

Berger, L.

**Article — Digitized Version**

## Die Handelspolitik Israels

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Berger, L. (1959) : Die Handelspolitik Israels, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 39, Iss. 11, pp. 643-648

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132886>

**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.*

dustriesektor nicht. In einem Industriegebiet der nord-englischen Grafschaft Lancashire wurden bei 555 untersuchten Fabriken die Kosten für die Umstellung auf „ohne schwarzen oder schwefelgelben Qualm“ auf zusammen 14 Mill. £ kalkuliert. Gleichzeitig wurde behördlicherseits errechnet, daß diese 555 Fabriken durch technische Modernisierung etwa 3 Mill. t Kohle — sofern sie bei Kohleverfeuerung bleiben — jährlich einsparen würden. Die Investierung in „rauchfrei“ würde sich also schnell lohnen — ganz abgesehen von dem Dank, den die Menschen für den Erfolg des Prozesses zollen werden. Es sind bisher zwei Fälle bekannt geworden, in denen die Unternehmer ihre Betriebe als technisch nicht umstellungsfähig bezeichneten und die Konsequenz zogen: sie haben die Werke stillgelegt und die Belegschaft entlassen. Es handelte sich um zwei kleine und völlig überalterte Porzellanmanufakturen in Stoke-on-Trent. Es sind unter dem Gesetz auch bereits mehrere Schiffskapitäne in britischen Hafenstädten als Rauchsünder vor Gericht gestellt und zu Geldbußen verurteilt worden. Es wurde ihnen erklärt, daß ihre Schiffe im Wiederholungsfall britische Häfen mit rauchkontrollierten Zonen nicht mehr anlaufen dürften.

Die Delegierten auf der internationalen Londoner Konferenz erkannten an, daß in Großbritannien bereits zweckentsprechende Maßnahmen durchgeführt wurden. Sie wollen die britischen Erfahrungen in ihre Länder übertragen; aber gerade die deutschen Fachleute — jedoch nicht nur sie allein — wollen ein strafferes, weniger bürokratisches Gesetz über „Reine Luft“. Sicherlich gehen die Wünsche der Bewohner von Hafen- und Industriestädten in der gleichen Richtung — in Großbritannien übrigens auch.

Es soll einschränkend jedoch nicht unerwähnt bleiben, daß die Rauchfachleute der Welt in London zumindest zwei Aspekte nur flüchtig streiften oder völlig übergangen. Der eine Aspekt ist die Luftverpestung durch Abgase aus Automobilen, und dazu gehört auch die Rauchentwicklung der Eisenbahnen, vor allem in Großbritannien, wo elektrische Linien und Dieselloks noch selten sind. Und der zweite Aspekt, der ignoriert worden ist? War es reiner Zufall, daß am Ausgang der Seymour-Hall in London, wo die Konferenz tagte, von den Atomgegnern gestellte Posten auf und ab defilierten? Sie trugen Plakate auf Brust und Rücken mit der Aufschrift: „Vergeßt nicht die Verseuchung der Atmosphäre durch radioaktive Ausstrahlungen“.

## Die Handelspolitik Israels

Dr. L. Berger, Tel Aviv

Die Handelsbilanz Israels kann nicht nur nach statistischen Daten beurteilt werden, wie man das bei anderen Ländern zu tun pflegt. Man kann kein zutreffendes Bild der israelischen Wirtschaft gewinnen, wenn man die Einfuhrwerte eines Jahres mit denen eines anderen vergleicht oder wenn man die Ausfuhr pro Kopf der Bevölkerung berechnet oder die Situation nach dem Verhältnis von Ausfuhr zu Einfuhr beurteilt. Ein Jahr mit hoher Einwanderung wird einen erheblichen Anstieg der Einfuhren von Verbrauchsgütern aufweisen, während sich die gesteigerte Produktion, die eine Folge der Eingliederung der Einwanderer in die Wirtschaft ist, erst nach einer gewissen Zeit bemerkbar macht. Investitionen, die dazu bestimmt sind, die industrielle Produktion zu steigern, erscheinen zunächst als ein Anstieg der absoluten und der Pro-Kopf-Einfuhr, während sich das endgültige Ergebnis erst nach einiger Zeit in der Handelsbilanz niederschlägt.

Während alle diese Faktoren und ihre Auswirkungen auf die statistischen Daten jedes Jahr wieder berücksichtigt werden müssen, stehen gewisse Tatsachen unumstößlich fest: In der Wirtschaft Israels übersteigt der Wert der verbrauchten Güter den Wert der Güter und Dienstleistungen, die in Israel produziert oder im Austausch für israelische Produkte im Ausland erworben werden. Der Überschuß des Verbrauchs über die Produktion ergibt ein Defizit, das durch Kapitaleinfuhren in der Form von Stiftungen und Spenden, also Subsidien für die Verbesserung der Zahlungsbilanz, oder in der Form von Anleihen, also Ver-

schuldung, die spätere Zahlungsbilanzen belasten wird, gedeckt wird. Wenn dieses Defizit auf dem Sektor der Waren und Dienstleistungen dadurch zustande kommt, daß man sich bemüht, die Produktionskapazität des Landes zu erhöhen und damit die künftige Handelsbilanz zu verbessern, dann repräsentiert es eine Einfuhr von Investitionsgütern, die Israel in Zukunft wohlhabender machen werden.

