

Als Lösung zwischen diesen Extremen bietet sich die Entwicklungsplanung an. Sie wird ebenso diskutiert wie die Strategien des gleichgewichtigen und ungleichgewichtigen Wachstums. Schließlich werden die herkömmlichen Instrumente zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung in den Ländern der Dritten Welt einer kritischen Analyse unterzogen.

Nachdem die Entwicklungshilfe der Industrieländer bis zu diesem Punkte im großen und ganzen durchaus positiv bewertet wurde, erfolgt zum Abschluß eine gewisse Schwenkung. In seinem Schlußwort stellt der Verfasser fest, daß die wirtschaftliche und soziale Rückständigkeit in den Entwicklungsländern den idealen Nährboden des Neokolonialismus darstellen. Anhand der wichtigsten Arten der Entwicklungshilfe untersucht er, inwieweit diese Leistungen der Verstärkung der Abhängigkeiten, der Ausbeutung und damit dem Neokolonialismus Vorschub leisten können. In der geringen Beteiligung von Unternehmen aus Entwicklungsländern an multilateralen und bilateralen Projekten der Entwicklungshilfe, den hohen Zinssätzen als Folge konjunkturpolitischer Maßnahmen in den Industrieländern, der Lieferbindung bei der Kapitalhilfe, vor allem aber den Leistungen der Privatwirtschaft, werden Elemente neokolonialistischer Politik gegenüber den Entwicklungsländern entdeckt.

Wenn der Verfasser auch feststellt, daß die Gruppe der Entwicklungsländer keineswegs homogen ist, so ist er dennoch manchmal der Versuchung erlegen, sehr differenzierte Probleme auf einen Nenner zu bringen. Über den Wert derartiger globaler Aussagen läßt sich streiten, auch wenn sie meist durch Einzelbeispiele illustriert werden.

Die Form der Darstellung und die Klarheit der Sprache in diesem Buch machen es auch dem ökonomischen Laien leicht, sich in die Thematik einzuarbeiten. Weitergehend Interessierten kann das Buch zum Schlüssel für einen guten Teil der einschlägigen Spezialliteratur werden (Stichwortverzeichnis,

umfangreiches Literaturverzeichnis). Darüber hinaus stellt es durch sein reichhaltiges statistisches Material (allein 36 Tabellen) eine Fundgrube für jeden dar, der sich mit Entwicklungspolitik beschäftigt.

Dieter W. Vogelsang

ALFRED G. MUSREY

An Arab Common Market

A Study in Inter-Arab Trade Relations, 1920—1967

Praeger Special Studies in International Economics and Development Praeger, New York—Washington—London 1969 XIII, 274 S.

Das Verlangen der arabischen Länder nach politischer und wirtschaftlicher Einheit ist eine bekannte und immer wieder erhobene Forderung, die jedoch trotz vielfältiger Bemühungen bisher nicht verwirklicht werden konnte.

Die vorliegende Studie beschäftigt sich mit den inter-arabischen Handelsbeziehungen und den Bemühungen zur Schaffung eines gemeinsamen arabischen Marktes. Der Autor, ein höherer amerikanischer Regierungsbeamter und Fachmann für Fragen des internationalen Handels, ist aufgrund von Studien in Kairo und mehrfachen Reisen in den Nahen Osten ein Kenner der Materie und gibt in seiner detaillierten Studie einen chronologischen Überblick über die einzelnen Stadien der wirtschaftlichen Zusammenarbeit im Nahen Osten. Ausgehend von der ottomanischen Zollunion seit 1870 wird zunächst die durch den Zerfall des ottomanischen Reiches eintretende wirtschaftliche Desintegration aufgezeigt. Bis zum zweiten Weltkrieg kommt es zu einer völligen Auflösung der auf dem alten System beruhenden Zusammenarbeit. Die einzelnen Länder betreiben eine bewußt protektionistische, nationale Handelspolitik. Erst im zweiten Weltkrieg kommt es aufgrund der Bedürfnisse der Kriegswirtschaft unter britischer Ägide zu einer regionalen Zusammenarbeit im Rahmen des Middle East Supply Center, die jedoch mit Beendigung des Krie-

ges eingestellt wird. Als einziges positives Beispiel für eine Zollunion in der Nachkriegszeit setzt sich der Autor detailliert mit der von 1946—1951 bestehenden syrisch-libanesischen Zollunion auseinander. Schließlich führt ein Mangel an Zusammenarbeit und Koordination zum Abbruch der Zollunion. Allgemein zeichnet sich die Zeit nach dem Krieg durch eine starke wirtschaftliche Desintegration und eine bewußt nationalstaatliche Handelspolitik aus. Alle unternommenen Versuche, eine Freihandelszone zwischen einzelnen arabischen Ländern zu errichten, scheitern nach kurzer Zeit.

