, entwickelt, und für Uruguay gilt das gleiche. Während Deutschland seine vertraglichen Abnahmeverpflichtungen gegenüber Argentinien im großen und ganzen erfüllt hat, haben die argentinischen Behörden Importlizenzen für deutsche Erzeugnisse so zögernd erteilt, daß im vergangenen Jahr einer deutschen Einfuhr aus Argentinien von 184 Mill. DM ein Ausfuhrwert von nur 7 Mill. DM gegenüberstand. Der Grund dafür, die eigentliche Schwierigkeit des deutschen Argentinienhandels, muß in dem zwischen beiden Ländern vereinbarten Zahlungsmodus gesucht werden. Statt der Verrechnung über das „offset account“, zu der sich die meisten übrigen lateinamerikanischen Länder verstanden haben, hat Argentinien im Verkehr mit Deutschland auf effektiver Dollarzahlung bestanden. Da die Dollarknappheit in Argentinien besonders akut ist, mögen seine Behörden Deutschland mit betonter Absicht als ergiebige Dollarquelle betrachtet und auf diese Weise einen angemessenen Ausgleich der Handelsbilanz verhindert haben. Verrechnung nach dem Grundsatz der Reziprozität und nicht der handelspolitischen Liberalisierung muß daher in Zukunft das beherrschende Prinzip im beiderseitigen Warenaustausch werden.

Umgekehrt war der deutsche Warenaustausch mit Chile bisher durch ungenügende deutsche Käufe gehemmt, woraus sich dann selbstverständlich eine unzureichende Importlizenzzerteilung für deutsche Güter ergab. Abgesehen von zahlungstechnischen Bestimmungen, die sich auch hier als hindernd für eine freie Handelsentwicklung gezeigt haben, liegt der Hauptgrund dafür in der unglücklichen Vereinbarung, daß Deutschland für Salpeter und Kupfer, die chilenischen Hauptexporterzeugnisse, Zahlung in Dollarwährung zu leisten hat. Abhilfe müßte somit durch Zuerkennung der Verrechnungsfähigkeit für diese Erzeugnisse geschaffen werden, und ferner wird von deutscher Seite zur Auflockerung des allgemeinen Zahlungsverkehrs eine kräftige Erhöhung der Saldengrenze, des sog. Swing, empfohlen.

Wie man sieht, sind es bisher die Mängel sowohl in der praktischen Handhabung als auch im Inhalt unserer Handels- und Zahlungsabkommen gewesen, die hemmend auf den Austausch mit Süd- und Mittelamerika gewirkt haben und noch wirken. Das System dieser Verträge befindet sich nach fast zehnjähriger Abschnürung Deutschlands vom lateinamerikanischen Markt erst im Stadium des Neuaufbaus.

Daneben aber bestehen für Deutschland Exporthindernisse, die in dem heutigen, gegenüber der Vorkriegszeit teilweise stark veränderten Entwicklungsstadium der lateinamerikanischen Volkswirtschaften begründet sind. Gerade die größten Länder Lateinamerikas — Argentinien, Brasilien, Chile und Mexiko — haben im Kriege ihre Industrie ausgebaut und konnten in den Kriegs- und ersten Nachkriegsjahren ansehnliche Mengen von Fertigerzeugnissen nach anderen Ländern exportieren. Diese Ausfuhr ist in der letzten Zeit vor der überlegenen Konkurrenz der hochindu-

strialisierten Länder vom Weltmarkt wieder verschwunden. Umso stärker ist gegenwärtig der Druck dieser neuen Industriekapazitäten auf die inneren Märkte Lateinamerikas, und umso stärker sind folglich die Schutzansprüche der nationalen Industrien an die Regierungen. Manches unserer arbeitsintensivsten Industrieerzeugnisse wird künftig also in den großen Ländern Lateinamerikas auf zollrechtliche Schranken stoßen. Und da wir mit diesen Produkten, die bei uns als „essentials“, drüben jedoch als „non essentials“ angesehen werden, in erster Linie unseren Export bestreiten wollen, bedeutet es keinen ausreichenden Trost, wenn man uns zum Ausgleich auf die steigenden Absatzmöglichkeiten für weniger arbeitsintensive technische und chemische Halbfabrikate verweist. In jedem Fall wird eine arbeitsreiche und oft kostensteigernde Umstellung in unserem Exportsortiment für Süd- und Mittelamerika vorgenommen werden müssen.

Ein kürzlich veröffentlichter UNO-Bericht ist der Auffassung, daß Westdeutschland bis zum Jahre 1952 ein Drittel des Dollardefizits seines gesamten Außenhandels durch Förderung seines Lateinamerika-Exportes ausgleichen kann. Er stützt sich im wesentlichen auf die Tatsache, daß die Einfuhr Latein-

amerikas aus den USA. seit Anfang 1947 und die Einfuhr aus Großbritannien seit dem Herbst 1948 ständig sinken. Da ferner der Passivsaldo Lateinamerikas im Verkehr mit den USA. rund 75 % seines Aktivsaldos im Handel mit den westeuropäischen Ländern ausmache, werde man in Lateinamerika dazu gezwungen, die Einfuhr aus Europa, und besonders aus Deutschland, zu steigern.