Aus einer Übersicht über den Warenverkehr geht hervor, daß die Ausfuhr zwischen 1949 und 1958 von 28 Mill. \$ auf 139 Mill. \$ gestiegen ist, also um 111 Mill. \$ oder um etwa das Fünffache. Andererseits ist die Einfuhr in der gleichen Zeit von 253 Mill. \$ nur auf 421,5 Mill. \$ gestiegen. Obwohl es Israel also gelungen ist, das Defizit in seiner Handelsbilanz von seiner Rekordhöhe im Jahre 1951 herunterzudrücken, ist es doch noch bemerkenswert hoch.

Israels Handelsbilanz 1949 bis 1958  
(in Mill. \$)

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr	Defizit
1949	253,1	28,5	224,6
1950	298,8	35,1	263,7
1951	379,8	44,8	335,0
1952	323,1	44,5	278,6
1953	281,9	56,3	225,6
1954	295,8	87,7	208,1
1955	333,6	88,9	244,7
1956	367,6	109,7	257,3
1957	431,9	139,1	292,8
1958	421,5	139,2	282,3

Quelle: Central Bureau of Statistics, Bank of Israel.

Sowohl die Einfuhr als auch die Ausfuhr Israels, besonders von industriellen Produkten, wird durch die Wirtschaftspolitik der Regierung bestimmt, die von

Zeit zu Zeit eine Wandlung erfahren hat. In der Einfuhr macht sich der Einfluß der Regierung hauptsächlich bei der Festsetzung der Mengen bemerkbar, während die Regierung bei der Ausfuhr eine weit entscheidendere Rolle spielt.

### DREI PHASEN DER EXPORTPOLITIK

Die Politik der israelischen Regierung in bezug auf die Ausfuhr von industriellen Produkten hat sich in drei Phasen entwickelt:

Bis Ende 1951 mußten die Exporteure dem Finanzministerium die gesamten Devisen verkaufen, die sie durch die Ausfuhr erzielten. Das Finanzministerium teilte ihnen dann die Devisen zu, die sie brauchten, um Rohstoffe für die Produktion von Exportgütern einzukaufen. Als dann Inflation und steigende Preise und Löhne auf dem Binnenmarkt die Kalkulation der Produktionskosten für Exportgüter umstießen, begann die Regierung, den Exporteuren Prämien zu gewähren.

Zwischen Anfang 1952 und Mitte 1953 galt ein anderes System. Anstatt Prämien zu gewähren, erlaubte die Regierung den Exporteuren, einen Teil ihrer Exportprodukte auf dem Binnenmarkt zu verkaufen. Von dem Mehrerlös mußte der Exporteur ein Drittel dem Finanzministerium abliefern, ein Drittel konnte er für die Produktion von Gütern für den Binnenmarkt verwenden, deren Preise kontrolliert waren, und ein Drittel stand ihm für die Produktion von Gütern für den Binnenmarkt zur Verfügung, die nicht der Preiskontrolle unterlagen.

Im Mai 1953 wurde durch das Finanzministerium und das Ministerium für Handel und Industrie entschieden, daß der Mehrerlös dem Exporteur voll zur Verfügung stehen sollte, so daß der gewinnbringende Absatz auf dem Binnenmarkt eine Art Exportprämie darstellte. Gleichzeitig wurde beschlossen, daß eine Exportprämie von 80 % auf Deviseneinnahmen gezahlt werden sollte, die durch den Absatz industrieller Produkte im Ausland erzielt wurden. Als der Wechselkurs für den Exportdollar auf 1,800 I£ festgesetzt wurde, beabsichtigte man zunächst, ein System von Exportprämien zu schaffen, das eine „Beteiligung an den Produktionskosten“ darstellen sollte.

Im Juli 1953 wurden die staatlichen Exportprämien auf industrielle Produkte für die Exporteure ganz abgeschafft, die Devisenkonto („Pamazim“) unterhalten durften. Nur auf besondere Exporte wurden weiterhin Prämien von der Regierung gewährt, die sich nach dem Lebenshaltungsindex richteten. Diese Prämien wurden nach der Höhe des „Exportkontos“ des Exporteurs berechnet, nicht nach dem Wert der an das Finanzministerium verkauften Devisen.