Auch die verstärkten Bemühungen im Rahmen der arabischen Liga, die 1964 zum Abschluß des „Economic Unity Agreement“ führten, haben keinen nachhaltigen Erfolg gezeigt. Eine Reihe von Staaten haben das Abkommen nicht ratifiziert, die anderen ersuchen um Ausnahmen von den Liberalisierungsbestimmungen. Auch lastet der Krieg gegen Israel schwer auf den Wirtschaften der beteiligten arabischen Länder.

In dem abschließenden Kapitel seiner Untersuchung analysiert der Verfasser eingehend die Hindernisse und Möglichkeiten, die sich heute für eine arabische wirtschaftliche Integration stellen. Die unterschiedlichen Wirtschaftssysteme, die verschiedenen industriellen Entwicklungsstufen, der notorische Devisenmangel und die Bedeutung der hohen Zolleinnahmen für die einzelnen Staaten sind wesentliche Hindernisse auf dem Wege zur wirtschaftlichen Integration. Als positive Gesichtspunkte für die Errichtung eines gemeinsamen Marktes werden vor allem die besseren wirtschaftlichen Entfaltungsmöglichkeiten im Rahmen eines erweiterten Binnenmarktes angeführt. Auch ist die nach außen notwendige Protektion im Rahmen einer Wirtschaftseinheit effizienter durchzuführen als auf einzelstaatlicher Basis. Schließlich könnten im Rahmen einer koordinierten regionalen Entwicklungsplanung die aus der Erdölförderung erzielten Einnahmen für eine effiziente wirtschaftliche Entwicklung eingesetzt werden.

Der Autor kommt zum Abschluß seiner Studie zu einem negativen Ergebnis, indem er aufzeigt, daß die integrierenden Faktoren nicht stark genug sind, um die einzelstaatlichen Wirtschaftsinteressen zu überspielen und die einzelnen Länder zu einer engen wirtschaftlichen Zusammenarbeit zu bewegen.

Im Anhang an die Studie findet sich eine ausführliche Dokumentation in der neben statistischen Übersichten auch die verschiedenen Vertragstexte und Resolutionen der Arabischen Liga zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit enthalten sind.

Die sorgfältig dokumentierte Arbeit gibt einen guten Überblick über die vielfältigen Bemühungen zur wirtschaftlichen Einigung in den Jahren bis 1967.

Gunter Mulack

NEVILLE MAXWELL
India's China War
Jonathan Cape, London 1970, 475 S.,
5 £

Da bislang sowohl im Westen als auch in manchen Ostblockländern einschließlich der Sowjetunion die Meinung herrscht, daß das „angriffslustige“ China das „friedliche“ Indien 1962 bei dem Grenzkonflikt auf dem Himalaya überfallen habe, scheint das neue Buch von Maxwell „India's China War“ gewiß eine Überraschung für die Weltöffentlichkeit zu sein. Allerdings gilt der Verfasser nicht etwa als Typ eines „Maoisten“ oder „China-Verehrers“. Im Gegenteil soll er als ehemaliger Südasien-Korrespondent der konservativen englischen Zeitung „The Times“ in Neu-Delhi (1959—1967) eher ein Freund Indiens sein; jedenfalls hat er eigentlich keine Antipathie gegen Indien. Sein freundschaftlicher Verkehr mit indischen Prominenten war so eng, daß er in seinem Buch sogar einige Geheimdokumente der indischen Seite verwenden konnte. Nur aus Gewissensgründen (vgl. S. 12 f.) will er die Wahrheit des blutigen Konflikts zwischen Indien und China auf