Es ist möglich oder sogar wahrscheinlich, daß der Korea-Konflikt diese Entwicklung begünstigt. Allerdings kann es sein, daß eine neue Rüstungskonjunktur in den USA., ähnlich wie im letzten Weltkrieg, zu einer Wiederankurbelung der lateinamerikanischen Ausfuhr nach den USA. führt. Die in Bewegung geratenen Weltmarktpreise deuten schon darauf hin. Sicher aber würde dann die Exportfreudigkeit der USA. nach Lateinamerika noch mehr gedämpft. Ihre Lieferfristen würden sich verlängern, und die schon seit Monaten feststellbare preisgünstigere Gestaltung der Einfuhr aus Europa würde zu einer weiteren Verlagerung lateinamerikanischer Aufträge nach dieser Seite des Atlantik anreizen. Zweifellos ist daher der jetzige Augenblick für Deutschland geeignet, um seine Exportanstrengungen, insbesondere nach Südamerika, zu verstärken.

Die Krise des jugoslawischen Fünfjahresplans

Pavle Goranić, M.

Das Gesetz über den ersten Fünfjahresplan ist in der ersten Hälfte 1947 in Kraft getreten, und als Termin für die Beendigung der Planvorhaben ist der 31. Dezember 1951 angesetzt. Die Grundaufgabe des Planes wurde folgendermaßen definiert: „Das Hauptgewicht im Aufbau unseres Planes liegt auf der Schwerindustrie, und zwar besonders auf Schwarzmetallurgie und Maschinenindustrie“¹⁾. Mit der Aufstellung des Fünfjahresplanes hat die jugoslawische Regierung beschlossen, die bisherige Struktur der jugoslawischen Wirtschaft zu liquidieren und aus diesem Land, das für seine natürlichen Reichtümer bekannt, industriell aber zurückgeblieben war, einen fortschrittlichen Industriestaat zu machen. Als die Belgrader Regierung den Fünfjahresplan ausarbeitete, verfügte sie innenpolitisch über unbeschränkte Macht, während sie sich außenpolitisch im Verband der von der Sowjetunion abhängigen Staaten befand. Dieses zweite Moment spielte bei der Schaffung des neuen Wirtschaftsbildes des Landes eine sehr wichtige Rolle, und beide Faktoren zusammen hielt man für ausreichend, um die jugoslawische Wirtschaft revolutionieren zu können. So beschloß man, rücksichtslos den gefaßten Plan zu verwirklichen und alle Hindernisse, notfalls auch durch drastische Maßnahmen, zu überwinden. Das brachte der Präsident der Plankommission, Boris Kidrič, in der Budgetdebatte von 1948 klar zum Ausdruck: „In Wirklichkeit wäre es reine Demagogie, wenn wir heute vor allen anderen Dingen die

Verbrauchsgüterindustrie forcieren und die Grundzweige unserer Schwerindustrie, Bergbau und Elektrifizierung, vernachlässigen würden“²⁾.

Die jugoslawische Regierung hat die bisherigen amtlichen Unterlagen über die Durchführung des Fünfjahresplanes in den einzelnen Planjahren veröffentlicht. Wie die übrigen kommunistischen Regierungen legt auch die Belgrader Regierung das Wirtschaftsbild durch zahllose Prozentzahlen dar. Eine derartige Veröffentlichung kann jedoch nur schwerlich dazu dienen, ein objektives Bild der Lage zu vermitteln, um so mehr, als sich gezeigt hat, daß den veröffentlichten Prozentzahlen nicht immer voller Glauben geschenkt werden kann. Ein besseres Bild, das wenigstens annähernd dem tatsächlichen Stande entspricht, läßt sich gewinnen, wenn man regelmäßig und aufmerksam die jugoslawische Presse verfolgt. Danach würde das Bild des Fünfjahresplanes so aussehen:

Vor allem muß man die Periode der Durchführung des jugoslawischen Fünfjahresplans in drei Zeitabschnitte zerlegen: Die erste Periode dauert vom Beginn des Planes bis zum Zusammenstoß der KPJ mit der Kominform. Dieser Zusammenstoß wirkte sich auf die jugoslawische Wirtschaft nicht erst seit dem 28. Juni 1948 aus — als die Resolution der Kominform veröffentlicht wurde —, sondern seit der Amtsenthebung des Finanzministers Sreten Zujović und des Industrieministers Andrija Hebrang (beide führende Männer der Kominform). Die Enthebung wurde am

¹⁾ „Borba“, Hauptorgan der KPJ vom 22. 12. 47.

²⁾ „Borba“, vom 24. 4. 48.