Was die übrige industrielle Ausfuhr betrifft, für die keine Exportprämien gewährt wurden, so beabsichtigte die Regierung, den Mehrerlös aus dem Verkauf auf dem Binnenmarkt den Exporteuren zur Verfügung zu stellen. Sie konnten ihre Produkte zu höheren Preisen auf dem Binnenmarkt absetzen und so ihre Exportverluste ausgleichen. Aber was sollte man mit denjenigen Exporteuren anfangen, die für ihre Produkte keinen Absatz auf dem Binnenmarkt finden konnten oder die ihre Produkte nur zu Preisen ver-

kaufen konnten, die dem Wechselkurs von 1,800 I£ je Dollar entsprachen, weil die Regierung in ihrem Importprogramm für eine ausreichende Bedarfsdeckung gesorgt hatte, besonders wenn die Produktion aus Rohstoffen erfolgte, die als Reparationszahlungen geliefert wurden?

Im Jahre 1954 war es so weit, daß immer häufiger die Forderung nach einem einheitlichen Wechselkurs für Devisen, die durch die Ausfuhr verdient wurden, und nach freier Transferierung der Devisenkonto erhoben wurde. Es gab zwei Richtungen: Die eine vertrat die Meinung, daß die Einfuhr für die Produktion von Exportgütern als ein Teil der gewöhnlichen Einfuhr behandelt werden sollte, d. h. daß sie einen Teil der Kosten für das „Import- und Einkaufsprogramm“ tragen sollte. Die andere Richtung vertrat die Ansicht, daß die durch Devisen finanzierte Einfuhr Priorität genießen sollte, wenigstens was Waren anbelangte, die nicht im „Importprogramm“ erfaßt wurden.

Im Februar 1956 führte die Regierung ein System von Prämienzahlungen aus der Wertdifferenz je Dollar für industrielle Exporte ein, falls der Exporteur seine Devisen dem Finanzministerium zum offiziellen Kurs verkauft. Dieses System ist noch in Kraft. Gleichzeitig mit dem Ansteigen des Lebenshaltungsindex erhöhte sich auch diese Prämie schrittweise, bis sie im Februar 1957 in den meisten Fällen für jeden Exportdollar 0,850 I£ über dem offiziellen Wechselkurs lag. Ende 1956 und Anfang 1957 wurden Versuche unternommen, die Anzahl der Devisenkonto zu begrenzen, die für Einfuhren zur Verfügung standen. Dieses Ziel wurde durch ein lockeres Übereinkommen mit den Exporteuren angestrebt, die einen Teil ihrer Konto an das Finanzministerium übertragen und dafür Prämien erhalten sollten. Mitte 1956 belegte die Regierung verschiedene importierte Rohstoffe mit fiskalischen Abgaben.

### HAUPTSÄCHLICHE AUSFUHRKATEGORIEN

Die Ausfuhr landwirtschaftlicher Produkte ist in den letzten zehn Jahren von 18,0 Mill. \$ auf 57,3 Mill. \$ gestiegen. Zitrusfrüchte haben den größten Anteil an dieser Steigerung, jedoch sind in den letzten Jahren einige andere wichtige Produkte hinzugekommen, wie Erdnüsse, Bananen, Eier, Küken und Federn. Anteilmäßig ist der Absatz von landwirtschaftlichen Produkten jedoch von 63 % auf 40 % der Gesamtausfuhr gesunken. Andererseits hat sich der Anteil industrieller Produkte fast verdoppelt, er stieg von 19 % auf 36 % der Gesamtausfuhr (5,3 Mill. \$ 1949 und 48,6 Mill. \$ 1957).

Es war unvermeidlich, daß der Anteil der industriellen Ausfuhr zunächst schneller wuchs, denn Pflanzungen brauchen eine längere Zeit, um Früchte zu tragen, als die Entwicklung einer industriellen Produktion. Außerdem waren die Zitruskulturen 1948 bereits auf einem hohen Stand, während die Industrie noch im Anfangsstadium steckte. Seitdem haben sich jedoch viele neue Industriezweige beträchtlich ausgeweitet, darunter die Erzeugung von chemischem Kunstdünger, von anderen Chemikalien, von pharmazeutischen Artikeln, Textilien, Zement, Nahrungsmitteln usw.

Die Produktion einer großen Anzahl von Industriezweigen übersteigt jetzt wesentlich die heimische Nachfrage und läßt einen Ausfuhrüberschuß übrig. Auch der Absatz von Diamanten ist im vergangenen Jahr beträchtlich gesteigert worden. Er erhöhte sich von 5,2 Mill. \$ auf 32,6 Mill. \$ oder von 18% auf 24% der Gesamtausfuhr.

**Ausfuhr nach den wichtigsten Warengruppen**  
(in 1 000 \$)

Warengruppe	1949	1957
<b>Agrarprodukte:</b>		
Zitrusfrüchte	18 050	47 938
Erdnüsse	—	1 311
Eier	7	636
Federn	—	546
Küken	—	132
Bananen	—	129
<b>Nahrungsmittel:</b>		
Produkte aus Zitrusfrüchten, ätherisches Öl	2 418	3 889
Oliven- und Speiseöl	—	1 540
Kakao	7	727
Wein und Brantwein	192	353
Schokolade und Süßwaren	114	255
Fruchtkonserven	46	102
<b>Maschinen und Ausrüstungen:</b>		
Reifen und Schläuche	—	4 728
Kraftfahrzeuge und Einzelteile	—	2 570
Landwirtschaftliche Ausrüstungen	—	1 133
<b>Metallwaren:</b>		
Öfen	—	140
Rasierklingen	43	123
<b>Elektrotechnische Erzeugnisse:</b>		
Klimaanlagen und Ventilatoren	—	465
Eisschränke	—	303
<b>Baumaterialien:</b>		
Zement	45	3 520
Sperrholz und Holztafelungen	—	2 423
Scheibenglas	—	306
<b>Handwerkliche und gewerbliche Artikel:</b>		
Briefmarken	78	1 799
Kunstgewerbe	61	686
Bücher	103	487
Religiösen Zwecken dienende Artikel	99	280
<b>Andere industrielle Produkte:</b>		
Pappbehälter und -waren	—	1 595
Papier- und Schreibwaren	—	566
Gummiwaren	—	460
Künstliche Gebisse	511	205
<b>Chemikalien und pharmazeutische Artikel:</b>		
Pottasche	—	2 497
Pharmazeutika	62	2 484
Ammoniumsulfat	—	592
Farben und Lacke	—	378
Kosmetika	—	183
<b>Lederwaren</b>	4	525

**REGIONALE VERTEILUNG DER AUSFUHR**

Israel setzt seine Produkte heute in etwa 90 Ländern in allen Teilen der Welt ab. 72% der gesamten überseeischen Ausfuhr und 97% des Exports von Agrarerzeugnissen gehen nach Europa.

Die Ausfuhr nach den USA, Israels zweitgrößtem Abnehmer, hat sich zufriedenstellend entwickelt, obwohl der Absatz industrieller Produkte, abgesehen von Diamanten, verhältnismäßig gering ist. Fast die Hälfte der Produktion von Israels Diamantenindustrie wird gegenwärtig von den USA abgenommen gegenüber 80% im Jahre 1949. Die Ausfuhr nach den USA kann zweifellos weiter entwickelt werden, insbesondere die Ausfuhr derjenigen Industrieprodukte, bei denen der Faktor Arbeit ein bedeutendes Kostenelement ist. Israels Teilnahme an der Handelsmesse in New York, die Zuteilung beträchtlicher Summen, um für israelische Exporte nach den USA zu werben, und die Inten-



Wenn ich mal baue . . .

meine Fabrik, meine Werkstätte,  
mein Geschäftshaus . . .

dann baue ich mit Herz, mit Verstand  
und mit **DYCKERHOFF-WEISS!**

Denn Freude gewinnt die Menschen,  
Freude steigert die Leistung und  
Freude lockt Kunden.

Weißer Verputz mit **DYCKERHOFF-WEISS**  
hat die Dauerhaftigkeit des Zementes.

Weißer Treppen, weiße Innenwände aus  
hellem oder farbigem Betonwerkstein  
sind so schön wie dauerhaft.

Schönheit wird gut gehalten! Jeder  
hütet sich, etwas Schönes zu verderben.

Heller Betonwerkstein im Innenausbau:  
Fensterbänke z. B., Tüргewände,  
Böden aus hellem Terrazzo  
sind leicht sauber zu halten und  
bedürfen praktisch keiner Pflege . . .

Stellen Sie Ihrem Architekten die Frage:  
„Wo kann ich mit **DYCKERHOFF-WEISS**  
etwas schöner und dauerhafter machen?“

Er wird Ihnen viele gute Ratschläge geben,  
ohne daß die Bausumme sich wesentlich  
verändert.



der Baustoff der Freude

Wir schicken  
auch gern unsere  
schönen Prospekte.

**DYCKERHOFF ZEMENTWERKE AG.**  
**Wiesbaden-Amöneburg**

sivierung der Marktforschung berechtigen zu der Hoffnung, daß der Absatz in den USA entscheidend vergrößert werden wird.

Die Ausfuhr nach Südamerika hat sich bisher nur langsam entwickelt. Ein wesentliches Hindernis ist der Mangel an direkten Schifffahrtsverbindungen und die damit verbundene Notwendigkeit, die Waren umladen zu müssen. Im vergangenen Jahr sind die Handelsbeziehungen mit dem südamerikanischen Kontinent jedoch bemerkenswert gefördert worden. Mit Argentinien, Brasilien und Uruguay wurden Handelsverträge abgeschlossen, es wurden gemeinsame Handelskammern eingerichtet und die Möglichkeiten für direkte Schiffsverbindungen untersucht.

Die Eröffnung des Hafens von Eilath war ein Wendepunkt für die Handelsbeziehungen mit Ostafrika und Asien. Schiffsverbindungen mit Ostafrika und Japan sind bereits eingerichtet worden, und eine regelmäßige Schiffsverbindung mit den Philippinen und Australien wird geplant. Man erwartet, daß diese neuen Verbindungen auch den Handel mit näher gelegenen Ländern beleben werden.

Der Ferne Osten stellt einen großen potentiellen Markt für Israels Industrieerzeugnisse und Mineralien dar und könnte seinerseits einen großen Teil des israelischen Rohstoffbedarfs befriedigen. Mit Burma wurden bereits Handelsbeziehungen angeknüpft, und nachdem der Minister für Handel und Industrie kürzlich den Fernen Osten und Australien besuchte, scheinen gute Aussichten für den Handel mit Japan, Thailand und den Philippinen zu bestehen. Auch die Möglichkeiten für eine Ausweitung des Handels mit Australien sind günstig.

Unter den afrikanischen Staaten ist die Südafrikanische Union der einzige, mit dem Israel gefestigte Handelsbeziehungen hatte. Jetzt werden diese Beziehungen aber auch auf andere Länder einschließlich Britisch-Ostafrika, die Föderation Rhodesien und Njassaland, Ghana, Liberia und Nigerien ausgedehnt. Um den Handel mit Ost- und Westafrika zu fördern, wurden mit Beteiligung der Regierung ein besonderes Unternehmen gegründet und eine von Israel und Ghana gemeinsam betriebene Schifffahrtslinie eröffnet.

Der Handel mit Osteuropa, mit dem Israel durch bilaterale Tauschabkommen verbunden ist, hat mengenmäßig etwas zugenommen, lag aber 1957 prozentual

niedriger als 1949. Das ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß die Sowjetunion ihre Käufe während der letzten zwei Jahre einstellte.

Im Zusammenhang mit der regionalen Verteilung der Ausfuhr ist auch die Feststellung wichtig, daß der Absatz in Ländern mit harter Währung anteilmäßig gewachsen ist, während der auf Clearing- oder Tauschabkommen basierende Absatz dementsprechend zurückging. Dieser Trend hat sich günstig auf die Zahlungsbilanz ausgewirkt. Es stehen nun nicht nur „freie“ Dollars mit ihrer höheren Kaufkraft zum Einkauf in dem Dollargebiet zur Verfügung, sondern Israel kann nun in anderen Ländern mit harter Währung Rohstoffe zu Preisen einkaufen, die niedriger liegen als die der Clearing-Partner.

#### WERTSCHÖPFUNG IN DER INDUSTRIE

In Verbindung mit dem Außenhandel bedeutet Wertschöpfung die Differenz zwischen dem Devisenerlös aus den Nettoeinnahmen der ausgeführten Waren und den Ausgaben auf Devisenbasis, die notwendig sind, um die für die Produktion dieser Waren erforderlichen Rohstoffe zu kaufen und die Abschreibung für die industriellen Ausrüstungen und Maschinen vorzunehmen.

Die Schwierigkeit, die Wertschöpfung in der Industrie Israels zu berechnen, liegt in der Struktur des Binnenmarktes. Der israelische Markt läßt mechanische Vergleiche zwischen dem Preis eines im Inland hergestellten Produktes und dem Preis des gleichen Produktes, das cif über einen der Häfen Israels eingeführt wird, nicht zu. Ein derartiger Vergleich würde den tatsächlichen Unterschied zwischen Produktionskosten im Inland und Ausland nicht widerspiegeln. Das liegt an der Unterschiedlichkeit der Kalkulationsfaktoren, die bereits bestehen, ehe der Produktionsprozeß in Israel beginnt. Viele industrielle Rohstoffe sind in Israel teurer als anderswo, da der Käufer nicht die freie Wahl besitzt, bei der billigsten Quelle einzukaufen, sondern von den verfügbaren Quellen Gebrauch machen muß. Dazu gehören die deutschen Reparationen, die amerikanischen Hilfslieferungen (grant-in-aid) und obligatorische „Clearing“-Abkommen. In den letzten Jahren stammten 70 % der israelischen Rohstoffe aus diesen Quellen, die 5 % bis 30 % teurer waren als andere internationale Bezugsquellen, wo man die Rohstoffe hätte frei einkaufen können.

#### Regionale Verteilung der Ausfuhr

Region	1957				1949			
	Insges.	Industrie	Agrar	Diamanten	Insges.	Industrie	Agrar	Diamanten
Gesamtausfuhr in 1000 \$	134 908	48 618	53 679	32 611	28 495	5 283	18 021	5 191
	Anteile in %							
Westeuropa <sup>1)</sup>	72,1	64,7	96,7	42,6	75,1	66,0	96,2	13,7
Osteuropa	3,7	7,0	2,6	—	4,2	16,1	1,7	—
Afrika	2,5	7,2	—	—	0,1	0,4	—	—
Nordamerika	16,9	14,0	0,6	48,2	18,2	11,6	0,4	80,0
Südamerika	0,5	1,2	—	—	0,2	0,7	—	—
Asien	1,1	3,4	—	—	0,4	1,7	—	—
Australien	0,2	0,4	—	—	0,1	0,2	—	—
Nicht klassifiziert	3,0	2,1	0,1	9,2	1,7	3,3	1,7	6,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<sup>1)</sup> Die Türkei und Zypern sind hier eingeschlossen, da sie Mitglieder der OEEC sind.

Örtliche Unkosten, die mit der Einfuhr industrieller Rohstoffe verbunden sind, wie z. B. höhere Löschkosten, Hafengebühren und manchmal auch Gebühren, die aus Überliegezeiten der Schiffe entstehen, trugen unabhängig vom Produktionsprozeß dazu bei, die Preise industrieller Erzeugnisse zu erhöhen. Selbst ein leistungsfähiges Unternehmen, das in der Lage ist, die gleiche Wertschöpfung zu erzielen wie seine ausländischen Konkurrenten, muß letztlich seine Preise erhöhen, um örtliche Kosten zu decken, die durch die eben erwähnten Faktoren außerhalb der Produktionsstätte entstehen. Deshalb spiegelt ein Preisvergleich zwischen den in Israel hergestellten Fertigwaren und den gleichen im Ausland hergestellten Produkten oder ein Preisvergleich zwischen dem Produkt und den für seine Herstellung benötigten Rohstoffen die Wertschöpfung des Produkts in Israel nicht zutreffend wider. In Israel muß man gewisse zusätzliche Ausgaben in Rechnung stellen, die in den höheren Preisen für Rohstoffe, in höheren Transportkosten der Rohstoffe zur Fabrik, in den höheren Kosten für örtliche Dienstleistungen und in einer Reihe von Gebühren und Steuern enthalten sind. Selbst ein sehr scharfsinniger Wirtschaftsfachmann würde es schwierig finden, alle diese Kosten von den echten Produktionskosten zu trennen.

Das sind aber noch nicht alle Schwierigkeiten, die mit der Berechnung der Wertschöpfung in der Industrie zusammenhängen. Eine andere Schwierigkeit liegt in der Tatsache, daß die Rohstoffe in manchen Fällen aus dem Erlös für die industrielle Ausfuhr bezahlt werden. Das führt zu dem Ergebnis, daß der Preis in Israelischen Pfunden höher liegt als der Preis zum offiziellen Wechselkurs.

Die Wertschöpfung in der industriellen Produktion (industrielle Nettoproduktion) setzt sich u. a. aus folgenden Elementen zusammen: Löhne und Gehälter, Gewinne, Zinsen und Dienstleistungen anderer Betriebe. Will man den relativen Anteil jedes dieser Elemente an der Wertschöpfung in der Industrie Israels mit der Wertschöpfung in den Industrien anderer Länder vergleichen, so finden wir verschiedene Kalkulationsarten vor. Der Anteil der Löhne und Gehälter an der industriellen Wertschöpfung ist in Israel beträchtlich größer als in anderen Ländern, während der Anteil der Abschreibungen und Kapitalzinsen erheblich kleiner ist. Das wird ganz klar durch die Zahlen belegt, die der Economic Advisory Council (Wirtschaftlicher Beirat) über die Wertschöpfung in der israelischen Industrie in den Jahren 1953 und 1954 vorgelegt hat.

Nach diesen Zahlen betrug die Nettoproduktion oder die industrielle Wertschöpfung 1953 219 Mill. I£, der Anteil der Löhne und Gehälter daran betrug 153 Mill. I£. 1954 betrug die industrielle Wertschöpfung 270 Mill. I£, der Anteil der Löhne und Gehälter daran 189 Mill. I£. Also betrug der Anteil der Löhne, Gehälter und Dienstleistungen in diesen zwei Jahren etwa 70% der industriellen Wertschöpfung, während die anderen Faktoren (Zinsen, Abschreibungen und Gewinne des investierten Kapitals) zusammen nicht

mehr als 30% ausmachten. Das bedeutet, daß der relative Anteil der Löhne und Gehälter an der Wertschöpfung über 70% betrug.

#### Einfuhr nach Bestimmungszwecken

(in Mill. \$)

Jahr	Insges.	Verbrauchsgüter	Rohstoffe	Investitionsgüter	Brenn- und Schmierstoffe	Nicht klassifiziert
1949	253,1	81,0	82,3	71,6	15,2	3,0
1950	298,8	77,7	95,6	101,6	22,4	1,5
1951	379,8	97,5	140,4	106,2	35,3	0,4
1952	323,1	74,3	119,5	88,1	40,4	0,8
1953	281,9	59,1	127,4	64,1	31,3	—
1954	295,8	52,9	149,1	62,5	31,3	—
1955	333,6	51,3	172,1	76,7	33,0	0,5
1956	367,0	57,2	172,5	103,7	32,9	0,7
1957	431,9	62,1	195,3	120,4	53,5	0,6

Quelle: Central Bureau of Statistics, Bank of Israel.

Seit 1952 ist die Untersuchung der Wertschöpfung in Israels Industrie eine Angelegenheit der Wirtschaftspolitik geworden, und man sieht langsam ein, daß eine bloße Steigerung des Produktionsvolumens nicht ausreicht. Eine große Anzahl im Inland hergestellter Produkte ist wichtig, aber ihre Produktionskosten sind nicht weniger bedeutsam. Das hat nach und nach zur Einführung eines Klassifizierungssystems für industrielle Investitionen und für Exportprämien für Industrieerzeugnisse geführt, aber eine Änderung der Methoden für den Schutz der inländischen Industrie wurde dadurch noch nicht bewirkt. Forschungsarbeiten, die vom Economic Advisory Council durchgeführt wurden, haben ergeben, daß bei den Produkten einiger Montagewerke berechnete Zweifel an einer Wertschöpfung bestehen, besonders was den Nettogewinn an Devisen angeht. Außerdem wurden oft Bedenken hinsichtlich einer Wertschöpfung an Devisen bei Exporten nach „Clearing“-Ländern geäußert, besonders in solchen Fällen, in denen die Rohstoffe gegen harte Währungen erworben worden sind und die Erzeugnisse Israels dann an Länder mit weicher Währung über Clearing-Abkommen abgesetzt wurden.

#### Pro-Kopf-Einfuhr

Jahr	Bevölkerungszahl	Einfuhr	
		Insgesamt in Mill. \$	Pro-Kopf in \$
1949	1 174 000	253,1	216
1950	1 370 000	298,8	218
1951	1 578 000	379,8	241
1952	1 630 000	323,1	198
1953	1 669 000	281,9	169
1954	1 718 000	295,8	172
1955	1 789 000	333,6	186
1956	1 872 000	367,0	198
1957	1 975 000	431,9	219

Quelle: Central Bureau of Statistics, Bank of Israel.

In der Zusammensetzung der Einfuhr spiegelt sich der strukturelle Wandel der Wirtschaft wider. Der Anteil der Verbrauchsgüter und Halbwaren, die zusammengefaßt sind, an der Gesamteinfuhr ging stark zurück, während der Anteil der Rohstoffe und der industriellen Ausrüstungen anstieg. Das beweist die schnelle Entwicklung der israelischen Industrie, die wesentlich der Voraussicht bei den Investitionen in industriellen Ausrüstungen in den ersten Jahren zu verdanken ist. Dank dieses Fortschrittes hat nur eine leichte Zunahme der Devisenausgaben für den laufenden Verbrauch stattgefunden, obwohl sich die Be-

### Einfuhr nach Finanzierungsquellen

(in Mill. \$)

Quelle	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
US Grant-in-Aid	—	—	14,0	86,4	47,3	19,8	47,5	40,2	43,5
Deutsche Reparationen	—	—	—	—	40,9	54,6	61,9	65,5	52,7
Im Rahmen von Handelsverträgen	9,1	20,3	32,3	34,2	38,1	49,1	44,7	46,2	63,1
Einfuhr ohne Devisenzuteilung:									
Kapitalüberweisungen	16,5	21,0	31,6	54,3	24,1	9,6	8,6	7,2	6,2
Importe durch Einwanderer	15,3	14,9	12,1	9,5	3,0	1,5	2,4	2,5	8,3
Andere	6,9	15,4	27,7	26,5	32,8	31,3	15,6	17,5	16,2
Einfuhr durch direkte Devisenzuteilung	205,3	227,2	262,1	112,2	95,7	102,6	115,2	165,2	189,0
Andere									
<b>Insgesamt</b>	<b>253,1</b>	<b>298,8</b>	<b>379,8</b>	<b>323,1</b>	<b>281,9</b>	<b>295,8</b>	<b>333,6</b>	<b>367,1</b>	<b>431,9</b>

Quelle: Central Bureau of Statistics, Bank of Israel.

völkerung während der Berichtszeit fast verdoppelt hat. Während die Gesamtzahlen zwar ständig stiegen, haben sich die Pro-Kopf-Aufwendungen für die Einfuhr während des letzten Jahrzehnts kaum geändert. Die Wirtschaftspolitik zielte deshalb darauf ab, die Lücke in der Handelsbilanz durch Steigerung der Ausfuhr zu schließen. Während 1949 die Verkäufe in Übersee nur 11 % der Einfuhr deckten, konnte dieses Verhältnis 1954, als sich die neuen industriellen Ausrüstungen auswirkten, auf 28 % und Ende 1957 auf 32 % verbessert werden.

#### QUELLEN DER HILFSZAHLUNGEN

Während des letzten Jahrzehnts hat Israel beträchtliche Hilfe für die Finanzierung seiner Einfuhr aus zwei externen Quellen erhalten: die US Grant-in-Aid und die deutschen Reparationen. Die amerikanische Hilfe wurde wesentlich dafür verwendet, Nahrungsmittel und Agrarüberschüsse zu bezahlen, während die deutschen Reparationen in erster Linie der Be-

schaffung von Ausrüstungen und wichtigen Rohstoffen für die Industrie sowie dem Ankauf von Brennstoffen aus anderen Ländern dienen.

Israel hat mit 19 Ländern Handelsabkommen abgeschlossen und hat sich, soweit das möglich war, bemüht, seine Einfuhr im Rahmen dieser Abkommen zu lenken. Da jedoch nicht alle benötigten Waren in diesen Ländern erhältlich sind, wurde der größte Teil der Einfuhr aus Ländern mit freier Währung bezogen.

Zwei bedeutsame Tatsachen werden aus dieser Übersicht deutlich. Erstens, während die Einfuhr im Rahmen der Handelsverträge 1949 nur 3,6 % der Gesamteinfuhr ausmachte, stieg ihr Anteil 1957 auf 14,6 %. Zweitens, Kapitalüberweisungen fielen von 6,5 % der Gesamteinfuhr im Jahre 1949 auf 1,5 % im Jahre 1957. Das lag an den Maßnahmen, die ergriffen wurden, um die Einfuhr von Fertigwaren nach diesem System einzustellen und diese Gelder nur für die Einfuhr genehmigter Investitionsgüter zu verwenden.

## Die Rohstoffe der Welt: Baumwolle

L. Philipps, London

In der Welterzeugung und im Weltverbrauch von Textilfasern steht Baumwolle mengenmäßig immer noch an erster Stelle vor Kunstfasern und Wolle. Die Agrarproduktion vieler Länder hängt vom Ertrag der Baumwollanpflanzung ab, und zwar meist in stärkerem Ausmaß, als dies in anderen Gebieten auf die Schafzucht bzw. Wollgewinnung zutrifft. Die Baumwollstaude ist eine Malvenart (*Gossypium*) und gedeiht am besten in Gebieten zwischen 41° n. B. und 36° s. B. Es gibt hunderte verschiedener Spielarten, zu denen laufend neue Züchtungen hinzukommen. Die Baumwolle kommt auch wild wachsend vor. Sie wird aber überwiegend im Plantagenbau gezogen, und zwar in allen Ländern fast ausschließlich in kleinen und mittelgroßen Farmbetrieben, die allerdings den betreffenden Gebieten einen einheitlichen Charakter verleihen. Im Gegensatz zu anderen Massenprodukten, die im Großbetrieb gewonnen werden, kompliziert der vorherrschende Kleinanbau im Falle von Baumwolle die Vermarktung dieses Grundstoffes.

Die meiste und vor allem wertvollste Baumwolle wird aus einjährigen Pflanzen gezogen. Es gibt auch perennierende Sorten, die jedoch nur eine unter-

geordnete Rolle in der Erzeugung und im Handel spielen. Die Saatzeiten sind regional stark unterschiedlich. In den USA — dem weitaus größten Erzeugerland der Welt — liegen sie zwischen Mitte März und Mitte Mai, in Ägypten Mitte Februar bis Ende April, in Indien und Pakistan hauptsächlich im Juni und Juli. Die Keimdauer beträgt in der Regel vierzehn Tage. Die Zeit des Wachstums der Pflanze bis zur Kapselreife hängt von Klima, Wetter, Bodenbeschaffenheit, Sorte und Anbaumethode ab. Es vergehen im allgemeinen 120 bis 150 Tage zwischen Aussaat und Erntebeginn. Geerntet wird die reife, gerade aufgesprungene Samenkapsel. Sie enthält nämlich die Baumwollfaser: den Haarbesatz der Saatkörner der strauchartigen Pflanze. Das Sich-Öffnen der Kapsel ist das Zeichen dafür, daß die Saat reif ist und die Faser die brauchbare Qualität erreicht hat. Die Güte oder überhaupt die Verwendbarkeit der Faser würde durch verspätetes Pflücken erheblich leiden. So war denn auch die Erfindung der Pflückmaschine (Cottonpicker) eine große Hilfe für die Landwirtschaft, weil sie seitdem wenigstens zum Teil nicht mehr vor dem früher oft unlösbaren Problem